

**МІНІСТЕРСТВО ВНУТРІШНІХ СПРАВ УКРАЇНИ  
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ВНУТРІШНІХ СПРАВ**

*Факультет № 6  
Кафедра соціології та психології*

**ТЕКСТ ЛЕКЦІЇ**

з навчальної дисципліни «Психодіагностика»  
обов'язкових компонент  
освітньої програми першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

*053 Психологія (практична психологія)*

**Тема №17. Діагностика мотиваційної сфери та спрямованості особистості**

**Харків 2023**

**ЗАТВЕРДЖЕНО**

Науково-методичною радою  
Харківського національного  
університету внутрішніх справ  
Протокол від 30.08.2023 № 7

**СХВАЛЕНО**

Вченою радою факультету № 6  
Протокол від 25.08.2023 № 7

**ПОГОДЖЕНО**

Секцією Науково-методичної  
ради ХНУВС гуманітарних та  
соціально- економічних дисциплін  
Протокол від 29.08.2023 № 7

Розглянуто на засіданні кафедри соціології та психології (протокол №8 від 15.08.2023)

**Розробник:**

Доцент кафедри соціології та психології, кандидат психологічних наук, доцент  
Твердохвалова Ю.Л.

**Рецензенти:**

1. Професор кафедри психології Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди, доктор психологічних наук, професор, Кузнєцов М.А.
2. Доцент кафедри соціології та психології факультету № 6 Харківського національного університету внутрішніх справ, кандидат психологічних наук, доцент Греса Н.В.

## План лекції

1. Мотивація як об'єкт психодіагностики.
2. Прямі методи діагностики мотивацій особистості.
3. Проективні методи діагностики мотивацій особистості.
4. Тест гумористичних фраз (ТГФ) В.С.Бабіної, А.Г.Шмельової.

### Рекомендована література (основна, допоміжна), інформаційні ресурси в Інтернеті

#### Основна:

1. Бурлачук Л. Ф., Морозов С. М. Словарь-справочник по психологической диагностике. Киев: Наукова думка, 2014. –200 с.
2. Галян І.М. Психодіагностика: навч. посібник - К.: Академвидав, 2009. –464 с.
3. Корольчук М.С., Осьодло В.І. Психодіагностика. Навч. посіб для вузів . –К.: Ельга Ніка-Центр. –2004. –400 с.

#### Допоміжна:

4. Пашукова Т.І., Допіра А.І., Дьяконов Г.В. Практикум із загальної психології. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2000.
5. Практикум з психодіагностики / Укл.: О.О. Музика, В.М. Остринька, В.В. Остринський. – 2-ге вид., випр. і допов. – Житомир, 2000.
6. Психодіагностика: навчальний посібник / уклад. Ю.В. Кушнір; відп.ред. В.П. Кушнір. - Донецьк: КиЦ, 2012. - 346 с.
7. Самошкіна Л. М. Психодіагностика: Навч. наоч. посіб. з мультимедійним курсом /Під ред.чл.-кор. АПН України, професора Е. Л. Носенко. –Д.: Вид-во ДНУ, 2018. –448 с.

#### Інформаційні ресурси в Інтернеті:

8. Енциклопедія практичної психології «Психологос» <http://www.psychologos.ru/>
9. Енциклопедія психодіагностики «PsyLab.info» <https://psylab.info/>
10. Енциклопедія психології <http://www.psychology.ru/library/00070.shtml>

## Текст лекції

### Питання 1.

Мотивація займає провідне місце в структурі особистості і є одним із основних понять, яке використовується для пояснення рушійних сил поведінки, діяльності. Процес теоретичного осмислення явищ мотивацій далекий від свого завершення. Це відображається як у постійному зростанні публікацій на цю тему, так і в багатозначності трактувань основних понять цієї галузі: мотив, потреби, мотивація. Так, у вітчизняних роботах мотив розуміється і як усвідомлена потреба (Ковальов А.Г.), і як предмет потреби (Леонтьєв О.М.), й ототожнюється з потребою (Симонов П.В.).

