**Завдання 15**

**Методика вивчення мотивації до успіху**

Тест , запропонований Т. Елерсом, оцінює силу мотивації для досягнення мети та успіху.

**Інструкція.**

Вам буде запропоновано 41 питання, на кожне з яких відповідайте «так» або «ні».

**Тестові завдання**

1. Коли маєте вибір між двома варіантами, його краще зробити раніше, ніж відкласти на певний час.

2. Я легко роздратовуюсь, коли помічаю, що не можу на всі 100% виконати завдання.

3. Коли я працюю, це виглядає так, ніби я все ставлю на карту.

4. Коли виникає проблемна ситуація, я частіше приймаю рішення одним з останніх.

5. Коли у мене два дні підряд не має справ, я втрачаю спокій.

6. У деякі дні мої успіхи нижче середніх.

7. Стосовно себе я більш вимогливий, ніж стосовно інших.

8. Я більш доброзичливий, ніж інші.

9. Коли я відмовляюсь від складного завдання, то потім суворо засуджую себе, бо знаю, що, вирішивши проблему, досягнув би успіху.

10. У процесі роботи я потребую зробити невеликі паузи для відпочинку.

11. Наполегливість – це не головна моя риса.

12. Мої досягнення в праці не завжди однакові.

13. Мене більше цікавить інша робота, ніж та, якою я займаюсь.

14. Засудження стимулює мене сильніше, ніж похвала.

15. Я знаю, що мої колеги вважають мене діловою людиною.

16. Перешкоди роблять мої рішення більш твердими.

17. У мені легко викликати честолюбство.

18. Коли я працюю без натхнення, це, зазвичай, помітно.

19. При виконанні роботи я не розраховую на допомогу інших.

20. Деколи я відкладаю те, що повинен був зробити зараз.

21. Потрібно розраховувати тільки на самого себе.

22. У житті мало речей більш важливих, ніж гроші.

23. Завжди, коли мені потрібно виконати важливе завдання, я ні про що інше не думаю.

24. Я менше честолюбний, ніж інші.

25. У кінці відпустки я зазвичай радію, що скоро вийду на роботу.

26. Коли я хочу працювати, то роблю це краще і кваліфікованіше, ніж інші.

27. Мені простіше і легше спілкуватись з людьми, які можуть старанно працювати.

28. Коли у мене немає справ, я відчуваю, що мені не по собі.

29. Мені доводиться виконувати відповідальну роботу частіше, ніж іншим.

30. Коли мені доводиться приймати рішення, я намагаюсь робити це якомога краще.

31. Мої друзі деколи вважають мене лінивим.

32. Мої успіхи в певній мірі залежать від моїх колег.

33. Немає сенсу протидіяти волі керівника.

34. Іноді не знаєш, яку роботу доведеться виконувати.

35. Коли щось не виходить, я нетерплячий.

36. Я завжди звертаю мало уваги на свої досягнення.

37. Коли я працюю разом з іншими, моя робота дає більші результати, ніж робота інших.

38. Більшість, за що я берусь, я не доводжу до кінця.

39. Я заздрю людям, які не перевантажені роботою.

40. Я не заздрю тим, хто прагне до влади і становища.

41. Коли я певен, що стою на правильному шляху, для доказів своєї правоти я йду на крайні міри.

**Аналіз результатів**

Ви отримали по 1 балу за відповіді «так» на наступні запитання 2, 3, 4, 5, 7, 8, 9, 10, 14, 15, 16, 17, 21, 22, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 32, 37, 41.

Ви також отримали по 1 балу за відповіді «ні» на запитання 6, 13, 18, 20, 24, 31, 36, 38, 39. Відповіді на питання 1, 11, 12, 19, 23, 33, 34, 35, 40 – не враховуються.

Підрахуйте суму набраних балів.

**Від 1 до 10 балів:** низька мотивація до успіху;

**Від 11 до 16 балів:** середній рівень мотивації;

**Від 17 до20 балів**: достатньо високий рівень мотивації;

**Більше 21 бала:** дуже високий рівень мотивації до успіху.

Дослідження показали, що люди, які достатньо сильно орієнтовані на успіх, надають перевагу середньому рівню ризику. Ті ж, що бояться невдач, надають перевагу малому чи, навпаки, надто високому рівню ризику. Чим вища мотивація людини до успіху–досягнення мети, тим нижча готовність до ризику. До того ж людям, налаштованим на успіх, притаманно уникати великого ризику. Ті, хто сильно орієнтовані на успіх і мають високу готовність до ризику, рідше попадають у нещасні випадки, аніж ті, які мають високу готовність до ризику, але високу мотивацію до уникнення невдач (захист). І, навпаки, коли у людини є висока мотивація до уникнення невдач (захист), то це перешкоджає налаштуванню на успіх, тобто – досягненню цілі.

Висновок:*\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*\_\_\_\_*\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_