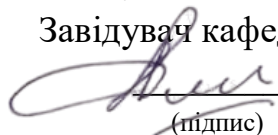


МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова
Навчально-науковий гуманітарний інститут

Кафедра психології

«Допущено до захисту»

Завідувач кафедри

 Карсканова С. В.
(підпис)

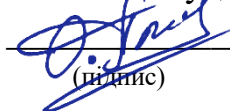
«10» _____ 06 _____ 2026 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття ступеня вищої освіти «бакалавр»
зі спеціальності 053 «Психологія»

**на тему: «ОСОБЛИВОСТІ МОТИВАЦІЇ ОСОБИСТОСТІ В СУЧАСНИХ
УМОВАХ »**

Виконав: студент групи 4551з

 Попов О.А.
(підпис)

Керівник роботи:

д-р. філософії з психології (PhD),

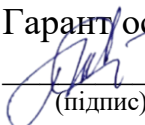
викладач

 Ларченко І. В.
(посадка науковий ступінь вчене звання)

Миколаїв 2026 р.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова****Навчально-науковий гуманітарний інститут**

Кафедра психології
Спеціальність 053 Психологія
Освітня програма «Психологія»

«ЗАТВЕРДЖУЮ»
Гарант освітньої програми

(підпис) Чугуєва І.Є.
«_25_» __02____2026 р.

ЗАВДАННЯ
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ

на здобуття ступеня вищої освіти «бакалавр»

Студента **Попов Олег Анатолійович**

1. Тема роботи: **«Особливості мотивації особистості в сучасних умовах»**

Керівник роботи доктор філософії з психології **Ларченко Ірина Володимирівна**

Затверджені наказом ректора №198-уч від «25» лютого 2026 року

2. Термін подання роботи: 05.06.2026.

3. Вихідні дані по роботі: спеціальна наукова і методична література та інші матеріали з психології, передовий практичний досвід.

4. Перелік питань, що належать до розробки (найменування розділів): Теоретичний аналіз феномену мотивації у психології. Емпіричне дослідження особливостей мотивації особистості в сучасних умовах. Програма підвищення мотивації особистості

5. Перелік презентаційних матеріалів: презентація доповіді по роботі у форматі Microsoft Power Point загальною кількістю 17 слайдів, з висвітленням таких питань як об'єкт предмет, мета і завдання роботи (4 слайди), використані методи емпіричного дослідження (1 слайд), теоретичні узагальнення з теми дослідження (3 слайди), результати емпіричного дослідження, їх демонстрація (рисунки, таблиці), аналіз та інтерпретація (7слайдів), висновки (1 слайд).

6. Дата видачі завдання 25 лютого 2026 року

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

Номер	Назва етапів роботи	Терміни виконання етапів роботи	Примітка
1.	Формулювання теми роботи	10.02.2026	
2.	Опрацювання літератури з теми дослідження. Визначення мети, завдань, об'єкта, предмета дослідження.	15.02.2026	Список використаної літератури має включати не менше 30 позицій (передусім сучасні актуальні із яких не менше 25% - за останні п'ять років).
3.	Написання вступу. Визначення методів і бази дослідження.	25.02.2026	Вступ (обсяг 3 – 4 сторінки)
4.	Написання Розділу 1. Подання на перевірку	01.03.2026	Розділ 1. (15-20 сторінок)
5.	Підготовка та проведення емпіричного дослідження.	15.03.2026 - 31.03.2026	
6.	Статистична обробка отриманих результатів	01.04.2026-07.04.2026	
7.	Написання Розділу 2. Подання на перевірку	10.04.2026 – 10.05.2026	Розділ 2 (15-20 сторінок)
8.	Оформлення тексту роботи. Подання керівнику на перевірку.	10.05.2026 – 15.05.2026	Загальний обсяг основного тексту роботи 40 – 50 сторінок (без списку літератури і додатків).
9.	Попередній захист кваліфікаційної роботи	01.06.2026 – 05.06.2026	
10.	Опрацювання зауважень і виправлення недоліків	08.06.2026 – 12.06.2026	
11.	Подання роботи для перевірки на академічну доброчесність	10.06.2026 – 12.06.2026	
12.	Подання кваліфікаційної роботи на рецензування	12.06.2026 – 14.06.2026	
13.	Захист роботи	15.06.2026-20.06.2026	

Студент

Керівник роботи


 (підпис)

 (підпис)

Попов О.А.

Ларченко І. В.

АНОТАЦІЯ

У кваліфікаційній роботі представлено теоретичні основи та емпіричне дослідження особливостей мотивації особистості в сучасних умовах. Проведено аналіз сучасних підходів до вивчення даної проблематики з використанням надійних психодіагностичних методик та методів математичної статистики для підтвердження достовірності отриманих результатів.

Ключові слова: мотивація досягнення успіху, мотивація уникнення невдач, самооцінка, потреби, самоактуалізація, особистість.

Попов О.А. Особливості мотивації особистості в сучасних умовах: кваліфікаційна робота бакалавра зі спеціальності 053 «Психологія». Миколаїв : НУК ім. адм. Макарова, 2026. 57 сторінки.

ANNOTATION

The qualification work presents theoretical foundations and empirical research on the features of personality motivation in modern conditions. An analysis of modern approaches to the study of this issue is carried out using reliable psychodiagnostic methods and methods of mathematical statistics to confirm the reliability of the results obtained.

Keywords: motivation to achieve success, motivation to avoid failure, self-esteem, needs, self-actualization, personality.

Popov O.A. Features of personality motivation in modern conditions: qualification work of a bachelor in the specialty 053 «Psychology». Mykolaiv: Admiral Makarov National University of Shipbuilding, 2026. 57 pages.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ФЕНОМЕНУ МОТИВАЦІЇ У ПСИХОЛОГІЇ	9
1.1. Проблема мотивації у психології	9
1.2. Види та типи мотивації особистості.....	12
1.3. Механізми розвитку мотивації особистості в сучасних умовах.....	16
Висновки до розділу 1.....	19
РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ МОТИВАЦІЇ ОСОБИСТОСТІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	22
2.1. Опис вибірки та процедури дослідження.....	22
2.2. Аналіз та інтерпретація результатів дослідження	26
Висновки до розділу 2.....	32
РОЗДІЛ 3. ПРОГРАМА ПІДВИЩЕННЯ МОТИВАЦІЇ ОСОБИСТОСТІ.....	34
3.1. Обґрунтування програми підвищення мотивації особистості.....	34
3.2. Оцінка ефективності програми підвищення мотивації особистості	35
Висновки до розділу 3.....	37
ВИСНОВКИ.....	39
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	43
ДОДАТКИ.....	46

ВСТУП

Актуальність. Мотивація – невід’ємна частина нашого життя, яка є одним із вирішальних факторів, що визначають унікальність людини. Кожен визначає свій набір цілей, у досягненні яких допомагає саме мотивація. Але, всіх людей об’єднує одне – здатність мотивувати себе для досягнення бажаного.

У психології вважається, що саме наявність сильної мотивації спонукає людину до виконання певних дій та дозволяє доводити до кінця розпочаті проекти, навіть якщо робота не дуже подобається. Мотивація, з погляду психології, це важливий елемент психіки, який є вирішальним чинником у досягненні будь-якого життєвого результату.

Вивченню мотивації як складової регулятивної сфери особистості присвячені роботи значної частини науковців з різних напрямків психології (І. Д. Бех, Ж. П. Вірна, К. Левін, О. М. Леонтьєв, С. Л. Рубінштейн, Х. Хекхаузен, Ф. Герцберг, А. Маслоу т.ін.).

Реальність сьогоdnішнього дня вказує на те, що внаслідок повномасштабного вторгнення в Україну сусідньої країни, у величезної кількості українців зруйнувалися плани та мрії. У результаті люди втратили одну із головних складових життя – мотивацію. А багато хто, разом із мотивацією, втратив і сенс самого життя.

Вивчення мотиваційної сфери особистості, у сучасних реаліях, стає одним із головних складових не тільки як збереження цілісності особистості людини, а й ідентичності самого народу.

Опанувавши мотивацією, як одним із найпотужніших інструментів побудови свого життя, кожна людина зможе досягти своєї мети в житті, і це означає, що вона буде мотивована досягти найвищої точки свого розвитку – самоактуалізації.

І чим більше в країні таких людей, чим успішні та щасливі ці люди, тим успішною стає сама країна.

Об’єкт дослідження – мотивація як психологічний процес.

Предмет дослідження – особливості мотивації особистості в сучасних умовах.

Мета дослідження – вивчити особливості мотивації особистості в сучасних умовах.

Завдання дослідження:

1. Теоретично проаналізувати проблему мотивації у психології;
2. Здійснити емпіричне дослідження особливостей мотивації сучасної особистості;
3. Зробити статистичний аналіз та інтерпретацію отриманих даних;
4. Розробити програму підвищення мотивації особистості.

Методи дослідження.

- *Теоретичні* – дедуктивний для всебічного та системного опису особливостей мотиваційної сфери особистості; індуктивний - з метою встановлення зв'язків між умовами існування особистості та особливостями її мотивації; моделювання - для створення системних моделей дослідження, наприклад, щодо моделі підвищення внутрішньої мотивації особистості.

- *Емпіричні* – методика А.А. Реана для дослідження мотивації успіху та боязливості невдач; методика Т.Елерса для дослідження мотивації до уникнення невдач; Опитувальник Т Елерса для вивчення мотивації досягнення успіху.

- *Статистичні* – критерій рангової кореляції Спірмена для визначення сили та направленості кореляційного зв'язку між особливостями мотивації особистості.

База дослідження: дослідження проводилося на базі Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова серед студентів спеціальності 053 Психологія. У дослідженні взяли участь 30 респондентів віком від 19 до 21 років.

Практична значущість полягає в набутті навичок побудови експериментального дослідження; формуванні репрезентативної вибірки; адекватному доборі психодіагностичних методик дослідження; проведенні

психодіагностичного дослідження; обробці результатів з їх подальшим узагальненням.

Апробація результатів дослідження. Основні положення та результати роботи доповідались та обговорювались на I Всеукраїнської науково-практичної конференції «Психологічні студії. Науковий пошук і практичний досвід» (23 квітня, Миколаїв. 2026). Основні результати дослідження відображено у тезах, які опубліковано у збірнику матеріалів конференції.

Структура роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів – теоретичного, емпіричного та практичного, списку використаних джерел та додатків. Робота містить 7 таблиць та 7 рисунків. Загальний обсяг роботи складає 57 сторінок.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ФЕНОМЕНУ МОТИВАЦІЇ У ПСИХОЛОГІЇ

1.1. Проблема мотивації у психології

Мотивація є важливою функцією життя кожної людини. Вона лежить в основі всіх людських дій та діяльності, незалежно від статі, етнічної приналежності, соціального статусу чи релігії.

Вивчення мотивації як основного рушія всієї людської думки дозволяє нам глибоко дослідити внутрішні ресурси людини та визначити важливі аспекти, що сприяють її повноцінному розвитку.

Термін «мотивація» вперше використав А. Шопенгауер. Філософ ввів його у своїй праці «Світ як воля та уявлення», опублікованій у 1818 році. Одна з центральних ідей філософії Шопенгауера полягає в тому, що ми живемо у світі нездійснених бажань та страждань. Він стверджував, що люди постійно коливаються між чеснотою та нудьгою, завжди бажаючи більшого, що є корінною причиною їхніх земних страждань. Філософ пояснював, що всі люди мають «бажання набувати» і що це бажання заважає їм бути щасливими [7].

За словами Ф. М. Подшивайлова, мотиваційна сфера особистості становить ядро простору особистості, де сходяться всі особистісні властивості, що визначають характер мотиваційних процесів [13].

Ключовими поняттями, що розкривають зміст мотиваційної сфери особистості, є: потреба, бажання, необхідність, когнітивний контроль (сила волі), наміри, мотивація та мотив.

А. Маслоу довів, що всі людські потреби є природними або вродженими та що вони є частиною ієрархічної системи важливості або влади. Згідно з його теорією, потреби нижчого рівня повинні бути задоволені і тому суттєво впливають на поведінку людини після виникнення потреб вищого рівня. Незалежно від часу, людина спочатку прагнути задовольнити потребу, яку вона вважає актуальною та важливою. Перш ніж потреба вищого рівня зможе стати потужним мотиватором, має бути задоволена потреба нижчого рівня. Маслоу побудував ієрархію потреб у вигляді п'ятирівневої піраміди [8].