Зупинимось на деяких теоретичних розрізненнях, необхідних для розуміння мотиваційних явищ як об'єкту психодіагностики. При цьому мотив

слід розглядати як психічне утворення, як реальний чи уявний предмет потреби, який спонукає і спрямовує на себе діяльність (Леонтьєв О.М.):

### 1. Узагальненість – специфічність предметного змісту мотиву.

У змісті мотиву можна виділити дещо специфічне, індивідуально-неповторне, визначене конкретною унікальною ситуацією, і дещо стійке, для якого даний конкретний предмет чи явище не більш ніж одна із можливих форм втілення. Такий стійкий предметний зміст характеризує вже не стільки сам предмет потреби, скільки особистість, яка цю потребу відчуває. На думку С.Л. Рубінштейна, властивості характеру – це у кінцевому рахунку і є тенденція, спонукання, мотив, який закономірно з'являється у даної людини при однотипних умовах. У даному випадку С.Л. Рубінштейн мав на увазі саме узагальнений предметний зміст мотиву. В.Н. Мясіщев, який використовував для опису мотиваційних явищ категорію відносин, підкреслював, що останні можуть набути стійкості, вираженості, велику значущість і, залишаючись відносинами, стають характерними для особистості. Передумови для такого поділу мотивів на узагальнені і конкретні є і в зарубіжній психології (М.Мадсен, Г.Мюррей, Л.Кронбах, Дж. Аткинсон).

### 2. Мотив і мотивація.

Мотиви з узагальненням, відносно стійким предметним змістом Бодальов А.А. називає узагальненими мотивами на відміну від конкретних мотивів, предметний зміст яких вузько специфічний. Узагальнені мотиви виступають у ролі стійких атрибутів особистості, проте вони є динамічними утвореннями, які при взаємодії із ситуаційними детермінантами (ситуаційними причинами) актуалізуються, тобто переходять із латентного стану (прихованого стану) в актуальний, реально діючий. Актуалізація мотиву створює певну тенденцію дій – розгортається мотиваційний процес, спрямований на реалізацію певного мотиваційного відношення до оточуючої дійсності. В процесі реалізації цього мотиваційного відношення людина перетворює актуальну ситуацію у бажану.

Діагностика певного мотиву однозначно не визначає діагностику відповідного йому виду мотивацій. Необхідно враховувати внесок детермінант (причин) конкретної ситуації. Так, наприклад, ступінь вираженості латентного (прихованого) мотиву досягнення у школяра може бути високим, але актуальна мотивація досягнення при цьому може бути слабкою. Це відбувається через те, що шкільна ситуація немає для цього особистісного смислу, а це приводить до низької ефективності учня.

Отже, узагальнені мотиви називаються мотивацією на відміну від конкретних мотивів.

### 3. Мотиви і потреби.

Потреби конкретизуються у мотивах і реалізуються через них. Проте із цього не випливає, що існує взаємно однозначна відповідь між системою потреб і системою мотивів. Як потреби, так і мотиви мають свою якісну специфіку і їх не можна ототожнювати. По-перше, одна і та ж потреба може реалізовуватись через різні мотиви, а один і той же мотив може реалізовувати різні потреби. Отже, потребі відповідає цілий клас мотивів, а мотив може входити в різні класи потреб. Сам мотив не є одномірним утворенням, а має складну внутрішню

структуру. Так, узагальнені мотиви диференціюються у ряді конкретних мотивів. Коли відношення між потребою і мотивом розглядається не стільки в генетичному, скільки в функціональному плані, то рух від потреби до мотиву і рух від можливості до дійсності, від загального до конкретного, від потенційного до актуального.

Діагностика мотивів і потреб нетотожна, хоча тісно взаємопов'язана. Психодіагностика мотивів необхідна для діагностики потреб, але недостатня.

Кожному мотиву відповідає своя „мотиваційна вага”, яка характеризує ступінь внеску, який даний мотив вносить у реалізацію певної потреби, - це не просто сума мотивів, а ієрархічна система, у якій є певні рівні домінування мотивів. Визначення „мотиваційної ваги” мотивів дає можливість виявити загальні характеристики предмету потреби. Виявлення ж рівня домінування мотивів дає можливість уточнити конкретну специфіку предметного змісту потреб.

