

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ГОРЛІВСЬКИЙ ІНСТИТУТ ІНОЗЕМНИХ МОВ
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД «ДОНБАСЬКИЙ
ДЕРЖАВНИЙ ПЕДАГОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ»**

КАФЕДРА ПСИХОЛОГІЇ

«Рекомендована до захисту»

Протокол № 11 від 16.05.2024 р.

Завідувач кафедри

Борозенцева Т.В.

ОСОБЛИВОСТІ ВИЯВУ МОТИВАЦІЇ ДОСЯГНЕННЯ В ЮНАЦЬКОМУ ВІЦІ

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА

зі спеціальності 053 Психологія

Освітня програма – Середня освіта (Історія). Психологія

Виконавець:

здобувачка 402-а групи

**факультету соціальної та мовної
комунікації**

Кіндюшенко Аліна Анатоліївна

Науковий керівник:

к. пед. наук, доцент

Дейниченко Лариса Миколаївна

Дніпро – 2024

АНОТАЦІЯ

У роботі проаналізовано поняття мотиву та мотивації, зв'язок між ними. Досліджено явище мотивації досягнення, її прояв в юнацькому віці, чим обумовлений даний прояв. Також розглянуто методи і засоби формування мотивації досягнення успіху в юнацькому віці.

В рамках роботи проведено емпіричне дослідження особливостей прояву мотивації досягнення успіху в юнацькому віці. Результати дослідження показали, що для значної частини респондентів характерне переважання мотивації до уникнення невдач, страх перед можливою невдачею, уникнення змагальних ситуацій. Потреба у досягненні успіху у більшості випробуваних знаходиться на середньому рівні.

За результатами дослідження було розроблено психокорекційну програму, спрямовану на формування мотивації досягнення успіху в юнацькому віці, а також корегування наступних особистісних характеристик: рівня самооцінки учасників, навичок самостійності, рівня соціалізації, процесу самопізнання та самоактуалізації.

SUMMARY

The work analyzes the concepts of motive and motivation, the connection between them. Also were studied next concepts: the phenomenon of achievement motivation, its manifestation in youth, and what causes this manifestation. Methods and means of formation of motivation to achieve success in youth are also considered.

As part of the work, an empirical study of the characteristics of the manifestation of motivation to achieve success in youth was conducted. The results of the study showed that for a significant part of the respondents are typical next characteristics: motivation to avoid failure, fear of possible failure, and avoidance of competitive situations. The need to achieve success in most respondents is at an average level.

Based on the results of the study, a psychocorrective program was developed, aimed at forming the motivation to achieve success in youth, as well as correcting the following

personal characteristics: the level of self-esteem of the participants, independence skills, the level of socialization, the process of self-discovery and self-actualization.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ФЕНОМЕНУ МОТИВАЦІЇ ТА ЇЇ ПРОЯВІВ У ЮНАЦЬКОМУ ВІЦІ.....	7
1.1. Поняття мотиву та мотивації у вітчизняній та зарубіжній психологічній літературі.....	7
1.2. Характеристика мотивації досягнення успіху та її місце у структурі особистості.....	11
1.3. Мотивація досягнення успіху в юнацькому віці.....	16
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ I.....	19
РОЗДІЛ II. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ПРОЯВУ МОТИВАЦІЇ ДОСЯГНЕННЯ УСПІХУ В ЮНАЦЬКОМУ ВІЦІ.....	21
2.1. Характеристика вибірки та методичний інструментарій.....	21
2.2. Аналіз та інтерпретація результатів дослідження.....	24
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ II.....	27
РОЗДІЛ III. МЕТОДИ І ЗАСОБИ ФОРМУВАННЯ ТА КОРЕКЦІЇ МОТИВАЦІЇ ДОСЯГНЕННЯ УСПІХУ.....	28
3.1. Методи і засоби формування мотивації досягнення успіху в юнацькому віці.....	28
3.2. Психокорекційна програма з формування мотивації досягнення успіху.....	31
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ III.....	35
ВИСНОВКИ	36
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	38
ДОДАТКИ.....	42

ВСТУП

Актуальність дослідження. Мотивація є одним з основних понять, що використовуються для пояснення рушійних сил поведінки, та процес її теоретичного осмислення далекий від завершення. Останнім часом велике значення надається вивченню мотивації досягнення успіху. У сучасному світі особистісна складова є важливою умовою життєстійкості людини.

Протягом тривалого часу в психології проводилися різні дослідження, присвячені питанню вивчення мотивації, зокрема специфічних мотивів, які спрямовують людину до досягнення успіху або уникнення невдач. Вивчення мотивації людини із різних сторін дозволяє виявити особливості її прояви під впливом різних чинників, наприклад, такого чинника, як вік.

Юнацький вік є періодом визначення життєвих планів, формування системи цінностей, світогляду, переконань, ідеалів, сенсу життя та загалом – професійного, особистісного та життєвого самовизначення. Соціальна ситуація розвитку в юності – ситуація вибору життєвого шляху. Як правило, після закінчення школи юнаки та дівчата вступають до ЗВО, коледжу або йдуть працювати. На тривалий час вони стають членами нової референтної для них соціальної групи. У процесі засвоєння цінностей, норм і переконань нової групи відбувається розвиток та перетворення уявлень про себе, потреб у досягненнях та всієї мотиваційно-потребової сфери в цілому.

Важливими сферами життя, в яких необхідний прояв мотивації досягнення успіху, є ті, в яких переважають ситуації, пов'язані з діяльністю, орієнтованою на певний результат, який можна виміряти та оцінити відповідно до предметних, індивідуальних чи соціальних норм. Такими сферами життя є навчальна та професійна діяльності.

Роботи багатьох вчених присвячені питанню мотивації та її впливу на особистість. Ці проблеми досліджували такі науковці як Д. Макгелланд, Х. Хекхаузен, Б.Ф. Ломов, В.К. Вілюнас, Л.С. Виготський, Г. Мюррей та ін.

Об'єкт дослідження: мотивація досягнення успіху в юнацькому віці.

Предмет дослідження: особливості вияву мотивації досягнення в юнацькому віці.

Мета дослідження: теоретично обґрунтувати та експериментально дослідити особливості вияву мотивації дослідження в юнацькому віці.

Завдання:

- зробити теоретичний аналіз підходів зарубіжних та вітчизняних науковців щодо визначення поняття мотиву та особливостей мотиваційної сфери особистості;
- охарактеризувати мотивацію досягнення успіху в юнацькому віці;
- експериментально дослідити особливості вияву мотиваційного досягнення в юнацькому віці;
- розробити психокорекційну програму, спрямовану на формування мотивації досягнення в юнацькому віці.

Для досягнення мети та розв'язання сформульованих завдань використано сукупність взаємодоповнюваних **наукових методів**, що відбивають діалектичну єдність теоретичного й емпіричного рівнів пізнання:

- теоретичні: аналіз джерел, робіт вітчизняних та зарубіжних вчених, що досліджували проблеми формування мотивації, зокрема мотивації досягнення, в юнацькому віці;
- емпіричні: методика Т. Елерса «Мотивація до успіху», методика Т. Елерса «Мотивація до уникнення невдач», методика А. Мехрабіана «Тест мотивації досягнення» (в модифікації М.Ш. Магомед-Емінова), методи математичної статистики.

Структура роботи: бакалаврська робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку літератури, що складається з 42 робіт вітчизняних та зарубіжних авторів, та 3 додатків. Загальний обсяг роботи – 54 сторінки.

РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ФЕНОМЕНУ МОТИВАЦІЇ ТА ЇЇ ПРОЯВІВ У ЮНАЦЬКОМУ ВІСІ

1.1. Поняття мотиву та мотивації у вітчизняній та зарубіжній психологічній літературі

Мотив є рушійною силою людської поведінки, людської діяльності. Він розглядається як емоційний стан людини, що виражається у прояві волі, пов'язаної з розумінням необхідності відповідної поведінки та бажанням її здійснення. Під впливом довкілля, конкретних життєвих обставин, і навіть особистісних якостей людини, в неї формується певна мотивація поведінки. Можна стверджувати, що мотиви виражають найважливіші індивідуальні риси та властивості особистості, її потреби та прагнення.

При формуванні мотиву важливе значення мають не лише відповідні обставини та навколишнє середовище, а й внутрішній, духовний світ людини.

Мотивація (від латинського «*move*») є динамічним процесом фізіологічного та психологічного плану, який керує поведінкою людини, визначає спрямованість, організованість, активність та стійкість людської поведінки; здатність людини активно задовольняти свої потреби [5].

Мотивація є регулюючим і спрямовуючим процесом вибору між різними можливими діями, системою спонукальних причин до теоретичної та практичної діяльності. Це суб'єктивно забарвлений стан, що виникає на основі активізації мозкових структур, які спонукають людину вчиняти дії, спрямовані на задоволення своїх потреб [13].

Поняття «мотивація» увійшло науковий побут лише після публікації статті А. Шопенгауера «Чотири принципи достатньої причини». Саме в цій статті він вперше і застосував даний термін, пояснюючи причини поведінки людини та тварин. На сьогоднішній день у вітчизняній та зарубіжній літературі існує безліч трактувань терміну «мотивація». З одного боку, франко-канадський психолог Ж. Годфруа і датський психолог К. Мадсен розкривають поняття мотивації як сукупність факторів,

що визначають поведінку. З іншого боку, психолог К.К. Платонов трактує мотивацію як сукупність мотивів. Під мотивом розуміється усвідомлене внутрішнє спонукання до активності, спрямоване на задоволення потреб [32].

Мотив на відміну від мотивації – це те, що властиве самому суб'єкту поведінки, є його стійкою особистісною властивістю, що зсередини спонукає людину до дій. Варто додати, що крім спонукання людини до діяльності, мотив також визначає, що необхідно зробити і як буде здійснено цю дію.

На противагу перерахованим вище трактуванням, існує ще одне, яке має на увазі під мотивацією спонукання, що викликає активність організму і визначає її спрямованість [13].

Останню думку поділяють такі відомі діячі, як О.С. Віханський та А.І. Наумов, що пишуть: «Мотивація – це сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які спонукають людину до діяльності, задають межі та форми діяльності та надають цій діяльності спрямованість, орієнтовану на досягнення певних цілей» [3].

Цієї думки також дотримується і А.П. Єгоршин. Він пише: «Мотивація – це процес спонукання людини до діяльності задля досягнення цілей» [23].

Спираючись на перераховані вище трактування, можна сказати, що найбільш об'єктивним з усіх є те, що має на увазі під мотивацією процес спонукання людини або групи осіб до активної діяльності для задоволення своїх потреб і досягнення певних цілей.