Самоактуалізація



Рис. 1.1. Ієрархічна модель потреб за А. Маслоу

Американський психолог К. Альдерфер, який відомий переосмисленням ієрархії потреб Маслоу, визначив три фундаментальні потреби особистості:

- потреба життєдіяльності;
- потреба у спілкуванні з іншими;
- потреба в особистісному зростанні та розвитку.

Учений стверджував, що ці три потреби подібні до тих, що визначив А. Маслоу. Потреба у виживанні відповідає фізіологічній потребі. Потреба у спілкуванні з іншими є соціальною потребою. Потреба у зростанні – це потреба в самопізнанні та повазі.

Він також стверджував, що поточні потреби неможливо задовольнити за п'ять років, і що людина згодом може змінити свою поведінку. У молодості вони можуть прагнути стати президентом компанії. У дорослому віці вони, ймовірно, більше не захочуть обіймати цю посаду, оскільки вона стає занадто вимогливою. Це ще одна форма права людини [3].

3. Фройд вважав, що люди не усвідомлюють справжніх психологічних сил, які формують їхню поведінку, сил, які вони розвивають, пригнічуючи численні потяги. Ці сили ніколи повністю не зникнуть і ніколи не будуть повністю контрольовані. Вони проявляються у снах, попередженнях, невротичній поведінці, нав'язливих ситуаціях і, зрештою, психозах, коли людське его не в збалансуванні потужних потягів ідентичності з гнітом суперєго [20].

Відомий дослідник Г. Хекхаузен представляє мотивацію як концепцію, що описує динамічну взаємодію компульсивних факторів у специфічній взаємодії людини з навколишнім середовищем [20]. Згідно з цим визначенням, мотиваційний процес можна схематизувати наступним чином:

потреба → потреба → бажання → мотив → намір → діяльність

М.І. Туган-Барановський, український вчений та економіст, у своїй теорії потреб визначив п'ять груп потреб:

- фізіологічні (їжа, вода, повітря, сон тощо);
- сексуальні (сексуальні потреби, спроби догодити особі протилежної статі);
- характерні та символічні (турбота про себе, розмноження);
- альтруїстичні (турбота про інших);
- практичні (у житлі, авто, грошах тощо) [17].

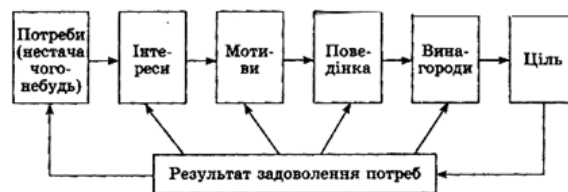


Рис. 1.2. Модель задоволення потреб

М. Туган-Барановський стверджував, що неекономічні теорії мотивації мали найбільший вплив на розвиток економіки та суспільства.

В основі його загальної теорії мотивації лежать три компоненти:

- метод турботи про себе, заснований на природних та невидимих рефлексах;
- бажання (свідоме чи несвідоме) відчувати задоволення від виконання бажаного;
- зовнішнє стимулювання праці через підкріплення або покарання.

Мотивація турботи про себе – це невидимий процес створення елементів, які мотивують людину виконувати роботу, пов'язану із задоволенням її основних потреб. Ця мотивація закладена в людській свідомості з моменту її

зародження та передається з покоління в покоління. А. Маслоу продемонстрував це своєю ієрархією потреб.

Прагнення до задоволення, пов'язане з досягненням мети, може мати дві мотивації: свідому або несвідому.

Найчастіше люди не знають, як вибрати те, чого вони бажають. Ми не завжди розуміємо, чому сформулювали те чи інше бажання. Саме це визначає причину, як пише К. Альдерфер: просуваючись до мети, ми можемо втратити до неї інтерес. А досягнувши мети, вона стає нецікавою, і людина ставить перед собою нову. Процес повторюється. Це призводить до численних розчарувань і, як наслідок, емоційних страждань. Саме про це говорив А. Шопенгауер: «бажання володіти» заважає людині бути щасливою [2]. Знання того, як вибрати те, чого вона бажає, будь то автомобіль, бізнес чи навчання тощо, спирається на здатність обґрунтувати необхідність цього бажання.

Візьмемо, наприклад, освіту: більшість студентів втрачають інтерес до навчального процесу. Потім вони покидають його або продовжують, не розуміючи по-справжньому його корисності, початкова мотивація до навчання майже повністю зникає. Це демонструє, що на початкове прийняття рішень впливають зовнішні фактори (батьки, престиж тощо) [11].

Когнітивна мотивація виникає в процесі визначення себе стосовно власних бажань. Цей процес перетворюється на відповіді на три основні питання: Чому це необхідно? Що це може мені дати? Що це мені дасть?

З вищесказаного можна узагальнити, що в психології мотив розглядається як внутрішня рушійна сила, яка стимулює інтерес людини до пізнання та активує її розумові зусилля. Мотиви можуть відповідати різним потребам – психічним, фізіологічним, соціальним – а також інтересам, емоціям, поглядам та ідеалам.

1.2. Види та типи мотивації особистості

Один з ключових аспектів у процесі мотивації полягає у розмежуванні двох типів мотивації: позитивної та негативної.

Негативна мотивація, заснована на негативних мотивах, призводить до розчарування, незадоволення і навіть проблем із психічним здоров'ям. У цьому типі мотивації основною метою є уникнення покарання або позбавлення. Наприклад, людина може боятися запізнитися на роботу через страх бути звільненою, не отримати зарплату, втратити бонус, бути приниженою перед колегами тощо. Тому їхня головна мета – бути пунктуальною. Без постійних зусиль ефективність та результати роботи неминуче постраждають. Дійсно, страх зробити помилку значно знижує швидкість та якість виконаної роботи.

Позитивна мотивація, яка заснована на позитивних мотивах, створює протилежні умови. Ефективна мотивація пов'язана з використанням доступних стимулів, матеріальних чи нематеріальних ресурсів, як під час роботи, так і після досягнення кінцевого результату. Позитивна мотивація визначає ступінь задоволення, яке людина отримає від досягнення своєї мети. Очікування отримання цього задоволення є основним мотиватором у роботі [2].

Цю ідею вперше запропонував американський психолог Г. Мюррей у своїй книзі «Вивчення особистості» (1938), серед багатьох фундаментальних потреб, які він класифікував на дві групи: основні потреби, пов'язані з фізичним задоволенням, та психогенні потреби, пов'язані з розумовим або емоційним задоволенням [12].

Дослідник зазначив, що завжди існує мотивація для досягнення результатів у роботі, така як бажання долати труднощі, розвивати навички та прагнути виконати складне завдання якомога краще та швидше.

Спираючись на теорію потреби в досягненнях Г. Мюррея, він вивчав ефективність досягнень, використовуючи експериментальні тести та статистичні моделі економічної ефективності націй. Основна ідея полягає в тому, що люди ставлять цілі та прагнуть їх досягти, тому що їм потрібні досягнення як мотивація для найкращої роботи, не для отримання схвалення чи винагороди, а для самої мети. Це дуже стабільна характеристика, яка проявляється в багатьох життєвих ситуаціях [12].

Перші дослідження цього типу мотивації були проведені в 1950-х роках американським вченим Д. Макклелландом. Учений стверджував, що на розвиток мотивації досягнень впливають зовнішні фактори. Батьки, зокрема, відіграють важливу роль і можуть створити середовище, сприятливе для виникнення цього типу мотивації. Він проаналізував прагнення до особистих досягнень у представників різних культур, виходячи з процесів взаємодії та освітніх методів, спільних для кожної культури, і дійшов висновку, що в країнах, де заохочується незалежність та індивідуальний успіх, економічний розвиток має прискоритися [12].

Американський психолог та експерт з мотиваційної психології Дж. Аткинсон, стверджував, що існує два типи мотивації до успіху: прагнення до успіху та бажання уникнути невдачі. Коли переважає перше, людина виконує завдання, тоді як коли переважає друге, вона просто хоче щось зробити. Ці дві мотивації пов'язані з очікуваннями та цінностями. Таким чином, незалежно від того, високе чи низьке очікування успіху, мотиваційна цінність завдання низька. Іншими словами, якщо людина не вірить у свій успіх, вона не докладатиме зусиль; а якщо успіх гарантований, немає сенсу намагатися. Те саме правило стосується бажання уникнути невдачі. Якщо страх невдачі високий, є причини уникати виконання завдання. З іншого боку, навіть якщо невдача у простому завданні дуже бентежить, людина, якій потрібно уникнути невдачі, схильна відмовлятися від легких завдань [7].

У психології думки щодо зв'язку між прагненням до успіху та запобіганням невдачам розходяться. Деякі дослідники вважають, що ці два аспекти становлять незалежні позиції у вимірі «мотивації до успіху». Якщо людина висловлює бажання успіху, вона не боїться невдачі; навпаки, якщо вона висловлює бажання уникнути невдачі, її бажання успіху слабке. Інші зазначають, що чітко виражене бажання успіху може супроводжуватися таким же сильним страхом невдачі, навіть якщо вона пов'язана з серйозними наслідками для людини. Фактично, існують докази позитивної кореляції між вираженням бажання успіху та уникненням невдачі. Таким чином, можна

цікавитися інтенсивністю бажання досягти успіху або уникнути невдачі у даної людини, враховуючи обидва. Крім того, цей вимір може демонструвати високий або низький рівень вираження для кожного з цих уподобань [9]. Мотивовані люди віддають перевагу завданням середньої або трохи вище середньої складності. Вони впевнені в успіху запланованої роботи та характеризуються пошуком інформації для оцінки свого прогресу, здатністю вирішувати невизначені ситуації, схильністю до прорахованого ризику, почуттям відповідальності, великим терпінням у досягненні мети та розумним середнім рівнем очікувань, який зростає після успіху та зменшується після невдачі. Найпростіші завдання не приносять їм ні задоволення, ні справжнього відчуття досягнення, а коли вони обирають найскладніші, ймовірність невдачі висока; тому вони не роблять поганого вибору. Зіткнувшись із завданнями середньої складності, успіх і невдача стають рівнозначними, і результат більше залежить від їхніх власних зусиль. У конкурентному контексті, де перевіряються їхні навички, вони ніколи не програють [10].

Люди, які бажають уникнути невдачі, шукають інформацію про можливість невдачі в досягненні мети. Вони виконують найпростіші завдання (коли успіх гарантований) і найскладніші (коли невдача не сприймається як особиста невдача).

Рівень мотивації до успіху індивіда безпосередньо пов'язаний з груповою динамікою.

Дослідження Т. Антопольської показує, що, по-перше, якщо соціальні умови життя групи пропонують високий рівень мотивації до успіху, вони позитивно впливають на розвиток як індивіда, так і самої групи; по-друге, наявність лідерів, здатних організувати групу для вирішення спільних проблем і докладати значних зусиль для досягнення цілей групи, має значний вплив на структуру групи [1].

За словами С.С. Занюка, людина, керована сильним прагненням до успіху, характеризується наполегливістю у досягненні своєї мети, схильністю ставити перед собою довгострокові цілі, не задовольнятися отриманим

результатом, виконувати прості завдання та досягати легкодосяжних цілей; для них найважливіше – відчувати радість успіху через досягнення відчутних результатів [7].

Н.І. Конюхов визначає мотивацію до успіху як психологічний механізм, що діє за таким принципом: «прагнення до успіху» – праця – мета – «успіх». Мотивація до успіху розкриває необхідність уникати невдач і досягати бажаного результату будь-якими необхідними засобами. Зусилля щодо уникнення невдачі є методом запобігання помилкам та невдачам, часто за допомогою специфічних засобів та методів. Для того, хто докладає значних зусиль, щоб уникнути невдачі, найважливішим є уникнення помилок, уникнення невдачі, навіть ціною значної зміни початкової мети, амбітної мети та її повного або часткового досягнення [7].

Таким чином, факторами, що визначають сильну мотивацію до успіху, є:

1. Бажання досягти високих результатів (успіху).
2. Бажання зробити все можливе.
3. Вибір складних завдань та бажання успішно їх виконати.
4. Бажання вдосконалювати свої навички.

1.3. Механізми розвитку мотивації особистості у сучасних умовах

Незважаючи на значне зростання популярності теми мотивації, вона залишається дуже актуальною. Тому важливо звернути особливу увагу на психологічні механізми розвитку мотивації особистості в сучасних умовах, що характеризується значною соціально-економічною та політичною нестабільністю та невизначеністю.

Мотиваційна сфера особистості активно розвивається протягом усього життя. Однак цей процес інтенсивніший у підлітковому та ранньому дорослому віці. Психологічні механізми розвитку мотиваційної сфери молоді відіграють важливу роль в її навчальних та професійних успіхах.

