

**Автономная некоммерческая общеобразовательная организация
«Физтех-лицей» им. П.Л. Капицы**

XX научно-практическая конференция «Старт в инновации»

Связь уровня мотивации и успешности обучения по профильным предметам

Авторы работы:

Тузов Даниил, 10 класс

Панюкова Дарья, 10 класс

Червов Никита, 10 класс

Шибает Александр, 10 класс

Руководитель:

Сидорова Е.В. педагог-психолог

Московская область, г. Долгопрудный
2021 г.

Оглавление	
Введение	3
I. Представление о мотивации в отечественной и зарубежной литературе	5
1. Понятия, связанные с мотивацией	5
2. Теории мотивации	5
3. Иерархия потребностей.....	6
4. Мотивация мышления.....	6
4.1. Два вида мотивов мышления	6
4.2. Специфически познавательные мотивы мышления	6
5. Мотивация выбора профиля	7
6. Интенциональность мотивов.....	8
II. Результаты эмпирического анализа	9
1. Связь продуктивности, мотивации и успеваемости.....	9
2. Связь уровня ответственности, мотивации и успеваемости	10
3. Связь мотивации и успеваемости учеников по профильным и непрофильным предметам	11
III. Вывод	12
IV. Список литературы.....	13
V. Приложения	14

Введение

Изменения, происходящие в обществе, детерминируют изменения в системе образования, которое становится всё более дифференцированным. Вместе с тем, независимо от специализации школы, качество образования является важнейшей составляющей привлекательности того или иного учебного заведения. Одним из способов повышения эффективности качества образования является изучение мотивации обучающихся. Особенно остро этот вопрос встает в специализированных учебных заведениях, таких как АНОО «Физтех-лицей» им. П.Л. Капицы. Изучение вопроса связи уровня мотивации и успешности обучения по профильным предметам стало основой нашей проектной работы, в ходе которой нами рассматривались как теоретические, так и эмпирические аспекты.

Работа состоит из двух глав. В первой главе рассматриваются теоретические вопросы, связанные с видами мотивации; сформулированы основные положения отечественных и зарубежных психологов, занимающихся проблемами мотивации и способностей. Во второй главе представлены результаты эмпирического анализа тестов обучающихся АНОО «Физтех-лицей» им. П.Л.Капицы и других школ РФ (Москва и Московская область, Калининград). В заключении сделаны выводы, связанные с проверкой гипотезы о связи между успешностью обучения и мотивацией.

Цель:

Изучить возможную зависимость уровня мотивации и успешности обучения по профильным предметам.

Задачи исследования:

1. На основании анализа научной литературы по теме исследования рассмотреть понятие «мотивации» и основные ее виды;
2. Изучить учебную мотивацию учащихся старших классов;
3. Изучить возможности влияния мотивации на успешность учебной деятельности;
4. Провести диагностику учебной мотивации старших школьников;
5. Сравнить контрольную (обучающиеся старших классов средних школ РФ – выборка 200 человек) и экспериментальную (обучающиеся старших классов АНОО «Физтех-лицей» им. П.Л. Капицы – 39 человек) группу;
6. Обобщить полученный материал;
7. Сделать выводы.

Методы исследования:

1. Систематизация;
2. Анализ;
3. Синтез;
4. Эмпирические: проведение тестирования и обработка результатов исследования.

Для оценки личных качеств учеников мы использовали пятифакторный опросник личности Big Five (большая пятерка). Big Five – модель личности, которая описывает человека при помощи пяти факторов. К ним относят следующие характеристики:

- экстраверсию - ориентацию интересов на внешних объектах,
- доброжелательность
- добросовестность
- нейротизм – черты личности, характеризующиеся эмоциональной неустойчивостью, тревогой, низким самоуважением.

Кроме «классического» теста Big Five для решения поставленных задач, нами была составлена анкета для выяснения качества успеваемости по профильным предметам, а также удовлетворенности взаимоотношениями по горизонтали и вертикали.

Гипотеза:

Существует связь между доминированием мотива ранней профессиональной ориентации и успешностью обучения в профильных классах.

Актуальность исследования:

Вопрос выбора профиля очень важен для школьников. Школьная система предполагает, что к старшим классам, а иногда и раньше, ученикам нужно решить, чем они хотят заниматься в будущем. Старшеклассникам необходимо выбирать профиль, чтобы продолжить свое обучение в более узкой специализации. В АНОО «Физтех-лицей» им. П.Л.Капицы профильное обучение начинается с девятого класса, а предпрофильное – с восьмого класса. Именно поэтому обучающиеся АНОО «Физтех-лицей» им. П.Л.Капицы были выбраны в качестве экспериментальной группы для выяснения связей между выбором профиля и мотивацией.

I. Представление о мотивации в отечественной и зарубежной литературе

1. Понятия, связанные с мотивацией

Проблемы мотивации представлены в большом количестве источников отечественной и зарубежной литературы. Исходя из прикладной направленности нашего проекта, мы воспользовались следующими определениями мотивации:

Мотивация – побудительная основа психической жизни человека, совокупность причин психологического характера, определяющих активность поведения человека. В состав мотивации входят потребности, мотивы и цели. [3]

Мотивация — это совокупность факторов, определяющих поведение. Это понятие описывает отношение, существующее между действием и причинами, которые его объясняют или оправдывают.[1] Выделяют 2 вида мотивации – внутреннюю и внешнюю.

