

ОСОБЛИВОСТІ МОТИВАЦІЇ ДОСЯГНЕННЯ УСПІХУ ТА УНИКНЕННЯ НЕВДАЧ У СТУДЕНТСЬКОМУ КОЛЕКТИВІ

FEATURES OF MOTIVATION TO ACHIEVE SUCCESS AND AVOID FAILURES IN THE STUDENT TEAM

У статті розкрито поняття мотивації досягнення успіху та уникнення невдач у студентському колективі. Мотив досягнення успіху – це прагнення людини досягнути успіхів у діяльності і спілкуванні. Мотив уникнення невдач – відносно стійке прагнення людини уникнути невдач у життєвих ситуаціях, пов'язаних з оцінкою результатів її діяльності іншими людьми.

Зафіксовано, що студенти, у яких переважала мотивація успіху, через багато років після закінчення університету мали значно вищі професійні досягнення, ніж мотивовані уникненням невдачі.

Окреслено, що мотивація досягнення спрямована на певний кінцевий результат, одержуваний завдяки власним особливостям людини, а саме на досягнення успіху або уникнення невдачі. Для мотивації досягнення характерний постійний перегляд цілей. Люди із сильним мотивом досягнення характеризуються наполегливістю у досягненні мети, схильністю ставити віддалені цілі.

Установлено, що механізм мотивації досягнення у психіці діє за формулою: мотив «жага успіху» – активність – мета – досягнення успіху. Мотив досягнення відображає потребу особистості всіма доступними засобами уникнути невдачі і досягти бажаного результату. Мотивація уникнення невдачі розглядається як вироблений у психіці механізм уникнення помилок, невдач, нерідко будь-якими шляхами і засобами.

Визначено чинники, що визначають наявність сильної мотивації досягнення: прагнення досягти високих результатів (успіхів); прагнення робити все якомога краще; вибір складних завдань і бажання їх виконати; прагнення вдосконалювати свою майстерність.

Зазначено, що мотивація досягнення успіху відноситься до позитивної мотивації, а мотивація уникнення невдач – до негативної.

Підготовка фахівців передбачає створення відповідних умов для формування професійних умінь, розвитку особистісних якостей та впливає на розвиток мотиваційної сфери особистості. Успішність професійного становлення студента залежить від особистої активності студента, наявності відповідних мотивів.

Ключові слова: мотивація, досягнення успіху, уникнення невдач, студентський

колектив, потреби, прагнення, учбова діяльність.

In the article reveals the concept of motivation to achieve success and avoid failure in the student body. The motive for achieving success is a person's desire to achieve success in activities and communication. The motive to avoid failure is a relatively persistent desire of a person to avoid failure in life situations related to the evaluation of the results of his activities by other people.

It was recorded that students who were motivated to succeed had significantly higher professional achievements many years after graduation than those who were motivated to avoid failure.

It is outlined that achievement motivation is aimed at a certain final result obtained thanks to the person's own characteristics, namely, at achieving success or avoiding failure. Motivation for achievement is characterized by a constant review of goals. People with a strong achievement motive are characterized by persistence in achieving a goal, a tendency to set distant goals.

It has been established that the mechanism of motivation for achievement in the psyche operates according to the formula: the motive «lust for success» – activity – goal – «achievement of success». The achievement motive reflects the individual's need to avoid failure and achieve the desired result by all available means. The motivation to avoid failure is considered as a mechanism developed in the psyche to avoid mistakes and failures, often by any means.

The factors that determine the presence of a strong motivation to achieve are determined: the desire to achieve high results (successes); the desire to do everything as well as possible; the choice of difficult tasks and the desire to complete them; desire to improve one's skill.

It is noted that the motivation to achieve success refers to positive motivation, and the motivation to avoid failure to negative motivation.

The training of specialists involves the creation of appropriate conditions for the formation of professional skills, the development of personal qualities and affects the development of the motivational sphere of the individual. The success of a student's professional development depends on the student's personal activity and the presence of appropriate motives.