Безперечно, мотивація тісно пов'язана з потребами людини. Потреби є нестачою чого-небудь, що відчувається людиною, необхідного для підтримки нормальної життєдіяльності. Людям властиво по-різному задовольняти свої як фізіологічні, так і соціальні потреби. Хтось працює лише для отримання прибутку, завдяки якому може одягнути, взути та прогородувати себе та свою сім'ю. Комуś набагато важливіше справити хороше враження на оточуючих, встановити з ними хороші відносини, самоствердитися, розвиватися, впливати на інших людей, тим самим задовольняючи

свої соціальні потреби. Основною метою мотивації є ліквідація стану в людини потреби у чомусь, тобто мета мотивації полягає у задоволенні потреб людини.

На сьогоднішній день виділяють внутрішню та зовнішню форми мотивації. Внутрішня мотивація є сукупністю мотивів і прагнень, породжених самою людиною. Зовнішня мотивація, навпаки, включає фактори, що впливають на людину ззовні. Мотивація також має свої базові функції, а саме:

- спонукання до дії;
- напрям діяльності;
- контроль та підтримка поведінки.

У першій функції велику роль відіграють мотиви – це те, що змушує людину діяти, тобто є стимулом, спонукачем до дії.

Суть функції «напряму діяльності» полягає у виборі способу задоволення потреб. Наприклад, у світі основною потребою є отримання прибутку. І кожен сам вибирає спосіб задоволення цієї потреби. Одні заробляють чесною працею, інші досягають своєї мети за допомогою лестоців, а хтось зовсім вибирає нечесні шляхи заробітку, такі як крадіжка, шахрайство та багато іншого.

Основна ідея останньої базової функції мотивації полягає в тому, що контроль та підтримка поведінки, спрямованої на досягнення мети, виявляється у певній наполегливості у досягненні цієї мети. Наприклад, людина, якою рухає грошова мотивація, за різних обставин і в різних ситуаціях поводитиметься відповідно до цієї домінанти. Будь-яку можливість і поставлені завдання вона розглядатиме з погляду заробляння грошей [13].

К.Є. Ігошев вказує, що мотивація є ширшим поняттям, ніж мотив, і виділяє такі основні компоненти мотивації як: початкові спонукальні моменти людської активності (психологічна мобілізованість та готовність людини до здійснення певних дій); фактори, що спрямовують, регулюють і підтримують ці дії або змінюють їх вихідну спрямованість [18].

В.Д. Філімонов вважає, що мотивація – це процес визначення особистістю характеру та спрямованості поведінки, процес формування його мотиву. Мотив є результатом цього процесу [27].

Тож, мотив і мотивацію слід розглядати як два взаємопов'язані, але не тотожні поняття, що визначають спрямованість, організованість, активність та стійкість людської поведінки.

1.2. Характеристика мотивації досягнення успіху та її місце у структурі особистості

Мотивація є одним із основних понять, що використовуються для пояснення рушійних сил поведінки людини. Цей конструкт є фундаментальним як у вітчизняній, так і в зарубіжній психології. Існує множинність розуміння сутності та структури проблеми мотивації, що пояснює її складність та багатоаспектність. Розглянемо думки вітчизняних та зарубіжних учених, які досліджували дане поняття.

Одними з перших дослідників мотивації досягнення були Д. Аткинсон та Д. МакКлелланд. Вони визначали мотивацію досягнення через співвіднесення із критерієм якості діяльності. Було представлено, що мотивація досягнення більш характерна представникам середнього класу, ніж нижчого та вищого. Краще справлялися із завданнями ті люди, які були мотивовані на успіх. У класичному розумінні мотивації досягнення Д. Аткинсоном, людина ставить собі середньо-складні цілі, і таким чином досягає успіху [22].

З.Фрейд пояснював мотиваційні тенденції як метод відновлення порушеної рівноваги. Таким чином, для Фрейда мотивація була станом напруженості, що веде до пошуку рівноваги [29].

У працях Е.Джеймса та К.Ланге мотивація подавалася в якості збудження. Ці вчені виявили залежність прояву емоцій та мотивації поведінки від того, як людський організм реагує на зовнішні стимули. Показана гіпотеза представляла первинними тілесні зміни, а вторинною – суб'єктивну реакцію людини у вигляді радості, смутку, захоплення, страху та інших емоцій [38].

Психологи-біхевіористи досліджували як люди навчаються мотиваціям і як внутрішні потяги (драйви) та зовнішні цілі взаємодіють із навчанням, що й визначає ту чи іншу поведінку. Внаслідок цього виникли три основні концепції, що пояснюють поведінку: концепція «драйву», навчання мотивацій та спонукання.

Основним положенням концепції «навчання мотивації» є те, що здатність навчатися розвивається завдяки трьом технікам. Перша техніка – класична. У її

інтерпретації нейтральні стимули отримують можливість виявляти реакцію внаслідок «спарювання» з іншим стимулом, який виявляє саме цю реакцію. Класична інтерпретація може бути використана для вирішення проблем, пов'язаних з різноманітними психозами та розладами, оскільки, на думку Д.Уотсона, багато реакцій людини є наслідком поєднання пар подій. Друга техніка – інструментальна. При такому навчанні реакція є наслідком очікування будь-якої події, у якої ймовірність здійснення може змінюватися під дією цієї реакції, наприклад, реакція на очікуваний страх. Третя – навчання через спостереження. Ця техніка заснована на спостереженні за успіхами чи помилками інших людей. Цей вид навчання є основним для надбання навичок агресивного, сексуального та інших соціально-важливих видів поведінки [26].

З когнітивних підходів найпопулярнішою у дослідженні мотивації вважалася теорія когнітивного дисонансу, запропонована Л.Фестингером. Згідно з даною теорією люди намагаються привести у відповідність їхню поведінку, вірування, прагнення, і у зв'язку з тим, що вони ніколи не можуть бути узгоджені, відбувається когнітивний дисонанс. У деяких когнітивних дослідженнях показано, що потреба людини бути керованою та самодостатньою є умовою мотивації [18].

Мотивація досягнення спрямована на краще виконання будь-якого виду діяльності, яка спрямована на досягнення будь-якого результату, до якого може застосовуватися критерій успішності. Вона проявляється у прагненні людини докладати стільки зусиль, скільки потрібно для досягнення кращих результатів у діяльності, що є необхідною і значимою для неї.

Найбільше значення мотивація досягнення має щодо успішності діяльності, спрямованої на результат, наприклад, навчальної і професійної. Результат цієї діяльності, на думку К.Хекхаузена, має бути відчутним, оцінюваним якісно та кількісно, сама діяльність має бути для людини бажаною, і результат отриманий нею самою [5].

Розглянемо місце мотивації досягнення у структурі особистості. Воно представляється когнітивним та атрибутивним підходами. Когнітивний підхід ґрунтується на положенні, яке було виділено Р.Стенбергом, про те, що роль мотивації у досягненні успіху не менша, ніж розумових здібностей у будь-якому навколишньому середовищі. За допомогою експериментів показано, що вплив на результат діяльності, що надається уявленнями про здібності та зусилля, перевищує вплив, який надається актуальними здібностями людини. Б. Коллінзом було показано, що віра у власні здібності впливає на підвищення ефективності та позитивного ставлення до математичної діяльності більше, ніж реальні здібності індивіда [7].

В атрибутивному підході увага загострюється на осмисленні людьми того, що відбувається з ними, а саме на поясненні речей, що спостерігаються і переживаються. Частиною процесу мотивації є когнітивне пояснення причин, що робить вирішальний вплив на поведінку. Теоретичні підходи атрибуції покладаються на роботи Ф.Хайдера, у яких вивчається сприйняття у міжособистісних відносинах.

Хайдер поділяв каузальний і феноменальний опис сприйманого. До каузального опису відносяться бажання, емоційні стани, мотивація того, що сприймається, а феноменальний охоплює те, що сприймається, безпосередньо. У своїх експериментах Хайдер і Зіммель довели, що люди можуть наділяти причинністю навіть неживі предмети. При каузальному описі особливу роль можуть грати деталі ситуації, що сприймається.

В атрибутивній теорії вивчається зв'язок причини з поведінкою та вчинення суджень людей про чийсь поведінку. Головним у визначенні майбутньої мотивації досягнення є зв'язки із труднощами завдання, здібностями, зусиллями, успіхом та іншими атрибутами. Атрибути, описані раніше, для наочності представляються в тривимірному просторі, який описується такими параметрами як стабільність, керованість та позиція. Стабільність визначає можливість впливу причину успіху чи невдачі. Керованість свідчить про те, наскільки великий вплив суб'єкта на перебіг

подій. Позиція відображає внутрішній чи зовнішній характер причини, що викликала успіх чи невдачу [13].

У 1960-х років Д.Роттер запропонував концепцію внутрішнього та зовнішнього контролю підкріплення, що стала важливим доповненням теорії атрибуції. Деякі люди вважають, що те, що відбувається з ними, детермінується зовнішніми факторами, інші люди відводять головну роль власним зусиллям і здібностям. Ця установка була названа Роттером локусом контролю. Локус контролю відбиває ступінь активності, незалежності, самостійності суб'єкта під час досягнення своїх цілей. Виділяють два типи локусу контролю: інтернальний та екстернальний. Схильність до інтернального типу контролю робить людей впевненішими у собі, до екстернального – невпевненими, тривожними, такими, що прагнуть відкласти свої наміри на невизначені терміни.

Механізм мотивації досягнення, на думку Дж. Аткинсона, є здатністю переживати гордість за досягнуте. Актуалізація цього механізму відбувається у ситуації, у якій опинилася особистість. Людиною обирається мета, що відповідає рівню її домагань, визначається стратегія реалізації мети, виконуються відповідні дії. Вплив результату на самооцінку може бути як позитивним, так і негативним [5].

Вітчизняна психологія розглядає активність людей у мотивації досягнення як цілеспрямовану діяльність, а не процес вибору. Діяльність особистості здійснюється у системі соціальних відносин при взаємодії з людьми. Л.С. Виготський, О.М. Леонтьєв, Б.С. Братусь, І.О. Васильєв, Ф.Є. Василюк, Б.В. Зейгарник, В.А. Іванніков.

О.М. Леонтьєвим було висунуто теоретичні положення про мотивацію, засновані на результатах експериментальних досліджень. Вчений висунув гіпотезу про можливість переходу мотиваційних утворень одна в одну. О.М. Леонтьєв поділяє мотивацію на два типи: первинну та вторинну. Під первинною мотивацією вчений розуміє потребу, драйв і потяг, під вторинною – мотив. Леонтьєв вважає, що виникнення мотиву можливе лише на рівні особистості, тому що поки у людини не

сформована особистість, їй властива лише первинна мотивація. Мотиви поділяються на знані та реально діючі. Перші надають значного впливу регуляції діяльності.