Внутренняя мотивация — мотивация, которая побуждает индивидуума к действию с целью улучшить его состояние уверенности и независимости, в отличие от внешней по отношению к нему цели (вознаграждение, избежание наказания и т. п.). [1]

Внешняя мотивация (экстрисивная) обусловлена различными внешними обстоятельствами. Внешняя мотивация может быть положительной (стремление к успеху) и отрицательной (избегание неудачи).[3]

Однако такого деления мотивации на два вида недостаточно. Принято отделять первичные виды мотивации, которые необходимы нам для выживания, от остальных. Существует множество теорий, описывающих данные подгруппы мотивации. Давайте рассмотрим три из них: теорию биологических побуждений, теорию оптимальной активизации и когнитивную теорию мотивации.

2. Теории мотивации

- Теория биологических побуждений

Основателем данной теории является Дж. Б. Уотсон. Она описывает мотивацию, необходимую организму для функционирования. Любой дисбаланс в организме, такой как голод, жажда, сонливость и т. д. вызывает потребность восстановить равновесие, сподвигает человека удовлетворить данную потребность. Таким образом, теория биологических побуждений объясняет первичные потребности человека, жизненно важные для удовлетворения.

- Теория оптимальной активизации

Данная теория была предложена психологами Даффи Карен и Дональдом Хеббом. Она заключается в утверждении, что организм всегда тяготеет к оптимальному уровню активации, при котором он функционирует лучшим образом. При этом этот уровень различен для каждого человека и даже бывает различен для одного человека в разных состояниях. Например, оптимальный уровень активации во время отдыха отличен от оптимального уровня активации во время игры на музыкальном инструменте.

- Когнитивные теории мотивации

Психологи-когнитивисты считают, что только в крайне редких случаях первичные потребности заставляют нас принимать срочные решения, чаще чтобы принять решение мы прибегаем к процессу мышления. Жо Годфруа пишет: «Для когнитивистов теории биологических побуждений или оптимальной активации представляются слишком грубыми, чтобы объяснить все разнообразие поведения людей, поскольку, как отмечают эти ученые, человек активен всегда»[1].

Э. Деси считает, что мы предпочитаем деятельность, с которой лучше справляемся, к которой имеем способности. Именно наши личные качества психолог считает главной мотивирующей силой.

К. Боллес считает, что мотивация это «механизм выбора» поведения в той или иной ситуации. Данный механизм зависит от многих факторов: внешних раздражителей, физиологического и психического состояний в данный момент и других.

Многие когнитивисты считают, что внешняя мотивация уменьшает внутреннюю. К примеру, если работа, которая выполнялась человеком по собственному желанию, начала приносить прибыль, то в случае прекращения оплаты данной работы, человек с меньшей вероятностью согласится выполнять её безвозмездно, что говорит об уменьшении внутренней мотивации.

3. Иерархия потребностей

Теории, упомянутые ранее, не противопоставляются друг другу, а дополняют друг друга. Очевидно, биологические потребности организма удовлетворяются в первую очередь, так как являются жизненно важными, и лишь когда они удовлетворены, может происходить выбор когнитивной деятельности. Данный факт подводит нас к понятию иерархии потребностей.

Самая знаменитая иерархическая модель потребностей человека – пирамида Маслоу. В её основании лежат базовые, физиологические потребности, а на верхушке – потребность в познании, самоактуализации и другие.

Такое расположение потребностей в пирамиде Маслоу означает, что в первую очередь удовлетворяются элементарные потребности и лишь затем – более сложные, когнитивные.

Теперь, получив базовое представление о понятии и видах мотивации в психологии, мы можем подойти ближе к теме нашей работы. Для того, чтобы понять, почему школьники выбирают тот или иной профиль, обратимся сначала к теме мотивации мышления.

4. Мотивация мышления

4.1. Два вида мотивов мышления

Мыслительная деятельность неразрывно связана с потребностями, так как восприятие без мотивации невозможно. Психологи выделяют два вида мотивов мышления:

- Неспецифические
- Специфически познавательные[2]

К первому виду по большей части относятся внешние причины. Ко второму – внутренние. К ним можно отнести исследовательское поведение, самоуважение и самореализацию.

4.2. Специфически познавательные мотивы мышления

Исследовательское поведение [1]

В базовой форме исследовательское поведение представляет из себя потребность в исследовании окружающего мира. Это жизненно необходимый навык, который помогает животным искать новые территории, которые могут впоследствии оказаться более благоприятными, чем уже знакомые.

Также исследовательское поведение лежит в основе понимания окружающего мира ребёнком. Ему необходимо изучить такие явления, как боль, опасность и другие, испытав их лично.

В более осознанном возрасте исследовательское поведение перерастает в когнитивные потребности в информации. Человеку необходимо получать новые знания, чтобы глубже понять себя и окружающий мир. Это мотивирует его черпать информацию из различных источников.

Самоуважение [1]

Потребность в самоуважении может проявляться по-разному. Некоторым важно получать похвалу от окружающих, другие люди не зависят от мнения остальных. Однако так или иначе у каждого имеется потребность занять достойное место среди людей и быть удовлетворенным собой.

Самореализация [1]

Человеку свойственно стараться реализовать свой потенциал, найти применение имеющимся у него качествам и способностям.

