

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
СХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ

Факультет гуманітарних наук, психології та педагогіки
кафедра психології та соціології

Носова І. І.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
**ФОРМУВАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ МОТИВАЦІЇ
ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ ПЕРЕМІЩЕНОГО ЗВО**

СХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ

Навчально-науковий інститут (факультет) Гуманітарних наук, психології та педагогіки

Кафедра Психології та соціології

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

до кваліфікаційної роботи

освітній ступінь Магістр

спеціальність 053 Психологія. Освітня програма «Психологія»

на тему **«ФОРМУВАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ МОТИВАЦІЇ ЗДОБУВАЧІВ
ВИЩОЇ ОСВІТИ ПЕРЕМІЩЕНОГО ЗВО »**

Виконала: здобувачка вищої освіти групи ПС-19дм

Носова І. І.

Керівник: професор кафедри психології
та соціології, д. психол. н., проф.

Гарькавець С. О.

Рецензент: начальник відділу освіти
Військово-цивільної адміністрації
міста Северодонецьк у Луганській області,
к. психол. н.

Волченко Л. П.

Нормо-контроль: доцент кафедри
психології та соціології,
к. психол. н., доц.

Лосієвська О. Г.

Завідувачка кафедри:
д. психол. н., проф.

Бохонкова Ю. О.

СХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ

Навчально-науковий інститут (факультет) Гуманітарних наук, психології та педагогіки

Кафедра Психології та соціології

Освітній ступінь Магістр

спеціальність 053 Психологія. Освітня програма «Психологія»

«ЗАТВЕРДЖУЮ»

**Завідувачка кафедри психології
та соціології д. психол. н.,
проф. Бохонкова Ю. О.**

«___» _____ 2020 року

ЗАВДАННЯ

НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧЦІ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Носовій Інні Іванівні

1. Тема роботи: «Формування навчальної мотивації здобувачів вищої освіти переміщеного ЗВО».

Керівник роботи: Гарькавець С. О., д. психол. н., проф., професор кафедри психології та соціології СНУ ім. В. Даля, затверджений наказом по університету від 31.08.2020 р. № 119/15.18

2. Строк подання здобувачем роботи: 11.01.2021 р.

3. Вихідні дані до роботи: *обсяг роботи 81 сторінок (1,5 інтервал, 14 шрифт з дотриманням відповідного формату), список використаної літератури оформлюється згідно з бібліографічними нормами.*

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити): *проаналізувати наукові джерела з зазначеної тематики; підібрати діагностичний інструментарій згідно проблеми дослідження; на основі проведеного констатувального експерименту розробити й апробувати програму соціально-психологічного тренінгу. Провести формувальний експеримент і порівняти результати констатувального і формувального експериментів. Ефективність проведеного експерименту оцінити за допомогою розрахунку t-критерію Ст'юдента – методу оцінки значущості відмінностей середніх величин.*

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслеників): таблиці, рисунки (гістограми, сегментограми).

6. Консультанти розділів роботи

| Розділ | Прізвище, ініціали та посада консультанта | Підпис, дата | |
|--------|--|----------------|------------------|
| | | завдання видав | завдання прийняв |
| 1. | Гарькавець С. О.– д. психол. н., проф., професор кафедри психології та соціології СНУ ім. В. Даля | 02.11.2020 р. | 15.11.2020 р. |
| 2. | Гарькавець С. О. – д. психол. н., проф., професор кафедри психології та соціології СНУ ім. В. Даля | 16.11.2020 р. | 30.11.2020 р. |
| 3. | Гарькавець С. О. – д. психол. н., проф., професор кафедри психології та соціології СНУ ім. В. Даля | 01.12.2020 р. | 25.01.2021 р. |

7. Дата видачі завдання: 02 листопада 2020 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

| № з/п | Назва етапів виконання кваліфікаційної магістерської роботи | Строк виконання етапів | Примітка |
|-------|--|-------------------------------|----------|
| 1 | Визначення проблеми дослідження та розроблення плану кваліфікаційної роботи. | 02.11.2020 р. – 05.11.2020 р. | |
| 2 | Аналіз літератури за проблемою. Робота над теоретичною частиною дослідження. | 06.11.2020 р. – 15.11.2020 р. | |
| 3 | Розробка діагностичного інструментарію, проведення констатувального експерименту та обробка його результатів. | 16.11.2020 р. – 30.11.2020 р. | |
| 4 | Розробка й апробація програми соціально-психологічного тренінгу щодо формування навчальної мотивації здобувачів вищої освіти переміщеного ЗВО. | 01.12.2020 р. – 20.12.2020 р. | |
| 5 | Обробка результатів формувального експерименту та оцінка ефективності корекційних заходів за допомогою t-критерію Ст'юдента. | 21.12.2020 р. – 11.01.2021 р. | |
| 6 | Підготовка роботи до захисту | 12.01.2021 р. – 20.01.2021 р. | |
| 7 | Перевірка роботи на плагіат | 21.01.2021 р. – 25.01.2021 р. | |

Здобувачка вищої освіти:

Носова І. І .

Керівник роботи:

д. психол. н., проф.

Гарькавець С.О.

РЕФЕРАТ

Текст – 81 с., рис – 8 , табл. – 17 , літератури – 95 дж., додатків – 5

У кваліфікаційній роботі представлено теоретично-методологічні основи вивчення формування навчальної мотивації здобувачів вищої освіти переміщеного ЗВО. Проаналізовано наукову літературу в дослідженнях зарубіжних і вітчизняних авторів з формування навчальної мотивації, а також структури та специфіки мотиваційної сфери здобувачів вищої освіти.

Проведено аналіз та підібрано психодіагностичні методики обстеження випробовуваних і виявлено показники, спрямовані на дослідження навчальної мотивації у здобувачів вищої освіти переміщеного ЗВО. Експериментально розглянуто психологічні особливості навчальної мотивації.

На основі результатів констатувального експерименту розроблено програму соціально-психологічного тренінгу, спрямованого на формування навчальної мотивації у здобувачів вищої освіти переміщеного ЗВО.

Оцінено ефективність корекційних заходів за допомогою t-критерію Ст'юдента.

Ключові слова: ВНУТРІШНЯ МОТИВАЦІЯ, ДОСЯГНЕННЯ, ЗОВНІШНЯ МОТИВАЦІЯ, КОМУНІКАТИВНІ ЗДІБНОСТІ, МОТИВ, МОТИВАЦІЯ, НАВЧАЛЬНА МОТИВАЦІЯ, НЕВДАЧА, ПОТРЕБА, УСПІХ, ТРЕНІНГ.

ЗМІСТ

| | |
|--|--------------|
| ВСТУП..... | 7 |
| РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ВИВЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ МОТИВАЦІЇ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ ПЕРЕМІЩЕНОГО ЗВО..... | 10 |
| 1.1. Аналіз наукової літератури з проблеми вивчення навчальної мотивації здобувачів вищої освіти..... | 10 |
| 1.2. Структура мотиваційної сфери здобувачів вищої освіти в дослідженнях зарубіжних і вітчизняних авторів | 15 |
| 1.3. Специфіка навчально - професійної мотивації здобувачів вищої освіти | 19 |
| ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1..... | 26 |
| РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ НАВЧАЛЬНОЇ МОТИВАЦІЇ ПЕРЕМІЩЕНОГО ЗВО..... | 29 |
| 2.1. Соціально-психологічна характеристика навчальної мотивації здобувачів вищої освіти переміщеного ЗВО..... | 29 |
| 2.2. Дослідження мотиваційної готовності до навчання у вищому навчальному закладі здобувачів вищої освіти переміщеного ЗВО..... | 31 |
| 2.3. Психологічний та статистичний аналіз результатів констатувального експерименту | 33 |
| ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2..... | 43 |
| РОЗДІЛ 3. ФОРМУВАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ МОТИВАЦІЇ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ ПЕРЕМІЩЕНОГО ЗВО..... | 46 |
| 3.1. Програма соціально-психологічного тренінгу, спрямованого на формування підвищення навчальної мотивації..... | 46 |
| 3.2. Результати формувального експерименту..... | 55 |
| 3.3. Оцінка ефективності корекційних заходів за допомогою t-критерію Стьюдента..... | 63 |
| ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3..... | 66 |
| ВИСНОВКИ..... | 69 |
| СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ..... | 72 |
| ДОДАТКИ..... | |

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Натепер вивчення мотивів поведінки та діяльності є традиційною проблемою для психології та її галузей, тому що в сучасних умовах питання про обумовленість людської активності займає особливе місце. Проблемним питанням у нашому дослідженні виступають мотиви поведінки та діяльності здобувачів вищої освіти. Це зумовлено тим, що загострення міжнародної обстановки, збройні конфлікти, які відбуваються в Україні, свідчать про напруженість і нестабільність, про економічні і політичні зміни в українському суспільстві. Держава змінюється і виникає потреба в розвитку нових, інноваційних технологіях, висококваліфікованих фахівцях. Тому великі надії покладаються на нинішню студентську молодь і молодих фахівців. Щоб створити максимально сприятливі умови для стимулювання молоді до інноваційної діяльності необхідно вивчити її потреби, мотиви, ціннісні орієнтації та професійні переваги.

Тому актуальною потребою суспільства стає необхідність психологічного супроводу особистості на всіх етапах її становлення, розвитку та діяльності. Одним з таких етапів є навчання у вищому навчальному закладі.

Найважливішою умовою психологічної готовності здобувачів вищої освіти до професійної діяльності в різних напрямках професійної та навчальної підготовки є формування стійкої системи мотивів навчання, всієї мотиваційної сфери в цілому, від яких залежить особиста активність здобувачів вищої освіти у навчальному процесі та успішність у майбутній професійній діяльності. Підвищення якості професійної вузівської підготовки вимагає уточнення наукових уявлень про мотивацію навчальної діяльності сучасного студентства в її зв'язку з індивідуальною життєвою активністю. Необхідно вивчити мотивацію здобувачів вищої освіти, щоб зрозуміти індивідуальну активність студентської молоді у процесі навчання.

Об'єкт дослідження – мотиваційна сфера особистості.

Предмет дослідження навчальна мотивація здобувачів вищої освіти, що навчаються у переміщеному закладі вищої освіти.

Мета дослідження дослідити особливості навчальної мотивації у здобувачів вищої освіти переміщеного ЗВО та розробити програму соціально-психологічного тренінгу.

На основі поставленої мети були поставлені такі **завдання дослідження**:

1. Проаналізувати вітчизняну та зарубіжну літературу з досліджуваної проблеми.
2. Виявити специфіку навчальної мотивації у здобувачів вищої освіти переміщеного ЗВО.
3. Провести емпіричне дослідження щодо наявної навчальної мотивації здобувачів вищої освіти переміщеного ЗВО.
4. Розробити програму соціально-психологічного тренінгу щодо підвищення навчальної мотивації здобувачів вищої освіти та перевірити її ефективність.

Теоретико-методологічну основу дослідження становлять: принципи системно-особистісного підходу в вивченні психічних явищ (Б. Ананьєв, Л. Виготський, Е. Клімов, А. Петровський, В. Шадріков та ін.), діяльнісний підхід і положення про єдність свідомості і діяльності (С. Рубінштейн, О. Леонтьєв та ін.), теоретичні та методологічні положення з проблеми мотивації (Л. Божович, В. Вілюнас, Є. Ільїн, О. Леонтьєв, М. Магомед-Емінов, А. Маркова, О. Матюшкіна, В. Мерлін, Г. Якунін та ін.).

Методи (методики) дослідження:

- теоретичні: аналіз, синтез, узагальнення, систематизація;
- емпіричні: спостереження, бесіда, тестування (методика вивчення мотивації навчання у вузі Т. І. Ільїної, методика для діагностики навчальної мотивації А. О. Реана і В. А. Якуніна, опитувальники Т. Елерса «Мотивація до успіху» та «Мотивація до уникнення невдач»);
- методи математичної обробки даних.

Наукова новизна дослідження полягає у тому, що:

- *поглиблено та уточнено* розуміння мотивації досягнення навчальної діяльності у здобувачів вищої освіти переміщеного ЗВО, мотивів їхнього професійного розвитку та кар'єрного зростання, мотивів, що виражають особливості самосвідомості особистості в умовах взаємодії з професією (переконаність у власній професійній придатності, у володінні творчим потенціалом);

- набуло подальшого розвитку методичне та процедурне забезпечення вивчення розвитку мотивації навчальної діяльності здобувачів вищої освіти.

Теоретичне значення дослідження полягає у поглибленні знань щодо з'ясування взаємозв'язку мотивації досягнення та навчальної мотивації, а також виявленні змісту та показників щодо оптимізації формування навчальної мотивації у здобувачів вищої освіти переміщеного закладу вищої освіти.

Практичне значення дослідження полягає у тому, що його методичний інструментарій може бути використаний при проведенні інших емпіричних студій з вивчення мотиваційної сфери здобувачів вищої освіти за віковим та гендерним розподілом. Отримані результати будуть корисними при проведенні консультативної роботи зі здобувачами вищої освіти, а також з потенційними абітурієнтами, щодо обрання ними конгруентного фаху або відповідної спеціалізації навчання.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ МОТИВАЦІЇ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ ПЕРЕМІЩЕНОГО ЗВО

1.1. Аналіз наукової літератури з вивчення навчальної мотивації здобувачів вищої освіти

У сучасному суспільстві підвищується рівень вимог до фахівців різних професій. Популярність будь-якої професії завжди залежала від подій, що відбуваються в соціумі і попиту на ринку праці. Існують професії, актуальність яких для людей завжди буде присутня, до них можна віднести психологів, педагогів, лікарів тощо.

Професійне самовизначення старшокласників часто проходить неусвідомлено, під впливом батьків і друзів, що призводить до плинності кадрів на підприємствах, до невлаштованості професійного вибору юнаків. Негативні наслідки невільно обраної професії через індивідуально-психологічних особливостей зачіпають як саму особистість, так і її найближче оточення. Вони виражаються в депресивних станах, негативне сприйняття світу, агресії, пригніченості. Цим і обумовлюється необхідність інформування старшокласників з питань професійного самовизначення, формування усвідомлених мотивів у виборі професії.

Першим термін «мотивація» вжив А. Шопенгауер на початку 1900-х років в статті «Чотири принципи достатньої причини». Далі цей термін увійшов у психологічну науку для пояснення причин поведінки тварин і людини.

Мотивації як категорії психології присвятили свої монографічні дослідження російські автори: В. Асєєв, І.Васильєв і М. Магомед-Еміне, І. Джідарьян, Б.Додонов, В. Іванніков, Є. Ільїн, Д.Кикнадзе, Л. Кічатінов, В. Ковальов, В. Магун, В. Мерлін, С.Москвичов, Л.Петражицький, Р. Пілоян,

П. Сімонов, А.Файзуллаев, П.Якобсон, а також зарубіжні автори: Д.Аткінсон, М. Вернон, У. Кленбек, К. Мадсен, А. Маслоу, Ж. Нюттен, П. Ян. Ряд дослідників - Р. Бібріх, Т. Гордєєва, Є. Ільїн, А. Маркова, С. Шапкін, Ю. Шаров, Г. Щукіна - вивчали мотивацію навчальної діяльності [39].

Проблемі розвитку мотивації професійної діяльності в освітньому середовищі вищого навчального закладу, розвитку професійної компетентності, професійних інтересів, формування готовності здобувачів вищої освіти до професійної діяльності присвячені дисертаційні роботи О.Айгістової, Е. Ільїної, А. Котової, О. Кравець, О. Шангіної та ін. Мотивацію як основне поняття психології вивчали такі відомі зарубіжні та вітчизняні автори, як З. Фрейд, Х. Хеккаузен, Дж. Аткінсон, Г. Оллпорт, К. Левін, Л. Виготський, С. Рубінштейн, В. Асєєв, О. Леонтєв, П. Якобсон, А. Маркова та ін. А ось варіативність понять «мотив» і «мотивація» обумовлює складність вивчення даного аспекту [39].

У зарубіжній психології розкриття змісту поняття «мотив» залежить від концептуальних положень, на яких знаходиться той чи інший дослідник. На думку З.Фрейда [79], джерело людської активності закладено в несвідомих потягах.

Про вродженої мотивації, яка проявляється по-різному в залежності від дії соціальних факторів, йдеться в неопсихоаналізі А. Адлера і К. Хорні [22].

Г. Оллпорт [61]. прийшов до висновку, що будь-яка дія, будь-яка людська активність може перетворитися в мотив

Як зазначає К. Левін [44], поняття «квазіпотреба» розуміється з точки зору динамічного стану, яке виникає у людини при здійсненні якого-небудь наміру

Є думки, що поведінка особистості формується тільки під впливом зовнішніх стимулів і підкреслюється роль навчання у формуванні мотивації (Дж. Уотсон, Б. Ф. Скіннер) [22].

Х. Хеккаузен [87]. пише, що люди розрізняються за індивідуальними проявами тих чи інших мотивів.

Ціннісні орієнтації, будучи одним з центральних особистісних утворень, виражають свідоме ставлення людини до соціальної дійсності і в цій своїй якості визначають мотивацію поведінки, наприклад, здобувачів вищої освіти, справляють істотний вплив на всі сторони його діяльності (М. Рокіч, В.Ядов).

У вітчизняній психології мотив є складною багаторівневою системою, регулятором життя індивіда, його діяльності. Складність і багатоаспектність проблеми мотивації зумовлюють множинність підходів до розуміння її сутності, природи, структури, а також до методів її вивчення. На думку В.Ковальова [43], вищим рівнем регуляції життя індивіда є свідомо-вольовий. Мотиваційна сфера включає в себе автоматично здійснювані установки, спрямованість, область ідеального, яке направляє людину на діяльність.

У своїх наукових дослідженнях С. Рубінштейн [73] трактував мотив як усвідомлене спонукання для поведінки і діяльності.

О. Леонтьєв [48] визначає мотив як предмет, який здатний задовольнити потребу людини. Аналізуючи психолого-педагогічну літературу з проблеми мотивації, можна відзначити, що, незважаючи на різноманітність зарубіжних і вітчизняних підходів до вивчення мотивів, більшість авторів трактують їх як сукупність, систему психологічно різнорідних чинників, що детермінують поведінку і діяльність людини.

Найбільш повним є визначення мотива, запропоноване одним з провідних дослідників цієї проблеми - Л. Божович. Згідно її висловлювань [10] в якості мотивів можуть виступати предмети зовнішнього світу, уявлення, ідеї, почуття і переживання, словом, все те, в чому знайшла втілення потреба. З точки зору А.Петровського [63], мотивація - процес свідомого формування та реалізації мотиву, особистісної освіти, з одного боку, і як елемента структури діяльності, який спонукає до досягнення наміченої мети.

У теорії Д. Макклелланд [37] йдеться про те, що всі без винятку мотиви і потреби людини формуються при онтогенетичному розвитку. Мотив тут розглядається як прагнення до досягнення деяких досить загальних видів задоволення або результатів. Мотив досягнення - першопричина поведінки людини.

Американський психофізіолог А. Маслоу [56] в теорії мотивації визначає прагнення індивіда до безперервного розвитку як провідний мотив. Мотиви визначаються потребами, які мають декілька рівнів: від фізіологічних потреб до потреб самоактуалізації. Поведінка залежить від потреб і здібностей і визначається внутрішніми і зовнішніми мотивами. Він зазначав, що практично будь-який поведінковий акт детермінований безліччю детермінант або безліччю мотивів. Якщо говорити про мотиви, то поведінка, як правило, детерміновано не однією окремо взятою потребою, а сукупністю кількох або всіх базових потреб [25].

Таким чином, мотив - це ідеальний чи матеріальний предмет, який спонукає і спрямовує на себе діяльність або вчинок і заради якого вони здійснюються. Діяльність завжди має мотив. Професор А. Петровський писав, що складні види діяльності, як правило, відповідають не одному, а кільком одночасно чинним і взаємодіє з мотивами, що створює розгалужену систему мотивації дій і вчинків людини [63].

Проблема усвідомленого вибору професії старшокласниками є актуальною і досить складною в сучасному суспільстві. На мотив вибору професії старшокласниками впливають мотиви батьків, соціальні ситуації, що відбуваються в суспільстві, особливості регіону і т. Д. Успішність вибору професії залежить від того, наскільки юнак зможе співвіднести свої інтереси, здібності з умінням бачити своє життя у часовій перспективі, розуміти і усвідомлювати справжні мотиви свого рішення. Необхідна цілеспрямована робота по усвідомленню своїх індивідуальних можливостей, щодо формування механізму прийняття рішень. Тільки в таких умовах старшокласник зможе зробити самостійний вибір. Різноманіття професій

велике і в багатьох випадках, як зазначає А. Вербицький [16], ними може опанувати кожен.

Щоб людина вибрала професію, він повинен розлучитися з безліччю виборів, яким він володів лише в можливості, так як реально він може не все, а лише щось. Так виникає проблема вибору майбутньої професії [17].

М. Абдуллаєва [1] вказує, що вибір професії не разова дія, а тривалий процес, тому його найчастіше називають процесом професійного самовизначення .

Вітчизняний психолог і філософ С. Рубінштейн [73] дотримувався точки зору, що свідомість і цілеспрямованість є специфічною особливістю діяльності людини, через яку людина здійснює свої цілі, задуми та ідеї в реформованій їм дійсності .

Професор А. Маркова [53], що досліджує навчальну мотивацію, переконана, що під внутрішніми мотивами слід розуміти такі мотиви, які генеруються самими які навчаються в процесі самостійної роботи, на відміну від зовнішніх мотивів, актуалізація яких відбувається за допомогою педагога

В академічній діяльності, поряд з навчальними та пізнавальними мотивами, найбільше значення мають професійні мотиви. Під професійними мотивами розуміють конкретні спонукання, які обумовлюють вибір професії і при цьому тривале виконання обов'язків, пов'язаних з цією професією [57]

Р. Вайсман [28] вказує на те, що готовність до вибору професії повинна формуватися педагогами з перших кроків навчання в школі. Ще в початкових класах дітей знайомлять з професіями, якостями, потрібними для різного роду професійної діяльності. Надалі організується допомога підліткам психологами та педагогами в активному самовивченні, надалі знайомства зі світом професій, вивчення ринку праці. У старших класах піднімаються теми про шляхи отримання професії, помилки при її виборі. Дана робота допомагає учням відчувати педагогічну підтримку та причетність з боку педагогів у виборі подальшої долі.

Професор В. Асєєв [3] зазначає, що більшість старшокласників в 15-16 років психологічно не готові самостійно вибрати професію, більшість з них відчувають страх у виборі професії, намагаються перекласти відповідальність вибору на батьків.

Така різноманітність поглядів і спроб пояснення пов'язано з тим, що мотивація - це різнопланове і багаторівневе явище, яке набувають свою специфіку в різних контекстах інтерпретації поведінки особистості [22].

1.2. Мотив як структурний компонент навчальної діяльності

У різних концепціях мотиваційні явища розглядалися як прояви базових тенденцій природи людей. Розвиток історично сформованих теорій мотивації відбувалося в межах трьох основних областей: біологічної (яскравими виразниками були - Ф. Бард, У. Джеймс, У. Кеннон, К. Ланге, Дж. Сінгер, С. Шехтер, І. Ейбл-Ейбесфельдт), біхевіористської (в цій області активно працювали - Р. Вудворт, Б. Скіннер, Д. Уотсон, К. Халл) і когнітивної (головними дослідниками в цій галузі були Дж. Аткинсон, Дж. Келлі, Д. Макклелланд, Г. Мюррей, Ж. Нютген, Р. Райан, Дж. Ротгер, Х. Хекхаузен) [32]. Дослідниками біологічного напрямку було представлено такими позиціями: мотивація як властивість, що передається на генетичному рівні, збудження, мотивація як біологічна моніторна система. І тільки І. Ейбл-Ейбесфельдт [44], за допомогою своїх досліджень манер поведінки людини в процесі його історичного розвитку, пояснив частину його вроджених особливостей.

Психолог У. Джеймс і доктор К. Ланге [25] не знали один про одного, але одночасно прийшли до однакових поглядів, що вираз емоцій і мотивацій поведінки людини залежать від реакції його організму на виникаючі ситуації збудження. Припущення цих вчених представило первинним тілесні зміни, а

вторинним суб'єктивну реакцію на них, таких як гнів, радість, страх, лють, тремтіння, печаль Біхевіористи встановили свою точку зору на те, що поняття «мотивація» є занадто загальним і не містить в собі науковості, що тут вивчаються тільки потреби, які мають в собі фізіологічну природу. Дослідники в біхевіористській області виділяють навчання мотивації і розглядають, як взаємодіють з цим навчанням внутрішні потяги і зовнішні цілі. Надалі і визначається та чи інша поведінка [45].

Область дослідження мотивів, при вивченні людських мотивацій, віднесена вченими до найбільш продуктивною області. Діапазон теоретичних пояснень спонукаючих мотивацій міститься від механістичних стимуляційних підходів, побудованих на фундаменті класичного підходу до навчання, до когнітивних підходів, що спираються на вивчення очікувань. З точки зору Л. Виготського [32], який говорив, що проблема причинного пояснення є основна проблема можливості психології як науки.

Дж. Келлі, Л. Фестінгер, Дж. Роттер, Д. Макклелланд, Дж. Аткинсон в своїх концепціях визнали провідну роль свідомості в детермінації поведінки людини. Відповідно до цього Є. Ільїн констатує [32], що когнітивні теорії мотивації сприяли введенню в наукове середовище такі нові мотиваційні поняття як життєві цілі, когнітивні чинники, соціальні потреби, когнітивний дисонанс, цінності, рівень домагань, боязнь невдачі і очікування успіху

Когнітивні дослідження довели, що мотивації людей визначаються їхніми потребами в самодостатності і керованості. З цього випливає те, що поведінка людей частково мотивується їх потребою бути тим, ким хтось вже став [45].

Теорія самоактуалізації А. Маслоу [56] констатує, що мотивації людини впливають з ієрархії його потреб.

К. Роджерс вважав [66], що з розвитком особистості її прагнення направлено на актуалізацію себе. У той же час напрямки актуалізації організму і актуалізація особистості виявляються неконгруентними, що призводить до внутрішнього конфлікту.

Отже, у К. Роджерса [66] головну сутність містить організм, а особистість є вторинною по відношенню до нього. Серед вітчизняних і зарубіжних психологів існує кілька розумінь суті мотивів, їх усвідомленості, місця в структурі особистості, але наявність зовнішньої і внутрішньої підсистем мотивації визнається всіма. Внутрішня підсистема, визначається структурою потреб людини, прагненням до рухової активності, новизні, ставленням до самодетермінації і самореалізації, і є спонукальною силою діяльності. Людина, здатний реалізувати себе, відчуває почуття задоволення і щастя. Дефіцит активності та інформації, навпаки, породжує стомлення, нудьгу. Серед суспільно формованих потреб особливе значення для стимуляції навчальної діяльності мають гностичні потреби і позитивні соціальні потреби. До них належать потреби в знаннях, прагнення приносити користь суспільству, прагнення до високого рівня суспільно цінних успіхів і досягнень. Зовнішня підсистема визначається структурою суспільних умов життєдіяльності людини і пов'язана із зовнішньою системою контролю, до яких відносяться вимоги, очікування, можливості.

Проведені дослідження в галузі вивчення мотивації діяльності людини і в області дослідження особистості підтвердили, що успішний лише той, хто прагне до успіху, у кого у ціннісній системі є цінність досягнення, і хто вже освоїв потрібні навички і вміння. Утворені різними думками і почуттями людини багато комбінацій, роблять свій вплив на різноманіття мотивів діяльності особистості. Американський психолог К. Е. Ізард [35] дотримується точки зору, що чим більший інтерес особистість відчуває до якої-небудь справи, тим сильніше її прагнення зробити цю справу добре.

У своїх дослідженнях особистості американський психолог Г. Мюррей першим виділив мотив досягнення як постійну характеристику людини і зосередив увагу на стійкому прагненні особистості зробити то чи інше добре і швидко, досягнувши необхідного рівня в якій-небудь справі. Вчені Д. Макклелланд і Х. Хекхаузен [12], продовживши дослідження даного мотиву, встановили такі мотиваційні напрямки: прагнення до успіху і

прагнення уникнути невдачі. На тлі цього мотив досягнення свідчить про прагнення людини до збільшення межі своїх можливостей.

Цікаві думки висловлював Х. Хекхаузен [87], приходячи до висновку, що мотивація досягнення може бути спробою збереження максимальних здібностей людини у всій своїй діяльності, до якої можна застосувати властивості успішності і де виконання подібної діяльності може привести до успіху, а може і до невдачі. Мотивація досягнення містить в собі кінцевий результат, що виходить внаслідок своїх особливостей людини, вона спрямовує особистість до безумовного результату пов'язаних один з одним дій. Характерним для мотивації досягнення є постійна зміна цілей

На думку Х. Хекхаузена ця характеристика мотивації досягнення важлива, так як послідовність дій на досягнення мети, може перериватися на місяці і навіть роки. З точки зору Х. Хекхаузена [88], постійне повернення до перерваного досягненню мети є важливою характеристикою мотивації досягнення. Планування стає необхідним для досягнення упорядкованої ланцюга дій, а саме тимчасове охоплення ряду дій в корені відрізняє мотивацію досягнення від безлічі інших мотивів.

Особистість обирає собі за мету, що знаходиться на рівні її домагань, будує стратегію подальших дій і здійснює необхідні для цього дії. Зіставивши свої дії з рівнем домагань, особистість оцінює свою успішність або неуспішність. Отриманий результат може вплинути на самооцінку. Пояснення причин результату стає компенсацією, що дає можливість посилити позитивний вплив на самооцінку [45].

Х. Хекхаузен [87] представляє мотив досягнення як систему самооцінки і долучає її до трьох коефіцієнтів: 1) індивідуальних відмінностей в привабливості успіху і невдачі; 2) рівнем домагань; 3) переважному типу атрибуції. Ці коефіцієнти Х. Хекхаузен зіставляє із загальним когнітивним розвитком, але їх індивідуальні прояви є результатом процесу соціалізації, «який може зовсім по-різному формувати діяльність досягнення у окремих індивідів, верств населення, в різних культурах і в різні історичні епохи»

Мотивація - це процес свідомого формування та реалізації мотиву, особистісної освіти, з одного боку, і як елемента структури діяльності, який спонукає до досягнення наміченої мети, з іншого [84].

Головною особливістю вітчизняних досліджень мотивації є розгляд мотивації досягнення в якості значущого фактора діяльності, причому мотивація досягнення розглядається, як правило, в якості позитивного чинника діяльності.

Мотив - це «той результат, тобто предмет, заради якого здійснюється діяльність» [50].

Мотив - це психічний процес, який зсередини стимулює нас до постановки мети і прийняття відповідних засобів дії (К. Обухівський, 1972).

Мотив - це відповідь на питання, чому людина ставить перед собою цю мету, а не іншу, діє так, а не інакше (П. І. Іванов, 1967).

Мотиви можуть відрізнятися один від одного видом потреби, яка в них проявляється, формами, які вони приймають (ідеали, інтереси, переконання, соціальні установки і цінності); широтою або вузькістю; конкретним змістом діяльності, в якій мотиви реалізуються (мотиви навчальної, професійної діяльності і т. ін.).

1.3. Особливості мотивації навчальної діяльності здобувачів вищої освіти

Розглядаючи мотивацію навчальної діяльності, необхідно підкреслити, що поняття мотив тісно пов'язане з поняттям мета і потреба. В особистості людини вони взаємодіють і отримали назву мотиваційна сфера. У літературі цей термін включає в себе всі види спонукань: потреби, інтереси, цілі, стимули, мотиви, схильності, установки.

Мотив - це те, що, відбиваючись у голові людини, спонукає діяльність, направляє її на задоволення певної потреби. При цьому підкреслюють, що в якості мотиву виступає не сама потреба, а предмет потреби (О.М. Леонт'єв)

Мотив розвивається, коли відбувається розширення кола діяльності, яке сприяє зміні предметної дійсності.

Такі мотиви як: пізнавальні, потреби, мети, інтереси, прагнення, ідеали, мотиваційні установки, є побудником навчальної діяльності.

Навчальна мотивація системна. Ціла система мотивів утворює навчальну мотивацію, яка може бути як спрямованою так стійкою і динамічною.

Аналізуючи мотивацію до навчання, не слід обмежуватися визначенням ведучого мотиву, необхідно також враховувати всю структуру мотиваційної сфери особистості [53]. А.К.Маркова відзначає, що становлення мотивації є не просте зростання позитивного або посилювання негативного відношення до навчання, а що стоїть за ним ускладнення структури мотиваційної сфери, що входять в неї спонук, поява нових, більш зрілих, іноді суперечливих відносин між ними [52]. На її думку, якості мотивів можуть бути:

- змістовними, пов'язаними з характером навчальної діяльності (усвідомленість, самостійність, узагальненість, дієвість, домінування в загальній структурі мотивації, ступінь поширення на кілька навчальних предметів і ін.);

- динамічними, пов'язаними з психофізіологічними особливостями дитини (стійкість мотиву, його сила і виразність, переключення з одного мотиву на інший, емоційне забарвлення мотивів) і т. ін.

Навчальна мотивація визначається як приватний вид мотивації, включений в певну діяльність, - в даному випадку навчальну діяльність і визначається цілою низкою чинників:

- характером освітньої системи;

- організацією педагогічного процесу в освітньому закладі;

-особливостями самого учня (стать, вік, рівень інтелектуального розвитку та здібностей, рівень домагань, самооцінка, характер взаємодії з іншими учнями і т. ін.);

-особистісними особливостями вчителя (викладача) і перш за все системою його відносин до учня, до педагогічної діяльності;

-специфікою навчального предмета [2].

Навчальна діяльність є полімотивованою, так як активність учня має різні джерела . Виділяють три види джерел активності: внутрішні; зовнішні; особисті[56].

Переважає більшість дослідників поділяють мотиви на внутрішні і зовнішні. Внутрішні мотиви мають безпосередній зв'язок з цілями діяльності (у О. М. Леонтьєва і П.Я. Гальперіна - з «інтересом»). До них відносяться такі мотиви, які безпосередньо пов'язані з процесом пізнання. Зовнішні мотиви прямо не спрямовані на пізнання, але мають до нього відношення і надають на процес пізнання певний вплив. До них відносяться відповідальність, прагнення мати певну позицію, отримати схвалення, постійно отримувати стипендію і так далі. О.Н. Леонтьєв і П.Я. Гальперін [34] додатково вказують мотиви «змагальні», які мають своєрідну характеристику. Прагнення до самоствердження і бажання отримати похвалу дорослих виражаються не в спробах зробити щось краще за інших, а в приписуванні собі позитивних якостей, у виконанні дій, які отримують позитивну оцінку значимою людиною. До числа особисті джерела активності відносяться інтереси, потреби, установки, ідеали і стереотипи та інші, які обумовлюють прагнення до самовдосконалення, самоствердження і самореалізації в навчальній та інших видах діяльності. Взаємодія внутрішніх, зовнішніх і особистих джерел навчальної мотивації впливає на характер навчальної діяльності та її результати. Відсутність одного з джерел призводить до переструктурування системи навчальних мотивів або їх деформації.