О.М. Леонтьєв та В.Г. Авсеєв розглядають єдність змістовно-сислової та динамічної сторін мотивації як основний методологічний принцип дослідження мотивації діяльності у вітчизняній психології. У вигляді змістовної сторони мотивації виступають спонукання, їхня ієрархія, проявом якої є потреби індивіда [8].

Т.В. Гордєєва виділяє чотири блоки у складі системної моделі процесу діяльності мотивації досягнення:

1. Ціннісно-цільовий, який представляє систему цінностей, цілей та мотивів.
2. Когнітивний, до якого включені уявлення про результати діяльності та контрольованого процесу.
3. Емоційний, що включає переживання, задоволення від докладених зусиль.
4. Поведінковий, який включає вибір складності завдань та ступінь наполегливості при їх вирішенні [13].

На наш погляд, значну роль у житті людини грає соціум і мотивацію досягнення неможливо розглядати у відриві від соціального життя індивіда. Тому більш переконливою нам видається позиція вітчизняної психологічної школи, що розглядає людину як частину суспільства і перебуває в системі складних соціальних відносин, що впливають на його діяльність.

1.3. Мотивація досягнення успіху в юнацькому віці

Юнацький вік – це певний етап у житті людини, що триває від 15-18 (рання юність) та від 18-23 (пізня юність) років. Саме в цей період людина визначає свій подальший шлях у житті та ставить певні цілі та завдання на майбутнє.

У період юності людина починає формувати свої професійні потреби, будувати життєві плани та суспільну активність. У цьому віці особистість починає знаходити впевненість у правильності свого вибору шляху життя.

Юнацький вік також має велику схильність до прагнення нових знань і досвіду, бажання бути самостійним і незалежним від батьків. У цей період життя молоді люди починають шукати своє місце у житті, свою роль у суспільстві, свою ідентичність. В цілому, юнацький вік – це період великих змін, викликів та можливостей. Він допомагає молодим людям стати самостійними у своєму житті, формує їхню особистість і задає напрямок їхнього майбутнього розвитку.

Розвиток мотивації досягнення успіхів у юності слід розглядати як зміну її внутрішніх елементів, яка може виявлятися в тому, що інтерес до одного роду занять вищий, ніж до іншого. У юнацькому віці відбувається зміна внутрішніх потреб у досягненні успіху.

Мотивація у юнацькому віці обумовлена спрямованістю старшокласників на своє майбутнє. Це виявляється у пошуку свого життєвого шляху та професії, що стає мотиваційним ядром цього періоду, який визначає подальшу діяльність та відносини із соціумом [17].

Учні старших класів пізнають світ навколо себе та створюють про нього свою, індивідуальну, точку зору, тому що у них існує потреба у формуванні свого світогляду, системи цінностей, поглядів на життя чи ставлення до конкретних життєвих ситуацій, а також вони намагаються самостійно розпочати вирішувати свої проблеми. Тому прийняті рішення і сформовані у процесі мотиви набувають все більшої соціальної позиції.

У юнацькому віці змінюється провідний мотив діяльності особистості. Якщо у підлітковому віці таким мотивом було самоствердження, тобто, однією з особливостей мотивації поведінки підлітків були «установки», тобто судження, які переважно не збігаються з дорослими (наприклад, осуд тих, хто не дає списувати на контрольній, зневажливе ставлення до тих учнів, які не своєю працею намагаються заробити відмінну оцінку), то у період ранньої юності провідним мотивом стає підготовка до вступу до закладу вищої освіти. Багато випускників шкіл мають чіткий сформований план дій, головною метою наприкінці їх навчання у школі стає набуття знань, які допоможуть у подальшому вступі [33].

На даному віковому етапі мотивація особистості полягає в тому, щоб гідно скласти іспити після закінчення школи, вступити до закладу вищої освіти і випуститися з нього фахівцем у тій галузі, яку обрала людина, щоб у майбутньому влаштуватися на гідну роботу і жити тим життям, яке вона уявляла колись у дитинстві.

І.П. Ільїн у своїй книзі говорив: «Важливо, що в мотивах підлітків міститься аргументація та передбачення наслідків прийнятого рішення, що свідчить про значно більш повне усвідомлення процесу мотивації та структури мотиву, а також про велику участь у формуванні мотиву Лока «внутрішнього фільтра». Це знижує імпульсивність дій та вчинків підлітків, особливо старших» [13].

Вміння виконувати самоаналіз власних здібностей значною мірою впливає на мотивацію вчення. Отже, від цього починають виявлятися пізнавальні інтереси та позитивна динаміка мотивації. Л.І. Божович розмірковувала на дану тему: «Мотиви навчання у старших школярів суттєво відрізняються від таких у підлітків у зв'язку з наміченою професійною діяльністю. Якщо підлітки обирають професію, яка відповідає улюбленому предмету, то старшокласники особливо починають цікавитися тими предметами, які їм знадобляться для підготовки до обраної професії. Якщо перші дивляться на майбутнє з позицій сьогодення, то другі дивляться на сьогодення з позицій майбутнього» [15].

Р.С. Вайсман провів дослідження розвитку мотивів творчого та нетворчого професійного досягнення у студентів за чотири роки навчання у закладі вищої освіти з першого по четвертий курси. Ним було виявлено, що процес розвитку мотивації у юнацькому віці відбувається повільніше, ніж у дитячому віці.

Дослідник пише, що за час навчання у закладі вищої освіти у студентів змінилася не тільки величина виділених мотивів, а й сила загальної «потреби досягнення» і, ґрунтуючись на думці Д. Маккелланда, що в особливих умовах зрушення у величині «потреби досягнення» можна отримати і у дорослих піддослідних, Р.С. Вайсман дійшов висновку, що «цілком ймовірно, що процес навчання у закладі вищої освіти якраз і є цими «особливими умовами».

З соціально-психологічної точки зору, продовжує дослідник, колектив навчального закладу (науковий колектив) є для більшості вивчених нами студентів свого роду референтною групою, стати членами якої вони прагнули, вступаючи до закладу. Творчий успіх є однією з основних цінностей, що поділяються членами цього колективу, і саме у прагненні до творчого досягнення виявились найістотніші зрушення у мотивації студентів [23].

Виходячи з цього, можна сформулювати гіпотезу, що стосується однієї з основних умов розвитку мотиваційної сфери людини у юнацькому віці. Ця умова полягає в тому, що людина на тривалий період стає членом нової та референтної для неї соціальної групи. У процесі засвоєння цінностей, норм та переконань нової соціальної групи якраз і відбувається розвиток, перетворення її мотиваційної сфери.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ I

Мотивація є регулюючим і спрямовуючим процесом вибору між різними можливими діями, системою спонукальних причин до теоретичної та практичної діяльності. Це суб'єктивно забарвлений стан, що виникає на основі активізації мозкових структур, які спонукають людину вчиняти дії, спрямовані на задоволення своїх потреб.

Мотив на відміну від мотивації – це те, що властиве самому суб'єкту поведінки, є його стійкою особистісною властивістю, що зсередини спонукає людину до дій. Варто додати, що крім спонукання людини до діяльності, мотив також визначає, що необхідно зробити і як буде здійснено цю дію.

Мотив і мотивацію слід розглядати як два взаємопов'язані, але не тотожні поняття, що визначають спрямованість, організованість, активність та стійкість людської поведінки.

Юнацький вік є періодом визначення життєвих планів, формування системи цінностей, світогляду, переконань, ідеалів, сенсу життя, та загалом – професійного, особистісного та життєвого самовизначення. Як правило, після закінчення школи юнаки та дівчата вступають до вузу, коледжу або йдуть працювати. На тривалий час вони стають членами нової референтної для них соціальної групи. У процесі засвоєння цінностей, норм і переконань нової групи відбувається розвиток та перетворення уявлень про себе, потреби у досягненнях та всієї мотиваційної сфери в цілому.

У юнацькому віці змінюється провідний мотив діяльності особистості. Якщо у підлітковому віці таким мотивом було самоствердження, тобто, однією з особливостей мотивації поведінки підлітків були «установки», тобто судження, які переважно не збігаються з дорослими (наприклад, осуд тих, хто не дає списувати на контрольній, зневажливе ставлення до тих учнів, які не своєю працею намагаються заробити відмінну оцінку), то у період ранньої юності провідним мотивом стає підготовка до вступу до закладу вищої освіти. Багато випускників шкіл мають чіткий

сформований план дій, головною метою наприкінці їх навчання у школі стає набуття знань, які допоможуть у подальшому вступі.

Мотивація у юнацькому віці обумовлена спрямованістю старшокласників на своє майбутнє. Це виявляється у пошуку свого життєвого шляху та професії, що стає мотиваційним ядром цього періоду, який визначає подальшу діяльність та відносини із соціумом.

На даному віковому етапі мотивація особистості полягає в тому, щоб гідно скласти іспити після закінчення школи, вступити до закладу вищої освіти і випуститися з нього фахівцем у тій галузі, яку обрала людина, щоб у майбутньому влаштуватися на гідну роботу і жити тим життям, яке вона уявляла колись у дитинстві.

РОЗДІЛ II. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ПРОЯВУ МОТИВАЦІЇ ДОСЯГНЕННЯ УСПІХУ В ЮНАЦЬКОМУ ВІЦІ

2.1. Характеристика вибірки та методичний інструментарій

Для виявлення особливостей мотивації досягнення успіху у респондентів раннього юнацького віку було проведено емпіричне дослідження на базі навчально-виховного комплексу №57 «Загальноосвітній навчальний заклад I ступеня – гімназія» Дніпровської міської ради.

У дослідженні взяли участь 52 випробуваних віком 16-18 років.

У якості психодіагностичного інструментарію були обрані наступні методики та методи:

1. Методика Т. Елерса «Мотивація до успіху».

Даний опитувальник складається із 41 твердження, на які випробуваним пропонується відповісти «так» чи «ні». Для обробки отриманих результатів було використано інтерпретацію, запропоновану автором цієї методики.

Підсумковий показник досягається підсумовуванням набраних балів. Чим більше балів, тим сильніше виражена мотивація до досягнення успіху. При сумі балів від 1 до 10 у випробуваного низька мотивація до досягненню успіху, при сумі балів від 11 до 16 у випробуваного середня мотивація до досягнення успіху, від 17 до 20 – висока мотивація до досягнення успіху, а при сумі балів більше 21 у випробуваного занадто високий рівень мотивації для досягнення успіху.

Дослідження вчених за даною методикою показали, що у людей, які помірковано та сильно орієнтовані на успіх, переважає середній рівень ризику. Ті ж, хто боїться невдач, мають малий або, навпаки, дуже великий рівень ризику. Чим вище мотивація людини до успіху (досягнення мети), тим нижча готовність до ризику. При цьому мотивація до успіху впливає і на надію на успіх: при сильній мотивації до успіху надії на успіх зазвичай скромніші, ніж за слабкої мотивації до успіху.