Мотивація – це цілеспрямований та свідомий процес, який залежить від внутрішніх та зовнішніх мотивів [6].

Дослідники виділяють саморегуляцію як один із психологічних механізмів формування мотиваційної сфери особистості. Вони визначають її як рису особистості, яка організовує активність та продуктивність для досягнення цілей. Ця риса також демонструє причинно-наслідковий зв'язок і може бути застосована до інших сфер людської діяльності.

Серед інших психологічних механізмів, що формують мотиваційні властивості особистості в сучасному контексті, є комунікація, гумор та самоактуалізація [5].

Комунікація є важливим механізмом розвитку особистості. Вона дозволяє встановлювати контакт та передавати повідомлення і складається з трьох фундаментальних елементів: комунікації, взаємодії та соціального сприйняття. За допомогою комунікації можна впливати на розвиток мотиваційної сфери співрозмовника.

Гумор – це психологічний механізм, який сприяє формуванню та розвитку мотиваційних якостей. Це дозволяє нам одночасно сприймати ситуацію з різних точок зору, оцінювати суперечності та сприймати її гумористичну сторону. Гумор може допомогти впоратися зі складними життєвими ситуаціями, змінюючи наше сприйняття реальності.

Соціально-політичні умови та інформаційні технології визначають тенденції, що впливають на мотивацію особистості.

Самоактуалізація вважається процесом повного розвитку особистого потенціалу та вираження найкращого «я» – того, що є вродженим. Вона не нав'язана культурою, не має зовнішньої мети та не може бути забезпечена суспільством. Вона виходить від особистості, розкриваючи її справжню природу. І якщо це так, то самореалізацію слід розглядати як результат об'єднання всіх частин в єдине ціле.

У сучасному світі неможливо задовольнити всі свої потреби окремо. Тому необхідно задовольняти їх одночасно, враховуючи всі потреби. Можливість особистої самореалізації спирається на інтеграцію цих трьох елементів в ціле [4].

По-перше, одночасне задоволення потреб дозволяє людині підвищити свої амбіції щодо покращення якості життя.

По-друге, продуктивність людини визначається її задоволенням від роботи.

По-третє, сам вибір роботи ґрунтується на ретельному обмірковуванні значення цієї роботи для власного життя.

Цей сам метод можна використовувати для дослідження особистого життя людини з метою виявлення та доповнення відсутніх елементів повного циклу задоволення всіх потреб. Наприклад, людина може не повністю задовольнити свої фізіологічні потреби, задовольняючи свою потребу в знаннях, або вона може не усвідомлювати цього, або це може навіть виявитися шкідливим чи небезпечним. Те саме стосується й інших благ.

На основі цього дослідження ми дійшли висновку, що збалансоване задоволення всіх потреб створює необхідні умови для мотивації людини до досягнення особистісної самореалізації.

Мотивація студентів у навчальній діяльності безпосередньо впливає на якість їхнього особистісного розвитку. Мотивацію студентів до успіху, як активних учасників навчання, можна узагальнити як інтелектуальну та професійну мотивацію [14]. Таким чином, кожен студент прагне своєї мети, докладає власних зусиль, керує власними справами, обирає власні засоби досягнення цієї мети та має власні можливості. Вибираючи майбутню професію, молоді люди, як правило, керуються такими причинами вибору вищого навчального закладу: соціальний престиж професії, вплив родини та друзів, різноманітність посад тощо. Основна критика, що висувається на адресу вищої освіти, полягає в обмеженні професійної діяльності виключно межами та категоріями освітньої та професійної діяльності, що ілюструється певними прикладами. Освітній процес має бути спрямований насамперед на розвиток мотиваційної системи особистості. Високий рівень мотивації до успіху є важливим показником особистісної зрілості. У професійній підготовці майбутніх психологів особливе значення має особистісна зрілість, оскільки їхня

майбутня професійна діяльність, ставлення та досвід визначають їхній успіх [15].

Професійний імідж майбутнього психолога є важливим елементом його мотиваційного та аксіологічного всесвіту та є визначальним фактором його професійної поведінки під час навчання в середній школі [9].

Роздуми про розвиток мотиваційної сфери особистості, як правило, базуються на логіці освітнього процесу (знання → навички, здібності; особистісні характеристики → професія), включаючи алгоритм діяльності цього всесвіту.

Таким чином, основними факторами, які слід враховувати для розвитку мотиваційної сфери сучасної молоді, є: знання студентами різних граней свого мотиваційного всесвіту та їхня здатність їх досліджувати; формування системи цінностей та ідей, важливих життєвих цінностей, які гарантують особистий та професійний успіх у суспільстві, заснований на принципах внутрішньої свободи, стабільності, любові та самооцінки.

Висновки до 1 розділу

У результаті теоретичного аналізу наукової літератури було встановлено, що мотивація є одним із ключових психологічних феноменів, який визначає спрямованість, активність і результативність поведінки особистості. Вона виступає внутрішньою спонукальною силою, що забезпечує прагнення людини до досягнення цілей, подолання труднощів, особистісного розвитку та самореалізації. Саме мотивація значною мірою визначає, наскільки людина здатна бути наполегливою, ініціативною, відповідальною та готовою до подолання перешкод у різних сферах життя.

У психологічній науці мотивація розглядається як складне багаторівневе утворення, що пов'язане з потребами, інтересами, бажаннями, намірами, ціннісними орієнтаціями та особистісними цілями. Встановлено, що мотиваційна сфера особистості не є сталою, а постійно змінюється під впливом життєвого досвіду, соціального середовища, особистісного розвитку, умов

навчання, професійної діяльності та суспільних обставин. Тому мотивацію доцільно розглядати не лише як внутрішній психологічний процес, а й як результат взаємодії особистості з навколишнім середовищем.

У процесі теоретичного аналізу було з'ясовано, що важливе місце у вивченні мотивації займають класичні та сучасні психологічні теорії. Зокрема, значний внесок у дослідження мотиваційної сфери зробили А. Маслоу, К. Альдерфер, З. Фройд, Г. Хекхаузен, Д. Макклелланд, Дж. Аткинсон та інші дослідники. У їхніх працях мотивація розглядається через систему потреб, прагнення до успіху, уникнення невдачі, самореалізацію, внутрішні спонукання та соціальні чинники розвитку особистості. Це дозволяє зробити висновок, що мотивація має комплексний характер і не може бути пояснена лише одним чинником.

Особливу увагу в розділі було приділено аналізу позитивної та негативної мотивації. Позитивна мотивація пов'язана з прагненням досягти успіху, отримати бажаний результат, реалізувати власний потенціал і відчувати задоволення від досягнення мети. Вона сприяє розвитку активності, самостійності, наполегливості, відповідальності та впевненості у власних силах. Негативна мотивація, навпаки, ґрунтується на прагненні уникнути невдачі, осуду, покарання або розчарування. За умови її переважання людина може уникати складних завдань, знижувати рівень домагань, проявляти тривожність і невпевненість у собі.

Було встановлено, що мотивація досягнення успіху є важливим показником особистісної зрілості. Люди з вираженою мотивацією до успіху зазвичай характеризуються цілеспрямованістю, готовністю до відповідальності, здатністю долати труднощі та прагненням до самовдосконалення. Натомість переважання мотивації уникнення невдач може негативно впливати на активність особистості, обмежувати її розвиток і знижувати ефективність діяльності.

У сучасних умовах розвиток мотиваційної сфери особистості набуває особливої актуальності. Соціальна нестабільність, воєнний стан, невизначеність

майбутнього, інформаційне навантаження та зміна життєвих пріоритетів суттєво впливають на внутрішній стан людини, її цілі, очікування та здатність до активної життєвої позиції. У таких умовах важливого значення набувають психологічні механізми розвитку мотивації, зокрема саморегуляція, комунікація, гумор, самоактуалізація, підтримка соціального оточення та усвідомлення власних життєвих цілей.

Отже, теоретичний аналіз проблеми дозволив зробити висновок, що мотивація є важливою умовою особистісного розвитку, навчальної та професійної успішності, психологічної стійкості й самореалізації людини. Особливо значущим є дослідження мотивації студентської молоді, оскільки саме в цей період активно формуються життєві цілі, професійні наміри, ціннісні орієнтації та здатність до самостійного прийняття рішень. З огляду на це подальше емпіричне вивчення особливостей мотивації досягнення успіху та уникнення невдач у сучасних умовах є доцільним і науково обґрунтованим.

РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ МОТИВАЦІЇ ОСОБИСТОСТІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

2.1. Опис вибірки та процедури дослідження

Метою емпіричного дослідження психологічних особливостей мотивації особистості в сучасних умовах є встановлення характеристик розподілу показників мотивації до успіху та мотивації уникнення невдачі.

Для досягнення поставленої мети емпіричного етапу дослідження були сформульовані такі завдання:

1. Охарактеризувати вибірку респондентів.
2. Вибрати методи для емпіричного етапу, що відповідають дослідницькому питанню.
3. Розробити експериментальний план.
4. Проаналізувати та інтерпретувати результати, щоб встановити характеристики мотивації до успіху та мотивації уникнення невдачі в сучасних умовах.

Дане емпіричне дослідження психологічних особливостей мотивації особистості в сучасних умовах було проведено на базі Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова серед студентів спеціальності 053 Психологія. У дослідженні взяли участь 30 респондентів віком від 19 до 21 років.

Емпіричне дослідження проводилося в кілька етапів:

1. Підготчий етап: відбір респондентів та вибір валідного психодіагностичного інструментарію.
2. Дослідницький етап: проведення дослідження з респондентами за допомогою підготовлених методик.
3. Аналітичний етап: оцінка отриманих результатів, характеристика специфічних особливостей мотивації до успіху та мотивації до уникнення невдачі у особистості у сучасних умовах.

Під час цього дослідження ми використовували такі валідні психодіагностичні методики.

Методика А.А. Реана направлена на вивчення типу мотивації та дозволяє оцінити, яке прагнення більшою мірою визначає вашу поведінку: бажання досягти успіху або уникнути невдачі (додаток А).

Основу тесту складають 20 питань, на які респондентам пропонується відповідати «ТАК» чи «НІ».

Інструкція. Погоджуючись чи ні з наведеними нижче твердженнями, виберіть один з відповідей - «так» чи «ні». Якщо вам важко з відповіддю, то згадайте, що «так» має на увазі і явне «так», і «скоріше так, ніж ні». Те саме можна сказати і до відповіді «ні». Відповідати слід досить швидко, довго не замислюючись. Відповідь, першим прийшов в голову, як правило, є і найбільш точним.

Обробка результатів.

Один бал отримують відповіді «так» на твердження 1-3, 6, 8, 10-12, 14, 16, 18-20 і відповіді «ні» на твердження 4, 5, 7, 9, 13, 15, 17. Підраховується загальна кількість балів.

Висновки.

- якщо випробуваний набирає від 1 до 7 балів, то діагностується мотивація на невдачу (боязнь невдачі);
- коли ж сума від 14 до 20 балів, це мотивація на успіх (надія на успіх).
- якщо кількість набраних балів у межах від 8 до 13, слід вважати, що мотиваційний полюс не виражений.
- якщо респондент набрав 8-9 балів, мотивація випробуваного ближче до уникнення невдачі,
- значення в 12-13 балів вказують на прагнення досягти успіху.

Опитувальник Т Елерса призначений для вивчення мотивації досягнення успіху прораховує ваші шанси на успіх (додаток Б).

Даний опитувальник складається з 41 питання, на які респондентам пропонується відповідати «ТАК» чи «НІ».

Ключ опитувальника Т. Елерса.

По 1 балу нараховується за відповідь "так" на питання: 2-5, 7-10, 14-17, 21, 22, 25-30, 32, 37, 41

і "ні" - на наступні: 6, 13, 18, 20, 24, 31, 36, 38 і 39.

Відповіді на питання 1, 11, 12, 19, 23, 33-35 і 40 не враховуються. Підраховується загальна сума балів.

Інтерпретація методики мотивації до успіху (норми тесту Елерса):

Чим більша сума балів, тим вище рівень мотивації до досягнення успіху.

Від 1 до 10 балів - низька мотивація до успіху;

від 11 до 16 балів - середній рівень мотивації;

від 17 до 20 балів – помірно високий рівень мотивації;

більше 21 бал - дуже високий рівень мотивації до успіху.

Методика Т. Елерса для діагностики мотивації до уникнення невдач (додаток В).

Інструкція «Пропонуємо вам список слів: 30 колонок по три слова. У кожному рядку виберіть тільки одне з трьох слів, яке найточніше Вас характеризує, і позначте його».

