Південноукраїнський державний педагогічний університет
імені К.Д. Ушинського

На правах рукопису

Гузенко Віра Анатоліївна

УДК: 155.5+152.4+153.8

ОСОБЛИВОСТІ ПЕРЕЖИВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУ З РІЗНИМИ РІВНЯМИ МОТИВАЦІЇ ДОСЯГНЕНЬ У ЮНАЦЬКОМУ ВІЦІ

19.00.07 – педагогічна та вікова психологія

Дисертація на здобуття наукового ступеня
кандидата психологічних наук

Науковий керівник:
кандидат психологічних наук,
доцент
Меліхова Ірина Олексіївна

Одеса - 2009

ЗМІСТ

Стор.

ВСТУП .....

РОЗДІЛ 1

Теоретико-методологічний аналіз проблеми зв'язків соціальних страхів та мотивації досягнень .....

1.1 Основні підходи до вивчення соціальних страхів у сучасній психологічній науці…….....

1.2 Сучасний стан дослідження проблеми мотивації досягнень в психологічній науці .....

1.3 Аналіз підходів до вивчення зв'язку мотивації та емоцій .....

1.4 Психологічна характеристика мотиваційної та емоційної сфери в юнацькому віці ……..

1.5 Модель дослідження особливостей переживання соціального страху особами з різними рівнями мотивації досягнень……

Висновки до першого розділу .....

РОЗДІЛ 2

Емпіричне дослідження особливостей прояву соціального страху та рівня мотивації досягнень у осіб юнацького віку .....

2.1 Організація дослідження мотивації досягнень та соціальних страхів

2.2 Характеристика мотивації досягнень та соціальних страхів осіб юнацького віку……..

2.3 Особливості прояву соціального страху у осіб з різними рівнями мотивації досягнення успіху та мотивації уникнення невдач …….

Висновки до другого розділу .....

РОЗДІЛ 3

Дослідження корекційного впливу розвитку мотивації досягнення успіху на особливості переживання соціального страху у осіб юнацького віку.....

3.1 Програма формувального експерименту……...

3.2 Тренінг розвитку мотивації досягнення успіху .....
3.3 Результати одержані після формувального експерименту.....
Висновки до третього розділу .....
ВИСНОВКИ .....
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ .....
ДОДАТКИ……...

ВСТУП

Актуальність дослідження. Сучасне українське суспільство впродовж останніх років знаходиться у процесі кардинальних політичних, економічних, соціальних та культурно-національних змін. Під впливом як українських національних традицій, так і запозиченого «західного» способу життя (так званого «суспільства успіху») в країні формуються нові духовні і культурні цінності, моральні норми та соціальні стандарти. Відповідно до них сьогодні фактор успішності стає провідним в оцінці людини як суб'єкта соціальної взаємодії.

В світлі вищесказаного дослідження мотивації досягнень на сучасному перехідному етапі розвитку суспільства представляє значний інтерес.

Розробці цієї тематики присвячена значна кількість наукових робіт західних (К. Левін, Д. Макклелланд, А. Маслоу, Г. Мюррей, Р. Френкін, Х. Хекхаузен та ін.) та вітчизняних вчених (В. К. Вілюнас, Є. П. Ільїн, М. Ш. Магомед-Емінов, С. Г. Москвічов та ін.), проте в сучасній психологічній науці існує ще багато протиріч навколо цієї проблеми. Мотивація досягнень трактується, по-перше, як прагнення особистості досягати успіхів у діяльності, по-друге, як загальна, відносно стійка характеристика особистості. Акцент робиться на сприйнятті особистістю її взаємодії з соціальним середовищем. Підкреслюється вплив соціально-орієнтованих критеріїв успішності на спрямованість діяльності та її ефективність.

Також, більшість вчених вважає, що мотивацію досягнення слід розглядати як процес психічної регуляції діяльності, або як систему процесів, які відповідають за спонукання та діяльність. Виходячи з цього, виникає необхідність у вивчені чинників, що активізують та регулюють мотивацію досягнення. Багато вчених (В. Г. Асєєв, Г. О. Вартанян, В. К. Вілюнас, К. Ізард, О. М. Леонтьєв, М. Ш. Магомед-Емінов, А. Маслоу, О. П. Саннікова, Х. Хекхаузен, О. Я. Чебикін та ін.) вказують на дуже важливу роль, яку емоції (задоволення, страх, радість та ін.) відіграють в мотивації. З одного боку, емоції розглядаються як складові мотиву, з іншого, самі емоції розглядаються як

мотив. Підкреслюється роль емоцій в активізації та регуляції процесу мотивації. Проте характер впливу мотивації досягнень на переживання емоцій залишається недостатньо вивченим.

Зокрема, не розкритим залишається питання про взаємозв'язок мотивації досягнення та соціальних страхів, проте вивчення цих феноменів в єдності дозволяє розкрити складні механізми, що регулюють соціальну поведінку особистості, її залежність від соціальних оцінок.

Проблематикою соціального страху займалися такі вчені як Г. М. Андрєєва, В. О. Андрусенко, А. Кемпинський, Д. Майєрс, О. О. Прилутська, О. М. Прихожан та інші. Представлена широка та різноманітна класифікація соціальних страхів, описано процес соціалізації страхів, суб'єктивні та об'єктивні причини їх виникнення. Проте на сучасному етапі розробки проблеми відсутнє чітке визначення поняття «соціальний страх». Потребує подальшого наукового вивчення та уточнення питання про виникнення і розвиток соціального страху, про гендерні відмінності та вікові особливості. При цьому аналіз показує, що такий аспект проблеми страхів достатньо ґрунтовно розроблений для шкільного та підліткового віку (М. І. Буянов, В. А. Вінс, О. І. Захаров, А. М. Прихожан та ін.), але вивчення соціальних страхів в юнацькому віці залишається недостатнім. Актуальність такого дослідження підкреслюється унікальною соціальною ситуацією розвитку особистості в цьому віці, яка пов'язана з нормативною необхідністю прийняття та освоєння нової соціальної позиції – дорослої людини, самостійного члена суспільства, активного суб'єкту соціального процесу.

Необхідність поглибленого вивчення особливостей соціальних страхів, мотивації досягнень та їх взаємозв'язку у осіб юнацького віку зумовило вибір теми дослідження: «Особливості переживання соціального страху з різними рівнями мотивації досягнень у юнацькому віці».

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертаційне дослідження виконане в межах наукової теми «Психологічні закономірності змін в становленні особистості, що розвивається», яка входить

до тематичного плану науково-дослідних робіт Південноукраїнського державного педагогічного університету ім. К. Д. Ушинського (протокол № 5 від 26.12.2002 р.)

Тема затверджена вченою радою Південноукраїнського державного педагогічного університету ім. К. Д. Ушинського (протокол № 7 від 22.02.2007 р.) та узгоджена Радою з координації наукових досліджень в галузі педагогіки і психології в Україні (протокол № 5 від 22.05.2007 р.). Автором досліджувались особливості зв'язку соціальних страхів та мотивації досягнень у осіб юнацького віку.

Мета дисертаційного дослідження полягає у визначенні особливостей взаємозв'язку мотивації досягнень та переживання соціальних страхів у осіб юнацького віку.

Завдання дослідження:

1. Здійснити теоретико-методологічний аналіз підходів до дослідження проблеми соціального страху, мотивації досягнень та їх взаємодії.
2. Розробити програму емпіричного дослідження для вивчення особливостей соціальних страхів та мотивації досягнень у осіб юнацького віку.
3. На основі кореляційного аналізу результатів емпіричного дослідження встановити зв'язки між показниками соціального страху, мотивації досягнень та рис особистості у осіб юнацького віку.
4. На основі теоретичного аналізу та результатів емпіричного дослідження визначити особливості переживання соціального страху у осіб юнацького віку з різними рівнями мотивації досягнень.
5. Розробити та апробувати програму формувального експерименту, спрямованого на розвиток мотивації досягнення успіху у осіб юнацького віку.

Об'єкт дослідження – мотиваційна та емоційна сфера особистості в юнацькому віці.

Предмет дослідження – соціальні страхи та їх прояв у осіб юнацького віку з різними рівнями мотивації досягнень.

Методи дослідження. Для вирішення поставлених завдань у роботі використано комплекс методів дослідження: *теоретичні методи* (аналіз, узагальнення, класифікація, систематизація), *емпіричні методи* (спостереження, бесіда, тестування, констатуючий експеримент), *математико-статистичні методи* обробки емпіричних даних (знаходження вірогідності різниці за критерієм Стьюдента, кореляційний аналіз), *корекційно-розвивальні методи* (формувальний експеримент).

Для діагностики мотивації досягнень використані: «Стандартизований метод багатомірного дослідження особистості СМИЛ» Л. М. Собчик, «Методика діагностики особистості на мотивацію до успіху» Т. Елерса, «Методика діагностики особистості на мотивацію до уникнення невдач» Т. Елерса, методика «Вимірювання мотивації досягнення» А. Мехрабіана. Для діагностики соціальних страхів використані опитувальник «Соціальні страхи» Л. М. Грошевої та колірний тест М. Люшера.

Отримані результати, з подальшою їх графічною репрезентацією, аналізувались за допомогою методів параметричної статистики, представлених в комп’ютерному пакеті статистичних програм Statistica.

Вибірку дослідження склали студенти Південноукраїнського державного педагогічного університету ім. К.Д. Ушинського, Одеської державної академії будівництва та архітектури, Одеського національного політехнічного університету та Одеської державної академії холоду. Критерієм формування вибірки був вік учасників (17 – 21 років). Всього у дослідженні брало участь 188 осіб (98 дівчат і 90 юнаків).

Наукова новизна одержаних результатів. *Вперше:*

- визначено особливості соціальних страхів у юнацькому віці, серед яких провідними є страх перед пустотою, відсутністю переживань, незадоволеністю, відчуття слабкості, невпевненості, страх втрати та страх самостійності;
- розкрито взаємозв'язки між мотивацією досягнення успіху, мотивацією уникнення невдач і соціальним страхом;

– визначено специфіку переживання соціального страху у осіб з різними рівнями мотивації досягнення успіху та мотивації уникнення невдач;

– доведено корекційний вплив посилення мотивації досягнення успіху на переживання соціальних страхів у осіб юнацького віку.

Уточнено: поняття «соціальний страх», доповнено то розширено уявлення про вікові та гендерні особливості соціальних страхів, місце страху в структурі діяльності, функції страху залежно від фази формування та реалізації мотивації та характер впливу властивостей особистості (інтроверсія, песимістичність, оптимістичність, активність, ригідність та індивідуалістичність) на особливості мотивації досягнень в юнацькому віці.

Дістало подальшого розвитку розробка проблеми взаємодії мотиваційної та емоційної сфери особистості в онтогенезі.

Практичне значення одержаних результатів. Розроблено та апробовано програму розвитку мотивації досягнення успіху, що сприяло корекції соціальних страхів у осіб юнацького віку.

Результати дослідження були втілені в навчальних курсах: «Вікова та педагогічна психологія» та «Основи соціально-психологічного тренінгу», а також в індивідуальній роботі зі студентами в Одеському національному політехнічному університеті (акт впровадження № 4/105 від 21 вересня 2008 р.); використані в процесі учбово-виховної роботи керівників гуртків ЦДТ «Моряна» м. Одеса (акт №1 від 14 жовтня 2008 р.) та впроваджено у роботу громадської організації «Одеська Ліга Молодих Психологів «Олімп» (акт №1/113 від 10 вересня 2008 р.).

Апробація результатів дисертації. Основні положення та результати дисертаційного дослідження доповідались на Міжнародній практичній конференції «Особистісне зростання та гуманізація відносин між поколіннями» (Полтава, 2007); Міжнародній науково-практичній конференції «Когнітивні процеси та творчість» (Одеса, 2007); V Всеукраїнській науково-практичній конференції «Актуальні проблеми практичної психології» (Херсон, 2005); Всеукраїнській науково-практичній конференції «Психологічні засади

здорового способу життя студентської молоді» (Чернігів, 2005); VI Всеукраїнській науково-практичній конференції «Актуальні проблеми практичної психології» (Херсон, 2006) та на засіданнях кафедри і методологічних семінарах Інституту психології ПДПУ ім. К. Д. Ушинського.

Публікації. Основний зміст дисертаційного дослідження висвітлено в 8 публікаціях, з них 5 у фахових наукових виданнях України, затверджених ВАК.

РОЗДІЛ І
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АНАЛІЗ ПРОБЛЕМИ ЗВ'ЯЗКУ СОЦІАЛЬНИХ СТРАХІВ ТА МОТИВАЦІЇ ДОСЯГНЕНЬ

1.1. Основні підходи до вивчення соціальних страхів у сучасній психологічній науці

Соціальний страх – це складне психологічне явище, яке залежить від багатьох факторів як зовнішнього, так і внутрішнього походження. Вивчення соціального страху на сьогодення є досить складним процесом. Насамперед, через існування низки понять, які ми пов'язуємо з поняттям страх. Також, існує багато підходів до розуміння цього явища.

Страх у світі людських переживань явище настільки розповсюджене і має стільки різноманітних відтінків, що важко зважитися не тільки на спробу його пояснення, але навіть на його раціональну класифікацію. У кожній мові існує багато визначень для цього почуття (стану). Вони представляють найкращу, засновану на багатовіковому досвіді класифікацію, однак, коли доводиться давати визначення таких понять, як, наприклад, страх, жах, острах, побоювання, фобія, тривога, тривожність і таке інше, то, незважаючи на те, що можна відчувати правильність або неправильність застосування терміну, надати йому ясного визначення не вдається. Проте, звичайно так буває завжди, коли мова йде про поняття, що стосуються найбільш особистих переживань. Їх можна відчувати, але важко визначити [66, с. 229].

Стосовно вивчення саме поняття "соціальний страх", то можна виділити соціально-філософський та психологічний напрямки дослідження. В цьому розділі буде висвітлений саме психологічний напрям дослідження.

Проблема соціальних страхів у населення освітлюється в роботах А. Кемпинського, Д. Майерса, Дж. Вольпе, В.О. Андрусенко, Г.М. Андрєєвої,

О.М. Прихожан, О.О. Прілутської та ін. Соціальний страх обумовлений, перш за все, довготривалими процесами, що відбуваються в суспільстві, так чи інакше стосуються кожної людини і його оточення. Соціальні страхи населення — це складне соціально-психологічне явище, яке детермінується різними чинниками, як об'єктивними, так і суб’єктивними [129].

Перед тим, як перейти до аналізу поняття «соціальний страх», треба дати визначення та розвести поняття страх, тривога, фобія.

Поняття фобії у словниках має такий вигляд: фобія – нав'язливий стан при психічних захворюваннях – хворобливі нав'язливі неадекватні переживання страхів конкретного змісту, що охоплюють суб'єкта у визначеній (фобічній) обстановці і які супроводжуються вегетативними дисфункціями – серцебиттям, рясним потом та ін. Однак вчені розходяться в судженнях про те, яким чином людина набуває їх. Проблема фобії найбільш висвітлена в роботах західних вчених Д. Барлоу, А. Бека, Д. Кларка, Д. Хоупа, А. Омана, С. Тернера та ін [196, 199, 207, 211 та ін]. І соціальний страх розглядається саме з позиції фобії, як соціофобія [224, 236, 243, 247, 249 та ін]. Необхідно відмітити, що соціальні страхи (наприклад, параноя, страх переслідування та ін) є присутніми в симптомокомплексі багатьох клінічних психічних захворювань.

Тривога – це неприємний психологічний стан, спричинений передчуттям неясної загрози, яку суб'єкт не здатний чітко усвідомити, уявити. Тривога зумовлюється труднощами об'єктивізації внутрішніх передумов відчуття безпеки, через те для неї характерна боязкість з приводу власного безсилля і можливості втрати цілісності власної особистості [47, 157, 185].

Тривожність пов'язана з певною ситуацією і є психологічним станом, який значною мірою зумовлюється настроєм. Поняття тривожності займає важливе місце в психологічних теоріях і дослідженнях з тоді, як З. Фрейд підкреслив її роль при неврозах. Він дійшов висновку, що тривога є функцією Его і призначення її полягає в тому, щоб попереджати людину про загрозу, що насувається, яку треба зустріти або уникнути. Тривога сама по собі не дає можливості особі реагувати в загрозливих ситуаціях адаптивним способом.

З. Фрейд розрізняв три види тривоги: реальну тривогу, невротичну тривогу і моральну тривогу, або відчуття провини [3].

Також, на думку З. Фрейда, кожному етапу розвитку відповідає свій тип страху. Але якщо страхи змінюватимуть один одного, набуваючи різні форми, впродовж життя, то це не значить, що вони зникають зовсім. Вони зосереджуються в несвідомому і можуть виявлятися в особливих ситуаціях.

Проте деякі з психологів (наприклад, О.І. Захаров) не визнають існування страху без об'єкту, який характеризує поняття "тривога" в класичному розумінні слова. Вони вважають, що обов'язково повинні бути зовнішні або внутрішні стимули, які викликають страх.

У літературі ми зустрічаємось з розумінням страху: 1) як короткочасної реакції на загрозу [46]; 2) як очікування [38]; 3) пасивно-оборонна емоція [61, 63]; 4) як афективно-загострене сприйняття загрози [57, 148], 5) як стан [11] та ін.

Страх – це емоція, що виникає в ситуації погрози біологічному чи соціальному існуванню індивіда і спрямована на джерело дійсної чи уявлюваної небезпеки. Афективний психічний стан очікування небезпеки, при якому реальна небезпека загрожує від зовнішнього об'єкта, а невротична – від вимоги потягу. На відміну від болю й інших видів страждання, які викликаються реальною дією небезпечних факторів, страх виникає при їхньому передбаченні.

Страх – психічний стан, що виникає на основі інстинкту самозбереження як реакція на дійсну чи уявлювану небезпеку. Страх має багато причин як суб'єктивного (мотивація, емоційно-вольова стійкість та ін.), так і об'єктивного порядку (особливості ситуації, складність задач, перешкоди та ін.). Страх виявляється як в окремих осіб, так і в групах, великих масах. Ступінь, форми його прояву різноманітні [47, 157, 185].

Відомий фізіолог И.П. Павлов вважав страх проявом природного рефлексу, пасивно-оборонної реакції з легким гальмуванням кори великих півкуль. Страх, який базується на інстинкті самозбереження, має захисний

характер і супроводжується визначеними фізіологічними змінами вищої нервової діяльності, позначається на частоті пульсу і дихання, показниках артеріального тиску, виділення шлункового соку [63, 41].

К.Е. Ізард вважає, що страх – це зовсім певна специфічна емоція, що заслуговує виділення у певну категорію. Страх складається з певних і цілком специфічних фізіологічних змін, експресивного поводження і специфічного переживання, що виникає з очікуванням чи погрозою небезпеки [61, с. 293].

У більшості мов відрізняються поняття "страх" і "тривога". Страх вважають предметним відчуттям (яке часом може виявлятися у формі афекту), що пов'язане з певним предметом або ситуацією, а "тривогу" – безпредметним неконкретним відчуттям, що почасти спричиняється настроєм.

Умовно розбіжності між тривогою та страхом можна виразити наступним чином. Страх виникає у відповідь на небезпеку, тривога – сигнал небезпеки. Страх – це почуття небезпеки, а тривога – передчуття. При почутті страху небезпечні стимули мають певний характер, конкретний зміст, а при почутті тривоги – стимули мають загальній, невизначений, абстрактний характер. Страх, як спогад про небезпеку, бере свій початок з минулого травматичного досвіду, тривога - як очікування небезпеки - орієнтована в майбутнє. Страх більшою мірою – емоційний ірраціональний феномен, тривога – більшою мірою раціональній (когнітивний) феномен. Страх – це інстинктивно-обумовлена форма психічного реагування, тривожність – соціально-обумовлена форма психічного реагування [57, с. 46-47].

В межах цього розуміння розбіжностей між тривогою та страхом слід зазначити, що соціальний страх має як ознаки тривоги та і страху. Так, соціальний страх можна визначити як тривогу, тому що це передчуття небезпеки, очікування небезпеки, орієнтоване в майбутнє, соціально-обумовлена форма психічного реагування та більшою мірою раціональний (когнітивний) феномен. Проте, соціальний страх - це відповідь на небезпеку, причому небезпечні об’єкти мають визначений, певний характер, а спогад про небезпеку бере свій початок з минулого травматичного досвіду.

Дж. Вольпе не розрізняє страх та тривогу, оскільки з психофізіологічної точки зору він ніяких відмінностей не виявляє. Звичайно, певні форми страху (наприклад, страх болю або отруєння при роботі з токсичними речовинами) абсолютно адаптивні як з біологічної, так і з логічної точки зору. Але іноді через низку обставин людина починає боятися того, що само по собі ніякої небезпеки не представляє – наприклад, боїться публічної присутності або ситуації, в якій їй доведеться представляти іншим людям результати своєї діяльності. В цьому випадку можливості адаптації знижуються, людина починає витрачати дуже багато зусиль і не отримує за це ніякої винагороди [33].

О.І. Захаров виділяє ситуаційно-обумовлені, особистісно-обумовлені, реальні та уявні страхи. Страх і тривога, як відносно епізодичні реакції, мають за аналог більш стійки психічні стани: страх – у вигляді боязні, а тривога – у вигляді тривожності. Причому страх та тривога (деякою мірою) – ситуаційні, а боязнь та тривожність – особистісно-мотивовані. [56, с. 7 - 8].

Кажучи про страхи, ми стикаємося ще з одною психологічною категорією – переживанням.

Переживання можна визначити як будь-який емоційно забарвлений стан і явище дійсності, які відчуває суб’єкт і які безпосередньо представлені в його свідомості й виступають для нього як життєва подія. Переживання – це наявність прагнень, устремлінь та бажань, що представляють в індивідуальній свідомості процес вибору суб’єктом мотивів і цілей його діяльності, що сприяє усвідомленню ставлення особистості до подій, що відбуваються і її житті. Така форма переживання відбиває у свідомості динаміку боротьби мотивів, вибору або відкидання цілей. Також, переживання – це форма активності, що виникає при неможливості досягнення суб’єктом провідних мотивів життя, у втраті ідеалів та цінностей, виявляється у перетворенні його психологічного світу, спрямованому на переосмислення свого існування. [48]

На думку Ф.Є. Василюка, переживання та діяльність можуть перетікати одне в одне, і навіть реалізовуватись в одному акті [24, с. 183]. Переживання —

це особливе, суб'єктивне, упереджене віддзеркалення, причому віддзеркалення не навколишнього предметного світу самого по собі, а світу, узятого у відношенні до суб'єкта, з погляду можливостей задоволення актуальних мотивів і потреб суб'єкта, що надаються ним (світом).