Таким образом, во многом мотивация к обучению – внутренняя. Однако несомненно важную роль играет и внешняя мотивация. Зачастую посещая уроки, ребёнок стремится не к знаниям, а к определенным целям, таким как похвала, аттестат и другие. Мотивацию, связанную с результатами обучения, деля на два типа – отрицательную мотивацию и положительную.

К отрицательной мотивации относятся все негативные последствия неудовлетворительных результатов учёбы. К этому типу можно отнести давление со стороны родителей, укоры учителей, плохие оценки.

К положительной мотивации можно отнести похвалу, поощрение, перспективы, связанные с хорошей учёбой, уважение со стороны одноклассников и другие.

На принятие решения о выборе профиля старшеклассником влияет множество различных факторов, среди которых можно выделить личные интересы учащегося, его способности, а так же влияние мнения родителей, одноклассников и в целом общества.

5. Мотивация выбора профиля

Интересы

Интересы - это эмоциональные проявления познавательных потребностей человека. [2]

В познании мира огромную роль играют интересы. Благодаря ним человек ищет способы получить больше знаний, изучить то или иное явление, объект. При этом чаще всего при удовлетворении жажды новой информации по теме, индивид не теряет интерес, более того – интерес углубляется и человек чувствует потребность к более глубокому пониманию вопроса. Например, любитель литературы не успокоится после прочтения очередной книги и в следующий раз он возьмет в библиотеке новую, более сложную для понимания.

Таким образом, интерес является естественной, внутренней мотивацией, которая влияет на старшеклассников при выборе профиля. Однако нужно понимать, что в интересы подростков могут быть не устойчивыми. Устойчивость интереса выражается в длительности сохранения относительно интенсивного интереса. [2] При этом сам человек

может не осознавать, что тот или иной его интерес неустойчив, что может приводить и приводит школьников к неправильному выбору, о котором позже они зачастую жалеют.

Способности

Способности - это такие психологические особенности человека, от которых зависит успешность приобретения знаний, умений, навыков, но которые сами к наличию этих знаний, навыков и умений не сводятся. [2] Люди зачастую торопятся сделать выводы о способностях своих или других людей, однако нельзя утверждать, что у ребенка нет способностей к тому или иному предмету, если он получает по нему неудовлетворительные оценки. Вполне вероятно, что у ученика не было возможности, времени, желания изучать предмет.

Старшеклассники хорошо понимают, что стоит заниматься тем, к чему у них есть способности, но порой они слишком рано делают выводы о своих неспособностях к тому или иному предмету.

Родительское одобрение [4]

Несмотря на приближающуюся самостоятельную жизнь, старшеклассники остаются зависимыми от мнения родителей, поэтому при выборе профиля могут принимать решения, основываясь на желаниях родителей, а не на своих собственных.

Солидарность с одноклассниками [4]

Веской причиной выбрать профиль, не подходящий ученику по способностям и интересам, может стать нежелание расставаться с одноклассниками, друзьями.

Престижный мотив [4]

Престижность того или иного профиля, а далее и профессии, является так же является значительным фактором, от которого зависит выбор ученика. «Престиж профессии представляет собой оценку социальной значимости профессии, выработанную обществом, и является элементом представления о профессии, тесно связанным с социальным аспектом самоопределения».[7]

6. Интенциональность мотивов

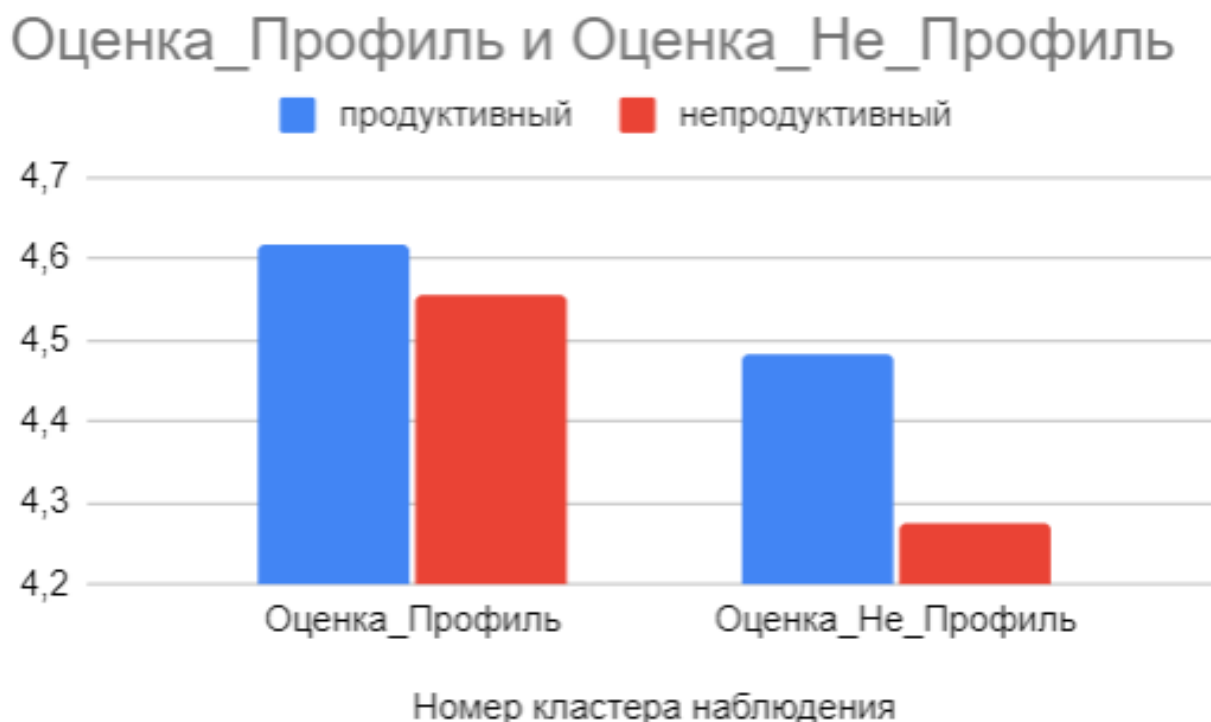
Поскольку нас интересовали не столько источники и сила мотивов, сколько их направленность, связанная с деятельностью, мы воспользовались концепцией В.С. Мерлина [5, 6], в основе которой лежит идея об интенциональности мотивов как об одной из характеристик интегральной индивидуальности человека.