Key words: motivation, achievement of success, avoidance of failure, student body, needs, aspirations, educational activity.

УДК 159.92

DOI <https://doi.org/10.32782/2663-5208.2024.58.14>

Мухіна Л.М.

к.психол.н.,
доцент кафедри психології, філософії та соціально-гуманітарних дисциплін
Національний університет
кораблебудування імені адмірала
Макарова

Досягнення людиною успіху в діяльності, як відомо, залежить не лише від її здібностей, а й від прагнення досягти мети, від цілеспрямованої й наполегливої праці задля досягнення успіху (тобто від мотивації досягнення). Прагнення досягти успіху, високих результатів у діяльності свідчить про наявність у суб'єкта сильної мотивації досягнення.

Навчання у вищому навчальному закладі вимагає від майбутніх спеціалістів як про-

фесійно значущих знань, так і максимальної особистої самовіддачі. Підготовка фахівців передбачає створення відповідних умов для формування професійних умінь, розвитку особистісних якостей та впливає на розвиток мотиваційної сфери особистості.

Мета статті: вивчення психологічних особливостей мотивації досягнення успіху та уникнення невдач у студентському колективі.

Результати дослідження. Численні дослідження, які присвячені проблемі розвитку та формування мотивації (Р.С. Вайсман, Л.М. Фрідман, Т.А. Матіс, Л.М. Мітіна та ін.), а також мотивація навчальної діяльності студентів (М. Боришевський, М. Дьяченко, Є. Льїна, Л. Кандибович, Ю. Орлова, Є. Просецький, В. Семиченко) указують на беззаперечну актуальність нашого дослідження.

Уперше поняття мотивації досягнення було введено американським психологом Г. Мюрреєм. Мотивацію досягнення учений розглядав як стійку потребу в досягненні результату в роботі, як прагнення до подолання перешкод, розвитку сили, намагання зробити щось складне якнайкраще і швидше.

У дослідженнях Д. МакКлелланда було зафіксовано, що студенти, у яких переважала мотивація успіху, через багато років після закінчення університету мали значно вищі професійні досягнення (у сфері економіки і політики), ніж мотивовані уникненням невдачі.

Дж. Аткинсон зазначив, що в мотивації досягнення виявляються дві тенденції – прагнення до успіху і прагнення уникнути невдачі. За домінування першої суб'єкт здійснює певні дії, за домінування другої – схильний нічого не робити. Обидві тенденції взаємодіють з очікуваннями і цінностями.

На думку Х. Хекхаузена, мотивація досягнення визначається як спроба збільшити або зберегти максимально високі здібності людини до всіх видів діяльності, до яких можуть бути застосовані критерії успішності і де виконання подібної діяльності може призвести або до успіху, або до невдачі. Мотивація досягнення спрямована на певний кінцевий результат, одержуваний завдяки власним особливостям людини, а саме на досягнення успіху або уникнення невдачі. Для мотивації досягнення характерний постійний перегляд цілей [2].

У психології панують різні погляди на співвідношення між прагненням до успіху й уникненням невдачі. Одні дослідники вважають, що це взаємовиключні полюси на шкалі «мотиву досягнення», і якщо суб'єкт орієнтований на успіх, то він не зазнає страху перед невдачею; і навпаки, якщо орієнтований на уникнення невдачі, то у нього слабо виражене прагнення до успіху. Інші доводять, що яскраво виражене прагнення до успіху цілком може поєднуватися з не менш сильним страхом невдачі, особливо якщо вона пов'язана для суб'єкта з якими-небудь тяжкими наслідками. І дійсно, є дані, що між вираженістю прагнення до успіху й уникнення невдачі може бути позитивна кореляція. Тому, скоріше за все, йдеться про переважання у того чи іншого суб'єкта прагнення до успіху або уникнення невдачі за наявності того й іншого. Причому це переважання може бути як на високому, так і на низькому рівні вираженості обох прагнень [5].

