

МОТИВАЦІЯ ДО УСПІХУ ТА ПРЕВАЛЮЮЧІ СТРАТЕГІЇ ПОВЕДІНКИ В КОНФЛІКТНИХ СИТУАЦІЯХ ЗДОБУВАЧІВ ФАХОВОЇ ПЕРЕДВИЩОЇ ОСВІТИ

SUCCESS MOTIVATION AND DOMINANT BEHAVIORAL STRATEGIES IN CONFLICT SITUATIONS OF COLLEGE STUDENTS

У статті розглянуто питання мотивації, зокрема до успіху. Висвітлені найбільш впливові теорії мотивації. Охарактеризовано особливості мотивації у освітньому процесі. Зокрема, висвітлені новітні розвідки сучасних українських науковців. Дослідження мотивації досягнень дають можливість сучасним соціальним та педагогічним психологам більш ґрунтовно розкрити сутність міжособистісної взаємодії у освітньому процесі. Мета дослідження – з огляду на аналіз теоретичних джерел дослідити не тільки мотиваційний компонент особистості здобувачів, але і стратегії поведінки у міжособистісному конфлікті, що превалюватимуть, виходячи з полюсу мотивації, та описати особливості взаємодії мотивації до успіху та способів реагування у конфліктних ситуаціях. Для реалізації мети була використана методика О. Реана «Мотивація до успіху та страх невдачі» та методика «Стратегії поведінки у конфліктних ситуаціях» (тест К. Томаса). За результатами психодіагностики зроблено ґрунтовний аналіз взаємозв'язку стратегій поведінки у міжособистісному конфлікті та полюсу мотивації. Виявлено, що більшість респондентів у загальній вибірці націлені на успіх та найчастіше використовують компроміс як стратегію для вирішення конфліктних ситуацій. При цьому доведено, що більшість респондентів, які націлені на успіх, вибирають саме стратегію компромісу, а здобувачі, які націлені на уникнення невдачі, вибирають найчастіше співробітництво як засіб подолання розбіжностей. Компроміс не є для них переважною стратегією.

Своєю чергою саме співробітництво не вважається доцільним у вирішенні конфліктів респондентами з високою мотивацією на успіх. Загалом респонденти з низькою мотивацією на успіх демонструють більш широкий вибір реагування у складних міжособистісних стосунках. Єдиною стратегією, яку вони не використовують зовсім, є конкуренція, оскільки вона націлена на активне досягнення власної мети, незважаючи на ризики потенційної невдачі.
Ключові слова: мотивація, стратегії поведінки у конфлікті, змагальність, соціальна взаємодія, самоактуалізація.

The article discusses motivation for success. The most influential theories of motivation are described. Features of motivation in the educational process are characterized. The latest intelligence of modern Ukrainian scientists was demonstrated. Research on achievement motivation provides an opportunity for modern social and pedagogical psychologists to more thoroughly reveal the essence of interpersonal interaction in the "student – student" and "teacher – student" systems. The purpose of the study: taking into account the analysis of theoretical sources, in our opinion it is important to investigate not only the motivational component of the personality of the achievers, but also which strategies of behavior will prevail in interpersonal conflict based on the pole of motivation (for success or avoiding failure) and to describe the features of the interaction of motivation for success and ways of responding in conflict situations. We used O. Rean's questionnaire "Motivation to succeed and fear of failure" and the questionnaire "Strategies of behavior in conflict situations" (K. Thomas test). Based on the results of psychodiagnostics, a thorough analysis of the relationship between behavioral strategies in interpersonal conflict and the pole of motivation was made. It was found that the majority of respondents in the general sample are aimed at success and most often use compromise as a strategy for resolving conflict situations. At the same time, it was proven that the majority of respondents who aim for success choose the strategy of compromise, and those who achieve success, who aim to avoid failure, most often choose cooperation as a means of overcoming differences, and compromise is not the preferred strategy for them.

Respondents with a high motivation for success do not consider cooperation appropriate in resolving conflicts. Respondents with low motivation for success demonstrate a wider choice of response in complex interpersonal relationships. The only strategy they do not use at all is competition, because it is aimed at actively achieving their own goals, despite the risks of potential failure.