До того ж людям, мотивованим на успіх і тим, які мають великі надії на нього, властиво уникати високого ризику. Ті, хто сильно мотивований на успіх і має високу готовність до ризику, рідше потрапляють у нещасні випадки, ніж ті, що мають високу готовність до ризику, але високу мотивацію до уникнення невдач (захист). І навпаки, коли людина має високу мотивацію до уникнення невдач (захист), це перешкоджає мотиву до успіху – досягненню мети [26].

2. Методика Т. Елерса «Мотивація до уникнення невдач».

Даний опитувальник складається з 30 рядків, у кожному з яких записано по 3 слова. Випробовуваному необхідно вибрати в кожному рядку одне слово, яке найточніше його характеризує.

Для обробки отриманих результатів була використана інтерпретація, запропонована автором даної методики. Підсумковий показник досягається шляхом підсумовування набраних балів. Чим більше набрано балів, тим більше виражена мотивація до уникнення невдач. При сумі балів від 2 до 10 у випробуваного низька мотивація до уникнення невдач. При сумі балів від 11 до 16 у випробуваного середній рівень мотивації до уникнення невдач. При сумі балів від 17 до 20 у випробуваного високий рівень мотивації до уникнення невдач. При сумі балів більше 21 у випробуваного занадто високий рівень мотивації до уникнення невдач.

Дослідження Д. Мак-Клемава показали, що люди з високим рівнем захисту, тобто страхом перед нещасними випадками, частіше потрапляють у подібні неприємності, ніж ті, що мають високу мотивацію успіху. Дослідження показали також, що у людей, які бояться невдач (високий рівень захисту), переважає малий або, навпаки, надмірно великий ризик, де невдача не загрожує престижу.

Німецький вчений Ф. Буркард стверджує, що установка на захисну поведінку у роботі залежить від трьох факторів:

- ступеня передбачуваного ризику;
- переважаючої мотивації;

— досвіду невдач на роботі.

Підсилюють 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 при ризикованій поведінці, навпаки, послаблює установку на захист, тобто мотивацію до уникнення невдач [26].

3. Методика А. Мехрабіана «Тест мотивації досягнення» (в модифікації М.Ш. Магомед-Емінова).

Методика являє собою опитувальник, який має чоловічу та жіночу форму. Випробуваням пропонуються твердження, які визначають ставлення людини до різних життєвих ситуацій. Випробовуваний повинен оцінити ступінь своєї згоди або незгоди з кожним із наведених тверджень за шкалою від +3 (у разі повного згоди) до -3 (у разі незгоди).

Для обробки отриманих результатів використовувалася сумарна шкала, запропонована автором методики. Підсумковий показник досягається підсумовуванням набраних балів. При сумі балів у випробуваного в інтервалі від 165 до 210 робиться висновок про домінування мотивації для досягнення успіху. При сумі балів у випробуваного в інтервалі від 76 до 164 робиться висновок про домінування мотивації до уникнення невдач. При сумі балів у випробуваного у інтервалі від 30 до 75, не можна зробити висновок про домінування мотивації досягнення успіху чи уникнення невдач.

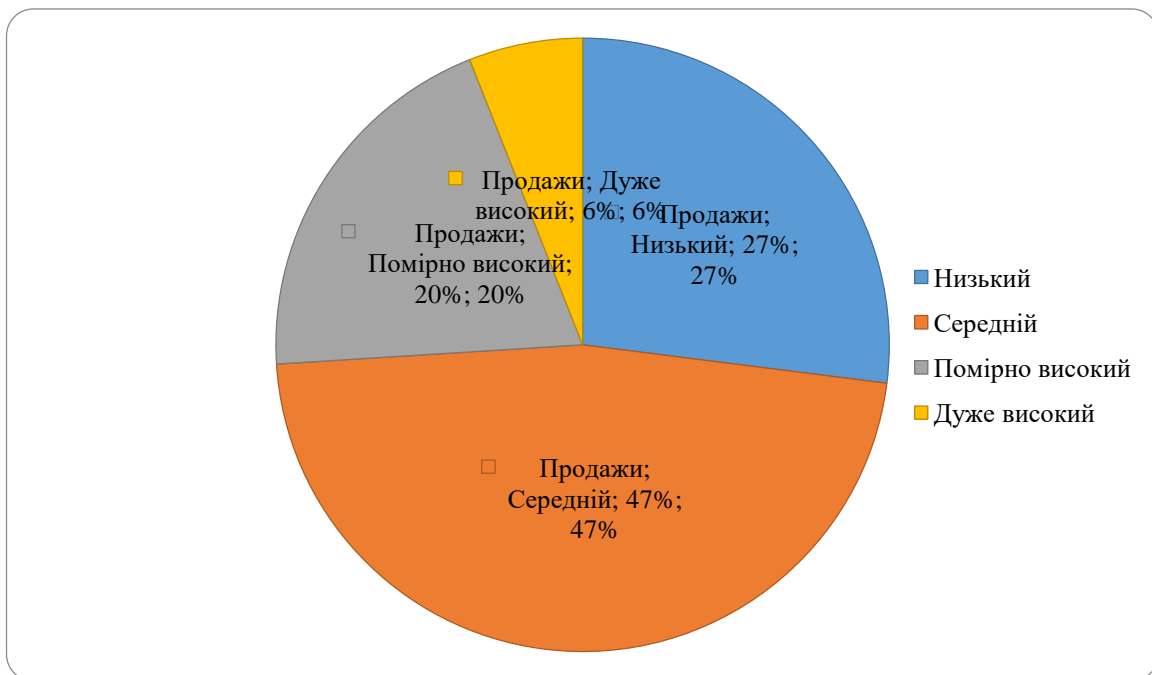
На підставі результатів опитувальника можна судити про загальну життєву стратегію людини – долати перешкоди і прагнути до важкодосяжних цілей або цінувати вже досягнуте і не прагнути вище внаслідок боязні невдачі. За домінуючим мотивом можна робити висновки про життєві та кар'єрні прагнення людини, прогнозувати її реакції і поведінку в тих чи інших ситуаціях [26].

2.2. Аналіз та інтерпретація результатів дослідження

Метою першої методики з психодіагностичного інструментарію, опитувальника Т. Елерса «Мотивація до успіху», було проведення оцінки сили прагнення випробуваних до успіху, досягнення їхньої мети, визначення рівню мотивації досягнення успіху.

Результати відповідей респондентів на питання даної методики дозволили констатувати наявність наступних даних:

Мал. 2.2.1. Результати випробуваних за методикою Т. Елерса «Мотивація до успіху»



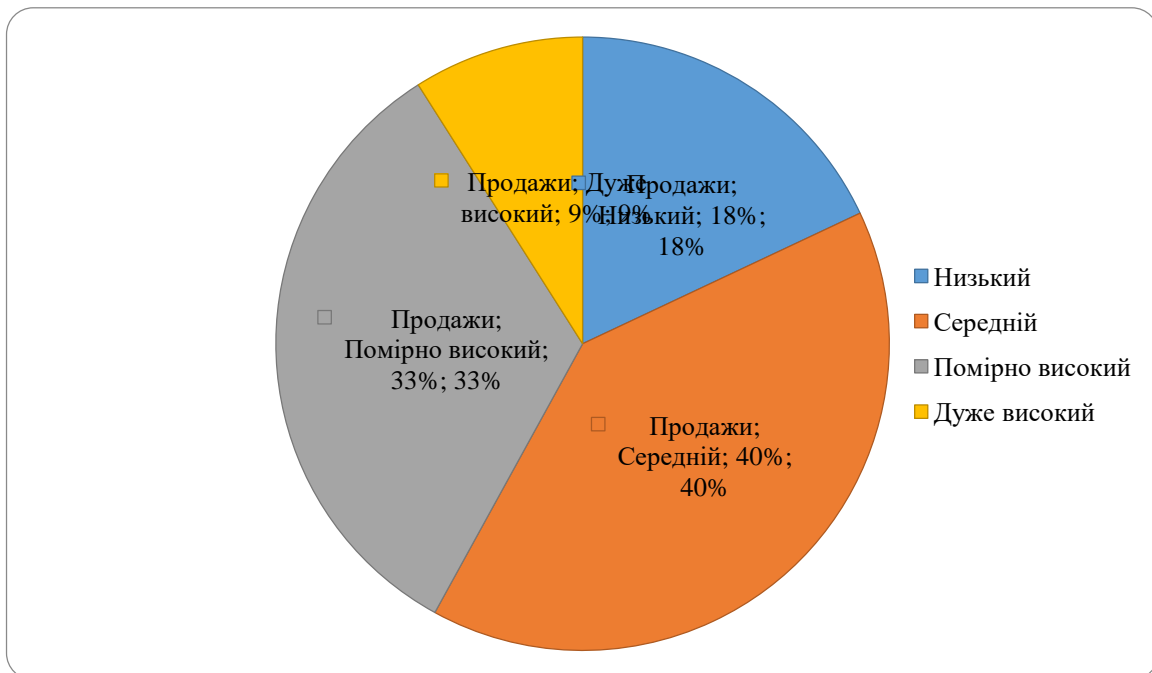
Згідно з отриманими даними, у 27% випробуваних наявний низький рівень мотивації досягнення успіху, у 47% випробуваних – середній рівень мотивації досягнення успіху, у 20% випробуваних – помірно високий рівень мотивації досягнення успіху, у 6% – занадто високий рівень мотивації досягнення успіху. У респондентів переважає середній рівень мотивації, що відображає їх бажання перевірити свої вміння та здібності в діяльності.

Друга методика з психодіагностичного інструментарію, опитувальник Т. Елерса «Мотивація до уникнення невдач», дозволила провести оцінку сили прагнення

випробуваних до уникнення невдач та захисту. Вивчення цього мотиву було необхідним для нашого дослідження, оскільки мотивація уникнення невдач зазвичай перешкоджає досягненню високих результатів у діяльності людини.