М. В. Матюхіна [56] виділяє дві основні групи мотивів.

I. Мотиви, закладені в самій навчальній діяльності:

1). Мотиви, пов'язані з утриманням вчення: учня спонукає вчитися прагнення дізнатися нові факти, оволодіти знаннями, способами дій, проникнути в суть явищ тощо.

2). Мотиви, пов'язані з самим процесом навчання: учня спонукає вчитися прагнення проявляти інтелектуальну активність, міркувати, долати перешкоди в процесі вирішення завдань, тобто дитину захоплює сам процес вирішення, а не тільки одержувані результати.

II. Мотиви, пов'язані з тим, що лежить поза самої навчальної діяльності:

1. Широкі соціальні мотиви:

- мотиви обов'язку і відповідальності перед суспільством, класом, вчителем, батьками тощо;

- мотиви самовизначення (розуміння значення знань для майбутнього, бажання підготуватися до майбутньої роботи тощо) і самовдосконалення (отримати розвиток в результаті вчення);

2. Вузькоособистисті мотиви:

- прагнення заслужити схвалення, отримати гарні оцінки (мотивація благополуччя);

- бажання бути першим учнем, зайняти гідне місце серед товаришів (престижна мотивація).

3. Негативні мотиви.

- прагнення уникнути неприємностей з боку вчителів, батьків, однокласників (мотивація уникнення неприємностей).

Значущою потребою кожної людини, яка впливає на комунікативний процес, є афіліація. Під афіліацією розуміється особистісна властивість, яке проявляється в бажанні бути в суспільстві інших людей, в прагненні створювати теплі, емоційно значимі відносини з іншими людьми. Слово афіліація, відбулося від англійського affiliate - приєднувати. Г. Мюррей дає наступний опис мотиву афіліації: «заводити дружбу і відчувати

прихильність; радіти іншим людям і жити разом з ними; співпрацювати і спілкуватися з ними; любити; приєднуватися до груп » (Г. Мюррей 1938).

Мотиви, зумовлені зовнішніми моментами, такі як:

- навчання як вимушена поведінка;
- процес навчання як звичне функціонування;
- навчання заради лідерства і престижу;
- прагнення опинитися в центрі уваги.

Ці мотиви можуть надавати і помітний негативний вплив на характер і результати навчального процесу. Найбільш різко виражені зовнішні моменти в мотивах навчання заради матеріальної винагороди і уникнення невдач.

Слід виділити функції навчальних мотивів:

- спонукаюча функція, яка характеризує енергетику мотиву, іншими словами, мотив викликає і обумовлює активність учня, його поведінку і діяльність;

- направляючу функцію, яка відображає спрямованість енергії мотиву на певний об'єкт, тобто вибір і здійснення певної лінії поведінки, оскільки особистість учня завжди прагне до досягнення конкретних пізнавальних цілей. Направляюча функція тісно пов'язана зі стійкістю мотиву;

- регулюючу функцію, суть якої полягає в тому, що мотив визначає характер поведінки і діяльності, від чого, в свою чергу, залежить реалізація в поведінці і діяльності учня або вузькоособистих (егоїстичних), або суспільно значущих (альтруїстичних) потреб. Реалізація цієї функції завжди пов'язана з ієрархією мотивів. Регуляція полягає в тому, які мотиви виявляються найбільш значимими і, отже, в найбільшій мірі обумовлюють поведінку особистості [56].

Поряд із зазначеними, виділяють ще функції мотиву:

- стимулюючу, управляючу, організуючу (Є. П. Ільїн);
- структуруючу (О. К. Тихомиров);
- змістотворну (О. Н. Леонтьєв);
- контролюючу (О. В. Запорожець);

- захисну (К. Обухівський) [52].

Сучасні психологи і педагоги В.К. Вилюнас, О.М.Леонт'єв, А.О.Реан, П.Я. Гальперін, А.К. Маркова переконані в тому, що вплив мотивації на продуктивність діяльності надзвичайно істотно. Мотивація в загальній концепції психічної регуляції виступає як стрижневий, визначальний компонент. Успішність учнів у вузі багато в чому залежить від розвитку навчальної мотивації, а не тільки від природних здібностей. Між цими двома факторами існує складна система взаємодій. При високому інтересі особистості до конкретної діяльності, в тому числі професійної, може включатися компенсаторний механізм. Недолік здібностей заповнюється розвитком мотиваційної сфери, і здобувачі вищої освіти домагаються значних успіхів. У цьому випадку на перше місце виходить фактор мотивації. Професійна мотивація виступає як внутрішній рушійний чинник розвитку професіоналізму і особи того, хто навчається у вищому навчальному закладі, так як тільки на основі високого рівня розвитку професійної мотивації можливий ефективний розвиток професійної освіченості і культури особистості. У дослідженні мотивація розглядається як рушійна сила діяльності суб'єкта, як активність, яка проявляється в його ставленні до змісту і процесу праці та навчання, в прагненні до ефективного оволодіння знаннями і способами діяльності, в мобілізації внутрішніх психічних зусиль, спрямованих на досягнення навчально-пізнавальної та професійної, кінцевою, цілей навчання. Мотивація є надійним предиктором досягнень у вузі, а також успішності в бізнесі і професійній діяльності[88].

Мотивація є головною причиною будь-яких дій людини і професійна діяльність не є виключенням. Мотивація є одним із ведучих факторів успішного навчання молоді людини, а отже її професійного становлення.

"І одна людина може підвести коня до водопою, але і сотня не змусить його пити". Дороті Паркер, письменниця. Переносне значення даного прислів'я в тому, що самомотивація головний із зовнішніх стимулів. Тільки особисте бажання і індивідуальна зацікавленість можуть переконати його

робити якісь дії, інакше він і уваги не зверне. По суті ніяка продуктивна діяльність, ні соціально-педагогічна взаємодія неможлива без урахування особливостей потреб індивіда.

Навчальна діяльність студентської молоді є основною. Здобувачі вищої освіти виконують роль учня з різним успіхом. Своєрідність особистості в рамках загальних вимог забезпечує формування індивідуального стилю навчання [29].

Розвиток позитивної навчальної мотивації у юнаків та дівчат є однією з умов розвитку особистості та ефективної професійної підготовки. Навчально-професійна діяльність – основна діяльність у вищому навчальному закладі, завдання якого є підготовка спеціаліста з вищою освітою. Потреба у вищій професійній освіті є суспільна потреба, яка відповідає сучасному етапу розвитку суспільства: форма освіти реалізована у структурі навчального закладу, зміст реалізований у системі професійних знань, які потрібно засвоїти.

До визначення домінуючої мотивації її діяльності доцільно також підійти і з позиції особливостей інтелектуально-емоційно-вольової сфери самої особистості як суб'єкта. Відповідно вищі духовні потреби людини можуть бути представлені як потреби (мотиви) морального, інтелектуально-пізнавального і естетичного планів. Ці мотиви співвідносяться із задоволенням духовних запитів, потреб людини, з якими нерозривно пов'язані такі спонуки, по П. Якобсону [93], як «почуття, інтереси, звички тощо». Як зазначає П. М. Якобсон [94], специфіка мотивації навчальної діяльності залежить від особистісних особливостей учнів: від потреби в досягненні успіху або, навпаки, від ліні, пасивності, небажання робити зусилля над собою, стійкості до невдач (фрустрації) тощо.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1

Таким чином розгляд теоретико – методологічних засад формування навчальної мотивації здобувачів вищої освіти переміщеного ЗВО дає підстави зробити такі висновки

1. Мотивацію як основне поняття психології вивчали такі відомі зарубіжні та вітчизняні автори, як З. Фрейд, Х. Хеккаузен, Дж. Аткинсон, Г.Оллпорт, К. Левін, Л. С. Виготський, С. Л. Рубінштейн В. Г. Асєєв, О. М. Леонтєєв, П. М. Якобсон, А. К. Маркова та ін.

Ряд дослідників - Р.Р. Бібріх, Т.О. Гордєєва, Є.П. Ільїн, А.К. Маркова, С.Шапкін, Ю.В.Шаров, Г.І.Щукіна - вивчали мотивацію навчальної діяльності.

Визначено поняття мотивація (від лат. *movere*) - спонукання до дії; психофізіологічний процес, керуючий поведінкою людини, що задає його спрямованість, організацію, активність і стійкість; здатність людини діяльно задовольняти свої потреби. В даний час вчені по-різному розуміють цей термін. К.К. Платонов вважає, що мотивація як явище психічне є сукупність мотивів. Мотиваційна сфера включає в себе автоматично здійснювані установки, спрямованість, область ідеального, яке направляє людину на діяльність.

Мотив - ключове поняття психологічної теорії діяльності, опрацьовуване провідними радянськими психологами А. Н. Леонтєєвим і С.Л. Рубінштейном. Найбільш просте визначення мотиву в рамках цієї теорії: «Мотив - це опредмечена потреба». Мотив часто плутають з потребою і метою, проте потреба це, неусвідомлюване бажання видалити дискомфорт, а мета результат свідомого визначення мети, вибору предмета (об'єкта), задовольняє вимогам мотиву.

2. Проаналізовано мотив як структурний компонент навчальної діяльності. Мотиви можуть відрізнятися один від одного видом необхідності, яка в них проявляється, а також можуть приймати різні форми (переконання, соціальні установки, інтереси, ідеали, і цінності); широкі або обмежені;

конкретним змістом діяльності, в якій мотиви реалізуються (навчальні, професійні, тощо).

Навчальна мотивація утворюється системою мотивів. Навчальна мотивація визначається цілою низкою чинників

- характером освітньої системи;
- організацією педагогічного процесу в освітньому закладі;
- особливостями самого учня (стать, вік, рівень інтелектуального розвитку та здібностей, рівень домагань, самооцінка, характер взаємодії з іншими учнями тощо);
- особистісними особливостями вчителя;
- специфікою навчального предмета.

Наукові дослідники поділяють мотиви на внутрішні і зовнішні. Внутрішні мотиви мають безпосередній зв'язок з цілями діяльності. Зовнішні мотиви - це відповідальність, прагнення мати певну позицію, отримати схвалення, постійно отримувати стипендію і так далі.

Також визначено мотив афіліації (від англ. affiliate - приєднувати, приєднуватися) саме ця потреба допомагає людині успішно взаємодіяти з іншими, входити в емоційно-довірче спілкування.

3. Розглянуті особливості мотивації навчальної діяльності здобувачів вищої освіти. Мотивація в загальній концепції психічної регуляції виступає як стрижневий, визначальний компонент. Успішність учнів у вузі багато в чому залежить від розвитку навчальної мотивації, а не тільки від природних здібностей. У дослідженні мотивація розглядається як рушійна сила діяльності суб'єкта, як активність, яка проявляється в його ставленні до змісту і процесу праці та навчання, в прагненні до ефективного оволодіння знаннями і способами діяльності, в мобілізації внутрішніх психічних зусиль, спрямованих на досягнення навчально-пізнавальної та професійної, кінцевою, цілей навчання/

Формування мотиваційної сфери особистості сучасного здобувача вищої освіти є особливо актуальною в психологічній науці. Тому,

формування мотиваційної сфери вважається провідною для дослідження формування навчальної мотивації навчально – професійної діяльності здобувачів вищої освіти .

РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ НАВЧАЛЬНОЇ МОТИВАЦІЇ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ ПЕРЕМІЩЕНОГО ЗВО

2.1. Соціально-психологічна характеристика навчальної мотивації здобувачів вищої освіти переміщеного ЗВО

Мотивація - спонукальна основа психічного життя людини, сукупність причин, що визначають активність поведінки людини.

До складу мотивації входять потреби, мотиви і цілі.

Потреба - стан потреби в певних умовах або об'єктах, яких бракує людині для нормального існування. Чим вище еволюційний розвиток організму, тим більше у нього потреб. У людини крім фізичних існує цілий ряд матеріальних, духовних і соціальних потреб. Часто потреби ділять на два основних види - біологічні (вітальні) і інформаційні: біологічні забезпечують життєдіяльність організму, інформаційними потребами є пізнавальні і соціальні потреби.

Мотив - це рушійні сили поведінки людини.

Мотив - спонукальна причина для початку діяльності з метою задоволення будь-якої потреби. Мотиви мають широту і гнучкість. Широта проявляється в розмаїтті мотивацій людини: щодня у людини виникає безліч мотивів діяльності - від елементарного бажання погасити почуття голоду до наміра виконати складну розумову роботу.

Мета - той результат, який хоче отримати людина за підсумками своєї діяльності і на досягнення якого спрямована його активність [88].

Мотивація - це інтереси, потреби, прагнення, емоції, переконання, ідеали, установки, які спонукають здобувачів вищої освіти до діяльності. Мотивація сприяє появи у студентської молоді навчальної ініціативи та інтересу до навчання, спонукає діяти з максимальною енергією в навчальних ситуаціях.

Є багато різних факторів мотивації вибору професії. Їх можна розділити на: соціальні мотиви, які спрямовані на суспільне схвалення професійних успіхів з бажанням своєю працею сприяти розвитку суспільного прогресу, досягти певного статусу в суспільстві і авторитету в колективі. Моральні мотиви, засновані як: на ставлення до себе так і до інших людей, до суспільства. Прагненні приносити користь людям, бути гуманним і надавати допомогу.

Естетичні мотиви, які передбачають бажання працювати за фахом, пов'язаної з гармонією і красою, потреби у творчій діяльності, прагнення до гармонійного розвитку своїх здібностей. розвивати в собі сприйнятливність до естетичних явищ, форм вираження.

Матеріальні мотиви, пов'язані з бажанням мати престижну роботу, будь-які пільги, які дозволяють досягти видного положення в суспільстві; а також деякі інші групи мотивів.

Пізнавальні мотиви, які виходять з бажання освоїти специфічні знання та навички; творчі- це ті, які надають можливість бути унікальним, неповторним.

В наукових працях виділяють внутрішню і зовнішню мотивацію.

Внутрішня мотивація (інтринсивна) пов'язана з знаходженням радості від вже наявного об'єкта, виконуваної діяльності.

Внутрішня мотивація проявляється у вигляді інтересу. Будучи зацікавленим в чому-небудь, студентська молодь легко мотивується, не відчуває труднощів при роботі з об'єктом інтересу і не вимагає винагороди. Тому при навчанні з'являється глибинний інтерес до предмету, який обраний. Задіюючи внутрішню мотивацію включаються такі фактори особистості як: потреба, інтерес, допитливість, задоволення. Підвищується почуття власної гідності і самооцінка, впевненість, задоволення від досягнення мети.

Зовнішня мотивація (екстринсивно) обумовлена різними зовнішніми обставинами. Зовнішня мотивація може бути позитивною (прагнення до успіху) і негативною (уникнення невдачі) [89].

Зовнішня мотивація. Здобувачі вищої освіти мотивовані ззовні (викладачем або батьками або ін. обставинами) мало зацікавлені в саморозвитку і працюють на короткочасну (похвала) або довгострокову (диплом) перспективу. Такі юнаки та дівчата вважають причиною своїх невдач в зовнішніх обставинах, які вони не можуть контролювати. Свої промахи вважають закономірністю, а не помилкою. Необхідно заохочувати таких здобувачів вищої освіти, інакше у них з'являється переконання у відсутності здібностей.

В системі мотивів зовнішні мотиви переплітаються з внутрішніми мотивами. При внутрішній мотивації спонукаючою силою є пізнавальний інтерес, пов'язаний з учбовою діяльністю. В такому разі отримання нових знань позначається як задача діяльності [85].

2.2. Дослідження мотиваційної готовності до навчання у вищому навчальному закладі здобувачів вищої освіти переміщеного ЗВО

Мета роботи є дослідження навчальної мотивації вищої освіти у здобувачів переміщеного ЗВО. Дослідження проводилося на базі Східноукраїнського Національного Університету ім. В. Даля (м. Сєвєродонецьк). Мотивація є одним з ведучих факторів успішного навчання. Але особливості мотивації розрізняються на різних етапах навчального процесу.

Об'єктом дослідження стала навчальна діяльність здобувачів вищої освіти 1 курсу факультет «Психологія та соціологія» в кількості 33 людини. Тестування проводилося на початку навчального року у вересні 2020 року, за чотирма психологічними тестами:

Для того щоб сформувати навчальну мотивацію у студентської молоді необхідно визначити за якою мотивацією або мотивами вони прийшли до вузу. Від мотивів вибору професії безпосередньо залежить мотивація

навчання в вузі, тобто ставлення здобувачів вищої освіти до навчальної діяльності.

1. Для визначення навчальної мотивації була обрана методика по вивченню мотивації навчання у вузі Т. І. Ільїної. У цій методиці розглядається мотивація по 3 шкалами У цій методиці розглядається мотивація по 3 шкалами, це «Набуття знань» – прагнення отримати знання; шкала «Оволодіння професією» – отримати професійні знання та професійно важливі якості; «Отримання диплому» – бажання отримати диплом при формальному засвоєнні знань, до пошуку обхідних шляхів при складанні іспитів, заліків. В опитувальник автор методики додала ряд відволікаючих тверджень, які не обробляються. Методика складається з п'ятдесяти питань. Ключем до тестування є шкали. За відповіді на певні питання по кожній шкалі ставиться певна кількість балів. Перебільшення балів за першими двома шкалами показує на адекватний вибір здобувачів вищої освіти. Опитувальник визначає, на що головним чином орієнтований здобувач вищої освіти під час навчання у вузі: на отримання знань, професії або диплома, чи адекватно юнаки та дівчата вибрали професію і чи задоволені нею [6].

2 Друга методика обрана для тестування навчальної мотивації здобувачів вищої освіти, яка була розроблена на основі опитувальника А.А. Реан і В.А.Якуніна [33]. Опитувальник складається з 16 тверджень і до них додаткові твердження, які висловлюють інші мотиви навчання, виділені В.Г. Леонтьєвим [50], Це комунікативні, професійні, навчально-пізнавальні, широкі соціальні мотиви, а також мотиви творчої самореалізації, уникнення невдачі і престижу. Оцінюється питання за 5-ти бальною системою в залежності від значимості для випробуваного. 1 бал відповідає мінімальній значущості мотиву, 5 балів- максимальна значимість. При підрахунку результатів тестування необхідно підрахувати середній показник за кожною шкалою опитувальника [5].

Методика визначає, який з мотивів переважає у кожного конкретного випробуваного, дозволяє оцінити, який мотив є провідним для всієї групи випробовуваних в цілому [6].

3. Методика «Мотивація до успіху». Дана методика оцінює силу прагнення до досягнення мети, до успіху. Автор методики Т. Елерс. За інструкцією пропонується ряд тверджень. При згоді з твердженням поруч з його номером ставте на бланку для відповіді знак «+» («так»), при незгоді - знак «-» («ні»). Опитувальник складається з 41 питання. При обробці результатів нараховується 1 бал на певні питання. Чим більше балів набирає випробуваний тим вище вираз мотивації на досягнення успіху.

4. Методика «Мотивація до уникнення невдач» пропозиції Т. Елерс. Випробуваним пропонується набір слів з 30 строк, по 3 в кожному рядку. Необхідно вибрати в кожному рядку тільки одне слово, яке найбільше характеризує випробуваного і позначити його на своєму опитувальному аркуші знаком "+". Чим вища сума балів (кожної позначки дається 1 бал), тим вище прагнення випробуваного до уникнення невдач і до захисту.

2.2. Психологічний та статистичний аналіз результатів констатувального експерименту

За методикою дослідження мотивів навчальної діяльності до Тесту №1 були отримані такі загальні дані (див. табл. Б 2 в Додатку Б).

Переробивши загальні дані по ключу отримали результати домінуючого мотиву навчання у вузі, які представлені в табл. 2.1. Результати діагностики вказують на наступний розподіл значущості мотивів навчання здобувачів вищої освіти групи .

За шкалою: «Придбання знань» (Прагнення до придбання знань, допитливість) визначили 28 осіб (№1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12,13,14,15, 17,18,20,22,23,24,25,27,28,30,31,32,33).

За шкалою «Оволодіння професією» (прагнення оволодіти професійними знаннями та сформувати професійно важливі якості) виявлено 4 особи (№16,21,26,29).

За шкалою «Отримання диплому» (прагнення придбати диплом при формальному засвоєнні знань, прагнення до пошуку обхідних шляхів при задачі іспитів і заліків) виявлено 1 особа (№ 19).

Таблиця 2.1

Отримані дані здобувачів вищої освіти психологи 1 курсу навчання за методикою вивчення мотивації навчання у вузі Т.І. Ільїної

| шкали | Кількість здобувачів вищої освіти, які мають даний рівень мотивації |
|------------------------|--|
| «Придбання знань» | 84,84% |
| «Оволодіння професією» | 12,13% |
| «Отримання диплому» | 3,03% |

У групі 28 (84,84%) осіб зробили свій вибір за першими двома шкалами переважаючим. Збіг мотивів говорить про те що здобувачі вищої освіти сподіваються отримати від вибору професії не тільки свій інтерес до навчання, але і професійні навички які в житті допоможуть отримати визнання і професійне задоволення. Це означає що здобувачі вищої освіти задоволені своєю професією і свідомо бажають освоїти її.

Рівень переважаючих чинників мотивації відображений на сегментограмі (див. рис. 2.1).

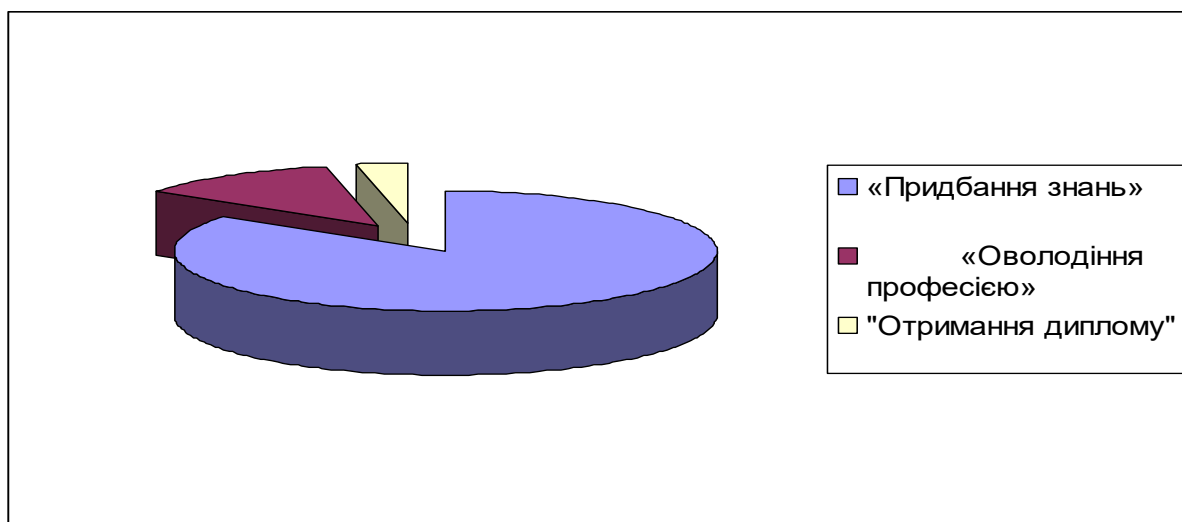


Рис.2.1.Сегментограма групи здобувачів вищої освіти психологи 1 курсу навчання за методикою мотивації навчання у вузі Т.І. Ільїної

Тест 2. При обробці даних по тесту навчальної мотивації здобувачів вищої освіти (А. Реан, В. Якунін) (модифікація Н. Бадмаєва) були отримані такі результати (див. Табл.Б5 в Додатку Б).

За шкалою 1 Комунікативні мотиви високий бал набрали здобувачі вищої освіти 1 курсу в кількості 6 чоловік (№ 9,19,20,21,24,26).

За шкалою 2 мотиви уникнення -1 людина (№20).

За шкалою 3 мотиви престижу 1 людина (№20).

За шкалою 4 Професійні мотиви 10 осіб (№1,7,10,11,14,18,20,27,29,33)

Шкала 5 мотиви творчої самореалізації 19 чоловік (№3,4,5,6,7,12,13,14,15, 16,20,21,22,23,25,30,31,32,33).

Шкала 6 навчально-пізнавальні мотиви - 10 осіб (№2,3,7.8,15,17,20,23,27,28).

Шкала 7 соціальні мотиви - 1 людина (№20).

Деякі здобувачі мають максимальні бали за двома і більше шкалами: №3 за шкалами 5 і 6, №7 за шкалами 4,5, і 6, № 14 за шкалами 4 і 5, № 15 за шкалами 5 і 6, № 20 за всіма 7 шкалами, № 23 за шкалами 5 і 6, № 27 за шкалами 4 і 6, № 33 за шкалами 4 і 5.

**Отримані дані групи здобувачів вищої освіти психологи 1 курсу
навчання за методикою мотивації (А. Реан, В. Якунін) навчання у вузі**

| пп/п | шкали | Кількість здобувачів вищої освіти 1 курсу |
|------|-------------------------------------|---|
| 1. | комунікативні мотиви | 6 (9,19,20,21,24,26) |
| 2. | мотиви уникнення | 1 (20) |
| 3. | мотиви престижу | 1 (20) |
| 4. | професійні мотиви | 10 (1,7,10,14,18,20,27,29,33) |
| 5. | мотиви творчої самореалізації | 19 (3,4,5,6,7,12,13,14,15,16,20,21,22,23,25,30,31,32,33) |
| 6. | навчально- пізнавальні мотиви | 10 (2,3,7,8,15,20,23,27,28) |
| 7. | соціальні мотиви | 1 (20) |

Рівень переважаючих чинників мотивації за шкалами відображений на гістограмі (див. рис.2.2).



Рис.2.2. Гістограма групи здобувачів вищої освіти за методикою мотивації навчання (А. Реан, В. Якунін)

У 6 осіб спрямованість на комунікативну мотивацію, це передбачає що студентська молодь орієнтована на знайомства, спілкування, визнання в колективі та згодом, після закінчення вузу, на роботу з людьми.

1 людина з мотивом престижу прагне бути в числі кращих навчаються, які бажають отримати диплом з гарними оцінками, щоб мати певну перевагу перед іншими людьми

У 19 осіб мотиви творчої самореалізації припускають, що першокурсники орієнтовані на пізнання чогось нового, хочуть проявити себе у творчій діяльності.

1 особа має соціальні мотиви, які відображають бажання цієї людини приносити користь суспільству, а також орієнтацію на майбутнє службове становище, кар'єру.

9 осіб спрямовані на професійні мотиви. Це відображено і в отриманих результатах: Професійні мотиви є провідними для всієї групи випробуваних в цілому. Професійна мотивація виступає як внутрішній рушійний чинник розвитку професіоналізму. Першокурсники з яскраво вираженими професійними мотивами хочуть стати висококваліфікованими фахівцями, реалізувати в повній мірі свої здібності, нахили до обраної професії, успішно займатися професійною діяльністю в майбутньому [6].

В даному тесті 1 першокурсник максимально проявив себе по всіх шкалах це №20. Такий стан називають "боротьбою мотивів".

О.Ф. Лазурський [47] розглядав боротьбу мотивів як один із проявів психічної затримки. Він підкреслював, що внутрішня боротьба - це такий процес, в якому всі найважливіші запити і потреби людини виступають нерідко з надзвичайною яскравістю

При «боротьбі мотивів» людина може вирішувати різні завдання: діяти або не працювати, бути чи не бути, обіцяти або не обіцяти і т.д. Сказати собі або іншим «так» або «ні». Це відповідає внутрішньому мотиваційному конфлікту типу «прагнення - уникнення» («і хочеться, і колеться») [32].

У табл. 2.2. видно що у випробовуваних з шкали №1 низька комунікативна мотивація, і дуже низька за шкалою соціальних мотивів. Також нижче середнього рівня знаходиться професійна мотивація шкала 4. Це означає що студентська молодь хочуть вчитися і бажають реалізувати себе, але мало знають про професії в яку вони прийшли. Саме це вимагає відповідної корекції.

У кожній професії існує певна ступінь спілкування в житті і діяльності окремої людини і суспільства в цілому. Сам процес соціалізації людської особистості, процес становлення окремої людини неможливий без спілкування [48]. Виходячи з цього, можна стверджувати, що будь-яка людська діяльність неможлива поза спілкуванням [50]. Переважно спілкування важливо для тих професій, які відносяться до системи «людина-людина» [40]. Спілкування є необхідним «робочим інструментом» психолога. Розвиваючи у першокурсників навички спілкування і взаємодії сприяє більш ефективному пізнанню здобувачами вищої освіти один одного, їх спілкуванню на професійному рівні, взаємодії один з одним, а також формуванню сприятливого психологічного клімату в навчальній групі.

Тест 3. За методикою Т.Елерса була визначена мотиваційна спрямованість особистості на досягнення успіху і отримані наступні загальні дані (див. **табл. Б 3** в Додатку **Б**). Чим більша сума балів, тим вище виражена мотивація на успіх.

У 3 осіб мотивація досягнення мети і успіху виражена не вище 10 баллів. Це випробовувані № 17,11,9.

Середня вираженість мотивація досягнення мети і успіху від 10 до 15 балів у 12 осіб (№ 8,12,16,18,19,22,23,24,25,29,31,33)

І висока мотивація на досягнення успіху а це більше 15баллів у 18 осіб (№1,2,3,4,5,6,7,10,13,14,15,20,21,26,27,28,30,32).

Таблиця 2.3

Результати діагностики групи здобувачів вищої освіти за методикою «Потреба в досягненні»

| п/п | Рівні домагань | Кількість першокурсників , які мають даний рівень |
|-----|----------------|---|
| 1. | Високий | 54,54% |
| 2. | Середній | 36,37% |
| 3. | Низький | 9,09% |

Рівень переважаючих чинників групи здобувачів вищої освіти психологи 1 курсу за методикою «Потреба в досягненні» відображений на сегментограмі (див. рис. 2.3.).

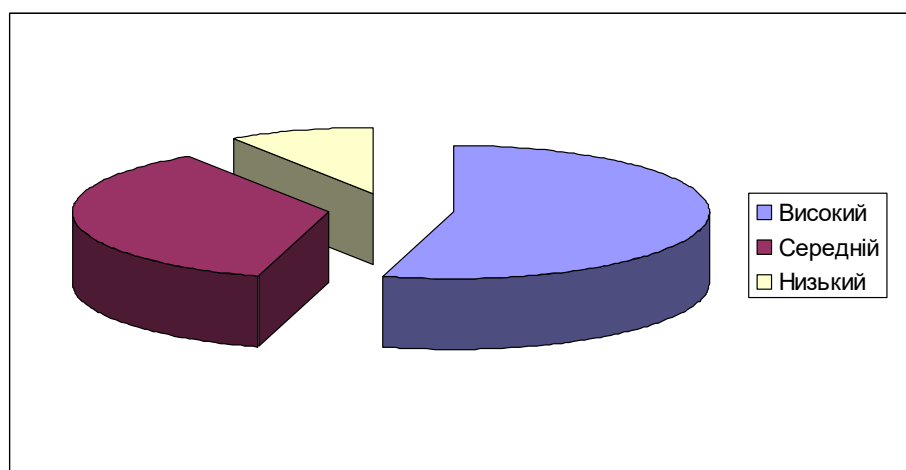


Рис. 2.3. Сегментограма групи здобувачів вищої освіти за методикою «Потреба в досягненні» Т.Елерса

При діагностиці особистості на виявлення мотивації до успіху Т.Елерс спирався на таке положення особистості, у якій переважає мотивація до успіху, вважає за краще середній або низький рівень ризику. Чим вище мотивація людини до успіху - досягненню мети, тим нижче готовність до ризику. При сильній мотивації до успіху, надії на успіх зазвичай скромніший, ніж при слабкій мотивації до успіху, однак такі люди багато працюють для досягнення успіху, прагнуть до успіху [69]. Отримані результати опитування по методиці Т. Елерса свідчать про тенденцію підвищеної мотивації успіху.

Першокурсники надійшли до вузу і повні сил і надії на придбання знань і спеціальності. Вони хочуть працювати заради досягнення мети. На думку Г.А. Іващенко [31], саме завдяки високому рівню мотивації досягнення успіху особистості визначається його творче, ініціативне ставлення до справи, що впливає як на характер, так і на якість виконання роботи. Він визначає мотивацію досягнення як прагнення людини зробити справу на високому рівні якості в справі, де є можливість проявити свою майстерність і здібності

У кого переважає мотивація досягнення, а це 18 (54,54%) осіб випробовуваних в групі розглядають завдання як стимул до руху вперед, до розвитку, реагують на появу перешкод з оптимізмом і енергією. Вони спираються на свій творчий хист (реально оцінюючи і розвиваючи його), докладають зусиль для досягнення мети, думаючи, що багато в чому тільки від них самих залежить успіх [32].

Мотивація досягнення успіху середнього рівня (36,37%) свідчить про адекватну самооцінку і оптимальному якості діяльності. При виборі завдань середнього рівня успіх і невдача стають рівноімовірними і тоді результат стає залежним від власних зусиль людини. У ситуації змагання і перевірки здібностей такі люди не губляться.

Юнаки та дівчата у яких невелика кількість балів (9,09 %) не такі оптимістичні до отримання знань і саме це вимагає відповідної корекції.

Тест 4. За методикою дослідження «Мотивація до уникнення невдач» до тесту № 4 були отримані загальні дані (див. **табл. Б4** в Додатку **Б**).

При сумі: від 2 до 10 балів - низький рівень до уникнення невдач, до захисту нараховано у 2 осіб (№ 6,7).

від 11 до 15 балів - середній рівень мотивації до уникнення невдач, нараховано 11 випробовуваних (№ 2,3,13,14,15,17,18,19,21,23,27)

При сумі: від 16 до 20 балів - високий рівень мотивації до уникнення невдач виявилось 9 осіб (№ 1,4,8,12,16,20,26,28,32).

Понад 20 балів - дуже високий рівень мотивації. до уникнення невдач визначилося 10 осіб (№ 5,9,10,11,22,25,29,30,31,33).

Таблиця 2.4

Результати діагностики групи здобувачів вищої освіти за методикою дослідження «Мотивація до уникнення невдач»

| пн/ п | Рівні домагань | Кількість першокурсників , які мають даний рівень |
|----------|--------------------------------|---|
| 1. | Понад 20 балів | 32,3% |
| 2. | від 16 до 20 балів високий | 28,3% |
| 3. | від 11 до 15 балів середній | 33,33% |
| 4. | від 2 до 10 балів низький | 6,07% |

Рівень переважаючих чинників групи здобувачів вищої освіти психологи 1 курсу за методикою «Мотивація до уникнення невдач» відображений на сегментограмі (див. рис. 2.4).

