

лям), с другой стороны – плохо для партнерского общения, так как не учитываются интересы другого человека.

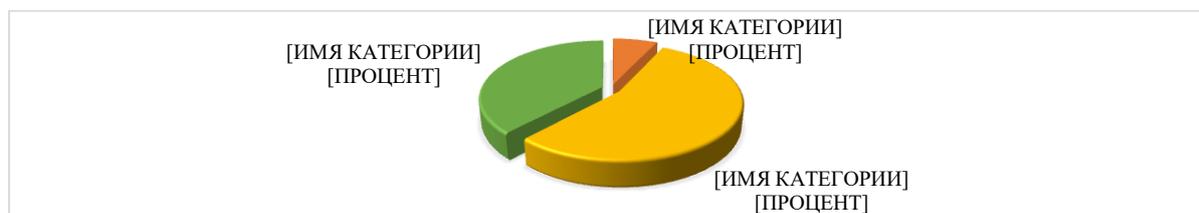


Рисунок 1 – Результаты исследования по методике «Шкала манипулятивного отношения» Банта

Средний уровень показателей с тенденцией к высокому по шкале Банта демонстрирует основная масса испытуемых. На среднем уровне происходит, в основном, избегание негативных последствий, ограждение себя от них любыми способами. Манипуляция четко ограничена необходимостью ситуации, реже сознательным влиянием, но зачастую не для личной выгоды, а по социальным соображениям.

Средний показатель с тенденцией к низкому означает чрезмерную доверчивость, восприимчивость к социальному влиянию, ориентацию на личность, принятие социальной структуры и следование ей. В непосредственном общении такие люди эмоциональны и быстро увлекаются, наиболее эффективно взаимодействуют в ситуациях с четко определенными правилами игры. Лица с низким уровнем показателей склонны к персонализации каждой ситуации, ориентации на индивида, а не на абстрактные цели. Для них характерны частое вмешательство эмоций в рациональную оценку ситуации, зависимость от эмоций и давления со стороны.

Заключение. Таким образом, манипуляция как вид воздействия характеризуется отношением инициатора такой активности к объекту (единичному, совокупному) как к средству достижения собственных целей, стремлением получить односторонний выигрыш, обязательным скрытым характером воздействия, использованием психологических приемов (побуждением, мотивационным привнесением и т. д.), мастерством в осуществлении манипулятивных действий, учетом и использованием как личностных особенностей адресата, так и социально-психологических характеристик ситуации.

Список использованной литературы:

1. Мельник, И.К. Манипулирование личностью: организация, способы и технологии формально-психологического воздействия / И.К. Мельник, Г.В. Грачев. – М.: Москва, 2012. – 532 с.

Занегова М.К. (Научный руководитель – Богомаз С.Л.,
канд. психол. наук, доцент)

Республика Беларусь, г. Витебск, ВГУ имени П.М. Машерова

ВОСПИТАНИЕ ПОЛОЖИТЕЛЬНОГО ОТНОШЕНИЯ К ШКОЛЕ У ДЕТЕЙ СТАРШЕГО ДОШКОЛЬНОГО ВОЗРАСТА

Переход из детского сада в школу – важная ступень в жизни каждого ребёнка. Оказываясь на этом этапе в новых социальных условиях, дети часто бывают к ним не готовы. Поэтому так важно, чтобы дошкольники имели представление о школе ещё до того, как переступят её порог [1, с. 146].

Подготовка к школе должна быть сосредоточена на физическом, физиологическом и психологическом развитии дошкольника. Одним из важных условий успешного обучения в начальной школе является положительное отношение к ней.

Некоторые дети, в силу развития своих индивидуальных психофизиологических особенностей трудно адаптируются к школьным условиям, а порой и вовсе не справляются с режимом работы и нагрузкой в школе. Школа с первых дней ставит перед ребенком целый ряд задач, требующих мобилизации его интеллектуальных и физических сил, кроме того для детей представляют трудности очень многие стороны учебного процесса. Так, первоклассникам сложно высидеть урок в одной и той же позе, сложно не отвлекаться и следить за мыслью учителя, сложно делать все время не то, что хочется, а то, что от них требуют, сложно сдерживать и не выражать вслух свои мысли и эмоции [2, с. 98].

Материал и методы. В исследовании приняли участие 2 группы детей (контрольная и экспериментальная группа). В каждой из групп по 20 детей старшего дошкольного возраста. Итого в исследовании приняли участие 40 воспитанников. База исследования: детский сад №76 г. Витебска.

В ходе эмпирического исследования нами применялись следующие методики: «Общее эмоциональное отношение к школе» М.Р. Гинзбурга, методика «Изучение эмоционального отношения к школе» А.Б. Эльконина и Л.Г. Венгера, методика «Беседа о школе» Т. Нежновой.

Результаты и их обсуждение. Общее эмоциональное отношение к школе специально изучалось М.Р. Гинзбургом при помощи разработанной им оригинальной методики. Им были отобраны 11 пар прилагательных, положительно и отрицательно характеризующих человека («хороший-плохой», «чистый-грязный», «быстрый-медленный» и т. п.), каждое из которых напечатано на отдельной карточке. Перед ребенком ставятся две коробочки с наклеенными на них картинками: на одной – дети в школьной форме с портфелями, на другой – ребята, сидящие в игрушечном автомобиле. Затем следует устная инструкция:

«Вот это – школьники, они идут в школу; а это – дошкольники, они играют. Сейчас я буду давать тебе разные слова, а ты подумай, кому они больше подходят: школьнику или дошкольнику. Кому больше подходят, в ту коробочку и положишь».

Далее экспериментатор зачитывает прилагательное и передает карточку ребенку, который помещает ее в одну из коробочек. Прилагательные предлагаются в случайном порядке [3, с. 75].