За С.Л. Рубінштейном, переживання – це психічне утворення, яке визначаться контекстом життя індивіду. Цей контекст у свідомості того, хто переживає, проявляється як зв’язок цілей та мотивів. Вони і визначають зміст того, що сталося (було пережито). У переживанні на перший план виходять не сам предметний зміст того, що сталося, а його значення в ході життя. Проте переживання не є тільки суб’єктивним, оскільки це переживання чогось, що було в об’єктивній реальності та стало специфічним проявом його індивідуального життя [149].

Тоді переживання соціальних страхів – це усвідомлення події або факту соціальної сторони існування індивіду, а також усвідомлення значення подальшого життя цього факту (події) в контексті мети та задач людини.

Ф. Ріман, об'єднавши знання з глибинної психології і філософії екзистенціалізму, виділяє чотири основні форми страху і розглядає їх як основу своєї типології особистості. До основних форм «страху» відносяться: 1) страх перед самовідторгненням, що переживається як втрата «Я» і залежність; 2) страх перед самостановленням (стагнацією «Я»), що переживається як беззахисність та ізоляція; 3) страх перед зміною, що переживається як мінливість і невпевненість; 4) страх перед необхідністю, що переживається як остаточна несвобода [148].

Усі можливі варіанти страху відносяться, врешті решт, до описаних варіантів основних форм і зв'язані з чотирма основними імпульсами, що у будь-якому випадку зустрічаються попарно, доповнюють і суперечать один одному: прагнення до самозбереження і самовідособленості – із протилежним прагненням до самовіддачі і приналежності до спільноти; прагнення до сталості і безпеки – із протилежним прагненням до змін і ризику. Кожному прагненню властивий страх перед протилежним прагненням.

Тим самим, чотири форми страху, за Ф. Ріманом, це суб’єктивні причини виникнення соціального страху.

Страхи людей частково пояснюються їхнім місцем у суспільстві і життєвими умовами. З іншого боку, деякі страхи зв'язані з такими причинами й умовами, джерела яких залишаються прихованими. З місцем у суспільстві і оточенням, в яке входить родина, "середовище" і суспільство, пов'язані певні страхи, при наявності яких інші страх як би відходять на другий план.

Здорова людина, яка нормально розвивається, якщо її розвиток не порушується, загалом, здатна уникати страху чи навіть переборювати його. Порушення чи перешкоди, які виникають у процесі розвитку, викликають як посилення, так і почастішання страхів, з переважанням при цьому однієї з основних форм страху.

Дорослі реагують на такі виняткові ситуації, як війна, арешт, небезпека для життя, інші катастрофи, а також внутрішні переживання і процеси, що перевищують межі їхньої толерантності стосовно страху, реакціями паніки, короткочасним надзвичайним станом чи неврозами. У звичайних (нормальних) умовах дорослі, на відміну від дітей, мають набагато більш багатий вибір варіантів відповідей і сил для протистояння страху. Вони здатні продумати ситуацію, пізнати і вивчити фактори, що викликають страх, можуть зрозуміти, джерело страху і, завдяки такому розумінню, одержати відповідну допомогу. Вони також здатні адекватно оцінити можливість погрози. Усіма цими властивостями не володіє дитина. Вона занадто мала, щоб розпізнати і розрізнити об'єкт свого страху, вона внутрішньо безпомічна, вона не знає, як довго це може протривати і що взагалі трапилося [148, с. 11-30].

А. Кемпінський вважає, що ситуації, які викликають установку страху, можна поділити на чотири групи: зв'язані з безпосередньою загрозою життю, із соціальною погрозою, з неможливістю здійснення власного вибору активності і з порушенням існуючої структури взаємодії з навколишнім світом. Отже, в залежності від генезису можна говорити про страх біологічний, соціальний, моральний і дезінтеграційний. Саме протікання реакції страху зазвичай не

дозволяє розрізнити, з яким видом страху ми маємо справу. Це можливо лише при докладному аналізі ситуації, що викликає установку страху [66, с. 123].

Біологічний страх викликається ситуацією, що загрожує безпосередньо життю. Погроза може виходити ззовні чи зсередини організму. У першому випадку погроза усвідомлюється ясно, при цьому ми говоримо про страх. В іншому випадку усвідомлення погрози невизначене, мрячне. Є тільки страх, але причини його не відомі. Він виникає при порушенні внутрішньої рівноваги в організмі і внаслідок вегетативно-гормональній розрядці, яка супроводжує інші види страху. Страхи на сексуальній основі у людини зустрічаються частіше, ніж ті, що зв'язані з загрозою життю. Можна було б віднести їх до біологічного виду страхів, виходячи з того, що при цьому мова йде про загрозу життю, правда не індивіда, але виду [66, с. 125].

Наслідком закону збереження виду є створення соціального життя. Людина не може жити і розвиватися без інших людей і без їхньої культурної спадщини. Під їхнім впливом вона моделює свою основну орієнтацію в навколишньому світі і зв'язані з нею основні емоційні установки. Від них вона переймає більшість готових форм взаємодії з оточенням. Навколишній світ є для неї, насамперед, світом людей. Отже, зрозуміло, що виключення із соціального світу – соціальна смерть – подібна для людини до біологічної смерті. Трапляється, що останнє людина вибирає для себе сама, як на війні чи у випадку самогубства заради порятунку честі, щоб уникнути соціальної смерті [66, с. 131].

Заміщення біологічних страхів на соціальних, на думку Ю.В. Щербатих, відбувається достатньо поступово, але необоротно. Немовля боїться гучних звуків, темноти і самоти, трохи подорослішавши і побувавши в лікарні - починає боятися уколів і людей в білих халатах, що заподіюють біль. Разом з початком навчання у школі виникають страхи вчителів, не вивчених уроків і запізнень. І, з часом, соціальні страхи виходять на перше місце.

Соціальні страхи можуть витікати із страхів біологічних, але, завжди мають специфічний соціальний компонент, який в них виходить на перше місце, відтісняючи примітивніші чинники виживання.

Згідно Дж. Вольпе, слід розрізняти біологічні і соціальні, монотипні і множинні, комплексні страхи.

До біологічних страхів відносять ті, які так чи інакше можуть бути пояснені з погляду небезпеки для існування живого організму. До їх числа відносять страх болю, самоти, страх, викликаний раптовою і непередбачуваною зміною ситуації [33].

В процесі соціалізації, головним чином під впливом батьків, у дитини виникає ще одна група страхів, які відносяться до ситуацій або соціальних об'єктів, що не мають прямого біологічного значення. При поєднанні стимулів, що викликають біологічний страх з деяким соціальним стимулом, у людини досить швидко формуються обумовлені страхи - і вона починає боятися ситуацій і об'єктів, абсолютно безпечних з біологічної точки зору. Страх соціальних об'єктів або ситуацій соціальної взаємодії Дж. Вольпе називав соціальним страхом [33].

Багато наших страхів є результатом особливої форми навчання, яку можна назвати «соціальним запозиченням». Обумовлення та навчання починають впливати з раннього віку, а з дорослішанням цей вплив постійно зростає. Фактично можна казати про трансформування біологічного страху в соціальний завдяки соціальному вихованню [247, 249]. Іншими словами, виникнення соціальних страхів також можна зв’язати з соціалізацією людини.

О.О. Прилутська вважає, що соціалізація страхів проходить в трьох сферах (як і соціалізація особистості): діяльність, самосвідомість та спілкування. Зокрема соціалізація особистості у сфері діяльності пов'язана з розширенням можливостей освоєння нових видів діяльності, можливостями зростання, кваліфікації і професійної майстерності, освоєнням суміжних професій та ін. Соціалізація страхів у сфері діяльності, таким чином, може бути пов'язана і із звуженням таких можливостей, тобто люди серйозно побоюються,

що вони не зможуть чесно і продуктивно працювати і заробляти, підвищувати свій професіоналізм.

Соціалізація особистості у сфері спілкування пов'язана з множенням міжособистісних контактів (переважно у бік збільшення бажаних), домінуванням діалогічних форм спілкування, освоєнням нових форм спілкування. Соціальні страхи в цій сфері можуть приводити до зменшення контактів взагалі (і бажаних, зокрема) і домінуванню монологічного спілкування.

Соціалізація у сфері самосвідомості особистості відбувається у процесі становлення образу «Я». У цій сфері соціальні страхи можуть виникати, швидше за все, внаслідок дискримінації емоційного і поведінкових компонентів. Це може виявлятися в дії соціальних факторів, які занижують самооцінку, погіршують відношення до себе [130].

О.О. Прілутська вводить поняття соціалізації страхів, які виникають внаслідок входження людини в соціальне середовище, характеристики якої є (або обґрунтовано сприймаються) як джерела реальної загрози. [129]. Тобто, можна виділити соціальні страхи, які пов’язані з діяльністю, спілкуванням та самосвідомістю.

У роботі О.О. Прилутської виділяються такі соціальні страхи: 1) страх втратити роботу; 2) страх перед злочинним світом; 3)страх перед голодом і убогістю; 4) страх за своє здоров'я; 5) страх за своє майбутнє. [129]

В роботі В .О. Андрусенко розглянуто чотири типи страху, які можна віднести до соціальних: 1) страх диктатури; 2) страх втратити свій соціальний статус; 3) страх втратити роботу; 4) страх втрати власної гідності. [7]

Л.М. Грошевою виділено 5 груп соціальних страхів: 1) страх невдачі і поразки; 2) страх неприйняття і пригнічення; 3) страх втрати; 4) страх самостійності; 5) страх комунікації [40].

Дж. Вольпе у своїй роботі вивчив велику кількість різних соціальних страхів. Деякі з них зустрічалися досить часто: "страх критики"; "страх бути знехтуваним"; "страх опинитися в центрі уваги"; "страх показатися

неповноцінним"; "страх начальства"; "страх нових ситуацій"; "страх пред'являти претензії"; "страх не зуміти відмовити у вимозі"; "страх сказати "ні".

Д. Майерс виділяє такі соціальні ситуації, коли людина виявляється найбільш тривожною і які можуть породжувати відповідні соціальні страхи: 1) необхідність спілкуватися з впливовими високопоставленими людьми, чия думка про людину має для неї значення; 2) коли людину хтось оцінює; 3) коли взаємодія зосереджена на чомусь важливому для Я-образа людини; 4) коли людина знаходиться в нових або неструктурованих ситуаціях і не знає, як поводитися; 5) коли людина самоусвідомлена (якими часто бувають соромливі люди) і її увага зосереджена на собі і на тому, з чим вона зіткнеться [99, с. 212].

Ю.В. Щербатих виділяє вісім головних різновидів соціальних страхів, які він поєднує у чотири пари: 1) страхи керівництва і підпорядкування; 2) страхи успіхів і невдач; 3) страхи близьких соціальних контактів; 4) страхи оцінок.

До страхів керівництва і підпорядкування відносяться страх начальника та страх відповідальності. У деяких людей створюється і закріплюється помилкове відчуття, що їх начальник володіє владою страчувати і милувати, може лаяти і карати, і від нього залежить життя і благополуччя працівника. Страх відповідальності може приймати форму страху відповідальності за доручену справу, організацію, спортивну команду, сім'ю, своїх підлеглих. Суть цього страху полягає в тому, що, ухвалюючи якесь важливе рішення, людина бере на себе відповідальність за його наслідки, а у разі невдачі їй не тільки загрожує засудження або покарання з боку соціуму, але, що ще гірше, часто вона приречена на тривалі самозвинувачення, здатні отруїти все подальше життя. Саме тому багато людей не люблять ухвалювати відповідальних рішень, вважаючи за краще, щоб за них це робили інші [190].

Страх невдачі пов'язаний з побоюванням зазнати невдачу на якомусь терені будь то кар'єра, бізнес, навчання або особисте життя. До цієї групи відноситься надто поширений серед студентів страх перед іспитами. Стійкий страх провалу може бути пов'язаний з різними чинниками, головними з яких є:

1) тенденція робити загальні виводи з одиничних фактів («Якщо у мене це не вийшло, то я не справлюся вже ні з чим»); 2) оцінка по кінцевому результату, коли не враховується індивідуальні особливості людини, а ярлик «успіху» або «поразки» наліплюється незалежно від витрачених зусиль.

У групу страхів перед невдачами як окремий різновид входить страх починy. Різновидами страху перед невдачами є: а) страх відмови; б) страх бідності; в) страх не зуміти заплатити борги [190].

Страх успіху є характерним для людей, які не зовсім упевнені в собі , які примирилися зі своїм положенням і в глибині душі бояться, що у разі успіху їм доведеться брати на себе нову відповідальність, докладати додаткові зусилля і утримувати завойовані позиції. У основі цього страху, також лежить відчуття невпевненості в своїх силах.

До страхів близьких соціальних контактів відносять страх самотності та страх злиття з іншою людиною. Ці страхи докладно описані Ф. Ріманом [148].

Страх оцінок може приймати дві протилежні форми: боязнь негативних оцінок з боку тих, що оточують, з одного боку, і страх перед неувагою з боку інших людей – з іншого. Одним з варіантів поведінки, зв'язаної із страхом перед оцінкою іншими людьми, є соромливість. У якійсь мірі соромливість можна віднести до попередніх страхів перед соціальними контактами, але для такої людини його оцінка з боку тих, що оточують відіграє найважливішу роль. Близькою до цього страху є боязнь засудження з боку тих, що оточують, коли на перший план в свідомості виходить не кінцевий результат його діяльності, а реакція найближчого соціального оточення. До цієї ж групи страхів відноситься боязнь говорити в товаристві малознайомих людей. Для деяких людей характерним є страх виглядати гірше інших із-за старого або немодного одягу, відсутності прикрас (у дівчат). Страх неуваги з боку інших людей характерний для демонстративних, істеричних осіб, які турбуються, якщо на них не звертають увагу. Їх головний страх полягає в тому, що вони стануть сірими і непомітними, залишаться без уваги публіки [190].

Перелічені страхи та ситуації визначають об’єктивні причини виникнення соціального страху.

А.В. Курпатов в своїй класифікації поєднує суб’єктивні та об’єктивні чинники виникнення соціального страху і виділяє два види соціального страху: 1) страх «відсутності обличчя» (страх власної неспроможності, страх виявитися глупим, некмітливим, страх не виправдати очікування); 2) страх «втратити обличчя» (страх оконфузитись, осоромитись, страх буди ображеним, приниженим, страх програти, втратити статус, повагу, страх розголосу). [81]

Таким чином, за результатами аналізу змісту, природи та особливостей прояву соціального страху з метою визначення цього поняття, ми встановили, що це психічне явище поєднує в собі ознаки як страху, так і тривоги.

Так, з одного боку, соціальний страх визначають як відповідь на небезпеку, з іншого - як сигнал про небезпеку. Соціальний страх є наслідком соціалізації особистості, тобто процесу виховання. Це соціально-обумовлена форма психічного реагування, яка бере початок з минулого досвіду, проте багатьма вченими описується як очікування небезпеки, яке спроектоване у майбутнє. Звісно можна ототожнити соціальний страх з особистісною тривогою (за З. Фрейдом). Але якщо виходити з класичного визначення тривоги і основної ознаки, що відрізняє її від страху – стимулу, що їх викликає, то цього робити неможна, оскільки соціальний страх викликає конкретна соціальна ситуація. Отже, соціальний страх «предметний», тривога ж ні. Можливо сам характер стимулу, що викликає соціальний страх, подовжує переживання у часі, а це може привести до розуміння соціального страху як тривожності.

В західній психології соціальний страх розглядають як фобію, а саме як соціофобію, а у вітчизняній – як емоцію, очікування або передбачення загрози.

Стосовно розділення страхів на «біологічні» і «соціальні» слід зазначити, що специфіка останніх полягає, по-перше, в їх опосередкованому характері (коли об'єкти, що викликають страх не можуть безпосередньо самі по собі завдати шкоди людині), а, по-друге, в їх надзвичайній поширеності.

Джерела страху можуть бути різними і виникати як з минулого, так і з сьогодення індивідів. Люди отримують інформацію про страхи двома основними способами: з особистого досвіду і досвіду людей близького оточення, або опосередковано, в процесі комунікації, через ЗМІ, літературу і мистецтво, громадську думку. Отже, виділяють суб'єктивні та об’єктивні чинники соціального страху. Суб’єктивні чинники соціального страху переважно є предметом дослідження психоаналітичного напрямку психології. Об’єктивні чинники є предметом дослідження вітчизняної психології, а отже вивчаються в межах діяльнісного та системного підходів.

1.2. Сучасний стан дослідження проблеми мотивації досягнень в психологічній науці

Мотив досягнення на сьогодення найбільше вивчений. Проте в вітчизняній психології термін «мотив досягнення» зустрічається значно менше, ніж в зарубіжній психології. При вивченні мотивації досягнення ми стикаємось з деякими труднощами. Вони пов’язані як з відсутністю в психологічній науці однозначного визначення і розуміння змісту понять «мотив» та «мотивація», так і з тим, що поняття «мотивація досягнень» розглядається вченими з різних позицій. З одного боку, мотивація досягнення успіху та мотивація уникнення невдач розуміються як протилежні мотиви або мотиваційні тенденції, з іншого боку, ці два види мотивів розуміються як протилежні полюси одного мотиву (або мотивації) – мотиву (мотивації) досягнень. Коли ж ми звертаємось до характеристик особистостей з переважанням мотивації досягнення успіху або мотивації уникнення невдач, то стикаємось з позицією, коли мотивація досягнень розуміється як властивість особистості.

Першим поняття мотивації досягнення ввів Г. Мюррей, далі в зарубіжній психології вивченням цього мотиву займалися Д. Макклелланд, Х. Хекхаузен,

Р. Френкін, на сучасному етапі А. Боггіано, Т. Питман, А. Уігфілд та ін. В російській та вітчизній психології проблема мотивації досягнення висвітлена в працях О.М. Леонтьєва, В.Г. Асєєва, В.К. Вілюнаса, М.Ш. Магомет-Емінова, І.П. Ільїна, І.В. Грігорічевої, М.В. Буянової, І.Р. Алтуніної, С.С.Занюка, С.Г. Москвічова, І.О. Меліхової та ін.

Психологія мотивації пов'язує з поняттям мотиву цілий ряд питань. Зокрема, це питання про кількість існуючих мотивів; про те, як їх можна діагностувати, чи є вони універсальними або залежать від історичного розвитку і культурних відмінностей; у якій мірі вони зумовлені генетично і наскільки визначаються досвідом; коли і як вони виникають і розвиваються в ході онтогенезу; як виникають індивідуальні відмінності і чи можна їх згодом змінити.

Задаватися питаннями про мотивацію нас також спонукає вплив зовнішніх обставин, які, як нам здається, змушують людину виконувати ту або іншу дію. Третя причина, що спонукає нас ставити питання про мотивацію, зв'язана не стільки з тим, яка (із змістовної точки зору) буде зроблена дія, скільки з тим, яким чином вона буде зроблена. Тут також мають місце очевидні варіанти, що викликають наш інтерес. Існують обставини, при яких бажання, що виникають, швидко перетворюються на наміри, які при першій нагоді прагнуть бути реалізованими у відповідній дії. Існують також люди, здатні добре себе організовувати, тоді як інші вагаються і не можуть ні на що зважитися, не можуть зосередитися на досяжній меті або вчасно відмовитися від тієї, яка виявилася недоступною.

Всі ці явища традиційно пов'язують з індивідуальними відмінностями «волею» і «силою волі». При найближчому розгляді тут йдеться про певний перебіг мотиваційного процесу, який стоїть перед здійсненням дії [175, с. 27-29].

Спроби класифікувати мотиви учинялися неодноразово і з різних позицій. При цьому виділення видів мотивів і їх класифікація в багатьох авторів залежать від того, як вони розуміють зміст поняття «мотив». Так,

розподіл мотивів на біологічні і соціальні, виділення мотивів самоповаги, самоактуалізації, мотивів – прагнень до результату (мотиви досягнення), мотивів – прагнень до самої діяльності, мотивів до уникнення невдачі, в своїй основі базуються на виділенні і класифікації різних видів потреб людини (біологічних і соціальних) [118, с. 139].

Потреби представляють собою той фундамент, на якому будується вся поведінка і вся психічна діяльність людини. Активність поведінки обумовлена наявністю потреб, а актуалізація будь-якої потреби спонукає організм діяти у напрямі досягнення, оволодіння предметом, здатним задовольнити дану потребу.

Вивчення мотиву досягнення почалося з Г.А. Мюррея, який ще в 1938 році включив його в свій список потреб під ім'ям «потреби досягнення». Він став ініціатором досліджень мотивації досягнення і ще в одному ставленні - створив Тематичний апперцептивний тест (ТАТ), який на початку 50-х років Дж. Макклелланд і його співавтори перетворили на інструмент вимірювання мотивів [226]. Вирішальне значення при цьому мала змістовна дефініція поняття мотивації досягнення, яке визначалося як співвідношення з критерієм якості діяльності. Це визначення було достатньо абстрактним, щоб з одного боку, охопити безліч різних діяльностей, критеріїв якості їх виконання і об'єктів діяльності, і з другого боку, підкреслювати головне – прагнення робити щось якнайкраще (в порівнянні з минулою діяльністю або діяльністю інших). У граничному випадку чистого досягнення якість, що досягається, або кількість є самоціллю, наприклад, якщо людина вважає своїм обов'язком досягти щонайвищого результату або хоче довести свої уміння і здібності. Зрозуміло, як завжди, додаються ще і всілякі додаткові цілі, які за своєю природою не є цілями досягнення, наприклад, бажання добитися визнання або досягти матеріального благополуччя. Проте, по суті завжди повинно йтися про домагання на досягнення певного рівня, які діючий суб'єкт вважає обов'язковими для себе і які він хоче здійснити.

Дані досліджень, присвячених вивченню мотивації людської діяльності, а також дані досліджень особистості показують, що успішність людської діяльності визначається трьома чинниками: силою мотивації (прагненням до успіху); наявністю в ціннісній системі людини цінностей досягнення, а також освоєнням необхідних навичок і вмінь [4, 9, 27, 29, 39, 42, 52, 69, 77, 88, 96, 100 та ін.]. Різноманіття мотивів людської діяльності визначається різноманіттям комбінацій, які утворюються різними думками і відчуттями людини. «Чим більший інтерес Ви відчуваєте до якоїсь справи, тим сильніше Ваше прагнення зробити цю справу добре». В людини є два різні мотиви, функціонально пов'язані з діяльністю, спрямованою на досягнення успіху. Це – мотив досягнення успіху і мотив уникнення невдачі. Доля людини і її статус в суспільстві багато в чому залежать від того, чи домінує у неї мотивація досягнення успіху або мотивація уникнення невдач. Помічено, що люди, в яких більше виражене прагнення до досягнення успіхів досягають в житті більшого, ніж ті, в кому воно виражене слабо або відсутнє.