Ключ

Ви отримуєте один бал за вибір, наведений у ключі (перша цифра перед рискою означає номер рядка, друга цифра після риски — номер стовпчика, в якому потрібне слово. Наприклад, 1/2 означає, що слово, за яке нараховується один бал, записане в першому рядку, в другому стовпчику — «пильний»). За інший вибір бал не зараховується.

Ключ підрахунку:

1/2; 2/1; 2/2; 3/1; 3/3; 4/3; 5/2; 6/3; 7/2; 7/3; 8/3; 9/1; 9/2; 10/2; 11/1; 11/2; 12/1; 12/3; 13/2; 13/3; 14/1; 15/1; 16/2; 16/3; 17/3; 18/1; 19/1; 19/2; 20/1; 20/2; 21/1; 22/1; 23/1; 23/ 3; 24/1; 24/2; 25/1; 26/2; 27/3; 28/1; 28/2; 29/1; 29/3; 30/2.

Результат. Чим більша сума балів — тим вищий рівень мотивації до уникнення невдач, захисту. Від 2 до 10 балів: низька мотивація до самозахисту; від 11 до 16 балів — середній рівень мотивації; від 17 до 20 балів — високий

рівень мотивації; понад 20 балів — надто високий рівень мотивації до уникнення невдач, самозахисту.

Аналіз результату. Для більшої ефективності рекомендуємо результат аналізувати разом із тестами «Мотивація до успіху» та «Готовність до ризику».

Дослідження Д. Мак-Клемавда свідчать, що люди з високим рівнем самозахисту, тобто страхом перед нещасними випадками, частіше потрапляють в неприємні ситуації, ніж ті, які мають високу мотивацію на успіх. Дослідження також засвідчили, що люди, які бояться невдач (високий рівень самозахисту), віддають перевагу малому чи навпаки — занадто великому ризику, де невдача не загрожує престижу. Німецький вчений Ф. Буркард стверджує, що установка на захисну поведінку в роботі залежить від трьох факторів:

- ступінь передбачуваного ризику;
- основна мотивація;
- досвід невдач на роботі.

Посилюють установку на захисну поведінку дві обставини: перша — коли без ризику вдається отримати бажаний результат; друга — коли ризикована поведінка призводить до нещасного випадку. Досягнення ж безпечного результату людиною із ризикованою поведінкою навпаки послаблює установку на захист, тобто мотивацію до уникнення невдач.

2.2. Аналіз та інтерпретація результатів дослідження

Після нашого емпіричного дослідження психологічних характеристик мотивації до успіху та уникнення невдач у сучасних умовах ми отримали такі результати.

Показники результатів дослідження за методикою А. А. Реана представлені в таблиці 2.1.

У групі досліджуваних ми спостерігали сильну схильність до мотивації до невдачі (30%) та низький рівень мотивації (або навіть мотивації до невдачі) у 26,7% респондентів. Цих останніх осіб можна охарактеризувати як таких, що бояться помилок та схильні уникати важливих завдань, знаходячи виправдання

для відмови від вирішальних або складних місій. Таким чином, вони ставлять перед собою цілі, яких занадто легко досягти. Варто зазначити, що вони нетерпимі до критики та загалом очікують негативних наслідків, пов'язаних з виконанням завдання. Ця тенденція переважає, коли страх невдачі переважає очікування успіху, через постійне відчуття напруги та тривоги. Це призводить до зниження тривалості концентрації уваги та критичного мислення.

Помірний рівень мотивації (мотиваційна невизначеність) спостерігався у 6,7% респондентів. Ці особи характеризуються труднощами у пошуку чітких відповідей щодо свого найближчого майбутнього. Вони відчують напругу та тривогу, навіть за відсутності будь-якої реальної загрози критики чи осуду. Ця мотиваційна невизначеність може проявлятися у складності вибору або здійснення конкретних дій. Ймовірними причинами цього стану є: переїзд, зміни у стосунках, зміна роботи, відсутність чіткого напрямку та цілей, низька самооцінка та сумніви у власних здібностях, а також бажання досягти бездоганного успіху.

Тенденція до мотивації, орієнтованої на успіх, спостерігалася у 23,3% респондентів, а у 13,3% з них цей тип мотивації був чітко виражений. Ця група характеризується проактивністю та готовністю діяти для досягнення позитивних результатів. Цей тип особистості вирізняється здатністю ставити конструктивні цілі, ініціативністю, наполегливістю та впевненістю в собі. Респонденти, які демонструють таку мотивацію, часто авантюрні та готові йти на продуманий ризик. Вони мають чіткий план свого особистісного зростання. Ці люди не бояться братися за складні завдання. Вони не прагнуть успіху просто за примхою, а радше мають у ньому переконливу потребу. Вони характеризуються жагою до постійного розвитку та лідерства.

Таблиця 2.1.

Результати дослідження рівнів мотивації за методикою А.А. Реана

Рівні мотивації	Кількість респондентів	Показники у %
Низький рівень (мотивація на невдачу)	8	26,7%
Тенденція до мотивації на невдачу	9	30%
Середній рівень (невизначеність мотивації)	2	6,7%
Тенденція до мотивації на успіх	7	23,3%
Високий рівень (мотивація на успіх)	4	13,3%
Усього	30	100%

Графічно отримані результати представлено на рисунку 2.1.

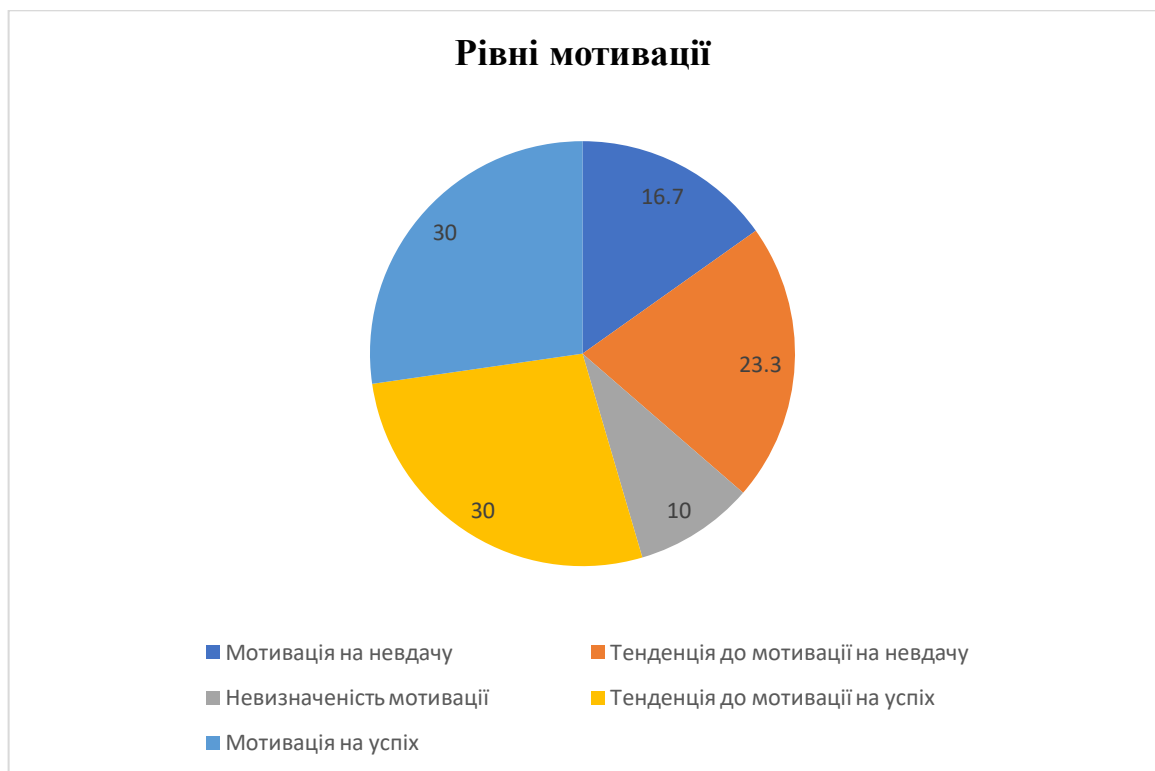


Рис. 2.1. Рівні мотивації респондентів за методикою А.А. Реана

Таким чином, аналіз даних за методикою «Мотивація успіху і боязнь невдачі» (МУН) А.А. Реана дозволив визначити мотиваційні тенденції респондентів, а саме, переважання тенденції мотивації до уникнення невдачі, що характеризує респондентів як людей, мотивованих на невдачу, вони

зазвичай відрізняються підвищеною тривожністю, низькою впевненістю в своїх силах, намагаються уникати відповідальних завдань.

За методикою Т.Елерса для дослідження мотивації до успіху ми отримали наступні показники, які відображені в таблиці 2.2. та графічно представлені на рисунку 2.2.

Таблиця 2.2.

Результати дослідження мотивації до успіху за методикою Т. Елерса

Рівні мотивації	Кількість респондентів	Показники у %
Низький рівень	9	30%
Середній рівень	10	33,3%
Помірно високий рівень	4	13,3%
Значно завищений рівень	7	23,4%
Усього	30	100%



Рис. 2.2. Показники мотивації до успіху за методикою Т. Елерса

За методикою Т. Еларса ми виявили, що 33,3% опитаних мають виражений середній рівень мотивації до успіху, а 30% - низький. Лише у 13,3%

респондентів встановлено помірно високий рівень мотивації до успіху. Значно завищений рівень мотивації до успіху виокремлено у 23,4% опитаних.

Отримані результати підкреслюють переважання у групі досліджуваних тенденцію до прояву зниженої ініціативності та наполегливості у виконанні завдань.

За методикою Т. Елерса для дослідження до уникнення невдач ми отримали наступні показники, які відображені в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3.

Результати дослідження мотивації до уникнення невдач за методикою Т. Елерса

Рівні мотивації	Кількість респондентів	Показники у %
Низький рівень	7	23,3%
Середній рівень	4	13,3%
Помірно високий рівень	8	26,7%
Значно завищений рівень	11	36,7%
Усього	30	100%

Графічно отримані результати представлено на рисунку 2.3.

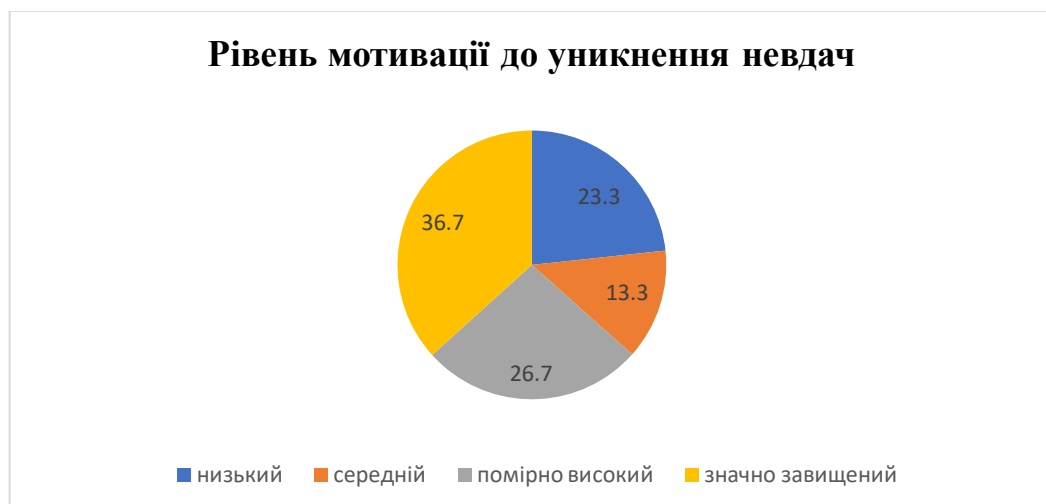


Рис. 2.3. Показники мотивації до уникнення невдач за методикою Т. Елерса

Як видно з отриманих результатів, серед респондентів переважає значно завищений (36,7%) та помірно високий (26,7) рівень мотивації до уникнення невдач. Середній рівень мотивації до уникнення невдач виявлено у 13,3% опитаних, а низький рівень уникнення невдач спостерігається у 23,3%.

Проводячи якісний аналіз отриманих результатів слід зазначити, що мотивація на уникнення невдачі відноситься до негативної мотивації: діяльність людини пов'язана з потребою уникнути провалу, покарання, осуду, зриву. Його активність визначається впливом негативних очікувань. Беручись за справу, така людина заздалегідь боїться можливої невдачі, тому більше думає про те, як її уникнути, а не про способи досягнення успіху. Такі люди зазвичай не впевнені в своїх силах, відрізняються підвищеною тривожністю, що, втім, може поєднуватися з досить відповідальним ставленням до справи. Вони намагаються уникати відповідальних завдань, а при виникненні подібної необхідності у них зростає ситуативна тривожність (аж до розвитку стану паніки).