## **Питання 2.**

### *Прямі методи діагностики мотивацій особистості.*

В основі цих методів лежить критерій прямої оцінки уявлень людини про причини чи особливості поведінки (когнітивна репрезентація). За цими методами можна робити висновок скоріше про причинні стереотипи ціннісної орієнтації, ніж про реально діючі мотиви діяльності.

Самий простий варіант такої методики – прямо запитати у людини „чому” або „заради чого” вона щось робить або робила у минулому. Також можуть бути використані інтерв'ю, анкетування, коли обстежуваному пропонується для вибору чи оцінки певний перелік мотивів, потреб, інтересів. Оскільки ситуація є гіпотетичною, людині іноді важко відповісти як би вона вчинила. Крім того не всі мотиви є усвідомленими і людина не може сказати про них щось певне. Для усвідомлення складних мотиваційних утворень вимагається спеціальна діяльність, високий рівень розвитку особистості. Відповіді на анкети можуть бути свідомо чи несвідомо фальсифіковані. Людина часто прагне до соціально схвалюваних відповідей, тобто на відповіді сильно впливає фактор соціальної бажаності. Це може бути пов'язано з захисною мотивацією, потребою у схваленні, страхом несхвалення.

Перелік мотивів, які звичайно використовуються у цих методах, в основному складається із конкретних мотивів. Ці методи найчастіше використовуються не для вивчення мотивацій особистості, тобто узагальнених мотивів, процесуальної динаміки мотиву у конкретній соціальній ситуації, а для вивчення мотивів учбової, професійної та інших видів діяльності.

В цю ж групу входять методики вимірювання установок, які побудовані таким чином, що про характер мотиваційної змінної роблять висновок на основі словесно висловлюваної думки. Виникає сумнів, чи дійсно такі методики вимірюють реальні установки людини. Існує багато даних, які показують невідповідність установки і поведінки, тобто розходження між словами і справою. Виникають тут труднощі пов'язані зі спробами передбачити поведінку людини лише за однією змінною, не враховуючи інші компоненти мотивації.

Навіть якщо б вказані методики дійсно вимірювали б реальну установку, то навряд чи і тоді цього було б достатньо для передбачення поведінки.

**Модифікація тесту-опитувальника мотивацій аффіліції (ТМА)** А.Мехрабіана проведена вітчизняним вченим М.Ш.Магомед-Еміновим. ТМА призначений для діагностики двох узагальнених стійких мотивів особистості, які входять в структуру мотивацій аффіліції і прагнення до прийняття (ПП) і страху нехтування (СН). Дана методика застосовується для вимірювання інтенсивності цих двох мотивів у школярів, студентів і дорослих, як чоловіків, так і жінок. Тест являє собою опитувальник, який складається із 2-ох шкал: шкали мотиву (ПП) і мотиву (СН). Перша шкала включала 30 тверджень, а друга шкала – 32 твердження.

Модифікація тесту-опитувальника А.Мехрабіана для вимірювання мотивацій досягнення (ТМД) запропонована М.Ш.Магомед-Еміновим. ТМД призначений для діагностики 2-ох узагальнених стійких мотивів особистості: мотиву прагнення до успіху і мотиву уникання невдачі. При цьому оцінюється, який із двох мотивів у піддослідного домінує. Методика застосовується у дослідницьких цілях при діагностиці мотивацій досягнення у старших школярів і студентів. Тест являє собою опитувальник, що має 2 форми – чоловічу (форма А) і жіночу (форма Б). Форма А включає 32 твердження, форма Б – 3- тверджень.

Під аффіліцією розуміється потреба людини у встановленні, збереженні та зміцненні добрих взаємин з людьми.