Key words: motivation, conflict behavior strategies, competitiveness, social interaction, self-actualization.

УДК 159.9:378(043)
DOI <https://doi.org/10.32782/2663-5208.2023.51.14>

Крупник І.Р.

к.психол.н.,
доцент кафедри психології
Херсонський державний університет

Тавровецька Н.І.

к.психол.н.,
доцент кафедри психології
Херсонський державний університет

Вступ. Питання мотивації до навчання, особливо в умовах вимушеної дистанційної освіти, є надзвичайно актуальним. Серед усіх понять, які використовуються в психології для опису і пояснення спонукальних моментів у поведінці особистості, основним є поняття мотивації. Мотивація – це процес спонукування людини до певної діяльності за допомогою внутрішньоособистісних і зовнішніх факторів. Найчастіше в науковій літературі мотивація розглядається як сукупність причин психологічного характеру, які пояснюють поведінку людини, її поча-

ток, спрямованість і активність [4]. Один із засновників гуманістичної психології та автор впливової теорії потреб А. Маслоу дає таке визначення: «Мотивація неперервна, вона не припиняється, вона складна і нестабільна і є майже універсальною характеристикою практично будь-якого стану організму» [19]. Питання мотивації, за А. Маслоу, – це питання самоактуалізації суб'єкта, тобто вільного, безперешкодного вираження, розвитку, реалізації у процесі життя притаманних особистості здібностей і унікальних властивостей. Це бажання

стати тим, ким людина може стати. Це є взагалі головною властивістю особистості [19].

Мотивація є джерелом активності суб'єкта. Вона може бути внутрішньою (хочу, прийняття обов'язків, задоволення від діяльності) чи зовнішньою (треба, усвідомлення обов'язків, гроші, премії) стосовно діяльності, але завжди залишається внутрішньою характеристикою особистості як суб'єкта цієї діяльності [14].

Сучасні теорії мотивації, засновані на результатах психологічних досліджень, доводять, що справжні причини, які спонукають людину наприклад до навчання або для самовідданої роботи, надзвичайно різноманітні. На думку одних учених, дії людини визначається її потребами. Інші дотримуються позиції, що поведінка людини базується на очікуваннях [21].

Таким чином, теорії мотивації умовно можна поділити на дві категорії: змістовні та процесуальні. Змістовні – визначають потреби, які спонукають людей до дії. Процесуальні – аналізують, як суб'єкт розподіляє зусилля для досягнення різних цілей і як вибирає конкретний вид поведінки. Перші намагаються дати відповідь на питання: що рухає людською поведінкою. До них відносять теорії потреб А. Маслоу та К. Альдерфера, а також двофакторну теорію мотивації Ф. Херцберга. До других відносять теорії, що дають відповідь на питання: в якому напрямку рухається людська поведінка. Сюди відносять теорії оперантного підкріплення (Б. Торндайк, С. Халл, Б. Скіннер), теорію постановки цілей Е. Лока, теорії очікувань (В. Врума, Е. Лоулера та Л. Портера), теорію рівності, атрибутивні теорії мотивації [3; 4; 6].

Якщо окреслити поняття мотивації у аспекті навчальної діяльності, то слід зазначити, що саме мотивація – перший компонент структури навчальної діяльності та є одним з основних та важливих компонентів структурної організації навчальної діяльності [1].