Тож, діагностика випробуваних за даною методикою показала наступні результати:

Мал. 2.2.2. Результати випробування за методикою Т. Елерса «Мотивація до уникнення невдач»



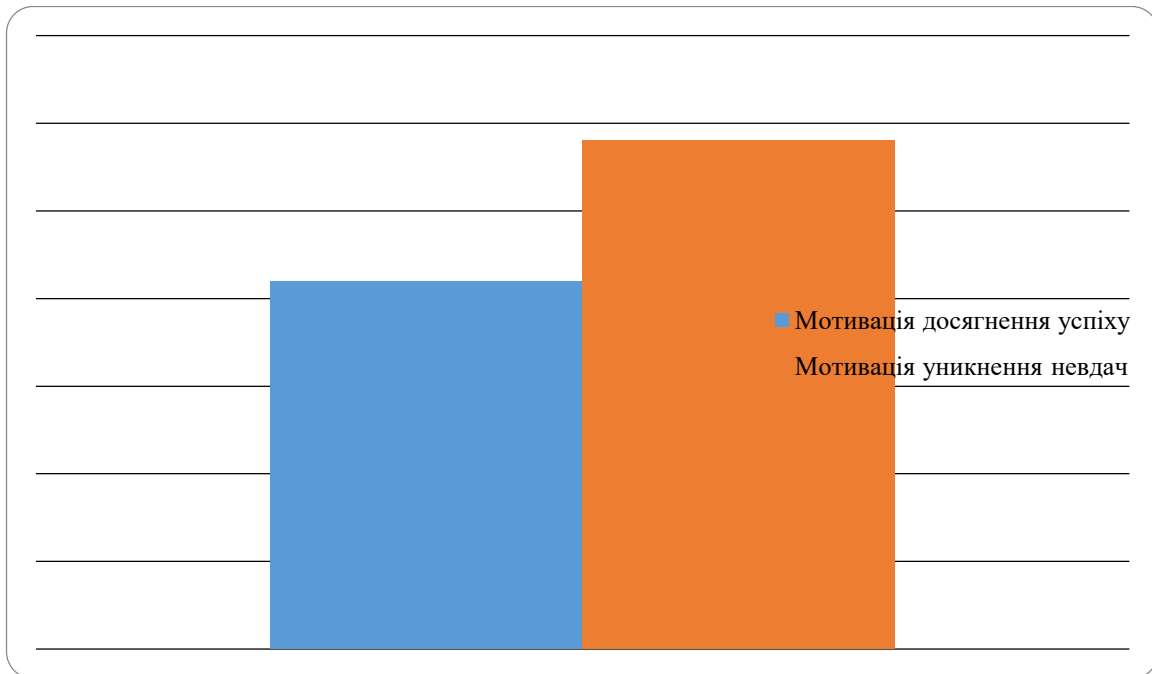
Згідно з отриманими даними, у 18% випробуваних переважає низький рівень мотивації уникнення невдач, у 40% випробуваних – середній рівень мотивації уникнення невдач, у 33% випробуваних – помірно високий рівень уникнення невдач, у 9% – дуже високий рівень мотивації уникнення невдач. У респондентів переважає середній рівень мотивації уникнення невдач, близько 40% прагнуть уникати змагальних ситуацій через побоювання можливої невдачі.

Остання методика з психодіагностичного інструментарію, опитувальник методикою А. Мехрабіана «Тест мотивації досягнення» (в модифікації М.Ш. Магомед-Емінова), дозволила діагностувати два узагальнені стійкі мотиви

особистості: до досягнення успіху та уникнення невдач. Дана методика допомогла оцінити, який із мотивів домінує у респондентів.

Тож, діагностика за даним опитувальником дала можливість визначити наступні переважаючі типи мотивації у випробуваних:

Мал. 2.2.3. Результати випробуваних за методикою А. Мехрабіана «Тест мотивації досягнення»



Згідно з отриманими даними, у 58% випробуваних переважає мотивація уникнення невдач, а у 42% випробуваних переважає мотивація досягнення успіху. Дані результати можуть свідчити про те, що значна частина піддослідних намагається уникати ситуацій, де є ризик зазнати невдачі.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ II

Проведення емпіричного дослідження, представленого в цьому розділі, дає можливість зробити наступні висновки:

1. Згідно з отриманими даними за методикою Т. Елерса «Мотивація до успіху», у 27% випробуваних наявний низький рівень мотивації досягнення успіху, у 47% випробуваних – середній рівень мотивації досягнення успіху, у 20% випробуваних – помірно високий рівень мотивації досягнення успіху, у 6% – занадто високий рівень мотивації досягнення успіху. У респондентів переважає середній рівень мотивації, що відображає їх бажання перевірити свої вміння та здібності в діяльності.
2. Згідно з отриманими даними за методикою Т. Елерса «Мотивація до уникнення невдач», у 18% випробуваних переважає низький рівень мотивації уникнення невдач, у 40% випробуваних – середній рівень мотивації уникнення невдач, у 33% випробуваних – помірно високий рівень уникнення невдач, у 9% – дуже високий рівень мотивації уникнення невдач. У респондентів переважає середній рівень мотивації уникнення невдач, близько 40% прагнуть уникати змагальних ситуацій через побоювання можливої невдачі.
3. Згідно з отриманими даними за методикою А. Мехрабіана «Тест мотивації досягнення» (в модифікації М.Ш. Магомед-Емінова), у 58% випробуваних переважає мотивація уникнення невдач, а у 42% випробуваних переважає мотивація досягнення успіху. Дані результати можуть свідчити про те, що значна частина піддослідних намагається уникати ситуацій, де є ризик зазнати невдачі.

Застосування комплексу діагностичних методик показало, що для значної частини респондентів характерне переважання мотивації до уникнення невдач, страх перед можливою невдачею, уникнення змагальних ситуацій. Потреба у досягненні успіху у більшості випробуваних знаходиться на середньому рівні.

РОЗДІЛ III. МЕТОДИ І ЗАСОБИ ФОРМУВАННЯ ТА КОРЕКЦІЇ МОТИВАЦІЇ ДОСЯГНЕННЯ УСПІХУ

3.1. Методи і засоби формування мотивації досягнення успіху в юнацькому віці

С.Х. Хурум зазначає, що одним із найефективніших методичних прийомів формування мотивації досягнення успіху в юнацькому віці є вплив на мотиваційну сферу. Під цим вчений розуміє розвиток прагнення у юнаків покращити свої результати і перевершити досягнутий рівень.

Мотивація досягнення успіху в юнацькому віці характеризується спрямованістю людини на досягнення високих результатів виходячи з своїх зусиль і пов'язана з такими позитивними емоційними переживаннями суб'єкта, як радість і надія. Прагнення до успіху є мотивом, що спонукає і спрямовує діяльність, у той час як уникнення невдач її гальмує.

Важливим фактором, що впливає на формування мотивації досягнення успіху у юнаків, є емоції та почуття. Вони визначають силу та модальність мотиву. З цього випливає, що для отримання сильної мотивації необхідно, щоб діяльність супроводжувалася позитивними емоціями. Сприятливі формуванню мотивації досягнення успіху, наприклад у навчанні, можуть оптимістичний настрій педагога, доброзичливий та спокійний тон спілкування, прояв поваги до внутрішнього світу людини [25].

При визначенні мотивації важливим є те, чи очікує людина на успіх чи невдачу. Якщо вона вірить, що результат буде значним і цінним, це підвищить її мотивацію, інакше – навпаки знизить.

Одним із способів впливу на мотивацію у юнацькому віці є проведення роботи з усвідомлення мотивів. Необхідно розкрити особистості ті цілі та ідеали, які необхідно сформулювати. Таким чином, вони поступово будуть прийняті і стануть внутрішніми замість тих, що розуміються зовні.

Іншим способом є вплив через діяльність за умови активної діяльності самого юнака. Для успішного формування мотивації досягнення успіху діяльність має бути

спрямована на досягнення певного результату, який може бути оцінений за певним стандартом, у процесі діяльності юнак повинен сам докладати зусиль для досягнення мети, а сам процес та результат мають супроводжуватись емоційними переживаннями з боку юнака.

Також зростанню мотивації досягнення успіху можуть сприяти такі прийоми як постановка привабливої мети, оціночна діяльність, групова діяльність та незвичайні форми навчання [13].

Важливу роль у формуванні даної мотивації грає також складність завдань. Вибір завдань середньої чи трохи підвищеної складності позитивно позначається на розвитку мотивації досягнення успіху, на відміну від вибору занадто легких чи занадто складних завдань.

Необхідно надавати юнакам свободу вибору та формувати у них стратегію вибору завдань середньої складності. Необхідно сформувати у них розуміння, що успіх чи невдача є результатом того, наскільки багато зусиль було докладено задля досягнення мети.

Позитивну роль для формування мотивації досягнення успіху грає доброзичлива обстановка, атмосфера співробітництва та взаємної поваги. Людина не повинна відчувати страх перед невдачею і боятися критики. Створення ситуації успіху може сприяти розвитку мотивації досягнення успіху. Потрапивши в ситуацію успіху, людина відчуває позитивні емоції, у неї зростає впевненість у власних силах і з'являється бажання знову опинитися у ситуації успіху.

Врахування індивідуальних здібностей юнаків також є важливим при формуванні мотивації до досягнення успіху. До кожної людини потрібен індивідуальний підхід для максимальної ефективності розвитку даної мотивації [5].

Вивчення методів та засобів формування мотивації досягнення успіху в юнацькому віці дозволяє зробити такі висновки:

1. Емоції мають значний вплив на формування мотивації досягнення успіху у юнаків.

2. Юнакам має надаватися свобода вибору, так як це сприяє більш відповідальному ставленню до діяльності.
3. Для розвитку мотивації досягнення успіху необхідно, щоб діяльність була цікавою для людини.
4. Доброзичлива обстановка та атмосфера співробітництва знижують страх зазнати невдачі та стимулюють людину до діяльності.
5. Створення ситуації успіху сприяє підвищенню мотивації досягнення успіху.

3.2. Психокорекційна програма з формування мотивації досягнення успіху

Процес розвитку мотивації досягнення успіху пов'язаний з необхідністю оптимізації процесів особистісного становлення особистості, надання їй кваліфікованої допомоги у розвитку активної життєвої позиції, навчання навичкам та практичному використанню знань про мотивацію досягнення успіху, умінь застосовувати їх у реальних життєвих ситуаціях та в різних галузях діяльності.

Мета програми: формування мотивації досягнення успіху в юнацькому віці.

Завдання:

- підвищення рівня самооцінки учасників;
- прищеплення навичок самостійності;
- підвищення рівня соціалізації;
- активізація процесу самопізнання та самоактуалізації.

Обладнання: ноутбук чи комп'ютер, папір А4 для інтерактивних вправ, кольоровий папір, олівці, ручки, фломастери, ватман, стікери.

Види роботи: групові дискусії, міні-лекції, рольові ігри, ігри на фізичну взаємодію, робота в парах.