### **Особистісні опитувальники для вимірювання мотивів.**

У цих опитувальниках піддослідні повинні відповідати на вербальні стимули. На відміну від анкет, в яких задається пряме питання, в опитувальниках пропонується відповісти на твердження, що стосуються деяких поведінкових характеристик, які прямо не відповідають мотивам, але емпірично пов'язані з ним. Основна проблема вимірювання мотивації за допомогою опитувальників пов'язана зі зниженням правильності відповідей піддослідного через дію фактору соціальної бажаності чи захисної мотивації. Вкажемо на деякі, найбільш популярні із опитувальників, які використовуються на Заході.

«Список особистісних переваг» А.Едвардса (EPPS)- є опитувальником, який вимірює силу потреб із переліку, запропонованого Г.Мюрреєм. Для кожної із 15 шкал були виділені індикатори потреб, які формулюються у вигляді тверджень (всього 210 пар тверджень). Опитувальник побудований на основі вимушеного вибору однієї із пари тверджень. Підсумковий індекс потреби виражає не абсолютну силу потреби, а силу цієї потреби щодо інших потреб із переліку. А.Едвардс використовував метод вимушеного вибору, щоб зменшити вплив фактору соціальної бажаності.

1. «Форма по вивченню особистості» Д.Джексона (PRF)– це методика для вимірювання мотиваційної сфери, також побудована на теорії мотивації Г.Мюррея. Опитувальник Джексона вимірює 20 мотиваційних змінних, із яких 12 аналогічні потребам із опитувальника EPPS.

2. «Опитувальник для вимірювання аффілятивної тенденції і чутливості до нехтування» А.Мехрабіана– вимірює два узагальнені мотиви: прагнення до прийняття (у автора називається аффілятивна тенденція) і страх

нехтування (у автора – чутливість до нехтування). Опитувальник складається із двох шкал. Перша шкала містить 26 пунктів, друга – 24 пункти. Шкали оцінюють, на думку автора, в першому випадку загальні очікування індивіда щодо позитивного результату при встановленні між особистісного контакту, а у другому випадку відповідно негативні очікування. Тест-ретест через 4 тижні для аффіліативної тенденції мав 0,89, а для страху нехтування – 0,92. Автор наводить дані про незалежність шкал від фактору соціальної бажаності і про відсутність значимої кореляції між шкалами. Автор використав метод факторного аналізу для визначення внутрішньої структури опитувальника.

**3. «Опитувальник для вимірювання результуючої тенденції мотивації досягнення» (RAM) А.Мехрабіана** - має дві форми : для чоловіків і для жінок. Опитувальник побудований на основі теорії мотивації досягнення Дж.Аткінсона. При підборі пунктів тесту враховувались індивідуальні відмінності людей з мотивом прагнення до успіху (Ms) і уникання невдачі (Maf) у поведінці, детермінованій мотивацією досягнення. Розглядалися особливості рівня домагань, емоційної реакції на успіх та невдачу, відмінність в орієнтації на майбутнє, фактор залежності – незалежності у між особистісних стосунках. При конструюванні тесту був використаний метод факторного аналізу і в кінцевому варіанті шкали містяться по 26 пунктів. Тест – ретест через 20 тижнів для чоловічого варіанту 0,78, а для жіночого – 0,72. Ця методика дуже популярна у різних країнах і особливо часто використовується при дослідженні когнітивних компонентів мотивацій досягнення, зокрема каузальної атрибуції.

Методика А. Мехрабіана вимірює результуючу тенденцію мотивацій досягнення, тобто різницю ( $Ms - Maf$ ), оскільки пункти побудовані на основі порівняння. Тому відповідь на пункт показує, чи переважає Ms над Maf або навпаки. Високі показники по цьому тесту вказують на тенденцію досягнення ( $Ms > Maf$ ), а низькі показники – на тенденцію уникання ( $Ms < Maf$ ).

**4. Опитувальник Р.Нігарда і Т.Песме-** для вимірювання мотивів Ms та Maf має дві шкали по 30 пунктів. Автори при конструюванні тесту також виходили із теорії мотивації Дж.Аткінсона. Тест вимірює мотиви досягти успіху (Ms) та уникнути невдачі (Maf) окремо один від одного. Автори формулюють пункти опитувальника таким чином, щоб всі піддослідні сприймали запропоновані ситуації однаково. Це гарантує від відмінностей в актуалізації мотивації у різних піддослідних, що забезпечує кращу діагностику мотивів.