Мотивація учіння є окремим видом мотивів, включених у навчальну діяльність. Дослідження мотивації досягнень дають можливість сучасним соціальним та педагогічним психологам більш ґрунтовно розкрити сутність міжособистісної взаємодії у системах «учень – учень» та «вчитель – учень». Так, зокрема Т. Докучина тісно пов'язує позитивну мотивацію та досягнення успіху у навчальній діяльності [2]. А. Колчагіна, ґрунтовно розглядаючи специфіку навчальної мотивації здобувачів вищої освіти, виділяє серед провідних мотивів мотивацію до професійного становлення та набуття знань. Описуючи тісний зв'язок мотивації до успіху та мотивацію до навчання, дослідниця доводить наявність використання відмінних копінг-стратегій здобувачами залежно від рівня мотивації до успіху [7]. На важливість формування бажання до професійної діяльності для подальшого успішного професійного станов-

лення вказує також О. Танасійчук [12]. Сучасні українські науковці детально аналізують мотивацію до навчання, причини відсутності інтересу до навчання, розглядають види навчальних мотивів та діагностичний інструментарій для дослідження її рівня розвитку [1; 8; 10]. На взаємозв'язок рівня мотивації до успіху та рівня актуалізації особистісних мотивів вказує у своєму дослідженні К. Савченко [11].

Під час розгляду питання мотивації важливо розглянути також і віковий аспект. Зокрема, Т. Чаусова детально розглядає етапи та рівні формування мотиваційної сфери підлітків. О. Кашекова характеризує вплив вікових особливостей студентської молоді на формування мотивації успіху [5; 13].

Формування навчальної мотивації здобувачів ЗВО крізь призму створення ситуації успіху серед інших науковців висвітлюють Н. Бондаренко, Н. Черняк [14]. Обговорюючи важливість мотивації у освітньому просторі, D. Miele, A. Browman, S. Vasilyeva вказують на важливість індивідуального сприймання здобувачами завдання. Значно легше сприймається виконання завдання, коли його дає вчитель, і складніше, якщо його виконання сприймається як самостійна робота. Отже, вказується на нестачу саме внутрішньої мотивації [20]. На її важливість саме у педагогічному процесі, тобто на ефективність внутрішньої мотивації досягнення, спираючись на праці Х. Хекхаузена, вказує Н. Kehr [18]. Як вагомий чинник самодетермінації у навчанні студентів характеризує внутрішню мотивацію В. Климчук [6].

Більш широко проблему мотивації у освіті розглядають А. Garn, A. Morin, S. Lonsdale. Науковці у своєму ґрунтовному дослідженні, в якому брали участь близько двох тисяч учнів, акцентували увагу на важливості задоволення саме психологічних потреб учнів. Ці потреби буквально, за їхньою термінологією, є медіаторами успішних навчальних дій [16]. Важливість для академічної мотивації першокурсників задоволення психологічних потреб, особливо тих, які націлені на адаптацію, висвітлюють також В. Chevrier, L. Lannggrand [15].

На нашу думку, прагнення до діяльності, до успіху набагато ширше і не перебуває тільки у рамках «потреби–мотиви». Питання мотивації тісно пов'язане з особистісними рисами людини, з її баченням себе та світу навколо та із взаємодією з іншими людьми. Як зазначав уже згадуваний вище видатний дослідник мотиваційних процесів Х. Хекхаузен, «... у сучасних дослідженнях мотивації під мотивом прийнято розуміти лише відмінності між подібними стійкими індивідуальними особливостями». На його думку, мотивовані на невдачу люди, обтяжені конфліктом, набагато менше готові брати до уваги свій реальний рівень досягнень, який передбачає певні можливості досягнення [17].

Про існування взаємозв'язку видів міжособистісного спілкування, вибору стратегії вирішення конфліктних ситуацій, вміння побудувати стратегії успіху та мотивації до успіху у молоді зазначають і сучасні дослідження [9; 22]

Мета дослідження. З урахуванням аналізу теоретичних джерел, на нашу думку, важливо дослідити не тільки мотиваційний компонент особистості здобувачів, але і стратегії поведінки у міжособистісному конфлікті, що превалюватимуть, виходячи з полюсу мотивації (до успіху або уникнення невдачі), та описати особливості взаємодії мотивації до успіху та способів реагування у конфліктних ситуаціях.