Особи, які мотивовані на успіх, надають перевагу завданням середнього або трохи вище середнього рівня трудности. Вони впевнені в успішному результаті задуманого, їм властиві пошук інформації для думки про свої успіхи, рішучість у невизначених ситуаціях, схильність до розумного ризику, готовність узяти на себе відповідальність, велика наполегливість за прагнення до мети, адекватний середній рівень домагань, який підвищують після успіху і знижують після невдачі. Дуже легкі завдання не приносять їм відчуття задоволення і справжнього успіху, а під час вибору дуже важких велика вірогідність неуспіху; тому вони не вибирають ні ті, ні інші. Під час вибору ж завдань середньої трудности успіх і невдача стають рівноймовірними, і результат стає максимально залежним від власних зусиль суб'єкта. У ситуації змагання і перевірки здібностей вони не втрачаються. Люди зі схильністю до уникнення невдачі шукають інформацію про можливість невдачі за досягнення результату. Вони беруться за вирішення як дуже легких завдань (коли їм гарантований 100% успіх), так і дуже важких (коли невдача не сприймається як особистий неуспіх).

За визначенням С.С. Занюка, люди із сильним мотивом досягнення характеризуються наполегливістю у досягненні мети, схильністю ставити віддалені цілі, не задовольняються отриманим результатом, нескладним завданням і легкодосяжними цілями, для них головним у житті є переживання радості успіху внаслідок досягнення високих результатів [1].

Н.І. Конюхов визначає мотивацію досягнення як вироблений у психіці механізм досягнення, що діє за формулою: мотив «жага успіху» – активність – мета – досягнення успіху. Мотив досягнення відображає потребу особистості усіма доступними засобами уникнути невдачі і досягти бажаного результату. Мотивація уникнення невдачі розглядається як вироблений у психіці механізм уникнення помилок, невдач, нерідко будь-якими шляхами і засобами. Для особистості з переважанням мотивації уникнення невдач головне – не допустити помилки, уникнути невдачі, навіть ціною сильної трансформації початкової, головної мети, її повного або часткового недосягнення [3].

Таким чином, до чинників, що визначають наявність сильної мотивації досягнення, належать:

1. Прагнення досягати високих результатів (успіхів).
2. Прагнення робити все якомога краще.
3. Вибір складних завдань і бажання їх виконати.
4. Прагнення вдосконалювати свою майстерність.

Студенти – це майбутні фахівці, які не тільки вчать, а й проявляють себе різнобічно у суспільно й культурному житті, мають активну життєву позицію і прагнення до досягнення успіху.

Успішність професійного становлення студента залежить від особистої активності студента, наявності відповідних мотивів. Ці мотиви визначають різні рівні активності студента в навчально-професійній діяльності:

1) вищий рівень – коли навчально-професійна діяльність приносить радість творчості;

2) виконавчий рівень – коли студент лише є «споживачем культури», який копіює зразки виконання навчальної діяльності з інших авторитетних осіб [4].

Емпіричне дослідження психологічних особливостей мотивації досягнення успіху та уникнення невдач проводилося на базі Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова серед студентів спеціальності 053 «Психологія». У дослідженні взяли участь 30 респондентів (10 хлопців та 20 дівчат) віком від 19 до 21 року.

У процесі дослідження нами було використано такий комплекс психодіагностичних методик.

Методика А.А. Реана для дослідження мотивації успіху та боязливості невдач. Дана методика спрямована на вивчення типу мотивації. Основу тесту становлять 20 питань, на які респондентам пропонується відповідати «ТАК» чи «НІ». У ході проведення даної методики ми можемо визначити позитивну (спрямовану на досягнення успіху) чи негативну (на уникнення невдач) мотивацію.