Можна визначити мотивацію досягнення як вироблений в психіці механізм досягнення, діючий по формулі: мотив «жадання 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 в психіці механізм уникнення помилок, невдач, нерідко будь-якими шляхами і засобами. Для особистості, з переважанням мотивації уникнення невдач, головне не допустити помилок, уникнути невдачі, навіть ціною сильної трансформації первинної, головної цілі, її повного або часткового недосягнення.

Цілком очевидно, що потреба у досягненні є виключно людським філогенетичним придбанням. Адже вона припускає як прийняття на себе зобов'язання відповідати (часто абстрактно визначеним) стандартам якості виконання діяльності і її результатів, так і самооцінювання після здійснення діяльності з багатьма наслідками, що з нього витікають.

І.Г. Кокоріна розробила класифікацію змістоутворюючих мотивів (соціально-психологічних видів діяльності) соціального індивіда, яка відображає сфери актуалізації мотивації досягнень.

1. Діяльність, що перетворює – орієнтація на отримання результату заради самого результату чи орієнтація на діяльність заради самого процесу, заради досягнення майстерності.

2. Комунікативна діяльність – орієнтація на активну взаємодію з іншими людьми.

3. Утилітарно-прагматична – прагматична діяльність, орієнтація використовувати власний труд для задоволення інших потреб, які не пов’язані з трудом, або орієнтація на труд як на витрату енергії, сил, прагнення зберегти здоров’я.

4. Кооперативна діяльність – орієнтація ставитись до своєї праці з позиції корисності для суспільства або близьких людей.

5. Конкурентна діяльність – орієнтація бути кращім за інших, мати високий статус, престиж, авторитет або бути не гіршим за інших.

6. Діяльність досягнення – орієнтація на подолання перешкод, прагнення ставити перед собою складні завдання або орієнтація на самовдосконалення, розвиток власних здібностей [70, с. 86].

Згідно Х. Хекхаузену, мотивація досягнення може бути визначена як спроба збільшити або зберегти максимально високими здібності людини до всіх видів діяльності, до яких можуть бути застосовані критерії успішності і де виконання подібної діяльності може привести або до успіху, або до невдачі [175, с. 367-368]. Мотивація досягнення спрямована на певний кінцевий результат, що досягається завдяки власним особливостям людини, а саме: на досягнення успіху або уникнення невдачі. Вона підштовхує людину до «природного» результату дій, які пов'язані одна з одною. Передбачається чітка послідовність серії дій, які виконуються одна за другою. Для мотивації досягнення характерний постійний перегляд цілей. Х. Хекхаузен вважав, що ця характеристика мотивації досягнення важлива, оскільки ланцюг дій,

спрямованих на досягнення мети, може уриватися на якийсь час, іноді на місяці або роки. Також важливою характеристикою мотивації досягнення, на його думку, є постійне повернення до перерваного заняття. Таким чином, «створюються складні і довгий час існуючі структури з основної і побічної діяльності, які ведуть за допомогою серії «субцілей» к досягненню головної, навіть дуже віддаленої цілі. Планування стає необхідним для досягнення впорядкованої послідовності і функціональної організації ланцюга дій. Цей часовий обхват низки дій і відрізняє мотивацію досягнення від безлічі інших мотивів [175].

Згідно Г. Мюррею, потреба в досягненні характеризується наступними поняттями: виконувати щось складне; управляти, маніпулювати, організовувати – відносно фізичних об'єктів, людей, ідей; робити це по можливості швидко і самостійно; долати перешкоди і добиватися високих показників; удосконалюватися; змагатися і випереджати інших; реалізовувати таланти і тим підвищувати самоповагу [175, с. 126 - 129].

Необхідність введення спеціальних механізмів мотивації постреалізації виникає через те, що залучення до виконання дії і концентрація на ній можуть перешкоджати переходу до виконання наступної дії. Як успіх, так і невдача можуть направляти на себе активність суб'єкта, що також в свою чергу порушує ефективність виконання діяльності.

Експериментальні дослідження, які висвітлені в працях науковців [22, 26, 27, 28, 52, 96, 97 та ін] показали, що одним з основних механізмів актуалізації мотивації досягнення виступає мотиваційно-емоційна оцінка ситуації, яка складається з оцінки мотиваційної значущості ситуації і оцінки загальної компетентності в ситуації досягнення; інтенсивність мотиваційної тенденції змінюється залежно від зміни величини двох вказаних параметрів як у піддослідних з мотивом прагнення до успіху, так і з мотивом уникнення невдачі.

Л.І.Анциферова та інші виділяють три рівня розвитку особистості. На першому рівні суб'єкт недостатньо усвідомлює свої істинні спонукання, не

враховує якість і ступінь свого впливу на ситуацію і тим самим перешкоджає успішності власних дій, а незадовільні результати переживаються неадекватно [8].

На другому рівні особистість виступає як суб'єкт, що свідомо співвідносить цілі і мотиви дій, навмисно формує ситуації своєї поведінки, прагне передбачити результати своїх дій. Цей суб’єкт здатний до переробки власних властивостей, що стихійно сформувалися, до підвищення або пониження значущості цілей, до адекватного співвідношення своїх можливостей з соціальними задачами і вимогами діяльності.

На третьому вищому рівні, особистість стає суб'єктом свого життєвого шляху, має найбільші ступені свободи — свободи виявляти, переживати і вирішувати суперечності суспільства [8].

Подібну схему можна застосувати і відносно мотивації досягнення. Так, можна виділити етап, коли поведінка людини керується несвідомими спонуканнями та емоційними оцінками «добре - погано». На наступному етапі спостерігається чітке усвідомлення бажань, мети і засобів її досягнення. На останньому, третьому, етапі відбувається трансформація і закріплення мотивації у характерних засобах (стратегіях) поведінки та особистісних властивостях.

Мотивація має свій початок, процес розгортання та кінець, як і будь-який процес, тому умовно можна виділити 4 етапи розгортання мотивації, які, дореч, співвідносяться і з її функціями та структурними компонентами: а) етап ініціаціації (або функція ініціації); б) етап селекції (або селективна функція); в) етап регуляції (або регулятивна функція); г) етап припинення та перемикання (або перемикаюча функція) [96].

Модель мотивації Хекхаузена включає шість етапів: 1) поява потреби; 2) постановка мети; 3) реалізація діяльності; 4) результат діяльності; 5) емоційна реакція; 6) оцінка діяльності самим індивідом і іншими людьми [175; 168].

М.Ш.Магомед-Емінов визначає мотивацію як функціональну систему інтегрованих воєдино афектних і когнітивних процесів, яка регулює процес

діяльності в ситуації досягнення протягом всього ходу її здійснення. Можна виділити особливі структурні компоненти або етапи, що виконують специфічні функції в процесі мотиваційної регуляції діяльності: 1) мотивація актуалізації (спонукання і ініціація діяльності); 2) мотивація селекції (процеси вибору цілі і дії, що їй відповідає); 3)мотивація реалізації (регуляція виконання дії і контроль реалізації наміру); 4) мотивація постреалізації (процеси, спрямовані на припинення дії або зміну однієї дії іншою).

На кожному з цих етапів існують спеціальні механізми функціонування мотиваційних структур. Кожний із структурних компонентів функціонує протягом всього ходу здійснення мотиваційного процесу.

М.Ш. Магомет - Емінов і І.О. Васильєв дають стислу характеристику структурних компонентів мотивації досягнення в системно-динамічній моделі.

1. Мотивація ініціації. Провідна функція – спонукання, ініціація діяльності (і дій). З процесами мотивації ініціації пов'язані мотиваційно-емоційні оцінки ситуації через призму предметних характеристик мотивів. В результаті формується мотиваційна тенденція, що спонукає діяльність і спрямовує її в деяку широку предметну зону, в якій можлива конкретизація мотиву. Це одна з головних структур, що функціонують на етапі актуалізації. Проте, на цьому етапі здійснюється і селективна функція – реалізується спрямовуюча функція узагальнених мотивів, що вибірково впливають на вибір ситуацій і діяльності, їй релевантних. А також блокується активація інших конкуруючих гетерогенних мотивів і мотиваційних тенденцій.

2. Мотивація селекції. Провідна функція – вибір мети дії, направлення дії на мету, а діяльності – в предметну зону конкретизації і реалізації мотиву. По ходу функціонування механізмів мотивації предметна зона, що була виділена на попередньому етапі, конкретизується в цільову структуру (цільову зону мотиву), здійснюються складні процеси змістоутворення: ув'язуються воєдино мотиви і цілі (загальні і конкретні). На даному етапі формується система спонукань, що інтегрується в цілісну мотиваційну спонуку (тенденцію дії). Процеси мотивації досягнення на цьому

етапі можуть бути не тільки сукцесивними, розгорненими, раціональними, але і емоційно-безпосередніми, симультантними, спонтанними, згорнутими.

3. Мотивація реалізації. Вибрані цілі не завжди автоматично реалізуються і дії виконуються. Виникає необхідність в спеціальних процесах, які регулюють і контролюють реалізацію наміру, виконання дії. Мотиваційний процес досягнення спрямований на надання стійкості самим мотиваційним процесам, стабілізації напряму діяльності, підтримку виконання дії і здійснення вибраної мети.

4. Мотивація постреалізації. Три важливі процеси існують на етапі постреалізації: констатація успіху і невдачі; ретроспективні атрибуції (інтерпретація причин результату – успіху або невдачі); перехід до виконання чергових кроків або припинення виконання дій. Необхідність включення спеціального механізму мотивації постреалізації виникає з того, що залучена у виконання дія і зосередженість на ній можуть перешкоджати переходу до виконання наступної дії. Як успіх, так і невдача можуть центрувати, спрямовувати на себе активність суб'єкта, що в свою чергу порушує ефективність виконання діяльності. Нарешті, систематичні зриви у виконанні діяльності, виникнення несподіваних, непередбачених результатів та ін., обумовлюють необхідність використання тактики причинної інтерпретації [97].

Виконання тієї або іншої діяльності і досягнення успіху в ній, окрім наявності в людини мотивації досягнення, залежить і від рівня його тривожності. Згідно Д. Аткінсону, «…у основі тенденції уникнення лежить страх перед можливою невдачею в майбутній діяльності, і це переживання породжує певний рівень тривожності, що прямо корелює з силою мотиву уникнення, а якщо випробовуваний взагалі схильний до тривоги, то мотив уникнення є для нього звичним і переважаючим над мотивом досягнення» [цит. за 175, с. 287].

А. Маслоу вважав, що поведінка людини мотивована його потребою розвиватися і удосконалюватися. У зв'язку з цим, тенденцію актуалізації можна охарактеризувати як «бажання досягти і завершити щось, що зробить життя

людини різноманітнішим і задовільним». З погляду А. Маслоу потребу досягнення можна трактувати як один з виразів тенденції актуалізації. Прагнення людини до досягнень є способом вдосконалення внутрішнього потенціалу [103].

Коли науковці переходять до опису властивостей особистості, яка мотивована на досягнення успіху, то мотивація досягнення практично стає властивістю особистості або стратегією поведінки, що закріпилася у властивостях особистості та рисах характеру. Так, С.Л. Рубінштейн, О.М. Леонтьєв, та ін. говорять про те, що мотив або потреба, які закріпилися, стають властивостями особистості. Властивості особистості можуть бути зумовленими силою мотивів (бажань, ваблень), їхньою стійкістю. Однак частіше властивостями особистості стають засоби формування мотивів поведінки діяльності, які закріпились і є бажаними для суспільства та для окремого суб’єкта.

В цілому ж мотивацію досягнення можна визначити як один з різновидів мотивації діяльності, пов'язану з потребою індивіда добиватися успіхів і уникати невдач.

Характерні ознаки особистості з переважанням мотивації досягнення успіху чи мотивації уникнення невдач розглядаються в багатьох наукових працях [22, 26, 27, 28, 52, 96, 97 та ін].

Поведінка людей, мотивованих на досягнення успіху і уникнення невдачі, розрізняється наступним чином. Люди, мотивовані на успіх, звичайно ставлять перед собою в діяльності деяку позитивну мету, досягнення якої може бути розцінене як успіх. Вони виразно проявляють прагнення добиватися тільки успіхів в своїй діяльності, шукають такої діяльності, активно в неї включаються, вибирають засоби і віддають перевагу діям, спрямованим на досягнення поставленої мети. У таких людей в їхній когнітивній сфері присутнє стійке очікування успіху. Беручись до якої-небудь справи, вони обов'язково упевнені в тому, що досягнуть успіху. Вони сподіваються дістати схвалення за дії, спрямовані на досягнення поставленої мети, а пов'язана з цим робота

викликає в них позитивні емоції. Для них, окрім того, характерна повна мобілізація всіх своїх ресурсів і зосередженість уваги на досягнення поставленої мети.

Зовсім інакше поводяться індивіди, мотивовані на уникнення невдачі. Їхня мета в діяльності полягає не в тому, щоб добитися успіху, а в тому, щоб уникнути невдачі. Всі їх думки і дії направлені на досягнення саме цієї меті. Людина, яка мотивована на невдачу, проявляє невпевненість в собі, не вірить в можливість досягти успіху, боїться критики. З роботою, особливо такою, яка передбачає можливість невдачі, у неї пов'язані негативні емоційні переживанням. Людина не отримує задоволення від діяльності, обтяжується нею. В результаті вона часто виявляється не переможцем, а переможеною – життєвою невдахою.

Згідно Х. Хекхаузену, результати досліджень рівня мотивації досягнення показали, що групи людей з високою потребою в досягненні відрізняли наступні характеристики: високий рівень освіти, високий професійний рівень, раннє дорослішання (21-24 роки), вони проживали у великому місті і були виховані в повній сім'ї. Також було відмічено, що люди, мотивовані на досягнення успіху, надають велике значення успіхам, ніж престижу, тоді як мотивовані на уникнення невдач віддають перевагу зворотному. Індивіди, орієнтовані на досягнення успіху, здатні правильніше оцінювати свої можливості, успіхи і невдачі. Особи, орієнтовані на невдачі, нерідко ігнорують об'єктивну інформацію про свої здібності, мають завищену або занижену самооцінку, нереалістичний рівень домагань [175].

Особи, мотивовані на успіх проявляють значну наполегливість в досягненні поставлених цілей. При домінуванні мотивації досягнення успіху людина віддає перевагу задачам середнього або злегка підвищеного ступеня складності, оскільки при їх рішенні старання і здібності можуть виявитися найкращим чином, а при переважанні мотивації уникнення невдачі – задачі, найлегші і найважчі, які практично нездійсненні. Для людини, яка прагне до успіху в діяльності, привабливість задачі, інтерес до неї після невдачі в її

рішенні зростає, а для людини, орієнтованої на невдачу, – знижується [20, 22, 53, 76,100, 118, 163, 175].

Вибір цілі визначається не тільки когнітивними структурами, що функціонують на етапі селекції (очікування і цінність), але і рядом інших детермінант: по-перше, це зміна мотиваційної значущості самої ситуації досягнення (валентність ситуації), по-друге, узагальнене відчуття компетентності в ситуації досягнення і, по-третє, відчуття конкретної компетентності в певній сфері виконуваних задач. Значуща, віддалена в часі мета більшою мірою здатна стимулювати діяльність людини з розвиненим мотивом досягнення успіху, ніж з вираженим мотивом уникнення невдачі. Оскільки передбачення ситуації майбутнього як поразки або успіху виявляє собою очікування, зв'язане з позитивними емоціями, і переживання подібних очікувань є або приємним, або неприємним, таким, що спонукає або утримує, то виливається це або в поведінку досягнення, або в поведінку уникнення [20, 96].

Згідно Х.Хекхаузену, люди, мотивовані на досягнення успіху, в ситуації вибору між негайною, але малою винагородою, або великою, але відстроченою за часом, вибирають останнє, а люди з низькою схильністю до досягнення, відрізняються більшою прихильністю до справжнього і меншою здатністю відстрочити задоволення. Також відмічено, що мотивовані на успіх схильні фокусуватися на «великій меті», вони також віддають перевагу завданням, що охоплюють більший період часу, вимагають планування, процесу прийняття рішення. Вони не потребують швидкого досягнення успіху, більш того, вони можуть достатньо довго чекати.

Є певні відмінності в поясненнях своїх успіхів і невдач людьми з вираженими мотивами досягнення успіху і уникнення невдачі. В той час, як ті, що прагнуть до успіху, частіше приписують свій успіх здібностям, які в них є, а ті, що уникають невдач, звертаються до аналізу здібностей якраз в протилежному випадку. Ті, що побоюються невдачі, свій успіх швидше схильні

пояснювати випадковим збігом обставин, тоді як ті, що прагнуть успіху так само пояснюють свою невдачу [118, 119, 163, 175].

Таким чином, ті, що прагнуть до успіху, свої досягнення приписують внутрішньо особовим чинникам (здібностям, старанню і т.п.), а ті, що прагнуть уникнути невдачі – зовнішнім чинникам (легкості або важкості виконуваної задачі, везінню і т.п.). Разом з тим люди, що мають сильно виражений мотив уникнення невдачі, схильні недооцінювати свої можливості, швидко починають турбуватися при невдачах, знижують самооцінку. Люди ж, які орієнтовані на успіх, поводяться протилежним чином: адекватно оцінюють свої здібності, мобілізуються при невдачах, не турбуються, а йдуть вперед.

Іншою важливою психологічною особливістю, що впливає на досягнення успіхів і самооцінку людини, є вимоги, що пред'являються нею до самої себе і її уявлення про саму себе. Той, хто пред'являє до себе підвищені вимоги, більшою мірою прагне добитися успіху, ніж той, чиї вимоги до себе невисокі. Люди, що володіють такою рисою особистості, як відповідальність, частіше вважають за краще мати справу з рішенням задач середнього, а не низького або високого ступеня складності, здатні узяти на себе відповідальність за те, що відбувається з ними та людьми, які від них залежать, що відповідає вибору людей, мотивованих на досягнення успіху. Як правило, такі люди володіють і більш відповідним дійсним успіхам рівнем домагань [118, 119, 163, 175].

Згідно з результатами Л.М. Буянової переважання мотиваційної тенденції досягнення успіху набагато частіше зустрічається у осіб з інтернальним локусом контролю, а переважання мотиваційної тенденції уникнення невдачі у осіб з екстернальним локусом контролю. Для осіб з мотивацією досягнення успіху в більшій мірі є характерним тип перетворювача життєвої ситуації, а для людей з мотивацією уникнення невдачі - тип споживача життєвої ситуації.

У людей з мотивацією досягнення успіху провідними факторами є значущість позиції керівника, спрямованість у майбутній час і орієнтація на процес діяльності. Основним фактором, що актуалізує мотивацію досягнення

успіху, є процес самоактуалізації. У людей з мотивацією уникнення невдачі провідними факторами є позиція підлеглого і чітка диференціація з позицією керівника, змішання часових перспектив і невизначеність дій, орієнтація на результат діяльності. Основним фактором в групі осіб з переважанням мотивації уникнення невдачі є антиципація невдачі або побоювання перед майбутнім (викликані соціальним контекстом діяльності - місце діяльності, її оцінка і результат, невизначені ролі) [20].

При переважанні тенденції досягнення успіху провідними факторами, що актуалізують мотивацію досягнення, є особистісні фактори (відчуття «внутрішнього спокою»; орієнтація на внутрішні потреби, бажання; активне відношення до діяльності; позитивний емоційний фон; висока професійна компетентність; цілеспрямованість). При переважанні тенденції уникнення невдачі провідними факторами в цілому є ситуативні фактори (несхвалення близьких людей і членів сім'ї; несхвалення з боку керівника; низьке матеріальне положення: невміння маніпулювати людьми; відсутність кар'єрного зростання; відсутність іміджу; негативні відносини в колективі; відсутність суспільного визнання) [20].

Є.П.Ільїн пише, що різні автори по-різному дивляться на співвідношення між прагненням до успіху і уникненням невдачі. Одні вважають (наприклад, Д. Аткінсон), що це взаємовиключні полюси на шкалі величин мотиву досягнення, і якщо людина орієнтована на успіх, то вона не відчуває страху перед невдачею, і навпаки. Інші доводять, що виражене прагнення до успіху цілком може поєднуватися з не менш сильним страхом невдачі, особливо якщо воно зв'язане для суб'єкта з якими-небудь важкими наслідками. І дійсно, є дані, що між вираженістю прагнення до успіху і уникнення невдачі може бути позитивна кореляція. Тому, швидше за все, йдеться про переважання у того або іншого суб'єкту прагнення до успіху або уникнення невдачі за наявності того і іншого. Причому, це переважання може бути як на високому, так і на низькому рівні вираженості обох прагнень [119, с. 179].

Згідно дослідженням Л.М. Буянової, мотиваційні тенденції до досягнення

успіху і до уникнення невдачі не є опозиційними. При переважанні прагнення до успіху - можливе застосування обох мотиваційних стратегій в діяльності. Переважання тенденції до уникнення невдачі характеризується зіставленням тенденції до досягнення успіху — застосування стратегії досягнення успіху в діяльності утруднене [20].

Наведене дає можливість стверджувати, що мотивація досягнення, на сьогоднішній день, вважається найбільш вивченою темою. Досить широко представлений портрет особистості, яка мотивована на досягнення успіху, та особистості, яка мотивована на уникнення невдач. Проте на сьогодення відсутнє чітке та однозначне розуміння цього поняття. Мотив ототожнюється с потребою. Мотивація досягнення розглядається, з одного боку, як процес, з іншого – як властивість особистості. Мотивація досягнення успіху та мотивація уникнення невдач або протиставлені одна одній, або є незалежними особливостями поведінки. Це відбувається тому, що ще немає однозначного визначення поняття мотив.

Експериментальні дослідження вітчизняної психології показують, що одним з основних механізмів активізації мотивації досягнення є дуальна мотиваційно-емоційна оцінка ситуації. Емоціям відводиться досить важлива роль у формуванні та актуалізації мотивації досягнення успіху та мотивації уникнення невдач. Особлива увага приділяється діаді радість-страх.

В цілому ж мотивацію досягнення можна визначити як один з різновидів мотивації діяльності, пов'язану з потребою індивіда добиватися успіхів і уникати невдач.

1.3 Аналіз підходів до вивчення зв'язку мотивації та емоцій

Теорії мотивації і емоцій значною мірою зв'язані і перекликаються між собою, оскільки мотивація і емоції – дві сторони процесу регуляції поведінки.

У дослідженнях мотивації, як правило, більш акцентований зовнішній, власне поведінковий, аспект регуляції, тоді як психологічні дослідження емоційних станів зосереджені виключно на внутрішній стороні управління поведінкою.

Незважаючи на різницю у акцентах, багато теоретиків (В.К. Вілюнас, М.Ш. Магомет-Емінов, В.Г. Асєєв, Г.О. Вартанян, К. Ізард, А. Маслоу, Х. Хекхаузен та ін.) згодні з тим, що емоції відіграють дуже важливу роль в мотивації. Це спостереження навело деяких психологів на думку про необхідність підкреслювати роль саморегуляції емоцій.