### **Питання 3.**

#### *Проективні методи.*

Ці методи побудовані на аналізі продуктів уяви та фантазії. Вони базуються на уявленнях З.Фрейда про механізм проєкції, а також на багаточисельних дослідженнях впливу мотивації на уяву і перцепцію. Проективні методи використовуються для діагностики глибинних мотиваційних утворень, особливо неусвідомлюваних мотивів. Хоча ці методи виникли в умовах клініки (ТАТ був створений співробітниками психологічної клініки під керівництвом Г. Мюррея), але потім стали активно використовуватись в експериментальній психології.

Методики, які найчастіше використовуються для виявлення мотивацій – це ТАТ Г.Мюррея, тест фрустрацій Розенцвейга, незавершених речень, незавершених оповідань.

1. Існують різні модифікації ТАТ Мюррея, які спрямовані на вимірювання окремих „узагальнених мотивів” особистості. Однією із самих популярних в зарубіжній психології є **проективна методика (ТАТ), створена Д. Макклелландом, Дж. Аткінсоном**. Методика вимірює індивідуальні відмінності у мотиві досягнення. Використовується спеціальний контент-аналіз для інтерпретації оповідань, написаних на основі малюнків (картинок). Звичайно використовується 6 малюнків. Кожному піддослідному приписується індекс, що характеризує інтенсивність мотиву досягнення. В цій же дослідницькій групі були розроблені проективні методики для вимірювання мотивації аффіліції і мотивації влади.

У нашій країні одна із **модифікацій ТАТ для діагностики мотивації підлітка створена Е.Т.Соколовою (1982)**. Стимульний матеріал складається із 20 сюжетних таблиць, які пред'являються індивідуально у 2 сеанси по 10 таблиць. Тест виявляє потребу в емоційних контактах, у досягненні, покорі (слухняності), уникненні покарання, агресії. З метою апробації методики був використаний контингент школярів з адаптивною поведінкою.

2. **Малюнковий тест фрустрації Розенцвейга** має окремо форму для дітей для дорослих. Стимульним матеріалом є малюнки, на яких зображені різні ситуації міжособистісної взаємодії. На малюнку наводиться висловлювання одного із персонажів. Піддослідний повинен дати відповідь іншого персонажа. Оцінюються особливості поведінки людини при виникненні перешкоди на шляху до досягнення мети (при фрустрації потреби). Це тест також виявляє особливості агресії. Крім уяви і перцепції, як індикатора мотиваційних процесів, при конструюванні тесту використаний і принцип співвіднесення мотиву і перешкоди.

Система інтерпретації, яка виникла під впливом психоаналізу, виділяє три типи спрямованості агресії:

- а) екстрапунітивна (провина за положення, що склалося, приписується іншим);
- б) інтрапунітивна (провина приписується собі);
- в) імпунітивна (провина приписується ситуації).

Ця методика використовується у вітчизняних дослідженнях. Є спроби модифікації і конструювання малюнків, характерних для наших умов.

3. **Методика мотиваційної індукції Ж.Нюттона (МІМ)** являє собою проективний метод доповнення незавершених речень. При інтерпретації відповідей використовується спеціальна система категорій. Діагностуються різні сторони пізнавальної мотивації, мотивації досягнення, комунікативної мотивації. Є дані про використання методики у вітчизняних дослідженнях (Васькова, 1984). Зустрічаються різні варіанти методик незавершених речень, які складаються виходячи із дослідницьких цілей.

**Діагностика мотивацій через викривлення об'єкту перцепції.** Методики, що реалізують цей принцип, використані Д.Брунер і



співробітниками, і багатьма іншими дослідниками. У лабораторії Божович була створена методика для виявлення мотивів поведінки. Домінуючі мотиви підлітка виявлялись через помилки сприймання при визначенні на око довжини лінії. При цьому визначення довжини лінії мотивувалось по-різному. Сила мотиву оцінювалась на основі ступеня переважання помилок у різних ситуаціях. Цей метод заснований на використанні індикатору-викривлення об'єкту перцепції під впливом мотиваційних тенденцій. Методика включає експериментальні процедури актуалізації мотивів, графічний метод пред'явлення стимулу, виявлення домінуючої мотивації. Були створені й інші варіанти методики. Вважається, що через виявлення домінуючих мотивів оцінюється спрямованість особистості.