Особистість, у якій домінує страх невдачі, віддає перевагу низьким ризикам або, навпаки, надмірним ризикам, за умови, що невдача не загрожує їхньому престижу. Ці особистості, як правило, мають сильну потребу в захисті та великий страх перед нещасними випадками. Вони частіше потрапляють у неприємні ситуації. Переважання страху невдачі призводить до низької самооцінки та відсутності амбіцій. Повторні невдачі можуть занурити їх у стан хронічної депресії, стійкого зниження впевненості в собі та хронічного страху невдачі. Виконання складних завдань викликає у них дискомфорт.

Таким чином, результати тестів, проведених за допомогою обох методів, показують подібні тенденції.

За допомогою коефіцієнту рангової кореляції r -Спірмена ми визначили достовірність взаємозв'язку між мотивацією досягнення успіху та мотивацією уникнення невдач (табл. 2.4).

* Кореляція значуща на рівні $P < 0,05$

** Кореляція значуща на рівні $P < 0,01$

Таблиця 2.4

Кореляційний зв'язок між мотивацією досягнення успіху та мотивацією уникнення невдач (кореляція r-Спірмена)

	Рівні прояву	Мотивація до уникнення невдач			
		Низький	Середній	Помірно високий	Значно завищений
Мотивація до успіху	Низький	X	-0,761*	-0,749**	-0,597*
	Середній	-0,684*	X	-0,613**	-0,801**
	Помірно високий	-0,528*	-0,869**	X	-0,497*
	Значно завищений	-0,962**	-0,858**	-0,447*	X

Кореляційний аналіз виявив тенденції тісного оберненого кореляційного зв'язку між мотивацією досягнення успіху та мотивацією уникнення невдач найбільш значущим цей зв'язок виявився між

- значно завищеним рівнем мотивації до успіху та низьким рівнем мотивації до уникнення невдач ($r=-0,962$, $p<0,01$);
- між значно завищеним рівнем мотивації до уникнення невдач та середнім рівнем мотивації до успіху ($r=-0,801$, $p<0,01$);
- між середнім рівнем мотивації до уникнення невдач та помірно високим рівнем мотивації до успіху ($r=-0,869$, $p<0,01$);
- між помірно високим рівнем мотивації до уникнення невдач та низьким рівнем мотивації до успіху ($r=-0,749$, $p<0,01$).

Отримані результати свідчать про те, що встановлено тісний обернений зв'язок між показниками даних показників. Тобто, при підвищенні рівня мотивації досягнення успіху, показники мотивації уникнення невдач знижуються.

Отже, на основі даних емпіричного дослідження було визначено тісний обернений кореляційний зв'язок між показниками, що свідчить про

взаємозалежний вплив між мотивацією досягнення успіху та мотивацією уникнення невдач, що виступає підтвердженням нашої гіпотези.

Тому молодь з низькими показниками мотивації досягнення успіху та високими показниками мотивації уникнення невдач потребує розвивальної роботи з питань підвищення показників мотивації досягнення успіху.

Висновки до 2 розділу

У другому розділі було організовано та проведено емпіричне дослідження особливостей мотивації особистості в сучасних умовах. Метою емпіричного етапу було виявлення рівня вираженості мотивації досягнення успіху та мотивації уникнення невдач серед студентської молоді, а також визначення взаємозв'язку між цими показниками.

Дослідження проводилося на базі Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова серед студентів спеціальності 053 «Психологія». У дослідженні взяли участь 30 респондентів віком від 19 до 21 року. Для досягнення мети дослідження було використано валідний психодіагностичний інструментарій: методику А. А. Реана «Мотивація успіху і боязнь невдачі», методику Т. Елерса для діагностики мотивації досягнення успіху та методику Т. Елерса для визначення мотивації до уникнення невдач. Для статистичної обробки результатів було застосовано коефіцієнт рангової кореляції Спірмена.

За результатами методики А. А. Реана було встановлено, що серед досліджуваних переважає тенденція до мотивації уникнення невдачі. Це свідчить про те, що значна частина респондентів схильна орієнтуватися не стільки на досягнення позитивного результату, скільки на уникнення помилок, осуду, критики або можливого неуспіху. Такі особливості можуть проявлятися у підвищеній тривожності, невпевненості у власних силах, униканні відповідальних завдань та зниженні ініціативності.

Результати дослідження мотивації досягнення успіху за методикою Т. Елерса показали, що значна частина студентів має низький або середній рівень

мотивації до успіху. Це може свідчити про недостатньо сформовану спрямованість на активне досягнення поставлених цілей, недостатню наполегливість і потребу у додатковій психологічній підтримці щодо розвитку впевненості, ініціативності та цілеспрямованості.

Водночас результати методики Т. Елерса, спрямованої на вивчення мотивації до уникнення невдач, засвідчили переважання помірно високого та значно завищеного рівнів цього показника. Це свідчить про те, що для частини респондентів характерною є орієнтація на самозахист, обережність, страх помилки та прагнення уникати ситуацій, які можуть супроводжуватися ризиком невдачі. Така мотиваційна спрямованість може знижувати активність особистості, обмежувати її самореалізацію та негативно впливати на навчальну й професійну діяльність.

Проведений кореляційний аналіз за коефіцієнтом рангової кореляції Спірмена дав змогу встановити наявність оберненого взаємозв'язку між мотивацією досягнення успіху та мотивацією уникнення невдач. Це означає, що зі зростанням мотивації досягнення успіху показники мотивації уникнення невдач знижуються, і навпаки: за високої орієнтації на уникнення невдачі зменшується прагнення до активного досягнення успіху. Отримані результати підтверджують важливість розвитку позитивної мотивації, впевненості в собі, саморегуляції та готовності до подолання труднощів.

Таким чином, результати емпіричного дослідження засвідчили, що у значної частини студентської молоді в сучасних умовах спостерігається переважання мотивації уникнення невдач над мотивацією досягнення успіху. Це може бути пов'язано із соціальною нестабільністю, невизначеністю майбутнього, високим рівнем психологічного напруження та недостатньою впевненістю молоді у власних можливостях. Отримані дані доводять необхідність розробки та впровадження психологічної програми, спрямованої на підвищення мотивації досягнення успіху, розвиток особистісної стійкості, самооцінки, цілеспрямованості та здатності використовувати власні внутрішні ресурси.

РОЗДІЛ 3. ПРОГРАМА ПІДВИЩЕННЯ МОТИВАЦІЇ ОСОБИСТОСТІ

3.1. Обґрунтування програми підвищення мотивації особистості

У сучасних умовах нестабільності та невизначеності вкрай важливо розвивати позитивну мотивацію в особистості для досягнення ключових цілей, спрямованих на стабілізацію та покращення загальної соціальної ситуації.

Раніше ми встановили існування двох основних типів особистої мотивації: позитивної мотивації (мотивації до успіху) та негативної мотивації (мотивації до уникнення невдачі).

Для розробки показників мотивації до успіху серед сучасної молоді ми вважали за доцільне розробити та протестувати навчальну програму «Успіх – твоя сила».

Цілі цієї програми такі:

1. розвинути особисту стійкість перед обличчям складних ситуацій;
2. підвищити амбіції та самооцінку;
3. розвинути здатність мобілізувати свої внутрішні ресурси.

Таблиця 3.1.

Структура тренінгової програми «Успіх – це твоя сила»

Завдання	Вправи	Час
Знайомство групи		
знайомство групи, створення позитивної атмосфери, оголошення правил роботи групи	Вправа «Як би я був квіткою» Вправа «Задай питання»	30 хв.
Основна частина		
- розвиток стійкості до фрустрації; - підвищення рівня домагань та самооцінки; - пошук внутрішніх ресурсів;	Вправа «Рахунок по колу» Вправа «Думки в коробці» Вправа «Мої чудові якості» Вправа «Коло ресурсів» Вправа «Як могло би бути» Вправа «Матриця цілей» Вправа «Коробка за стимулами»	3 год.
Заклучна частина		
рефлексія, закріплення здобутих навичок	Вправа «Мій настрій» Вправа «Компліменти»	30 хв.

Детальний опис тренінгової програми представлено у додатку Г.

3.2. Оцінка ефективності тренінгової програми підвищення мотивації особистості

За результатами констатувального експерименту нами було розроблено та апробовано тренінгову програму «Успіх – твоя сила», яка спрямована на розвиток позитивної мотивації особистості у сучасних умовах, а саме сприяла підвищенню мотивації до досягнення успіху.

З окресленою метою, ми провели повторне тестування респондентів, після реалізації тренінгової програми, з використанням методик Т. Еларса для діагностики мотивації на досягнення успіху та мотивації до уникнення невдач.

Порівняльний аналіз отриманих результатів діагностики мотивації на досягнення успіху наочно представлений у таблиці 3.2.

Таблиця 3.2.

Показники мотивації досягнення успіху «до» та «після» тренінгу

Рівні мотивації	Показники у % до тренінгу	Показники у % після тренінгу	Різниця
Низький рівень	30%	10%	-20%
Середній рівень	33,3%	61%	+27,7%
Помірно високий рівень	13,3%	24%	+10,7%
Значно завищений рівень	23,4%	5%	-18,4%
Усього	100%	100%	

Аналізуючи отримані результати, ми зазначаємо, що спостерігається позитивна динаміка у підвищенні показників мотивації до досягнення успіху.

Низький рівень мотивації до успіху знизився на 20% (було 30% - стало 10%). За рахунок цього спостерігається підвищення показників середнього рівня мотивації до успіху на 27,7% (було 33,3% - стало 61%), помірно високого рівня на 10,7% (було 13,3% - стало 24%) та зниження показників значно завищеного рівня на 18,4% (було 23,4% - стало 5%).

Графічно отримані результати повторного вимірювання мотивації до досягнення успіху представлено на рисунку 3.1.

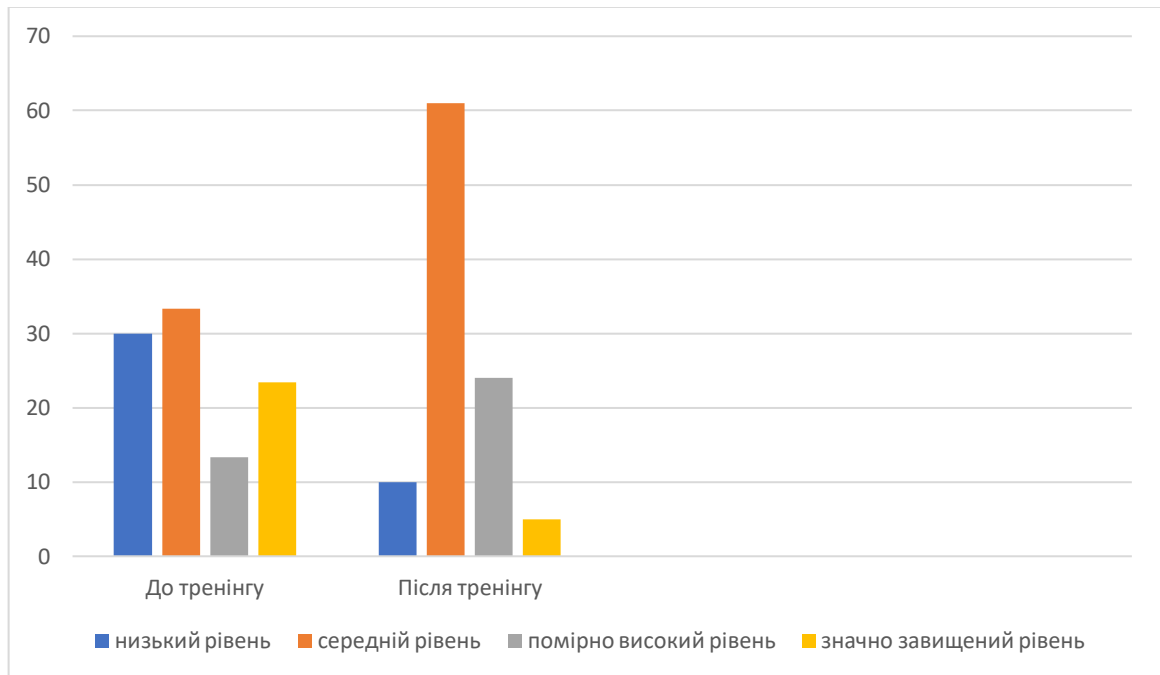


Рис 3.1. Показники рівнів мотивації досягнення успіху «до» та «після» тренінгу

Порівняльний аналіз отриманих результатів діагностики мотивації до уникнення невдач наочно представлений у таблиці 3.3.