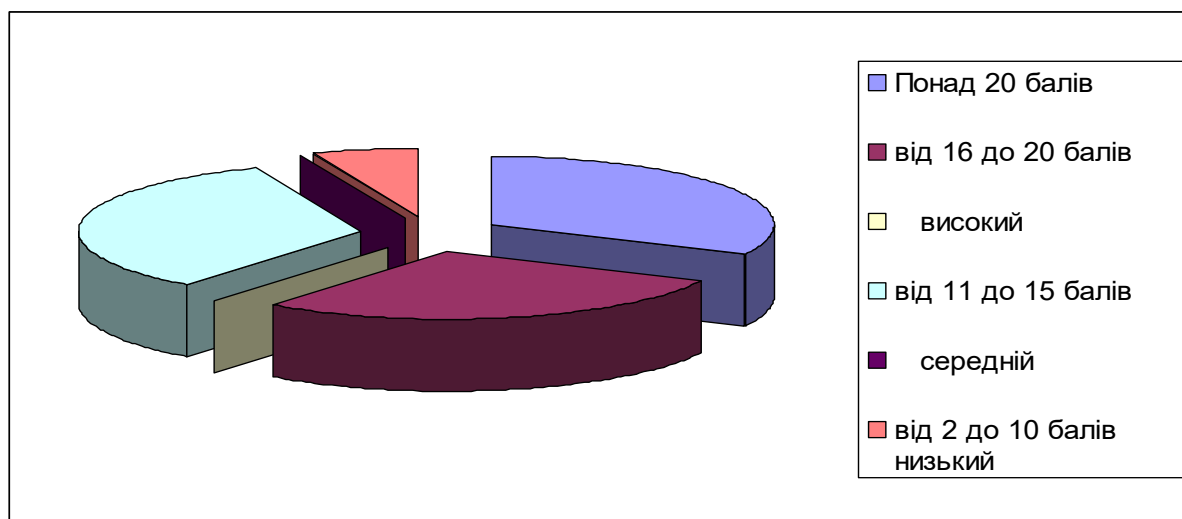


Рис. 2.4. Сегментограма групи здобувачів вищої освіти за методикою «Мотивація до уникнення невдач» Т.Елерса.

Людина у якої низький рівень «мотиву уникнення невдачі» зацікавлена в успіху своєї діяльності, а досягнувши його, продовжує підвищувати свою активність. У групі 2 (6,07%) респондента мають низький рівень уникнення

невдач . Таке як невдача розуміється ними як соромом і приниження. Прояв мотивації уникнення невдачі пов'язано з багатьма причинами, як то:

- невизначеність мети;
- явний страх наслідків провалу;
- невпевненість в своїх силах;
- страх соціального оцінювання;
- наявний негативний досвід минулих невдач;
- низька самооцінка та ін [32].

У контексті вивчення причин, що сприяють формуванню мотивації уникнення невдач, представляє теорія вивченої беспорядності. Автор даної концепції М. Селігман [95] довів, що досвід тривалих невдач, конфронтація з негативними подіями в житті може сприяти очікуванню негативу по відношенню до майбутньої успішності в діяльності суб'єкта

Чим більша балів, тим вище прагнення до уникнення невдач, до захисту. Високий рівень, це 16 балів і вище у 19 осіб (60,6%), такі індивіди зацікавлені в успіху, а коли досягають його, не зупиняються на досягнутому. Суб'єкти, у яких схильність до уникнення невдачі, шукають інформацію про можливість невдачі при досягненні результату. Вони можуть взятися за вирішення дуже легких завдань, там де вони впевнені в успіху на 100%, а так само і дуже важких, якщо трапиться невдача вони не сприймуть її як особистий неуспіх.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2

Після проведення емпіричного дослідження навчальної мотивації здобувачів вищої освіти переміщеного ЗВО було зроблено такі висновки:

1. Розглянуто детально соціально-психологічну характеристику навчальної мотивації здобувачів вищої освіти переміщеного ЗВО. Визначено поняття мотивація, потреби, мотив і мета. На підготовчому етапі дослідження були вивчені і обрані такі методики як:

1.1. Методика вивчення мотивації навчання по Т.І. Ільїній. У даній методиці є три шкали оцінювання: шкала «Набуття знань» – прагнення до знань, шкала «Оволодіння професією» – прагнення оволодіти професійними знаннями та сформуванню професійно важливих якостей, шкала «Отримання диплому» – прагнення отримати диплом. Ключем до тестування є шкали. За відповіді на певні питання по кожній шкалі ставиться певна кількість балів.

1.2. Друга методика обрана для тестування навчальної мотивації здобувачів вищої освіти, яка була розроблена на основі опитувальника А.А. Реан і В.А.Якуніна. Опитувальник складається з 16 тверджень. В опитувальнику оцінюється питання за 5-ти бальною системою в залежності від значимості для випробуваного. 1 бал відповідає мінімальній значущості мотиву, 5 балів максимальна значимість. При підрахунку результатів тестування необхідно підрахувати середній показник за кожною шкалою опитувальника.

1.3. Методика «Мотивація до успіху». Дана методика оцінює силу прагнення до досягнення мети, до успіху. Автор методики Т. Елерс. За інструкцією пропонується ряд тверджень. Опитувальник складається з 41 питання. При обробці результатів нараховується 1 бал на певні питання. Чим більше балів набирає випробуваний тим вище вираз мотивації на досягнення успіху.

1.4. Методика «Мотивація до уникнення невдач» пропозиції Т. Елерс. Випробуваним пропонується набір слів з 30 строк, по 3 в кожному рядку.

Чим вища сума балів (кожної позначці дається 1 бал), тим вище прагнення випробуваного до уникнення невдач і до захисту.

Проведено констатувальне дослідження мотиваційної готовності до навчання у вищому навчальному закладі. Дослідження проводилося на базі переміщеного СНУ ім. В. Даля м. Сєверодонецька. Об'єктом дослідження стала навчальна мотивація здобувачів вищої освіти першого курсу за фахом «Психологія» в кількості 33 людини.

2. Зроблено статистичний та психологічний аналіз результатів констатувального експерименту. Всі результати тестів підраховані і внесені в таблиці по кожному тесту окремо.

За результатами тесту1 характеризує групу психологів 1го курсу можна сказати, У групі 28 (84,84%) осіб зробили свій вибір за першими двома шкалами переважаючим. Збіг мотивів говорить про те що здобувачі вищої освіти сподіваються отримати від вибору професії не тільки свій інтерес до навчання але і професійні навички які в житті допоможуть отримати визнання і професійне задоволення. Якщо здобувач вищої освіти розбирається в тому, що за професію він вибрав і вважає її гідною і значущою для суспільства, це, безумовно, впливає на те, як складається його навчання.

Аналізуючи результати діагностики теста №2 випробовувані показали низькі результати за шкалами комунікативні мотиви, мотиви уникнення невдачі, професійні мотиви, і соціальні мотиви. Хочеться відзначити, що у таких здобувачів вищої освіти професійна сфера ще не має того значення, яке для них мають сфери навчання і захоплень. 29 чоловік вибрали шкали самореалізації та навчально-пізнавальні мотивів. Деякі (8 осіб) вибрали кілька шкал. В цілому можна відзначити що є бажання реалізувати себе як особистість, але немає чіткого поняття про майбутню професію і це вимагає корекції.

За методикою Т.Елерса була визначена мотиваційна спрямованість на досягнення успіху. У групі переважає мотивація досягнення, а це 18 (54,54%)

осіб випробовуваних. Першокурсники розглядають завдання як стимул до руху вперед, до розвитку, реагують на появу перешкод з оптимізмом і енергією. Вони спираються на свій творчий хист (реально оцінюючи і розвиваючи його), докладають зусиль для досягнення мети, думаючи, що багато в чому тільки від них самих залежить успіх. Мотив прагнення до успіху розуміється як схильність до переживання задоволення і гордості при досягненні результату

Середнього рівня мотивації досягнення успіху 12 випробовуваних (36,37%) свідчить про адекватну самооцінку і оптимальному якості діяльності. При виборі завдань середньої складності успіх і невдача стають рівноімовірними і результат стає максимально залежним від власних зусиль людини. У ситуації змагання і перевірки здібностей вони не губляться.

Здобувачі вищої освіти у яких невелика кількість балів 3 (9,09 %) не мають інтересу до отримання знань, що вимагає відповідної корекції.

За методикою дослідження «Мотивація до уникнення невдач» до тесту № 4 були отримані такі загальні дані.

У групі 2 (6,07%) респондента мають низький рівень уникнення невдач і захисту. Мотив уникнення невдачі розуміється ними як схильність відповідати переживанням сорому і приниження на невдачу, тому вони вважають за краще не ризикувати. Високий рівень уникнення невдач і захисту, а це понад 16 балів і вище у 19 осіб (60,6%), такі індивіди зацікавлені в успіху діяльності, а коли досягають його, продовжують ставити нові цілі

На підставі результатів дослідження запропонована робоча програма коригування мотивації до навчання майбутньої професії.

РОЗДІЛ 3. ПСИХОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ МОТИВАЦІЇ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ ПЕРЕМІЩЕНОГО ЗВО

3.1. Методологічні засади соціально-психологічного тренінгу, спрямованого на формування підвищення навчальної мотивації

Важливим питанням психології є формування позитивного ставлення до професії. При наборі до вузу не виключена можливість зарахування абітурієнтів з особистісними проблемами, мотиваційної незрілістю і неготовністю до отримання професії. Одним з шляхів вирішення цієї задачі може стати створення особистісно-орієнтованих програм супроводу, в центрі уваги яких - унікальна цілісна особистість, яка прагне до реалізації своїх творчих здібностей, відкрита для навчання новому досвіду. У психологічній науці відомо досить велика кількість тренінгових технологій.

Колективні тренінги (КТ) є одна з інноваційних форм навчання. Методика проведення передбачає постановку здобувачів вищої освіти в ситуацію, в якій навчальні знання орієнтовані на його застосування для вирішення професійно-орієнтованих завдань. Активне володіння матеріалом, близьким за змістом до майбутньої професійної діяльності, значно полегшує подальшу адаптацію здобувачів вищої освіти до конкретних умов діяльності під час навчання у вузі. У колективних тренінгах практикується: «Питання-відповіді», «Ситуаційний аналіз», «Дискусія», «Круглий стіл», «Рольова гра», «Операційна гра», «Імітаційна гра», «Ділова гра».

І. Ф. Харламов [86] зазначає, що великою рушійною силою активності і вдосконалення людини є інтерес. Інтерес - це забарвлена позитивними емоціями і пройшла стадію спонування, потреба, що надає людській діяльності захоплюючий характер.

Актуальність програми обумовлена необхідністю формування самостійності майбутніх професіоналів, яке неможливо без мотивування на професійну підготовку.

Мета програми - створення психолого-педагогічних умов розвитку навчальної мотивації здобувачів вищої освіти.

Завдання програми:

-сприяти усвідомленню здобувачів вищої освіти власних особистісних якостей і розвитку професійно важливих якостей,

-сприяти усвідомленню першокурсниками своєї індивідуальності і її розвитку,

-посилити внутрішню навчально-пізнавальну мотивацію,

-розвинути цілепокладання, що приводить до розуміння і прийняття сенсу навчальної діяльності, усвідомлення важливості навчання для власної особистості і майбутньої професійної діяльності,

-сформувати позитивне ставлення до навчального процесу.

Методи роботи: бесіда, лекція, групова дискусія, метод «мозкового штурму», ділова гра, рольова гра, вправи (в т.ч. медитативні), домашня робота.

Форма організації занять - групова

ПРОГРАМА РОЗВИТКУ НАВЧАЛЬНОЇ МОТИВАЦІЇ

ВСТУПНИЙ ЕТАП

Тренінг № 1 для тих, хто бажає навчитися навичкам самоорганізації, визначати і усувати власні внутрішні бар'єри при досягненні цілей, опанувати прийомами розстановки пріоритетів і управляти власною увагою, як способом самоконтролю.

Мета заходу: У тренінгу представлені базові прийоми управління емоційно-вольовими і мотиваційними процесами, управління часом і управління увагою, як засобом підвищення якості виконуваних завдань.

Знайомство з правилами роботи в групі і їх прийняття.

1. Максимальна довіра один до одного. Перший крок - єдина форма звернення на «ти». Я кажу «я», а не «ми» або «всі». Коли я говорю «ми», то не несу відповідальності за свої слова, а крім того, роблю їх поверхневими і менш цінними.

2. За час заняття говорити тільки про те, що хвилює саме зараз і обговорювати тільки те, що відбувається «тут» «зараз».

3. У час сеансу говорити тільки про те, що думаєте з приводу того, що відбувається. Я ні з ким не перешіптуюся. Якщо це роблять інші, я запитую їх, чи готові вони винести свої закулісні розмови на групове обговорення.

4. Все, що відбувається в групі ні в якому разі не виносити за її межі.

5. Під час спілкування підкреслюють тільки позитивні якості людини, з яким працюють.

6. «Я-висловлювання». Ніякі слова і вирази типу "Більшість людей вважають, що ...", "Деякі з нас думають ..." замінюємо на "Я вважаю, що ...", "Я думаю ...". По-іншому кажучи, говоримо тільки від свого імені і тільки особисто комусь..Уважно слухати мовця, задавати питання тільки після того, як він закінчив говорити.

7. Не оцінювати говорючого.

8 "Не спізнюватися!" Під час занять створюється деякий енергетичний простір, який треба берегти. Спізнюються або даремно базикаючи учасники "розріджують" його.

Заняття№1 Вступне заняття.

Мета: Створити сприятливі умови для роботи в групі. Розвинути здатність до децентрації. З'ясувати очікування і побоювання.

Знайомство з правилами роботи в групі і їх прийняття.

Інформування про цілі і завдання комплексу заходів. « Увага здобувачі вищої освіти! Ми починаємо комплекс заходів, спрямованих на розвиток навчальної мотивації. Мотивація - це весь комплекс факторів, спрямованих і спонукаючих поведінку людини [93]. На цих заняттях ви будете вчитися і навчитися бачити побудники (мотиви) вашої навчальної діяльності і

управляти ними. Саме для того, щоб дуже хотілося вчитися, щоб досягати в навчанні високих результатів ».

1. Вправа «Здрастуй, це Я»

Знайомство учасників один з одним.

Назвати своє ім'я

Розповісти про себе, позитивні і негативні сторони

Розповісти про те, що стало причиною надходження на дану спеціальність

Час на кожного 5 хвилин

2. Вправа «Моє ім'я - мій характер»[15].

Подумайте про значення вашого імені. Чи подобається воно Вам, що воно виражає?

Учасники по черзі називають свої імена і розповідають про них.

Час проведення: 30 -40хвилин.

Інструкція: Запропонуйте гравцеві ,що сидить праворуч від Вас, встати зі стільця і назвати як своє повне ім'я, так і ім'я, яким він хотів би називатися в групі. Потім виступаючий повинен повідомити що-небудь про своє ім'я. Він може, наприклад, спробувати відповісти на такі питання:

Що означає моє прізвище?

Звідки моя сім'я?

Чи подобається мені моє ім'я?

Чи знаю я, хто його для мене вибрав?

Чи знаю я, що означає моє ім'я?

Хотів би я, щоб мене називали іншим ім'ям?

Хто ще в родині носив це ім'я?

Кожен учасник сам вирішує, що розповісти і як прокоментувати свою розповідь, проте необхідно вкластися в 3 хвилини.

Закінчивши говорити, той хто виступав сідає на своє місце. Гра йде далі по колу проти годинникової стрілки.

Час проведення 60хвилин.

3. Вправа «Моє ім'я-мій характер» продовження [15].

Завдання полягає в тому, щоб назвати риси свого характеру, що починається на кожну літеру свого імені. Протягом 3 хвилин назвіть риси характеру на літери вашого імені.

Час проведення 40 хвилин.

4. Вправа «Я тебе розумію»[58].

Інструкція: Закінчите наведені нижче приклади:

Мені буває радісно, коли ...

Я дуже сумую, коли ...

Мені буває страшно, коли ...

Я серджуся ...

Я дуже пишаюся ...

Після того, як учасники закінчать пропозиції, вони порівнюють їх один з одним.

Провести обговорення, в чому був збіг. Час 30 -40 хвилин.

Час 5 хвилин на кожного учасника на відповіді

5. Вправа «Постав бал емоції»[42].

Всі учасники отримають картки з різними емоціями (позитивними і негативними). Їм пропонується поставити бал (від 1 до 10) біля кожної емоції в залежності від того, як часто її відчуває відповідач.

Потім йде обговорення з питань:

Якщо емоція завдає шкоди, то чи треба навчитися керувати нею?

Як цьому навчитися?

Після всіх відповідей ведучий робить висновок, який учасники записують в зошитах.

Володіти своїми емоціями це означає:

- поважати права інших;
- бути толерантним до чужої думки;
- не завдавати шкоди і не робити насильства;
- миритися з чужою думкою;

- не звеличувати себе над іншими;
- вміти слухати.

Час проведення 30 хвилин.

6. Вправа «За що мене сварять»[58].

Кожен з учасників завершує наступні пропозиції:

«Я себе лаю за те, що я ...»

«Інші мене лають за те, що я ...»

«У дитинстві мене лаяли за те, що я ...»

Після кожного кола відводиться небагато часу для обговорення:

«Що ви відчували?»

«Що, може бути, вас здивувало?»

Час проведення 40 хвилин.

7. Вправа «Маленькому - захист» [42].

Інструкція: сядьте зручніше, розслабтеся, закрийте очі.

«Уявіть себе маленькою дитиною 5 або 6 років, загляньте глибоко в очі цій дитині. Постарайтеся побачити глибоку його тугу і зрозуміти що це - туга по любові. Простягніть руки і обійміть маленьку дитину, притисніть його до своїх грудей. Скажіть йому, як сильно Ви його любите. Скажіть, що ви захоплюєтеся його розумом, а якщо він робить помилки, то це нічого, всі їх роблять. Пообіцяйте йому, що ви завжди прийдете йому на допомогу, якщо це необхідно. Тепер нехай побуде дитина маленьким, завбільшки з горошину. Покладіть його до себе в серце. Нехай він оселиться там в самому затишному куточку. Зробіть це ніжно і лагідно. Наповніть цей куточок блакитним світлом і запахом квітів. Відчуйте себе коханим. Всякий раз, заглядаючи в своє серце і бачачи маленьке личко своєї дитини, віддавайте всю вашу, так важливу для нього любов.

Відчуйте тепло, яке розливається по вашому тілу, м'якість і ніжність. »

Час 15 хвилин.

8. Вправа «Сім свічок» »(Сидоров С.В. 2020)

Інструкція: «Сядьте зручно, закрийте очі, розслабтеся. Вам спокійно, зручно і комфортно ... Ви дихаєте глибоко і рівно ... Уявіть собі, що на відстані приблизно метра від вас стоять сім палаючих свічок ... Зробіть повільний, максимально глибокий вдих. А тепер уявіть, що вам потрібно задути одну з цих свічок. Як можна сильніше подмімо в її напрямку, повністю видихнувши повітря.

Полум'я починає тремтіти, свічка гасне ... Ви знову робите повільний глибокий вдих, а потім задуває наступну свічку. І так всі сім ... »

Час 15 хвилин.

9.Вправа "Малюємо дерева" [80].

Це заняття дозволяє розвинути почуття причетності до колективу, групову згуртованість, доброзичливі взаємини, співчуття, співпереживання. Поєднання образотворчого творчості і музики спонукає до саморозкриття, дослідженню свого емоційного стану, переживань, особистих проблем

Матеріали: кольорові олівці, фломастери, фарби, гуаш, папір формату А4, великий аркуш ватману (краще в формі кола або еліпса); аудіозаписи музичних композицій і програвач.

Ведучий дає такі інструкції: «Закрийте очі. Уявіть колір, звук, мелодію, руху, за допомогою яких можна було б висловити ваше стан "тут і зараз". Встаньте в загальне коло. Спробуйте описати словами і показати ваші відчуття »

«А тепер закрийте очі і постарайтеся побачити ліс. Уявіть себе в образі дерева.

Індивідуальна робота. Кожен учасник займає місце за робочим столом і малює виникли у нього образи і асоціації, обмірковує їх і складає історію свого дерева

Етап вербалізації. Учасники пересідають в коло, складений зі стільців, кладуть на підлогу всередині кола свої роботи так, щоб всім було зручно їх розглянути. Потім кожен розповідає про своє малюнку. Ступінь відкритості залежить від самого «художника». Якщо він з якоїсь причини мовчить,

можна спробувати делікатно його розпитати, наприклад, про почуття, надії, мрії, бажання дерева-образу, але не слід наполягати на цьому.

Щоб прояснити деталі малюнка або розповіді, провідний і інші члени групи можуть додатково задавати непрямі питання :

1. Де твоєму дереву хотілося б рости: на узліссі або серед інших дерев?
2. Чи є у нього друзі і вороги?
3. Чи боїться чогось це дерево?
4. Чи загрожують йому будь-які небезпеки?
5. Про що мріє це дерево?
6. Який настрій у твого дерева?
7. Це дерево швидше щасливо або нещасно?
8. Якби замість дерева був намальований чоловік, то хто б це був?
9. За що його люблять люди?
10. Що сниться дереву?
11. Який подарунок його міг би порадувати?
12. Чим можна допомогти дереву, якщо воно хворіє?

Далі учасникам пропонується зберегти образ дерева, відокремити його від фону: «Акуратно відірвіть по контуру зображення дерева зовнішню, зайву частину малюнка. Це слід робити пальцями, ножицями користуватися не можна ».

Колективна робота. «Уявіть, що великий аркуш ватману на підлозі - це галявина, на якій виростуть ваші дерева. Кожен має право вирішувати, де зручніше розмістити малюнок: в лісі серед інших дерев, в маленькій гайку або в стороні від інших дерев. Виберіть відповідне місце і розташуйте дерева на площині аркуша. При бажанні змініть початкове положення вашого малюнка ». Малюнки можна переміщати багаторазово.

Заключний етап. Заняття завершується добрими побажаннями.

Це заняття дозволяє розвинути почуття причетності до колективу, групову згуртованість, доброзичливі взаємини, співчуття, співпереживання.

Поєднання образотворчого творчості і музики спонукає до саморозкриття, дослідженню емоційного стану, переживань, особистих проблем

Час проведення 1 час.30хв.

10. Вправа Зворотній зв'язок [41].

Обговорення заняття, підбиття підсумків. Домашнє завдання: постарайтеся поспостерігати за своєю поведінкою в різних ситуаціях спілкування і відзначити, як ви володієте своїми емоціями.

Час проведення 30 хвилин.

Продовження програми розвитку навчальної мотивації дивитись у

Додатку Г

Отже, метою вищої педагогічної освіти в Україні є не лише набуття фундаментальних професійних знань майбутніх фахівців, а й формування в них готовності до подальшого професійного та особистісного саморозвитку, самореалізації.

Цей процес забезпечується Законами України «Про вищу освіту» (2014), Указом Президента України «Про Національну стратегію розвитку освіти в Україні на період до 2021 року» (2013), метою якої є забезпечення особистісного розвитку людини згідно з її індивідуальними здібностями, потребами на основі навчання протягом життя.

Зважаючи на непередбачені обставини, а саме карантину, який був введений з 20. 09 2020 року всі здобувачі вищої освіти були переведені на віддалену освітню діяльність . Тому програма створена для формування навчальної мотивації у здобувачів вищої освіти переміщеного ЗВО не може бути проведена, так як немає можливості зібрати всіх учнів разом оскільки тренінг груповий і проводиться з групою. А також сенс групового тренінгу в контактній роботі один з одним, для пізнання інших людей і себе через інших. емоційного настрою, рівня активності, інтересу і т.д. Ефективність основної частини зростає, якщо куратор задіє по можливості максимальну кількість методів формування поведінки: вправа, гру, доручення; включаючи різні види діяльності: трудову, творчу, ігрову та ін. Об'єднуючи учнів у

команди при організації різних видів діяльності, так, щоб вони змогли вільно спілкуватися один з одним, розподілити обов'язки так, щоб кожен відчував себе частиною колективу, а не виступав тільки за себе. Тільки в цьому випадку у здобувачів вищої освіти є спільна мета діяльності, різні функції і мотиви для співпраці.

Запропоновану програму можна буде провести після зняття карантину або на будь-якому курсі навчання.

3.2. Результати формульального експерименту

Формульальний експеримент або повторне тестування в групі першокурсників за фахом "Психологія", був проведений в віддаленому режимі, це означає тести були відправлені на електронну пошту.

Тест №1 методика дослідження мотивів навчальної діяльності отримані такі загальні дані (див. табл. В1. в Додатку В). Результати домінуючого мотиву навчання у вузі представлені в таблиці 3.1.

По шкалі: «Придбання знань» (прагнення до знань, допитливість) визначили 29 осіб (№1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12,13,14,15,17,18,20,21,22,23,24, 25,27,28,30,31,32,33).

Шкала «Оволодіння професією» (прагнення оволодіти професійними знаннями та формування професійних якостей) виявлено 3 особи (№16,26,29).

Шкала «Отримання диплому» (придбання диплома при формальному засвоєнні знань, прагнення до пошуку обхідних шляхів при здачі іспитів і заліків) виявлено 1 особу (№ 19).

Також переважання мотивів за першими двома шкалами свідчить про адекватність вибору першокурсником професії і задоволеності нею. У групі 29 (87,88%) осіб зробили свій вибір за першими двома шкалами переважаючим. Здобувачі вищої освіти сподіваються отримати професійний

навик шляхом навчання і застосування знань в житті. Такий вибір говорить про стійку внутрішню мотивацію отримання знань.

Таблиця 3.1

**Отримані дані здобувачів вищої освіти
за методикою вивчення мотивації навчання у вузі Т. І. Ільїної**

| шкали | Кількість здобувачів вищої освіти, які мають даний рівень мотивації |
|------------------------|--|
| «Придбання знань» | 87,88% |
| «Оволодіння професією» | 9,09% |
| «Отримання диплому» | 3,03% |

Рівень переважаючих чинників мотивації відображений на сегментограмі (див. рис. 3.1).



Рис.3.1. Сегментограма групи здобувачів вищої освіти психологи 1 курсу навчання за методикою мотивації навчання у вузі Т.І. Ільїної

Тест 2. При обробці даних по тесту навчальної мотивації здобувачів вищої освіти (А. Реан, В. Якунін) отримані результати (див. **Табл. В4** в Додатку В).

Шкала 1 комунікативні мотиви високий бал набрали здобувачі вищої освіти 1 курсу в кількості 7 чоловік(№ 1,9,19,20,21,24,26).

Шкала 2 мотиви уникнення -1 людина (№20).

Шкала 3 мотиви престижу 1 людина (№20).

Шкала 4 професійні мотиви - 8 осіб (№7,10,11,14,18,20,29,33).

Шкала 5 мотиви творчої самореалізації 17 чоловік (№3,4,5,6,7,12,13,14, 16,20,22,23,25,30,31,32,33).

Шкала 6 навчально-пізнавальні мотиви - 13 осіб (№ 1,2,3,7,8,15,17,20,21,23,27,28,32).

Шкала 7 соціальні мотиви - 1 людина (№20).

Таблиця 3.2

Отримані дані здобувачів вищої освіти за методикою мотивації навчання (А. Реан, В. Якунін)

| ПП /п | шкали | Кількість здобувачів вищої освіти 1 курсу |
|-------|-------------------------------|---|
| 1. | комунікативні мотиви | 7 (1,9,19,20,21,24,26) |
| 2. | мотиви уникнення | 1 (20) |
| 3. | мотиви престижу | 1 (20) |
| 4. | професійні мотиви | 8 (7,10,11,14,18,20,29,33) |
| 5. | мотиви творчої самореалізації | 17 (3,4,5,6,7,12,13,14,16,20,22,23,25,30,31,32,33) |
| 6. | навчально-пізнавальні мотиви | 13 (1,2,3,7,8,15,17,20,21,23,27,28,32) |
| 7. | соціальні мотиви | 1 (20) |

Рівень переважаючих чинників мотивації за шкалами відображений на гістограмі (див. рис.3.2).



Рис. 3.2. Гістограма групи здобувачів вищої освіти за методикою мотивації навчання (А. Реан, В. Якунін)

У 7 осіб спрямованість на комунікативну мотивацію, це передбачає що студентська молодь орієнтована на знайомства, спілкування, визнання в колективі та згодом, після закінчення вузу, на роботу з людьми.

1 людина з мотивом престижу прагне бути в числі кращих навчаються, які бажають отримати диплом з гідними оцінками, щоб мати певну перевагу серед інших

17 осіб мають мотиви творчої самореалізації, першокурсники орієнтовані на пізнання нового, щоб брати участь в розвитку суспільства.

13 осіб бажають успішно вчитися, щоб відповідати на певні навчальні питання, отримати глибокі і стійкі знання і в майбутньому зайнятися практикою та науковою діяльністю.

1 особа має соціальні мотиви, вони відображають бажання людини приносити користь суспільству, а також орієнтацію на майбутнє службове становище, кар'єру.

8 осіб спрямовані на професійні мотиви. Першокурсники з вираженими професійними мотивами хочуть досягти успіху в майбутніх

професійних досягненнях і в повній мірі використовувати наявні задатки, здібності і схильності до обраної професії.

В цьому тесті 1 першокурсник максимально проявив себе по всіх шкалах це №20.

Тест 3. За методикою Т.Елерса була визначена мотиваційна спрямованість особистості на досягнення успіху і отримані наступні загальні дані (див. **Табл.В2** в Додатку **В**). Чим більше балів, тим сильніше у обстеженого виражена мотивація на успішність.

Серед респондентів тільки у 2 осіб мотивація досягнення мети і успіху за результатом не вище 10 баллов. Це випробовувані № 11,17.

Середня вираженість мотивації досягнення мети і успіху від 10 до 15 балів у 15 осіб № 4,8,9,12,13,16,18,19,22,23,24,25,29,31,33.

Висока мотивація на досягнення успіху а це понад 15баллов у 16 осіб № 1,2,3,5,6,7,10,14,15,20,21,26,27,28,30,32.

Таблиця 3.3

Результати діагностики групи здобувачів вищої освіти за методикою «Потреба в досягненні»

| п/п | Рівні домагань | Кількість першокурсників , які мають даний рівень |
|-----|----------------|---|
| 1. | Високий | 48,48% |
| 2. | Середній | 45,46% |
| 3. | Низький | 6,06% |

Рівень переважаючих чинників групи здобувачів вищої освіти психологи 1 курсу за методикою «Потреба в досягненні» відображений на сегментограмі (див.рис.3.3.).

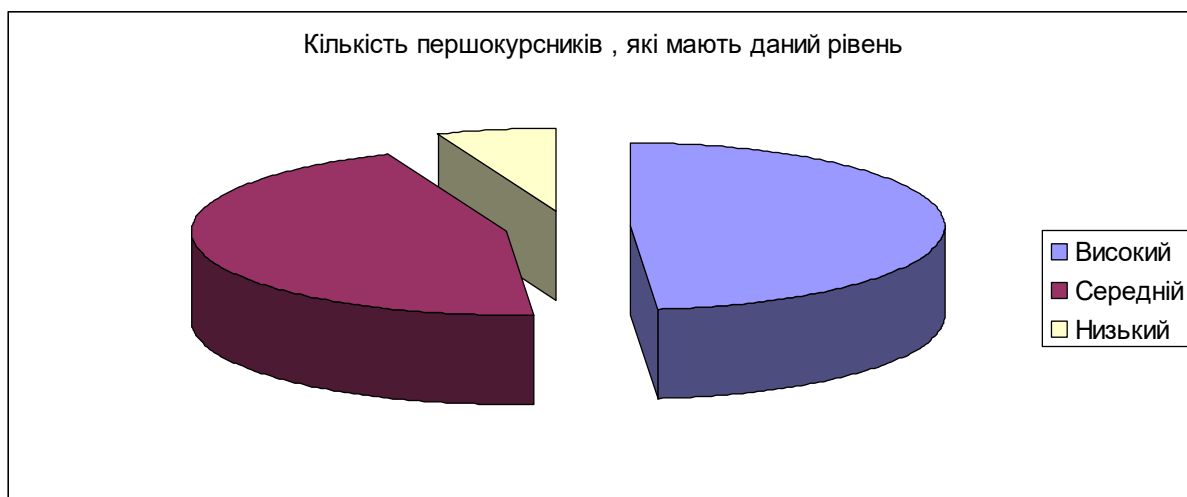


Рис. 3.3. Сегментограма групи здобувачів вищої освіти за методикою «Потреба в досягненні» Т.Елерса

Суб'єкти, мотивовані на успіх, а це (48,48%) вважають за краще завдання середніх або трохи вище середніх труднощів. Вони впевнені в успішному результаті задуманого, їм властиві пошук інформації для судження про свої успіхи, рішучість у невизначених ситуаціях, схильність до розумного ризику, готовність взяти на себе відповідальність, велика наполегливість при прагненні до мети, адекватний середній рівень домагань, який підвищують після успіху і знижують після невдачі. Дуже легкі завдання не приносять їм почуття задоволення і справжнього успіху, а при виборі занадто важких велика ймовірність неспіху; тому вони не вибирають ні ті, ні інші. Р. В. Уайт [33] для тих, хто прагне до високої майстерності, ввів термін «мотивація ефективності». Він вважає, що людина активна тому, що відчуває потребу в ефекті своїх дій. Коли спроби призводять до задоволення цієї потреби, виникає почуття компетентності, що супроводжується переживанням радості і задоволення. З «мотивом досягнення» пов'язані і такі властивості особистості, як наполегливість і завзятість.

Середній рівень мотивації досягнення успіху, у групі (45,46%), свідчить про адекватну самооцінку і оптимальну якість діяльності. При виборі ж завдань середньої складності успіх і невдача стають

рівноімовірними і результат стає максимально залежним від власних зусиль людини. У ситуації змагання і перевірки здібностей вони не губляться [33].

Люди з низьким рівнем мотивації до успіху проявляють невпевненість в собі, обтяжені виконуваною роботою. Виконання важких завдань викликає у них дискомфорт [69]. Таких в групі 2 випробуваних. Де мотивація до успіху низька потрібне коригування.

Тест 4. За методикою дослідження «Мотивація до уникнення невдач» до тесту № 4 були отримані такі загальні дані (див. **табл.В3.** в Додатку В).

Низький рівень мотивації до уникнення невдач, від 2 до 10 балів визначилося у 2 осіб № 6,7.

Середній рівень мотивації до уникнення невдач, Від 11 до 15 балів нараховано 10 випробуваних,це № 2,3,14,15,17,18,19,21,23,27.

Високий рівень мотивації до уникнення невдач,: від 16 до 20 балів, виявилось 10 осіб № 1,4,5,12,13,16,20,26,28,32.

Дуже високий рівень мотивації. до уникнення невдач, 20 та вище балів, визначилося 11 осіб № 8,9,10,11,22,24,25,29,30,31,33.

Таблиця 3.4

Результати діагностики групи здобувачів вищої освіти за методикою дослідження «Мотивація до уникнення невдач»

| пн/ п | Рівні домагань | Кількість першокурсників , які мають даний рівень |
|----------|--------------------------------|---|
| 1. | Понад 20 балів | 33,34% |
| 2. | від 16 до 20 балів високий | 30,3% |
| 3. | від 11 до 15 балів середній | 30,3% |
| 4. | від 2 до 10 балів низький | 6,06% |

Рівень переважаючих чинників групи здобувачів вищої освіти психологи 1 курсу за методикою «Мотивація до уникнення невдач» відображений на сегментограмі (див. рис. 3.4.).