#### **4. Діагностика мотивів через особистісний смисл.**

Узагальнені мотиви діагностуються через вияв смислів, які мають для людини різні характеристики поведінки, ситуації, стосунків (Столін В.В., 1983).

#### **5. Діагностика мотивів за допомогою когнітивних оцінок.**

Мотивація впливає на когнітивні оцінки, що детермінують структурування і організацію матеріалу. Використовуються процедури, які вимагають різних когнітивних відповідей, класифікації. Завдання, яке виконує піддослідний, несхоже за характеристикою поведінки, що вивчається.

Дослідження реакцій на гумор для виявлення мотиваційних змінних є одним із методів. Які використовують цю особливість мотивації. Існує „особистий тест гумору” (ІРАТ), який виявляє 13 особистісних факторів.

Бабіна В.С. і Шмельова А.Г. розробили оригінальну методику (ТГФ) для виявлення мотивів, також з використанням гумору як стимульного матеріалу. ТГФ виявляє 7 тематичних конструктів.

#### **6. Метод діагностики мотивів через характеристику перешкод.**

На шляху до досягнення мети можуть виникати різні перешкоди, які блокують процес реалізації дії. Перешкоди можуть виникати на різних етапах мотиваційного процесу, можуть бути релевантними мотиву чи не релевантні йому. Сила мотиву може впливати на оцінку суб'єктивних труднощів. Ці співвідношення, які існують між мотивами і перешкодами, використовуються для конструювання методик. Одна із методик, яка реалізує цей критерій була розроблена В.В.Століним (1983).

Співставлення прямого (опитувальники) і непрямого (проективні методики) методів діагностики мотивів є важливим. Проективні методи часто піддаються критиці за труднощі валідизації, низьку надійність, відсутність нормативних даних, вплив на результати інтерпретації особистості експериментатора. Багато з цих критичних зауважень набувають іншого значення, коли проективні методи використовуються як інструмент діагностики мотиваційної сфери особистості, а не діагностики особистості у цілому. Не слід механічно переносити методи психометрії, розроблені для опитувальників, на проективні методи. Інша проблема виникає через відсутність значущих кореляцій між діагностикою одних і тих же мотивів за допомогою проективних методик і опитувальників. Д. Макклелланд, обговорюючи цю проблему, відносить опитувальники до респондентних методів, проективні методики до

оперантних. В оперантному методі людина дає безпосередні, спонтанні відповіді на неструктурований стимул. Ні сам стимул, ні відповідь піддослідного не контролюється експериментатором. На відміну від цього при респондентних вимірюваннях стимули специфічні, відповідь вузько обмежена. Автор приходить до висновку, що респондентні і оперантні методи вимірюють різні сторони мотивів. Вибір методів залежить від цілей діагностики, від дослідницьких завдань, від того, який аспект мотивації діагностується.

#### **Питання 4.**

Оригінальна компактна методика діагностики мотиваційної сфери особистості, яка поєднує у собі достоїнства стандартизованого вимірювального тесту та індивідуалізованої проективної техніки.

Методика ТГФ має дві характерні особливості:

1 – це прийом вільної тематичної класифікації, який належить до методів експериментальної психосемантики. Психодіагностичний потенціал цього методу полягає в тому, що суб'єкт зараховує в один клас з однозначним стимулом, який має мотиваційну валентну семантичну ознаку як єдину класифікаційну основу, багатозначні стимули, які включають цю ознаку. Чим більше кількість багатозначних стимулів об'єднує навколо себе однозначний стимул, тим вище мотиваційна значущість відповідної теми. Поява зверхкрупного класу є свідченням наявності зверхзначущої (домінуючої) мотивації, предметний зміст якої відповідає предметному змісту цього класу;

2- другою особливістю методики ТГФ є специфічний стимульний матеріал (гумористичні фрази), який дозволяє експериментально реалізувати психодіагностичні можливості методу тематичної вільної класифікації. Стимульний матеріал складається із 100 гумористичних фраз, із яких 40 фраз є багатозначними (піддослідні, в залежності від власної інтерпретації, вбачають в них то одну, то другу тему із тих же 10 основних).