Обобщим перечисленные факторы, влияющие на выбор профиля старшеклассниками.

Во время принятия решения, от которого будет зависеть многое в жизни школьника, он анализирует профили с разных сторон, стараясь учесть собственные цели, желания, мнение родителей и друзей. Каждый ученик по-разному расставляет приоритеты во время выбора профиля. Для того чтобы выявить закономерности и взаимосвязи между личными качествами учащихся, их успешностью в обучении по профильным и непрофильным предметам, мы провели опрос старшеклассников АНОО «Физтех-лицей» им. П.Л. Капицы» и других школ.

II. Результаты эмпирического анализа

1. Связь продуктивности, мотивации и успеваемости



По результатам анкетирования мы видим, что у продуктивных людей оценки по профильным и непрофильным предметам выше, чем у непродуктивных. Это связано с тем, что непродуктивные люди быстрее устают, им нужно больше времени на отдых, т.е. времени, которое они могут потратить с пользой меньше, чем у продуктивных людей. Возможно, мотивации у них и больше, чем у продуктивных людей, но они не могут так же долго трудиться, как и продуктивные люди не потому, что они не хотят или они занимаются чем-то другим, а в силу своих физиологических особенностей. Поэтому и результаты у продуктивных людей выше, чем у непродуктивных, т.к. для достижения результата нужна не только мотивация, но и способность долго работать на пределе своих возможностей.

Также по графику видно, что оценка по непрофильному предмету у продуктивных сильно выше, чем оценка по непрофильному предмету у непродуктивных, в то время как оценки по профильному предмету у продуктивных и непродуктивных отличаются не так сильно. Это связано с тем, что у непродуктивных людей полезного времени мало, и они почти все свое время тратят на свой профильный предмет, а на непрофильный у них просто не остается времени – из-за этого и низкий средний балл по непрофильному предмету. А у продуктивных людей времени больше, они большую часть своего времени тратят на профильные предметы, а оставшееся время на непрофильные предметы.

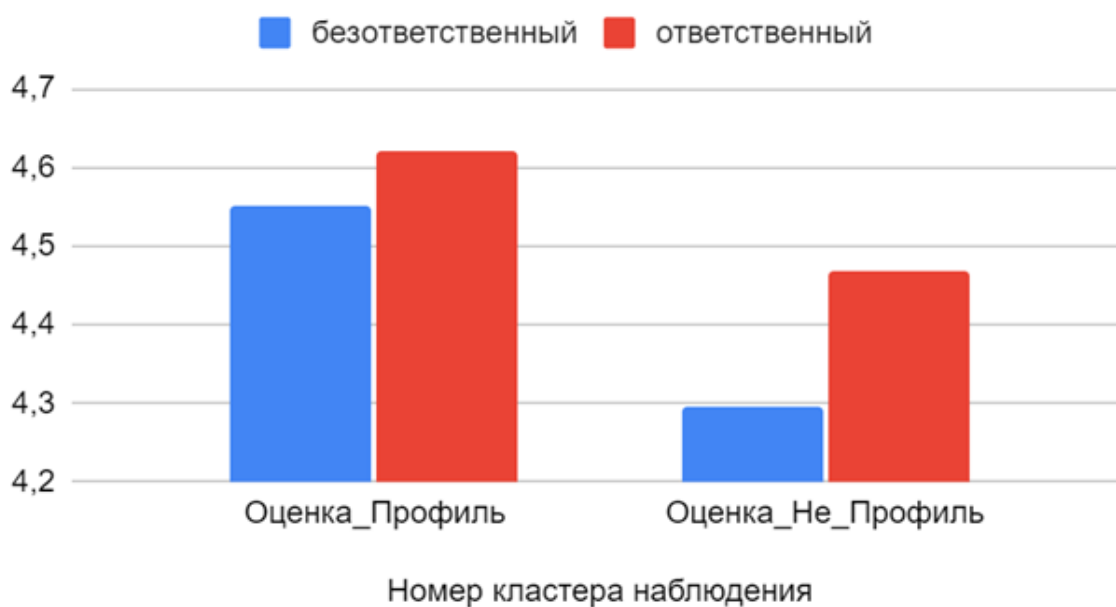
Поэтому можно сказать, что продуктивность очень сильно влияет на результат работы. Если у человека будет очень сильная мотивация, но он будет очень быстро переутомляться, то скорее всего большего результата добьется человек с немного меньшей мотивацией, но более продуктивный. Однако не стоит считать, что при высокой продуктивности мотивация мало влияет на результат – человек может иметь очень высокую продуктивность, но у него не будет желания и мотивации что-либо делать. И тогда такой человек скорее всего не достигнет высокого результата.