Теорії мотивації характеризуються різним ступенем зацікавленості в аналізі емоційних переживань. З розглянутих нами теоретичних підходів «найемоційнішими», мабуть, є психоаналітичний і гуманістичний, а найменш емоційний – біхевіористський. Теорія Курта Левіна і сучасні когнітивні концепції мотивації займають в цьому значенні проміжне положення. Вони враховують емоційні стани, але відводять їм роль похідних від стану потреби або когнітивної репрезентації реальності.

Проблематичність визначення понять "емоція" і "мотив", і особливо – їх співвідношення, наголошується багатьма авторами. Так, Х. Хекхаузен на тій підставі, що мотиви поведінки безпосередньо не спостережуться, відносить їх до гіпотетичних конструктов і вважає мотивами такі явища, як потреба, спонука, ваблення, схильність, прагнення. А емоції або входять до складу мотивів, або ними є.

Є ще одна перешкода – визнання за емоцією оцінної функції (у значенні когнітивно-оцінної) дозволяє помилково припускати, що емоція вторинна по відношенню до мотиву і потреби.

Якщо узяти за орієнтир умовно-рефлекторну теорію, то емоції в загальноприйнятому їх розумінні, без сумніву, первинні, а мотиви - вторинні. Власне, при експериментальному вивченні умовних рефлексів І.П. Павлов і звернув вперше увагу на те, що емоційне реагування на зовнішні подразники спотворює або відміняє вже сформовані умовні рефлекси і, по суті, впливає на мотивацію.

На зв'язок мотивації і емоцій наголошує біологічна теорія П.К. Анохіна. Він стверджував, що виникнення потреб приводить до виникнення негативних емоцій, які мобілізують, сприяючи найшвидшому задоволенню потреб оптимальним способом. Коли зворотний зв'язок підтвердить, що запрограмований результат досягнутий, тобто потреба задоволена, виникає позитивна емоція. Вона виступає як кінцевий фактор, який закріплює поведінку. Закріплюючись в пам'яті, емоція в майбутньому бере участь в мотиваційному процесі та впливає на ухвалення рішення стосовно способу задоволення потреби. [63, с. 74]

Розглянемо теорію диференціальних емоцій К. Ізарда, основними тезами якої є такі:

- основну мотиваційну систему людського існування утворюють 10 базових емоцій: радість, печаль, гнів, огида, презирство, страх, сором / збентеження, провина, здивування, інтерес;

- кожна базова емоція володіє унікальними мотиваційними функціями і має на увазі специфічну форму переживання;

- фундаментальні емоції переживаються по-різному і по-різному впливають на когнітивну сферу і поведінку людини;

- емоційні процеси взаємодіють з драйвами, з гомеостатичними, когнітивними і моторними процесами і впливають на них ;

- у свою чергу, драйви, гомеостатичні, когнітивні і моторні процеси впливають на протікання емоційних процесів. [61]

По суті, об'єктом вивчення цієї теорії є окремі емоції, кожна з яких розглядається як самостійний переживально - мотиваційний процес. Так, кажучи про базові емоції, він стверджує, що вони вчинюють організуючий і мотиваційний вплив на людину і служать його адаптації.

З першими двома тезами перекликається теорія потреб А. Маслоу, який розглядав емоції як найважливіший мотивуючий чинник, завдяки якому потреби відкриваються людині і поведінка стає доцільною. [103]

Ще одним прикладом взаємопроникнення теорій мотивації і теорій емоцій є розуміння емоцій як рудиментарних мотиваційних систем. Розвиток базових емоцій у філогенезі зробив можливим гнучкіше і точніше пристосування до реальності, а цей розвиток зумовив, на думку Хекхаузена, виникнення мотивації (якщо її розуміти як планування, що зважує і передбачає, і управління поведінкою) [175, с. 134 - 141].

В.Г. Асєєв визнає важливою особливістю мотивації людини її двумодальну, позитивно-негативну будову. Ці дві модальності спонук (у вигляді прагнення до чого-небудь і уникнення, у вигляді задоволення і страждання, у вигляді двох форм впливу на особу – заохочення і покарання) виявляються у вабленнях і безпосередньо реалізованій потребі – з одного боку, і в необхідності – з іншого. Йдеться не стільки про знак спонуки, мотивації (якщо взагалі правомірно говорити так), скільки про емоції, які супроводжують ухвалення рішення і його виконання [9].

Значення емоцій, що передбачають ухвалення рішення, як проміжних змінних показав ще Х. Маурер. Його концепція мотивації ґрунтувалася на позитивних і негативних емоціях. Він був першим з представників теорії навчення, хто ґрунтував мотиваційні процеси на двох пов'язаних з очікуванням емоціях – «надією» і «страхом» і протилежними їм «розчаруванням» і «полегшенням». Він пояснював всяку поведінку, з одного боку, індукцією ваблення – коли поведінка має карані наслідки (що обумовлює закріплення емоції страху, який передбачається: відбувається навчення страху, тобто потрапляючи знов в дану ситуацію, людина починає її боятися), а з другого боку, редукцією ваблення – коли поведінка має заохочувані наслідки (що обумовлює закріплення емоції надії: відбувається навчення надії). Проте подібне розуміння емоцій як рудиментарної мотиваційної системи веде до заміни мотиваційної фази діяльності фазою емоцій. [цит. за 175, с. 95]

Згідно теорії когнітивного дисонансу Л. Фестінгера, коли між очікуваними і дійсними результатами діяльності є розбіжність (когнітивний дисонанс), виникають негативні емоції, тоді як збіг результату і очікування

(когнітивний консонанс) приводить до появи позитивних емоцій. Виникаючі при консонансі і дисонансі емоції розглядаються в цій теорії як основні мотиви відповідної поведінки людини. [159, с. 354]

У психоаналітичній теорії емоція страху і тривожність є мотиваторами формування психологічного захисту особи. З. Фрейд, заснувавши своє розуміння афекту на теорії про ваблення, по суті, ототожнював ваблення і афект з мотивацією. [159, с. 348]

Не заперечуючи мотиваційного значення емоцій, важко погодитися і з Ізардом у тому, що емоції є основною мотиваційною системою організму і як фундаментальні особистісні процеси додають сутності і значення людського життя.

По суті, йде ототожнення мотиву і емоції, що не зовсім вірно. Емоція є одним з системи чинників, що впливають на діяльність людини, представником мотиваційних процесів на рівні психічного відбиття. Емоційна оцінка ситуації є одним з механізмів активізації мотивації досягнення, що доведене експериментальними дослідженнями В.К. Вілюнаса і М.Ш. Магомед-Емінова [27, 28, 96].

Важливою особливістю мотивації людини є двумодальна, позитивно-негативна її будова. Ці дві модальності спонукань виявляються у відносно різних за формою спонуках типу безпосередньо реалізованої потреби, ваблення, і типу необхідності, потреби, тобто у вигляді прагнення до чого-небудь або уникнення, у вигляді двох видів емоційних переживань: задоволення і страждання. Емоційні переживання, за В.К.Вілюнасом, є єдиним представником мотиваційних процесів на рівні психічного віддзеркалення, тією системою сигналів, якою потреби відкриваються суб'єкту, указуючи на відповідні їм предмети і дії. [30, с. 61 - 73]

Важливе значення емоцій полягає у тому, що завдяки ним людина переосмислює минуле, планує майбутнє. У поведінці людини практично постійно одночасно виявляються мотиваційні фактори різного походження. У зв'язку з цим підсумкове спонукання до цілі є сумарною, виникаючою на основі

її мотиваційного значення, вірогідності очікування успіху і окремо неуспіху. Емоції успіху-неуспіху служать як «універсальний механізм, який підключається до процесу регуляції діяльності і на основі накопичуваного досвіду оповіщає індивіда про досяжність цілей і виправданість активності». Емоції успіху-неуспіху, згідно Вілюнасу, підрозділяються на констатуючі, передбачаючі і узагальнювальні. Констатуюча емоція – супроводжує окрему спробу наближення до цілі. Позитивна емоція, що завершує дію, яка вдалася, його «санкціонує», закріплює, а негативна – веде до пошуків нових спроб, затримуючи спосіб досягнення мети, який не виправдав себе. Емоції успіху-неуспіху, які виникають при одному сприйнятті умов, та які служили причиною радощів і засмучень у минулому, сигналізують суб'єкту про вірогідний результат дій до реального їх звершення. Така випереджаюча інформація про безвихідність дій в одному напрямку і про вірогідний успіх в іншому істотно полегшує суб'єкту пошук шляху досягнення мети. У протилежність передбачення неуспіху, лише звужує зону проб, обмежує поведінку; сліди минулих успіхів відкривають суб'єкту конструктивні вирішення, направляють поведінку. Узагальнена емоція успіху – неуспіху взаємодіє з провідним емоційним переживанням, спонукаючим до діяльності, підсилюючи його, коли передбачає швидкий успіх, і лишає його спонукаючої сили при передбаченні труднощів і невдач [30, с. 61 - 73].

Якщо керуватися такою позицією, можна зробити висновок, що емоції відіграють роль «спонукача», який запускає мотиваційний механізм діяльності. Але, за законом Єркса-Додсона, емоція може бути ще і результатом або наслідком мотивації. Закон Єркса-Додсона говорить про залежність якості (продуктивності) виконання діяльності від інтенсивності (рівня) мотивації. Згідно цьому закону занадто великий рівень мотивації може приводити до зниження продуктивності діяльності, оскільки зростає напруга, тривожність, стрес.

Отже, емоцію в системі регуляції діяльності можна розглядади і як активатор і як наслідок мотивації.

1.4. Психологічна характеристика мотиваційної та емоційної сфери в юнацькому віці

Підходячи до вивчення особливостей юнацького віку, перше з чим стикаєшся – це з проблемою визначення вікових меж.

Вік – категорія конкретно-історична. І підлітковий, і юнацький вік, саме як і віковий період дитинства, з'явилися тоді, коли період підготовки до дорослого життя в суспільстві став складнішим і тривалішим. В роботах, присвячених вивченню юнацького віку часто йде мова про підлітковий вік. І взагалі підлітковий вік в радянській психології вивчався значно детальніше і частіше, ніж юнацький вік. Проте на сучасному етапі розвитку вікової психології юнацтво все частіше стає об’єктом дослідження, оскільки у психологічному плані юність вирішує завдання кінцевого етапу соціалізації – остаточного самовизначення і інтеграції в суспільство дорослих людей.

Хронологічні межі юнацтва визначаються в психології по-різному. Границя між підлітковим та юнацьким віком досить умовна, і в одних схемах періодизації (найчастіше в західній психології) вік від 14 до 17 років розглядають як завершення підліткового періоду, а в інших – відносять до юнацтва.

Верхня границя ще більше розмита, оскільки історично і соціально обумовлена та індивідуально мінлива.

Як протікає процес розвитку в ранній юності? Часто юність вважають бурхливою, об'єднуючи її в один період з підлітковим віком. З юністю пов'язане продовження навчання або початок освоєння професії. Пошуки сенсу життя, свого місця на цьому світі можуть стати особливо напруженими. Виникають нові потреби інтелектуального і соціального порядку, задоволення яких стане можливим тільки в майбутньому; іноді – внутрішні конфлікти і труднощі у відносинах з оточуючими.

У дитинстві межі вікових періодів визначені. Коли дитинство залишається у минулому, всі психічні функції в основному сформовані і почалася стабілізація особистості, рамки окремих віків стають все більш умовними. Але криза 17 років виникає точно на рубежі звичного шкільного і нового дорослого життя.

В 16-17 років починається реалізація планів. Іноді реалізація вдала, і приносить задоволення, іноді приводить до усвідомлення помилковості зробленого вибору, розчарування, метань, спрямованості до нових цілей. Ціна зробленої в цей період помилки велика - це не шкільна двійка, а упущені роки, необхідність починати все спочатку. 19-20-річні хлопці основні труднощі свого життя пов'язують з появою відповідальності, якою не було раніше. В той же час вони цінують свій вік, що приносить не тільки нові проблеми, але і нові, ширші можливості.

Юнацтво – це останній вік розширення круга спілкування Може бути, тому на юність доводиться так званий пік міжособового спілкування [73].

На відміну від підліткового негативізму, критики, опозиції батькам, для юності характерні процес відособлення і навіть тимчасове усунення від сім'ї, після якого емоційний контакт відновлюється на більш високому рівні, а відносини стають партнерськими, в яких і дорослий підліток, часто вже з власною сім'єю, і батьки допомагають один одному в процесі власного розвитку. Проте до процесу реального відділення від сім'ї не завжди готові як сама молода людина, так і його сім'я. Утруднити процес відособлення може невирішеність основних завдань юності: формування соціальної зрілості і особового самовизначення. Частіше основний опір чинить сім'я, яка не може зберегти свою цілісність, відпустивши молоду людину.

Крім завершення процесу відділення від сім'ї, в період юності відбувається усвідомлення старіння батьків, яке є прообразом власного старіння. Це може викликати досить сильні емоційні реакції. Крім того, тільки тепер приходить розуміння суті життя батьків, їх помилок і досягнень.

Як вже відзначалося, головне завдання особистісного розвитку в період юності – пошук свого місця і закріплення в світі дорослих – переживається молодими людьми часто дуже гостро, носить характер кризи. Проте втеча від кризи в цьому періоді тільки затримує розвиток людини. Молоді люди, які гідно приймають цю кризу в переломний момент свого життя, зазвичай стають сильнішими і здатними управляти своєю долею.

Кризовим моментом цього періоду, на думку К. Юнга, є зіткнення людини з вимогами реального життя, які не завжди відповідають його власним уявленням. Якщо у нього є ілюзії, що контрастують з дійсністю, то відразу наступають і проблеми. Часто це пов'язане з дуже великими очікуваннями, з недооцінкою зовнішніх труднощів, з необґрунтованим оптимізмом або, навпаки, негативізмом. Молода людина починає поступово усвідомлювати, що світ це не тільки щастя і задоволення. Починається розпад його дитячої віри і оптимізму. Але нерідко молода людина досить довго продовжує чіплятися за дитячу позицію, чекаючи, що все прийде до нього само собою відповідно до його бажань [цит. за 101, с. 356-357].

В дитинстві легкість та доступність задоволення потреб та спонукань провокує акцентуацію цієї потреби (спонукання). Це характеризує мотиваційну сферу дитини як ситуативну та імпульсивну.

Подальший розвиток мотивації в цьому відношенні йде у напрямку формування більш стійких спонукань, які набувають тенденції до об’єднання в ієрархічну структуру [9, с. 52].

Формування себе як сильної, вольової особистості, яка здатна долати як внутрішні так і зовнішні психологічні перешкоди, значною мірою стає метою діяльності особи в підлітковому віці. Саме цим пояснюється виявлена у підлітків спрямованість до самоствердження, негативна реакція на «авторитарність» дорослих і таке інше.

Цей період формування мотивації характеризується розвитком цілісної системи власних жорстких свідомо-вольових вимог до себе, правил, норм поведінки, життєвих принципів і провідної спрямованості діяльності. Високого

рівня інтеграції спонукання досягають в юнацькому віці. [9, с. 53]. Що ми саме і спостерігаємо.

За змістом на перше місце виходять мотиви, які пов’язані з життєвим планом учня, його майбутніми намірами, його світоглядом та самовизначенням.

Мотиваційна сфера юнака починає характеризуватися ієрархічною структурою мотивів, наявністю системи супідрядності різних мотиваційних тенденцій на основі провідних суспільно значущих мотивів. Мотиви виникають на основі свідомо поставленої мети [13, с. 218].

За результатами досліджень І.Р. Алтуніної в період від 11 (12) до 15 (16) років відбувається посилення мотивації досягнення у зв’язку з провідним видом діяльності – спілкуванням. Також, на думку І.Р. Алтуніної, мотив досягнення успіху та мотив влади на першій план виходять тоді, коли гра або навчання стають провідним видом діяльності. А юнацький вік – це час отримання професійної освіті. Отже, одночасно зі спілкуванням, навчання теж набуває великого значення. Тому логічно було б очікувати посилення мотивації досягнення успіху в юнацькому віці [4].

Дещо інші акценти у вивченні кризових точок розвитку молодої людини робить Б. Лівехуд. Оскільки на відміну від підлітка в пубертатному періоді молода людина вже не тільки включає в свою свідомість доросле життя, але реально в ній бере участь, для неї особливо гостро встають питання вибору свого шляху. У юності потрібно навчитися приймати себе, нести відповідальність за свій вибір і рішення [цит. за 101, с. 357]. Нерідко з цього приводу навколо роздумів про сенс власного життя концентруються страхи і хвилювання. Іноді у молодих людей з'являються сильний страх дорослішання, бажання знову стати маленьким, піти від проблем, звалити їх на плечі іншої людини. Страх дорослішання може спричинити психосоматичні прояви. А іноді молоді люди замінюють відчуття внутрішнього сум'яття тим, що «надягають» поведінкові маски дорослості. В юнацькому віці «природні страхи» змінюються на «міжособистісні страхи», які в цьому віці досягають свого піку [57, с. 61].

За дослідженнями І.О. Меліхової стурбованість невизначеністю майбутнього часто приводить в юнацькому віці до домінування мотивації уникнення невдач. Особливо чітко це простежується у підлітків та юнаків з складною життєвою ситуацією (наприклад, у вихованців інтернату), та коли юнак або дівчина залежить від батьків, які приймають за них рішення. Проте, якщо юнак визначився у своєму виборі подальшого життєвого шляху, в нього переважає мотивація досягнення успіху [105, 106, 107].

Проте емоційні труднощі і хворобливе протікання перехідного віку — побічні і не загальні властивості юності. Існує, мабуть, загальна закономірність, що діє в фило- і онтогенезі, згідно якої разом з рівнем організації і саморегулювання організму підвищується емоційна чутливість, але одночасно зростають і можливості психологічного захисту. Круг чинників, здатних викликати у людини емоційне збудження, з віком не звужується, а розширюється. Різноманітніше стають способи виразу емоцій, збільшується тривалість емоційних реакцій, що викликаються короткочасним роздратуванням.

Юнацький вік характеризується більшою диференційованістю емоційних реакцій і способів виразу емоційних станів, а так само підвищенням самоконтролю і саморегуляції.

В процесі формування особистості дитини швидко та різко розширюється активно-дієва сфера мотивації, зменшуються афективні реакції. Проте одномодальні емоційні чинники мотивації не зникають повністю, не поглинаються повністю активно-дієвою сферою. Вони удосконалюються, змінюються форми їхніх проявів, змінюються функції в загальній структурі мотивації, їх область розширюється і складає первинний фон, потенційне енергетичне поле мотивації, яке постійно поповнюється і живить основну активно-дієву сферу мотивації [9, с. 69].

У дорослих більше можливостей подолати афективне спонукання, вийти в мотиваційному віддзеркаленні дійсності за межі вузьких рамок ситуації. Цей

вихід означає розпад цього мотиву і його перетворення у мотив іншого структурного рівня з більш широким потенціалом часу.

З наведеного вище виходить, що в юнацькому віці розширюються межі емоційної та мотиваційної сфери особистості. Прояви емоцій стають більш різноманітними. Формуються механізми саморегуляції та психологічного захисту. Змінюється характер страхів. Над біологічними страхами більш домінують соціальні, оскільки соціальне оточення в юнацькому віці набуває найбільш високого значення.

Мотивація набуває чіткої ієрархічної структури. На перший план виходять мотиви, пов'язані з самовизначенням, світоглядом, спілкуванням та досягненням мети.

Також, на думку В.Г. Асєєва, відбувається «розширення в часі» сфери спонукання, мотивація втрачає ситуативність та імпульсивність. На наш погляд, така ж ситуація простежується і відносно соціальних страхів. Будучи результатом соціалізації особистості, соціальні страхи втрачають ситуативність і відбувається розширення часового проміжку актуальності страху.

1.5. Модель дослідження особливостей переживання соціального страху особами з різними рівнями мотивації досягнень

Розвиток особистості та окремих психічних функцій полягає не тільки у змінах всередині кожної функції, а і в тому, що змінюються та модифікуються відношення, зв'язки між цими функціями.

Особистість, на всіх етапах свого становлення, формується і розвивається, вирішуючи життєво важливі, соціально детерміновані задачі, що поступово стають все більш складними. Ефективні способи вирішення цих задач закріплюються у формі специфічних психологічних механізмів, психологічних стратегій і тактик, у вигляді узагальнених рис особистості [34].

Системний підхід у дослідженні того чи іншого явища вимагає його розгляду в декількох планах (як системи, що має свої закономірності; як частини макроструктури, закономірностям якої вона підпорядковується).

Психічні явища багатомірні. Вони можуть розглядатися у найрізноманітніших системах вимірювань, кожна з яких дозволяє виявити лише певну групу якостей та відношень.

Система психічних явищ багаторівнева і будується ієрархічно. Залежно від того, які саме рівні формуються в системі і як вони взаємопов'язані, який з них є в даних умовах провідним, а які підпорядкованими, залежить оперативність та ефективність регуляції. Багаторівневість психічного передбачає, що існують закономірності загальні, які діють на всіх рівнях, і специфічні, які відносяться тільки до певного рівня.

Психічні явища – це явища динамічні. Тому системний підхід вимагає розглядати психічні явища в їх розвитку.

Ґрунтуючись на основних положеннях системного підходу, мотиваційну та емоційну сферу особистості (а в рамках нашого дослідження – мотивацію досягнень та соціальний страх) ми розглядали в різних площинах.

По-перше, мотиви та емоції є складовими елементами діяльності, яка є системою, що складається з багатьох рівнів та етапів. В цій системі емоції та мотиви виконують різні функції та проявляються на різних етапах. Так, мотив, поєднуючи між собою мету та потребу, активує процес діяльності, регулює та підтримує необхідний для досягнення мети рівень активності. Емоції проявляються на всіх етапах діяльності і виконують передбачувальну, оціночну, контролюючу та інші функції.

Ґрунтуючись на теоретичних принципах діяльнісного підходу (О. М. Леонтьєв, С. Л. Рубінштейн та ін.), уявлення про основні етапи розвитку та формування мотивації (В. Г. Асєєв, І. О. Васильєв, М. Ш. Магомед-Емінов та ін.); погляди щодо зв'язку емоцій з мотивацією (В. К. Вілюнас, Є. П. Ільїн, Н. Д. Левітов та ін.); емоційна-вольова регуляція (В. К. Калін, О. Я. Чебикін та ін); теоретичні положення про когнітивні механізми регулювання діяльності

(С. С. Занюк, І. Г. Кокурина, С. М. Симоненко та ін.) нами розроблена модель дослідження соціальних страхів та мотивації досягнень в їх взаємодії (рис. 2.1).