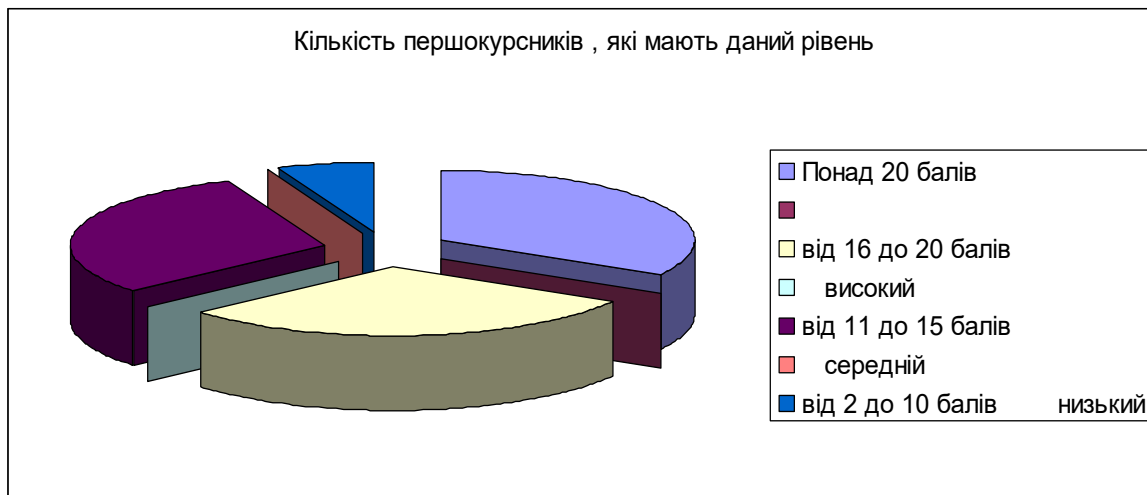


Рис. 3.4. Сегментограма групи здобувачів вищої освіти за методикою «Мотивація до уникнення невдач» Т. Елерса

У деяких людей і особливо у жінок існує мотив уникнення успіху, тому що вони бояться негативних наслідків. Цей мотив виникає у чоловіків і жінок в ситуаціях, коли їх професійний вибір не відповідає традиційним статево-рольовим уявленням суспільства. Також батьки, що не роблять підтримки своїм дітям, постійно обмежують їхню ініціативу, створюють тим самим передумови для формування у своїх дітей «мотиву уникнення зусилля». Вчителі, які вдаються до соціального порівняння при оцінці робіт учнів, сприяють розвитку цієї мотиваційної властивості особистості [33]. Таких серед досліджуваних виявилось 2 респондента (6,07%). Коли у людини є висока мотивація до уникнення невдач (захист), то це перешкоджає мотиву до успіху - досягненню мети.

Високий рівень уникнення невдач і захисту, а це понад 16 балів і вище у 21 особи (60,6%). Люди, у яких переважає мотив уникнення невдач, віддають перевагу малому, або, навпаки, надмірно великий ризик, де невдача

не загрожує престижу. У них, як правило, високий рівень захисту і страху перед нещасними випадками. Домінування у людини мотиву уникнення невдач призводить до заниження самооцінки і рівня домагань [69].

Середній рівень мотивації до уникнення невдач мають лише 10 респондентів.

Таким чином, результати даного дослідження показують, що у більшості першокурсників високий рівень мотивації досягнення успіху, (понад 15 осіб) та низький рівень мотивації уникнення невдач (2 людини). Коли мотивація людини вище до успіху, тим нижче готовність уникати невдачі. При цьому мотивація до успіху буде впливати і на надію на успіх: при сильній мотивації до успіху надії на успіх зазвичай скромніший, ніж при слабкій мотивації до успіху. До того ж людям, мотивованим на успіх і мають великі надії на нього, властиво уникати невдачі [69].

3.3. Оцінка ефективності корекційних заходів за допомогою t-критерію Ст'юдента

Для порівняння вибірових середніх величин, що належать до двох сукупностей даних, і для рішення питання про те, чи відрізняються середні значення статистично вірогідно друг від друга, використовують t -критерій Ст'юдента.

Його основна формула виглядає таким способом:

$$t = \frac{[x1-x2]}{[m1+m2]}, \quad (3.1)$$

де $x1$ - середнє значення змінної по однієї вибірки,

x_2 - середнє значення змїнної по другїй вибїрцї даних;

m_1 і m_2 - інтегровані показники відхилень приватних значень із двох порівнюваних вибїрок від відповідних їм середніх величин.

m_1 і m_2 , у свою чергу, обчислюються по наступним формулам:

$$m_1 = \frac{S_1}{n_1} ; \quad m_2 = \frac{S_2}{n_2}, \quad (3.2)$$

де: S_1 - вибїркова дисперсія першої перемінної (по першїй вибїрцї);

S_2 - вибїркова дисперсія другої перемінної (по другїй вибїрцї);

n_1 - число приватних значень перемінної в першїй вибїрцї;

n_2 - число приватних значень перемінної по другїй вибїрцї.

З метою порівняння вибїркових середніх величин, які належать до двох груп даних, вирішення питання статистичної відмінності середніх значень, та визначення успішності проведеного експерименту необхідно розрахувати коефіцієнт Ст'юдента

Для визначення коефіцієнта Ст'юдента була обрана шкала «Придбання знань» з методики вивчення мотивації навчання у вузі Т.І. Ільїної . Також дані з методики за «Потреба в досягненні» Т.Елерса і шкала «навчально-пізнавальні мотиви» за методикою мотивації (А. Реан, В. Якунін). Зроблені підрахунки і занесені в таблицю. (див. табл.3.5.)

1.Шкала «учбова мотивація» значення t-критерію Ст'юдента 0,07195

$$v = n_1 + n_2 - 2 = 64$$

Число ступенів свободи $f = 64$

відмінності статистичної достовірності не значимі ($p = 0.162308$)

Емпіричні значення критерію Т-Ст'юдента для незалежних вибірок

| Назва шкал | Середнє значення у групі 1 | Середнє значення у групі 2 | Емпіричне значення критерія | Рівень значимості |
|------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|------------------------------------|--------------------------|
| учбова мотивація | 9.412±2.856 | 9.494±2.752 | -0.119 | 0.906 |
| досягнення успіху | 16.364±4.866 | 16.455±4.744 | -0.077 | 0.939 |
| учбово пізнавальна мотивація | 4.209±0.623 | 5.385±6.428 | -1.046 | 0.303 |

Рівень достовірності <1% ($p < 0,01$), формувальний експеримент є вдалим.

Таким чином провівши формувальний експеримент серед здобувачів вищої освіти переміщеного ЗВО 1 курсу за спеціальністю "Психологія" були зроблені наступні висновки.

1. Розроблена програма соціально-психологічного тренінгу, спрямованого на формування підвищення навчальної мотивації.

В ході констатувального експерименту з'ясувалося що 8 випробовуваних при тестуванні зробили неадекватний вибір між знаннями, професією і дипломом. Мета програми - створення психолого-педагогічних умов розвитку навчальної мотивації здобувачів вищої освіти. Завдання програми таке:

- сприяти усвідомленню здобувачів вищої освіти власних особистісних якостей і розвитку професійно важливих якостей,

- сприяти усвідомленню першокурсниками своєї індивідуальності і її розвитку,

- посилити внутрішню навчально-пізнавальну мотивацію,

- розвинути цілепокладання, що приводить до розуміння і прийняття сенсу навчальної діяльності, усвідомлення важливості навчання для власної особистості і майбутньої професійної діяльності,

- сформувати позитивне ставлення до навчального процесу.

Методи роботи: бесіда, лекція, групова дискусія, метод «мозкового штурму», ділова гра, рольова гра, вправи (в т.ч. медитативні), домашня робота. Форма організації занять - групова

Програма складається з трьох етапів: вступного, рефлексивного та теоретичного в які включені 11 занять. Але в зв'язку з карантинном в країні тренінг відкладений на невизначений час.

2. Проведено формуючий експеримент і зроблено статистичний та психологічний аналіз результатів експерименту. Всі результати тестів підраховані і внесені в таблиці по кожному тесту окремо.

За результатами тесту¹ характеризуючи групу психологів 1го курсу можна сказати, що у групі 29 (87,88%) осіб зробили свій вибір за першими двома шкалами переважаючим. Збіг мотивів говорить про те що здобувачі вищої освіти сподіваються отримати від вибору професії не тільки свій інтерес до навчання але і професійні навички.

Аналізуючи результати теста №2 випробовувані показали низькі результати за шкалами комунікативні мотиви (7), мотиви уникнення невдачі (1), професійні мотиви (8), і соціальні мотиви (1). За шкалою навчально-пізнавальні мотиви було виявлено 13 осіб. За шкалою мотиви творчої самореалізації 17 чоловік. Деякі (8 осіб) вибрали кілька шкал. Можна відзначити що у здобувачів вищої освіти першого курсу спеціальність «Психологія» є бажання навчатись і реалізувати себе як особистість.

За методикою Т.Елерса була визначена мотиваційна спрямованість на досягнення успіху. У групі переважає мотивація досягнення за вищим показником – це 16 осіб та за середнім показником 15 осіб. Мотив прагнення до успіху розуміється як схильність до переживання задоволення і гордості при досягненні результату. У кого переважає мотивація досягнення розглядають завдання як стимул до руху вперед, до розвитку, реагують на появу перешкод з оптимізмом і енергією. Вони спираються на свій творчий хист (реально оцінюючи і розвиваючи його), докладають зусиль для досягнення мети, думаючи, що багато в чому тільки від них самих залежить успіх. Там де мотивація до успіху низька потрібне коригування.

За методикою дослідження «Мотивація до уникнення невдач» до тесту № 4 були отримані такі загальні дані. Дуже високий та високий рівень мотивації до уникнення невдач визначилося 21 особи. Середній рівень мотивації до уникнення невдач, до захисту, мають 10 випробовуваних. У 2 осіб низький рівень мотивації до захисту. Такі індивіди зацікавлені в успіху діяльності, а досягнувши його, підвищує активність

3.Зроблено оцінка ефективності корекційних заходів за допомогою t-критерію Стьюдента...

Після порівняння показників за шкалою "придбання знань" за методикою мотивації навчання у вузі Т.І. Ільїної і обчислення коефіцієнта Стьюдента, який $<1\%$ можна прийти до висновку, що значення t-критерію Стьюдента входить в межу достовірності. Таким чином формувальний експеримент є вдалим.

Оскільки в формувальному експерименті відбулися непомітні зміни то навчальна мотивація в групі не змінилась. Це доводить, що для збільшення навчальної мотивації необхідно застосовувати зовнішню мотивацію для зацікавленості, зміни та розширення світогляду.

ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній роботі представлені результати дослідження щодо формування навчальної мотивації у здобувачів вищої освіти переміщеного ЗВО. Отримані результати дозволяють зробити такі висновки.

1. Проведено аналіз вітчизняної та зарубіжної літератури дав можливість з'ясувати, що таке мотив та мотивація. Встановлено, що мотив – це динамічний процес фізіологічного та психологічного плану, керуючий поведінкою людини, що визначає його спрямованість, організованість, активність і стійкість, як основна складова соціальної взаємодії, та розглянуто механізми психологічного впливу при взаємодії. Мотивація – це процес свідомого формування та реалізації мотиву, який з одного боку виступає елементом структури діяльності, а з іншого спонукає індивіда до досягнення наміченої мети.

2. Навчальна мотивація визначається як приватний вид мотивації, включений в діяльність, що пов'язана з опануванням нового знання та досвіду. Успішність здобувачів вищої освіти багато в чому залежить від розвитку навчальної мотивації, а не тільки від природних здібностей. Внутрішні мотиви мають безпосередній зв'язок з цілями діяльності. До них відносяться такі мотиви, які безпосередньо пов'язані з процесом пізнання. До активів особистості відносяться інтереси, ідеали, потреби, установки, стереотипи та інші. Ці психологічні стани створюють прагнення до самоствердження та самореалізації в навчальній діяльності. Зовнішні мотиви прямо не спрямовані на пізнання, але мають до нього відношення та здійснюють на процес пізнання певний вплив. До них відносяться відповідальність, прагнення мати певну позицію, отримати схвалення, постійно отримувати стипендію і так далі. Від того, яка з мотивацій (внутрішня або зовнішня) впливає на процес навчання, залежать загальні результати навчальної діяльності.

3. На підставі проведених емпіричних студій було з'ясовано, що серед випробуваних здобувачів вищої освіти тих, у кого переважає високий рівень навчальної мотивації – 84,8%. Такі випробувані мають велику потребу у прагненні до досягнення відчутних і конкретних результатів в навчальній діяльності, що підтверджується високими показниками досягнення успіху і низьким щодо уникнення невдач. Випробувані – здобувачі вищої освіти із середнім і низьким рівнем навчальної мотивації склали 15,2%. Для таких випробуваних мають значення зовнішні мотиви навчальної діяльності, а саме, для того щоб учитися потрібна підтримка, отримання схвалення батьків, викладачів, комунікативні мотиви (обмін інформацією між людьми для досягнення взаєморозуміння з метою взаємодії). Оскільки є тяга до знань, але немає знання про професію як спеціальності, то відповідно рівень досягнення успіхів виявляється середнім і навіть низьким.

4. Унаслідок розробленої програми соціально-психологічного тренінгу щодо підвищення навчальної мотивації здобувачів вищої освіти вдалося покращити показники навчальної мотивації та комунікативних спроможностей випробуваних на 3%, а навчально-пізнавальних мотивів на 9%. Разом із цим, на 3% вдалося зменшити показники випробуваних щодо рівня мотивації, пов'язаної з уникненням невдач. Перевірка на статистичну значущість ефективності реалізованих програмних заходів була здійснена за допомогою методів математичної статистики та показала свою валідність. Проте, такі невеликі позитивні зрушення можуть бути пояснені дефіцитом часу, у який проводилися тренінгові заняття та обмеженими умовами реалізації програми (карантинні обмеження у зв'язку з поширення коронавірусної інфекції COVID-19).

Перспективи подальших наукових пошуків ми вбачаємо у дослідженні психологічних чинників і механізмів, що негативно впливають на формуванню навчальної мотивації у здобувачів вищої освіти на різних етапах навчання, а також у розробці інтерактивних методів навчання та

вдосконалення тренінгових програм щодо стимулювання навчальної мотивації здобувачів вищої освіти.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Абдуллаева М. М. Особенности профессиональной идентичности представителей творческих профессий / М. М. Абдуллаева // Вестник Московского государственного лингвистического университета. 2009. – № 563. – С. 35-50.
2. Ананьев Б.Г. Избранные психологические труды / Б.Г.Ананьев – М.: Педагогика, 1980. – Т.1. – 230 с., Т.2. – 288 с.
3. Асеев В.Г. Мотивация поведения и формирование личности / В.Г. Асеев – М.: Мысль, 2012. – 158 с.
4. Баранова М.С. Роль медицинского образования в современном обществе / Баранова М.С., Ермолаева Е.В. // Бюллетень медицинских интернет-конференций 2016. – Т. 6. – № 1. – 158 с.
5. Бадмаева Н.Ц. Влияние мотивационного фактора на развитие умственных способностей: монография / Н.Ц.Бадмаева – Улан-Удэ : Изд-во ВСГТУ, 2004. –С. 151-154.
6. Бердникова Д.В. Исследование взаимосвязи мотивации достижения с учебной мотивацией и другими личностными характеристиками / Бердникова Д.В. Виндекер О.С. // Психол. вестн. Урал. фед. ун-та. 2013. Вып. 10.- С. 6–14.
7. Бех І. Виховання особистості: У 2 кн.: Навч.-метод. посібник / І. Бех. – К.: Либідь, 2003. – Кн.1: – 280 с.
8. Бех І. Д. Рефлексія в духовному саморозвитку особистості / І. Д. Бех // Педагогіка і психологія. 2012. – № 1. – С. 30-37.
9. Богданов И. В. Психология и педагогика / И. В. Богданов, С.В. Лазарев, С.С. Ануфриенко, Е.В. Чмыхова и др. – Режим доступа : <http://www.gumer.info/bibliotekBuks/Pedagog/bogd/index.php> – Назва з екрану.
10. Божович Л.И. Изучение мотивации поведения детей и подростков / Л. И. Божович, Л. В. Благоннадежной.– М.: «Педагогика» 1972. – 352 с.

11. Божович Л.И. Проблема развития мотивационной сферы ребенка / Л.И. Божович – М.: «Педагогика», 1972. – С 41-42
12. Братусь Б.С. Смысловая сфера личности / Б.С. Братусь – СПб.: Изд-во «Питер», 2000. – 480 с.
13. Вартанова И.И. К проблеме диагностики мотивации: [О различных методиках диагностики] / И.И. Вартанова // – Вестник Московского университета. 1998. - №2. – С.80-87.
14. Васильева Л.В. Мотивация выбора профессии как ведущий фактор регуляции учебной активности студента / Л.В.Васильева, Е.Л.Маркова // Проблемы высшего образования. 2005. № 1. – С. 170-173
15. Вачков И. Основы технологии группового тренинга. / И.М. Вачков. – М.: Изд-во «Ось-89», 2000 - 176 с.
16. Вербицкий А.А. Развитие мотивации студентов в контекстном обучении. Монография. / А.А.Вербицкий, Н.А.Бакшаева – М.: Издательство: Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, 2000. – 200 с.
17. Вербицкий А.А. Формирование познавательной и профессиональной мотивации студентов / А.А. Вербицкий, Т.А.Платонова – М.: Логос, 1986.- 40 с .
18. Вилюнас В.К. Психологические механизмы биологической мотивации/ В. К. Вилюнас – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1990. – 285 с.
19. Врублевская М. М. Профориентационная работа в школе: Методические рекомендации / М. М. Врублевская, О. В. Зыкова - Магнитогорск: МаГУ, 2004. – 80 с. (С. 7 - 9)
20. Выготский Л. С. Мышление и речь / Л. С. Выготский / Собр. соч.: в 6 т. Т.2. – М.: Педагогика, 1982. С. 5-361.
21. Войтко А. І. Професійна активізація молоді на основі професійних проб / А. І. Войтко, М. С. Янцур. – Рівне : МПУ ДЦЗ МОУ РДПІ, 1996. – 55 с.
22. Гроголева О. Ю. Психология мотивации: учебное пособие / О. Ю Гроголева - Омск : Изд-во Ом. гос. ун-та, 2015. - 125 с.

23. Гуревич Р. С. Інформаційні технології навчання: інноваційний підхід : навчальний посібник / Р. С. Гуревич, М. Ю. Кадемія, Л. С. Шевченко : за ред. Гуревича Р. С. – Вінниця : ТОВ фірма «Планер», 2012. – 348 с.
24. Даниличева Н.А. Психология профессионального успеха / Н.А. Даниличева, Л.А. Балакирева. - Санкт-Петербург: ООО «СЛП»,1998. - 387с.
25. Джеймс У. Психология./ У.Джеймс – М.: Изд-во Академический проект, 2011.- 156 с
26. Джидарьян И. А. О месте потребностей, эмоций и чувств в мотивации личности // Теоретические проблемы психологии личности. Под ред. Е. В. Шороховой / И.А. Джидарьян. – М.: Наука, 1974. – С.145-169
27. Ермолаева Е. В. Медицинская профессия: требования современного общества / Е. В. Ермолаева, Л. А. Павлова // научно-практическая конференция с международным участием. 2013. –С. 369-375
28. Журавлева Н. А. Психологические типы ценностных ориентаций личности в современном российском обществе / Н. А. Журавлева // Вестник РУДН. Серия: Педагогика и психология. 2009. №4. – С. 18-24
29. Завацька Н. Є. Психологічні умови формування адаптивних можливостей студентів вищих навчальних закладів гуманітарного профілю: монографія / Н. Є. Завацька, Ю. В. Сербін, Ю. О. Бохонкова. – Сєвєродонецьк: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2017. – 176 с.
30. Занюк С. С. Психология мотивации:Теория и практика мотивирования. Мотивац. тренинг / С. Занюк. - Киев : Эльга-Н : Ника-Центр, 2001 – 352с.
31. Иващенко Г.А. Развитие профессиональной мотивации у будущих инженеров / Г.А.Иващенко В.М.Камчаткина // Вестник ЗабГУ , 2010. – № 2. – С. 102-109.
32. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы / Е.П. Ильин – СПб.: Питер. 2004. 509 с.

33. Ильин Е.П. Психология творчества, креативности, одаренности / Е.П.Ильин – СПб.: Питер, 2012. - 434 с.
34. Ільїна Т.І. Методика «Вивчення мотивації навчання у ВНЗ» [Електронний ресурс] / Т. І. Ільїна. – Режим доступу : <http://kpnpu.edu.ua/wpcontent/uploads/sites/13/2014/01/Методика-«Вивчення-мотивації-навчання-увищі»-Т.І.-Ільїна.pdf> – Назва з екрану.
35. Изард К. Э. «Психология эмоций» / К. Э. Изард - СПб.: Питер, 2000. 464 с
36. Калініченко А. І. Педагогічні умови організації самовиховання студентської молоді : автореф.дис. канд.пед.наук:13.00.04 / А. І. Калініченко. – Вінниця. 2002. — 16 с.
37. Каргин М.И. Особенности мотивов выбора профессии у старшеклассников общеобразовательных организаций / М.И.Каргин, В.Ю.Глебов // Современные проблемы науки – 2016. – № 6. 35 с.
38. Климов Е.А. Как выбирать профессию / Е.А. Климов. – М.: ВЛАДОС, 2004. - 328с.
39. Клименко И.В. Особенности исследования динамики мотивации выбора профессии и целей обучения в вузе / И.В. Клименко, Ю.А. Долгов //Вестник государственного университета серия «Проблемы высшего образования». Воронеж – №1, 2014 г. – - 58-64 с.
40. Климов Е.А. Введение в психологию труда./ Е.А.Климов – М.: ЮНИТИ, 1998. 350с.
41. Климчук В. А. Тренинг внутренней мотивации. / В. А. Климчук– СПб: Издательство: Речь 2006, - 76с.
42. Клопота Є. А. Тренінг самопізнання та саморозвитку : навч. посіб. для студ. Вищ. навч. закл. / Є. А. Клопота Держ. вищ. навч. закл. «Запорізь. Нац. ун-т» м-ва освіти і науки, молоді та спорту України. – Запоріжжя : ЗНУ, 2013. – 207 с.

43. Ковалев В.И. Мотивационная сфера личности и ее динамика в процессе профессиональной подготовки / В.И. Ковалев В.Н.Дружинин // Психол. журн. 2000. Т. 2. № 6.- 35 с.

44. Комусова Н.В. Развитие мотивации к овладению профессией в период обучения в вузе //Автореф. дис. канд. псих. наук19.00.07/ Н.В.Комусова – Л.: ЛГУ, 1983. – 265 с.

45. Кручинин В.А. Формирование мотивации достижения успеха в подростковом возрасте: монография / В.А.Кручинин, Е.А. Булатова Нижегород. гос. архит.строит. ун-т. Н. Новгород: ННГАСУ, 2010. - 155с.

46. Кулюткин Ю.Н. Личностные факторы развития познавательной активности учащихся в процессе обучения / Ю.Н.Кулюткин // Вопросы психологии. 1984. № 5.- С. 41-45

47. Лазурский А. Ф. Избранные труды по общей психологии. Психология общая и экспериментальная / А. Ф. Лазурский – Спб. : Алетейя, 2001. – 288 с.

48. Леонтьев А.Н. Потребности, мотивы и эмоции. Конспект лекций./ А.Н. Леонтьев – М.: Издательство Московского Университета, 1971. – 40 с.

49. Леонтьев А.Н. Психологические проблемы программированного обучения / А.Н. Леонтьев, П.Я. Гальперин // Вып. 138. – Ч. 3. – М. 1965. – С. 9-18

50. Леонтьев А.А. Психология общения. / А.А.Леонтьев — М.: Смысл, 2007. —368с.

51. Магомед-Эминов М.Ш. Мотивация и мотив / М.Ш. Магомед-Эминов // Психолого-педагогические проблемы мотивации учебно-трудовой деятельности. Печатные материалы научно-практической конференции. – Новосибирск, 1985. - С. 33-35

52. Мандель Б.Р. Педагогическая психология: ответы на трудные вопросы. / Б.Р. Мандель – Ростов-на-Дону: Феникс, 2007.— 384 с.

53. Маркова А.К. Формирование мотивации учения в школьном возрасте. Пособие для учителя./ А.К.Маркова – М.: Просвещение, 1983. – 127 с.
54. Маркова А.К. Стратегии формирования мотивация учения / А.К. Маркова // Перспективы: Вопросы образования. 2001. - №3. – С.23-36.
55. Маслоу А. Мотивация и личность./ А.Маслоу – 3-е издание. – СПб.: Питер, 2008. 352 с
56. Матюхина М.В. Изучение и формирование мотивации учения у младших школьников / М. В. Матюхина – М.: Просвещение, 2010. – 340 с.
57. Методы психологического изучения профессий в сборнике / М.М.Абдуллаева // Вестник Московского университета Изд-во Моск. ун-та (М.) № 1, 2019 - С. 34-50
58. Микляева А.В. «Трудный класс» Диагностическая и коррекционная работа / А.В.Микляева П.В. Румянцева – С-П.: Речь, 2007. - 248с.
59. Орлов Ю. М. «Потреба в досягненні» [Електронний ресурс] / Ю.М.Орлов, В.І.Шуригін, Л.П.Орлова – Режим доступу: <http://um.co.ua/11/11-2/11-27222.html>
60. Орлов Ю.М. Потребностно - мотивационные факторы эффективности учебной деятельности студентов ВУЗа: Автореф.д-ра психол. н.19.00.07/ Ю.М.Орлов – М.: Изд-во Московского университета, 1984. 30 с.
61. Овчарова Р.В. Справочная книга школьного психолога. / Р.В. Овчарова – М.: « Учебная литература» 1996. – 352 с.
62. Панфёров В.Н. Психология общения / В.Н.Панфёров // Вопросы философии. 1971. № 7. С. 126—131.
63. Петровский А.В. Мотивация как проявление потребностей личности / А.В.Петровский – М.: ЛитМир 1976. – С. 110-129
64. Педагогика. / Н.В.Бордовская А.А.Реан СПб.: Питер 2006.– 304 с.
65. Практическая психология образования / [А.Д.Андреева, А.Д.Воронова,Т.В.Вохмянина и др.] ; под ред.И. В. Дубровиной: Учебник

для студентов высших и средних специальных учебных заведений.— М.:Издательство «ГЦ Сфера», 1997. 528с.

66. Профессиональная мотивация. Психологический словарь. Режим доступа: [http:// azps.ru/handbook/p/prof738.html](http://azps.ru/handbook/p/prof738.html).

67. Професійне становлення особистості майбутнього вчителя: монографія / О.Акімова В. Галузьяк[та ін.] – Вінниця: «Твори», 2018. – 328 с.

68. Психология. Словарь / Под общ. ред. А.В. Петровского, М. Г. Ярошевского – М.: Академия, 2001. – 512 с.

69. Райгородский Д.Я. Практическая психодиагностика. / Д. Я. Райгородский – М.: Бахрах-М, 2011. – 672 с

70. Рибо Т. Болезни личности. Опыт исследования творческого воображения. Психология чувств. / Т. Рибо – Издательство: Мн.: Харвест - 2002. - 784 с.

71. Реан А.А. Психология познания педагогом личности учащихся./А.А. Реан – М.: Высшая школа, 1990. – 80 с.

72. Роджерс К. Взгляд на психотерапию./ К.Роджерс – М.: Издательская группа «Прогресс», 2001. –480 с.

73. Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии./ С.Л.Рубинштейн – СПб.: Питер, 2002. – 704 с.

74. Рудестам К. Групповая психотерапия. Психокоррекционные группы – теория и практика / К.Рудестам - М.: Прогресс , 1990. – 368 с.

75. Сакович Н.А «Практика сказкотерапии. Сборник сказок, игр и терапевтических программ» / Н.А. Сакович – Речь: С-П, 2005. – 209с.

76. Слива А.В. Применение социологических методов для мониторинга качества коллективных тренингов / А.В.Слива , В.Н.Фокина , Т.Ю.Фокина // Инновации в образовании. 2002. - №1. - С. 80-85.

77. Стародубцева В.К. Мотивация студентов к обучению / В.К. Стародубцева // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – №6. – 124с.

78. Сулова О.И. Формирование мотивационного компонента профессионального становления будущих педагогов-психологов: автореф. дис. канд. пед. наук. 13.00.08 / О.И.Сулова - Саратов - 2007. - 22 с.
79. Сучков Д.А. Роль медицинской профессии в современном обществе / Д.А.Сучков В.В.Михайлин Е.В.Ермолаева - ГБОУ ВПО Саратовский ГМУ им. В.И. Разумовского 2016. Т. 6. № 1.- 221с.
80. Таланов В.Л. Справочник практического психолога./ В.Л.Таланов И.Г .Малкина-Пых – М.: Изд-во:Эксмо, 2004 .- 928.с
81. Упражнения для тренинга со студентами // журнал «Образовательные технологии и общество» 2014. № 3. – С. 125–128
82. Фомин А.Е. Психологическая наука и образование / А.Е Фомин psyedu.ru 2011. Том. 3 № 3.
83. Фопель К. Как научить детей сотрудничать? Психологические игры и упражнения. Практическое пособие для педагогов и школьных психологов / К.Фопель – М.: Генезис, 2000. — 160 с.
84. Фрэнкин Р. Мотивация поведения: биологические, когнитивные и социальные аспекты / Р.Фрэнкин – СПб.: Питер. 2003. – 201 с.
- 85.Хайруллин Ф.Г. Некоторые проблемы формирования профессиональных интересов молодежи [Текст] / Ф. Г. Хайруллин // Мотивация жизнедеятельности студента. – Таллин, 2000. - С. 69-75
86. Харламов И.Ф. Педагогика : учебник / И.Ф.Харламов // Гомельский гос. ун-т . Беларуская думка. 2005. № 11. – С. 5–9
87. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность./ Х.Хекхаузен 2-е изд.- СПб.: Питер, 2003. – 93 с.
88. Хекхаузен Х. «Психология мотивации достижения» / Х. Хекхаузен – СПб.: Питер, 2001. –96 с.
89. Шишкеедов П.Н. Общая психология [Текст] / П. Н. Шишкеедов. - Москва : Эксмо, 2009. – 284с.

90. Шкуратова А.П. Исследование мотивации достижения в учебном процессе. / А.П.Шкуратова // Вестник Забайкальского государственного университета (Вестник ЗабГУ). – 2014. – № 02 (105). – С. 47-52.

91. Шмелев А. Г. Психодиагностика личностных черт / А. Г.Шмелев – СПб .: Речь, 2002. – 480с.

92. Шрайнер К. Как снять стресс: 30 способов улучшить свое самочувствие за 3 минуты / К.Шрайнер – Изд-во: М.: Прогресс, Универс, 1993. – 269с.

93. Якобсон П.М. Психологические проблемы мотивации поведения человека / П.М. Якобсон — М.: Просвещение, 1969. – 320 с.

94. Якобсон П.М. Психологические проблемы мотивации поведения человека. [Текст]. / П.М. Якобсон — М.: Политиздат, 1969 — 471с.

95. Seligman M.E. Reivich K. Jaycox L. & Gilham J. The optimistic child. Boston: Houghton Mifflin, 1995. –336p.

Методика изучения мотивации обучения в вузе Т.И. Ильиной

При создании данной методики автор использовала ряд других известных методик. В ней имеются три шкалы: «Приобретение знаний» (стремление к приобретению знаний, любознательность); «Овладение профессией» (стремление овладеть профессиональными знаниями и сформировать профессионально важные качества); «Получение диплома» (стремление приобрести диплом при формальном усвоении знаний, стремление к поиску обходных путей при сдаче экзаменов и зачетов). В опросник, для маскировки, автор методики включила ряд фоновых утверждений, которые в дальнейшем не обрабатываются.

Опросный лист

Факультет Курс Группа
 Фамилия..... Имя
 Отчество.....
 Дата заполнения

Инструкция: Отметьте ваше согласие знаком «+» или несогласие знаком «-» со следующими утверждениями.

1. Лучшая атмосфера занятий – атмосфера свободных высказываний.
2. Обычно я работаю с большим напряжением.
3. У меня редко бывают головные боли после пережитых волнений и неприятностей.
4. Я самостоятельно изучаю ряд предметов, по моему мнению, необходимых для моей будущей профессии.
5. Какое из присущих вам качеств вы выше всего цените? Напишите ответ рядом.
6. Я считаю, что жизнь нужно посвятить выбранной профессии.
7. Я испытываю удовольствие от рассмотрения на занятии трудных проблем.
8. Я не вижу смысла в большинстве работ, которые мы делаем в вузе.
9. Большое удовлетворение мне дает рассказ знакомым о моей будущей профессии.
10. Я весьма средний студент, никогда не буду вполне хорошим, а поэтому нет смысла прилагать усилия, чтобы стать лучше.
11. Я считаю, что в наше время не обязательно иметь высшее образование.
12. Я твердо уверен в правильности выбора профессии.
13. От каких из присущих вам качеств вы бы хотели избавиться? Напишите ответ рядом.
14. При удобном случае я использую на экзаменах подсобные материалы (конспекты, шпаргалки).
15. Самое замечательное время жизни – студенческие годы.

16. У меня чрезвычайно беспокойный и прерывистый сон.
17. Я считаю, что для полного овладения профессией все учебные дисциплины нужно изучать одинаково глубоко.
18. При возможности я поступил бы в другой вуз.
19. Я обычно вначале берусь за более легкие задачи, а более трудные оставляю на потом.
20. Для меня было трудно при выборе профессии остановиться на одной из них.
21. Я могу спокойно спать после любых неприятностей.
22. Я твердо уверен, что моя профессия дает мне моральное удовлетворение и материальный достаток в жизни.
23. Мне кажется, что мои друзья способны учиться лучше, чем я.
24. Для меня очень важно иметь диплом о высшем образовании.
25. Из неких практических соображений для меня это самый удобный вуз.
27. У меня достаточно силы воли, чтобы учиться без напоминания администрации.
28. Жизнь для меня почти всегда связана с необычайным напряжением.
29. Экзамены нужно сдавать, тратя минимум усилий.
30. Есть много вузов, в которых я мог бы учиться с не меньшим интересом.
31. Какое из присущих вам качеств больше всего мешает учиться? Напиши ответ рядом.
32. Я очень увлекающийся человек, но все мои увлечения так или иначе связаны с будущей профессией.
33. Беспокойство об экзамене или работе, которая не выполнена в срок, часто мешает мне спать.
34. Высокая зарплата после окончания вуза для меня не главное.
35. Мне нужно быть в хорошем расположении духа, чтобы поддержать общее решение группы.
36. Я вынужден был поступить в вуз, чтобы занять желаемое положение в обществе, избежать службы в армии.
37. Я учу материал, чтобы стать профессионалом, а не для экзамена.
38. Мои родители хорошие профессионалы, и я хочу быть на них похожим.
39. Для продвижения по службе мне необходимо иметь высшее образование.
40. Какое из ваших качеств помогает вам учиться? Напишите ответ рядом.
41. Мне очень трудно заставить себя изучать как следует дисциплины, прямо не относящиеся к моей будущей специальности.
42. Меня весьма тревожат возможные неудачи.
43. Лучше всего я занимаюсь, когда меня периодически стимулируют, подстегивают.
44. Мой выбор данного вуза окончателен.
45. Мои друзья имеют высшее образование, и я не хочу отставать от них.
46. Чтобы убедить в чем – либо группу, мне приходится самому работать очень интенсивно.
47. У меня обычно ровное и хорошее настроение.
48. Меня привлекает удобство, чистота, легкость будущей профессии.