По результатам опроса можно сделать вывод, что мотивация и продуктивность очень важные составляющие для достижения результата. Без одного из этих двух качеств будет тяжело добиться хорошего результата.

2. Связь уровня ответственности, мотивации и успеваемости

Также при обработке данных, мы заметили, что оценка по непрофильным предметам существенно ниже у безответственных учеников.

Оценка_Профиль и Оценка_Не_Профиль



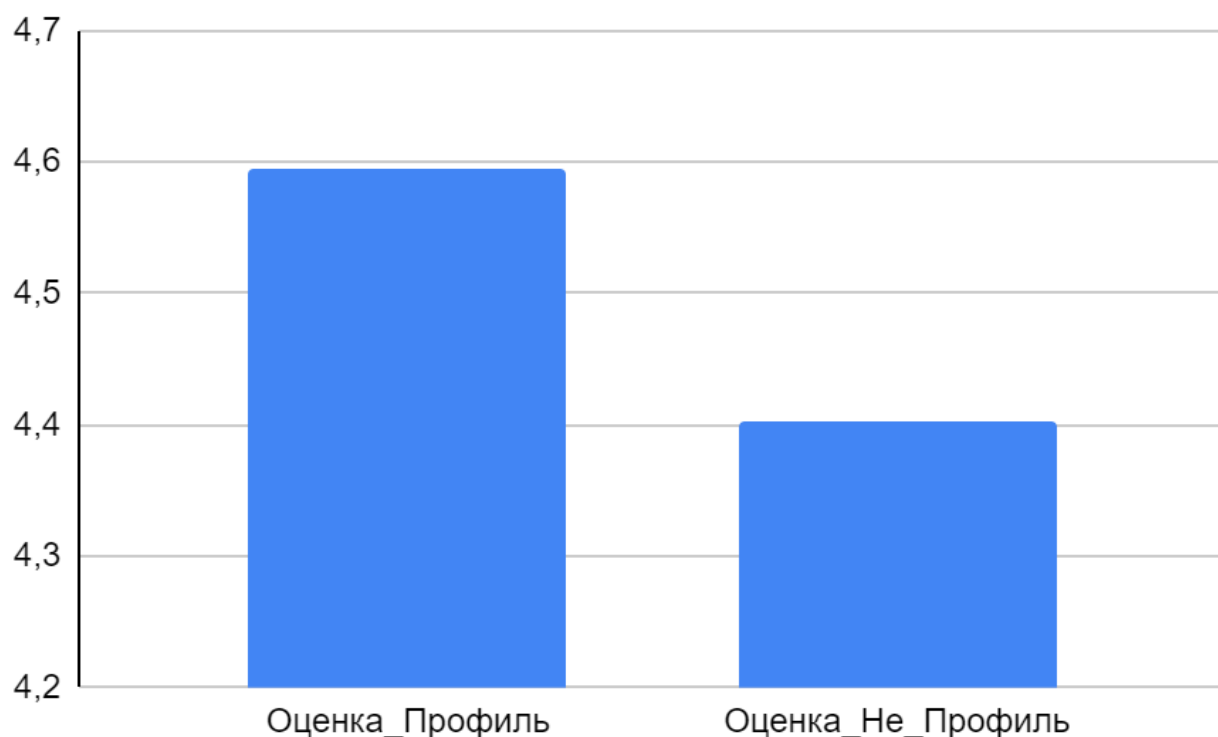
Безответственные люди безответственны во всем – они постоянно что-то забывают, везде опаздывают, делают все в последний момент, на них нельзя положиться. Они могут делать что-то хорошо и вовремя, только если сами этого очень захотят, и то не всегда.

Ответственные люди же ответственны во всем, даже к небольшому, незначительному делу они подходят ответственно. Если им дать какое-то задание, то они его выполнят в срок, и результат будет хороший, даже если человеку было не интересно выполнять это задание – ведь если взялся за дело, нужно доводить его до конца.

Поэтому у безответственных людей оценки по профильным предметам не сильно отличаются от оценок по профильным предметам у ответственных людей, но оценки по непрофильным предметам у безответственных людей существенно ниже, чем у ответственных. Если у человека есть мотивация, то он будет выполнять задание хорошо, не смотря на то, ответственный человек или нет, ведь ему интересно. Это хорошо видно на примере оценок по профильным предметам. Отличия не существенны. А вот если человек не увлечен, ему не интересно, то у безответственных людей нет мотивации что-то делать, поэтому они зачастую оставляют это задание на потом и делают его в последний момент. А ответственные люди понимают, что если им сказали сделать что-то, то надо это сделать, поэтому хоть и без энтузиазма, без интереса, но они будут делать задание, может быть и чуть хуже, чем они делали бы задание, которое им нравится, но они отнесутся к нему ответственно. Хорошим примером «неинтересной» работы можно считать выполнения заданий по непрофильным предметам. Оценка отражает мотивацию и ответственность школьника, поэтому у ответственных учеников оценка по непрофильному предмету существенно выше, чем у безответственных учеников.