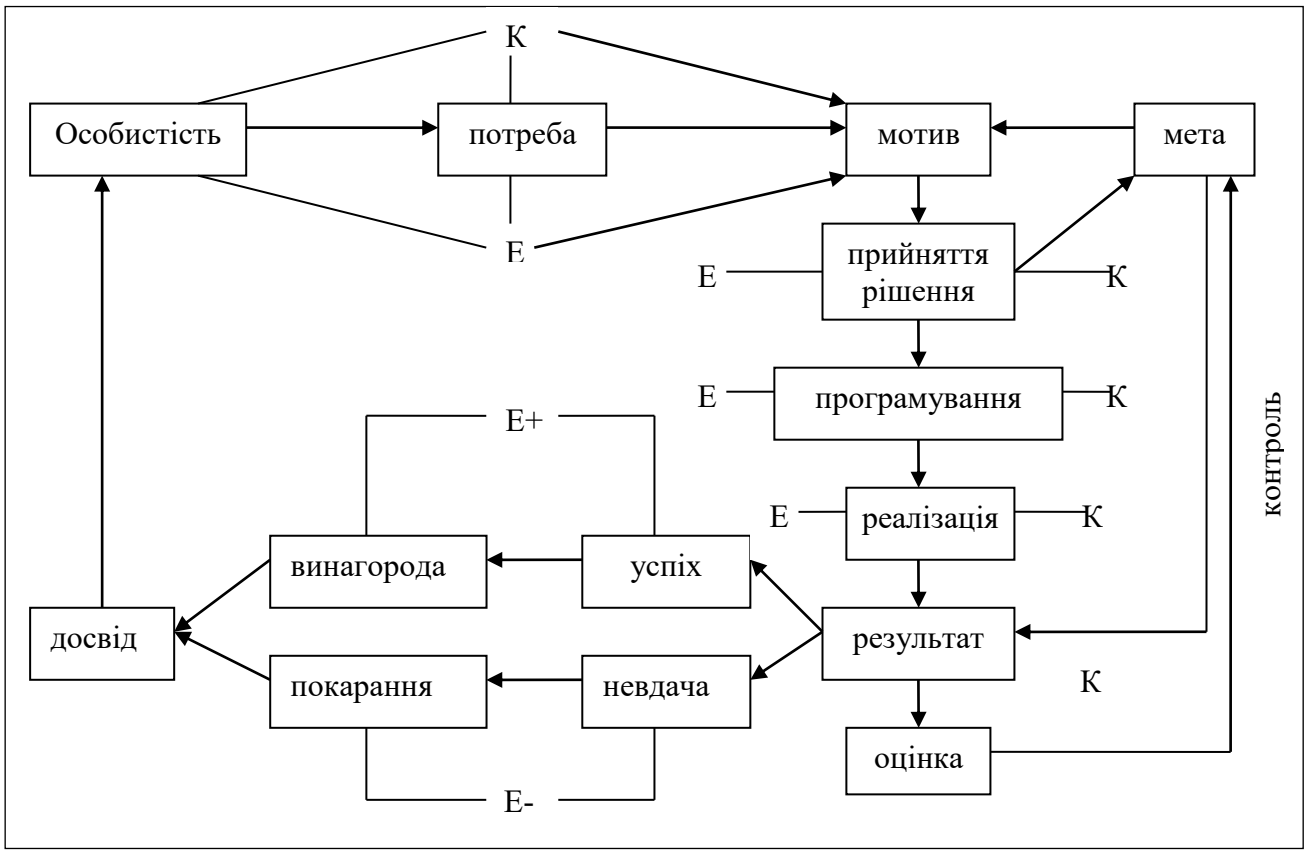

Рис. 2.1. Структурна схема розгортання процесу діяльності:

К – когнітивний компонент діяльності:

Е – емоційний компонент діяльності (Е+ – позитивні емоції; Е- – негативні емоції).

Як видно зі схеми (рис. 2.1) процес розгортання діяльності можна описати так. У відповідь на виникнення у особистості потреби актуалізується мотив, який є ланкою, що пов’язує її з метою. Мотив спонукає до прийняття рішення, яке стосується визначення мети (частина об’єктивної реальності, яка задовольнить потребу) та її досягнення. На етапі програмування виконується відбір засобів досягнення мети. Після етапу програмування відбувається безпосереднє виконання, реалізація засобів досягнення мети (дія), яке приводить до певного результату. Результат оцінюється шляхом порівняння його з образом-метою. У разі співпадання образу-мети та результату

констатується успіх, після чого суб’єкт діяльності отримає винагороду. У разі неспівпадання з метою констатується невдача, після чого суб’єкт діяльності отримує покарання. Це закріплюється у досвіді, який стає невід'ємною частиною особистості.

Ця схема потрібна для визначення ролі та місця мотивації досягнень та соціального страху в структурі та процесі діяльності, оскільки не можна вивчати елемент системи у відриві від самої системи.

Фактично, когнітивний та емоційний компоненти є присутніми практично на всіх етапах діяльності. Потреба особистості представлена у свідомості через стан напруги, який супроводжується емоційним переживанням, та розуміння причини виникнення напруги. Мотив – система емоційних та когнітивних чинників. Прийняття рішення та програмування також відбувається під впливом когнітивної та емоційної сфери особистості. Когнітивна оцінка результату відбувається завдяки порівнянню результату дії з метою, на основі чого робиться висновок про успіх або невдачу. Усвідомлення успіху або невдачі діяльності та винагорода або покарання, які слідують за ними, зумовлює переживання відповідно позитивних або негативних емоцій. Все це стає досвідом особистості.

Представлена схема включає в себе багато елементів, які потребують окремої уваги. Виходячи з завдань нашого дослідження зосередимося на процесі реалізації діяльності і розглянемо цю схему в іншій площині.

На етапи "прийняття рішення", "програмування", "реалізація" та "результат" накладається схема розгортання мотивації (М.Ш. Магомед-Емінова). Етапи представленої схеми відображають порядок реалізації мотивації та специфічні функції, які вона виконує на цих етапах (рис. 2.3).

Етапові прийняття рішення відповідає етап ініціації мотивації. Відбувається мотиваційно-емоційна оцінка та співвіднесення фактів, які пов’язані зі змістом потреби та зовнішніми умовами, відносно яких вона повинна бути задоволеною.

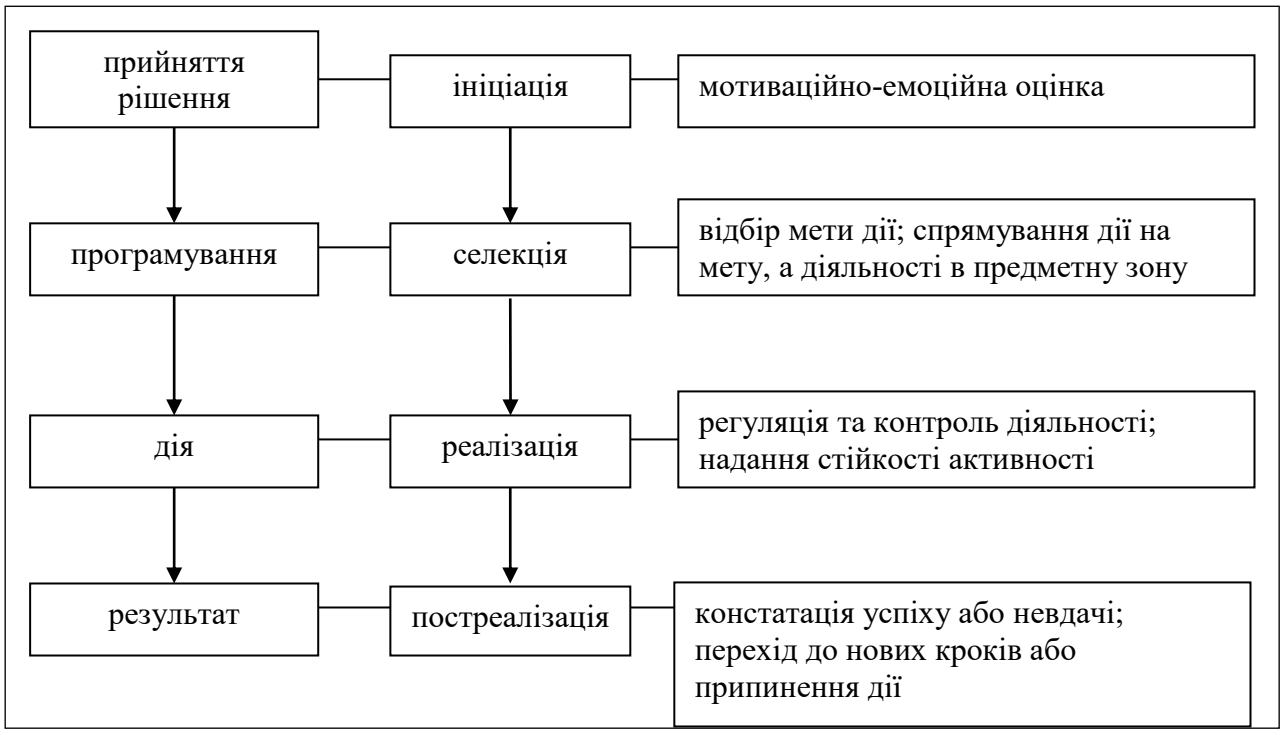

Рис. 2.2. Схема процесу реалізації мотивації на різних етапах

Етапові програмування відповідає селекція мотивації. Відбувається відбір мети дії, спрямування дії на мету, а діяльності в предметну зону. Етапові дії відповідає етап реалізації мотиву, регуляція та контроль, надання стійкості активності. Етапові результату відповідає етап пост реалізації, коли відбувається констатація успіху або невдачі.

Схеми, зображені на рис. 2.1 та 2.2 – це, так би мовити, «дві площини, які перетинають одна одну». А лінія перетину – це «ось, на яку нанизані етапи діяльності».

Згідно схеми на рис. 2.1. емоції проявляються на всіх етапах діяльності. Ми співвіднесли етапи діяльності з етапами мотивації. Оскільки емоції проявляються на всіх етапах розгортання процесу діяльності, отже вони будуть проявлятися на всіх етапах реалізації мотивації. Крім того, емоція філогенетично старша за мотивацію, тому цілком зрозуміло, що емоції будуть проявлятися по всьому ходу розгортання мотивації.

З основних чотирьох емоцій (страх, радість, печаль та гнів) В.К. Вілюнас, М.Ш. Магомет-Емінов, І.О. Васильєв та інші особливу увагу приділяють діаді

радість-страх. Ми спробуємо визначити функції цієї діади (а, зокрема, страху), в процесі формування та реалізації мотивації (а, зокрема, мотивації досягнень).

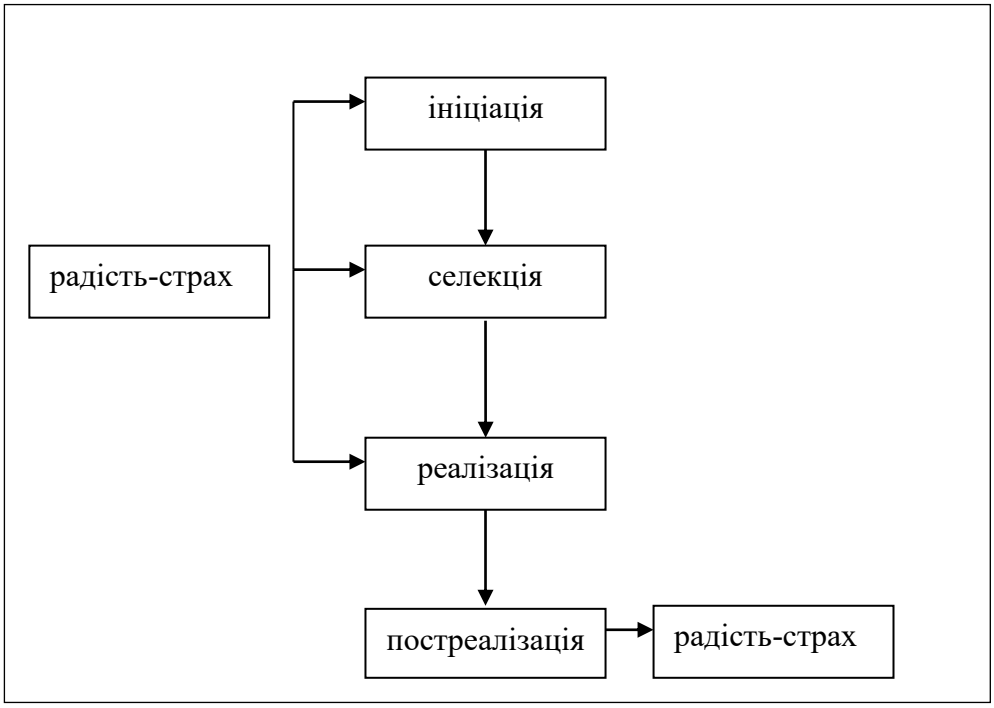

Рис. 2.3. Місце діади радість-страх в процесі реалізації мотивації

На етапі ініціації діада радість-страх є дуже значущою. Як зображено на рис. 2.3, саме від неї буде залежати подальший відбір мети, засобів дії і таке інше. Також, на нашу думку, перевага однієї з емоцій буде сприяти актуалізації та розгортанню або мотивації досягнення успіху (радість), або мотивації уникнення невдач (страх).

На останньому етапі – постреалізації – емоції страху та радості стають «продуктом» мотиваційного процесу. Так, у випадку успішного вирішення проблеми виникне емоція радості. Це закріпить ініціацію мотивації досягнення успіху у схожих ситуаціях. У випадку ж невдалого вирішення проблеми виникає негативна емоція (сум, гнів, розчарування та ін). Це знизить вірогідність ініціації мотивації досягнення успіху, буде сприяти виникненню страху перед подібними ситуаціями. Що, в свою чергу буде сприяти ініціації мотивації уникнення невдач.

Якщо роль емоційної діади радість-страх на першому та останньому етапах очевидна, то на етапах селекції та реалізацій її роль потребує подальшого вивчення та уточнення.

Але в залежності від того, на якому етапі розгортання діяльності відбувається свідома оцінка ймовірності успіху в ситуації досягнення, можна розрізняти ретроспективні, актуальні та проспективні переживання, отже і ретроспективні, актуальні та проспективні соціальні страхи.

Так, ймовірно, на етапах ініціації та селекції переживання будуть віддзеркаленням минулого (позитивного чи негативного, власного чи чужого) досвіду, тобто ретроспективними. На етапі реалізації переживання будуть проспективними, а на етапі постреалізації – актуальними (рис. 2.4).

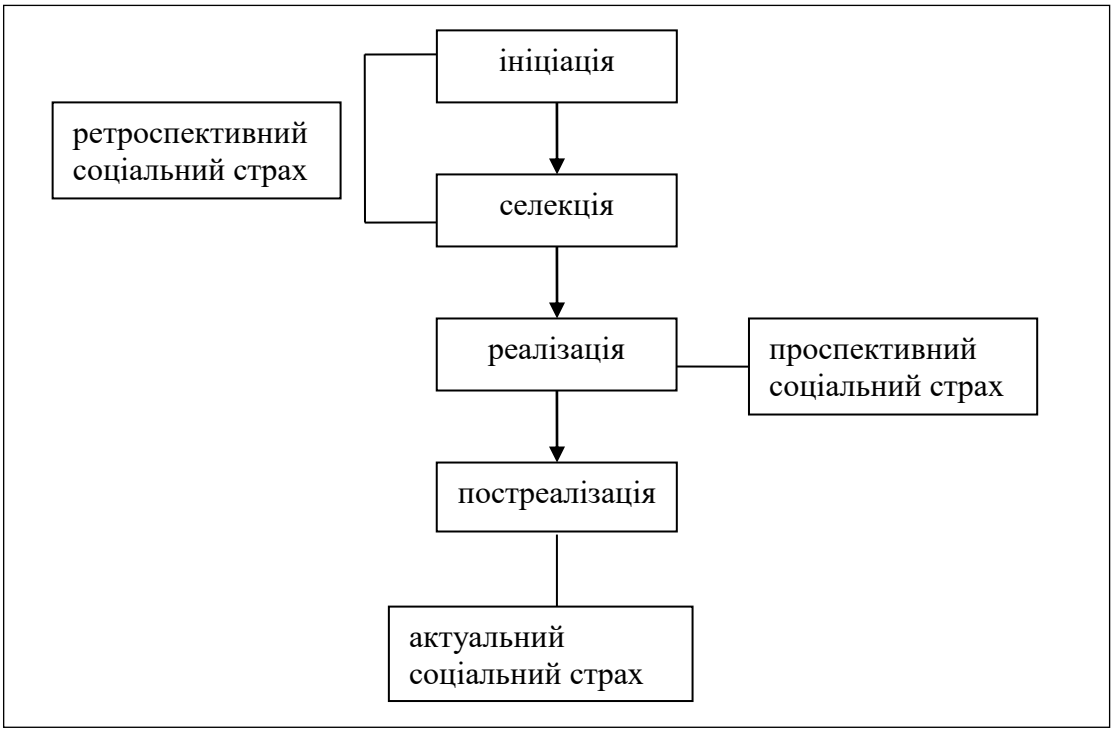

Рис. 2.4. Особливості переживання соціального страху на різних етапах реалізації мотивації досягнень

Також, з наведеного вище виникає ще одне питання. Якщо емоція наприкінці діяльності стає наслідком («продуктом») мотивації, то можна припустити, що мотивація може впливати на особливості емоції. Згідно закону

Єркса-Додсона, значне підвищення мотивації досягнення успіху призводить до зниження ефективності діяльності, через виникнення тривоги, стресу, напруження. Це означає, що мотивація може впливати на характер емоції. Проте впливати буде не те, на якому етапі реалізації знаходиться мотивація, а те як сильно вона виражена.

Отже, оскільки емоція проявляється на всіх етапах реалізації мотивацій, а мотивація, в свою чергу може впливати на характер емоцій, ми умовно об'єднаємо ці два психічних явища та представимо їх як систему. Це динамічна система, яка активізує, регулює та оцінює діяльність і поведінку. Елементи цієї системи знаходяться у постійній взаємодії, як у ієрархічних відносинах, так і у відносинах детермінації та компенсації. І одним з варіантів цієї системи є система «соціальний страх – мотивація досягнень».

Таким чином, з великої, складної системи ми виділили один її елемент, для того, щоб більш детально його вивчити. Об'єктом для аналізу будуть психологічні характеристики соціальних страхів та мотивації досягнень у осіб юнацького віку, гендерні відмінності цих двох явищ, характер внутрішніх зв'язків між ними та їх залежність від особливостей особистості (зовнішні зв'язки). Результати дослідження допоможуть ліпше розуміти психологічні механізми функціонування як системи «мотивація-емоції» зокрема, так і системи діяльності загалом. А це, в свою чергу, дозволить коректувати засоби регуляції діяльності.

З результатів теоретичного аналізу та аналізу, виконаного за допомогою методу моделювання, витікають такі припущення:

1. На нашу думку, соціальний страх проявлятиметься на всіх етапах цього процесу, відповідно до яких виконуватиме різні функції.

2. Ситуації досягнення успіху сприяють зниженню соціальних страхів та закріпленню в рисах особистості мотивації досягнення успіху.

3. Ситуації невдач сприяють закріпленню соціальних страхів, які, в свою чергу, будуть сприяти розвитку мотивації уникнення невдач, та її закріпленню у рисах особистості.

4. Домінування мотивації досягнення успіху, як виражена риса особистості, нівелює вплив соціальних страхів на розгортання мотивації і сприяє підвищенню ефективності та результативності діяльності.

5. Залежно від рівня мотивації досягнень особливості переживання соціального страху будуть змінюватися.

Висновки до першого розділу

Аналіз літератури проводився у чотирьох напрямах: 1) аналіз поняття соціальний страх, особливості його переживання, причини виникнення; 2) аналіз поняття мотивація досягнення, особливості її будови, формування та розвитку; 3) аналіз взаємозв'язку та взаємодії мотивації та емоцій, визначення особливостей взаємодії мотивації досягнень та страху; 4) аналіз особливостей мотиваційної та емоційної сфери в юнацькому віці.

За результатами аналізу літератури з проблеми страхів було виділено два напрями дослідження феномену соціального страху: соціально-філософський та психологічний. В межах психологічного напряму дослідження ми виділили західний та вітчизняний підходи до розуміння соціального страху. Так в межах західного підходу соціальний страх розглядається як фобія, а в межах вітчизняного підходу – як очікування або передбачення небезпеки. Внутрішні (суб'єктивні) чинники соціального страху вивчаються в рамках психоаналізу, зовнішні (об'єктивні) - в рамках поведінкової психології та вітчизняної соціальної психології.

Аналізуючи зміст, природу та особливості прояву соціального страху з метою визначення цього поняття, ми виявили, що це психічне явище поєднує в собі ознаки як страху, так і тривоги, оскільки це відповідь на небезпеку і передчуття небезпеки, причому небезпечні об'єкти мають визначений,

конкретний характер. Сам соціальний страх більшою мірою є раціональним (когнітивним) феноменом.

Визначено, що соціальний страх є наслідком соціалізації особистості (процесу виховання), отже це соціально-обумовлена форма психічного реагування, яка бере початок з минулого досвіду, проте багатьма науковцями описується як очікування небезпеки, яке спроектоване у майбутнє.

Узагальнивши позиції різних авторів щодо розуміння змісту поняття, під соціальним страхом ми розуміємо емоцію, яка виникає у відповідь на «соціальну ситуацію загрози», переживається як очікування або передбачення загрози (невдачі, критики, втрати та ін.) при виконанні діяльності в певних умовах.

За результатами аналізу теоретико-методологічних позицій дослідження мотивації досягнень мотивація досягнення, на сьогоднішній день, є найбільш вивченою темою. Досить широко представлений портрет особистості, мотивованої на досягнення успіху та на уникнення невдач. Проте на сьогодення відсутнє чітке та однозначне розуміння цього поняття. Мотивація досягнення, з одного боку, розглядається в рамках вивчення діяльності, як її характеристика або як компонент процесу діяльності, а з іншого – в рамках вивчення особистості - як її властивість. Мотивацію досягнення успіху та мотивацію уникнення невдач розуміють або ж як два протилежні полюси мотивації досягнень, або як незалежні особливості поведінки особистості чи поведінкові стратегії.

В нашому дослідженні ми базуємося на концепці М.Ш. Магомед-Емінова і його розумінні мотивації досягнень як функціональної системи інтегрованих воєдино афектних і когнітивних процесів, що регулюють процес діяльності в ситуації досягнення по всьому ходу її здійснення.

Дослідження вітчизняної психології показують, що одним з основних механізмів активізації мотивації досягнення є дуальна мотиваційно-емоційна оцінка ситуації. Емоціям відводиться досить важлива роль у формуванні та актуалізації мотивації досягнення успіху та мотивації уникнення невдач.

Особлива увага приділяється діаді радість-страх. В цілому ж мотивацію досягнення можна визначити як один з різновидів мотивації діяльності, пов'язану з потребою індивіда досягати успіхів і уникати невдач.