Основні теми: 1) агресія – самозахист; 2) взаємовідносини статей; 3) згубні пристрасті (пияцтво); 4) гроші; 5) мода, 6) кар'єра; 7) сімейні чвари (нелади); 8) соціальні нелади; 9) бездарність у мистецтві; 10) людська нерозумність.

Процедура проведення тесту дуже проста і оперативна (займає від 15 до 25 хвилин). Експериментатор - діагност пропонує піддослідному класифікувати картки з гумористичними фразами чітко по тематиці: „Поділіть, будь ласка, картки на групи так. Щоб у кожній лежали картки з фразами на одну тему.” В процесі роботи психодіагност повинен надати піддослідному максимальну свободу у тому. Як він розкладає картки за темами, заохочуючи як безумовно виправдане будь-яке рішення. („В даному випадку Ви – експерт, Вам краще видно.”) Слід попереджати повторні перекладання карток із однієї групи в іншу (щоб піддослідний не вирівнював групи за чисельністю). На це треба дати таке пояснення: „В експертних оцінках самим цінним, самим правильним, є перше рішення, що приходить людині у голову.” Таке пояснення повинно зняти піддослідного вагання, які він відчуває, коли не знає, до якого класу віднести багатозначну фразу.

Саме підрахування тестового балу не зводиться до застосування ключів, діагносту достатньо підрахувати кількість карток у відповідній групі (класі), щоб

приписати певний бал мотиваційній темі. Десять підрахованих таким чином показників можуть бути візуалізовані (представлені) у вигляді профілю. На відміну від кількісних тестів, в яких показники по шкалах порівнюються з популяційними нормами (MMPI, 16PP), у даному випадку порівнюються усередині індивідуального профілю: виявляється порядкова структура мотиваційних тем, які теми домінують, які другорядні.

При аналізі діагностичної продукції ТГФ слід враховувати, що напруженість мотиваційної теми може відображати не лише силу мотиву, але й силу перешкоди. Тому мотиваційні структури піддослідного інтерпретуються або у термінах предмету потреби, або у термінах перешкоди (фрустратора) потреби. Для розрізнення предметного і перешкодного рівнів змісту актуальної мотивації необхідні додаткові діагностичні критерії.

Теми, що використовуються у даній версії ТГФ, не є результатом застосування певної теоретичної екс-теми класифікації мотивів. Вони були виділені емпірично за допомогою кластер-аналізу декількох сотен опублікованих жартів, тобто відображають найбільш стійкі і поширені конструкти повсякденної свідомості. Автори тесту дають теоретичну психологічну інтерпретацію використаних тем, спираючись на трьохрівневу схему групування особистісних рис і мотивів:

1. агресія – самозахист: мотив – самозбереження; перешкода – різноманітні „агресивні” фактори, що погрожують фізичній цілісності індивіда;
2. взаємовідносини статей: мотив – вступ в сексуальні відносини, розрядка напруження від сексуальної незадоволеності; перешкода – внутрішні труднощі (недостатня привабливість, скромність) та інтеріоризовані суб’єктом соціальні заборони на прояв сексуальності поза соціальними ситуаціями подружньої інтимності;
3. згубні пристрасті (пияцтво): мотив – вживання алкогольних напоїв, зняття напруження за допомогою психофармакологічних засобів; перешкода – інтеріоризовані суб’єктом соціальні заборони, які виявляються у почутті провини, сорому, зовнішні труднощі (адміністративні переслідування, дорожнеча алкогольних напоїв);
4. гроші: мотив – особистий матеріальний добробут; перешкода – недостатність грошей, високі цілі;
5. мода: мотив – само подача, престиж, самоствердження за рахунок володіння зовнішніми атрибутами соціального успіху; перешкода – стрибки моди, дефіцит та висока ціна престижних творів;
6. кар’єра: мотив – досягнення високого положення у суспільстві, отримання широкого визнання за рахунок професійного і соціального просування по службовій дробині; перешкода – конкуренція, необхідність компромісів, принижень, маскування;
7. сімейні негаразди: мотив – сімейне благополуччя; перешкода – вчинки членів сім’ї, які не відповідають очікуванням суб’єкта або об’єктивні труднощі (низький сімейний прибуток, недостатність житлової площі);