3. Связь мотивации и успеваемости учеников по профильным и непрофильным предметам

В 10-11 классах школьники уже сами выбирают предметы, которые им нравится изучать. В младших классах родители могли заставлять учиться на хорошие оценки, но в выпускных классах у учеников уже есть свои предпочтения. Поэтому если у школьника есть любимый предмет, то этот предмет нравится ученику, и он увлекается этим. Значит и оценки по этому предмету в школе будут хорошие, ведь внутренняя мотивация самая сильная. Следовательно оценки в старших классах по любимому предмету отражают мотивированность учеников.



Мы посчитали средние оценки по профильным и непрофильным предметам у всех опрошенных школьников, и по графику видно, что средняя оценка по профильному предмету на 0,2 балла выше, чем по непрофильному. Это подтверждает, что оценки – это показатель мотивации у школьников. По непрофильным предметам у учеников меньше средний балл – у них нет интереса к непрофильному предмету, им не нравится его изучать. А вот по профильному предмету балл достаточно высокий, т.е. школьникам интересно изучать эти предметы, поэтому и оценки у них хорошие.

III. Вывод

В ходе выполнения работы мы поняли, что мотивация сильно влияет на оценки, которые получает ученик. Так оценка по профильному предмету, который ребенок замотивирован учить, в среднем на 0,2 балла выше, чем по непрофильным: 4,6 и 4,4 соответственно.

Также нами была рассмотрена зависимость оценки от следующих показателей:

- | | |
|---------------------------------|---------------------------------|
| • Экстраверсия | • Уважительность |
| • Доброжелательность | • Доверие |
| • Добросовестность | • Ответственность |
| • Негативная
эмоциональность | • Тревожность |
| • Открытость опыту | • Депрессивность |
| • Общительность | • Эмоциональная
изменчивость |
| • Настойчивость | • Любознательность |
| • Энергичность | • Эстетичность |
| • Сочувствие | • Творческое воображение |

Ученики, прошедшие опрос, делились на две группы по показателям, и оказалось, что существенная разница есть только при разделении по организованности и продуктивности.

Но даже по этим параметрам оценки по профильным предметам были заметно выше, поэтому можно сделать вывод, что если человек замотивирован, то он будет хорошо учиться, даже если будет безответственным или не продуктивным.

IV. Список литературы

1. Годфруа Ж. Что такое психология: В 2-х т. Т. 1: Пер. с франц. — М.: Мир 1992.
2. Петровский А.В. Общая психология. — М., 1976.
3. Шишкеедов П.Н. Общая психология. — Москва : Эксмо, 2009. - 284
4. Кузнецова О.В. Мотивация выбора профиля обучения в подростковом возрасте.
5. Мерлин В.С. О формах использования социального опыта учащихся.// Опыт изучения педагогической работы со взрослыми/Под ред. М.Я. Басова
6. Мерлин В.С. Лекции по психологии мотивов. — Пермь: Кн. изд-во, (1973) — 120 с.
7. Резапкина Г.В. «Что такое «престиж профессии» и надо ли его «поднимать»?» (мой-ориентир.рф/методический-кабинет/методические-разработки/публикации/prestizh-professii/)

V. Приложения

Приложение 1. Сводная таблица результатов опроса

01.sav [Набор данных 1] - Редактор данных IBM SPSS Statistics

Файл Правка Вид Данные Преобразование Анализ Прямой маркетинг Графика Сервис Окно Справка