Якщо слідувати твердженню, що емоція є одним з системних чинників, що впливають на діяльність людини, то лінійний розгляд співвідношення мотиву і емоції не є бажаним. Саме такий підхід до цього питання і приводить до неточностей та спотворень. Якщо представити процес діяльності у вигляді складної багаторівневої системи і врахувати той факт, що емоція з фізіологічної точки зору філогенетично старша за мотивацію, то логічно припустити, що емоційний компонент повинен бути присутнім на кожному етапі розгортання діяльності і, зокрема, у складі мотиваційного етапу. Крім того, емоція, будучи обов'язковим компонентом мотиву як складного функціонального утворення, впливає на характер формування мотиву і на процес подальшої поведінки.

За результатами аналізу літератури з проблеми особливостей мотиваційної та емоційної сфери в юнацькому віці, зазначено, що в цьому віці розширюються межі емоційної та мотиваційної сфери особистості. Прояви емоцій стають більш різноманітними. Формуються механізми саморегуляції та психологічного захисту. Змінюється характер страхів. Над біологічними страхами більш домінують соціальні, оскільки соціальне оточення в юнацькому віці набуває найбільш високого значення.

Мотивація набуває чіткої ієрархічної структури. На перший план виходять мотиви, пов’язані з самовизначенням, світоглядом, спілкуванням та досягненням мети. Також, за В.Г. Асєєвим, відбувається розширення в часі сфери спонукання, мотивація втрачає ситуативність та імпульсивність. На наш погляд, така ж ситуація простежується і у відношенні соціальних страхів. Будучи результатом соціалізації особистості, соціальні страхи втрачають ситуативність і відбувається розширення часового проміжку актуальності страху.

Результати, представлені в цьому розділі, викладені у таких публікаціях автора:

1. Гузенко В.А. Вплив мотивації досягнення на особливості соціальних страхів у осіб юнацького віку / В.А. Гузенко // Наука і освіта. – 2004. – № 6-7. – С. 70 – 73.

2. Гузенко В.А. Гендерні відмінності соціальних страхів в осіб юнацького віку / В.А. Гузенко // Актуальні проблеми практичної психології: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів та молодих науковців [“Актуальні проблеми практичної психології”], (Херсон, 28 – 29 квіт. 2004 р.) / Херсонський державний університет. – Херсон: Персей, 2005. – С. 69 – 72.

3. Гузенко В.А. Особливості мотивації досягнення сучасної молоді / В.А. Гузенко // Вісник Чернігівського державного педагогічного університету ім. Т.Г.Шевченка: зб. наук. праць / наук. ред. М.А. Скок. – Чернігів: ЧДПУ, 2005. – С. 117 – 123.

4. Гузенко В.А. Особливості соціальних страхів у сучасних дівчат / В.А. Гузенко // Наукові записки Інституту психології імені Г.С. Костюка АПН України: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф [“Ґенеза буття особистості”], (Київ, 18-19 груд. 2006 р.) / М-во освіти і науки України, Інститут психології ім. Г.С. Костюка АПН України. – К.: Міленіум, 2006. – С. 47 – 54.

5. Гузенко В.А. Місце мотивації досягнення в структурі особистості студентів / В.А. Гузенко // Наукові студії із соціальної та політичної психології: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. [“Особистісне зростання і гуманізація стосунків між поколіннями”], (Полтава, 19-21 квіт. 2007 р.) / М-во освіти і науки України, Інститут соціальної та політичної психології АПН України. – К.: Міленіум, 2007. С. 178 – 184.

6. Гузенко В.А. Особливості переживання соціального страху особами юнацького віку з різним рівнем мотивації досягнення успіху / В.А. Гузенко // Наука і освіта. – 2007. – № 8-9. – С. 31 – 35.

РОЗДІЛ ІІ
ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ПРОЯВУ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУ ТА РІВНЯ МОТИВАЦІЇ ДОСЯГНЕНЬ У ОСІБ ЮНАЦЬКОГО ВІКУ

2.1. Організація дослідження мотивації досягнень та соціальних страхів

Задля досягнення поставленої мети ми поставили наступні практичні задачі:

1. Розробити схему дослідження, яка б дозволила виявити особливості мотивації досягнень та соціального страху у осіб юнацького віку.

2. Розробити програму діагностики мотивації досягнень та соціального страху.

4. Дослідити закономірності взаємодії соціального страху та мотивації досягнень на різних рівнях її розвитку та залежно від особливостей особистості.

5. Вивчити особливості системи "мотивація досягнень – соціальний страх" в її розвитку.

Емпіричне дослідження особливостей переживання соціального страху особами юнацького віку з різними рівнями мотивації досягнень проводилося в три етапи.

На першому етапі були визначені параметри дослідження мотивації досягнення та соціального страху, підібрані діагностичні методики, розроблена процедура експериментального дослідження, підготовлені бланки та всі необхідні інструменти для обробки результатів.

В якості показників дослідження нами були виділені наступні: рівень розвитку у особи юнацького віку мотивації досягнення успіху та мотивації уникнення невдач, перевага або схильність особистості до певного виду мотивації, зафіксованість мотивації досягнень у рисах особистості, причини

актуалізації соціального страху, наявність внутрішніх чинників виникнення стану страху на момент дослідження, наявність захисної поведінки та наявність зв'язку між мотивацією досягнень та соціальним страхом і характер цього зв'язку.

На другому етапі була проведена діагностика 188 осіб юнацького віку різної статі та аналіз отриманих результатів за допомогою методів математичної статистики.

Загальна процедура тестування займала 1,5 – 2 години. Всі методики пропонувались в одному блоці. Тест М. Люшера проводився індивідуально з кожним випробуваним, в процесі роботи групи над методиками.

На третьому етапі дослідження ми використали корекційний експеримент. Основною метою цього етапу було простежити зміни переживання соціального страху в процесі розвитку мотивації досягнення.

Нами була складена програма тренінгу спрямованого на розвиток мотивації досягнення. З метою фіксації змін діагностика учасників корекційного експерименту проводилась двічі – до початку та після тренінгу.

Математичний та статистичний аналіз проводився за допомогою пакету програмного забезпечення *Basic Statistics.*

Методики, які були використані на другому етапі емпіричного дослідження ми розділили на три блоки. Перший блок складали методики діагностики страхів, другий блок – методики діагностики мотивації досягнень, третій блок – методики діагностики особистості.

До першого діагностичного блоку ввійшли опитувальник «Соціальні страхи» (Л.М. Грошева) та колірний тест М.Люшера.

Діагностувати емоцію страху в чистому виді досить важко, проте ми можемо діагностувати причини виникнення соціального страху. Крім того, ті психодіагностичні методики, які існують на сьогоднішній день і які можна пристосувати для діагностики страхів – є проективними. А для об'єктивного дослідження застосування проективних методик недопустимо.

Опитувальник «Соціальні страхи» розроблений та стандартизований Л.М. Грошевою в 2003-2004 рр. В основу опитувальника покладено список видів соціальних страхів. Опитувальник має 46 тверджень, кожне з яких пропонується оцінити за п’ятибальною шкалою (додаток А). Обробка результатів спрямована на виявлення наявності певних соціальних страхів і включає підрахунок значень за кожною з п'яти шкал відповідно ключу:

1 шкала - «Страх невдачі і поразки»;

2 шкала - «Страх неприйняття і пригнічення»;

3 шкала - «Страх втрати»;

4 шкала - «Страхи самостійності»;

5 шкала - «Страхи комунікації (соціального контакту з людьми)».

1. Страх невдачі і поразки (страх іспитів; страх опинитися гірше за інших; страх нової справи; страх показатися неповноцінним; страх почервоніти, спітніти і т.п. в невідповідний момент; страх не зуміти відмовити у вимозі, сказати «ні»; страх невдачі в особистому житті; страх опинитися непрофесійним; страх програти).

2. Страх неприйняття і пригнічення (страх критики; страх бути знехтуваним; страх одержати відмову; страх перед авторитарними особами; страх перед злочинним світом; страх перед начальством; страх потрапити в секту; боязнь конфліктів; страх засудження; страх бути нікому непотрібним; страх показатися дурним і смішним).

3. Страх втрати (втратити роботу; втратити сім'ю; втратити любов (улюбленої людини); втратити гроші; втратити красу, привабливість; втратити друзів; втратити будинок (опинитися без житла); втратити контроль над своїм життям; втратити пошану оточуючих; втратити положення в суспільстві, статус; втратити репутацію).

4. Страх самостійності (страх брати на себе відповідальність; страх почати вчитися чому-небудь; боязнь ризикнути; страх вибирати оточення; страх пред'являти вимоги (претензії); страх почати життя «заново»).

5. Страх комунікації (соціального контакту з людьми: страх опинитися в центрі уваги; страх виражати свої відчуття, емоції і думки; страх втратити дистанцію в спілкуванні; страх виступати перед аудиторією; страх робити щось публічно; страх говорити; страх перед відвертістю; страх байдужості; страх нових контактів).

Методика Л.М. Грошевої дає змогу вивчити об’єктивні чинники виникнення соціального страху. Для вивчення суб’єктивних факторів ми скористалися методикою вивчення особистості "Колірним тестом" М. Люшера.

Наш вибір даної методики обумовлений більшою об'єктивністю та стандартизованістю отримуваних результатів порівняно з іншими проективними методиками. За допомогою цього тесту ми намагалися зафіксувати наявність внутрішніх причин появи стану страху на момент дослідження. Також, цей тест давав змогу виявити захисну поведінку, яка за теорією М. Люшера може бути результатом надмірно високої мотивованості особистості. Останньою превагою була форма фіксації результатів. Ми одержували цифрові дані, які можна було використовувати при проведенні математичного аналізу.

Ми скористалися повним тестом М. Люшера. Методика складається з 8 субтестів. Матеріал, який використовується при проведенні даної методики – 7 таблиць кольорів: таблиця восьмикольорового субтесту, ахроматична таблиця сірих кольорів та парні таблиці основних кольорів, синіх, зелених, червоних та жовтих кольорів. Завдяки саме парним таблицям можна чітко визначити відношення до певного кольору Випробовуваний відповідно до інструкцій вибирає певні кольори з таблиць, після чого відповіді кодуються. Одержані коди групуються в певну систему і обчислюється «куб», в результаті чого ми визначаємо наявність стану страху на момент дослідження та який саме вид страху переживає випробуваний. За розташуванням основних кольорів (синій, зелений, червоний та жовтий) на останніх трьох місцях серед колірних виборів та сірого, чорного та коричневого кольорів на перших трьох місцях ми

визначаємо інтенсивність тривоги, наявність ролі-захисту та страхи, що відповідають даним ролям.

Функціонально-психологічна оцінка результатів показує нам такі стани страху:

1. страх перед залежністю, що не задовольняє, і внутрішньою самотою;
2. страх перед незадоволеністю, відчуття слабкості, невпевненості і неповноцінності;
3. страх перед позбавленнями, боязнь бути обійденим;
4. страх перед обмеженнями і примушеннями [43, с. 229].

Аналіз «восьмикольорового субтесту» показує нам ролі-захисту і відповідні їм страхи. На думку М. Люшера, кожна безумовна вимога одночасно містить в собі і заперечення: «Я безумовно хочу, щоб мене вважали успішними» - «Я безумовно не хочу, боюся, щоб мене вважали неуспішним». Унаслідок цих побоювань і унаслідок блокуючого страху відчуття власної гідності теж змінюється, перетворюючись на низьку упевненість в собі, яку можна назвати «страхом - Я». Страх – Я породжує оборонну (захисну) поведінку і приводить до «ролі-захисту» [95].

Так, якщо один з основних кольорів (синій, зелений, червоний або жовтий) опиняється на останньому місці можна говорити про наявність ролі-захисту певного типу. [43, с. 41-55] Умовно назвемо їх за назвами основних кольорів, що опинилися за вибором учасника дослідження на останньому місці:

1. мінус „синій” або роль-захист „синього типу”;
2. мінус „зелений” або роль-захист „зеленого типу”;
3. мінус „червоний” або роль-захист „червоного типу”;
4. мінус „жовтий” або роль-захист „жовтого типу”.

Для ролі-захисту «синього типу» є характерним страх перед пустотою (перед відсутністю переживань) і перед позбавленнями. Для ролі-захисту «зеленого типу» - страх перед обмеженістю, залежністю і примушенням; для

«червоного типу» - страх перед надлишком роздратування і перезбуджуванням; для «жовтого типу» - страх перед простором і втратою.

Виділені типи страхів співпадають з концепцією Рімана про чотири основні типи страху, яка була описана в теоретичній частині.

Єдиний недолік цієї методики полягає в незручності її використовування при масовому дослідженні, оскільки процедура обстеження передбачає індивідуальну роботу з кожним обстежуваним.

Загальна процедура обстеження займала приблизно 1,5 - 2 години. Всі методики пропонувались в одному блоці. Тест М. Люшера проводився індивідуально з кожним випробуваним, в процесі роботи групи над методиками.

До другого блоку діагностичних методик увійшли методика діагностики особистості на мотивацію до успіху (Т. Елерс); методика діагностики особистості на мотивацію до уникнення невдач (Т. Елерс); методика «Вимірювання мотивації досягнення» (А. Мехрабіан).

З усіх методик діагностики мотивації ці дві методики Т. Елерса є самими популярними.

Методика діагностики особистості на мотивацію до успіху Т.Елерса дозволяє виміряти рівень прояву мотивації досягнення успіху і є опитувальником, що складається з 41 питання, на кожне з яких вимагалося дати відповідь ”так” чи ні”. Для обробки результатів наданий ключ. Методика виявляє рівень прояву мотивації досягнення успіху (низький, середній, високий та дуже високий) [127, с. 626].

Методика діагностики особистості на мотивацію до уникнення невдач Т.Елерса дозволяє виміряти рівень прояву мотивації уникнення невдач і є списком, що складається з 30 рядків, по 3 слова в кожному. Випробовуваним пропонувалося в кожному рядку вибрати тільки одне з трьох слів, яке найточніше їх характеризує. Для підрахунку результатів також надається ключ. Чим більше кількість балів, тим вище рівень мотивації до уникнення невдач,

до захисту. Розподіл на рівні прояву такий саме, як в попередній методиці [127, с. 630].

Але за допомогою цих методик неможливо визначити, яка мотивація (мотивація досягнення успіху або мотивація досягнення невдач) є провідною. Часто за результатами цих методик виходить, що мотивація досягнення успіху та мотивація уникнення невдач виражені приблизно на однаково високому рівні. Це не дає нам змоги дослідити мотивацію досягнень з тієї позиції, що мотивація досягнення успіху та мотивація уникнення невдач є полярними проявами цього виду мотивації. Але результати за цими методика дозволяють дослідити мотивацію досягнення успіху та мотивацію уникнення невдач окремо і в динаміці.

З метою діагностики схильності до мотивації досягнення успіху або мотивації уникнення невдач, ми скористалися тестом А. Мехрабіана. Модифікація тесту-опитувальника А. Мехрабіана для вимірювання мотивації досягнення (ТМД) призначений для діагностики двох узагальнених стійких мотивів особистості: мотиву прагнення до успіху і мотиву уникнення невдачі. При цьому оцінюється, який з цих двох мотивів у випробовуваного домінує. Методика застосовується для дослідницьких цілей при діагностиці мотивації досягнення у старших школярів і студентів. Тест є опитувальником, що має дві форми – чоловічу (форма А) і жіночу (форма Б). Досліджуваному пропонується оцінити твердження за мірою згоди (+3, +2, +1, 0, -1, -2, -3).

При обробці результатів робиться підрахунок балів по певній системі переведення оцінок випробовуваного в бали (від 1 до 7 балів). На основі підрахунку сумарного балу визначаються, яка мотиваційна тенденція домінує у випробовуваного. Бали всієї вибірки випробовуваних, що беруть участь в експерименті, ранжують і виділяють дві контрастні групи: верхні 27% вибірки характеризуються мотивом прагнення до успіху, а нижні 27% – мотивом уникнути невдачі [140].

До третього блоку – блоку діагностики особистості – увійшла тільки одна методика - стандартизований метод багатомірного дослідження особистості

СМИЛ (Л.М. Собчик). Це удосконалений варіант тесту MMPI, створеного в 1942 - 1949 рр.

Методика пред'являється випробовуваному у вигляді книжечки - буклету, що містить 566 тверджень (скорочений варіант, що дозволяє одержати особовий профіль, але вже без додаткових шкал, містить 360 тверджень). Опитувальники СМИЛ діляться на чоловічий, жіночий і підлітковий варіанти, відмінність яких відбивається лише у формі формулювання деяких тверджень.

Оцінка особистості проводиться за 10 основним шкалами: 1-а шкала - «невротичного надконтролю»; 2-а шкала - «песимістичності»; 3-я шкала - «емоційної лабільності»; 4-а шкала - «імпульсивності»; 5-а шкала - «мужності - жіночності»; 6-а шкала - «ригідності»; 7-а шкала - «тривожності»; 8-а шкала - «індивідуалістичності»; 9-а шкала - «оптимізму і активності»; 0-а шкала - «соціальної інтроверсії».

Профіль СМИЛ - це ламана лінія, яка з'єднує між собою кількісні показники 10-ти базисних шкал. До нього примикає маленький профіль шкал достовірності: шкала «?» показує, скільки затверджень опитувальника потрапили в категорію відповідей «не знаю». Шкала «L» - шкала «брехні» - показує, наскільки щирим був обстежуваний в процесі тестування. Шкала «F» - шкала «достовірності» - показує рівень надійності одержаних даних залежно від його відвертості і готовності до співпраці. Шкала «К» - шкала «корекції» - виявляє закритість випробовуваного.

Межі нормативного розподілу за базисними шкалами СМИЛ знаходяться в межах 30 - 70 стандартних ділень Т. Стандартні кількісні оцінки виводяться на підставі сирих показників, одержаних при простому підрахунку значущих відповідей випробовуваного за тією або іншою шкалою.

Ми скористувалися методикою СМИЛ для уточнення особливостей мотивації досягнення учасників дослідження, для діагностики фіксації мотивації досягнень у рисах особистості, а також для виявлення рис особистості, що є пов’язаними з особливостями прояву соціальних страхів. Отже, нас особливо цікавлять ті шкали, за допомогою яких, ми зможемо

отримати характеристику особливостей мотивації досягнення успіху та мотивації уникнення невдач, і порівняти ці результати з іншими методиками діагностики мотивації досягнення. Також за допомогою цієї методики ми можемо детальніше вивчити особливості осіб з різним рівнем та типом соціальних страхів [159].

Розглянемо детальніше інтерпретацію деяких базових шкал, оскільки це виправдає доречність використання нами методу СМИЛ у нашому дослідженні.

1-а шкала відповідно закладеній в ній провідній, стрижньовій ознаці позначена як шкала „надконтролю". Будучи провідним піком вона виявляє **мотиваційну спрямованість** особистості на відповідність нормативним критеріям як в соціальному оточенні, так і сфері фізіологічних функцій свого організму [159, с. 85].

2-а шкала - шкала „песимістичності". Як провідний пік в профілі, виявляє переважання пасивної особистісної позиції. Провідна **мотиваційна спрямованість - уникнення неуспіху** [159, с. 87].

3-тя шкала носить назву „емоційної лабільності". Підвищення профілю за цією шкалою виявляє нестійкість емоцій та конфліктне поєднання різноспрямованих тенденцій. Дані за цією шкалою допоможуть нам при вивченні особливостей соціального страху учасників дослідження [159, с. 90].

4-а шкала - „імпульсивності". Як провідна в профілі, вона виявляє активну особистісну позицію, в **структурі мотиваційної спрямованості - переважання мотивації досягнення, упевненість і швидкість в прийнятті рішень**. Мотив досягнення успіху тут тісно пов'язаний з волею до реалізації сильних бажань, які не завжди підкоряються контролю розуму [159, с. 92].

7-а шкала - шкала „тривожності". Підвищення профілю по 7-й шкалі виявляє переважання **мотивації уникнення неуспіху**. Провідні потреби - позбавлення від страхів і невпевненості, відхід від конфронтації, душевний консонанс (співзвучність) з іншими [159, с. 102].

Провідний пік по 9-й шкалі - шкалі „оптимістичності" відображає активність позиції, високий рівень життєлюбності, упевненість обстежуваного

в собі, позитивну самооцінку, схильність до жартів і пустощів, **високу мотивацію досягнення**, проте орієнтовану більшою мірою на моторну рухливість і мовну активність, ніж на конкретні цілі [159, с. 110].

0-а шкала (шкала „інтроверсії"). Підвищення шкали відображає зниження рівня включення в соціальне середовище, виявляє замкнутість, соромливість [159, с. 113].

У дослідженні брали участь студенти 1 - 3 курсу Інституту психології Південноукраїнського державного педагогічного університету ім. К.Д.Ушинського (88 осіб), 3 курсу факультету холодильної техніки Одеської державної академії холоду (26 осіб), 1-3 курсів Інституту комп'ютерних систем Одеського національного політехнічного університету (40 осіб) та 1-3 курсів факультету енергетичного та водогосподарського будівництва Одеської державної академії будівництва та архітектури (34 особи). Критерієм формування вибірки був вік учасників (17 – 21років). Всього у дослідженні брало участь 188 осіб (98 дівчат і 90 юнаків).

2.2. Характеристика мотивації досягнень та соціальних страхів осіб юнацького віку

За результатами теоретичного аналізу очікується, що в юнацькому віці мотиваційна сфера вже достатньо стійка. З розширенням кола видів діяльностей мотивація осіб юнацького віку концентрується навколо досягнення мети. Проте, бажання досягнення мети є актуальним, коли юнак займається цікавою та престижною діяльністю чи діяльністю, до якої він схильний. Якщо ж діяльність незначуща, то очікувати мотивацію досягнення успіху при виконанні цієї діяльності не можна.

За даними Т.Г. Кравцової у осіб юнацького віку посилюється потреба досягнення успіху, причому у юнаків вона сильніша ніж у дівчат. Чи означає

це, що особи юнацького віку в більшості своїй будуть мотивовані на досягнення успіху?

В наступній таблиці (табл. 2.1) приводяться дані, які стосуються рівнів вираженості мотивації досягнення успіху та мотивації уникнення невдач у осіб юнацького віку.

Таблиця 2.1

Особливості мотивації досягнення успіху та мотивації уникнення невдач у осіб юнацького віку (за методиками Т.Елерса) (N = 188)

	Мотивація досягнення успіху			
	низький рівень	середній рівень	високий рівень	дуже високий рівень
Дівчата	4 (4%)	58 (59%)	30 (31%)	6 (6%)
Юнаки	1 (1%)	48 (54%)	28 (31%)	13 (14%)
Всього	5 (3%)	106 (56%)	58 (31%)	19 (10%)
	Мотивація уникнення невдач			
	низький рівень	середній рівень	високий рівень	дуже високий рівень
Дівчата	14 (14%)	42 (43%)	25 (26%)	17 (17%)
Юнаки	10 (11%)	42 (47%)	28 (31%)	10 (11%)
Всього	24 (13%)	84 (45%)	53 (28%)	27 (14%)

Як видно з таблиці 2.1 у осіб юнацького віку переважає середній рівень мотивації досягнення (56%), на другому місці високий рівень (31%), далі дуже високий рівень (10%), та на останньому місці - низький рівень мотивації досягнення успіху (3%).