Хід роботи

№ етапу	Тема	Задачі	Структура заняття
Заняття 1. Орієнтовне.			
Мета: активізація та зближення учасників, встановлення продуктивного контакту тренера з групою.			
1	«Знайомство»	Знайомство з учасниками групи, виявлення рівня первинних взаємостосунків.	«Створення історій» «Мої інтереси» «Ти – мені, я – тобі»

2	Розвиток впевненості у собі	Розвинути вміння діяти адекватно та ефективно в різних ситуаціях, розвинути вміння виявляти сильні сторони своєї особистості та спиратися на них, ознайомитися з технікою формування позитивної самооцінки та готовності нести відповідальність за свої помилки.	«Фіксація 'Я'» «Як ви ставитеся до помилок» Тест «Перевірте впевненість в собі» Міні-лекція «Впевненість в собі»
3	Завершення заняття	Виконання рефлексії заняття та вправ для розслаблення, позбавлення напруги	«Повітряна кулька»
<p>Заняття 2. Цілі у житті та досягнення успіху</p> <p>Мета: сформувати вміння досягати життєвих цілей, навчитися наполегливості у досягненні успіху.</p>			
1	«Всі ми схожі»	Спонування бажання співпрацювати, зняття тривожності та невпевненості в собі.	«Привітання» «Поводир»
2	«Визнач свою життєву мету»	Сформувати вміння самостійно ставити перед собою цілі та визначати шляхи їх досягнення, допомогти кожному	«Постав собі мету» «Список цілей» «Мої ресурси»

		учаснику мотивувати себе на виконання бажаного, сформувати почуття власною значущості, підвищити самооцінку.	
3	«Будь наполегливим»	Формування наполегливості у досягненні цілей.	«Ідентифікація себе з генієм»
4	Завершення заняття	Виконання рефлексії заняття та вправ для розслаблення, позбавлення напруги	«Сім свічок»
Заняття 3. Подолання життєвих криз і труднощів.			
Мета: сформувати в учасників активну стратегію подолання труднощів.			
1	«Разом ми – сила»	Зняття внутрішньої напруги учасників, згуртування групи шляхом спільного та одночасного виконання вправ.	«Дві правди та одна брехня» «Монетка за твої думки»
2	Подолання життєвих криз	Допомогти кожному учаснику осмислити життєві кризи, відпрацювати установку з їхнього прийняття, розвинути емоційну стійкість.	Обговорення проблеми «Мої труднощі в самореалізації» Методика «Епітафія» Вправа «Передбачення, що виконуються самі»
3	Завершення заняття	Виконання рефлексії заняття та вправ для	«Абазур»

		розслаблення, позбавлення напруги	
Заняття 4. Заключне.			
Мета: закріпити отримані знання.			
1	Рефлексія всього, що відбувалось в рамках занять	Осмислення якісних змін, які відбулися з групою та окремими учасниками.	«Пиріг» «Два кораблі» «Нитка, що зв'язує»
2	Завершення курсу занять	Отримати зворотній зв'язок від групи.	

Слід зазначити, що дана програма з формування мотивації досягнення успіху в юнацькому віці не є єдиним способом роботи і необхідний комплексний вплив на розвиток мотивації досягнення не тільки психолога, а й батьків, однак вона може бути з успіхом використана в рамках діяльності практичних психологів.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ III

Мотивація досягнення успіху в юнацькому віці характеризується спрямованістю людини на досягнення високих результатів виходячи зі своїх зусиль і пов'язана з такими позитивними емоційними переживаннями суб'єкта, як радість і надія. Прагнення до успіху є мотивом, що спонукає і спрямовує діяльність, у той час як уникнення невдач її гальмує.

На формування мотивації досягнення успіху у юнаків впливають наступні фактори:

- емоції та почуття;
- доброзичливий та спокійний тон спілкування;
- прояв поваги до внутрішнього світу людини;
- очікування самої людини на успіх чи невдачу;
- постановка привабливої мети;
- оціночна діяльність;
- групова діяльність тощо.

Для корекції результатів, що були виявлені в ході проведеного емпіричного дослідження, було створено програму для респондентів, спрямовану на формування мотивації досягнення успіху в юнацькому віці, підвищення рівня самооцінки випробуваних, прищеплення навичок самостійності, підвищення рівня соціалізації та активізацію процесу самопізнання та самоактуалізації.

Дана програма не є єдиним способом роботи і необхідний комплексний вплив на розвиток мотивації досягнення не тільки психолога, а й батьків, однак вона може бути з успіхом використана в рамках діяльності практичних психологів.

ВИСНОВКИ

Мотивація є регулюючим і спрямовуючим процесом вибору між різними можливими діями, системою спонукальних причин до теоретичної та практичної діяльності. Це суб'єктивно забарвлений стан, що виникає на основі активізації мозкових структур, які спонукають людину вчиняти дії, спрямовані на задоволення своїх потреб.

Мотивація у юнацькому віці обумовлена спрямованістю старшокласників на своє майбутнє. Це виявляється у пошуку свого життєвого шляху та професії, що стає мотиваційним ядром цього періоду, який визначає подальшу діяльність та відносини із соціумом.

На даному віковому етапі мотивація особистості полягає в тому, щоб гідно скласти іспити після закінчення школи, вступити до закладу вищої освіти і випуститися з нього фахівцем у тій галузі, яку обрала людина, щоб у майбутньому влаштуватися на гідну роботу і жити тим життям, яке вона уявляла колись у дитинстві.

Мотивація досягнення успіху в юнацькому віці характеризується спрямованістю людини на досягнення високих результатів виходячи зі своїх зусиль і пов'язана з такими позитивними емоційними переживаннями суб'єкта, як радість і надія. Прагнення до успіху є мотивом, що спонукає і спрямовує діяльність, у той час як уникнення невдач її гальмує.

На формування мотивації досягнення успіху у юнаків впливають наступні фактори:

- емоції та почуття;
- доброзичливий та спокійний тон спілкування;
- прояв поваги до внутрішнього світу людини;
- очікування самої людини на успіх чи невдачу;
- постановка привабливої мети;

- оціночна діяльність;
- групова діяльність тощо.

Застосування комплексу діагностичних методик у емпіричній частині даної роботи показало, що для значної частини респондентів характерне переважання мотивації до уникнення невдач, страх перед можливою невдачею, уникнення змагальних ситуацій. Потреба у досягненні успіху у більшості випробуваних знаходиться на середньому рівні.

Для корекції результатів, що були виявлені в ході проведеного дослідження, було створено програму для респондентів, спрямовану на формування мотивації досягнення успіху в юнацькому віці, підвищення рівня самооцінки випробуваних, прищеплення навичок самостійності, підвищення рівня соціалізації та активізацію процесу самопізнання та самоактуалізації.

Дана програма не є єдиним способом роботи і необхідний комплексний вплив на розвиток мотивації досягнення не тільки психолога, а й батьків, однак вона може бути з успіхом використана в рамках діяльності практичних психологів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бессараб Н. Роль мотивації навчальної діяльності та її формування в студентів. *Освіта. Технікуми, коледжі*. 2011. № 2. С. 17-18.
2. Варій М.Й. Загальна психологія: підр. для студ. вищ. навч. закл., 3-тє вид. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 1007 с.
3. Васіл'єв В. Проектно-дослідницька технологія: розвиток мотивації. *Народна освіта*. 2012. № 9. С. 177-180.
4. Водолазька О.О. Самооцінка та мотивація досягнення як чинники професійного становлення майбутніх психологів. *Психологія. Наука і освіта*. 2015. № 10. С. 49-54.
5. Дербеньова А.Г. Усе про мотивацію. Харків: «Основа», 2012. 207 с.
6. Дніпрова О.А. Динаміка мотивації досягнення у студентів-психологів. *Вісник Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля. Серія «Педагогіка і психологія»*. 2014. № 1. С. 17–21.
7. Дороніна М.С. Управління мотивацією. Харків: ХНЕУ, 2006. 240 с.
8. Занюк С.С. Психологія мотивації: навч. посібник. Київ: Либідь, 2002. 304с.
9. Запорожан В.М., Нікогосян Л.Р., Аймедов К.В. Взаємозв'язок мотивації досягнень та успіхів у навчанні у студентів медичного факультету. *Медична освіта*. 2011. № 2. С. 108-113.
10. Зінченко С.В. Роль «Я-концепцій» в особистісному самовизначенні дорослих. *Європейський Союз – Україна: освіта дорослих: збірник матеріалів форуму до Міжнародних днів освіти дорослих в Україні*. 2015. С. 131-135.
11. Іванюк І.Я. Психологічні аспекти мотивації студента до навчання. *Проблеми педагогічних технологій: зб. наук. пр.* 2007. Вип. 1/4. С. 31-36.
12. Ільїн Є.П. Мотиви людини: теорія та методи вивчення. Київ: Вища школа, 2007. 292 с.
13. Канюк С.С. Психологія мотивації. Київ: Либідь, 2002. 284 с.

- 14.Кашекова О.П. Вплив вікових особливостей на формування мотивації успіху молоді. *Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського. Серія: Психологічні науки.* 2014. Вип. 2.13. С. 80-85.
- 15.Киричук О.В., Роменець В.А. Основи психології: підручник для студ. вищих навч. закл.б.вид., стер. Київ: Либідь, 2006. 632с.
- 16.Колчигіна А.В. Специфіка подолання негативних ситуацій у студентів із високою та низькою мотивацією досягнення в умовах навчальної діяльності. *Вісник Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди. Психологія.* Харків, 2011. Вип. 41. С. 90-98.
- 17.Кочарян О.С., Фролова Є.В., Павленко В.М. Структура мотивації навчальної діяльності студентів: навч. посіб. Харків: Нац. аерокосм. ун-т ім. М.Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут», 2011. 40 с.
- 18.Кроть В.І. Психологічні особливості мотивації досягнення успіху в юнацькому віці. *Всеукраїнська науково-практична конференція «Традиційні та інноваційні підходи у сфері сучасних педагогічних досліджень».* 2020. № 65.
- 19.Легенька Ю.В., Шукалюк Г.П. Дослідження зв'язку мотивації досягнення та самооцінки учнів ПТНЗ. *Сучасна освіта і наука в Україні: традиції та інновації ГО «ІОМП».* 2015. С.90–97.
- 20.Максименко С.Д. Загальна психологія. Київ, 2004. 272 с.
- 21.Максименко С.Д., Філоненко М.М. Основи наукових досліджень. Київ: НМУ, 2013. 80 с.
- 22.Назар Ю.О. Теоретико-психологічний аналіз особливостей процесу досягнення успішності у професійній діяльності особистості. *Науковий вісник Миколаївського державного університету імені В. О. Сухомлинського.* 2013. №10. С. 217-221.
- 23.Нікітіна І.В. Розвиток мотивації студентів. Практикум: навч. посіб. Київ: НУХТ, 2017. 326 с.