Методика Т. Елерса для дослідження мотивації до уникнення невдач. Опитувальник призначений для діагностики мотиваційної спрямованості особистості на уникнення невдач. Стимульний матеріал являє собою список слів із 30 рядків, по три слова в кожному рядку. У кожному рядку випробуваному необхідно вибрати тільки одне з трьох слів, що найбільше точно його характеризує.

Опитувальник Т. Елерса для вивчення мотивації досягнення успіху, що складається із 41 питання, на які респондентам пропонується відповідати «ТАК» чи «НІ».

У результаті проведеного нами емпіричного дослідження психологічних особливостей мотивації досягнення успіху та уникнення невдач у студентському колективі нами були отримані такі результати.

За методикою А.А. Реана ми отримали такі показники (табл. 1).

У першій групі відзначено яскраво виражена тенденція мотивації на успіх (47,1%) і високий рівень мотивації на успіх (29,4%), У сумі ці показники характеризують дану групу респондентів як співробітників із переважною мотивацією на успіх. Мотивація на успіх відноситься до позитивної мотивації, за якої людина, починаючи справу, має на увазі досягнення чогось конструктивного, позитивного. В основі активності людини лежать надія на успіх і потреба в досягненні успіху.

У респондентів другої групи переважною є тенденція мотивації на невдачу (40%), а так само у двох осіб (13,3%) низький рівень (мотивація на невдачу). Це трактується як негативна мотивація. За даного типу мотивації активність людини пов'язана з потребою уникнути зриву, осуду, покарання, невдачі. Узагалі в основі цієї мотивації лежать ідея уникнення та ідея негативних очікувань. Починаючи справу, людина вже заздалегідь боїться можливої невдачі, думає про шляхи уникнення цієї гіпотетичної невдачі, а не про способи досягнення успіху.

Таким чином, аналіз даних за методикою «Мотивація успіху і боязнь невдачі» А.А. Реана дав змогу визначити мотиваційні тенденції у студентів, а саме: для респондентів першої групи більшою мірою характерні тенденції спрямованості на успіх, тобто такі люди зазвичай упевнені в собі, своїх силах, відповідальні, ініціативні й активні. Їх відрізняє наполегливість у досягненні мети, цілеспрямованість.

У другій групі спостерігається тенденція мотивації до уникнення невдачі, що характе-

Таблиця 1

Результати дослідження рівня мотивації за методикою А.А. Реана

Рівні мотивації	Перша група		Друга група	
	Кількість респондентів	%	Кількість респондентів	%
Низький рівень (мотивація на невдачу)	3	17,6%	2	13,3%
Тенденція до мотивації на невдачу	1	5,9%	6	40%
Середній рівень (невизначеність мотивації)	0	0%	3	20%
Тенденція до мотивації на успіх	7	47,1%	2	13,3%
Високий рівень (мотивація на успіх)	4	29,4%	2	13,3%
Разом	15	100%	15	100%

ризує респондентів як людей, мотивованих на невдачу, вони зазвичай відрізняються підвищеною тривожністю, низькою впевненістю у своїх силах, намагаються уникати відповідальних завдань, а за необхідності вирішення надміру відповідальних завдань можуть впадати у стан, близький до панічного, ситуативна тривожність у них стає надзвичайно високою.

За методикою Т. Елерса для дослідження мотивації до успіху ми отримали такі показники (табл. 2).

Як показали результати дослідження, в обох групах переважає помірно високий рівень мотивації досягнення успіху (38% у I групі та 34% у II групі).

Проводячи якісний аналіз отриманих результатів, слід зазначити, що мотивація досягнення успіху відноситься до позитивної мотивації: беручись за справу, людина прагне до досягнення мети, творення, сподівається отримати позитивні результати. В основі його активності лежить потреба в досягненні високих результатів і на підставі цього – високої самооцінки. Такі люди зазвичай упевнені в собі, своїх силах, відповідальні, ініціативні й активні. Їх відрізняють цілеспрямованість і наполегливість у досягненні поставлених завдань.