Слід відмітити, що осіб з високим рівнем мотивації досягнення успіху більше, ніж осіб з низьким рівнем. Наші результати відповідають положенню Х. Хекхаузена про те, що в юнацькому віці загальна сила мотиву досягнення успіху не повинна зростати.

Графічно співвідношення рівнів мотивації досягнення у осіб юнацького віку зображено на рис. 2.6.

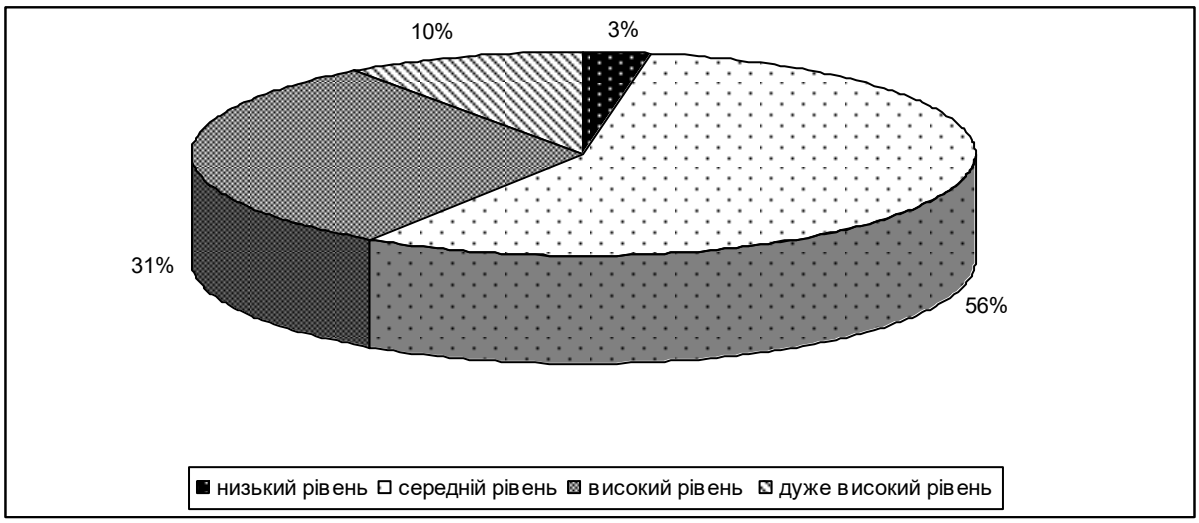

Рис. 2.6. Особливості мотивації досягнення успіху у осіб юнацького віку (за методикою Т.Елерса)

Порівняємо між собою результати дівчат та юнаків. З рис. 2.7 видно, що в юнаків та дівчат однаково переважає середній рівень мотивації досягнення успіху (у 59% дівчат та 54% юнаків), однаково часто зустрічається високий рівень (у 31% дівчат та юнаків). Низький рівень мотивації досягнення успіху у дівчат зустрічається дещо частіше, ніж в юнаків (у 4% дівчат та 1% юнаків). Та дуже високий рівень мотивації досягнення частіше зустрічається в юнаків, ніж у дівчат (у 14% юнаків та 6% дівчат).

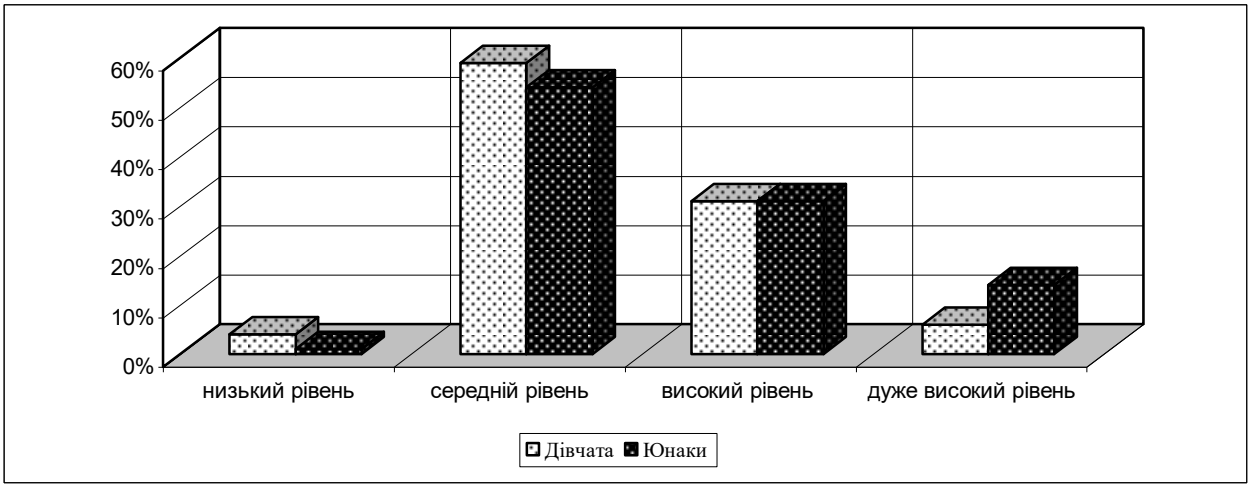

Рис. 2.7. Особливості мотивації досягнення успіху у юнаків та дівчат за методикою Т. Елерса

Якщо порівняти середні вибіркові значення для груп дівчат та юнаків, отримуємо такі данні: в групі дівчат середнє вибіркове 15,59, у юнаків - 16,5. Отже, можна стверджувати, що в юнаків мотивація досягнення вище, ніж у дівчат. Перевіримо, на скільки ця різниця статистично значуща. Для цього скористаємося t - критерієм Стьюдента для незалежних вибірок.

Ми отримали t = -1,87, при p = 0,063, стандартному відхиленні в групі юнаків 3,614, в групі дівчат - 3,045. Значення t - критерію не є значущим, а отже різниця у прояві мотивації досягнення у дівчат та юнаків не суттєва.

Перейдемо до результатів за методикою діагностики особистості на мотивацію до уникнення невдач Т. Елерса.

У осіб юнацького віку найчастіше зустрічається середній рівень мотивації уникнення невдач (45%), на другому місці високий рівень (28%), та приблизно однаково часто зустрічається низький (13%) та дуже високий (14%) рівень мотивації досягнення (рис. 2.8).

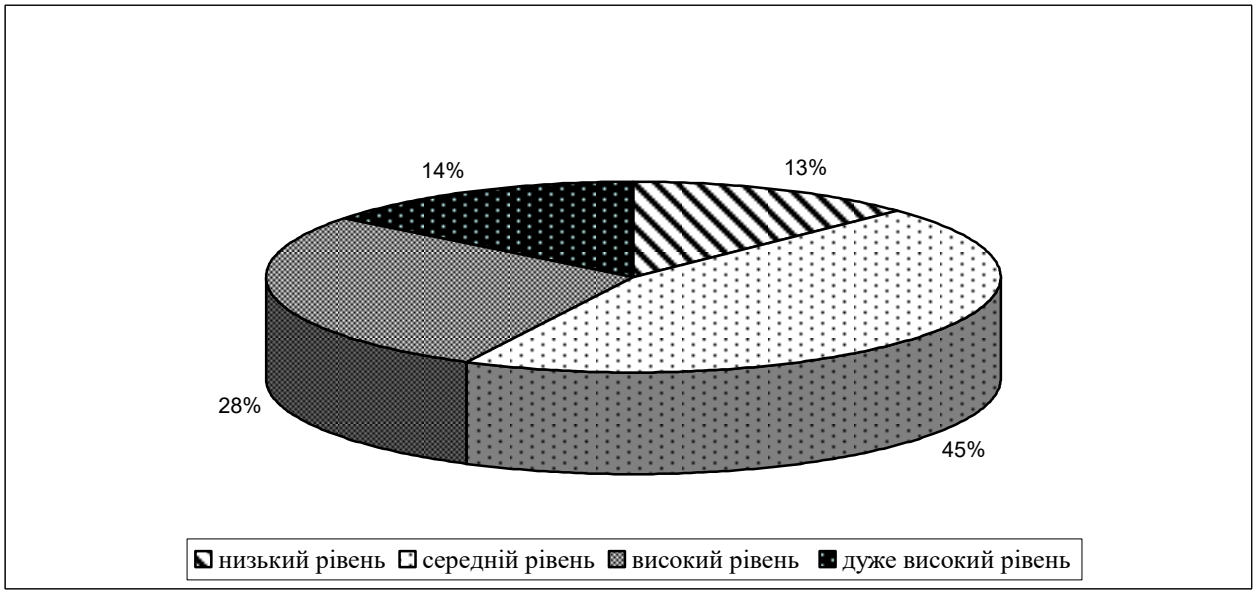

Рис. 2.8. Особливості мотивації уникнення невдач у осіб юнацького віку за методикою Т. Елерса

При порівнянні між собою результатів юнаків та дівчат ми отримали такі дані. Середній рівень мотивації уникнення невдач приблизно однаково часто зустрічається у дівчат (43%) та юнаків(47%).

Високий рівень мотивації уникнення невдач частіше зустрічається у юнаків (31%) порівняно з дівчатами (26%). Проте, низький рівень в юнаків зустрічається рідше (11%), ніж у дівчат (14%), так само, як и дуже високий рівень (у 11% юнаків та 17% дівчат).

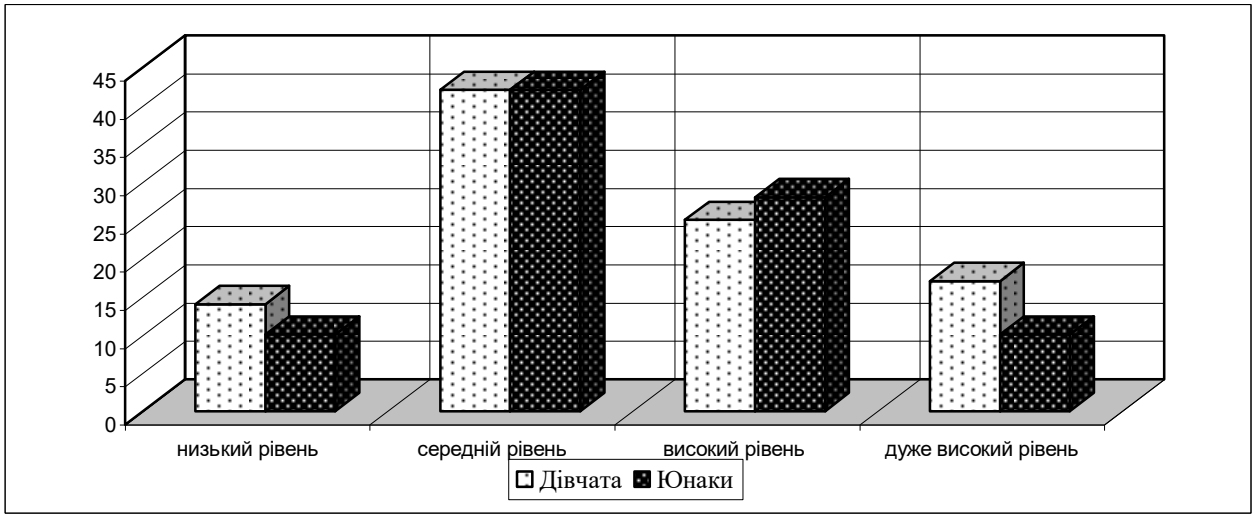

Рис. 2.9. Особливості мотивації уникнення невдач у юнаків та дівчат за методикою Т. Елерса

При порівнянні середніх вибіркових груп дівчат та юнаків отримали: 15,4 - середнє значення для групи дівчат та 15,5 - для групи юнаків. Різниця не значна. Теж саме підтверджують результати математичного аналізу. t = -0,15, при p = 0,884 стандартному відхиленні для вибірки дівчат - 5,234, для вибірки юнаків - 4,241.

Якщо порівняти між собою показники за методиками на мотивацію досягнення успіху та мотивацію уникнення невдач, отримаємо такі результати. За середніми вибірковими у дівчат мотивація досягнення успіху та мотивація уникнення невдач проявляються приблизно однаково (15,59 - середнє для мотивації досягнення, 15,4 - середнє для мотивації уникнення невдач).

Як можна побачити з рис. 2.10, у дівчат мотивація досягнення успіху частіше проявляється на середньому та високому рівні, порівняно з мотивацію уникнення невдач.

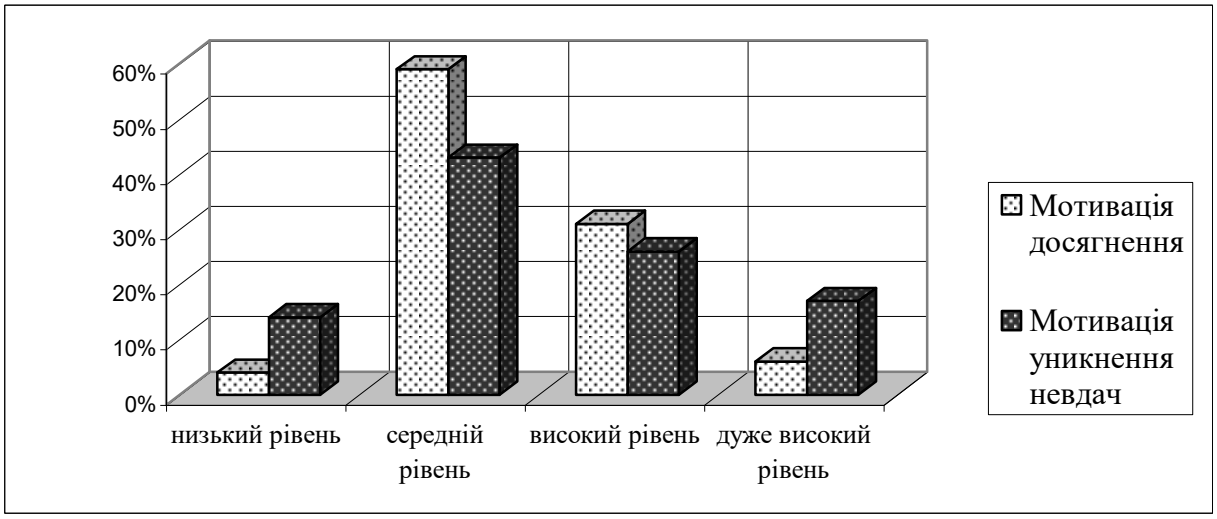

Рис. 2.10. Порівняння рівнів мотивації досягнення та мотивації уникнення невдач у дівчат

Проте мотивація уникнення невдач сильніше проявляється на низькому та дуже високому рівні прояву, порівняно з мотивацією досягнення успіху. Через такий розподіл ми і отримаємо у дівчат рівновагу між мотивацією досягнення та мотивацією уникнення невдач.

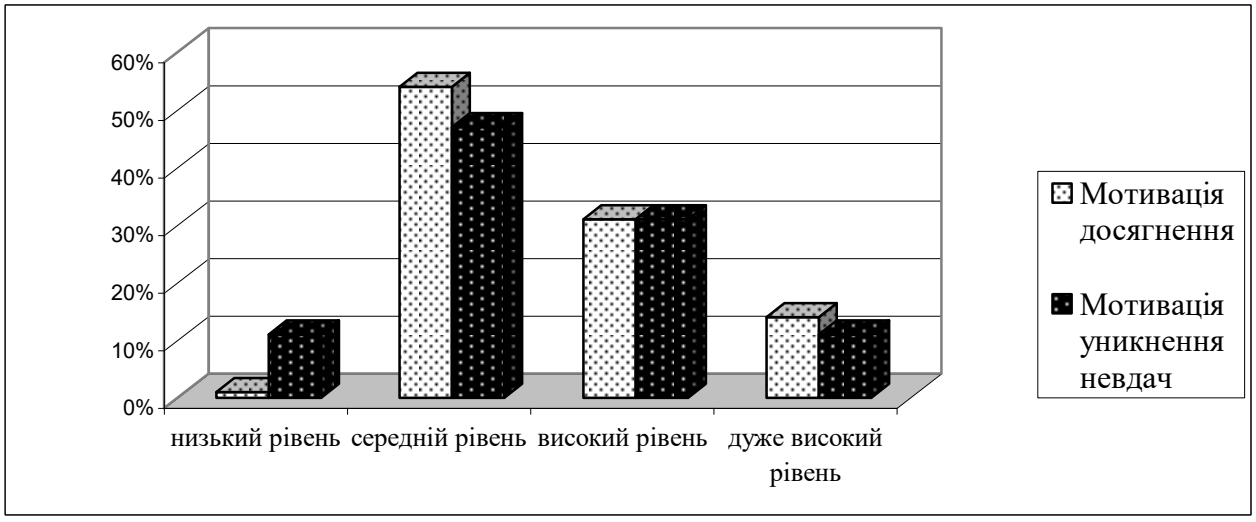

Рис. 2.11. Порівняння рівнів мотивації досягнення та мотивації уникнення невдач у юнаків

У юнаків мотивація досягнення дещо вища за мотивацію уникнення невдач (16,5 - середнє для мотивації досягнення, 15,5 – середнє для мотивації

уникнення невдач). Подібне відхилення пояснюється розподілом рівнів мотивації досягнення та уникнення невдач.

Так в юнаків переважає середній та дуже високий рівні мотивація досягнення; високий рівень однаково проявляється і в мотивації досягнення і в мотивації уникнення невдач; а низький рівень частіше діагностується при вивченні мотивації уникнення невдач. (дивись рис. 2.11).

При вивченні тенденцій у схильності до прояву мотивації досягнення та мотивації уникнення невдач у осіб юнацького віку в цілому, ми отримали відхилення у бік мотивації досягнення (16,03 – середнє для мотивації досягнення успіху, 15,45 – середнє для мотивації уникнення невдач).

Розглянемо на рис. 2.12 розподіл показників. Мотивація досягнення середнього та високого рівнів прояву переважає над мотивацією уникнення невдач того ж рівня. Проте картина змінюється на протилежну, коли порівнюється прояв мотивації досягнення успіху та мотивації уникнення невдач на низькому та дуже високому рівні.

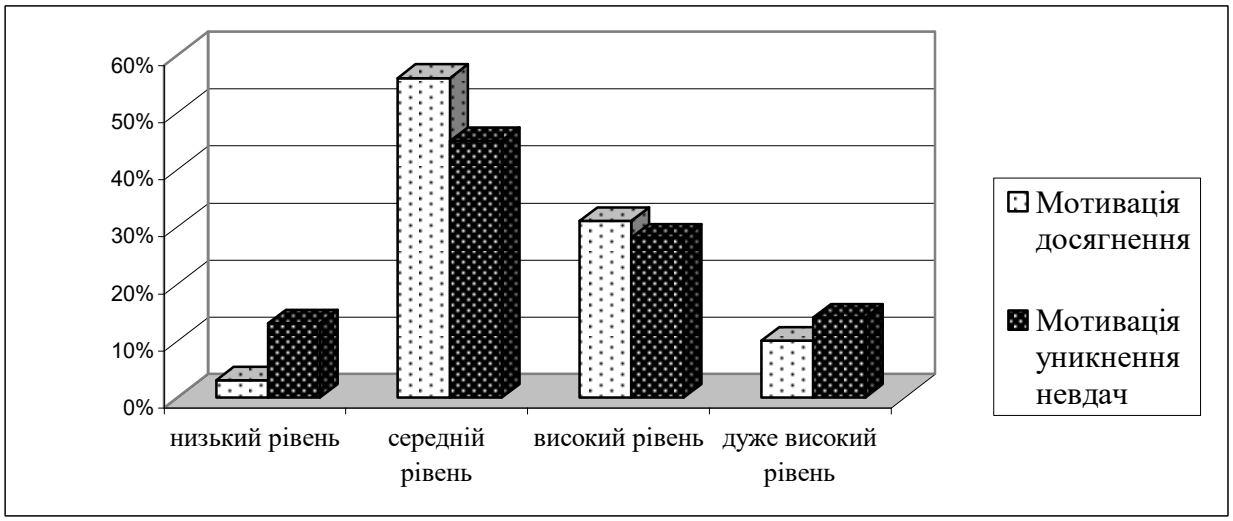

Рис. 2.12. Порівняння рівнів мотивації досягнення успіху та мотивації уникнення невдач у осіб юнацького віку

Щоб виявити схильність до мотивації досягнення ми скористались методикою А. Мехрабіана, в якій мотивація досягнення успіху та мотивація уникнення невдач розглядаються як протилежні полюси однієї характеристики

- мотивації досягнення, а не як окремі види мотивації, як то розглядається в методиках Т. Елерса.

Таблиця 2.2

Особливості мотивації досягнення успіху та уникнення невдач у осіб юнацького віку (за методикою А. Мехрабіана) (N = 188)

	мотивація уникнення невдач	низька тенденція	мотивація досягнення успіху
Дівчата	22 (23%)	63 (64%)	13 (13%)
Юнаки	14 (16%)	60 (67%)	16 (18%)
Всього	36 (19%)	123 (66%)	29 (15%)

Те, що переважають випадки з низькою тенденцією цілком зрозуміло, оскільки це зумовлене особливостями методики та нормальним розподілом показників у вибірках. Більш цікавим є аналіз кількості випадків переважання мотивації досягнення успіху та мотивації уникнення невдач.

Отже, випадків переважання мотивації уникнення невдач більше (19%), ніж випадків переважання мотивації досягнення успіху (15%). Проте ця різниця незначна.