- 24.Пивоварчик І.М. Психологічні особливості мотивації досягнень (на прикладі спортсменок і психологинь юнацького віку). *Габітус*. 2020. Вип. 17. С. 109-115.
- 25.Подоляк Л.Г. Психологія вищої школи: навч. посіб. для магістрантів і аспірантів. Київ: ТОВ «Філ-студія», 2012. 320 с.
- 26.Подшивайлов Ф.М. Мотиваційна сфера особистості: діагностично-розвивальний путівник: методичні рекомендації. Інститут обдарованої дитини, 2015. 55 с.
- 27.Подшивайлов Ф.М. Мотивація досягнення та рівень розвитку інтелектуальних здібностей старшокласників. *Освіта та розвиток обдарованої особистості*. 2015. № 4. С. 42-46.
- 28.Прокопенко І.Ф. Психологія: підручник для студ. вищ. навч. закл. Харків: Фоліо, 2012. 863 с.
- 29.Прядко Н.О. Мотивація досягнення як детермінанта успіху в професійній діяльності особистості. *Вісник національного педагогічного університету імені Т.Г. Шевченка*. 2015. № 127. С. 177-180.
- 30.Рудь Г.В. Дослідження феномену прокрастинації в юнацькому віці. *Психологія: реальність і перспективи*. 2019. №12. С.190-196.
- 31.Седих К.В., Гончарова Н.О., Горбенко Ю.Л., Калюжна Ю.І. та ін. Психологія розвитку особистості у підлітковому та ранньому юнацькому віці. навч. посіб. для студентів вищих навчальних закладів. Полтава: Астрія, 2018. 342 с.
- 32.Семиченко В.А. Проблеми мотивації поведінки і діяльності людини. Модульний курс психології, 2004. 521 с. Збірник наукових праць: педагогічна освіта теорія і практик. URL: http://ped.kpnu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/12/8_2011.pdf#page=32 (дата звернення: 21.04.2024).
- 33.Сергеєнкова О.П. Вікова психологія: навч. посіб. Київ: «Центр учбової літератури», 2012. 346 с.
- 34.Сердюк Л.З. Діагностика спрямованості мотивації учіння студентів у ВНЗ. *Науковий вісник Миколаївського державного університету імені В.О.*

- Сухомлинського: збірник наукових праць* /за ред. С.Д. Максименка, Н.О. Євдокимової. Миколаїв: МНУ імені В.О. Сухомлинського, 2014. Вип. 2.12(103). С. 163-168.
- 35.Скрипченко О.В. Вікова та педагогічна психологія: навч. посіб. Київ: Каравела, 2014. 399 с.
- 36.Сочинський А. Ціннісно-мотиваційна сфера особистості в умовах кризи в юнацькому віці. *Актуальні проблеми психічного здоров'я: Збірник наукових праць [за матеріалами Всеукраїнської студентської інтернет-конференції. Житомирський державний університет імені Івана Франка]*. 2023. С. 85-87.
- 37.Спиця-Оріщенко Н. Психологічні особливості розвитку особистості в ранньому юнацькому віці. *Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського. Психологічні науки*. 2016. № 1. С. 198-201.
- 38.Філоненко Л.А. Моделювання процесу формування мотивації досягнення успіху в умовах системних суспільних змін: теоретичний та практичний аспекти. *Актуальні проблеми психології*. 2019. №18. С.326-345.
- 39.Хомуленко Т.Б., Балушок М.В. Особливості виникнення внутрішньо особистісного конфлікту в юнацькому віці. *Проблеми сучасної психології*. 2015. Вип. 27. С. 594–610.
40. Atkinson, J.M. An introduction to motivation. N.Y.: van Nostrand, 1964. 344 p.
41. DeCastella K., Byrne D., Covington M. Unmotivated or Motivated to Fail? A Cross-Cultural Study of Achievement Motivation, Fear of Failure, and Student Disengagement. *Journal of Educational Psychology*. 2013. Vol. 105. № 3. P. 861-880.
42. Deci E. L., Ryan R. M. The «what» and «why» of goal pursuits: Human needs and the self-determination of behavior. *Psychological Inquiry*. 2000. № 11. P. 227-268.

ДОДАТКИ

Додаток А

Методика Т. Елерса «Мотивація до успіху»

Інструкція до тесту: Вам буде запропоновано 41 питання, на кожне з яких дайте відповідь «так» чи «ні».

Текст опитувальника:

1. Коли є вибір між двома варіантами, його краще зробити швидше, ніж відкласти на певний час.
2. Я легко дратуюсь, коли помічаю, що не можу на всі 100% виконати завдання.
3. Коли я працюю, це виглядає так, ніби все ставлю на карту.
4. Коли виникає проблемна ситуація, я найчастіше приймаю рішення одним із останніх.
5. Коли два дні поспіль у мене немає справ, я втрачаю спокій.
6. У деякі дні мої успіхи нижчі за середні.
7. Стосовно себе я суворіший, ніж стосовно інших.
8. Я більш доброзичливий, ніж інші.
9. Коли я відмовляюся від важкого завдання, потім суворо засуджую себе, тому що знаю, що в ньому я досяг успіху.
10. У процесі роботи я потребую невеликих пауз для відпочинку.
11. Ретельність – це не основна моя риса.
12. Мої досягнення у праці не завжди однакові.
13. Мене більше приваблює інша робота, аніж та, якою я зайнятий.
14. Засудження стимулює мене сильніше, ніж похвала.

15. Я знаю, що мої колеги вважають мене слухною людиною.
16. Перешкоди роблять мої рішення більш жорсткими.
17. У мене легко викликати честолюбство.
18. Коли я працюю без натхнення, це помітно.
19. Під час виконання роботи я не розраховую на допомогу інших.
20. Іноді я відкладаю те, що маю зробити зараз.
21. Потрібно покладатися лише на себе.
22. У житті мало речей, важливіших за гроші.
23. Завжди, коли мені належить виконати важливе завдання, я ні про що інше не думаю.
24. Я менш честолюбний, ніж інші.
25. Наприкінці відпустки я радію, що скоро вийду на роботу.
26. Коли я схильний до роботи, я роблю її краще і кваліфікованіше, ніж інші.
27. Мені простіше та легше спілкуватися з людьми, які можуть завзято працювати.
28. Коли я не маю справ, я відчуваю, що мені не по собі.
29. Мені доводиться виконувати відповідальну роботу частіше, ніж іншим.
30. Коли мені доводиться приймати рішення, я намагаюся це робити як можна краще.
31. Мої друзі іноді вважають мене лінивим.
32. Мої успіхи певною мірою залежать від моїх колег.
33. Безглуздо протидіяти волі керівника.
34. Іноді не знаєш, яку роботу доведеться виконувати.

35. Коли щось не ладнається, я нетерплячий.
36. Я зазвичай звертаю мало уваги на свої досягнення.
37. Коли я працюю разом з іншими, моя робота дає більші результати, ніж робота інших.
38. Багато чого, за що я беруся, я не доводжу до кінця.
39. Я заздрю людям, які не завантажені роботою.
40. Я не заздрю тим, хто прагне влади і становища.
41. Коли я впевнений, що знаходжуся на правильному шляху, для доказу своєї правоти я йду аж до крайніх заходів.

Ключ опитувальника Т. Елерса:

По 1 балу нараховується за відповідь «так» на запитання: 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 запитання 1, 11, 12, 19, 23, 33–35 та 40 не враховуються. Підраховується загальна сума балів.

Інтерпретація методики мотивації до успіху (норми тесту Елерса):

Чим більша сума балів, тим вищий 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 бала – дуже високий рівень мотивації до успіху.

Додаток Б

Методика Т. Елерса «Мотивація до уникнення невдач»

Інструкція до тесту: 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.

Бланк опитувальника:

1	2	3
1. Сміливий	пильний	заповзятливий
2. Лагідний	нерішучий	впертий
3. Обережний	рішучий	песимістичний
4. Непостійний	безцеремонний	уважний
5. Нерозумний	боягузливий	нерозважливий
6. Спритний	жвавий	передбачливий
7. Холоднокровний	поміrkований	завзятий
8. Стрімкий	легковажний	полохливий
9. Нерозважливий	манірний	непередбачливий
10. Оптимістичний	добросовісний	уважний
11. Меланхолійний	невпевнений	нестійкий
12. Боягузливий	недбалий	схвильований
13. Нерозважливий	тихий	полохливий
14. Уважний	нерозумний	сміливий
15. Розсудливий	швидкий	мужній
16. Заповзятливий	обережний	передбачливий
17. Схвильований	розсіяний	нерішучий
18. Малодушний	необережний	безцеремонний

19. Лякливий	нерішучий	нервовий
20. Відповідальний	відданий	авантюрний
21. Передбачливий	жвавий	відчайдушний
22. Приборканий	байдужий	недбалий
23. Обережний	безтурботний	терплячий
24. Розумний	турботливий	хоробрий
25. Завбачливий	безстрашний	добросовісний
26. Поспішний	лякливий	безтурботний
27. Розсіяний	нерозважливий	песимістичний
28. Обачний	розсудливий	заповзятливий
29. Тихий	неорганізований	боязкий
30. Оптимістичний	пильний	безтурботний

Ключ до опитувальника:

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.

Порядок підрахунку:

Випробовуваний отримує по 1 балу за вибори, наведені в ключі. Перша цифра перед рисочкою означає номер рядка, друга цифра після рисочки – номер стовпця, у якому потрібне слово. Наприклад, 1/2 означає, що слово, що отримало 1 бал у першому рядку, знаходиться у другому стовпці – «пильний». Інші варіанти відповідей випробованого балів не одержують.

Результат:

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

Методика А. Мехрабіана «Тест мотивації досягнення» (в модифікації М.Ш. Магомед-Емінова)

Опис методики.

Модифікація тесту-опитувальника А. Мехрабіана для вимірювання мотивації досягнення запропонована М.Ш. Магомед-Еміновим. Тест-опитувальник для вимірювання мотивації досягнення призначений для діагностики двох узагальнених стійких мотивів особистості: мотиву прагнення до успіху та мотиву уникнення невдачі. При цьому оцінюється, який із цих двох мотивів у випробуваного домінує.

Мотивація досягнення, на думку Г. Мюррея, виявляється у потреби долати перешкоди та добиватися високих показників у праці, самовдосконалюватися, змагатися з іншими та випереджати їх, реалізовувати свої таланти і цим підвищувати самоповагу. Мотивація досягнення – один з різновидів мотивації діяльності, пов'язана з потребою індивіда добиватися успіху та уникати невдачі. Формування мотивації до успіху чи уникнення невдачі залежить від умов виховання та середовища, а також:

- 1) особистісних стандартів (оцінок суб'єктивної ймовірності успіху, суб'єктивної проблеми завдання);
- 2) привабливості самооцінки (привабливості для індивіда особистого успіху чи невдачі у цій діяльності);
- 3) індивідуальних переваг типу атрибуції (приписування) відповідальності за успіх чи за невдачу собі чи оточуючим обставин.