8. соціальні нелади: мотив – соціальне благополуччя; перешкода – асоціальність, „несвідомість” оточуючих, які порушують норми соціальної справедливості та громадської діяльності;

9. бездарність у мистецтві: мотив – пошук краси, гармонії, естетична сенситивність; перешкода – естетична безпринциповість так званих „людей мистецтва”, велика кількість бездарних робіт.

10. людська нерозумність: мотив – пізнання, прагнення до істини як самостійної цінності, самоствердження в оволодінні істинним знанням; перешкода – невігластво, неосвіченість, обмеженість оточуючих.

При цьому теми 1, 2, й, можливо, 3 - представляють потреби організму, теми 4, 5, 6, і, можливо, 7, 8 – потреби соціального індивіда, теми 9, 10, можливо, 7, 8 – потреби особистості.

В інтерпретації даних потрібно, як і в інших багатомірних тестах, аналізувати не лише ізольовані теми, але й враховувати їх комбінацію, що виражаються в одночасному підвищенні або зниженні напруженості окремих пар чи трійок тем.

ТГФ розв’язує традиційну психодіагностичну ділему між стандартизацією та індивідуалізацією діагностичної процедури (тем, включаючи в себе можливість компромісу між алгоритмізованим характером постановки балів та інтерпретації результатів і отриманням глибоких високо індивідуалізованих діагностичних відомостей. Простота, короткостроковість як самої процедури проведення, так і процедури підрахування роблять ТГФ винятково оперативною методикою. Не вимагаючи ніякої лаборантської рутини, ТГФ дає негайно результати (якщо необхідно, то й на очах клієнта-піддослідного).

Практичним завданням ТГФ є, на думку авторів, насамперед, діагностика з метою індивідуального психологічного консультування і корекції. Гумористичний характер стимульного матеріалу сприяє встановленню розкріпачено довірливого контакту між діагностом-психологом та його клієнтом-піддослідним, що забезпечує органічне включення діагностичної процедури в процес індивідуального консультування. Стимульний набір ТГФ легко адаптується до розв’язання психодіагностичних завдань.

**«Опитувальник потреби у досягненні»** – спрямований на дослідження особливостей мотивації досягнення, запропонований Ю.М.Орловим в 1978р. Опитувальник складається із 23 тверджень. Складання банку тверджень ґрунтувалось на комплексній експериментальній перевірці зв’язків між критеріальними показниками мотивації досягнення і відповідями. Як критерії використовувались:

- 1) розв’язання інтелектуальних задач з інструкцією, яка активізує мотивацію;
- 2) результати конвент-аналізу даних тематичної апперцепції тесту (ТАТ);
- 3) відомості, отримані за допомогою групової оцінки особистості.

В опитувальник включались пункти, які відрізняються високою дискримінативністю і здатністю окремих пунктів (завдань) тесту диференціювати обстежуваних щодо „максимального” або „мінімального” результату тесту), і зв’язком з критерієм. Даний опитувальник передбачає 2

варіанти відповідей: „так” – „ні”. Обробка результатів здійснюється за спеціальним ключем. Є дані про валідність, отримані методом контрастних груп. Рівень стандартизації оцінок опитувальника невисокий. Пропонуються ряд градацій оцінок чи оцінки шкальні у вигляді шкал степів.

«Опитувальник потреби у досягненні» рекомендований для досліджень впливу мотивації досягнення на ефективність діяльності, а також при консультуванні.