Продовження Додатку А

49. До поступления в вуз я давно интересовался этой профессией, много читал о ней.

50. Профессия, которую я получаю, самая важная и перспективная.

51. Мои знания об этой профессии были достаточны для уверенного выбора.

Обработка и интерпретация результатов

КЛЮЧ к опроснику

Шкала «Приобретение знаний»

- за согласие («+») с утверждением по п. 4 проставляется 3,6 балла; по п. 17 – 3,6 балла; по п. 26 – 2,4 балла;

- за несогласие («-») с утверждением по п. 28 – 1,2 балла; по п.42 – 1,8 балла.

Максимум – 12,6 балла.

Шкала «Овладение профессией»

- за согласие по п. 9 – 1 балл; по п.31 – 2 балла; по п.33 – 2 балла; по п.43 – 3 балла; по п.48 – 1 балл и по п. 49 – 1 балл.

Максимум – 10 баллов.

Шкала «Получение диплома»

- за несогласие по п. 11 – 3,5 балла;

- за согласие по п. 24 – 2,5 балла; по п. 35 – 1,5 балла; по п. 38 – 1,5 балла и по п. 44 – 1 балл.

Максимум – 10 баллов.

Вопросы по пп. 5, 13, 30, 39 являются нейтральными к целям опросника и в обработку не включаются.

Преобладание мотивов по первым двум шкалам свидетельствует об адекватном выборе студентом профессии и удовлетворенности ею.

Продовження Додатку А

Методика для диагностики учебной мотивации студентов
[А. Реан, В. Якунин]
(модификация Н. Бадмаевой)

Методика для диагностики учебной мотивации студентов разработана на основе опросника А.А.Реана и В.А.Якунина (Ильин Е.П., 2000, с.434). К 16 утверждения вышеназванного опросника добавлены утверждения, характеризующие мотивы учения, выделенные В. Леонтьевым (2002, с.194), а также утверждения, характеризующие мотивы учения, полученные Н.Ц.Бадмаевой в результате опроса студентов и школьников. это - коммуникативные, профессиональные, учебно-познавательные, широкие социальные мотивы, а также мотивы творческой самореализации, избегания неудачи и престижа.

Назначение теста :Диагностика учебной мотивации студентов.

Инструкция к тесту

Оцените по 5-балльной системе приведенные мотивы учебной деятельности по значимости для Вас: 1 балл соответствует минимальной значимости мотива, 5 баллов – максимальной.

Тестовый материал

- 1.Учусь, потому что мне нравится избранная профессия.
- 2.Чтобы обеспечить успешность будущей профессиональной деятельности.
- 3.Хочу стать специалистом.
- 4.Чтобы дать ответы на актуальные вопросы, относящиеся к сфере будущей профессиональной деятельности.
- 5.Хочу в полной мере использовать имеющиеся у меня задатки, способности и склонности к выбранной профессии.
- 6.Чтобы не отставать от друзей.
- 7.Чтобы работать с людьми, надо иметь глубокие и всесторонние знания.
- 8.Потому что хочу быть в числе лучших студентов.
- 9.Потому что хочу, чтобы наша учебная группа стала лучшей в институте.
- 10.Чтобы заводить знакомства и общаться с интересными людьми.
- 11.Потому что полученные знания позволят мне добиться всего необходимого.
- 12..Необходимо окончить институт, чтобы у знакомых не изменилось мнение обо мне, как способном, перспективном человеке.

Продовження Додатку А

- 13.Чтобы избежать осуждения и наказания за плохую учебу.

14. Хочу быть уважаемым человеком учебного коллектива.
15. Не хочу отставать от сокурсников, не желаю оказаться среди отстающих.
16. Потому что от успехов в учебе зависит уровень моей материальной обеспеченности в будущем.
17. Успешно учиться, сдавать экзамены на «4» и «5».
18. Просто нравится учиться.
19. Попав в институт, вынужден учиться, чтобы окончить его.
20. Быть постоянно готовым к очередным занятиям.
21. Успешно продолжить обучение на последующих курсах, чтобы дать ответы на конкретные учебные вопросы.
22. Чтобы приобрести глубокие и прочные знания.
23. Потому что в будущем думаю заняться научной деятельностью по специальности.
24. Любые знания пригодятся в будущей профессии.
25. Потому что хочу принести больше пользы обществу.
26. Стать высококвалифицированным специалистом.
27. Чтобы узнавать новое, заниматься творческой деятельностью.
28. Чтобы дать ответы на проблемы развития общества, жизнедеятельности людей.
29. Быть на хорошем счету у преподавателей.
30. Добиться одобрения родителей и окружающих.
31. Учусь ради исполнения долга перед родителями, школой.
32. Потому что знания придают мне уверенность в себе.
33. Потому что от успехов в учебе зависит мое будущее служебное положение.
34. Хочу получить диплом с хорошими оценками, чтобы иметь преимущество перед другими.

Ключ к тесту и обработка результатов теста

Шкала 1. Коммуникативные мотивы: 7, 10, 14, 32.

Шкала 2. Мотивы избегания: 6, 12, 13, 15, 19.

Шкала 3. Мотивы престижа: 8, 9, 29, 30, 34.

Шкала 4. Профессиональные мотивы: 1, 2, 3, 4, 5, 26.

Шкала 5. Мотивы творческой самореализации: 27, 28.

Шкала 6. Учебно-познавательные мотивы: 17, 18, 20, 21, 22, 23, 24.

Шкала 7. Социальные мотивы: 11, 16, 25, 31, 33.

Продовження Додатку А

При обработке результатов тестирования необходимо подсчитать средний показатель по каждой шкале опросника.

Методика «Мотивация к успеху»

Автор методики Т. Элерс. Методика оценивает силу стремления к достижению цели, к успеху.

Инструкция

Вам предлагается ряд утверждений. При согласии с утверждением рядом с его цифровым обозначением ставьте на бланке для ответа знак «+» («да»), при несогласии — знак «-» («нет»).

Текст опросника

1. Когда имеется выбор между двумя вариантами, его лучше сделать быстрее, чем отложить на определенное время.
2. Я легко раздражаюсь, когда замечаю, что не могу на все сто процентов выполнить задание.
3. Когда я работаю, это выглядит так, будто я все ставлю на карту.
4. Когда возникает проблемная ситуация, я чаще всего принимаю решение одним из последних.
5. Когда у меня два дня подряд нет дела, я теряю покой.
6. В некоторые дни мои успехи ниже средних.
7. По отношению к себе я более строг, чем по отношению к другим.
8. Я более доброжелателен, чем другие.
9. Когда я отказываюсь от трудного задания, то потом сурово осуждаю себя, так как знаю, что в нем я добился бы успеха.
10. В процессе работы я нуждаюсь в небольших паузах для отдыха.
11. Усердие — это не основная моя черта.
12. Мои достижения в труде не всегда одинаково
13. Меня больше привлекает другая работа, чем та, которой я занят.
14. Порицание стимулирует меня сильнее, чем похвала.
15. Я знаю, что мои коллеги считают меня дельным человеком.
16. Препятствия делают мои решения более твердыми.
17. На моем честолюбии легко сыграть.
18. Обычно заметно, когда я работаю без вдохновения...
19. При выполнении работы я не рассчитываю на помощь других.
20. Иногда я откладываю то, что должен был сделать сейчас.
21. Нужно полагаться только на самого себя.
22. В жизни мало вещей, более важных, чем деньги.
23. Всегда, когда мне предстоит выполнить важное задание, я ни о чем другом не думаю.
24. Я менее честолюбив, чем многие другие.
25. В конце отпуска я обычно радуюсь, что скоро выйду на работу.

26. Когда я расположен к работе, я делаю ее лучше и квалифицированнее, чем другие.
27. Мне проще и легче общаться с людьми, которые могут упорно работать.
28. Когда у меня нет дел, я чувствую, что мне не по себе.
29. Мне приходится выполнять ответственную работу чаще, чем другим.
30. Когда мне приходится принимать решение, я стараюсь делать это как можно лучше.
31. Мои друзья иногда считают меня ленивым.
32. Мои успехи в какой-то мере зависят от моих коллег.
33. Бессмысленно противодействовать воле руководителя.
34. Иногда не знаешь, какую работу придется выполнять.
35. Когда что-то не ладится, я нетерпелив.
36. Я обычно обращаю мало внимания на свои достижения.
37. Когда я работаю вместе с другими, моя работа дает большие результаты, чем работа других.
38. Много, за что я берусь, я не довожу до конца.
39. Я завидую людям, которые не загружены работой.
40. Я не завидую тем, кто стремится к власти и положению.
41. Когда я уверен, что стою на правильном пути, для доказательства своей правоты я могу пойти и на крайние меры.

Обработка результатов

По 1 баллу проставляется за ответ «да» по следующим пунктам опросника: 2–5, 7–10, 14–17, 21, 22, 25–30, 32, 37, 41 и «нет» — по следующим: 6, 13, 18, 20, 24, 31, 36, 38 и 39. Ответы по пунктам 1, 11, 12, 19, 23, 33–35 и 40 не учитываются. Подсчитывается общая сумма баллов.

Выводы

Чем больше сумма баллов, тем больше у обследованного выражена мотивация на достижение успеха.

Продовження Додатку А

Методика «Мотивация к избеганию неудач»

Предложена Т. Элерс.

Инструкция

Вам предлагается список слов из 30 строк, по 3 слова в каждой строке. Выберите в каждой строке только одно слово, которое наиболее точно характеризует вас, и пометьте его на своем опросном листе знаком "+" или шифром (например, 1/1 или 21/2, где числитель — это номер строки, а знаменатель — номер слова в строке).

Вид опросного листа со списком слов

Продовження Додатку А

| № п/п | 1 | 2 | 3 |
|-------|--------------------|------------------|----------------------|
| 1 | смелый | бдительный | предприимчивый |
| 2 | кроткий | робкий | упрямый |
| 3 | осторожный | решительный | пессимистичный |
| 4 | непостоянный | бесцеремонный | внимательный |
| 5 | неумный | трусливый | недумающий |
| 6 | ловкий | бойкий | предусмотрительный |
| 7 | хладнокровный | колеблющийся | удалой |
| 8 | стремительный | легкомысленный | боязливый |
| 9 | незадумывающийся | жеманный | непредусмотрительный |
| 10 | оптимистичный | добросовестный | чуткий |
| 11 | меланхолический | сомневающийся | неустойчивый |
| 12 | трусливый | небрежный | взволнованный |
| 13 | опрометчивый | тихий | боязливый |
| 14 | внимательный | неблагодарный | смелый |
| 15 | рассудительный | быстрый | мужественный |
| 16 | предприимчивый | осторожный | предусмотрительный |
| 17 | взволнованный | рассеянный | робкий |
| 18 | малодушный | неосторожный | бесцеремонный |
| 19 | пугливый | нерешительный | нервный |
| 20 | исполнительный | преданный | авантюрный |
| 21 | предусмотрительный | бойкий | отчаянный |
| 22 | укрошенный | безразличный | небрежный |
| 23 | осторожный | беззаботный | терпеливый |
| 24 | разумный | заботливый | храбрый |
| 25 | предвидящий | неустранимый | добросовестный |
| 26 | поспешный | пугливый | беззаботный |
| 27 | рассеянный | опрометчивый | пессимистичный |
| 28 | осмотрительный | рассудительный | предприимчивый |
| 29 | тихий | неорганизованный | боязливый |
| 30 | оптимистичный | бдительный | беззаботный |

Додаток Б

Таблиця Б.1

Список групи здобувачів вищої освіти психологи 1 курсу навчання

| № пп | ПІБ | стать |
|------|------------------------|-------|
| 1. | Баштова Катерина | жін |
| 2. | Бегунова Діана | жін |
| 3. | Белозьорова Софія | жін |
| 4. | Бойко Яна | жін |
| 5. | Бордашевская Маргарита | жін |
| 6. | Бормінова Марія | жін |
| 7. | Братченко Ганна | жін |
| 8. | Бриль Дар'я | жін |
| 9. | Вдовиченко Поліна | жін |
| 10. | Волащенко Інна | жін |
| 11. | Воронцов Володимир | чол |
| 12. | Гончарова Дар'я | жін |
| 13. | Григоренко Ангеліна | жін |
| 14. | Дуднік Уляна | жін |
| 15. | Запороженко Тимофій | чол |
| 16. | Каліновская Крістіна | жін |
| 17. | Кімкінова Аліна | жін |
| 18. | Кирильчук Вікторія | жін |
| 19. | Ковальова Анжела | жін |
| 20. | Купіна Дарина | жін |
| 21. | Курочка Дар'я | жін |
| 22. | Ляшенко Єлізавета | жін |
| 23. | Лук'янова Поліна | жін |
| 24. | Міщенко Анастасія | жін |
| 25. | Мун Вікторія | жін |
| 26. | Неумивака Валерія | жін |
| 27. | Пекало Юрій | чол |
| 28. | Подбуртная Ксенія | жін |
| 29. | Приймак Інна | жін |
| 30. | Ричкова Вікторія | жін |
| 31. | Сидоренко Каріна | жін |
| 32. | Хусаїнов Валерій | чол |
| 33. | Шевченко Богдана | жін |

Продовження Додатку Б

Таблиця Б.2

Отримані дані групи здобувачів вищої освіти психологи 1 курсу навчання за методикою вивчення мотивації навчання у вузі Т.І. Ільїної.

| № п п | ПІБ | знання | професія | диплом | Результат вибору |
|-------|--------------|--------|----------|--------|------------------|
| 1. | Катерина Б. | 10,2 | 9 | 1,5 | адекватний |
| 2. | Діана Б. | 10,8 | 8 | 8,5 | неадекватний |
| 3. | Софія Б. | 10,8 | 9 | 8,5 | адекватний |
| 4. | Яна Б. | 12,6 | 10 | 7,5 | адекватний |
| 5. | Маргарита Б. | 10,8 | 7 | 5 | адекватний |
| 6. | Марія Б. | 7,2 | 7 | 2,5 | адекватний |
| 7. | Анна Б. | 9 | 8 | 2,5 | адекватний |
| 8. | Дар'я Б. | 10,8 | 5 | 7 | неадекватний |
| 9. | Поліна В. | 10,2 | 9 | 7,5 | адекватний |
| 10. | Інна В. | 12,6 | 7 | 4 | адекватний |
| 11. | Володимир В. | 12,6 | 8 | 2,5 | адекватний |
| 12. | Дар'я Г. | 9 | 6 | 1,5 | адекватний |
| 13. | Ангеліна Г. | 9 | 8 | 8,5 | неадекватний |
| 14. | Ульяна Д. | 12,6 | 8 | 4 | адекватний |
| 15. | Тимофій З. | 11,2 | 9 | 2,5 | адекватний |
| 16. | Крістіна К. | 3,6 | 5 | 1,5 | адекватний |
| 17. | Аліна К. | 10,8 | 3 | 0 | адекватний |
| 18. | Вікторія К. | 12,6 | 5 | 7 | неадекватний |
| 19. | Анжела К. | 5,4 | 7 | 7,5 | неадекватний |
| 20. | Дарина К. | 12,6 | 5 | 8,5 | неадекватний |
| 21. | Дар'я К. | 9,6 | 10 | 8,5 | неадекватний |
| 22. | Єлізавета Л. | 6,6 | 6 | 2,5 | адекватний |
| 23. | Поліна Л. | 7,2 | 6 | 2,5 | адекватний |
| 24. | Анастасія М. | 7,2 | 3 | 0 | адекватний |
| 25. | Вікторія М. | 5,4 | 5 | 1,5 | адекватний |
| 26. | Валерія Н. | 2,4 | 7 | 6,5 | неадекватний |
| 27. | Юрій П. | 6 | 3 | 1,5 | адекватний |
| 28. | Ксенія П. | 12,6 | 8 | 6 | адекватний |
| 29. | Інна П. | 7,2 | 9 | 0 | адекватний |
| 30. | Вікторія Р | 12,6 | 6 | 6 | адекватний |
| 31. | Каріна С. | 10,8 | 8 | 6 | адекватний |
| 32. | Валерій Х. | 11,4 | 10 | 8,5 | адекватний |
| 33. | Богдана Ш | 7,2 | 6 | 1,5 | адекватний |

Продовження Додатку Б

Таблиця Б.3

Отримані дані здобувачів вищої освіти психологи 1 курсу навчання за методикою мотивація досягнення успіху Т Элерс.

| № п п | ПІБ | мотивація досягнення успіху |
|--------------|--------------|------------------------------------|
| 1. | Катерина Б. | 20 |
| 2. | Діана Б. | 25 |
| 3. | Софія Б. | 19 |
| 4. | Яна Б. | 17 |
| 5. | Маргарита Б. | 24 |
| 6. | Марія Б. | 20 |
| 7. | Анна Б | 18 |
| 8. | Дар'я Б. | 13 |
| 9. | Поліна В. | 9 |
| 10. | Інна В. | 21 |
| 11. | Володимир В. | 6 |
| 12. | Дар'я Г | 15 |
| 13. | Ангеліна Г | 16 |
| 14. | Ульяна Д. | 18 |
| 15. | Тимофій З. | 24 |
| 16. | Крістіна К. | 15 |
| 17. | Аліна К. | 8 |
| 18. | Вікторія К. | 14 |
| 19. | Ангела К. | 14 |
| 20. | Дарина К. | 21 |
| 21. | Дар'я К. | 24 |
| 22. | Єлізавета Л | 13 |
| 23. | Поліна Л. | 11 |
| 24. | Анастасія М. | 12 |
| 25. | Вікторія М | 13 |
| 26. | Валерія Н | 20 |
| 27. | Юрій П. | 18 |
| 28. | Ксенія П | 17 |
| 29. | Інна П. | 11 |
| 30. | Вікторія Р | 17 |
| 31. | Каріна С. | 15 |
| 32. | Валерій Х. | 21 |
| 33. | Богдана Ш | 11 |

Продовження Додатку Б

Таблиця Б.4

Отримані дані здобувачів вищої освіти психологи 1 курсу навчання за методикою мотивація уникнення невдач за Т Елерс.

| № п п | ПІБ | мотивація уникнення невдач |
|--------------|--------------|-----------------------------------|
| 1. | Катерина Б. | 17 |
| 2. | Діана Б. | 13 |
| 3. | Софія Б. | 13 |
| 4. | Яна Б. | 19 |
| 5. | Маргарита Б. | 21 |
| 6. | Марія Б. | 6 |
| 7. | Анна Б | 8 |
| 8. | Дар'я Б. | 20 |
| 9. | Поліна В. | 22 |
| 10. | Інна В. | 23 |
| 11. | Володимир В. | 25 |
| 12. | Дар'я Г | 20 |
| 13. | Ангеліна Г | 15 |
| 14. | Ульяна Д. | 13 |
| 15. | Тимофій З. | 11 |
| 16. | Крістіна К. | 20 |
| 17. | Аліна К. | 15 |
| 18. | Вікторія К. | 15 |
| 19. | Анжела К. | 12 |
| 20. | Дарина К. | 17 |
| 21. | Дар'я К. | 11 |
| 22. | Єлізавета Л | 21 |
| 23. | Поліна Л. | 15 |
| 24. | Анастасія М. | 22 |
| 25. | Вікторія М | 21 |
| 26. | Валерія Н | 16 |
| 27. | Юрій П. | 15 |
| 28. | Ксенія П | 19 |
| 29. | Інна П. | 23 |
| 30. | Вікторія Р. | 26 |
| 31. | Каріна С. | 21 |
| 32. | Валерій Х. | 17 |
| 33. | Богдана Ш | 25 |

Продовження Додатку Б

Таблиця Б.5

Отримані дані здобувачів вищої освіти психологи 1 курсу навчання за методикою діагностики навчальної мотивації А. Реан, В. Якунін (модифікація Н. Бадмаєва)

| № п п | ПІБ | Ш 1 Кому ник. | Ш2 уникне ння | Ш3 прести жу | Ш 4 профе сійні | Ш 5 Твор. самор еал | Ш 6 Навч- пізна вальн | Ш7 соціа льні |
|-------|--------------|---------------------|---------------------|--------------------|-----------------------|------------------------------|--------------------------------|---------------------|
| 1. | Катерина Б. | 4,5 | 1,8 | 3,4 | 5 | 4,5 | 4,5 | 4 |
| 2. | Діана Б. | 4,7 | 1,8 | 3 | 4,1 | 4 | 4,8 | 3,2 |
| 3. | Софія Б. | 4 | 2,2 | 3,6 | 4,8 | 5 | 5 | 3,6 |
| 4. | Яна Б. | 5 | 3,8 | 4,6 | 4,8 | 5 | 4 | 4,6 |
| 5. | Маргарита Б. | 4,7 | 2,8 | 3,8 | 4,1 | 5 | 3,7 | 3,6 |
| 6. | Марія Б. | 4,2 | 2,2 | 2,4 | 4,3 | 5 | 3,4 | 3,8 |
| 7. | Анна Б. | 5 | 2,8 | 3,4 | 5 | 5 | 5 | 3,8 |
| 8. | Дар'я Б. | 4,7 | 3,8 | 4,4 | 4,5 | 4,5 | 5 | 4,6 |
| 9. | Поліна В. | 4,2 | 3,2 | 3,6 | 4,1 | 4 | 3,8 | 3,6 |
| 10 | Інна В. | 4,2 | 1,6 | 3,4 | 4,8 | 4,5 | 4,1 | 4,4 |
| 11 | Володимир В | 3 | 1,6 | 2,6 | 4,6 | 4,5 | 3 | 3,6 |
| 12 | Дар'я Г | 4,2 | 1,8 | 2,8 | 4,8 | 5 | 4,2 | 4 |
| 13 | Ангеліна Г. | 4,7 | 4,2 | 2,6 | 4,8 | 5 | 4,2 | 4,2 |
| 14 | Ульяна Д. | 4 | 1,4 | 2,6 | 5 | 5 | 4,8 | 4,8 |
| 15 | Тимофій З. | 3,7 | 1 | 2,6 | 4,8 | 5 | 5 | 1,6 |
| 16 | Крістіна К. | 4,5 | 1,8 | 3,4 | 4,6 | 5 | 4,1 | 4,2 |
| 17 | Аліна К. | 3,7 | 1,6 | 3,2 | 4 | 4 | 4,1 | 4 |
| 18 | Вікторія К. | 3,7 | 3 | 3,4 | 4,8 | 4,5 | 3,8 | 3,4 |
| 19 | Анжела К. | 4,7 | 1,8 | 3,4 | 4,5 | 4,5 | 3,7 | 4 |
| 20 | Дарина К. | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| 21 | Дар'я К. | 5 | 4 | 4,2 | 4,6 | 5 | 4,5 | 4,4 |
| 22 | Єлізавета Л. | 3,5 | 2,6 | 2,6 | 4,8 | 5 | 4,1 | 2,8 |
| 23 | Поліна Л | 4,7 | 3 | 3,2 | 4,6 | 5 | 5 | 4,6 |
| 24 | АнастасіяМ. | 4,7 | 2,4 | 3,4 | 3,6 | 4,5 | 4,5 | 4 |
| 25 | Вікторія М. | 2,5 | 1 | 1,6 | 4 | 5 | 2,7 | 3,2 |
| 26 | Валерія Н. | 4,7 | 3 | 4 | 4,5 | 4,6 | 4 | 4,4 |
| 27 | Юрій П. | 3,2 | 1,6 | 2,8 | 4,1 | 4 | 4,1 | 2,8 |
| 28 | Ксенія П. | 4,5 | 1,8 | 4,2 | 4,8 | 4,5 | 5 | 3,6 |
| 29 | Інна П. | 1,33 | 1,4 | 0,6 | 4,6 | 4,5 | 3,57 | 3,2 |
| 30 | Вікторія Р. | 4,5 | 2,4 | 3,4 | 4,6 | 5 | 4,5 | 4 |
| 31 | Каріна С. | 4,7 | 2,2 | 3,2 | 4,5 | 5 | 4,1 | 4,2 |
| 32 | Валерій Х. | 4,5 | 3 | 3,2 | 4,3 | 5 | 4,5 | 5 |
| 33 | Богдана Ш. | 3,5 | 1,4 | 1,4 | 5 | 5 | 3,2 | 4,6 |

Додаток В

Таблиця В.1

**Отримані дані групи здобувачів вищої освіти психологи 1 курсу
навчання за методикою вивчення мотивації навчання у вузі Т.І. Ільїної**

| № п п | ПІБ | знання | професія | диплом | Результат вибору |
|------------------|--------------|---------------|-----------------|---------------|-----------------------------|
| 1. | Катерина Б. | 10,2 | 9 | 1,5 | адекватний |
| 2. | Діана Б. | 10,8 | 8 | 8,5 | неадекватний |
| 3. | Софія Б. | 10,2 | 9 | 8,5 | адекватний |
| 4 | Яна Б. | 12,6 | 10 | 7,5 | адекватний |
| 5. | Маргарита Б. | 10,8 | 7 | 5 | адекватний |
| 6. | Марія Б. | 7,5 | 7 | 2,5 | адекватний |
| 7. | Анна Б. | 9 | 8 | 2,5 | адекватний |
| 8. | Дар'я Б. | 10,8 | 5 | 7 | неадекватний |
| 9. | Поліна В. | 10,8 | 9 | 7,5 | адекватний |
| 10. | Інна В. | 12,6 | 7 | 4 | адекватний |
| 11. | Володимир В. | 12,6 | 8 | 2,5 | адекватний |
| 12. | Дар'я Г. | 9 | 6 | 1,5 | адекватний |
| 13. | Ангеліна Г. | 9 | 8 | 8,5 | неадекватний |
| 14. | Ульяна Д. | 12,6 | 8 | 4 | адекватний |
| 15. | Тимофій З. | 11,2 | 9 | 2,5 | адекватний |
| 16. | Крістіна К. | 5,4 | 5 | 1,5 | адекватний |
| 17. | Аліна К. | 10,8 | 3 | 0 | адекватний |
| 18. | Вікторія К. | 12,6 | 5 | 7 | неадекватний |
| 19. | Анжела К. | 5,4 | 7 | 7,5 | неадекватний |
| 20. | Дарина К. | 12,6 | 5 | 8,5 | неадекватний |
| 21. | Дар'я К. | 10,2 | 10 | 8,5 | адекватний |
| 22. | Єлізавета Л. | 6,6 | 6 | 2,5 | адекватний |
| 23. | Поліна Л. | 7,2 | 6 | 2,5 | адекватний |
| 24. | Анастасія М. | 7,2 | 3 | 0 | адекватний |
| 25. | Вікторія М. | 5,4 | 5 | 1,5 | адекватний |
| 26. | Валерія Н. | 2,4 | 7 | 6,5 | неадекватний |
| 27. | Юрій П. | 6 | 3 | 1,5 | адекватний |
| 28. | Ксенія П. | 12,6 | 8 | 6 | адекватний |
| 29. | Інна П. | 7,2 | 9 | 0 | адекватний |
| 30. | Вікторія Р | 12,6 | 6 | 6 | адекватний |
| 31. | Каріна С. | 10,8 | 8 | 6 | адекватний |
| 32. | Валерій Х. | 11,4 | 10 | 8,5 | адекватний |
| 33. | Богдана Ш | 7,2 | 6 | 1,5 | адекватний |

Продовження Додатку В

Таблиця В.2

Отримані дані здобувачів вищої освіти психологи 1 курсу навчання за методикою мотивація досягнення успіху Т Елерс.

| № п п | ПІБ | мотивація досягнення успіху |
|--------------|--------------|------------------------------------|
| 1. | Катерина Б. | 20 |
| 2. | Діана Б. | 25 |
| 3. | Софія Б. | 19 |
| 4. | Яна Б. | 15 |
| 5. | Маргарита Б. | 24 |
| 6. | Марія Б. | 20 |
| 7. | Анна Б | 18 |
| 8. | Дар'я Б. | 14 |
| 9. | Поліна В. | 12 |
| 10. | Інна В. | 21 |
| 11. | Володимир В. | 6 |
| 12. | Дар'я Г | 15 |
| 13. | Ангеліна Г | 15 |
| 14. | Ульяна Д. | 18 |
| 15. | Тимофій З. | 24 |
| 16. | Крістіна К. | 15 |
| 17. | Аліна К. | 8 |
| 18. | Вікторія К. | 13 |
| 19. | Анжела К. | 15 |
| 20. | Дарина К. | 21 |
| 21. | Дар'я К. | 24 |
| 22. | Єлізавета Л | 12 |
| 23. | Поліна Л. | 12 |
| 24. | Анастасія М. | 13 |
| 25. | Вікторія М | 12 |
| 26. | Валерія Н | 20 |
| 27. | Юрій П. | 18 |
| 28. | Ксенія П | 17 |
| 29. | Інна П. | 12 |
| 30. | Вікторія Р | 17 |
| 31. | Каріна С. | 15 |
| 32. | Валерій Х. | 22 |
| 33. | Богдана Ш | 11 |

Продовження Додатку В

Таблиця В.3

Отримані дані здобувачів вищої освіти психологи 1 курсу навчання за методикою мотивація уникнення невдач за Т Елерс.

| № п п | ПІБ | мотивація уникнення невдач |
|--------------|--------------|-----------------------------------|
| 1. | Катерина Б. | 17 |
| 2. | Діана Б. | 13 |
| 3. | Софія Б. | 13 |
| 4. | Яна Б. | 19 |
| 5. | Маргарита Б. | 21 |
| 6. | Марія Б. | .6 |
| 7. | Анна Б | .8 |
| 8. | Дар'я Б. | 22 |
| 9. | Поліна В. | 21 |
| 10. | Інна В. | 23 |
| 11. | Володимир В. | 25 |
| 12. | Дар'я Г | 16 |
| 13. | Ангеліна Г | 16 |
| 14. | Ульяна Д. | 13 |
| 15. | Тимофій З. | 11 |
| 16. | Крістіна К. | 20 |
| 17. | Аліна К. | 15 |
| 18. | Вікторія К. | 15 |
| 19. | Анжела К. | 12 |
| 20. | Дарина К. | 17 |
| 21. | Дар'я К. | 11 |
| 22. | Єлізавета Л | 20 |
| 23. | Поліна Л. | 15 |
| 24. | Анастасія М. | 21 |
| 25. | Вікторія М | 21 |
| 26. | Валерія Н | 16 |
| 27. | Юрій П. | 15 |
| 28. | Ксенія П | 19 |
| 29. | Інна П. | 23 |
| 30. | Вікторія Р. | 26 |
| 31. | Каріна С. | 21 |
| 32. | Валерій Х. | 17 |
| 33. | Богдана Ш | 25 |

Продовження Додатку В

Таблиця В.4

Отримані дані здобувачів вищої освіти психологи 1 курсу навчання за методикою діагностики навчальної мотивації А. Реан, В. Якунін (модифікація Н. Бадмаєва)

| № пп | ПІБ | Ш 1 Кому ник. | Ш2 уникне ння | Ш3 прести жу | Ш 4 профе сійні | Ш 5 Твор. самор еал | Ш 6 Навч- пізна вальн | Ш7 соціа льні |
|------|--------------|---------------------|---------------------|--------------------|-----------------------|------------------------------|--------------------------------|---------------------|
| 1. | Катерина Б. | 5 | 1,8 | 3,4 | 4,5 | 4,5 | 5 | 4 |
| 2. | Діана Б. | 4,7 | 1,8 | 3 | 4,1 | 4 | 4,8 | 3,2 |
| 3. | Софія Б. | 4 | 2,2 | 3,6 | 4,8 | 5 | 5 | 3,6 |
| 4. | Яна Б. | 5 | 3,8 | 4,6 | 4,8 | 5 | 4 | 4,6 |
| 5. | Маргарита Б. | 4,7 | 2,8 | 3,8 | 4,1 | 5 | 3,7 | 3,6 |
| 6. | Марія Б. | 4,2 | 2,2 | 2,4 | 4,3 | 5 | 3,4 | 3,8 |
| 7. | Анна Б. | 5 | 2,8 | 3,4 | 5 | 5 | 5 | 3,8 |
| 8. | Дар'я Б. | 4,7 | 3,8 | 4,4 | 4,5 | 4,5 | 5 | 4,6 |
| 9. | Поліна В. | 4,2 | 3,2 | 3,6 | 4,1 | 4 | 3,8 | 3,6 |
| 10 | Інна В. | 4,2 | 1,6 | 3,4 | 4,8 | 4,5 | 4,1 | 4,4 |
| 11 | Володимир В | 3 | 1,6 | 2,6 | 4,6 | 4,5 | 3 | 3,6 |
| 12 | Дар'я Г | 4,2 | 1,8 | 2,8 | 4,8 | 5 | 4,2 | 4 |
| 13 | Ангеліна Г. | 4,7 | 4,2 | 2,6 | 4,8 | 5 | 4,2 | 4,2 |
| 14 | Ульяна Д. | 4 | 1,4 | 2,6 | 5 | 5 | 4,8 | 4,8 |
| 15 | Тимофій З. | 3,7 | 1 | 2,6 | 4,8 | 4,6 | 5 | 1,6 |
| 16 | Крістіна К. | 4,5 | 1,8 | 3,4 | 4,6 | 5 | 4,1 | 4,2 |
| 17 | Аліна К. | 3,7 | 1,6 | 3,2 | 4 | 4 | 4,1 | 4 |
| 18 | Вікторія К. | 3,7 | 3 | 3,4 | 4,8 | 4,5 | 3,8 | 3,4 |
| 19 | Анжела К. | 4,7 | 1,8 | 3,4 | 4,5 | 4,5 | 3,7 | 4 |
| 20 | Дарина К. | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| 21 | Дар'я К. | 5 | 4 | 4,2 | 4,6 | 4,5 | 5 | 4,4 |
| 22 | Єлізавета Л. | 3,5 | 2,6 | 2,6 | 4,8 | 5 | 4,1 | 2,8 |
| 23 | Поліна Л | 4,7 | 3 | 3,2 | 4,6 | 5 | 5 | 4,6 |
| 24 | АнастасіяМ. | 4,7 | 2,4 | 3,4 | 3,6 | 4,5 | 4,5 | 4 |
| 25 | Вікторія М. | 2,5 | 1 | 1,6 | 4 | 5 | 2,7 | 3,2 |
| 26 | Валерія Н. | 4,7 | 3 | 4 | 4,5 | 4,6 | 4 | 4,4 |
| 27 | Юрій П. | 3,2 | 1,6 | 2,8 | 4,1 | 4 | 4,5 | 2,8 |
| 28 | Ксенія П. | 4,5 | 1,8 | 4,2 | 4,8 | 4,5 | 5 | 3,6 |
| 29 | Інна П. | 1,3 | 1,4 | 0,6 | 4,6 | 4,5 | 3,5 | 3,2 |
| 30 | Вікторія Р. | 4,5 | 2,4 | 3,4 | 4,6 | 5 | 4,5 | 4 |
| 31 | Каріна С. | 4,7 | 2,2 | 3,2 | 4,5 | 5 | 4,1 | 4,2 |
| 32 | Валерій Х. | 4,5 | 3 | 3,2 | 4,3 | 5 | 5 | 5 |
| 33 | Богдана Ш. | 3,5 | 1,4 | 1,4 | 5 | 5 | 3,2 | 4,6 |

Заняття 2

Мета - знайомство учасників групи, створення атмосфери довіри і саморозкриття, формулювання цілей. Основні методи - рольові ігри, психогімнастичні вправи, бесіди, дискусії. На вступному занятті учасники Програми знайомляться з правилами поведінки в групі (конфіденційність, принцип «тут і тепер», правило добровільності та інші), висловлюють сподівання з приводу участі в програмі. Потім відбувається перехід до основної частини вступного заняття - аналіз власного життя, виявлення сили мотивації професійної діяльності, а також прихованих бажань і очікувань. Завершується робота релаксаційною вправою.