Показано 26 переменных из 26

	Экстраверсия	Доброжелательность	Добросовестность	Негативная Эмоциональность	Открытость Опыту	Общительность	Настойчивость	Энергичность	Сочувствие	Уважительнось	Доверие	Организованность	Продуктивность	Ответственность	Тревожность	Депрессивность	Эмоциональная Изменчивость	Любознательность
1	48,00	41,00	58,00	35,00	52,00	18,00	13,00	17,00	16,00	15,00	10,00	18,00	18,00	22,00	12,00	14,00	9,00	
2	41,00	52,00	58,00	26,00	46,00	14,00	13,00	14,00	17,00	19,00	16,00	16,00	18,00	24,00	8,00	9,00	9,00	
3	38,00	55,00	39,00	19,00	40,00	12,00	9,00	17,00	16,00	19,00	20,00	6,00	15,00	18,00	4,00	6,00	9,00	
4	54,00	48,00	59,00	19,00	54,00	17,00	19,00	18,00	20,00	15,00	13,00	18,00	19,00	22,00	7,00	6,00	6,00	
5	56,00	49,00	55,00	21,00	59,00	18,00	18,00	20,00	17,00	17,00	15,00	15,00	19,00	21,00	4,00	4,00	13,00	
6	42,00	48,00	58,00	28,00	48,00	13,00	14,00	15,00	17,00	18,00	13,00	16,00	17,00	25,00	10,00	9,00	9,00	
7	30,00	48,00	51,00	40,00	46,00	10,00	9,00	11,00	17,00	16,00	15,00	18,00	15,00	18,00	15,00	13,00	12,00	
8	41,00	34,00	56,00	32,00	44,00	9,00	17,00	15,00	11,00	13,00	10,00	18,00	19,00	19,00	11,00	10,00	11,00	
9	45,00	48,00	55,00	21,00	39,00	13,00	15,00	17,00	17,00	17,00	14,00	17,00	15,00	23,00	7,00	7,00	7,00	
10	56,00	54,00	65,00	12,00	52,00	20,00	16,00	20,00	19,00	20,00	15,00	20,00	20,00	25,00	4,00	4,00	4,00	
11	47,00	47,00	46,00	24,00	40,00	17,00	14,00	16,00	15,00	16,00	16,00	14,00	15,00	17,00	7,00	7,00	10,00	
12	48,00	36,00	50,00	23,00	54,00	15,00	18,00	15,00	13,00	13,00	10,00	16,00	15,00	19,00	9,00	7,00	7,00	
13	41,00	39,00	52,00	25,00	53,00	10,00	15,00	16,00	14,00	16,00	9,00	19,00	14,00	19,00	11,00	5,00	9,00	
14	50,00	38,00	55,00	29,00	53,00	15,00	16,00	19,00	12,00	18,00	8,00	16,00	17,00	22,00	11,00	10,00	8,00	
15	49,00	53,00	51,00	34,00	52,00	13,00	17,00	19,00	19,00	20,00	14,00	11,00	20,00	20,00	17,00	5,00	12,00	
16	39,00	42,00	48,00	44,00	50,00	9,00	15,00	15,00	20,00	15,00	7,00	11,00	17,00	20,00	16,00	12,00	16,00	
17	49,00	39,00	52,00	25,00	39,00	19,00	15,00	15,00	14,00	14,00	11,00	19,00	14,00	19,00	10,00	8,00	7,00	
18	27,00	40,00	44,00	38,00	34,00	6,00	11,00	10,00	13,00	17,00	10,00	13,00	12,00	19,00	18,00	12,00	8,00	
19	33,00	51,00	57,00	52,00	60,00	6,00	14,00	13,00	20,00	17,00	14,00	19,00	19,00	19,00	16,00	17,00	19,00	
20	50,00	54,00	53,00	28,00	43,00	19,00	13,00	18,00	19,00	18,00	17,00	17,00	16,00	20,00	15,00	4,00	9,00	
21	51,00	49,00	45,00	51,00	50,00	19,00	16,00	16,00	18,00	19,00	12,00	14,00	16,00	15,00	18,00	13,00	20,00	
22	42,00	43,00	45,00	27,00	42,00	15,00	14,00	13,00	15,00	16,00	12,00	14,00	12,00	19,00	12,00	7,00	8,00	
23	46,00	45,00	50,00	24,00	49,00	14,00	14,00	18,00	15,00	15,00	15,00	16,00	16,00	18,00	5,00	10,00	9,00	
24	51,00	51,00	62,00	30,00	55,00	15,00	19,00	17,00	18,00	20,00	13,00	19,00	20,00	23,00	13,00	9,00	8,00	
25	34,00	46,00	55,00	36,00	50,00	12,00	11,00	11,00	17,00	18,00	11,00	18,00	16,00	21,00	14,00	10,00	12,00	
26	30,00	43,00	39,00	31,00	42,00	10,00	10,00	10,00	13,00	17,00	13,00	12,00	11,00	16,00	12,00	12,00	7,00	

Представление Данные Представление Переменные

Процессор IBM SPSS Statistics: rotator Unicode ON

01.sav [Набор данных 1] - Редактор данных IBM SPSS Statistics

Файл Правка Вид Данные Преобразование Анализ Прямой маркетинг Графика Сервис Окно Справка

Показано 26 переменных из 26

	Доверие	Организованность	Продуктивность	Ответственность	Тревожность	Депрессивность	Эмоциональная Изменчивость	Любознательность	Эстетичность	Творческое Воображение	Оценка Профиль	Оценка Не Профиль	организован	настойчив	продуктивен	ответственный	пер
1	10,00	18,00	18,00	22,00	12,00	14,00	9,00	18,00	15,00	19,00	4,00	4,00	1	1	1	2	
2	16,00	16,00	18,00	24,00	8,00	9,00	9,00	18,00	13,00	15,00	5,00	4,80	1	1	1	2	
3	20,00	6,00	15,00	18,00	4,00	6,00	9,00	15,00	14,00	11,00	5,00	4,00	2	2	1	2	
4	13,00	18,00	19,00	22,00	7,00	6,00	6,00	15,00	19,00	20,00	4,00	4,50	1	1	1	2	
5	15,00	15,00	19,00	21,00	4,00	4,00	13,00	20,00	19,00	20,00	4,00	4,67	1	1	1	2	
6	13,00	16,00	17,00	25,00	10,00	9,00	9,00	15,00	18,00	15,00	5,00	5,00	1	1	1	2	
7	15,00	18,00	15,00	18,00	15,00	13,00	12,00	13,00	18,00	15,00	5,00	4,75	1	2	1	2	
8	10,00	18,00	19,00	19,00	11,00	10,00	11,00	13,00	11,00	20,00	5,00	4,80	1	1	1	2	
9	14,00	17,00	15,00	23,00	7,00	7,00	7,00	12,00	9,00	18,00	4,00	4,50	1	1	1	2	
10	15,00	20,00	20,00	25,00	4,00	4,00	4,00	20,00	12,00	20,00	5,00	5,00	1	1	1	2	
11	16,00	14,00	15,00	17,00	7,00	7,00	10,00	16,00	8,00	16,00	5,00	4,75	1	1	1	2	
12	10,00	16,00	15,00	19,00	9,00	7,00	7,00	20,00	16,00	18,00	5,00	4,50	1	1	1	2	
13	9,00	19,00	14,00	19,00	11,00	5,00	9,00	18,00	19,00	16,00	5,00	4,33	1	1	1	2	
14	8,00	16,00	17,00	22,00	11,00	10,00	8,00	18,00	20,00	15,00	5,00	3,75	1	1	1	2	
15	14,00	11,00	20,00	20,00	17,00	5,00	12,00	16,00	19,00	17,00	4,00	5,00	2	1	1	2	
16	7,00	11,00	17,00	20,00	16,00	12,00	16,00	19,00	15,00	16,00	5,00	5,00	2	1	1	2	
17	11,00	19,00	14,00	19,00	10,00	8,00	7,00	15,00	9,00	15,00	5,00	5,00	1	1	1	2	
18	10,00	13,00	12,00	19,00	18,00	12,00	8,00	14,00	9,00	11,00	5,00	4,75	1	2	2	2	
19	14,00	19,00	19,00	19,00	16,00	17,00	19,00	20,00	20,00	20,00	5,00	4,50	1	1	1	2	
20	17,00	17,00	16,00	20,00	15,00	4,00	9,00	15,00	14,00	14,00	4,00	5,00	1	1	1	2	
21	12,00	14,00	16,00	15,00	18,00	13,00	20,00	16,00	18,00	16,00	5,00	3,67	1	1	1	1	
22	12,00	14,00	12,00	19,00	12,00	7,00	8,00	14,00	13,00	15,00	4,00	4,33	1	1	2	2	
23	15,00	16,00	16,00	18,00	5,00	10,00	9,00	17,00	17,00	15,00	4,00	4,67	1	1	1	2	
24	13,00	19,00	20,00	23,00	13,00	9,00	8,00	17,00	18,00	20,00	4,00	4,80	1	1	1	2	
25	11,00	18,00	16,00	21,00	14,00	10,00	12,00	16,00	18,00	16,00	5,00	4,20	1	2	1	2	
26	13,00	12,00	11,00	16,00	12,00	12,00	7,00	17,00	12,00	13,00	5,00	4,33	2	2	2	2	