Для реалізації мети була використана методика О. Реана «Мотивація до успіху та страх невдачі», оскільки, на нашу думку, саме від напряду активності залежить реалізація або блокування функціонування особистості у різних сферах суспільної діяльності, зокрема в освітній. Методика чітко виявляє рівень досягнень, оскільки базується на виявленні двох її компонентів: мотивації досягнення успіху та мотивації уникнення невдач. Ці мотиви спонукають особистість до діяльності, до активної позиції у соціумі, до самореалізації, до в разі потреби змагальності у міжособистісній взаємодії. Показники від 1 до 7 балів свідчать про наявність мотивації на невдачу (страх невдачі), від 14 до 20 балів – діагностується мотивація успіху, до досягнень через змагальність (надія на успіх). Якщо кількість набраних балів у межах від 8 до 13, то слід вважати, що мотиваційний полюс не виражений. При цьому 8–9 балів – ближче до страху невдачі, а 12–13 балів – ближче до мотивації успіху. У людей, орієнтованих на успіх, частіше переважають реалістичні, а у індивідів, орієнтованих на невдачу, – нереалістичні очікування, завищена або занижена самооцінка.

Для виявлення переважної стратегії поведінки у конфліктній ситуації використана методика діагностики схильності особистості до конфліктної поведінки «Стратегії поведінки у конфліктних ситуаціях» (тест К. Томаса).

Вибірку становили здобувачі Херсонського фахового коледжу культури і мистецтв. Кількість респондентів – 24. Середній вік респондентів – 18 років.

Результати дослідження. Аналіз показників за методикою «Мотивація успіху або страх невдачі» наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Значення результатів за методикою «Мотивація успіху або страх невдачі»

Мотивація успіху (у %)	Страх невдачі (у %)
66%	34%

За методикою «Мотивація успіху або страх невдачі» було виявлено, що 66% респондентів

націлені на успіх у діяльності. За такої мотивації людина, починаючи справу, намагається досягти чогось конструктивного, позитивного. Такі люди зазвичай упевнені у собі, і своїх силах, відповідальні, ініціативні, змагальні та ефективні, оскільки вірять у свій успіх. Вони значно частіше досягають мети, ніж люди, які націлені на уникнення невдач та впевнені, що варті зайняти більш високу позицію у соціумі. Їх відрізняє наполегливість та цілеспрямованість та націленість на самоактуалізацію.

34% респондентів керуються у своїй поведінці на уникнення невдачі. За такого типу мотивації активність людини пов'язана з потребою уникнути негараздів, осуду, покарання, невдачі. В основі цієї мотивації лежить ідея уникнення та ідея негативних очікувань, тому люди прагнуть ухилитись від відповідальних завдань. Починаючи справу, особистість уже наперед очікує можливу невдачу, думає про шляхи уникнення цієї гіпотетичної невдачі, а не про засоби досягнення успіху. Люди, мотивовані на невдачу, зазвичай відрізняються підвищеною тривожністю, низькою упевненістю у своїх силах. Відсутня змагальність та наполегливість. При цьому такі особистості можуть доволі відповідально та ретельно ставитись до виконання завдань.

Дослідження стилю поведінки у конфліктній ситуації. Ця методика дозволяє виявити п'ять стилів або стратегій поведінки, при цьому особистість може використовувати декілька стратегій залежно від ситуації, але при цьому виділяється одна найбільш оптимальна, на думку респондента (див. табл. 2).

Аналіз результатів загальної вибірки. Найбільша кількість респондентів вибрали стратегію компромісу. Компроміс – угода на основі взаємних поступок; пропозиція варіанту, що знімає виникле протиріччя. Другою за частотою використання є стратегія співробітництва. Співробітництво – це те, коли учасники ситуації приходять до альтернативи, що повністю задовольняє інтереси обох сторін. Ця стратегія вважається найбільш ефективною, оскільки вона працює у системі «виграш–виграш». Кожен з учасників конфлікту може у результаті отримати навіть більше, ніж якщо б досяг первинної мети. Але ця стратегія доволі складна у використанні. Важливими умовами її застосування є відсутність бажання перемогти за будь-яку ціну, вміння слухати іншу людину, бути креативним, вміти спільно працювати у команді тощо. По 17% респондентів вибрали як превалюючу стратегію поведінки у конфліктах конкуренцію та пристосування. Конкуренція – прагнення домогтись своїх інтересів, навіть якщо це на шкоду іншому. Пристосування – принесення в жертву власних інтересів заради іншої людини.