Таблиця 3.3.

Показники мотивації до уникнення невдач «до» та «після» тренінгу

Рівні мотивації	Показники у % до тренінгу	Показники у % після тренінгу	Різниця
Низький рівень	23,3%	30,8%	+7,5%
Середній рівень	13,3%	34%	+20,7%
Помірно високий рівень	26,7%	20%	-6,7%
Значно завищений рівень	36,7%	15,2%	-21,5%
Усього	100%	100%	

З огляду на отримані результати, ми відмічаємо позитивну динаміку щодо зниження показників мотивації до уникнення невдач.

Низький рівень мотивації до уникнення невдач підвищився на 7,5% (було 23,3% - стало 30,8%), а помірно високого рівня на 20,7% (було 13,3 – стало 34%). За рахунок цього спостерігається зниження показників середнього рівня мотивації до уникнення невдач на 6,7% (було 26,7% - стало 20%) та низького рівня на 21,5% (було 36,7% - стало 15,2%).

Графічно отримані результати повторного вимірювання мотивації до уникнення невдач представлено на рисунку 3.2.

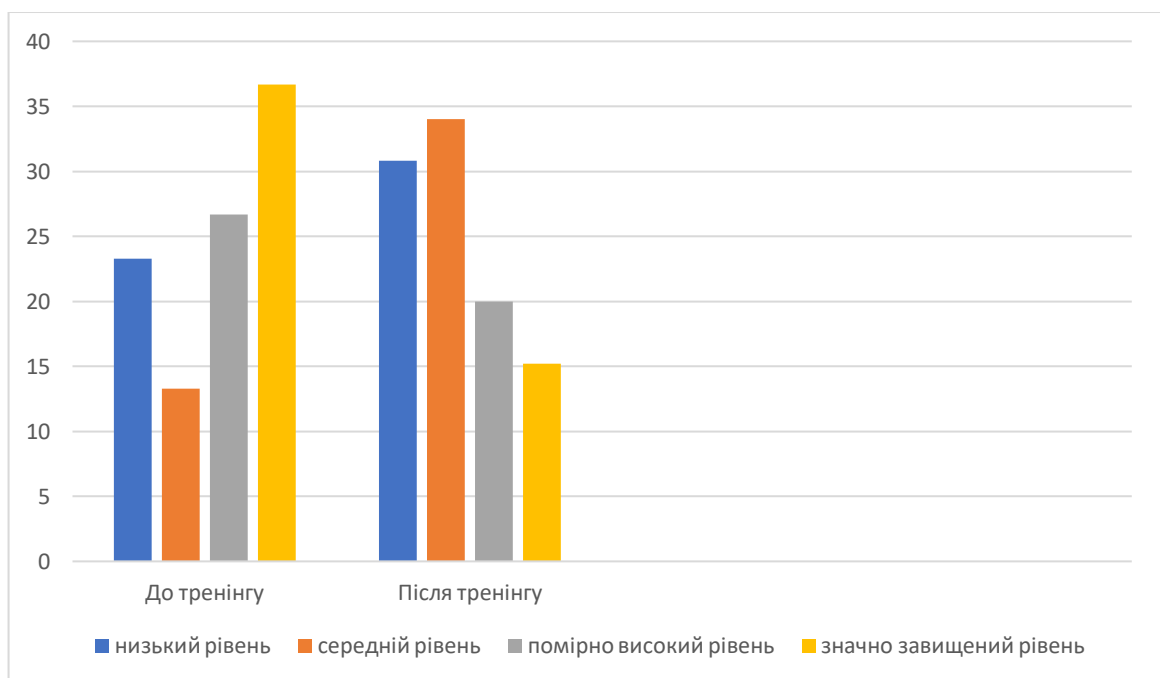


Рис 3.2. Показники рівнів мотивації уникнення невдач «до» та «після» тренінгу

З огляду на позитивну динаміку щодо підвищення показників мотивації до досягнення успіху та зниження вираженості показників мотивації до уникнення невдач, ми можемо відмітити позитивний ефект від впровадження тренінгової програми.

Висновки до 3 розділу

1. У третьому розділі було розроблено та апробовано корекційно-розвивальну програму «Успіх – твоя сила», спрямовану на підвищення мотивації досягнення успіху та зниження вираженості мотивації до уникнення невдач у студентської молоді. Необхідність створення цієї програми була

зумовлена результатами емпіричного дослідження, які засвідчили переважання у частини респондентів мотивації уникнення невдач, невпевненості у власних силах та недостатньої орієнтації на активне досягнення поставлених цілей.

2. Основними завданнями програми стали розвиток стійкості особистості перед фрустраційними ситуаціями, підвищення рівня домагань і самооцінки, формування впевненості у власних можливостях, розвиток уміння визначати особистісно значущі цілі та знаходити внутрішні ресурси для їх досягнення. Зміст програми включав вправи, спрямовані на самопізнання, активізацію позитивного мислення, розвиток цілеспрямованості, рефлексії та здатності до конструктивного подолання труднощів.

3. Для перевірки ефективності програми було проведено повторне тестування респондентів після її реалізації. Отримані результати засвідчили позитивну динаміку мотивації досягнення успіху. Зокрема, кількість респондентів із низьким рівнем мотивації до успіху зменшилася з 30 % до 10 %. Водночас показник середнього рівня мотивації до успіху зріс із 33,3 % до 61 %, а помірно високого рівня – з 13,3 % до 24 %. Зниження частки респондентів зі значно завищеним рівнем мотивації до успіху з 23,4 % до 5 % може свідчити про більш збалансоване та реалістичне ставлення до досягнення цілей.

4. Позитивні зміни було виявлено і за показниками мотивації до уникнення невдач. Після участі у програмі зменшилася кількість респондентів із помірно високим рівнем мотивації до уникнення невдач – з 26,7 % до 20 %, а також зі значно завищеним рівнем – з 36,7 % до 15,2 %. Водночас збільшилася частка респондентів із низьким та середнім рівнями мотивації до уникнення невдач, що свідчить про зниження страху перед помилками, невдачами та можливим осудом.

5. Таким чином, результати формувального етапу дослідження підтвердили ефективність корекційно-розвивальної програми «Успіх – твоя сила». Її впровадження сприяло підвищенню мотивації досягнення успіху, зниженню вираженості мотивації до уникнення невдач, формуванню більш упевненого ставлення до власних можливостей та розвитку готовності діяти в

умовах труднощів і невизначеності. Отримані результати дають підстави рекомендувати програму для використання у роботі зі студентською молоддю з метою розвитку позитивної мотивації, самооцінки, цілеспрямованості та особистісної стійкості.

ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній роботі було здійснено теоретичне та емпіричне дослідження особливостей мотивації особистості в сучасних умовах. Мета дослідження полягала у вивченні особливостей мотиваційної сфери особистості, зокрема співвідношення мотивації досягнення успіху та мотивації уникнення невдач серед студентської молоді. За результатами проведеного дослідження можна зробити такі висновки.

У процесі теоретичного аналізу було встановлено, що мотивація є важливим психологічним феноменом, який визначає спрямованість, активність, наполегливість і результативність поведінки особистості. Вона виступає внутрішньою спонукальною силою, що забезпечує прагнення людини до досягнення цілей, подолання труднощів, саморозвитку та самореалізації. Мотиваційна сфера особистості пов'язана з потребами, інтересами, бажаннями, намірами, цінностями та життєвими цілями.

З'ясовано, що в психологічній науці мотивація розглядається як складне й багаторівневе утворення, яке формується під впливом як внутрішніх, так і зовнішніх чинників. Особливе значення мають позитивна мотивація, що пов'язана з прагненням досягти успіху, та негативна мотивація, яка проявляється у прагненні уникнути невдачі, осуду, покарання чи розчарування. Переважання мотивації досягнення успіху сприяє активності, ініціативності, упевненості в собі та готовності до подолання труднощів. Натомість домінування мотивації уникнення невдач може супроводжуватися тривожністю, невпевненістю, униканням відповідальності та зниженням рівня домагань.

У роботі також визначено, що в сучасних умовах проблема мотивації особистості набуває особливої актуальності. Соціальна нестабільність, воєнний стан, невизначеність майбутнього, інформаційне навантаження та зміна життєвих орієнтирів можуть суттєво впливати на мотиваційну сферу молоді. У таких умовах особливо важливими є розвиток саморегуляції, упевненості в

собі, позитивного мислення, здатності до цілепокладання та використання власних внутрішніх ресурсів.

Емпіричне дослідження проводилося на базі Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова серед студентів спеціальності 053 «Психологія». У дослідженні взяли участь 30 респондентів віком від 19 до 21 року. Для діагностики особливостей мотивації було використано методику А. А. Реана «Мотивація успіху і боязнь невдачі», методику Т. Елерса для дослідження мотивації досягнення успіху та методику Т. Елерса для визначення мотивації до уникнення невдач. Для встановлення взаємозв'язку між показниками було застосовано коефіцієнт рангової кореляції Спірмена.

За результатами методики А. А. Реана було встановлено, що серед респондентів переважає орієнтація на уникнення невдачі. Низький рівень мотивації, який відповідає мотивації на невдачу, виявлено у 26,7 % досліджуваних, а тенденцію до мотивації на невдачу у 30 %. Отже, понад половина респондентів демонструє схильність до уникнення помилок, обережності, тривожності та недостатньої впевненості у власних силах. Водночас тенденцію до мотивації на успіх виявлено у 23,3 % респондентів, а високий рівень мотивації на успіх у 13,3 %.

Результати дослідження за методикою Т. Елерса щодо мотивації досягнення успіху показали, що 30 % респондентів мають низький рівень мотивації до успіху, 33,3 % середній рівень, 13,3 % помірно високий рівень, а 23,4 % значно завищений рівень. Це свідчить про те, що у значної частини студентів мотивація до активного досягнення цілей потребує розвитку, оскільки переважають низькі та середні показники або недостатньо збалансоване прагнення до успіху.

За результатами методики Т. Елерса для діагностики мотивації до уникнення невдач було встановлено, що 23,3 % респондентів мають низький рівень цього показника, 13,3 % середній рівень, 26,7 % помірно високий рівень, а 36,7 % значно завищений рівень. Отримані дані свідчать про виражену тенденцію до уникнення невдач у значної частини досліджуваних. Це може

проявлятися у страху помилки, підвищеній обережності, зниженій упевненості, униканні складних або відповідальних завдань.

Кореляційний аналіз за коефіцієнтом рангової кореляції Спірмена засвідчив наявність оберненого взаємозв'язку між мотивацією досягнення успіху та мотивацією уникнення невдач. Це означає, що зі зростанням мотивації досягнення успіху показники мотивації уникнення невдач знижуються. Відповідно, високий рівень орієнтації на уникнення невдач може гальмувати активність особистості, обмежувати її ініціативність і знижувати готовність до подолання труднощів.

На основі отриманих емпіричних результатів було розроблено та апробовано корекційно-розвивальну програму «Успіх – твоя сила». Програма була спрямована на підвищення мотивації досягнення успіху, зниження вираженості мотивації до уникнення невдач, розвиток упевненості в собі, самооцінки, стійкості до фрустраційних ситуацій та здатності використовувати власні внутрішні ресурси. Її зміст включав вправи, спрямовані на самопізнання, розвиток позитивного мислення, формування навичок цілепокладання, рефлексії та конструктивного подолання труднощів.

Після впровадження програми було проведено повторне тестування, яке засвідчило позитивну динаміку. Низький рівень мотивації до успіху зменшився з 30 % до 10 %. Водночас середній рівень мотивації до успіху зріс із 33,3 % до 61 %, а помірно високий рівень із 13,3 % до 24 %. Також було зафіксовано зниження значно завищеного рівня мотивації до успіху з 23,4 % до 5 %, що може свідчити про формування більш збалансованого ставлення до досягнення цілей.

Позитивні зміни було виявлено і за показниками мотивації до уникнення невдач. Після реалізації програми зменшилася частка респондентів із помірно високим рівнем мотивації до уникнення невдач з 26,7 % до 20 %, а також зі значно завищеним рівнем з 36,7 % до 15,2 %. Водночас збільшення частки респондентів із низьким і середнім рівнями цього показника свідчить про зниження страху перед помилками, осудом і можливим неуспіхом.