Представление Данные Представление Переменные

Процессор IBM SPSS Statistics: rotator Unicode ON

Приложение 2. Средние оценки организованных учащихся и неорганизованных учащихся

Отчет

Среднее значение

Номер кластера наблюдения	Оценка_Про филь	Оценка_Не_ Профиль
1	4,6213	4,3969
2	4,5286	4,4170
Всего	4,5941	4,4028

Приложение 3. Средние оценки продуктивных учащихся и непродуктивных учащихся

Отчет

Среднее значение

Номер кластера наблюдения	Оценка_Про филь	Оценка_Не_ Профиль
1	4,6174	4,4809
2	4,5556	4,2734
Всего	4,5941	4,4028

Приложение 4. Средние оценки ответственных учащихся и безответственных учащихся

Отчет

Среднее значение

Номер кластера наблюдения	Оценка_Про филь	Оценка_Не_ Профиль
1	4,5506	4,2944
2	4,6200	4,4671
Всего	4,5941	4,4028



Особенности личности

* Обязательно

В этом тесте перечислены несколько десятков качеств человека. Вам нужно оценить, насколько каждое из этих качеств Вам соответствует.

- 1 - совсем не согласен
- 2 - скорее не согласен
- 3 - нейтрально
- 4 - скорее согласен
- 5 - полностью согласен

Я - человек...

общительный, открытый *

1

2

3

4

5

☐☐☐☐☐

общительный, открытый *

1

2

3

4

5

☐☐☐☐☐

сопереживающий и добросердечный *

1

2

3

4

5

☐☐☐☐☐

склонный быть неорганизованным *

1

2

3

4

5

☐☐☐☐☐

расслабленный, хорошо справляющийся со стрессом *

1	2	3	4	5
☐	☐	☐	☐	☐

мало интересующийся искусством *

1	2	3	4	5
☐	☐	☐	☐	☐

напористый *

1	2	3	4	5
☐	☐	☐	☐	☐

относящийся к другим людям с уважением *

1	2	3	4	5
☐	☐	☐	☐	☐

предпочитающий отдыхать, а не работать *

1

2

3

4

5

☐☐☐☐☐

в случае неудачи не теряющий оптимизма *

1

2

3

4

5

☐☐☐☐☐

интеллектуальный *

1

2

3

4

5

☐☐☐☐☐

часто чувствующий себя уставшим *

1

2

3

4

5

☐☐☐☐☐

склонный искать ошибки в поступках других людей *

1	2	3	4	5
☐	☐	☐	☐	☐

заслуживающий доверия, постоянный *

1	2	3	4	5
☐	☐	☐	☐	☐

настроения – с эмоциональными «взлетами» и «падениями». *

1	2	3	4	5
☐	☐	☐	☐	☐

изобретательный, находящий нестандартные решения *

1	2	3	4	5
☐	☐	☐	☐	☐

склонный быть молчаливым *

1

2

3

4

5

☐☐☐☐☐

мало сочувствующий другим людям *

1

2

3

4

5

☐☐☐☐☐

собранный, любящий во всем порядок *

1

2

3

4

5

☐☐☐☐☐

нервничающий по любому поводу *

1

2

3

4

5

☐☐☐☐☐

увлеченный живописью, музыкой или литературой *

1

2

3

4

5

☐☐☐☐☐

доминирующий, ведущий себя по-лидерски *

1

2

3

4

5

☐☐☐☐☐

бестактный в общении *

1

2

3

4

5

☐☐☐☐☐

с трудом приступающий к работе *

1

2

3

4

5

☐☐☐☐☐