Тренінг являє собою один із способів досягти свідомих цілеспрямованих змін в собі. З цього заняття починаємо тренінг внутрішньої мотивації, мета якого зміна домінуючої мотивації на глибинному рівні цінностей.

1.Вправа « Знайомство » [15]

Сьогоднішнє заняття ми присвятимо знайомству, поглибленню знання про себе і про учасників групи, формулювання цілей роботи нашої групи і навчимося довіряти один одному, так як нам це потрібно не тільки на заняттях, але і в житті.

Оскільки ми не знаємо один про одного, давайте познайомимося. Я пропоную стати в коло і взятися за руки. Кожен по черзі робить крок в центр і говорить своє ім'я в тій формі, в якій воно йому найбільше подобається. Після цього за сигналом ведучого ми всі робимо крок вперед і разом повторюємо це ім'я.

Ім'я багато що може розповісти про людину, проте набагато більше про нього можуть повідомити інші люди. Тому продовжимо наше знайомство.

Давайте знову станемо в коло. Одна половина кола буде під номером 1, а друга половина - під номером 2. Подивіться на центр. Кожен з нас повинен пройти через центр цього кола якомога більше разів. Почали.

А тепер кожен номер 2 повинен схопити когось з команди 1!

Отже, ми розбилися на пари. Нехай кожна пара відійде від інших і зручно розміститься. Можете сісти. Кожному учаснику дається 2 хвилини, протягом яких ви мовчки дивитесь один на одного. Не обов'язково зберігати контакт очі в очі, можете детально розглянути вашого партнера. Час пішов.

Тепер вам дається по 5 хвилин на кожного. Розкажіть своєму партнеру про себе все, що тільки захочете (звичайно, тільки правду). Партнер може задавати питання, і ви повинні або на них чесно відповісти, або пояснити, чому не можете дати відповідь. Після 5 хвилин помінятися ролями.

Давайте знову сядемо в коло. Нехай кожен розповість групі про свого партнера, проте не від свого, а від його імені. Тобто ви будете говорити не «Ганна - людина дуже вихована», а «Мене звать Ганна. Я дуже вихована людина».

Обговорення. Які у вас враження?

Чи дізналися ви щось нове про себе?

А про інших?

Що ви відчували, коли говорили від вашого імені?

А коли ви говорили від імені партнера?

Час проведення 40-60 хвилин.

2.Вправа « Висловлювання очікувань » [41].

Запишіть у своїх листах, з якою метою ви прийшли до вузу і що ви очікуєте від занять в цій групі. Сформулюйте свої цілі та очікування максимально чітко. Час 5 хв.

Тепер уявіть собі, що перед вами в будь-якому місці аудиторії знаходиться найбільш рішуча людина в світі. Уявили? І ось тепер станьте на це місце і повідомте свої цілі іншим учасникам групи.

Обговорення. Що ви відчували, коли говорили про свою мету?

час 1 год

Матеріал: аркуш паперу, ручка

3.Вправа «Музичний ринг»

Мета: Швидко познайомити членів команди і налагодити між ними відносини.

від 8 і більше осіб.

Час проведення 50 хвилин.

Матеріал: підготовлений список питань на фліпчатрте.

Інструкція. Уявіть, що ви подорожуєте по незнайомій місцевості в орендованому автомобілі. До місця призначення вам доведеться годинна поїздка по пустельній трасі і ви збираєтеся послухати музику.

На приладовій дошці орендованого автомобіля ви бачите чотири кнопки, якими можете перемикає заздалегідь запрограмовані канали.

1. На першій кнопці (А) ви бачите напис: «Народна музика»,
2. На другій (Б) - рок,
3. На третій (В) - класична музика,
4. На четвертій (Г) - джаз.

Уявіть, що ви можете натиснути тільки одну кнопку. Яку радіостанцію ви віддасте перевагу на час подорожі?

Ведучий об'єднує учасників в групи, в залежності від вибору музичного каналу.

Наступне завдання для кожної група провести обговорення питань які ви зараз побачите на фліпчатре. Після чого делегуєте представника, який повідомить результати обговорення всієї аудиторії. 20 хвилин на роботу.

Ведучий відкриває лист фліпчарта з питаннями

Питання для обговорення

1. Як ви ставитеся до решти (знехтуваним) трьох типів музики?
2. Якими словами ми можете охарактеризувати любителів цих трьох типів музики? Придумайте назву кожної з цих груп людей.
3. Чи достатньо ви слухали музичні твори інших трьох типів, щоб сформуванати тверде рішення про те, яких людей вона приваблює? Чому «так» або чому «ні»?

По закінченні виділеного часу, представники груп представляють всієї аудиторії знайдені в ході дискусій відповіді на перераховані питання.

Обговорення (дебрифінг).

- Якою була мета вправи?

- Охарактеризуйте слова, якими учасники обговорення нагороджували любителів трьох відкинутих ними типів музики?

- На чому були засновані ваші уявлення про людей, з якими у вас розходяться музичні уподобання?

- Якими термінами ми зазвичай описуємо такі узагальнені уявлення про різні групи людей?

- Які бувають наслідки таких необачних суджень?

- Які ви можете провести паралелі зі сприйняттям інших відмінностей, будь то раса, стать, вік, національність, культурна приналежність і т.д.

4.Вправа «Аналіз життя» [84].

Ми можемо багато чому навчитися у природі. Саме в природі ми спостерігаємо постійні циклічні зміни. Всі рослини і тварини проходять через ці зміни. Зима дарує всім спокій. Навесні життя знову прокидається. Влітку вона повністю розквітає. Осінь дозволяє збирати врожай, а потім починається новий цикл народження і смерті.

Якщо ми хочемо зібрати врожай, то сталість змін повинно нас заспокоювати. Якщо ж ми прив'язуємося лише до марень про цвітіння, то це коло буде нас лише засмучувати. Ми можемо досягти зрілості і зібрати врожай тільки тоді, коли зрозуміємо і приймемо, що все йде, зникає або змінюється, тим самим створюючи передумови для виникнення чогось нового.

Нехай ця думка стане нам відправною точкою для роздумів. Візьміть аркуш паперу і складіть список того, що у вашому житті відмирає, стає більш слабким, втрачає значимість, відходить на другий план. Можливо, закінчується дружба або робота. Або поступово стають іншими внутрішня

позиція, життєва філософія, політичні погляди ... Зосередьтеся на тому, що змінюється, але ще не зникло до кінця.

А тепер складіть ще один список - перелік того, що знаходиться в стадії розвитку, того, що ще не стало повноцінною частиною вашого життя. Це може бути те, що ось-ось з'являється, стає все більш важливою частиною вашого життя. Можливо, це нова дружба, новий інтерес, якесь бажання. Пишіть по можливості конкретніше.

Виберіть тепер з другого списку той пункт, який вам особливо цікавий і важливий. Напишіть до нього невелике пояснення:

- Яка передісторія появи?
- Що допомагає становленню?
- Що заважає?
- Чи може це стати важливою життєвою метою?
- Яким буде ваша життя, якщо це буде розвиватися далі?

Обговорення. Що здалося вам цікавим або несподіваним? Чи змінився ваш погляд на те, що відбувається у вашому житті?

Час проведення 30-40 хвилин.

5.Вправа «Вчимося розслаблятися» (Грецов А.Г. 2006.)

«Сядемо зручніше. Спина розслаблена, спирається на спинку стільця, руки спокійно лежать на колінах. Можна закрити очі. Зробимо по десять глибоких повільних вдихів і видихів. Щоб уповільнити їх, вдихаючи, порахуємо про себе до семи, а видихаючи - до дев'яти. Можна і не брати до уваги - дивлячись як легше. Почнемо ».

Після закінчення: «Тепер можна відкрити очі. Розповімо, що зазнали, що відчули, виконуючи цю вправу. Можна, я почну? » Ведучий в даному випадку показує, як можна говорити про свої почуття, намагаючись описати те, що випробував, детальніше.

Час проведення 10 -15 хвилин.

6.Вправа «Сила моїх бажань » [41].

Зараз ми з вами спробуємо подивитися на свої бажання і перевірити їх силу.

Влаштуйтеся зручніше. Кілька разів глибоко вдихніть і видихніть.

Уявіть, що ви йдете по вузькій стежині через ліс. Подивіться навколо себе. Що це за ліс? Світлий або темний? Що ви чуєте?

Раптом стежка повертає і виводить вас до старого будинку. Вам стає цікаво, і ви заходите в нього. Ви бачите перед собою різні стелажі, ящики, стакани. Цей будинок виявився старим магазином. Причому чарівним.

Я Продавець. Милості прошу! Тут ви можете отримати все, що тільки захочете від життя. Але є правило: за виконання будь-якого бажання ви повинні будете від чогось відмовитися або щось віддати.

Той, хто хоче скористатися послугами магазину, може підійти до мене і сказати, що він бажає придбати. Я задам лише одне питання: «Що ти віддаси за це?» Він повинен буде вирішити, чи готовий він зробити обмін, і якщо так, то чим саме він готовий заплатити. Більше я нічого говорити не буду. Через деякий час до мене може підійти хтось ще.

Тепер, якщо хтось хоче, може сам спробувати себе в ролі господаря магазину.

Обговорення. Поділіться своїми відчуттями і переживаннями.

Час проведення 30-40 хвилин.

7.Вправа «Мудрець з храму» [15]

Ось і підійшов до кінця наш робочий день. Він був важкий для нас, ми трохи втомилися, але і багато нового дізналися як про себе, так і про інших. Розслабтеся. Сядьте зручно, щоб не хотілося змінити позу. Закрийте очі. Зараз я буду пропонувати вам відеоряд. Однак не намагайтеся прикладати зусилля, для того щоб слідувати за мною. Просто спостерігайте за тим, що бачите і відчуваєте. Не треба тягнути траву з землі - прийде весна, і вона сама виросте. Якщо хтось нічого не побачить, просто відпочивайте.

Уявіть, що стоїте на галявині в старому лісі. Густа трава піднімається до колін, і пелюстки квітів стосуються ваших ніг. Навколо дерева, в їх листі

шелестить теплий вітерець. Сонячні промені створюють химерну мозаїку світла і тіні. До вас доносяться співи птахів, стрекотіння коників, потріскування гілок. Ви відчуваєте приємний аромат трав і квітів. Кучеряві хмаринки і синє небо віщують відмінну погоду.

Ви перетинаєте галявину і заглиблюється у ліс. Під вашими ногами вузька стежка. Вона ледь помітна в траві. Видно, по ній нечасто ходять. Ви не поспішаючи прогулюється по лісі і несподівано бачите крізь крони дерев дах будинку незвичайною архітектури. Ви прямуєте до цього будинку. Дерева відступають. Це храм. Він стоїть далеко від суєти міст і вуличної штовханини, від погоні за примарним щастям. Цей храм - місце тиші і спокою, місце для роздумів і самопізнання. Кілька широких сходинок ведуть до дубової двері. Сонячні промені грають на позолоті візерунків, які прикрашають двері. Ви піднімаєтеся по сходах і відкриваєте двері. Вона піддається легко і безшумно. Усередині храму - напівсутінку і приємна прохолода. Всі звуки залишаються зовні. На стінах - старовинні розписи. Усюди полки, на яких безліч книг, дивних фоліантів, святкові. Навпаки двері, через яку ви увійшли, - великий дубовий стіл, за яким сидить Мудрець в білосніжному одязі. Його добрі і розумні очі спрямовані на вас. Прямо перед ним в свічнику горить свічка.

Підійдіть ближче до мудреця, який знає всі таємні таємниці світу, події минулого і майбутнього. Ви можете запитати його про те, що вас хвилює, і можливо, ви отримаєте відповідь, який так довго шукали ... Мудрець вказує вам на свічку. Вдивіться в це живе полум'я, в його чарівну середину. Дивіться на нього ... Усередині полум'я з'являється спочатку розмитий, а тепер все більш чіткий образ ... Переведіть погляд на мудреця.

Час відвідування храму закінчується. Подякуйте мудреця за те, що він зустрівся з вами ...

Ви виходите з храму і прикриваєте за собою двері. Тут, зовні, як і раніше, сонячний день. Ви спускаєтеся по сходах і знову виходьте на лісову стежку, по якій повертаєтеся до галявини, де почалося ваша подорож. Ви

зупиняєтесь, в останній раз оглядаєте поглядом пейзаж навколо ... і знову переноситесь сюди, в цю кімнату ...

Обговорення. Хто хоче поділитися побаченим?

Час проведення 30-40 хвилин.

8.Вправа « Прощання » [41].

Прощатися ми теж будемо з допомогою певного ритуалу. Давайте утворимо тісне коло. Покладемо руки на плечі один одному. Закриємо на хвилину очі і подумки передамо один одному всі можливі позитивні емоції, почуття і побажання.

РЕФЛЕКСИВНИЙ ЕТАП

Заняття №3 «Хто Я?»

Мета: Пізнання себе, саморозкриття учасників, визначення власних сильних сторін, визначення якостей, які хотілося б виробити в собі.

Знайомство з правилами роботи в групі і їх прийняття [41].

1.Максимальна довіра один до одного. Перший крок - єдина форма звернення на «ти».

2.В час заняття говорити тільки про те, що хвилює саме зараз і обговорювати тільки те, що відбувається «тут» «зараз».

3.У час сеансу говорити тільки про те, що думаєте з приводу того, що відбувається.

4.Все, що відбувається в групі ні в якому разі не виносити за її межі.

5.Під час спілкування підкреслюють тільки позитивні якості людини, з яким працюють.

6.«Я-висловлювання». Ніякі слова і вирази типу "Більшість людей вважають, що ...", "Деякі з нас думають ..." замінюємо на "Я вважаю, що ...", "Я думаю ...". По-іншому кажучи, говоримо тільки від свого імені і тільки

особисто комусь..Уважно слухати мовця, задавати питання тільки після того, як він закінчив говорити.

7. Не оцінювати говорячого.

8 "Не спізнюватися!" Під час занять створюється деякий енергетичний простір, який треба берегти. Спізнюються або даремно базикаючи учасники "розріджують" його.

1. Вправа « Привітання »

Ведучий вітається з учасниками тренінгу і пропонує привітати всіх учасників тренінгу один одного по колу, починаючи зліва від куратора. Учасники тренінгу по порядку вітаються і називають свої імена. Можна використовувати уявні імена, за бажанням на кожному занятті учасники тренінгу можуть називати себе по-різному.

2 Вправа «Мої сильні сторони» [80].

Мета: Виявити сильні сторони кожного учасника, сформувати звичку думати про себе позитивно.

Інструкція: «Кожен з Вас повинен розповісти всім учасникам про свої сильні якості, про те, що ви любите, цінуєте, приймаєте в собі, що дає вам відчуття внутрішньої свободи і впевненості. Відзначити ті якості, які вам імпонують, але вони вам не властиві і ви хочете виробити їх в собі. Вкрай важливо, щоб ви «не брали в лапки» свої слова, внутрішньо відмовляючись від них, не благали свої достоїнств, щоб ви говорили прямо, впевнено, без всяких «але ...», «якщо ...», «може бути ... ».

Вам дається на це 3 хвилини. Навіть якщо ви закінчите свою промову раніше, залишок часу все одно належить вам. Слухачі можуть тільки уточнювати деталі або просити роз'яснення, але не мають право висловлюватися. Може бути, значна частина вашого часу пройде в мовчанні. Ви не зобов'язані пояснювати, чому вважаєте ті чи інші свої якості сильною стороною. Досить того, що ви самі в цьому впевнені ».

Ведучий дає учасникам 3-5 хвилин на підготовку і потім пропонує першому почати. Після закінчення 3 хвилин ведучий дає сигнал, що означає,

що час першого минув. Далі вступає в роботу другий учасник, в розпорядженні якого також 3 хвилини, і так до тих пір, поки не висловляться всі члени групи.

Час проведення 40 хвилин.

3. Вправа «Малюнок себе»[80].

Мета: сприяти усвідомленню себе, занурення в свій власний світ і орієнтація в ньому.

Інструкція: «Зараз я пропоную Вам намалювати себе. Себе можна зобразити рослинами, тваринами, квіткою, колажем і по-іншому, як вам захочеться. Для малювання Ви можете використовувати будь-який папір і будь-які приладдя для письма. «Кожен учасник може показати свій малюнок і розповісти групі про нього.

Ведучий при цьому підкреслює, що у кожного малюнок хороший по-своєму, і головне, що учасники зобразили себе.

Час проведення 20 хвилин.

4. Вправа « Сплутані ланцюжки »[15].

Мета: гра займає мінімальний час, розряджає напружену обстановку в групі, знімає втому і задає мажорний тон роботі.

Учасники стають в коло, закривають очі і простягають перед собою праву руку. Зіткнувшись, руки зчіплюються. Потім учасники витягають ліві руки і знову шукають собі партнера. Ведучий допомагає рукам з'єднатися і стежить за тим, щоб кожен тримав за руки двох людей, а не одного. Учасники відкривають очі. Вони повинні розплутатися, не розтуляючи рук. Щоб не відбувалося вивихів рук в суглобах, дозволяється "проворачування шарнірів" - зміна положення кистей без розчеплення рук. В результаті можливі такі варіанти: або утворюється коло, або кілька зчеплених кілець з людей, або кілька незалежних кіл або пар.

Час проведення 30 хвилин.

5. Вправа «Вчимося розслаблятися» (Грецов А.Г. 2006.)

Згадайте, уявіть собі ситуацію, яка зазвичай викликає у вас хвилювання, напругу. Вимовте про себе кілька тверджень про те, що ви відчуваєте себе впевнено, спокійно. Але ці твердження повинні бути позитивними. Наприклад, не «я не хвилююся», а «я спокійний» і т.д. Почнемо ». Після закінчення ведучий запитує, хто які словосполучення використав, що відчув і просить, якщо не важко, розповісти про те, які ситуації згадалися. Дана вправа сприяє не тільки засвоєнню простих навичок саморегуляції і створення комфортної і довірчої атмосфери в групі, але і тому, що учасники групи починають більш відкрито і повно висловлювати свої почуття.

Час проведення 30 хвилин.

6. Рольова гра «Розподіл сердець»[81]

Час проведення гри: 2-3 години.

Мета: Розвиток здібностей виходу з конфліктної ситуації на основі коректного вирішення конфлікту, а також ілюстрація представлених стратегій.

Інструкція: Уявімо собі лікарню, яка спеціалізується на пересадці донорських сердець. Несподівано в лікарню надходить донорське серце. На черзі знаходяться чотири людини: літній професор, що займається розробкою вакцини проти раку, робота якого близька до завершення; 16-річна вагітна дівчина, сирота, у неї хворе серце; молода, симпатична жінка, яка користується винятковою любов'ю з боку співробітників, лікар тієї ж лікарні, в якій ведуть операції з пересадки донорського серця; вчителька, мати двох дітей, чоловік недавно загинув в автомобільній катастрофі.

У всіх ситуація критична, Кожному з них залишилося жити один місяць. Проблема кому віддати єдине донорське серце.

Етапи гри:

Розподіл групи на 4 команди.

Кожна група вибирає одного з пацієнтів для подальшого захисту.

Підготовка в групах одного представника для ведення переговорів з представниками з інших груп для прийняття спільного рішення.

Обговорення підсумків гри:

- які стратегії поведінки були використані представниками в ході переговорів?

- яким способом були реалізовані ті чи інші стратегії представниками?

- які основні психологічні механізми ви побачили при реалізації суперництва, співпраці, ухилення, пристосування і компромісу?

7.Вправа Медитація «Джерело енергії» [41].

Сядьте зручно. Розслабтеся. Уявіть діяльність, до якої ви хочете розвинути інтерес, і внутрішню мотивацію як джерело енергії. Яскраво уявіть предмет вашої діяльності (певну тему, закономірність). Сконцентруйтеся на ньому. Уявіть, як предмет вашої діяльності зігріває вас, дає енергію, надихає на роботу. Уявіть, як ця енергія впливає на ваш мозок, стимулює нервові клітини. Вдихайте цю енергію. Уявіть, як енергія вливається в мозок. Приємні енергетичні хвилі накочуються на нас. Помістіть джерело енергії праворуч від себе. Відчуйте його вплив на праву півкулю мозку. Тепер розташуйте його зліва. Уявіть джерело енергії перед собою. Цієї творчої енергії у вас так багато, що ви хочете нею поділитися з оточенням. Направте цю енергію на когось, кого ви хочете підтримати, надихнути на роботу.

8.Вправа « Прощання» [41].

Давайте попросаємося, використовуючи наш ритуал. Станьмо в тісне коло. Покладемо руки на плечі один одному. Закриємо на хвилину очі і подумки передамо один одному всі можливі позитивні емоції, почуття, побажання.

Заняття №4 «Я очима групи»

Мета: активізація самопізнання, вдосконалення саморозуміння, усвідомлення відмінності власної думки людини про самого себе і враження, яке він справляє на оточуючих.

Знайомство з правилами роботи в групі і їх прийняття [41].

1. Максимальна довіра один до одного. Перший крок - єдина форма звернення на «ти».

2. Во час заняття говорити тільки про те, що хвилює саме зараз і обговорювати тільки те, що відбувається «тут» «зараз».

3. У час сеансу говорити тільки про те, що думаєте з приводу того, що відбувається.

4. Все, що відбувається в групі ні в якому разі не виносити за її межі.

5. Під час спілкування підкреслюють тільки позитивні якості людини, з яким працюють.

6. «Я-висловлювання». Ніякі слова і вирази типу "Більшість людей вважають, що ...", "Деякі з нас думають ..." замінюємо на "Я вважаю, що ...", "Я думаю ...". По-іншому кажучи, говоримо тільки від свого імені і тільки особисто комусь.. Уважно слухати мовця, задавати питання тільки після того, як він закінчив говорити.

7. Не оцінювати говорючого.

8 " Не спізнюватися!" Під час занять створюється деякий енергетичний простір, який треба берегти. Спізнюються або даремно базикаючи учасники "розріджують" його.

1. Вправа « Привітання »

Ведучий вітається з учасниками тренінгу і пропонує привітати всіх учасників тренінгу один одного по колу, починаючи зліва від куратор. Учасники тренінгу по порядку вітаються і називають свої імена. Можна використовувати уявні імена, за бажанням на кожному занятті учасники тренінгу можуть називати себе по-різному.

2. Вправа «Який він?» [80].

Мета: Активізувати учасників.

Інструкція: Один з учасників (ведучий) виходить за двері, а інші загадують когось із групи. Ведучий, задаючи питання «Який він?», повинен по якостям, званям учасникам, здогадатися, хто був загаданий.

Час проведення на кожного учасника 5 хвилин.

3. Вправа «Ідеальний чоловік» [80].

Мета: формування уявлення про образ «ідеального чоловіка» і «ідеальної жінки».

Інструкція: кожному учаснику дається завдання виписати зі списку якостей ті, які, на його думку, характеризують «ідеального чоловіка» і «ідеальну жінку».

Група поділяється на підгрупи юнаків і дівчат. Дається завдання - в підгрупі скласти загальний психологічний портрет «ідеального чоловіка» і «ідеальної жінки».

Кожна підгрупа представляє результати своєї роботи. На дошці робляться записи. Проводиться обговорення результатів. Кожен з учасників відповідає на питання:

«Наскільки я відповідаю ідеалу?»

«Як я до цього ставлюся?»

«Що буду і що не буду в собі міняти»

Час проведення 30 – 40 хвилин

4. Вправа «Чемпіонат боротьби на пальцях» [15].

Мета: гра займає мінімальний час, розряджає напружену обстановку в групі, знімає втому і задає мажорний тон роботі.

За командою ведучого учасники групи розбиваються на пари випадковим чином. Ведучий оголошує про початок незвичайного змагання - чемпіонату боротьби на пальцях. За допомогою одного з членів групи або котренера провідний показує, як відбувається поєдинок. Великий палець правої руки піднімається вгору (знак "во!"), Інші чотири пальці захоплюють пальці суперника. Завдання кожного гравця - виробляючи енергійні рухи

великим пальцем, ухилитися від нападу суперника і притиснути його великий палець до бічної сторони вказівного. Переможці проводять поєдинки між собою до виявлення абсолютного чемпіона.

Час проведення 15-20 хвилин.

5.Вправа «Шукаю друга» [80].

Мета: про розвиток в собі найбільш шанованих людських достоїнствах, про значення дружби і про ті якості, які необхідно розвивати в собі, щоб бути гідним дружби

Інструкція ведучого:

- Будь-яка людина, мабуть, мріє про те, щоб мати справжнього друга. Комуś із вас напевно вже пощастило, і такий друг у вас є. У кого-то безліч знайомих і приятелів, але важко вибрати з них людину, якого можна було б гордо назвати другом. А хтось, можливо, в силу сором'язливості або замкнутості відчуває себе самотнім і з гіркотою зізнається собі, що друзів у нього немає. Але в будь-якому випадку справжній друг нікому не завадить.

З цього моменту я стаю редактором особливої газети безкоштовних оголошень. Вона називається "Шукаю друга". Кожен з вас може помістити в нашу газету оголошення про пошук одного. В цьому оголошенні немає обмежень на кількість слів або розмір букв. Приймається будь-яка форма. Ви можете викласти весь список вимог до кандидата в друзі, весь набір якостей, якими він повинен володіти, а можете намалювати його портрет. Можете розповісти про себе. Одним словом, робіть оголошення таким, яким побажаєте. Варто тільки пам'ятати, що оголошень про пошук друзів буде багато і вам треба подбати, щоб саме ваше привернуло увагу.

Візьміть аркуші паперу, фломастери - творіть! Час на підготовку - десять хвилин.

Через віднесений час ведучий пропонує розвісити листи па стінах. Підписувати їх не потрібно. Учасники групи мовчки читають оголошення. Кожен має право намалювати червоний кружок на тому оголошенні, яке

привернуло його увагу, і він готовий зв'язатися з його подавцем. Можна обмежити вибір таких оголошень, наприклад, трьома.

Тепер можна зняти листи з оголошеннями. Подивіться, відгукнулися чи на ваше оголошення. Порахуйте кількість червоних гуртків на ваших листах. Нехай кожен назве одну цифру – кількість, яка дісталися вам виборів.

Ось тепер і настане найважливіший момент гри. Ведучий пропонує обговорити питання:

Чим характеризується оголошення, яке отримало найбільше число зацікавлених відповідей?

Що завадило вам відгукнутися на інші оголошення? (Йдеться про оголошеннях, які не отримали жодного вибору, - якщо такі виявляться.)

Цілком ймовірно, що найменшу кількість червоних гуртків буде на тих оголошеннях, в яких детально перераховані вимоги, що пред'являються до майбутнього одному. Природно: нелегко відповідати високому запиту. Чи не кожен володіє такими чудовими якостями, як "відданість", "готовність, все кинувши, прийти на допомогу", "вміння зберігати таємниці" або "володіння карате або кун-фу". І потім найголовніше: в таких оголошеннях шукають одного, який повинен щось давати, і нічого не пропонують натомість. Подібне споживацьке ставлення до одного, від якого потрібно служити подавцю оголошення, навряд чи зустрине розуміння і співчуття. Досвід показує, що набагато більший інтерес і симпатію викликають оголошення, в яких людина пропонує те, чим він сам володіє, в загальний казан дружби, тобто він готовий саме до дружніх взаємин, що передбачає бажання і вміння не тільки брати, але й давати.

Завдання ведучого - організувати обговорення, дискусію, а підлітки самі зуміють прийти до тих висновків, які вже закладені в результатах соціометрії оголошень. Усвідомлення того факту, що сильна особистість цінує в дружбі саме можливість допомогти іншому, бути корисним для нього, відбувається поступово, через аналіз конкретного матеріалу оголошенні.

Досить плавним і логічним буде перехід до обговорення людських якостей, важливих для справжньої дружби. І тут неоціненну допомогу нададуть ті оголошення, в яких вже викладені позиції учасників але приводу найбільш цінних достоїнств одного. Природно, що веде не можна упускати можливість підвести учасників групи до рефлексії та інвентаризації власних якостей, допомогти виникненню продуктивних зворотних зв'язків, мотивувати бажання самозмінення.

Час проведення 1 час.

6.Вправа. «Скарбничка образ» [80].

Кожному з учасників пропонується намалювати «скарбничку» і помістити в неї символічне зображення всіх образ, які вони пережили до сьогоднішнього дня. Проводиться обговорення, як вчинити з цією скарбничкою.

Ведучий пояснює що накопичувати образи даремне заняття, також як жаліти себе стає поганою звичкою. Далі всі учасники вирішують, що зробити зі скарбничкою. Ведучий підтримує пропозицію розірвати її. Після цього проводиться обговорення, що робити з «поточними» образами? Як ставитися надалі до кривдника? Як прощати образи?

Ще раз підкреслюється, що вміння висловити образу, досаду важливо для самого себе. Помста не вирішує проблему. Підтримуються пропозиції записувати образу, а потім рвати записку

Час проведення 30 хвилин.

7.Вправа «Дихання» (Грецов А.Г. 2006.)

Інструкція: Займіть зручне положення, закрийте очі, розслабтеся, сконцентруйтеся на кожному вдиху, відчуйте його. На піку вдиху затримайте дихання на 1-2 секунди. Потім при видиху відпускайте всі негативні думки і емоції. Постарайтеся відчути, як дихає кожна клітинка вашого організму, вся шкіра. Зробіть не поспішаючи 3 вдиху і видиху. Заняття проводите протягом 3-5 хвилин. Під час дихального заняття обличчя руки ноги і торс розслабити.

8.Домашнє завдання «Тренінговий лауреат»[80].

Учасники тренінгу домовляються, що протягом тижня спробують навчитися отримувати радість від навчання. Тому, хто дійсно зможе це зробити, буде присуджено звання тренінгового лауреата.

9.Вправа « Прощання » [41].

Давайте попрощаємося, використовуючи наш ритуал. Станьмо в тісне коло. Покладемо руки на плечі один одному. Закриємо на хвилину очі і подумки передамо один одному всі можливі позитивні емоції, почуття, побажання.

ТЕОРЕТИЧНИЙ ЕТАП

Заняття №5 «Мотиви навчання»

Мета: формування інтересу до занять, діагностика мотиваційної сфери, розвиток інтересу до самопізнання і рефлексії.

Знайомство з правилами роботи в групі і їх прийняття.

1.Максимальна довіра один до одного. Перший крок - єдина форма звернення на «ти».

2. Під час заняття говорити тільки про те, що хвилює саме зараз і обговорювати тільки те, що відбувається «тут» «зараз».

3.У час сеансу говорити тільки про те, що думаєте з приводу того, що відбувається.

4.Все, що відбувається в групі ні в якому разі не виносити за її межі.

5.Під час спілкування підкреслюють тільки позитивні якості людини, з яким працюють.

6.«Я-висловлювання». Ніякі слова і вирази типу "Більшість людей вважають, що ...", "Деякі з нас думають ..." замінюємо на "Я вважаю, що ...", "Я думаю ...". По-іншому кажучи, говоримо тільки від свого імені і тільки особисто комусь..Уважно слухати мовця, задавати питання тільки після того, як він закінчив говорити.

7. Не оцінювати говорячого.

8 "Не спізнюватися!" Під час занять створюється деякий енергетичний простір, яке треба берегти. Спізнюються або даремно базікаючи учасники "розріджують" його.

1. Вправа « Привітання »

Куратор вітається з учасниками тренінгу і пропонує привітати всіх учасників тренінгу один одного по колу, починаючи зліва від куратора. Учасники тренінгу по порядку вітаються і називають свої імена. Можна використовувати уявні імена, за бажанням на кожному занятті учасники тренінгу можуть називати себе по-різному.

2. Вправа « Що таке навчальна мотивація»[41].

Мета: це інформаційна частина заняття. Куратор пояснює учасникам, що таке мотив, мотивація, мотиваційна сфера навчання.

«Мотив в перекладі з французької - спонукання. Мотивами можуть бути цінності і ідеали, а може бути роздратування електричним струмом. Ви прийшли на цей тренінг, ви зробили дію, вас до цього щось спонукало. Це і є мотив. Навчальна мотивація - це система ваших мотивів, які спонукають вас вчитися. У мотиваційній сфері навчальних мотивів (сукупності навчальних мотивів) виділяють: внутрішні і зовнішні.

Зовнішні мотиви - страх перед покаранням, матеріальні заохочення, визнання з боку дорослих, соціально бажана поведінка, принижуюча критика та ігнорування увагою.

Внутрішні мотиви - це прагнення до пізнання, придбання нових знань, інтерес до пристрою світу, прагнення розвиватися і самовдосконалюватися, розкрити свій творчий хист, прагнення до самореалізації, наповнення свого життя великим змістом, діяльність заради задоволення від цієї діяльності (від процесу).

Розвиток внутрішньої мотивації навчання - це рух вгору. Набагато простіше рухатися вниз; можливо, тому в реальній педагогічній практиці, як серед батьків, так і серед педагогів, досить часто використовуються такі

«педагогічні підкріплення», які забезпечують стійкий регрес мотивації навчання у студентів. Ці дії обумовлюють орієнтацію учня на мотиви самозбереження, матеріального благополуччя і комфорту, якщо він сам за допомогою соціального оточення активно цьому не чинить опір.

Одне із завдань нашого тренінгу розвинути в вас саме внутрішні мотиви, пробудити справжній інтерес до навчання .

Час - 10 хв.

3.Вправа « Мій портрет як першокурсника » [15].

Намалювати свій портрет до відвідування коледжу і зараз. Скласти свій словесний портрет (відповісти на питання: «Який я був до відвідування вузу?» І «Який я зараз». Подання портретів в групі. Обговорення: які зміни відбулися з учасниками тренінгу, як вплинуло на них навчання в вузі.

Час проведення 15хвилин на одного учасника

4.Вправа « Мій портрет очима групи».[15].

Мета: розвиток немовних способів взаємодії і спілкування.

Ведучий звертається до учасників групи з питанням:

- Чи є серед вас бажаючі отримати свій психологічний портрет? І не просто словесний портрет з перерахуванням достоїнств і недоліків, а зовсім реальне зображення на папері вашої зовнішності?