Отже, результати проведеного дослідження підтвердили, що мотиваційна сфера студентської молоді в сучасних умовах потребує цілеспрямованого психологічного супроводу. Виявлене переважання мотивації уникнення невдач над мотивацією досягнення успіху вказує на необхідність розвитку позитивної мотивації, впевненості в собі, саморегуляції, цілеспрямованості та готовності до активного подолання труднощів.

Практичне значення роботи полягає в тому, що отримані результати можуть бути використані практичними психологами, кураторами академічних груп, соціальними педагогами та викладачами у роботі зі студентською молоддю. Розроблена програма «Успіх – твоя сила» може застосовуватися для підвищення мотивації досягнення успіху, формування особистісної стійкості, розвитку самооцінки та зниження вираженості мотивації до уникнення невдач.

Перспективи подальших досліджень вбачаємо у вивченні впливу гендерних, вікових, соціальних і професійних чинників на розвиток мотивації особистості, а також у розширенні вибірки респондентів і впровадженні довготривалих програм психологічного супроводу студентської молоді.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Альохіна Н. В. Дослідження мотивації навчання у вищому навчальному закладі // Проблеми загальної та педагогічної психології : 41 збірник наукових праць Інституту психології ім. Г. С. Костюка НАПН України / за ред. С. Д. Максименка. Т. XII. Ч. 6. К., 2010. С. 7–14.
2. Бех І.Д. Особистість на шляху до духовних цінностей : монографія. Київ. Чернівці : «Букрек», 2018. 320 с.
3. Бутенко Д. С. Теорії мотивації: практичний аспект. Ефективна економіка. 2020. № 5. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/5_2020/105.pdf
4. Вірна Ж. П. Життєво-стильова концепція особистості: професійна методологія і практика // Професійна психологія: методологія, методи і практика : зб. наук. пр. / за заг. ред. Ж. П. Вірної. Луцьк : РВВ «Вежа» Волин. нац. ун-ту ім. Лесі Українки, 2008. С. 5–24. 42
5. Гилюн О. В. Освітні мотивації студентської молоді / *Грані : наук.-теорет. і громад.-політ. альманах* / Дніпропетр. нац. ун-т ім. О. Гончара ; Центр соц.-політ. досл. 2012. № 1. С. 102–104.
6. Дуб В. Г. Психологічні особливості становлення ціннісно-смислової сфери майбутніх педагогів у процесі підготовки до професійної діяльності: автореф. дис. ... канд. психол. наук: спец. 19.00.07 – педагогічна та вікова психологія. К., 2015. 20 с.
7. Занюк С.С. *Психологія мотивації*: Навч. посібник. К.: Либідь, 2002. 304с.
8. Кісіль З.Р., Швець Д.В. Мотивація діяльності людини: Навчальний посібник у схемах, таблицях, коментарях. Одеса: Видавництво ОДУВС, 2023. 154 с.
9. Кириченко В., Лавринюк О. Мотивація до навчальної діяльності: аналіз сучасних теорій. *Журнал соціальної та практичної психології*. 2023. № 1. С. 34-39.
10. Моргун Я. І. Ціннісні орієнтації в структурі професійно-кар'єрного самовизначення юнаків та юнок // Проблеми загальної та педагогічної психології : збірник наукових праць Інституту психології ім. Г. С. Костюка НАПН України / за ред. С. Д. Максименка. Т. XII. Ч. 6. К., 2019. С. 233–240.

- 11.Микитюк С. О., Микитюк С. С. Мотивація начальної діяльності як ресурс освітнього процесу. Збірник наукових праць Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого. 2021. № 76, Т.2. С. 121–126.
- 12.Нижник В. М., Харун О. А. Механізм мотивації високопродуктивної праці персоналу підприємств: монографія. Хмельницький: ХНУ, 2011. 210 с.
- 13.Подшивайлов Ф.М. Психологічні чинники розвитку мотиваційної сфери особистості майбутнього психолога: дис. ... канд. психол. наук: спец. 19.00.07 – педагогічна та вікова психологія. К., 2015. 235 с.
- 14.Психологія діяльності та навчальний менеджмент : навч. посіб. / [М. В. Артюшина, Л. М. Журавська, Л. А. Колесніченко та ін.] ; за заг. ред. М. В. Артюшиної. К. : КНЕУ, 2008. 336 с.
- 15.Прядко Н. О. Мотивація досягнення як детермінанта успіху в професійній діяльності особистості // *Вісник*. 2015. № 127. С. 177–180.
- 16.Сучасні можливості підвищення мотивації студентів до навчання / Л. В. Беш, Б. Я. Дмитришин, О. М. Беш [та ін.] // *Львівський клінічний вісник*. 2017. № 1 (17). С. 60–64.
- 17.Туган-Барановський М.І., Сковорода Г.С.: Науково-пізнавальна проща до місць життя видатних українців. Матеріали мобільного семінару факультету економічних наук НаУКМА / Упорядник Ю.М.Бажал. К., Університетське видавництво «ПУЛЬСАРИ», 2007. 60 с
- 18.Ханяк К. В. Методика дослідження мотивації професійної діяльності персоналу Укрзалізниці в стресогенних умовах // Науковий вісник Ужгородського національного університету: Серія: Психологія / редкол.: У. Б. Михайлишин (голов. ред.), О. Т. Смук, В. М. Корольчук та ін. Ужгород : Видавничий дім «Гельветика», 2024. Вип. 2. С. 143–149. Рез. укр., англ. Бібліогр.: с. 149 (12 назв). URL <http://psy-visnyk.uzhnu.uz.ua/index.php/psy/article/view/326/399>
- 19.Чабанюк Н. І. Основні детермінанти розвитку мотивації // Проблеми загальної та педагогічної психології : збірник наукових праць Інституту

- психології ім. Г. С. Костюка НАПН України / за ред. С. Д. Максименка. Т. XII. Ч. 6. К., 2020. С. 376–384.
- 20.Шпекторенко І. В. Теорія мотивації Ф. Герцберга у контексті структури професійної мобільності персоналу. Аспекти публічного управління. 2013. № 1. С. 78–83.
 - 21.Deci L. E., Ryan R. M. Intrinsic Motivation and Self-determination in Human Behavior. New York, London : Plenum Press, 1985.
 - 22.Herzberg F. The Motivation to Work. New Jersey : Transaction Publishers, 1993. 180 p.
 - 23.Sarrazin P., Pelletier L., Deci, Ryan R. Nourrir une motivation autonome et des conséquences positives dans différents milieux de vie : les apports de la théorie de l'autodétermination. 2011. https://www.researchgate.net/publication/256089059_Nourrir_une_motivation_autonome_et_des_consequences_positives_dans_differeents_milieux_de_vie_les_apports_de_lat_heorie_de_l'autodetermination
 - 24.Vio R. Terms of respect for stimulating students' motivation. <http://elbassair.net/downloads/tarbawaiyate/G10/05.pdf>
 - 25.Escriva-Boulley G., Tessier D., Sarrazin, P. L'engagement de l'élève en EPS, la motivation autodéterminée : https://cardie.web.ac-grenoble.fr/sites/default/files/media-fichiers/2018-09/Escriva-boulley_Tessier_%26_Sarrazin-2018-Engagement%20et%20motivation.pdf

МЕТОДИКА ДІАГНОСТИКИ «МОТИВАЦІЯ УСПІХУ І БОЯЗНЬ НЕВДАЧІ» (А. А. РЕАН)

Інструкція. Погоджуючись чи ні з наведеними нижче твердженнями, виберіть один з відповідей - «так» чи «ні». Якщо вам важко з відповіддю, то згадайте, що «так» має на увазі і явне «так», і «скоріше так, ніж ні». Те саме можна сказати і до відповіді «ні». Відповідати слід досить швидко, довго не замислюючись. Відповідь, першим прийшов в голову, як правило, є і найбільш точним.

Текст опитувальника

1. Включаючись в роботу, сподіваюся на успіх.
2. В діяльності я активний.
3. Схильний до прояву ініціативи.
4. При виконанні відповідальних завдань намагаюся по можливості знайти причини відмови від них.
5. Часто вибираю крайнощі: або навмисно легкі завдання, або нереально важкі.
6. При зустрічі з перешкодами, як правило, не відступаю, а шукаю способи їх подолання.
7. При чергуванні успіхів і невдач схильний до переоцінки своїх успіхів.
8. Продуктивність діяльності в основному залежить від моєї цілеспрямованості, а не від зовнішнього контролю.
9. При виконанні досить важких завдань в умовах обмеженого часу результативність моєї діяльності погіршується.
10. Я схильний проявляти наполегливість в досягненні мети.
11. Я схильний планувати своє майбутнє на досить віддалену перспективу.
12. Якщо ризикую, то з розумом, а не відчайдушно.
13. Я не дуже наполегливий у досягненні мети, особливо якщо відсутній зовнішній контроль.
14. Віддаю перевагу ставити перед собою середні по труднощі або злегка завищені, але досяжні цілі.

15. У разі невдачі при виконанні завдання його привабливість для мене знижується,
16. При чергуванні успіхів і невдач я більше схильний до переоцінки своїх невдач.
17. Віддаю перевагу планувати своє майбутнє лише на найближчий час.
18. При роботі в умовах обмеженого часу результативність діяльності у мене поліпшується, навіть якщо завдання досить важке.
19. У разі невдачі я, як правило, не відмовляюся від поставленої мети.
20. Якщо я сам вибрав для себе завдання, то в разі невдачі його привабливість тільки зростає.

Обробка результатів. Один бал отримують відповіді «так» на твердження 1-3, 6, 8, 10-12, 14, 16, 18-20 і відповіді «ні» на твердження 4, 5, 7, 9, 13, 15, 17. Підраховується загальна кількість балів.

Висновки. Якщо випробуваний набирає від 1 до 7 балів, то діагностується мотивація на невдачу (боязнь невдачі); коли ж сума від 14 до 20 балів, це мотивація на успіх (надія на успіх). Якщо кількість набраних балів у межах від 8 до 13, слід вважати, що мотиваційний полюс не виражений. Але якщо

8-9 балів, мотивація випробуваного ближче до уникнення невдачі, а 12-13 - ближче до прагнення досягти успіху.

Тест Мотивація успіху та страх невдачі А. Реана дозволяє оцінити, яке прагнення більшою мірою визначає вашу поведінку: бажання досягти успіху або уникнути невдачі. Перевагою одного з цих двох варіантів багато в чому і визначається рівень наших домагань – чи готові ми ставити перед собою важкі завдання, щоб пережити значний успіх, або ж вибираємо скромніші цілі, аби не випробувати розчарування.

Додаток Б

Методика Т. Елерса: діагностика мотивації до успіху

Вам буде запропонований 41 питання, на кожен з яких дайте відповідь "так" або "ні".

Тестовий матеріал (питання) опитувальника Елерса

1. Якщо між двома варіантами є вибір, його краще зробити швидше, ніж відкласти на потім.
2. Якщо помічаю, що не можу на всі 100% виконати завдання, я легко дратуюся.
3. Коли я працюю, це виглядає так, ніби я ставлю на карту все.
4. Якщо виникає проблемна ситуація, найчастіше я приймаю рішення одним з останніх.
5. Якщо два дні поспіль у мене немає справи, я втрачаю спокій.
6. У деякі дні мої успіхи нижче середніх.
7. Я більш вимогливий до себе, ніж до інших.
8. Я доброзичливіший за інших.
9. Якщо я відмовляюся від складного завдання, згодом суворо засуджую себе, бо знаю, що в ньому я домігся б успіху.
10. У процесі роботи я потребуую невеликі паузи для відпочинку.
11. Старанність - це не основна моя риса.
12. Мої досягнення в роботі не завжди однакові.
13. Інша робота приваблює мене більше тієї, якої я зайнятий.
14. Осуд стимулює мене сильніше похвали.
15. Знаю, що колеги вважають мене діловою людиною.
16. Подолання перешкод сприяє тому, що мої рішення стають більш категоричними.
17. На моєму честолобстві легко зіграти.
18. Якщо я працюю без натхнення, це зазвичай помітно.
19. Виконуючи роботу, я не розраховую на допомогу інших.
20. Іноді я відкладаю на завтра те, що повинен зробити сьогодні.