Таблиця 2

Значення результатів за методикою «Стратегії поведінки у конфліктних ситуаціях» (тест К. Томаса)

Змагання (конкуренція)	Пристосування	Компроміс	Уникнення	Співробітництво
17%	17%	33%	8%	25%

Усього 8% вважають, що найбільш доцільною є стратегія уникнення. Уникнення – відсутність прагнення до кооперації та брак тенденції до досягнення власних цілей.

Особливо слід зазначити, що більшість респондентів, які націлені на успіх (75%), вибирають стратегію компромісу, 20% – конкуренцію та 5% – співробітництво. Респонденти, які націлені на уникнення невдачі (57%), вибирають співробітництво, 10% – уникнення, 19% – пристосування та 14% – компроміс.

Проаналізуємо результати респондентів, які націлені на успіх. Компроміс вважається стратегією, яка найбільш швидко може призвести до більш-менш прийняттого результату. До хоча б часткового успіху. Тому, на нашу думку, респонденти, які націлені на успіх, вважають цю стратегію найбільш доцільною. Для успішного використання стратегії конкуренції потрібно мати якісь переваги перед опонентом. Якщо людина, яка націлена на успіх, не бачить переваг над опонентом, то таку стратегію не вибирає. Найбільш складною у використанні, хоча і дуже ефективною, є стратегія співробітництва. Як ми бачимо за результатами діагностики, вона не є переважною у респондентів, які націлені на успіх. Можливо, такі люди не бажають у спілкуванні врахувати думку співрозмовника, оскільки вони вмотивовані лише на досягнення власної мети.

Проаналізуємо результати респондентів, які націлені на уникнення невдачі. Загалом респонденти з низькою мотивацією на успіх демонструють більш широкий вибір реагування у складних міжособистісних стосунках. Єдиною стратегією, яку вони не використовують зовсім, є конкуренція. На нашу думку, це пов'язано із тим, що ця стратегія націлена якраз на активне, навіть агресивне досягнення власної мети, досягнення успіху, незважаючи на ризики можливої невдачі.

На відміну від респондентів, які націлені на успіх, така частина вибірки найчастіше вибирає стратегію співробітництва. Як було зазначено вище, особистості, які націлені на уникнення невдач, можуть бути досить відповідальними під час виконання завдань. Тому вони більше націлені на вирішення конфлікту, при цьому найкращим чином саме для справи, а не для себе.

Інші стратегії, які використовують у конфліктах не мотивовані на успіх респонденти, дозволяють цілком ефективно уникнути відпові-

дальності та можливих деструктивних для них наслідків. Ці стратегії дозволяють не брати на себе відповідальність за досягнення мети, але при цьому вкрай утруднюють самореалізацію суб'єкта діяльності.

Висновки. Результати дослідження показали наявність взаємовпливу мотивації та способів вирішення конфліктних ситуацій. Респонденти, націлені на успіх, віддають перевагу стратегіям, які більшою мірою здатні реалізувати їхні цілі.

З огляду на результати нашого дослідження слід наголосити на важливості навчання здобувачів, які мотивовані на успіх, навичок вирішення конфліктних ситуацій найбільш конструктивною стратегією, а саме співробітництвом. Респонденти, які націлені більшою мірою на уникнення невдач, більш гнучко проявляють себе у конфліктних ситуаціях. При цьому слід зазначити, що вони згодні піти на поступки, не бажаючи брати на себе відповідальність у досягненні мети.