Респонденти з достатньо розвиненим рівнем мотивації досягнення успіху безпосередньо відчують усі переваги, пов'язані з досягненнями. Адекватна мотивація досягнення формується і конструктивно реалізовується лише у рамках системи відносин, які характеризуються рисами справжнього співробітництва: позитивного санкціонування за успіхи і непринизливої підтримки у разі невдачі.

За методикою Т. Елерса для дослідження до уникнення невдач ми отримали такі показники (табл. 3).

Як видно, в обох групах переважає середній рівень мотивації до уникнення невдач (39% у I групі та 44% у II групі).

Проводячи якісний аналіз отриманих результатів, слід зазначити, що мотивація на уникнення невдачі відноситься до негатив-

ної 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 у своїх силах, відрізняються підвищеною тривожністю, що, утім, може поєднуватися з досить відповідальним ставленням до справи. Вони намагаються уникати відповідальних завдань, а за виникнення подібної необхідності у них зростає ситуативна тривожність.

У ході проведеного теоретичного вивчення проблематики мотивації студентів на досягнення успіху та уникнення невдач, а також здійсненого емпіричного дослідження даного явища можемо зробити такі **ВИСНОВКИ**:

1. Мотивація – здатність особистості реалізовувати поставлені цілі, викликаючи внутрішнє спонукання.

2. У психологічній літературі виділяють мотивацію досягнення успіху та мотивацію уникнення невдач.

3. За методикою А.А. Реана у першій групі відзначено яскраво виражена тенденція мотивації на успіх (47,1%) і високий рівень мотивації на успіх (29,4%). У другій групі переважною є тенденція мотивації на невдачу (40%).

4. За методикою визначення мотивації досягнення успіху Т. Елерса ми встановили, що респонденти першої групи мають вищі показники мотивації до успіху (середній рівень – 34%, помірно високий – 38%), ніж представники другої групи (середній рівень – 30%, помірно високий – 34%).

5. За методикою визначення мотивації до уникнення невдач Т. Елерса ми встановили, що респонденти другої групи мають вищі показники мотивації до уникнення невдач (середній рівень – 44%, помірно високий – 22%), аніж представники першої групи (середній рівень – 39%, помірно високий – 19%).

Таблиця 2

Результати дослідження мотивації досягнення успіху за методикою Т. Елерса

Група досліджуваних	Рівень мотивації досягнення успіху			
	низький	середній	помірно високий	значно завищений
I група	16%	34%	38%	12%
II група	21%	30%	34%	15%

Таблиця 3

Результати дослідження мотивації до уникнення невдач за методикою Т. Елерса

Група досліджуваних	Рівень мотивації до уникнення невдач			
	низький	середній	помірно високий	значно завищений
I група	16%	39%	19%	21%
II група	22%	44%	22%	17%

Перспективу подальших досліджень ми вбачаємо у вивченні впливу гендеру на мотивацію досягнення успіху та уникнення невдач у студентському колективі та розробленні практичних рекомендацій щодо розвитку позитивної мотивації.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Занюк С.С. Психологія мотивації : навчальний посібник. Київ : Либідь, 2002. 304 с.
2. Психологія діяльності та навчальний менеджмент : навчальний посібник / М.В. Артюшина та ін. ; за заг. ред. М.В. Артюшиної. Київ : КНЕУ, 2008. 336 с.
3. Сучасні можливості підвищення мотивації студентів до навчання / Л.В. Бешта ін. *Львівський клінічний вісник*. 2017. № 1(17). С. 60–64.
4. Гилюн О.В. Освітні мотивації студентської молоді. *Грані*. 2012. № 1. С. 102–104.
5. Прядко Н.О. Мотивація досягнення як детермінанта успіху в професійній діяльності особистості. *Вісник*. 2015. № 127. С. 177–180.