21. Потрібно покладатися тільки на самого себе.
22. У житті небагато речей важливіше грошей.
23. Якщо мені треба буде виконати важливе завдання, я ніколи не думаю ні про що інше.
24. Я менш честолобний, ніж багато інших.
25. Наприкінці відпустки я зазвичай радію, що скоро вийду на роботу.
26. Якщо я розташований до роботи, роблю її краще і більш кваліфіковано, ніж інші.
27. Мені простіше і легше спілкуватися з людьми, здатними наполегливо працювати.
28. Коли у мене немає роботи, мені не по собі.
29. Відповідальну роботу мені доводиться виконувати частіше за інших.
30. Якщо мені доводиться приймати рішення, намагаюся робити це якомога краще.
31. Іноді друзі вважають мене ледачим.
32. Мої успіхи в якійсь мірі залежать від колег.
33. Протидіяти волі керівника безглуздо.
34. Іноді не знаєш, яку роботу доведеться виконувати.
35. Якщо у мене щось не ладиться, я стаю нетерплячим.
36. Зазвичай я звертаю мало уваги на свої досягнення.
37. Якщо я працюю разом з іншими, моя робота більш результативна, ніж у інших.
38. Не доводжу до кінця багато, за що беруся.
39. Заздрю людям, які не завантажені роботою.
40. Не заздрю тим, хто прагне до влади.
41. Якщо я впевнений, що стою на правильному шляху, для доведення своєї правоти піду на крайні заходи.

Ключ опитувальника Т. Елерса. Розрахунок значень.

По 1 балу нараховується за відповідь "так" на питання: 2-5, 7-10, 14-17, 21, 22, 25-30, 32, 37, 41

і "ні" - на наступні: 6, 13, 18, 20, 24, 31, 36, 38 і 39.

Відповіді на питання 1, 11, 12, 19, 23, 33-35 і 40 не враховуються.

Підраховується загальна сума балів.

Інтерпретація методики мотивації до успіху (норми тесту Елерса):

Чим більша сума балів, тим вище рівень мотивації до досягнення успіху.

Від 1 до 10 балів - низька мотивація до успіху;

від 11 до 16 балів - середній рівень мотивації;

від 17 до 20 балів – помірно високий рівень мотивації;

більше 21 бал - дуже високий рівень мотивації до успіху.

Додаток В

**Методика діагностики особистості на мотивацію до уникнення
невдач т. Елерса**

Інструкція для учасників дослідження. Вам пропонується перелік слів з 30 рядків по три слова в кожному. В кожному рядку виберіть тільки одне з трьох слів, яке найбільш точно вас характеризує, і відмітьте його.

Бланк для відповідей

1	Сміливий	Пильний	Підприємливий
2	Покірливий	Боязкий	Упертий
3	Обережний	Рішучий	Песимістичний
4	Непостійний	Безцеремонний	Уважний
5	Нерозумний	Боягузливий	Бездумний
6	Спритний	Жвавий	Передбачливий
7	Холоднокровний	Нерішучий	Молодецький
8	Стрімкий	Легковажний	Боязкий
9	Невдумливий	Манірний	Непередбачливий
10	Оптимістичний	Сумлінний	Чуйний
11	Меланхолійний	Невпевнений	Нестійкий
12	Боязкий	Недбалий	Схвильований
13	Необачний	Тихий	Боязкий
14	Уважний	Нерозсудливий	Сміливий
15	Розсудливий	Швидкий	Мужній
16	Підприємливий	Обережний	Передбачливий
17	Схвильований	Неуважний	Боязкий
18	Малодушний	Необережний	Безцеремонний
19	Полохливий	Нерішучий	Нервовий

20	Старанний	Відданий	Авантюрний
21	Передбачливий	Жвавий	Відчайдушний
22	Приборканий	Байдужий	Недбалий
23	Обережний	Безтурботний	Терплячий
24	Розумний	Дбайливий	Хоробрий
25	Передбачливий	Безстрашний	Сумлінний
26	Поспішний	Полохливий	Безтурботний
27	Неуважний	Необачний	Песимістичний
28	Обачний	Розсудливий	Підприємливий
29	Тихий	Неорганізований	Боязкий
30	Оптимістичний	Пильний	Безтурботний

«Ключ»

Ви одержуєте по одному балу за вибірки, наведені в «ключі» (перша цифра іде перед похилою лінією означає номер рядка, друга цифра після похилої лінії — номер стовпчика, в якому знаходиться потрібне слово.

Наприклад, 1/2 означає, що слово, яке отримало один бал в першому рядку і в другому стовпчику — «пильний»). Інші вибірки балів не отримують.

1/2; 2/1; 2/2; 3/1; 3/3; 4/3; 5/2; 6/3; 7/2; 7/3; 8/3; 9/1; 9/2; 10/2; 11/1; 11/2; 12/1; 12/3; 13/2; 13/3; 14/1; 15/1; 16/2; 16/3; 17/3; 18/1; 19/1, 19/2; 20/1; 20/2; 21/1; 22/1; 23/1; 23/3; 24/1; 24/2; 25/1; 26/2; 27/3; 28/1; 28/2; 29/1; 29/3; 30/2.

Обробка та інтерпретація результатів:

Чим більша сума балів, тим вищий рівень мотивації до уникнення невдач, захисту:

Від 2 до 10 балів — *низький рівень мотивації до уникнення невдач.*

Від 11 до 16 балів — *середній рівень мотивації до уникнення невдач.*

Від 17 до 20 балів — *високий рівень мотивації до уникнення невдач.*

Понад 20 балів — *дуже високий рівень мотивації до уникнення невдач.*

Додаток Г

Тренінгова програма «Успіх – це твоя сила»

Завдання	Вправи	Час
Знайомство групи		
знайомство групи, створення позитивної атмосфери, оголошення правил роботи групи	Вправа «Як би я був квіткою» Вправа «Задай питання»	30 хв.
Основна частина		
- розвиток стійкості до фрустрації; - підвищення рівня домагань та самооцінки; - пошук внутрішніх ресурсів;	Вправа «Рахунок по колу» Вправа «Думки в коробці» Вправа «Мої чудові якості» Вправа «Коло ресурсів» Вправа «Як могло би бути» Вправа «Матриця цілей»	3 год.
Заклучна частина		
рефлексія, закріплення здобутих навичок	Вправа «Мій настрій» Вправа «Компліменти»	30 хв.

Знайомство групи***Вправа «Як би я був квіткою».***

Завдання: назвіть своє ім'я та дайте назву квітці, з якою ви себе асоціюєте. Поясніть свій вибір.

Вправа «Задай питання».

Завдання: починає цю вправу тренер. Учасникам потрібно буде вставати зі стільців після того, як тренер зачитає твердження. Вставати потрібно, якщо відповідь на запит тренера буде позитивною (тобто коли стосується конкретного учасника). Наприклад, • «Встати тим, хто народився влітку»; • «Встати тим, у кого є старший брат»; • «Встати тим, хто любить стрибати». Вправа сприяє скорішому знайомству учасників і допомагає зняти фізичну втому. Після декількох тверджень тренера речення-твердження можуть пропонувати учасники.

Основна частина

Вправа «Рахунок по колу»

Мета: Сприяти мобілізації уваги, дати можливість учасникам усвідомити їх регулятивні ресурси, створити умови для їх тренування.

Завдання: Учасники сідають по колу. «Зараз ми будемо з вами рахувати, просто рахувати: один, два, тощо. Хтось із нас почне рахунок, а той, хто сидить поруч (за годинниковою стрілкою) продовжить і так далі. Постараємося рахувати якомога швидше. В процесі рахунку треба буде дотримуватися однієї умови: якщо вам випаде назвати число, в яке входить цифра 6 (наприклад 16), то, вимовляючи це число, ви повинні будете встати. Якщо хтось із нас помилиться, то він вибуває з гри, але при цьому залишається сидіти в колі. І ми всі повинні бути дуже уважними і пам'ятати, хто вже вибув, а хто продовжує грати».

Вправа «Думки в коробці».

Мета: Навчитися відкидати небажані думки для збереження спокою і ясності розуму.

Завдання:

1. Уявіть коробку. Створіть у своїй уяві красиву і міцну коробку. Вона може бути з будь-якого матеріалу, з будь-якою кількістю красивих кольорів і прикрас.
2. Уявіть замок. Коробка повинна надійно замикатися. Уявіть замок, який міцно замикається і не дозволяє відкритися.
3. Помістіть думки в коробку. Уявіть, як ви складаєте кожну нав'язливу думку в коробку. Одна за одною, думки потрапляють у коробку.
4. Закрийте коробку. Закрийте коробку і надійно замкніть її. Уявіть, як ви робите це, відчуваючи, як небажані думки залишають вашу голову і замкнені всередині коробки.
5. Візуалізація перед сном. Перед сном уявіть, як ви ставите цю коробку за межі спальні. Всі думки залишаються в коробці до наступного ранку, дозволяючи вам спокійно відпочити.

Вправа «Мої чудові якості»

Мета: відпрацьовування навичок позитивного мислення.

Завдання: Пропонується чесно відповісти на запитання:

- Я пишаюся собою, коли я...
- Я симпатична людина, тому що ...
- У мене є такі чудові якості, як...
- Одна з найкращих речей, які я робив... у своєму житті, це...

Вправа «Коло ресурсів»

Мета: посилення віри у свої сили, розвиток впевненості в собі.

Завдання: Учасникам пропонують написати свої бажання на невеликих папірцях та покласти в певне місце. Навколо папірців з бажаннями тренер створює магічне коло бажань з 5 елементів: дерева (маленьке декоративне дерево або гілочки), вогню (свічка бажано червона), землі (декоративне каміння), металу (металевий дзвіночок або копійки), води (посуд з водою).

Створюють магічне коло бажань: «Дерево породжує вогонь, вогонь породжує землю, земля породжує метал, а метал породжує воду, яка породжує дерево. Ось ми і створили магічне коло бажань. Тепер усі наші бажання обов'язково здійсняться».

Вправа «Як могло би бути»

Мета: Визначити очікування щодо постановки цілей, перевести їх значення з абстракції до вимірювання конкретних здобутків або втрат.

Завдання:

1. Запишіть на аркуші паперу мету, якої ви хочете досягти.
2. Попросіть учасників подумати про позитивні (або негативні) наслідки власних дій (або бездіяльності) через один або п'ять років.

Наприклад: Моя мета – вивчити польську мову. Скільки нових слів я знайду за місяць або за рік? Якого рівня комунікації я можу досягти? Що

станеться, якщо я не почну навчатися, як планувалося? Коли я поїду у відпустку, я не зможу вільно говорити, я буду тихим, як риба. Я не зможу навчатися в Польщі, дивитися фільми в Польщі чи проходити стажування.

Візьміть аркуш паперу та намалуйте кожну можливість, яка з'являється у вигляді дверей, зачинених чи відчинених. Дозвольте учасникам оцінити, наскільки можна розширити їхнє поле можливостей у разі продуктивної роботи, які нові шляхи знайдено.

Вправа «Матриця цілей»

Мета: Навчити учасників ставити цілі та відстежувати їх досягнення щодня.

Завдання:

1. Намалуйте свою мету на аркуші паперу у формі великого квадрата.

Наприклад: Розмовляти англійською, отримати «відмінно» на іспиті, написати книгу, заощадити гроші на новий комп'ютер, перечитати старі українські книги. Також вкажіть бажаний рівень навичок управління або скільки потрібно на обслуговування.

2. Розділіть квадрат на чотири менші квадрати.

3. У правому квадраті напишіть проміжну мету на місяць. Скільки мені потрібно заощаджувати щомісяця, щоб купити комп'ютер? Скільки іноземних слів я маю запам'ятовувати щомісяця? Чи можу я читати 2-3 книги на місяць?

4. Ліворуч запишіть, що вам потрібно зробити сьогодні, щоб досягти своєї мети. Щоденна мета не повинна бути складною, і 15 хвилин має бути достатньо для її виконання.

Наприклад: вивчити нові слова або повторити старі; записати їх у зошит; прослухати їхню промову 3 рази в Google Translate; переглянути одне польське відео на YouTube. Виділіть фіксований час для цього завдання.

Заклучна частина

Вправа «Мій настрій»

Мета: розвиток рефлексії та вміння фіксувати свій емоційний стан, зосередження на позитивних емоціях.

Завдання: Кожен з учасників оцінює свій настрій за 12-бальною шкалою. Перевіряється, чи змінився настрій, чи ні.

Вправа «Компліменти»

Мета: узагальнення позитивного настрою, формування вмінь робити компліменти іншим.

Завдання: Учні отримують написані на папірцях приємні слова, які можуть залишити собі або подарувати комусь:

1. Ти — весела людина.
2. У тебе добрі очі.
3. У тебе дуже гарна усмішка.
4. З тобою дуже весело.
5. Ти добра і чуйна людина.
6. Ти сміливий.
7. З тобою дуже цікаво.
8. Ти сонечко.
10. Ти найрозумніша.
11. Ти душа компанії.