Бажаютьчи зазвичай знаходяться. Визначившись з натурщиком, яким пропонується зайняти "гарячий стілець", ведучий продовжує:

- Всі інші учасники групи стануть художниками. У кожного з вас аркуш паперу і пачка фломастерів. Кожен - хоча б в дитинстві - пробував зображати людей. У кого-то це виходило вдало, у кого-то - не дуже.

У цей момент, як правило, хтось обов'язково висловлюється з приводу свого абсолютного невміння малювати і небажання образити натурника його потворним портретом.

Що ж! Ми не станемо навіть намагатися створити портрет нашого натурника в дусі реалістичної традиції. Не варто прагнути до зовнішньої подібності. Зовсім навпаки: відмовимося від спроб правильно намалювати

очі, ніс, рот, вірно передати колір одягу і нюанси зачіски. Навіщо? Адже для виконання цього завдання набагато простіше використовувати фотоапарат. Ми ж поставимо перед собою більш складну і цікаву задачу: кожен з нас повинен створити саме психологічний портрет людини, що сидить перед нами. Для цього можна застосовувати образотворчі кошти, надані в наше розпорядження художниками-модерністами, і виходити з єдиного принципу: "Я бачу так!". Нехай ваші малюнки матимуть метафоричний сенс і тонкий підтекст. Може бути, що розуміється вами внутрішній світ людини, чий портрет ви вдаєте, породить в вашій душі ланцюжок асоціацій або створить конкретний образ, що відображає щось важливе в ньому. Може бути, ви сприймаєте його психологічний образ у вигляді якогось реального предмета, а може, це якийсь візерунок, абстрактний орнамент або набір кольорових плям. Обмежень для вас немає ніяких, будьте вільні у виборі способів зображення його внутрішнього вигляду. Пам'ятайте лише, що до кінця вправи розмовляти забороняється.

Зробивши невелику паузу, ведучий продовжує свій монолог спокійним, трохи уповільненим голосом, створюючи необхідний настрій, медитативний творчий стан учасників.

А тепер подивіться уважно на людину, що сидить перед вами, проникніть крізь зовнішню оболонку, за якою ховається чуйна і ніжна субстанція - людська душа. Яка вона у цієї людини? У чому її відмінність від інших душ? Які її особливості, які роблять цю людину унікальним створенням у Всесвіті? Роздивіться внутрішнім поглядом образ цієї душі. Почуйте звучання музики цієї душі. Відчуйте форму і поверхню, відчуйте матеріал цієї душі. Зрозумійте суть цієї душі ... І перенесіть своє розуміння на папір. Творіть!

Малювання триває протягом десяти-п'ятнадцяти хвилин. Ведучий попереджає про необхідність завершувати роботу за хвилину до кінця відведеного часу. Після цього малюнки розташовуються на стільцях учасників, а все "художники" розглядають "портрети", переходячи від одного

до іншого. Натурщик, зрозуміло, теж отримує можливість побачити зображення свого внутрішнього вигляду.

Цим можна і завершити основну частину вправи і перейти до групової рефлексії та обговорення почуттів, викликаних процесом створення "портретів". Організувати обговорення можна різними способами, наприклад, так: натурник бере в руки кожен з малюнків і говорить про почуття, які той в ньому викликає, інтерпретує зображення і висловлює свою згоду або незгоду з "портретом". "Художник" - автор пояснює, чи правильно зрозуміле зображення і що саме він хотів передати в малюнку. Можна зробити й інакше: "художники", тримаючи "портрети" в руках, по колу рефлексії з приводу своєї творчості і дають коментарі до малюнків тільки за бажанням. Натурщик лише слухає і зрідка задає питання. Після рефлексії кожен "художник" підносить "портрет" в дар особі, на ньому зображеному. Можлива ситуація, коли обговорення обмежується лише рефлексією почуттів, і ніяких коментарів до малюнків не робиться надається "поле домислювання" головному герою вправи.

Час проведення півтори дві години

Перерва на каву

5.Вправа «Вплив винагород на мотивацію» [41].

Давайте обговоримо таке питання: що більше спонукає людей до здійснення певної діяльності - винагорода або покарання?

А тепер я пропоную познайомитися з експериментальною ситуацією. групі буде прочитано опис експерименту. Однак там не буде вказано найголовніше - результат експерименту. Вам необхідно буде за 30 хвилин спрогнозувати його результат, а також сформулювати аргументи на захист своєї думки.

Для обговорення цього питання розділимося на 3 групи і кожна група окремо обговорить це питання.

Експеримент [41]. В одній зі шкіл існувала традиція: учні четвертих та п'ятих класів допомагали в заняттях учням перших і других класів.

Одна група «наставників» не отримувала за це жодної винагороди, інша ж заохочувалася квитками в кінотеатр. Між обома групами спостерігалися певні відмінності у взаємодії зі своїми «учнями».

Як ви думаєте, в чому полягали ці відмінності? Розрізнялася чи між собою успішність «учнів» різних груп «наставників»? Обґрунтуйте відповідь.

(Правильна відповідь: друга група наставників була більш жорсткою, а їхні учні мали більш низький рівень успішності.)

Кожна підгрупа представляє свою ситуацію, її рішення і пояснення.

Обговорення. Хто з вас не згоден з тим рішенням, до якого прийшли члени групи?

А тепер я представлю вам реальні результати цих експериментів. Отже, ми з'ясували, що винагорода і покарання не так вже й важливі для мотивації. І при цьому вони скоріше гальмує, ніж підсилює вплив.

Дослідник Р. де Чармс зробив такі висновки:

1. Якщо людина винагороджується за щось, що він робить або зробив за власним бажанням, то така винагорода призведе до зменшення мотивації.

2. Якщо людина не винагороджується за нецікаву діяльність, яку він почав робити лише заради винагороди, то мотивація до неї може зрости.

Час проведення 30-40 хвилин

7.Вправа «Розглянь предмет» (Грецов А.Г. 2006.)

Учасникам пропонується вибрати із запропонованих ведучим або знайти який-небудь невеликий предмет, який їх зацікавить своїм зовнішнім виглядом, і взяти його в руки. «Сядьте зручно, розслабтеся і просто уважно подивіться на той предмет, який знаходиться у вас в руках. Сконцентруйтеся на ньому. Зараз для вас існує тільки цей предмет, все інше відійшло на задній план ...

Чим вас зацікавив цей предмет? Роздивіться, які його колір, форма ? Який він на дотик? Огляньте його з усіх боків, у всіх деталях ... Сконцентруйтеся на одну-дві хвилини на цей предмет, зауважте такі його особливості, які не видно на перший погляд ... »

Сенс вправи: «Ось бачите, як багато цікавого можна знайти навіть в найпростішій речі, якщо на неї уважно подивитися! Ми кудись біжимо, тривожимося, метушимося і просто відвикли дивитися на те, що нас оточує. Хочете розслабитися, відчутти себе спокійно і впевнено - зупиніть на хвилину свою метушню, відкрийте ширше очі і просто уважно роздивіться те, що знаходиться навколо. І ви напевно побачите багато цікавого і незвичайного »

Обговорення: кожен учасник демонструє свій предмет і розповідає, що цікавого йому вдалося помітити при його детальному розгляд

Час проведення 15 хвилин

8.Вправа « Суд над навчанням.»[65].

Обвинувачена - навчання. Вибираємо прокурора і адвоката навчання. Суддя - куратор. Прокурор звинувачує навчання, наприклад, в нецікаво, в тому, що займає багато часу, не потрібна в сьогоденні і майбутньому і т.д. Решта - свідки (учасники розповідають про власний негативний або позитивне ставлення до навчання, аналізують, чому таке ставлення до неї у них виникло). Кожен по черзі повинен обов'язково побути в ролі адвоката навчання. Конкурс на кращого адвоката.

Час проведення 1 година.

9.Вправа на зворотний зв'язок в групі. "Любить - не любить" [81].

Цілі: дати учасникам групи можливість надати товаришам зворотний зв'язок. Розмір групи: не важливий. Ресурси: не потрібні. Час: від 10 хвилин до півгодини.

Хід гри

Група розбивається на дві рівні підгрупи. Один коло - малий - стає всередину великого кола обличчям до його учасникам. Таким чином, виникають пари гравців.

Пам'ятайте старовинне ворожіння на пелюстках ромашки - "любить - не любить"? Кожному з нас важливо знати, як він сприймається групою, наскільки тісні його дружні зв'язки ... Вам зараз трапиться нагода щиро відповісти на запитання про своє ставлення до інших учасників колективу, дізнатися про те, як вас сприймають товариші.

Домовимося, що:

- обійми - символ великої любові і симпатії;
- потиск руки - вираз близьких дружніх почуттів;
- грюкнути по долоні - "ти хороший хлопець, але не більше ...";
- кивок головою означає для партнера - "я тебе сприймаю нейтрально, без певної симпатії і антипатії";
- опущений великий палець руки - сигнал, який повідомляє про те, що ваші стосунки з людиною серйозно зіпсовані. Якась кішка між вами пробігла, і варто задуматися про те, як знайти шляхи для примирення.

Після того як розібрані і засвоєні всі умовні сигнали, починається гра. Учасники малого кола стоять на місці, а учасники великого кола по бавовні ведучого роблять крок вліво і виявляються перед новим партнером. Пара показує один одному код прийняття. Якщо двоє розкрили один одному обійми - можна обійнятися, якщо обидва підставили долоню для бавовни або протягнули руку для потиску, тоді відбувається обопільний обмін. Якщо ж рівень прийняття різний, то кожен лише демонструє знак свого ставлення, але не нав'язує товаришеві його виконання. Обмінявшись сигналами, кожен учасник пари обмірковує отриману від партнера інформацію. Знову звучить хлопок ведучого, велике коло здійснює перехід, і виникають нові пари, в яких повторюється та ж послідовність дій.

Заняття №6 «Радість від навчання»

Мета: посилити процесуальну (внутрішню) мотивацію, підготувати учасників до ефективної роботи, закріплення попереднього матеріалу,

навчання отримувати задоволення від навчального процесу, розвиток позитивного ставлення до предметів незалежно від ставлення до викладача, формування вміння долати труднощі, що виникають на шляху до посилення мотивації, навчання навичкам регуляції емоцій під час навчального процесу .

Знайомство з правилами роботи в групі і їх прийняття.

1.Максимальна довіра один до одного. Перший крок - єдина форма звернення на «ти».

2. Під час заняття говорити тільки про те, що хвилює саме зараз і обговорювати тільки те, що відбувається «тут» «зараз».

3.У час сеансу говорити тільки про те, що думаєте з приводу того, що відбувається.

4.Все, що відбувається в групі ні в якому разі не виносити за її межі.

5.Під час спілкування підкреслюють тільки позитивні якості людини, з яким працюють.

6.«Я-висловлювання». Ніякі слова і вирази типу "Більшість людей вважають, що ...", "Деякі з нас думають ..." замінюємо на "Я вважаю, що ...", "Я думаю ...". По-іншому кажучи, говоримо тільки від свого імені і тільки особисто комусь..Уважно слухати мовця, задавати питання тільки після того, як він закінчив говорити.

7. Не оцінювати говорючого.

8 " Не спізнюватися!" Під час занять створюється деякий енергетичний простір, яке треба берегти. Спізнюються або даремно базікаючи учасники "розріджують" його.

1.Вправа « Привітання »

Куратор вітається з учасниками тренінгу і пропонує привітати всіх учасників тренінгу один одного по колу, починаючи зліва від куратора. Учасники тренінгу по порядку вітаються і називають свої імена. Можна використовувати уявні імена, за бажанням на кожному занятті учасники тренінгу можуть називати себе по-різному.

2.Вправа « Лист на руці »[80].

Розбитися по парам, встати навпроти один одного. Той, хто вище повинен закрити очі. Якщо учасники однакового зросту, то очі повинен закрити той, хто раніше народився. Він простягає вперед праву руку вгору. Його «зрячий» партнер повинен написати на цій руці окремі друковані літери. «Сліпий» гравець повинен спробувати розшифрувати ці букви і сказати партнерові, що він прочитав. Перш ніж другий партнер напише нову букву, він повинен «стерти» з руки стару. Завдання можна ускладнити і написати на руці слово.

Час проведення 10 хвилин.

3.Вправа «Діагностика ставлення до навчання і до навчальних предметів» [81].

Обговорення результатів: чому одні навчальні предмети нам подобаються більше, а інші менше, які причини цього. На фліпчарті виписати основні причини того, що навчальні предмети нам подобаються і причини антипатій до предметів.

Одна з причин - викладач. З ним можуть не складатися взаємини, може здаватися, що він нецікаво подає матеріал або ще чимось викликає сильний негатив, який переноситься їм предмет.

Час проведення 5 хвилин на кожного

4.Вправа «Скарбничка труднощів » [80].

Збираємо скарбничку труднощів, які виникають при спілкуванні з такими викладачами (по черзі учасники тренінгу ці труднощі перераховують, а куратор записує їх на дошці). Далі по колу кожен з учасників вибирає будь-яку з перерахованих труднощів і розповідає про те, як її подолати і, що не подобається викладачем предмет.

Час проведення 40 -50 хвилин

5.Вправа Медитація «Стріла» [41].

Ми пропустили через свою свідомість величезну кількість інформації. Завтра всю її ми використовуємо для самопізнання, і для самозміни. Щоб досягти деяких змін, попередньо необхідно знати, чого ви хочете.

Розслабтеся. Сядьте зручно, щоб не хотілося змінити позу. Закрийте очі. Та не намагайтеся прикладати зусилля, для того щоб слідувати за мною. Просто спостерігайте за тим, що бачите і відчуваєте. Якщо хтось нічого не зможе уявити, просто відпочивайте.

Уявіть, що тримаєте в руках лук. Відчуйте м'язами ніг, як сильно ви стоїте на землі. Тримайте лук однією рукою, а тятиву зі стрілою - інший. Відчуйте, як напружуються м'язи рук, коли ви натягаєте тятиву.

А тепер спробуйте ясно і чітко побачити перед собою мету. Подивіться, як вказує на неї вістря стріли. Ваш лук заряджений і повністю готовий до пострілу, стріла спрямована точно в ціль. Відчуйте, скільки енергії сконцентровано в уявній спокої зарядженого лука. Вам треба лише відпустити стрілу, щоб ця енергія понесла її до мети ...

І ось стріла випущена. Слідкуйте за її польотом і відчувайте її спрямованість на мету. Нічого більше не існує для стріли - лише мета. Ніяких сумнівів, відхилень в сторону, відступів. Стріла летить прямо і входить точно в середину мішені.

Спокійно і впевнено ви можете надіслати в ціль ще кілька стріл і відчутти спрямовану в одну точку концентровану силу і рішучість ... (1 хвилина).

Тепер повертайтеся назад і повільно відкривайте очі.

Час проведення 15 хвилин

6.Вправа. «У пошуках смислів життя» [58].

Кожна людина для чогось народжується, приходить в цей світ, і у кожного є своє призначення - це закон життя. Перед усіма людьми рано чи пізно постає питання: для чого я живу в цьому світі? У чому ж сенс життя? Навіть якщо людина з головою поринає в турботи, час від часу ця думка його відвідує. Навіть самий недалекий, що прагне отримувати від життя тільки задоволення, духовно небагата людина часом задається питанням: навіщо я живу? **Життя не може позбутися сенсу ні за яких обставин.** Сенс може бути знайде у всьому і завжди. Спробуйте відповісти на наступні питання:

1. Що я даю життя (творчість, навчання, праця)?
2. Що я беру від життя (цінності, переживання, досвід)?
3. Як я ставлюся до того, як я живу?
4. Хотілося б щось поміняти в особистому житті? »
5. Які персональні якості відрізняють вас в кращу сторону від оточуючих? (Інтелект, чуйність)
6. Які у вас є таланти? (Мотивуйте людей, наприклад, вмієте зводити пари);
7. Що у вашому житті повторюється? (Висновок з депресії, допомагаєте людям похилого, опиняєтеся нянею)
8. Ваши бажання (об'їхати весь світ).

А тепер заповнюємо пропозицію:

Я (ваше ім'я), народилася, щоб бути (вписуємо персональні якості), особистістю, яка може займатися (вписуємо ваш талант), і я часто (вписуємо повторювані події), щоб (вписуємо ваше бажання).

А ще для того, для того, щоб знайти свій сенс життя і свою справжню мету, потрібно постійно займатися саморозвитком, відкриватися новому досвіду, пробувати себе в тому, що вам подобається і спілкуватися з різними людьми. Бажано, щасливими, тому що таких багато серед знайшли своє призначення. І нарешті, потрібно розуміти, чого хочете саме ви, а не вимагає від вас суспільство.

Найсміливіші можуть озвучити свої думки. Можливо, вони збігаються з думками більшості хлопців. Можна обговорити, чому?

Час проведення 40 хвилин.

7.Вправа на зворотний зв'язок в групі.

Завершення. Обговорення.

- Що вам сподобалося в грі?
- Що змусило задуматися над тим, як сприймає вас група? Що стало для вас несподіванкою?

- Чи згодні ви з тим, що ви побачили і почули в групі? Може бути, ви не готові або не хочете прислухатися до думки групи?

Час проведення 20 хвилин

Заняття № 7.

Мета: Формулювання навчально-виховних цілей різних рівнів - важливий аспект професійної підготовки майбутніх і працюючих фахівців.

Формулювання цілей є однією з найважливіших складових психічної активності людини. Згідно Т.Рибо, «точне відшукування цілі і пошук додаткових коштів, придатних для її досягнення, - необхідні і достатні умови для всякого творення» [68].

Знайомство з правилами роботи в групі і їх прийняття [41].

1.Максимальна довіра один до одного. Перший крок - єдина форма звернення на «ти».

2.Во час заняття говорити тільки про те, що хвилює саме зараз і обговорювати тільки те, що відбувається «тут» «зараз».

3.У час сеансу говорити тільки про те, що думаєте з приводу того, що відбувається.

4.Все, що відбувається в групі ні в якому разі не виносити за її межі.

5.Під час спілкування підкреслюють тільки позитивні якості людини, з яким працюють.

6.«Я-висловлювання». Ніякі слова і вирази типу "Більшість людей вважають, що ...", "Деякі з нас думають ..." замінюємо на "Я вважаю, що ...", "Я думаю ...". По-іншому кажучи, говоримо тільки від свого імені і тільки особисто комусь..Уважно слухати мовця, задавати питання тільки після того, як він закінчив говорити.

7. Не оцінювати говорить

8 " Не спізнюватися!" Під час занять створюється деякий енергетичний простір, яке треба берегти. Спізнюються або даремно базікаючи учасники "розріджують" його.

1.Вправа розминка «Активний Олександр, бадьорий Борис, весела Вероніка» .[88].

Один із способів запам'ятати імена учасників - зіграти в цю гру. Кожному з учасників пропонується придумати для себе адекватний епітет, що починається на ту ж букву, що і його ім'я.

Далі перший учасник говорить наступну фразу: «Привіт, я - геніальний

Григорій », потім звертається до іншого учасника (будь-якого, крім сусідів праворуч і ліворуч):

"А ти хто?" Той, до кого звернулися, відповідає: «Привіт, геніальний Григорій, я -доброзичлива Даша ». І звертається до наступного з аналогічним виступом.

Час від часу ведучий перериває ланцюжок уявлень, вказуючи на когось з вже анонімів і запитуючи: «А це хто?» І група повинна хором відповісти:

«Це єхидна Єлизавета». Гра продовжується до тих пір, поки кожен з учасників не випаде і його ім'я хоча б один раз не буде озвучено зведеним хором.

Супроводжувані епітетами, імена запам'ятовуються краще, так як зв'язок між зовнішнім виглядом людини і його ім'ям стає більш подібною і індивідуалізованою; навіть якщо в групі двоє людей з однаковими іменами, їх вже не спутають. Крім того, знижується ймовірність перенесення, коли людина з тим чи іншим ім'ям викликає асоціації зі своїм тезкою з минулого досвіду когось із учасників.

Ведучому групи варто підстрахуватися і тримати в голові кілька варіантів епітетів для кожної букви алфавіту на той випадок, якщо хтось із учасників буде відчувати труднощі в підборі характеризує його слова або в групі опинилося декілька чоловік з іменами на одну і ту ж букву. Для полегшення виконання завдання можна запропонувати учасникам

використовувати як своє повне ім'я, так і скорочені його варіанти; якщо навіть в цьому випадку доречний епітет підібрати не вдається, можна використовувати першу букву

Прізвища. Крім полегшення запам'ятовування імен учасників групи, це вправа націлена і на активізацію їх особистісної динаміки, посилення їх рефлексії і тим самим на забезпечення більшого залучення в роботу, оскільки для кожної людини його власне ім'я - дуже сильний стимул.

Наведемо приблизний короткий перелік характеристик для кожної букви алфавіту.

А - активний, азартний, амбітний, авантюрист, альтруїст.

Б - бадьорий, бойовий, , благонадійний.

В - піднесений, веселий, величний, всезнаючий. вимогливий, велелюбний,

Г - голосний, грізний, граціозний, говіркий, гордий, глузливий.

Д - діловий, добрий, доброзичливий, динамічний, домінуючий.

Е - їдкий, егоза, йоржистий, єхидний.

Ж - живий, життєрадісний, жадібний, пекучий, жорсткий. жартівник.

З - заводний, завзятий, замислений, розсудлива, знає.

І - іронічний, ініціативний, інтелектуальний, інтуїтивний, імпровізатор.

К - красунчик, комунікабельний, красномовний, колоритний, колективіст.

Л - ласкавий, лідируючий, легковажний, ліричний.

М - мужній, мовчазний, мудрий, максималіст, мінімаліст.

Н - надійний, наполегливий, ніжний, незрозумілий.

Про - товариський, відповідальний, чарівний, чуйний, обережний.

П - прямий, прямодушний, плавний, позитивний, поступливий. природний,

Р - розважливий, дбайливий, ризиковий, балакучий.

З - свідомий, зосереджений, сангвінік, волелюбний, жалісливий.

Т - працьовитий, тактовний, творчий, Тямущий терплячий.

У - впертий, завзятий, розумний, старанний, вразливий.

Ф - філософський, флегматичний, феноменальний, фантазер, філантроп.

Х - холерик, харизматичний, холоднокровний, гостинна.

Ц - цілеспрямований, чіпкий, цілісний, церемонний, цивілізований.

Ч - чесний, честолюбний, чемпіон, чинний, чутливий, чудовий.

Ш широкий, галасливий, спритний, пустотливий, швидкий,

Щ - щедрий, делікатне,.

Е - екстравагантний, ексклюзивний, експресивний, економний, ерудований.

Ю - гуморист, юний, верткий, дзига.

Я - уїдлиий, яскравий, лютий.

Для доповнення цього переліку епітетів ви можете скористатися наступною книгою: Шмельов А. Г. Психодіагностика особистісних рис. 2002.[88].

Час проведення: 30-45 хвилин.

2.Вправа «Перетворюємо проблему в цілі» [41].

Мета: виявити проблеми, що існують у здобувачів вищої освіти при взаємодії з соціальним оточенням, і переформулювати їх в цілі.

Кількість учасників: 15-20 чоловік.

Час проведення: 30-45 хвилин.

Матеріальне забезпечення: ручки, папір газетний, питання для кожного учасника.

Хід заняття

Педагог пропонує учасникам скласти список проблем, які вони хотіли б якомога швидше вирішити.

У складанні списку проблем їм можуть допомогти наступні питання:

1. Що я дійсно хочу зробити, що мати, чого досягти?
2. Що ще може доставити мені задоволення?
3. В яких сферах життя я хотів би вдосконалити свої здібності?

4. Що останнім часом займало мої думки, хвилювало чи сердило мене?
5. На що я найчастіше скаржуся?
6. Що створить мені найбільше турбот?
7. Що змушує мене відчувати себе тривожно або напружено? Що дає мені можливість відчувати себе затишно?
8. Что мене найбільше засмучує?
9. Что стало останнім часом мене дратувати?
10. Що я хотів би змінити в моєму ставленні до самого себе?
11. Что мені треба змінити в собі?
12. На що у мене йде дуже багато часу?
13. Що мені дуже складно зробити? Від чого я швидко втомлююся?
14. Як я міг би краще розподіляти свій час?
15. Як я міг би розумніше витратити свої гроші?

Потім першокурсники обирають і описують проблему, яку вони хотіли б вирішити насамперед і представляють її як можна більш об'єктивно.

Після опису проблеми учасники формулюють мету, яку вони могли б досягти, і відповідають на наступне питання: «Що мені необхідно зробити для того, щоб моя проблема перестала існувати або, принаймні, стала менш гострою?».

3. Вправа «Заверши фразу» [60].

Мета: виявити наявні уявлення з обговорюваної теми; проаналізувати досвід взаємодії з соціальним оточенням.

Час проведення: 20 хвилин.

Хід заняття:

Педагог пропонує учасникам завершити ряд фраз, що стосуються теми або змісту, атмосфери, організації взаємодії.

Педагог може запропонувати студентам завершити наступні фрази:

- «Думаю, що справжній друг ...»;
- «Студенти, з якими я вчуся ...»;
- «Моїми сильними сторонами взаємодії є ...»;

- «В процесі взаємодії з людьми ...»;

- «По відношенню людини до людини можна судити про ...» і т.д.

Метод реалізується в такий спосіб: педагог вимовляє незавершену фразу і вказує на учасника, якому пропонує її завершити. З однієї і тієї ж фразою педагог може звертатися до двох - трьох студентів. Бажано, щоб кожен завершив хоча б одну фразу.

4.Вправа «Контакти» [80].

Мета: розвивати вміння встановлювати і підтримувати контакти з людьми.

Час проведення: 30-60 хвилин.

Хід заняття: Педагог пропонує учасникам розіграти деякі ситуації.

Зразкові ситуації:

«Перед вами людина, яку ви бачите перший раз, але він вам дуже сподобався і викликав бажання з ним ознайомитися. Деякий час ви роздумуєте, а потім на нього вважаєте. Час на встановлення контакту, вітання та проведення бесіди - 2-3 хвилини».

Потім за сигналом педагога учні повинні протягом 1 хвилини закінчити розпочату розмову, попрощатися і перейти вправо до нового учасника.

Ці правила поширюються і на нижченаведені ситуації:

«У вагоні метро ви випадково опинилися поруч з досить відомим кіноактором. Ви обожаєте його, і, звичайно, хотіли б з ним поговорити. Адже це така удача». Роль актора грають учасники, що сидять у внутрішньому колі .

«Вам потрібна досить велика сума грошей. Потрібно поговорити з батьками. І ось ви підійшли до батька (матері)».

«Ви дізналися, що один з ваших друзів погано відгукувався про вас в неформальній обстановці. Треба з ним поговорити. Звичайно, це не дуже приємно, але краще відразу все з'ясувати, чим будувати здогади і переживати з цього приводу. Випадок представився: ви одні, нікого поруч немає».

Примітка:

- куратору слід звернути увагу всіх учасників на те, як вони вступають в контакт, починають зустріч, які прийоми і способи комунікації використовують, як підтримують розмову і закінчують розмову;

- після чергової зміни партнерів, задаючи ситуацію, ведучий визначає конкретні ролі для кожного кола. Наприклад, у зовнішньому колі учасники грають роль батьків, у внутрішньому - дітей;

- завдання педагога в цій вправі - підібрати такі ситуації, щоб було цікаво вирішувати поставлену проблему.

5.Вправа «Погано - добре» [81].

Мета: розвинути вміння об'єктивно оцінювати ситуацію взаємодії.

Кількість учасників: до 25 осіб.

Час проведення: 30-40 хвилин.

Матеріальне забезпечення: папір, ручки.

Хід заняття:

Кожен учасник отримує аркуш паперу і ручку.

Педагог пропонує учасникам згадати проблему, ситуацію, яка його турбує (наприклад, задача іспитів, неприємна розмова і т.д.).

Учасники ділять листок на дві половини. Зліва вони записують 10 позицій-аспектів життєвої проблеми, які мають негативні наслідки для них, правої сторони - 10 позицій, в яких відзначені позитивні сторони даної ситуації.

Під час обговорення вправи ведучий показує, що в кожній життєвій ситуації необхідно вміти знаходити позитивні сторони, за рахунок цього тримати себе в руках і бути спокійним.

6.Вправа «Крок назустріч» [81].

Мета: розвинути вміння першокурсників робити комплімент, говорити приємне.

Кількість учасників: до 15-20 чоловік.

Час проведення: 30-40 хвилин.

Хід заняття:

Ведучий просить двох учнів (це в даному випадку важливо) вийти до дошки і стати обличчям один до одного з різних сторін.

Потім ведучий дає їм таке завдання: зробити крок назустріч один одному і сказати що-небудь приємне. Вони крокують до тих пір, поки не наблизяться один до одного.

Примітка:

Зазвичай саме завдання викликає сміх серед присутніх і збентеження тих, хто стоїть перед аудиторією.

Іноді хтось із присутніх пропонує: «Попросіть їх говорити неприємне, вони підуть швидше». Після цієї репліки ведучому необхідно звернутися до всіх учнів з проханням проаналізувати побачене і почуте.

Зростаючий інтерес учнів до таких форм роботи веде до стимулювання творчої роботи професорсько-викладацького складу, що в свою чергу веде до підвищення якості освоєння практичних знань, умінь і навичок у здобувачів вищої освіти, що, безумовно, сприяє їхньому професійному росту та розвитку [84].

7.Вправа «Три відповіді» [81]

Мета: розвинути вміння визначати адекватний спосіб поведінки при взаємодії.

Кількість осіб: до 15 учасників.

Час проведення: 30-50 хвилин.

Хід заняття:

Кожен учасник придумує ситуацію, в якій йому доводиться відповідати уявному співбесідникові. Цю ситуацію він повідомляє групі, а потім демонструє три варіанти відповідей. Один з варіантів повинен демонструвати впевнену поведінку, другий - агресивне, наполегливе, наступальне, третій - невпевнене.

Всі три варіанти демонструються без попереднього попередження про те, який саме варіант зараз буде показаний. Після показу свої враження про почуте і побачене варіанті відповіді повідомляє група.

Кожен з учасників повинен поділитися своїми припущеннями з приводу того, який із трьох варіантів пролунав. Можна роздати картки з коротко викладеними ситуаціями, наприклад:

1. В автобусі перевірка квитків. У вас з якихось причин квитка немає. До вас підходить контролер. Ви говорите йому ...

2. Собака вашого сусіда зіпсувала ваш підстилку. Ви телефонуєте в двері сусіда. Він показується на порозі. Ви говорите йому ...

3. Викладач задає вам питання, яке ви прослухали. Ви відповідаєте йому ...

4. Група молодих веселих людей в кінотеатрі заважає вам гучним розмовою. Ви звертаєтеся до них ...

5. Ваш сусід наполягає на тому, щоб ви переключили телевізор на іншу програму, де йде багатосерійний фільм (спортивна передача), а ви дивіться те, що подобається вам. Ви говорите йому ...

6. Ваш приятель не віддав вам в призначений термін взяті в борг гроші. Ви кажете ...

7. У поліклініці якийсь тип проривається до лікаря без черги. Всі мовчать. Ви кажете ...

8. Батьки просять сходити вас в магазин. Ви втомилися. Ви говорите їм ...

8. Вправа «Дихання» (Грецов А.Г. 2006.)

Займіть зручне положення, закрийте очі, розслабтеся, сконцентруйтеся на кожному вдиху, відчуйте його. Потім при видиху відпускайте всі негативні думки і емоції. Постарайтеся відчутти, як дихає кожна клітинка вашого організму, вся шкіра. Заняття проводите протягом 3-5 хвилин. Особливу увагу зверніть на обличчя і руки, розслабте їх.

Час проведення 10 хвилин.

9. Рефлексія заняття

Завдання даної вправи подумки прокрутити все тренінгове заняття. Куратор дає наступну інструкцію: «Сядьте так, щоб вам було зручно.

Закрийте очі і згадайте все, що ви робили сьогодні в групі, в зворотному порядку, починаючи з того моменту, як я закінчу говорити. Постарайтеся пригадати якомога докладніше все, що відбувалося з вами протягом цього заняття, нічого не пояснюючи, і не інтерпретуючи ».

Час проведення 20 хвилин.

Заняття №8

Мета: навчитися грамотно ставити цілі, які допоможуть учасникам швидше досягати своїх цілей в житті, посилити внутрішню мотивацію.

Знайомство з правилами роботи в групі і їх прийняття.

1.Максимальна довіра один до одного. Перший крок - єдина форма звернення на «ти».

2.Во час заняття говорити тільки про те, що хвилює саме зараз і обговорювати тільки те, що відбувається «тут» «зараз».

3.У час сеансу говорити тільки про те, що думаєте з приводу того, що відбувається.

4.Все, що відбувається в групі ні в якому разі не виносити за її межі.

5.Під час спілкування підкреслюють тільки позитивні якості людини, з яким працюють.

6.«Я-висловлювання». Ніякі слова і вирази типу "Більшість людей вважають, що ...", "Деякі з нас думають ..." замінюємо на "Я вважаю, що ...", "Я думаю ...". По-іншому кажучи, говоримо тільки від свого імені і тільки особисто комусь..Уважно слухати мовця, задавати питання тільки після того, як він закінчив говорити.

7. Не оцінювати говорить

8 " Не спізнюватися!" Під час занять створюється деякий енергетичний простір, яке треба берегти. Спізнюються або даремно базікаючи учасники "розріджують" його.

1.Вправа .разминка «Побажання» [41].

Візьміть свої робочі зошити. Спочатку перегляньте свої записи. Відновіть в пам'яті основні моменти. Тепер нехай кожен зосередить свою увагу на сенсі та меті своєї участі в нашій групі. Закрийте очі. Нехай вам згадається людина, яка, як вам здається, зацікавлений в тому, щоб ви брали участь в роботі нашої групи, і очікує від вас якихось змін. Це може бути просто ваш знайомий, а може бути якийсь близька людина.

Тепер уявіть, що ця людина говорить вам, чому ви повинні тут навчитися.

Відкрийте очі. Запишіть в свої зошити ці побажання.

Обговорення. Кожен розповідає про свою мету. Всі записують в зошити мети учасників групи.

Час проведення 40 хвилин.

2.Вправа «Трохи краще»[80].

Мета: Вправа наочно показує важливість постановки цілей.

Час: 5-7 хвилин

Розмір групи: Будь-який

Викликаємо одного добровольця. Просимо підійти до стіни кімнати, підняти руки і дотягнутися якомога вище. Відзначаємо місце, до якого він дотягнувся, а потім просимо спробувати ще раз. Відзначаємо ще раз (як правило, в цей раз завжди виходить вище).

Можна запросити відразу декількох добровольців. Так вправа буде ще наочніше.

Питання: Як ця вправу співвідноситься з плануванням і постановкою цілей? Які висновки ми можемо зробити з цієї вправи?

3.Вправа «Мовчанка-говорилка»[58].

Мета. Розвиток навичок слухання в ситуації, коли говорять інші, вміння тримати паузу.

Вправа виконується в парах. Правила гри: спочатку партнерам протягом двох хвилин необхідно мовчати і дивитися один одному в очі, може бути, спілкуватися очима. Важливо утримувати увагу без розмов і дотримуватися

дистанції. Наступні дві хвилини - говорити про щось, обговорювати щонебудь, не без його участі (можна застосувати скоромовки, прислів'я, будь-які вірші, афоризми, все, що можна сказати, не ображаючи партнера і не зачіпаючи його особиста).