Методика застосовується для дослідницьких цілей при діагностиці мотивації досягнення у старших школярів та студентів. Тест є опитувальником, що має дві форми: чоловічу (форма А) та жіночу (форма Б).

Обробка

За кожною зі шкал підраховується сумарний бал. Використовується наступна процедура. Відповідям випробуваного на прями (позначені знаком «+» у ключі) та зворотні (позначені знаком «-» у ключі) пункти опитувальника приписуються бали на основі наступних співвідношень:

	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
+	1	2	3	4	5	6	7
-	7	6	5	4	3	2	1

Ключ до чоловічої форми: +1, -2, +3, -4, +5, -6, +7, +8, -9, +10, -11, -12, +13, +14, -15, -16, +17, -18, +19, -20, +21, -22, -23, +24, -25, -26, -27, +28, -29, -30 +31-32. **Ключ до жіночої форми:** +1, +2, -3, +4, -5, -6, +7, +8, -9, +10, -11, -12, -13, +14, -15, -16, +17, -18, +19, -20, +21, -22, +23, -24, -25, +26, -27, +28, -29, -30.

Далі визначається сума балів, набраних випробуваним по всьому опитувальнику.

Інструкція: «Тест складається з низки тверджень, що стосуються ділових сторін характеру, а також думок та почуттів з приводу деяких життєвих ситуацій. Прочитайте твердження тесту та оцініть ступінь своєї згоди (або незгоди). При цьому на бланку для відповідей проти номера твердження поставте цифру, яка відповідає ступеню Вашого згоди (+3, +2, +1, 0, -1, -2, -3).

+ 3 повністю згоден

+ 2 згоден

+ 1 швидше згоден, ніж згоден

0 нейтральний

-1 швидше не згоден, ніж згоден

-2 не згоден

-3 повністю не згоден

Давайте ту відповідь, яка першою приходить Вам на думку. Не витрачайте часу на його обмірковування. При обробці результатів проводиться підрахунок балів за певною системою, а не аналіз змісту окремих відповідей. Результати тесту будуть

використовуватися тільки для наукових цілей і надається повна гарантія про нерозголошення отриманих даних. Якщо у Вас виникли якісь питання, задайте їх перш, ніж виконувати тест. Тепер приступайте до роботи!».

Текст опитувальника:

Форма А (чоловіча).

1. Я більше думаю про отримання хорошої оцінки, ніж побоююсь отримання поганої.
2. Якби я мав виконати складне, незнайоме мені завдання, то вважав за краще зробити його разом з ким-небудь, ніж працювати над ним поодиноці.
3. Я частіше беруся за важкі завдання, навіть якщо не впевнений, що зможу їх вирішити, аніж за легкі, які знаю, що вирішу.
4. Мене більше приваблює справа, яка не потребує напруги та в успіху якої я впевнений, чим важка справа, в якій можливі несподіванки.
5. Якби в мене щось не виходило, я скоріше доклав би всіх сил, щоб із цим впоратися, чим перейшов би до того, що в мене може добре вийти.
6. Я віддав би перевагу роботі, в якій мої функції чітко визначені і зарплата вища за середню, роботі із середньою зарплатою, в якій я повинен сам визначати свою роль.
7. Я витрачаю більше часу на читання спеціальної літератури, ніж художньої.
8. Я віддаю перевагу більше важливій важкій справі, хоча ймовірність невдачі в ній дорівнює 50%, справі досить важливій, але не важкій.
9. Я швидше вивчу розважальні ігри, відомі більшості людей, ніж рідкісні ігри, які вимагають майстерності та відомі небагатьом.
10. Для мене дуже важливо робити свою роботу якнайкраще, навіть якщо через це у мене виникають тертя з товаришами.

11. Якби я зібрався грати в карти, то скоріше зіграв би в розважальну гру, ніж у важку, яка потребує роздумів.
12. Я віддаю перевагу змаганням, де я сильніший за інших, ніж тим, де всі учасники приблизно рівні за силою.
13. У вільний від роботи час я оволодію якоюсь грою швидше для розвитку своїх умінь, ніж для відпочинку та розваг.
14. Я скоріше вважаю за краще зробити якусь справу так, як я вважаю за потрібне, нехай навіть із 50% ризику помилитися, ніж робити її, як мені радять інші.
15. Якби мені довелося вибирати, то я скоріше вибрав би роботу, в якій початкова зарплата буде 100 грн і може залишитися в такому розмірі на невизначений час, ніж роботу, в якій початкова зарплата дорівнює 80 грн і є гарантія, що не пізніше, ніж через 5 років я отримуватиму більше 180 грн.
16. Я швидше став би грати в команді, ніж змагатися віч-на-віч.
17. Я вважаю за краще працювати, не шкодуючи сил, поки повністю не задовольнюсь отриманим результатом, чим прагну закінчити справу швидше і з меншою напругою.
18. На іспиті я вважав би за краще конкретні питання з пройденого матеріалу, питанням, які вимагають відповіді висловлювання своєї думки.
19. Я скоріше обрав би справу, в якій є певна ймовірність невдачі, але є і можливість досягти більшого, в якому моє становище не погіршиться, але й суттєво не покращає.
20. Після успішної відповіді на іспиті я швидше з полегшенням зітхну («пронесло!»), чим порадію хорошій оцінці.
21. Якби я міг повернутися до однієї з двох незавершених справ, я швидше повернувся б до важкої, ніж до легкої.

22. При виконанні контрольного завдання я більше турбуюся про те, як би не допустити якоїсь помилки, чим думаю про те, як правильно його вирішити.
23. ЯКЩО в мене щось не виходить, я краще звернуся до будь-кого за допомогою, чим стану сам продовжувати шукати вихід.
24. Після невдачі я скоріше стаю ще більш зібраним та енергійним, чим втрачаю всяке бажання продовжувати справу.
25. Якщо є сумнів в успіху будь-якого починання, то я швидше не стану ризикувати, чим таки візьму в ньому активну участь.
26. Коли я беруся за важку справу, я скоріше побоююся, що не впораюся з нею, чим сподіваюся, що все вийде.
27. Я працюю ефективніше під чийось керівництвом, ніж коли несу за свою роботу особисту відповідальність.
28. Мені більше подобається виконувати складне незнайоме завдання, чим завдання знайоме, в успіху якого я впевнений.
29. Я працюю продуктивніше над завданням, коли мені конкретно вказують, що і як виконувати, ніж коли переді мною ставлять завдання лише у загальних рисах.
30. Якби я успішно вирішив якийсь завдання, то з великим задоволенням взявся б ще раз вирішити аналогічне завдання, ніж перейшов би до завдання іншого типу.
31. Коли потрібно змагатися, у мене скоріше виникає інтерес та азарт, аніж тривога та занепокоєння.
32. Мабуть, я більше мрію про свої плани на майбутнє, ніж намагаюсь їх реально здійснити.

Форма Б (жіноча).

1. Я більше думаю про отримання хорошої оцінки, ніж побоююся отримання поганої.
2. Я частіше беруся за важкі завдання, навіть якщо не впевнена, що зможу їх вирішити, аніж за легкі, які знаю, що вирішу.
3. Мене більше приваблює справа, яка не потребує напруги, в успіху якої я впевнена, ніж важка справа, в якій можливі несподіванки.
4. Якби в мене щось не виходило, я скоріше доклала б усіх сил, щоб з цим впоратися, ніж перейшла б до того, що може добре вийти.
5. Я віддала б перевагу роботі, в якій мої функції чітко визначені і зарплата вища за середню, роботі із середньою зарплатою, де сама повинна визначати свою роль.
6. Більш сильні переживання у мене викликаються радше страхом невдачі, ніж надією успіху.
7. Я віддаю перевагу науково-популярній літературі, а не літературі розважального жанру.
8. Я віддала б перевагу важливій важкій справі, де ймовірність невдачі дорівнює 50%, справі досить важливій, але неважкій.
9. Я скоріше вивчу розважальні ігри, відомі більшості людей, ніж рідкісні ігри, які вимагають майстерності та відомі небагатьом.
10. Для мене дуже важливо робити свою роботу якнайкраще, навіть якщо через це виникають тертя з товаришами.
11. Після успішної відповіді на іспиті я скоріше з полегшенням зітхну («пронесло!»), ніж порадуюсь хорошій оцінці.
12. Якби я зібралася грати в карти, то швидше б зіграла в розважальну гру, ніж у гру важку, яка потребує роздумів.

13. Я віддаю перевагу змаганням, де я сильніша за інших, тим, де сили всіх учасників приблизно рівні.
14. Після невдачі я стаю ще більш зібраною та енергійною, ніж втрачаю всяке бажання продовжувати справу.
15. Невдачі отруюють моє життя більше, ніж приносять радість успіхи.
16. У нових невідомих ситуаціях у мене швидше виникають хвилювання та занепокоєння, ніж інтерес та цікавість.
17. Я швидше спробую приготувати нову цікаву страву, хоча вона може погано вийти, ніж готуватиму звичну страву, яка зазвичай добре виходила.
18. Я швидше займуся чимось приємним і необтяжливим, ніж виконуватиму щось, як мені здається, варте, але не дуже захоплююче.
19. Я швидше витрачу весь свій час на одну справу, ніж намагатимуся виконати за цей же час дві-три справи.
20. Якщо я захворіла і вимушена залишитися вдома, то використовую час швидше для того, щоб розслабитися та відпочити, ніж почитати та попрацювати.
21. Якби я жила з кількома дівчатами в одній кімнаті і ми вирішили влаштувати вечірку, то вважала б за краще сама організувати її, замість того, щоб це зробила якась інша.
22. Якщо в мене щось не виходить, я краще звернуся до когось за допомогою, ніж сама шукатиму вихід.
23. Коли потрібно змагатися, у мене швидше виникають інтерес та азарт, ніж тривога та занепокоєння.
24. Коли я беруся за важку справу, то скоріше побоююся, що не впораюся з нею, ніж сподіваюся на її успішне завершення.

25. Я працюю ефективніше під чийось керівництвом, ніж коли несу за свою роботу особисту відповідальність.
26. Мені більше подобається виконувати складне, незнайоме завдання, ніж знайоме завдання, в успіху якого я впевнена.
27. Якби я успішно вирішила якесь завдання, то з великим задоволенням взялася б вирішувати ще раз аналогічне, ніж перейшла до завдання іншого типу.
28. Я працюю продуктивніше над завданням, коли завдання формулюють лише загалом, ніж коли мені конкретно вказують, що як виконувати.
29. Якщо при виконанні важливої справи я припускаюся помилки, то частіше гублюся і впадаю у відчай замість того, щоб швидко взяти себе в руки і спробувати виправити становище.
30. Мабуть, я більше мрію про свої плани на майбутнє, ніж намагаюся реально їх здійснити.