Перспективами подальших досліджень вважаємо виявлення індивідуальних особливостей особистості, які впливають на мотивацію до успішної діяльності в освітньому процесі.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Дзюбо Л., Гриценко Л. Мотивація навчальної діяльності як психолого-педагогічна проблема. *Психолінгвістика*. 2009. Вип. 4. С. 33–43.
2. Докучина Т. Мотивація навчання як запорука стимулювання учнів до досягнення успіху. *Педагогічна освіта: теорія і практика*. 2011. Вип. 8. С. 32–37.
3. Зайцева О. Змістовна модель мотиваційних чинників розвитку метакогнітивної активності студентів. *Теорія і практика сучасної психології*. 2018. № 6. С. 120–124.
4. Калініченко А.В. Мотивація та мотиваційний процес: сутність та поняття. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2013. Вип. 42. С. 417–420.
5. Кашекова О. Вплив вікових особливостей на формування мотивації успіху молоді. *Психологічні науки*. Вип. 2.13 (109). С. 80–85.
6. Климчук В. Психологічні детермінанти розвитку внутрішньої мотивації студентів у навчальній діяльності : автореф. дис. ... канд. псих. наук : 19.00.07. Національний педагогічний університет ім. М.П. Драгоманова. Київ, 2004. 22 с.
7. Колчигіна А. Специфіка навчальної мотивації. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Психологічні науки»*. 2018. Вип. 1. Т. 2. С. 46–50.

8. Крупник І., Бабатіна С., Крупник Г. Особливості ставлення здобувачів вищої освіти до дистанційного навчання. *Інформаційні технології і засоби навчання*. 2022. Том 91. № 5. С. 98–112.
9. Меліхова І. Мотивація досягнення успіху та індивідуальний стиль міжособистісної поведінки. *Наукові студії із соціальної та політичної психології*. 2011. Вип. 26. С. 224–230.
10. Радудік О. Мотивація на навчання – ключ до успіху. *Сучасні інформаційні технології та інноваційні методики навчання в підготовці фахівців: методологія, теорія, досвід, проблеми*. 2016. Вип. 46. С. 44–46.
11. Савченко К. Взаємозв'язок показника мотивації успіху й рівня актуалізації особистісних мотивів у студентів і слухачів, що здобувають другу вищу освіту. *Аксіологічні аспекти соціально-психологічної практики*. 2012. Т. 1. Вип. 30. С. 255–262.
12. Танасійчук О.М. Концептуальний аналіз проблеми професійного становлення. *Молодий вчений*. 2018. Вип. 11. С. 645–650.
13. Чаусова Т. Особливості формування мотиваційної сфери навчання підлітків. *Вісник післядипломної освіти. Серія «Соціальні та поведінкові науки»*. Вип. 6(35). С. 121–134.
14. Черняк Н.О. Формування мотивації студентів до навчання у ВНЗ. *Проблеми інженерно-педагогічної освіти*. 2013. Вип. 38–39. С. 388–393.
15. Chevrier B., Lannegrand L. The relationship between academic motivation and basic psychological needs within the freshman year context: a longitudinal person-oriented approach. *Psychology Education. European Journal of Psychology of Education*. 2021. Vol. 37. Pp. 921–947.
16. Garn A., Morin A., Lonsdale S. Basic psychological need satisfaction toward learning: A longitudinal test of mediation using bifactor exploratory structural equation modeling. *Journal of Educational Psychology*. Vol 111(2), 2019. Pp. 354–372.
17. Heckhausen H. *The Anatomy of Achievement Motivation*. New York : Academik press, 2013. 215 p.
18. Kehr H. Motivation and volition at work. *Motivation Science*. 2020. No. 6(3). Pp. 201–202.
19. Maslow A. A theory of human motivation. *Psychological Review*. 1943. Vol. 50(4). Pp. 370–396.
20. Miele D., Browman A., Vasilyeva M. Individual differences in students' effort source beliefs predict their judgments of ability. *Motivation Science*. 2020. Vol. 6(2). P. 110–132.
21. Popovych I. The research of the parameters, properties and types of social expectations of student youth. *Modern research of the representatives of psychological sciences : collective monograph*. Lviv–Toruń : Liha-Pres, 2019. Pp. 163–181.
22. Zepeda C., Richey E., Ronevich P., Nokes-Malach T.J. Direct instruction of metacognition benefits adolescent science learning, transfer, and motivation: An in vivo study. *Journal of Educational Psychology. American Psychological Association*. 2015. Vol. 107(4). Pp. 954–970.