По этой методике были обследованы 40 воспитанников 2 старших групп детского сада №76 г. Витебска. Результаты обследования детей занесены в бланк протокола проведения диагностики.

Анализ результатов, полученных в ходе диагностики по указанной методике, позволил мне условно выделить уровни эмоционального отношения к школе детей контрольной группы: высокий уровень (эмоционально положительно относятся к школе) – 20%; средний уровень (отношение к школе не сформировано, интерес появляется эпизодически) – 40%; низкий уровень (не проявляют интереса к учебе, не сформировано положительное отношение к учебной деятельности) – 40%.

Наглядно представить соотношение уровней эмоционального отношения к школе детей контрольной группы можно с помощью рисунка 1.

Анализ результатов также позволил нам условно выделить уровни эмоционального отношения к школе детей экспериментальной группы: высокий уровень – 15%, средний уровень – 40%, низкий уровень – 45%.



Рисунок 1 – Распределение уровней эмоционального отношения к школе у детей контрольной группы

Наглядно представить соотношение уровней эмоционального отношения к школе детей экспериментальной группы можно с помощью рисунка 2.

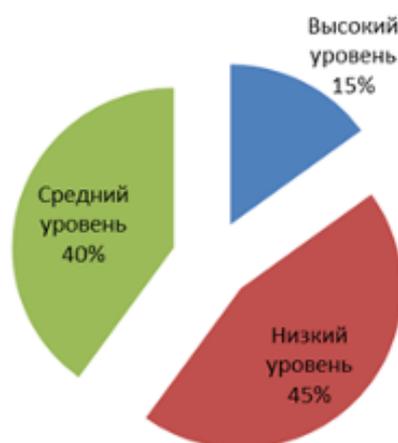


Рисунок 2 – Распределение уровней эмоционального отношения к школе у детей экспериментальной группы

Заключение. Проанализировав результаты исследования, которое я провела, позволяю мне сделать вывод, имеющий практическое значение. Таким образом, можно сказать, что повышение интереса к школе у детей старшего дошкольного возраста является одной из самых актуальных тем современной педагогики и психологии.

Из данных диагностики можно сделать вывод, что у детей контрольной и экспериментальной групп практически одинаковый уровень сформированности положительного отношения к школе.

Список использованной литературы:

1. Бабкина, Н.В. Оценка психологической готовности детей к школе: пособие для психологов и специалистов коррекционно-развивающего обучения / Н.В. Бабкина. – М.: Айрис-пресс, 2006. – 234 с.
2. Венгер, Л.А. Готов ли ваш ребенок к школе / Л.А. Венгер, Т.Д. Марцинковская, А.Л. Венгер; под ред. О.Г. Сverdловой. – М.: Знание, 1994. – 192 с.

3. Дружинин, А. Первый раз в первый класс / А. Дружинин, О. Дружинина. – М.: Центрполиграф, 2003. – 215 с.

Зуев А.А. (Научный руководитель – Андреева И.Н.,
доктор психол. наук, профессор)
Республика Беларусь, г. Витебск, ВГУ имени П.М. Машерова

МОТИВАЦИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Мотивация достижения – это один из важнейших конструктов всей психологии мотивации, фиксирующий такую разновидность мотивации деятельности, которая связана с потребностью индивида добиваться успехов и избегать неудач.

Феномен мотивации исследовали такие авторы, как: Дж. Аткинсон, Д. Макклелланд, Х. Хекхаузен, Х.Г. Хэлворсон, Т. Хиггинс, Т.О. Гордеева, М.В. Куприна, М.Ш. Магомед-Эминов, Е.П. Ильин и др.

Более широкое определение мотивации дает Э.А. Уткин, а Б.М. Генкин утверждает, что мотивация профессиональной и трудовой деятельности является одной из ключевых функций управления.

Трудовая мотивация является высшей категорией мотивации, наряду с мотивацией, стимулирующей творчество и социальные контакты. Трудовая мотивация как мотивационная структура, отражающая потребности, удовлетворяемые трудом, является динамичной. Развитие зависит от личности работника и от изменений в окружающей среде.

Таким образом, мотивация – это стимул, причина определенного действия, положительное состояние работника, побуждающее его к выполнению наследственно закрепленных или эмпирических действий, направленных на удовлетворение личных (пища, одежда, защита и т.д.) и групповых потребностей.

Материал и методы. Материалами выступили работы отечественных и зарубежных авторов по проблеме исследования, где аспект мотивации профессиональной деятельности рассматривается достаточно широко. В данном исследовании использовался общенаучный метод психологического исследования теоретического уровня: сбор, систематизация, анализ и синтез психологической направленности, конституирование научных подходов и идей.

Результаты и их обсуждение. Рассматривая основные классические теории мотивации, можно отметить, в частности, что Ф.У. Тейлор, представитель научной школы управления, одним из первых исследовал мотивы деятельности, регулирующие поведение работников. Ф.У. Тейлор утверждал, что успешная мотивация сотрудников основана на мотивационных стимулах и вознаграждениях за труд. Он отметил, что работник, перевыполняющий нормативный график, имеет право на дополнительное вознаграждение за свои результаты и усилия [1].

Представитель школы человеческих отношений Э. Мэйо – автор Хоторнских экспериментов, изучил ключевые принципы психологии сотрудников, определяющие их мотивацию к работе, а также особенности группового поведения в организации и влияние человеческого фактора на общую производительность компании [1].

Следующим этапом в изучении профессиональной мотивации стали работы школы поведенческих наук, представители которой исследовали мотивацию поведения работников в зависимости от их интересов и мотивационного статуса, формирующего личность. Согласно концепциям этой школы, потребность рассматривается как жела-