В обговорення слід поставити такі питання: як ти себе відчував у ситуації мовчання і як, коли тебе не слухали, а говорили? Що тобі більше сподобалося, що здалося важким?

Нотатки для провідного. Важливо попередити хлопців, що людям часом важко витримувати пильний погляд іншої людини, тому не потрібно «угвинчуватися очима або намагатися переглядеть партнера, а навпаки, дивитися, як ніби, ви доброзичливець, але спостерігаєте щось знайоме і не дуже значуще, ви не розглядаєте через мікроскоп недоліки партнера, а просто дивитесь на нього. Зазвичай молодь висловлюється, що важко мовчати обом: основний напрямок їх психічної діяльності передбачає спілкування, вони можуть слухати, коли говорить інший, або говорять самі. Мовчання удвох - досить важке випробування. Але його необхідно витримати, треба вчитися тримати паузу.

У розподілі пар необхідно застосувати метод випадкового вибору: можна скористатися викидом пальців - по команді кожний викидає бажане число пальців, і партнер відраховується, починаючи з будь-якого гравця на вибір ведучого

Час проведення 25 хвилин.

4.Вправа «Встановлення дистанції» [80]

Мета. Визначення особистої відстані в іграх і вправах.

Ведучий пояснює, що у кожної людини існує своя індивідуальна безпечна відстань, на якій він відчуває себе в бесіді з іншими людьми найбільш комфортно. Зазвичай воно вибирається несвідомо, і при цьому значущими виявляються особисті взаємини з партнером по спілкуванню. У тундрі і пустелі чужі люди можуть спілкуватися на відстані багатьох метрів, в той час як в місті, де людей багато, приватна відстань скорочується.

По черзі кожен учасник встає в центр кола. До нього один за іншим підходять всі члени групи. Кожен рухається до тих пір, поки той, що стоїть в центрі не скаже «Стоп!», тобто коли він почне відчувати дискомфорт. Всі учасники повинні запам'ятати, на яку відстань до кого можна наблизитися.

До початку вправи ведучому необхідно звернути увагу хлопців на те, що не слід ображатися, якщо хтось не підпускає їх на близьку відстань, - просто людині зручніше спілкуватися саме так. Можна, можливо провести пробу: викликаються два добровольця, один стоїть мовчки, а інший, кажучи все, що йому спадає на думку, «налітає» на нього, намагається увійти в тісний контакт. Учасники діляться враженнями, що відчуває той, хто налітає, і той, особистий простір якого порушується таким чином.

Нотатки для провідного. У групі можуть бути учні яких хлопці відкидають на неусвідомленому рівні. У вправах слід обережати цих хлопців від близьких контактів і в ігрові вправи з тілесними контактами вводити з особливою обережністю. А учасникам пояснити, що відторгнення близької відстані з партнером - це структура їх психіки, несвідомо не хоче, щоб до нього близько підійшли, і потрібно поважати його бажання.

Час проведення 1 час.

5.Вправа медитація «Шлях до мети» [41].

Сядьте зручно, закрийте очі. Наберіть в легені повітря і медпенно видихніть. Уявіть, що з повітрям вас покидають клопоти, думки про невідкладні справи, проходить напруга. Зосередьтеся на обраної мети.

Нехай у вашій свідомості з'явиться картина або образ, який символізує обрану мета. Це ваш особистий, індивідуальний символ, і таким чином це може бути що завгодно.

Уявіть, що перед вами довга і пряма стежка, яка веде на вершину гори. І над горою ви бачите саме той образ, котрий символізує вашу мету. А обабіч стежки ви відчуваєте присутність різних сил, які намагаються змусити вас звернути з шляху, перешкодити вам досягти вершини гори (1 хвилина).

Ці сили можуть зробити буквально все, що захочуть, але не можуть лише одного - знищити пряму, як промінь сонця, стежку, яка веде до мети. Ці сили - символи різних ситуацій, які відволікають від мети, це менш важливі цілі, це люди, негативні переживання. В їхньому арсеналі є багато способів змусити вас звернути з шляху. Вони будуть намагатися забрати у вас мужність або чимось спокусити. Вони приведуть масу логічних доказів, що рухатися далі немає сенсу. Вони захочуть налякати вас або викликати почуття провини (1 хвилина).

Відчуйте себе згустком ясної волі і йдіть вперед. Не поспішайте, дайте собі достатньо часу, щоб зрозуміти стратегію кожної з сил. Ви можете навіть обмінятися парою слів з якою-небудь з них. Однак після цього продовжуйте свій шлях і відчувайте себе спрямованою вперед силою (3 хвилини).

Коли ви досягнете вершини гори, подивіться на той образ, який символізує вашу мету. Відчуйте його присутність, будьте з ним поруч, насолоджуйтеся його близькістю. Відчуйте, що означає для вас цей образ, прислухайтеся до того, що він вам може сказати (1 хвилина).

Ось і прийшов час, щоб дозволити всім образам збліднути і відійти на другий план. Заберіть з собою те, що виявилось для вас важливим, і повертайтеся назад. Відкрийте очі, потягніться.

Запишіть свої роздуми з приводу мети і тих сил, які хочуть змусити вас звернути вбік.

Обговорення. Час проведення 30 – 40 хвилин

6. Вправа «Я досягну своєї мети.»[80].

Куратор пропонує учасникам таку інструкцію: «Сядьте зручно, закрийте очі і трохи пофантазуйте. Зробіть крок в майбутнє і уявіть, що ви вже досягли поставленої навчальної мети, наприклад, замість звичних трійок в чвертях отримуєте четвірки і п'ятірки. Що ви при цьому бачите? Що ви відчуваєте? Який запах? Смак? Де ви знаходитесь? І хто поруч з вами? Переконайтеся, що ви міститеся всередині своєї картини, а не спостерігаєте з боку. Як ви себе почуваєте разом зі своєю досягнутою метою? ». Бажаючи

можуть розповісти про свої відчуття в колі. Куратор продовжує: однак «безкоштовних обідів» не буває, щоб досягти поставленої навчальної мети вам потрібно щось для цього зробити. Утримуючи в пам'яті свою мету, ви можете спробувати досягти своєї мети трьома способами. Якщо ви не отримаєте свого - спробуйте ще три способи, поки зовнішній світ не спаде відповідно до мети, що знаходиться всередині вашої голови! » Куратор повідомляє, що на наступному занятті бажаючі можуть розповісти про свої перемоги на шляху до поставленої навчальної мети.

Час проведення 30-40 хвилин.

7 Вправа «Боротьба мотивів» [15].

Рольова гра. Куратор грає роль студента, в якому борються суперечливі мотиви. Учасники діляться на дві рівні групи за кількістю учасників. Вони грають роль мотивів. Одна група - це мотив «Развлекайка», а інша - це мотив «Учітайка» (від слова «вчити»). Завдання для першої групи переконати учасника, що зазнає непримиренну внутрішню боротьбу, що потрібно йти розважатися (гуляти, комп'ютер, кіно і т.д.), завдання для іншої групи - переконати цього студента, що потрібно вчитися- робити уроки. Свої доводи вони призводять по черзі - спочатку одна група переконує чимось, потім інша.

Час проведення 20 хвилин.

8. Вправа «Ромашка» [58].

Мета: усвідомлення життєвих цілей, мотивування до активної самореалізації. Інструкція. Учасникам пропонується заздалегідь підготовлену паперову квітку, на пелюстках якої написані питання. По черзі або за бажанням кожен учасник зриває пелюстку, читає питання і відразу ж відповідає на нього. Приблизний перелік питань.

1. Ваша найголовніша мета в цьому році?
2. Що ви можете (або повинні) робити, щоб досягти поставлених цілей?
3. Що ви вже робите, щоб реалізувати поставлені цілі?
4. Як ви будете себе почувати після досягнення мети?

5. Як ви думаєте, чи потрібно мати мету в своєму житті?
6. Чи є мета життя у вас?
7. Якщо у людини є мета, йому важче або легше живеться?
8. Що означає висока мета?
9. Чи є серед ваших друзів люди, які знають мету свого життя і прагнуть до неї?
10. Які книги, фільми або події допомогли вам задуматися про свою життєву мету?
11. Чи може у людини бути багато цілей в житті?
12. Чим мета відрізняється від мрії?
13. Як свобода пов'язана з життєвою метою?

Час проведення 30-40 хвилин.

9. Вправа «Все у мене в руках» [81].

Мета: самоаналіз особистісного потенціалу і рефлексія можливостей організованого взаємодії.

Інструкція: На аркуші паперу А4 обводиться долоню, на пальцях записуються відповіді на наступні питання: великий палець - «над цим я хотів би ще попрацювати»; вказівний - «тут мені були дані конкретні вказівки»; середній - «це мені зовсім не сподобалося»; безіменний - «я себе відчуваю»; мізинець - «усвідомив нове для себе».

Обговорення. Учасники висловлюють актуальні для них моменти

На кожного по 5 хвилин часу.

10. Вправа на зворотний зв'язок. "Промені сонця" [81].

Один доброволець стає в центр кола з інших учасників групи. Група отримує інструкцію: «Зараз кожен з вас дуже повільно і безшумно підійде до того, хто стоїть в центрі. Зупиніться там, на такій відстані від центру, яке відповідає вашому відношенню до підлітка в центрі. Звичайно, можна дивитися по сторонах і враховувати, як до нього ставляться інші ». Ця вправа робиться одну мін.- півтори хв. Група завмирає, щоб відобразити взаємне

розташування в просторі. Потім по команді куратора все повільно і безшумно повертаються на початкові позиції.

Що стоїть в центрі відкриває очі. Куратор пропонує йому відгадати, хто як до нього ставиться, якщо міра відносин буде відстань від нього до людини. Що стоїть в центрі просить кожного повільно наблизитися і зупиняє його там, де вважає за потрібне. Група знову завмирає на деякий час, щоб постояти так, як її розставив що стоїть в центрі. Потім куратор просить того що стоїть в центрі послідовно подивитись в очі кожному, а того, на кого він дивиться, тут же зайняти позицію, яка відповідає його (цього учасника) власним відношенням до того, хто в центрі. Відбувається «таїнство»: прямо під поглядами стоїть в центрі група перетворюється, стає по-іншому. Необхідно дати виговоритися що стоїть в центрі: що його найбільше вразило? Чого він ніяк не очікував?

Час проведення 30 хвилин.

11.Вправа «Прощання»

Прощання по виробленому раніше ритуалу.

Заняття №9

Мета: розвиток навичок прийняття правил, що існують в суспільстві або групі, вміння розуміти і приймати вимоги і потреби інших людей і суспільства. Підвищення самооцінки в досягненні цілей.

Знайомство з правилами роботи в групі і їх прийняття.

1.Максимальна довіра один до одного. Перший крок - єдина форма звернення на «ти».

2.Во час заняття говорити тільки про те, що хвилює саме зараз і обговорювати тільки те, що відбувається «тут» «зараз».

3.У час сеансу говорити тільки про те, що думаєте з приводу того, що відбувається.

4.Все, що відбувається в групі ні в якому разі не виносити за її межі.

5. Під час спілкування підкреслюють тільки позитивні якості людини, з яким працюють.

6.«Я-висловлювання». Ніякі слова і вирази типу "Більшість людей вважають, що ...", "Деякі з нас думають ..." замінюємо на "Я вважаю, що ...", "Я думаю ...". По-іншому кажучи, говоримо тільки від свого імені і тільки особисто комусь..Уважно слухати мовця, задавати питання тільки після того, як він закінчив говорити.

7. Не оцінювати того хто говорить.

8 " Не спізнюватися!" Під час занять створюється деякий енергетичний простір, яке треба берегти.

1. Вправа «Закінчи пропозиції»[58].

Мета. Створення довірчої робочої обстановки.

Необхідні матеріали: папір, ручки.

Зміст. Учасникам пропонується написати закінчення до пропозицій:

1. Я дуже хочу, щоб в моєму житті було ...
- 2.Я зрозумію, що щасливий, коли ...
- 3.Чтоби бути щасливим сьогодні, я (роблю) ...

Потім молодь про себе прочитують написане і вголос говорять про те, досяжно чи то, що вони написали. Який пункт викликав у кожного з них труднощі?

Нотатки для провідного. Цікаво дізнатися, як молодь розуміють словосполучення «бути щасливим»? Щастя - це щось матеріальне або власне світовідчуття? Варто поговорити про це.

Час проведення 30 хвилин.

2. Вправа «Цілі і справи»[42].

Мета. Розвиток вміння планувати свої справи, ставити здійснимі мети і досягати їх.

Учасникам за дві хвилини пропонується написати плани, як можна провести найближчий вечір: необхідно включити фантазію і написати

якомога більше варіантів. Варіанти зачитуються, і вибирається найбільш часто зустрічається. Після цього учням пропонується назвати ті справи і вчинки, які допоможуть здійснити задумане. Список справ записується на дошці. Потім визначається, скільки часу вони готові витратити на виконання цих справ, і до якого терміну ці справи мають бути завершені.

Обговорення: чи допомагає планування справ досягти бажаної мети?

Нотатки для провідного. Приймаються самі навіжені ідеї, головне - навчитися планувати свої справи і розподіляти час. Коли доведеться реалізувати їх, хлопці самі відмовляться від задуманого, зрозумівши його нездійсненність.

Час проведення 30 хвилин.

3. Вправа «Сьогодні перший день решти твого життя, що залишилося»[42].

Мета. Розвиток мотивації до досягнення мети.

Учасникам пропонується уявити, що сьогодні -перший день їх життя, що залишилося, і поділитися, як вони хочуть його провести, чого важливо домогтися, що зробити, побачити, відчути.

В подальшому обговоренні всім учасникам пропонується висловити, що виявилось найбільш важким в цьому завданні: поставити мету або уявити, що сьогодні перший день. Для чого було придумано таке завдання - спробувати придумати свій перший день? Оскільки учасники вибрали для себе найближчі життєві цілі, вони можуть починати рухатися вперед, до їх досягнення!

Нотатки для провідного. Зазвичай важко собі уявити, що сьогодні - їх перший день, вже адже стільки прожито. Потрібно нагадати їм годинний циферблат або пісочний годинник. Секундна стрілка кожен оборот починає знову, пісочний годинник перевертають, і пісок починає пересипатися з першої піщинки. Так і потрібно представити свій перший день: я прокинувся вранці, і почався мій перший день, почався мій новий шлях. По суті, це так і є, кожен день людина починає свій новий шлях, відкриває для себе щось нове

і цікаве, головне, щоб він прагнув до цих відкриттів, тоді життя буде наповнене інтересом.

Час проведення 1 година.

5.Рефлексія

Отримання зворотнього зв'язку.

Учасники діляться враженнями про заняття, що їм сподобалося, а що ні.

Час проведення 20 хвилин.

6.Вправа «Два корабля» [15].

Куратор пропонує наступну інструкцію: «Давайте уявимо, що перед нами два корабля. Один з них - для високомотивованих на навчання, а інший для тих, хто не хоче вчитися. Зараз кожному з учасників пропонується дивовижний шанс зійти на один з кораблів і пуститися в подорож. Будь ласка, зробіть свій вибір ». Учасники тренінгу вибирають корабель для себе. Далі куратор пропонує придумати назву для кораблів і намалювати карту і маршрут подальшого мореплавання. При цьому куратор обов'язково дає учасникам інструкцію, що перед тим як придумати маршрут, потрібно обов'язково сформулювати мету своєї подорожі і завдання, які потрібно вирішити, щоб досягти цієї мети - кінцевої точки шляху. Дане завдання виконується в двох групах. Після його завершення обов'язково слід обговорення маршрутів в колі.

Час проведення 40-50 хвилин.

7. Вправа «Махнемо не дивлячись» [81].

Мета. Зняття емоційної напруги.

Учасникам пропонується написати на листках або намалювати те, що не шкода обміняти. Листки складаються так, щоб не було видно написаного або намальованого. Потім першокурсники підходять до того, з ким хотіли б обмінятися. Після того як обмін відбудеться, листки розгортаються і вголос зачитується, який предмет кожен з них отримав. Обговорення: чи залишилися учасники задоволені обміном?

Нотатки для провідного. Дуже цікаво, що учасники вважають найціннішим: що вони не хотіли б обмінювати ні з ким, а з чим розлучилися легко? Варто обговорити і це.

8.Рефлексія

Мета. Отримання зворотнього зв'язку.

Хлопці діляться враженнями про заняття, що їм сподобалося, а що ні.
Час обговорення 20 хвилин.

9. Перевірка домашнього завдання «Присвоєння звання тренінги лауреата».

У групі учасники розповідають, чи вдалося їм протягом минулого тижня навчитися отримувати радість і задоволення від навчання. Які виникли труднощі, і як вдалося з ними впоратися. Найбільш успішному при виконанні будинок. завдання куратор присвоює звання «Тренінговий лауреат».

10.Прощання

Прощання по виробленому раніше ритуалу.

Заняття №10

Мета: підвищення впевненості в досягненні життєвих цілей.

Необхідні матеріали: невеликий м'яч, папір, кольорові олівці або фломастери, ручки, магнітофон, аудіокасета з медитативної музикою.

Знайомство з правилами роботи в групі і їх прийняття[41].

1.Максимальна довіра один до одного. Перший крок - єдина форма звернення на «ти».

2. Під час заняття говорити тільки про те, що хвилює саме зараз і обговорювати тільки те, що відбувається «тут» «зараз».

3.У час сеансу говорити тільки про те, що думаєте з приводу того, що відбувається.

4.Все, що відбувається в групі ні в якому разі не виносити за її межі.

5. Під час спілкування підкреслюють тільки позитивні якості людини, з яким працюють.

6.«Я-висловлювання». Ніякі слова і вирази типу "Більшість людей вважають, що ...", "Деякі з нас думають ..." замінюємо на "Я вважаю, що ...", "Я думаю ...". По-іншому кажучи, говоримо тільки від свого імені і тільки особисто комусь..Уважно слухати мовця, задавати питання тільки після того, як він закінчив говорити.

7. Не оцінювати того хто говорить.

8 " Не спізнюватися!" Під час занять створюється деякий енергетичний простір, яке треба берегти.

1. Вправа «Подаруй усмішку»[81].

Мета. Створення доброзичливої робочої обстановки.

Учасники за годинниковою стрілкою по колу дарують сусідові зліва посмішку. Причому, обдаровуючи посмішкою, потрібно подивитися в очі партнеру.

Час проведення 15 хвилин.

2. Вправа «Дотягнися до зірок» [58].

Мета. Підвищення впевненості і власної відповідальності в досягненні цілей.

Вправа виконується під медитативну музику. Учасники стоять у колі. Ведучий: «Закрийте очі. Зробіть три глибоких вдиху і видиху. Уявіть собі, що над вами нічне небо, засіяне зірками. Подивіться на якусь особливо яскраву зірку, яка зв'язується у вас з мрією, бажанням або метою. Дайте їй назву. Тепер простягніть руки до неба і постарайтеся дотягнутися до зірки. Намагайтеся з всіх сил. А тепер зірвіть її з неба і покладіть в кишеню. можна зірвати кілька зірок ».

Після закінчення учасники розповідають, чи важко було дістати свою мрію. Які почуття виникли, коли вона опинилася в кишені? Так і в житті, коли ми досягаємо бажаного, нам добре, ми відчуваємо себе щасливими.

Нотатки для провідного. У хлопців можуть бути і «зоряні» мрії, і приземлені, що стосуються простих земних благ. Потрібно сказати, що мріяти можна про що завгодно, про політ у космос і про велосипед, найголовніше, щоб у людини зберігалася ця здатність, адже мрії посувають нас до дії, а досягнення мрії приносить нам радість і впевненість у собі.

Так що мрійте на здоров'я!

Час проведення 10 -15 хвилин.

3. Вправа «Мої ресурси»[30].

Мета. Розвиток здатності знаходження ресурсів для досягнення мети.

Учасникам пропонується подумати, що може їм допомогти в досягненні тих цілей, до яких вони дотягувалися в попередній вправі. Що вони вже мають, щоб досягти своїх цілей. Можна, можливо зобразити свої якості у вигляді символів. Під життєвими ресурсами розуміють те, що сприяє підтримці життя і вирішенню життєвих завдань. Це ваше здоров'я, гроші, зв'язки і ваша служба безпеки - все це ваші життєві ресурси. ... Це ваші близькі, рідні і друзі - якщо ви подбали про те, що ваші близькі, рідні і друзі є вашим ресурсом. Це особисті ресурси кожного.

Обговорення направлено на те, щоб з'ясувати, якого роду труднощі виникли в учасників під час пошуку в собі ресурсів.

Нотатки для провідного. Багато внаслідок своєї інфантильності часто не можуть розділити свої внутрішні і зовнішні ресурси.

Потрібно поговорити з молоддю про те, що для досягнення поставленої мети можуть залучатися і інші люди, але основними виконавцями задуманого є ми самі, і багато що залежить саме від нас і від наших особистісних якостей.

Час проведення 30-40 хвилин.

4. Вправа «Мої досягнення»[58]

Мета: підвищення самооцінки в досягненні цілей.

Ведучий говорить, що майбутні цілі і знайдені ресурси для їх досягнення - це те, що ще належить. Однак уже є те, чого хлопці досягли:

потрібно пишатися своїми успіхами і не боятися про них заявити. Учасники по колу передають невеликий м'яч. Отримав м'яч розповідає, чого він досяг у своєму житті.

Наприклад: навчився працювати на комп'ютері, грати і волейбол, кататися на дошці тощо. Решта учасників підбадьорюють його вигуком: «І це здорово!». Після закінчення кола хлопці розповідають з'явилися у них почуття гордості за себе, коли вони розповідали про свої досягнення.

Нотатки для провідного. Здобувачі вищої освіти із заниженою самооцінкою зазвичай соромляться говорити про свої досягнення, розповідають про них, запинаючись, тихим голосом. Слід попросити їх повторити свою фразу голосно і впевнено.

Час проведення 50 хвилин.

5. Вправа «Зняття м'язових затискачів» (Грецов А.Г. 2006.)

По черзі необхідно напружувати і розслабляти м'язи кисті рук, передпліччя, обличчя. Потім перейти до м'язів обличчя (брови, рот, ніс). Далі варто напружувати м'язи шиї, грудей, діафрагми. Нарешті перейти до м'язів живота, спини і м'язів ніг: стегна, гомілки, ступні. Наберіть в живіт таку кількість повітря, яке ви можете максимально вмістити, затримайте на кілька секунд дихання. Далі починайте видихати із себе повільно весь кисень.

Час проведення 15 хвилин.

6. Вправа «Формула успіху» [65].

Учасникам пропонується зайняти зручну позу, закрити очі і розслабитися.

«Уявіть, що ви стоїте посеред пустелі. Озирніться навколо. Ззаду ви бачите гірську грядку - це ваші важкі події в житті. Подивіться, наскільки високі гори, але ви подолали ці вершини, ви набули досвіду "сходження", тепер ви знаєте, як боротися з труднощами. А тепер подивіться вперед. Ви бачите прекрасний оазис. Спробуйте розібратися: це міраж або справжній рай в пустелі. Підійдіть ближче, міраж НЕ відсувається і не пропадає. Сміливо входите в прекрасний сад і озирніться. Які прекрасні квіти і дерева

оточують вас, їх хтось вже посадив. А вам не хочеться в цьому саду посадити свої квіти? У вас в кишені лежать чарівні насіння квітів і дерев. Ви можете їх тут посадити. Приступайте до роботи. (Пауза.) Паростки від насіння що ви посадили почали бурхливо рости. А тепер подивіться, наскільки від вашої праці сад змінився на краще, став ще прекраснішим. Це ваше майбутнє, і ви його творці! Ви самі можете зробити його прекрасним своєю працею! Відчуйте задоволення від виконаної роботи! А тепер повертайтеся в нашу кімнату і поділіться враженнями ».

Яким ви побачили своє майбутнє? Чи усвідомили ви, що для того, щоб «виростити» прекрасний сад, потрібно неабияк потрудитися, інакше він може виявитися міражем?

Час проведення 15 хвилин.

6. Міні лекція: Стратегії досягнення успіху [65].

Куратор розповідає про те, що у людини можуть бути стратегії досягнення успіху або уникнення невдач. Успішна людина - людина, яка ставить перед собою реальні цілі. Домагаючись їх - трохи піднімає планку і продовжує рухатися далі. Людина, уникає невдач, ставить перед собою або дуже високі цілі, або дуже низькі. Така людина свої невдачі пояснює браком здібностей, а успіхи - збігом обставин. Успішна людина, навпаки - невдачі пояснює браком зусиль, а успіхи розглядає як результат своєї праці, йде на помірний ризик, а не на божевільний або зовсім його не сприймає як людина, що уникає невдач.

7. Вправа «Мій досвід» [81].

Учасники в групі діляться суб'єктивними переживаннями успіху і невдач в навчанні, розповідають про емоції, які вони зазнали в такі моменти свого життя. Вони згадують, коли потрібно було піти на ризик, а вони злякалися, а потім пошкодували, коли потрібно було докласти побільше зусиль і удача була б в руках, але у них не вистачило духу. Розповідають і про позитивний досвід, які почуття випробували в моменти успіху. Може - бути гордість, радість. Як поставилися до них оточуючі і близькі люди, що

відбувалося з їх самооцінкою. І як цей досвід вплинув на подальшу поведінку цих здобувачів вищої освіти, стали вони прагнути до успіху або вважали за краще «відсиджуватися в куцах».

8.Вправа «Пропуск» [81].

Використовуючи папір і фломастери з олівцями, учасники роблять собі перепустку в світ успішної людини. У ньому обов'язково вказуються П.І.Б. володаря пропуску та якості, якими він наділений, щоб домогтися успіху. Якщо таких немає, тоді у пропуску вказуються якості, якими хоче володіти цей першокурсник для того, щоб добиватися успіхів в навчанні.

Час проведення 30 хвилин.

10. Чарівна таблетка[81].

Релаксаційні вправу. Учасники приймають таблетку від страху перед невдачами

Час проведення 5 хвилин.

11.Вправа на зворотний зв'язок в групі. Стиснутий звіт.

Куратор дає наступну інструкцію: «Враження від сьогоднішнього дня стисніть в одно-два слова (фрази) і назвіть його (її)». Учасники по черзі виконують завдання.

Час проведення 15-20 хвилин.

12.. Прощання

Ведучий дякує всім за результативну роботу і бажає успіхів в досягненні важливих цілей, сили волі в подоланні перешкод і гарних друзів, які можуть прийти на допомогу.

Заняття № 11 зміцнення психологічного здоров'я шляхом формування прийомів і метанавиків психічної саморегуляції суб'єкта

Психічна саморегуляція - це управління своїм психоемоційним станом, воно досягається шляхом впливу людини на самого себе за допомогою слів, уявних образів, управління м'язовим тонусом і диханням. Діяльність по

саморегуляції може здійснюватися за допомогою природних або спеціально сконструйованих прийомів і способів.

Мета тренінгу -формування умінь і навичок щодо збереження та зміцнення психічного здоров'я учасників на основі оволодіння ними способами саморегуляції і активізації особистісних ресурсів.

Цільова група: учні вищих і середніх спеціальних навчальних закладів 1-3 курсів.

Вправа1 «Хрома мавпа»[81].

Тривалість 3 хвилини.

Всі встають і починають хаотично ходити. Тренер (провідний) дає установку: «Тільки не думайте про кульгаву мавпу. Хто подумає-повинен грюкнути в долоні. »

Виходять як правило бурхливі оплески. Установки можна давати найрізноманітніші.

Час проведення 15 хвилин.

2.Комуникативна вправа «Знаменитості» [81].

Мета: вправа тренує комуникативні навички, вміння ставити запитання, невербальну комунікацію, вміння вирішувати проблеми.

Час: 10-15 хвилин.

Розмір групи: будь-який

Учасники розподіляються по парах. Кожному учаснику на спину прикріплюється листок паперу з ім'ям знаменитості (співака, політика і т. Д.). Після цього група отримує таку інструкцію: У вас на спині прикріплений аркуш паперу з ім'ям знаменитості. Вам потрібно, не знімаючи і не читаючи, що у вас там написано, вгадати, про кого йде мова. Ви не можете самі подивитися написане ім'я, але це може зробити ваш партнер. Ваше завдання - дізнатися у нього це ім'я, задаючи йому питання, на які можна відповісти «так» або «ні», наприклад «Це жінка?», «Це політик?» і т. д. Не можна ставити ніяких інших питань, крім питань, на які можна відповісти «так» і «ні» ".

Вправа 3. «Ловець блага» [81].

Інструкція: «Щоб з вами не трапилося, у всьому намагайтеся знаходити позитивні сторони. Давайте потренуємося. Знайдіть і запишіть, будь ласка, позитивні моменти в наступних ситуаціях:

1. Ви збираєтеся на роботу, погода зустрічає вас проливним дощем.
2. Ви спізнилися на автобус.
3. У вас немає грошей, щоб поїхати кудись у відпустку ».

Учасники пишуть для кожної ситуації свої позитивні моменти. Кожен по черзі промовляє ці моменти. Учасник, який вказав більше 5 позитивних моментів в кожній запропонованій ситуації, вважається «ловцем блага».

Час проведення 15 хвилин.

Вправа 4. «Я володію, знаю, вмію!» [81].

Інструкція: «Візьміть аркуші паперу А 4, розділіть ручкою на три рівні частини по вертикалі. Потім в першій колонці напишіть «Я володію», у другій - «Я знаю», в третій - «Я думаю». Заповніть ці колонки відповідно за їх назвами. Намагайтеся робити це завдання із задоволенням. Провідний: «Я впевнена, що у Вас все вийде, адже в кожній людині є дуже багато достоїнств».

Час виконання 15-20 хвилин ».

Вправа 5. «Лист товарищу» . [80].

Інструкція: «Візьміть аркуші А4, розташуйте їх вертикально, внизу чітко напишіть своє ім'я. Передайте лист сусідові зліва. Зараз у кожного знаходиться лист, підписаний чийось ім'ям. Напишіть цій людині короткого листа (2 - 3 пропозиції). Це може бути комплімент, побажання. Можливо, що ви поділитесь чимось таємним з цією людиною. Потім загорніть лист так щоб побажання виявилось всередині, щоб не було видно ваш запис, і передайте сусідові зліва. До вас прийде наступний лист, напишіть кілька рядків автору, передайте далі і т.д. Таким чином, лист кожного з вас обійде по колу всіх присутніх і повернеться до господаря. Коли всі отримають свої листи, можна їх відкрити і прочитати ».

Час проведення 15-20 хвилин.

Вправа 6. «Зміни» [81].

Інструкція: Всі учасники тренінгу отримують по картці, після чого вислуховують таку інструкцію: «На тренінгу ми отримали багато знань і навичок, мета яких - полегшити наше життя. На жаль, навички, отримані на тренінгу, мають тенденцію йти, якщо не докласти додаткових зусиль до того, щоб більше використовувати і практикувати їх в житті. Щоб продумати, що і як ви будете застосовувати на практиці, ми і пропонуємо написати на своїй картці три зміни, які кожен зробить у себе в наступний тиждень після заняття».

Кожен підписує комусь на картках своє ім'я та телефон. Учасники в парах обмінюються картками і домовляються про те, що через тиждень здзвонитися для того, щоб дізнатися, як справи в іншого, виконані поставлені цілі.

Час проведення 10 хвилин.

Вправа 7. «Троянда» - медитація на образі . .[65].

«Зробіть три глибокі вдихи, закрийте очі. Уявіть, що ви йдете по дорозі. Погода чудова, світить сонце ... Легкий вітерець колише листя на деревах, ви насолоджуєтеся красою природи ... Нарешті ви підходите до розарій з маленькою хвірткою. Увійдіть всередину і подивіться на сотні трояндових кущів. Відчуйте запах троянд, прислухайтеся до дзижчання комах, які збирають нектар і квітковий пилок ...

Подивіться навколо, і ви побачите одну абсолютно особливу троянду ... (15 секунд).

Ви дізнаєтеся її по тому, що вона притягує вашу увагу як магніт ... Подивіться на неї уважніше ... Якого кольору її бутони? Якого вона розміру? Якщо хочете, можете обережно помацати її листя і стебло з шипами ... Вдихніть її аромат і заповніть їм свої легені ... Мовчки скажіть троянді, як вона прекрасна і досконала ...

Нехай вона теж скаже вам що-небудь приємне. Що вона вам каже, коли ви стоїте перед нею, все в увазі і благоговіння?

Подякуйте свою троянду за те, що вона вас чекала, і попрощайтесь з нею. Ви знаєте, що завжди зможете знайти її і цей сад, коли захочете на мить відчувати себе щасливим ...

А тепер вийдіть з розарію, пройдіть по вулиці і знову поверніться в кімнату. Потягніться, зробіть глибокий вдих і відкрийте очі ».

Час проведення 15 хвилин.

Вправа 8. «Радісні спогади» [81].

Ведучий: «Щоб використовувати образи для саморегуляції: спеціально запам'ятовуйте ситуації, події, в яких відчували себе комфортно, спокійно, розслаблено, - це ваші ресурсні ситуації.

Робіть це в 3-х основних напрямках притаманних людині.

Для цього запам'ятовуйте:

- 1) зорові образи події (що ви бачите - хмари, квіти, ліс);
- 2) слухові образи (які звуки ви чуєте - спів птахів, дзюрчання струмка, шум дерев, музика);
- 3) відчуття в тілі (що ви відчуваєте - тепло сонячних променів на своєму обличчі, бризки води, запах квітучих яблунь, смак полуниці).

А зараз сядьте зручно. По можливості закрийте очі. Дихайте повільно і глибоко. Згадайте одну з ваших ресурсних ситуацій. Проживіть її по новому, згадуючи всі відчуття (зорові, слухові, тілесні). Побудьте всередині цієї ситуації кілька хвилин (5 хвилин).

А тепер відкрийте очі і відчуйте, як змінився ваш стан ».

Час проведення 15 хвилин.

Вправа 9. «Спасибі за приємне заняття» - ритуал прощання [41].

Ведучий говорить:Згадайте весь тренінг від початку до кінця, також всіх тих людей, з якими ви спілкувалися за цей час, відчуйте їх присутність в цієї аудиторії. Потім вдихніть цей тренінг з усіма знаннями, досвідом,

переживаннями, спілкуванням і видихніть з глибокою вдячністю за все, що було ...

Учасникам пропонується попрощатися один з одним з наступними фразами: «Я тобі вдячний за те, що ...»

Будь ласка, встаньте в коло. Зараз один з вас постане в центр, інший підійде до нього, потисне руку і скаже: «Я тобі вдячний за те, що ...»! Обидва учасники стоять в центрі, тримаючись за руки. Потім підходить третій учасник, бере за вільну руку або першого, або другого, стискає її і повторює слова подяки першого учасника: «Я тобі вдячний за те, що!» Таким чином, група в центрі кола збільшується. Всі тримаються за руки. І так до останнього учасника. Провідний замикає коло і завершує церемонію безмовним міцним триразовим рукостисканням.

Час проведення 25 хвилин.