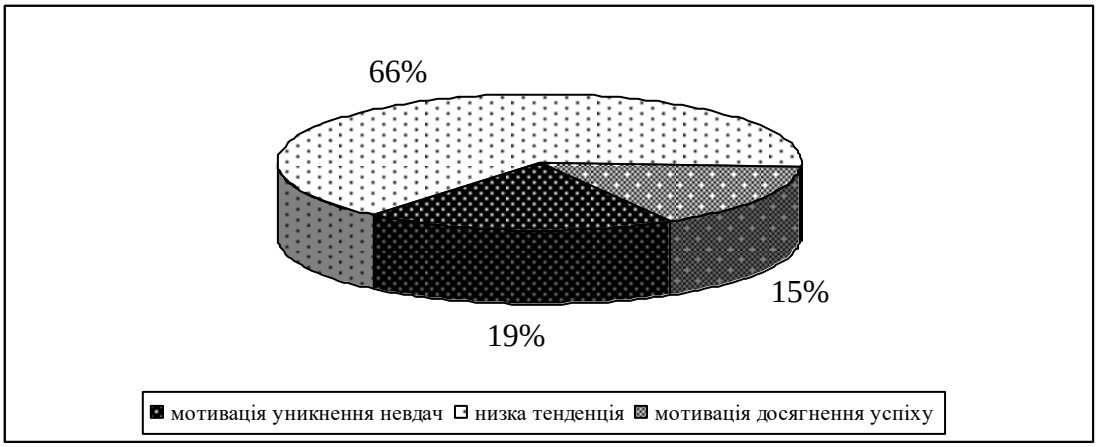

Рис. 2.13. Особливості мотивації досягнення успіху та уникнення невдач у осіб юнацького віку за методикою А.Мехрабіана

Порівнюючи між собою результати груп юнаків та дівчат, ми виявили, що мотивація уникнення невдач у дівчат зустрічається частіше (23%), ніж в

юнаків (16%), а мотивація досягнення успіху частіше зустрічається у групі юнаків (18 %), ніж в групі дівчат (13%). Відобразимо це наглядно на рис. 2.14.

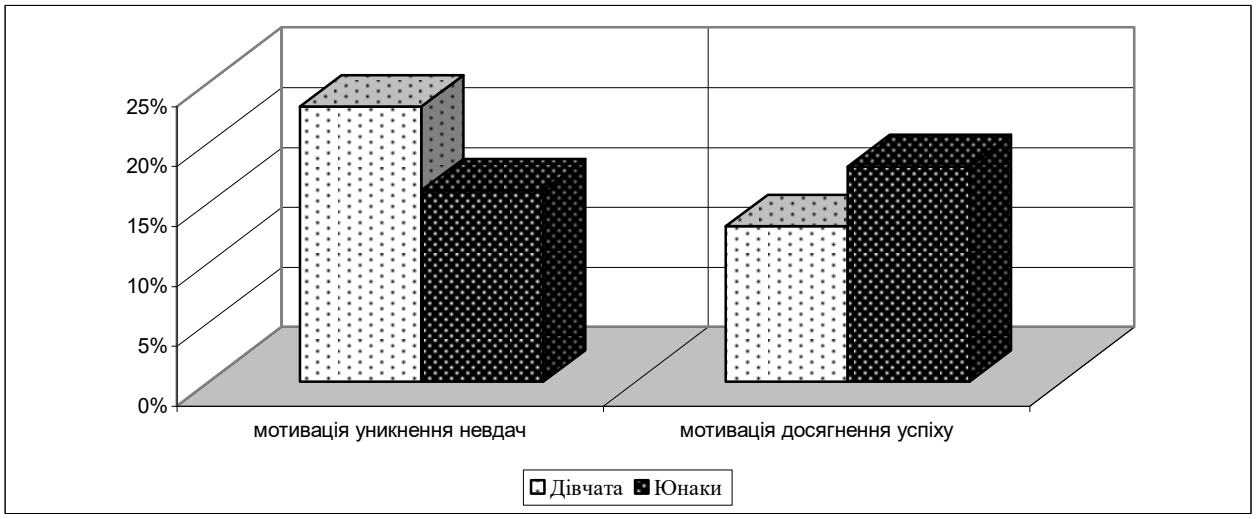

Рис. 2.14. Особливості мотивації досягнення успіху та уникнення невдач у юнаків та дівчат за методикою А. Мехрабіана

Ми отримали t = -1,509344 при p = 0,132, стандартному відхиленні в групі юнаків 17,01, в групі дівчат - 19,37. Значення t - критерію не є значущим ($t_{кр}$ = 1,97), а отже різниця у прояві мотивації досягнення у дівчат та юнаків за даними методики А. Мехрабіана теж не суттєва.

Розглянемо характеристики мотиваційної сфери, які ми отримали за допомогою СМИЛ (додаток Б, табл. Б.2). Нас цікавлять 1, 2, 4, 7 та 9 шкали тесту.

Як видно з таблиці 2.3 у 43% вибірки провідний пік у профілі є за шкалою „оптимістичності”. Отже, у 43% більше виражена мотивація досягнення успіху з орієнтацією на моторну активність. Шкали, за якими ми можемо судити про мотивацію уникнення невдач („песимістичності” та „тривожності”) є піковими у профілях 2 - 3 % випробуваних. Швидкість у прийнятті рішень властива 6% випробуваних, мотиваційна спрямованість на відповідність нормативним критеріям - 5%.

Таблиця 2.3

Особливості мотиваційної сфери за методикою СМИЛ (N = 188)

	шкала «невротичного надконтролю»	шкала «песимістичності»	шкала «імпульсивності»	шкала «тривожності»	шкала «оптимізму і активності»
Юнаки	3%	0%	8%	6%	41%
Дівчата	7%	4%	5%	0%	45%
Всього	5%	2%	6%	3%	43%

Якщо порівняти між собою дані вибірок юнаків та дівчат, то побачимо (рис. 2.15), що оптимізм та активність у дівчат є піком у профілі частіше, ніж у юнаків. Також у дівчат більше, ніж у юнаків, піком у профілі є шкала „невротичного надконтролю", отже вони частіше прагнуть бути відповідними нормативним критеріям.

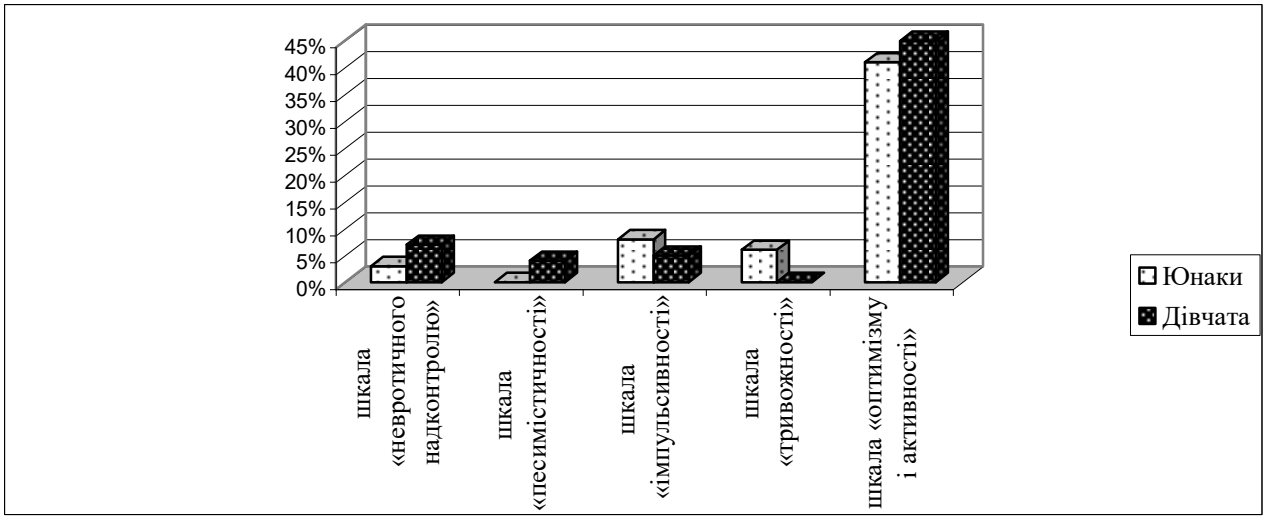

Рис. 2.15. Результати діагностики юнаків та дівчат за методикою СМИЛ

Проте, шкала „імпульсивності" частіше є піком у профілі юнаків, отже вони схильні скоріше приймати рішення, ніж дівчата. За шкалами, що характеризують особливості мотивації уникнення невдач ми отримали протилежні результати. Так у 4% юнаків піком у профілі є шкала

„песимістичності”, а серед дівчат таких випадків ми не фіксували (0%), а у дівчат (у 6%) піком у профілі є шкала „тривожності”, що не діагностується у юнаків. Отже,у юнаків схильність до мотивації уникнення невдач зумовлена песимістичним відношенням до життя, а у дівчат - тривожністю. Висновки відносно юнаків підтверджуються результатами кореляційного аналізу. Так між песимістичністю та мотивацією уникнення невдач у юнаків існує кореляційний зв’язок (r = 0,28 при $p \leq 0,05$, $r_{кр}$ = 0,14). У дівчат такий зв’язок також існує - r = 0,32 при $p \leq 0,05$, $r_{кр}$ = 0,14.

Взагалі у осіб юнацького віку мотивація досягнення успіху позитивно корелює зі шкалою „ригідності” (r = 0,20 при $p \leq 0,05$, $r_{кр}$ = 0,14), „тривожності” (r = 0,17 при $p \leq 0,05$, $r_{кр}$ = 0,14), „індивідуалістичності” (r = 0,29 при $p \leq 0,05$, $r_{кр}$ = 0,14) і „оптимізму та активності” (r = 0,21 при $p \leq 0,05$, $r_{кр}$ = 0,14). А мотивація уникнення невдач позитивно корелює з „песимістичністю” (r = 0,28 при $p \leq 0,05$, $r_{кр}$ = 0,14), "тривожністю" (r = 0,23 при $p \leq 0,05$, $r_{кр}$ = 0,14) та „інтроверсією” (r = 0,22 при $p \leq 0,05$, $r_{кр}$ = 0,14). Отже, виходить, що при підвищенні як мотивації досягнення успіху, так і мотивації уникнення невдач відбувається підвищення тривожності. Особам з високим рівнем мотивації досягнення успіху буде притаманна активність та оптимістичність, індивідуалістичність та ригідність. А особам з мотивацією уникнення невдач буде притаманна песимістичність та інтроверсія.

Щодо схильності до мотивації досягнення успіху або до мотивації уникнення невдач, то існує негативний кореляційний зв’язок зі шкалою „інтроверсії” (r = -0,24, при $p \leq 0,05$, $r_{кр}$ = 0,14). Отже виходить, що особи зі схильністю до мотивації уникнення невдач будуть інтровертованими.

У дівчат мотивація досягнення успіху ні з якою з основних шкал не корелює, тільки з додатковими шкалами „тривожності” (r = 0,24 при $p \leq 0,05$, $r_{кр}$ = 0,14) та „ескапізму” (r = 0,22 при $p \leq 0,05$, $r_{кр}$ = 0,14).

Мотивація уникнення невдач корелює позитивно зі шкалою „інтроверсії” (r = 0,31), а негативно зі шкалою „імпульсивності” (r = -0,21 при $p \leq 0,05$, $r_{кр}$ = 0,14) та шкалою „оптимізму та активності” (r = -0,23 при $p \leq 0,05$, $r_{кр}$ = 0,14).

Схильність до мотивації досягнення за методикою А. Мехрабіана позитивно корелює зі шкалою „невротичного надконтролю" (r = 0,21 при $p \leq$ 0,05, $r_{кр}$ = 0,14), негативно - зі шкалами „ригідності" (r = -0,21 при $p \leq 0,05$, $r_{кр}$ = 0,14), „індивідуалістичності" (r = -0,27) та „інтроверсії" (r = -0,30 при $p \leq$ 0,05, $r_{кр}$ = 0,14).

У юнаків мотивація досягнення успіху позитивно корелює зі шкалами „невротичного надконтролю" (r = 0,32 при $p \leq$ 0,05, $r_{кр}$ = 0,14), „ригідності" (r = 0,23 при $p \leq 0,05$, $r_{кр}$ = 0,14), „тривожності" (r = 0,31 при $p \leq 0,05$, $r_{кр}$ = 0,14), „індивідуалістичності" (r = 0,37 при $p \leq$ 0,05, $r_{кр}$ = 0,14) і „оптимізму та активності" (r = 0,29 при $p \leq 0,05$, $r_{кр}$ = 0,14).

Мотивація до уникнення невдач позитивно корелює зі шкалами „песимістичності" (r = 0,28 при $p \leq$ 0,05, $r_{кр}$ = 0,14), „емоційної лабільності" (r = 0,27 при $p \leq$ 0,05, $r_{кр}$ = 0,14) та „тривожності" (r = 0,28 при $p \leq$ 0,05, $r_{кр}$ = 0,14).

Коли ми провели кореляційний аналіз і співставили показники, за методиками, що були використані при вивченні мотивації досягнення успіху та мотивації уникнення невдач, то значущих коефіцієнтів кореляції не отримали (таблиця 2.4).

Таблиця 2.4

Результати кореляційного аналізу показників мотивації досягнень ($r_{кр}$ = 0,14)

	Методика Т. Елерса на мотивацію досягнення	Методика Т. Елерса на мотивацію уникнення	Методика А. Мехрабіана
Методика Т. Елерса на мотивацію досягнення успіху		0,04	0,09
Методика Т. Елерса на мотивацію уникнення невдач	0,04		0,06
Методика А. Мехрабіана	0,09	0,06	

Отже, коротко підсумуємо отримані нами результати вивчення мотивації досягнення осіб юнацького віку. Мотивація досягнення успіху, як і мотивація уникнення невдач проявляється на середньому та високому рівні. В більшості осіб юнацького віку мотивація уникнення невдач та мотивація досягнення успіху відносно врівноважені. Проте, якщо говорити про схильність до якогось виду мотивації, то осіб з вираженою схильністю до мотивації досягнення менше, ніж схильних до мотивації уникнення невдач, хоча їх лише 19%. У дівчат мотивація уникнення невдач проявляється сильніше, порівняно з юнаками, в яких сильніше проявляється мотивація досягнення успіху. Але в межах тільки мотивації досягнення успіху або мотивації уникнення невдач різниця між показниками юнаків і дівчат не є значущою.

За результатами кореляційного аналізу на схильність до мотивації досягнення успіху чи до мотивації уникнення невдач впливає інтроверсія. Особи з вираженою інтроверсією будуть орієнтовані на мотивацію уникнення невдач. Це ж підтверджується позитивним кореляційним зв'язком між мотивацією уникнення невдач та шкалою „інтроверсії". Це цілком зрозуміло виходячи з характеристики інтровертів, які схильні замикатись у собі, соціально пасивні і т.д.

Також, підвищення рівнів мотивації досягнення успіху та мотивації уникнення невдач призводить до підвищення тривожності. Тим часом мотивація досягнення успіху у осіб юнацького віку зумовлена оптимістичністю та активністю. Отже, саме активність та оптимістичний настрій сприяє актуалізацій мотивацій досягнення успіху. Також мотивація досягнення успіху пов'язана з ригідністю та індивідуалістичністю. Мотивація уникнення невдач зумовлена песимістичним відношенням до життя та соціальною інтроверсією. Слід відмітити, що у юнаків підвищення мотивації досягнення успіху пов'язане з мотиваційною спрямованістю на відповідність нормативним критеріям, у дівчат такі кореляційні зв'язки відсутні. Підвищення мотивації уникнення невдач у юнаків пов'язане з емоційною лабільністю, а у дівчат - з імпульсивністю.

Оцінка особливостей переживання страху, а зокрема соціальних страхів ми проводили за допомогою методики Л.М. Грошевої та тесту Люшера.

За методикою Л.М. Грошевої ми виявили провідний соціальний страх, що є характерним для осіб юнацького віку (додаток Б, табл. Б.3). Оскільки кількісна оцінка за шкалами напряму залежить від кількості питань, що входять до них, ми вирішили користуватися середнім значенням. Це дозволило нам привести оцінки до однакового інтервалу (0 - 5 балів) та проаналізувати ступінь прояву того чи іншого виду соціального страху. Крім того, щоб виявити наявність страху, треба було підрахувати середнє вибіркове та стандартне відхилення. Ми отримали такі результати.

Таблиця 2.5

Межі інтервалів для аналізу результатів за методикою Л.М. Грошевої

	Середнє	Min	Max	Стандартне відхилення
Страх невдачі і поразки	13,5532	0	40	6,97
Страх неприйняття і пригнічення	15,1915	0	50	8,86
Страх втрати	17,9362	0	50	10,17
Страх самостійності	6,26596	0	22	4,45
Страх комунікації	9,65957	0	55	7,38

Проведемо аналіз частоти, з якою у осіб юнацького віку діагностувались соціальні страхи.

За даними таблиці 2.6 ми бачимо, що з усіх випробуваних страх втрати та страх невдачі та поразки діагностувався у 19%. Страх втрати виражається у страху втратити сім'ю; втратити любов (улюблену людину); втратити гроші; втратити друзів; мабуть, втратити контроль над своїм життям. Страх невдачі і поразки яскраво проявляється у страху іспитів; страху опиниться гірше за інших; страху показатися неповноцінним; страху почервоніти, спітніти і т.п. в невідповідний момент; страху не зуміти відмовити у вимозі, сказати «ні».

Друге місце посідають страх неприйняття та пригнічення і страх самостійності (у 15% випробуваних), рідше діагностувався страх комунікації (14%). Дані таблиці відображені на рис. 2.13.

Таблиця 2.6

Прояв соціальних страхів у осіб юнацького віку (N = 188)

	Страх невдачі і поразки	Страх неприйняття і пригнічення	Страх втрати	Страх самостійності	Страх комунікації
Дівчата	17%	15%	15%	14%	10%
Юнаки	20%	16%	23%	16%	18%
Всього	19%	15%	19%	15%	14%

Страх неприйняття і пригнічення проявляється у страху критики; страху бути знехтуваним; страху одержати відмову; страху перед авторитарними особами; боязні конфліктів. Страх самостійності – це страх брати на себе відповідальність; страх почати вчитися чому-небудь; боязнь ризикнути; страх вибирати оточення; страх пред'являти вимоги (претензії).

Страх комунікації проявляється у страху соціального контакту з людьми: страху опинитися в центрі уваги; страху виражати свої почуття, емоції і думки; страху втратити дистанцію в спілкуванні; страху виступати перед аудиторією; страху робити щось публічно; страху перед відвертістю; страху байдужості.

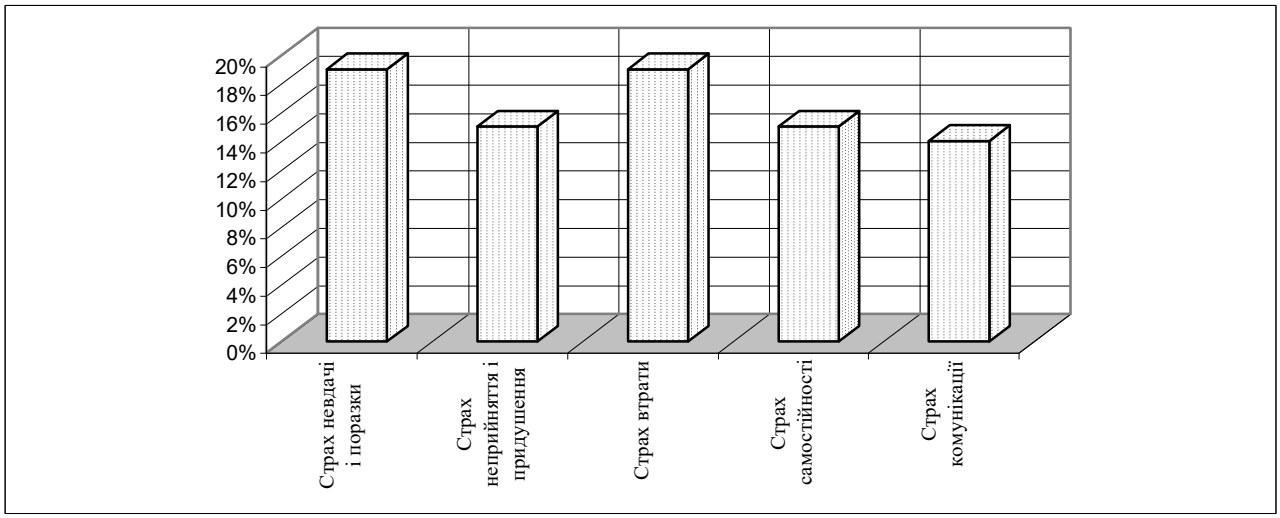

Рис. 2.16. Прояв соціальних страхів у осіб юнацького віку

На рис. 2.17 ми бачимо, що у дівчат найчастіше діагностувався страх поразки та невдачі (17%). Приблизно однаково часто діагностувалися страх неприйняття й пригнічення та страх втрати (15%), у 14% діагностувався страх самостійності, та на останньому місці страх комунікації - 10%.

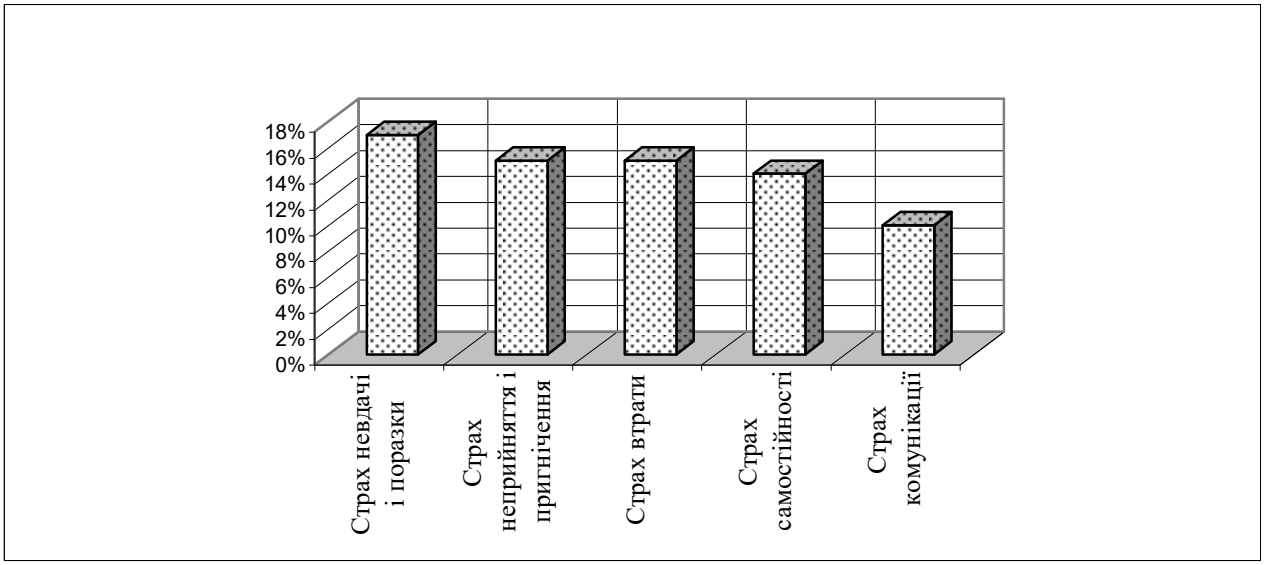

Рис. 2.17. Прояв соціальних страхів у дівчат

На рис. 2.18 ми бачимо, що в юнаків найчастіше діагностується страх втрати (23%), на другому місці (20%) - страх невдачі та поразки, на третьому (15%) - страхи неприйняття і пригнічення та самостійності, та на останньому місці - страх комунікації (14%).

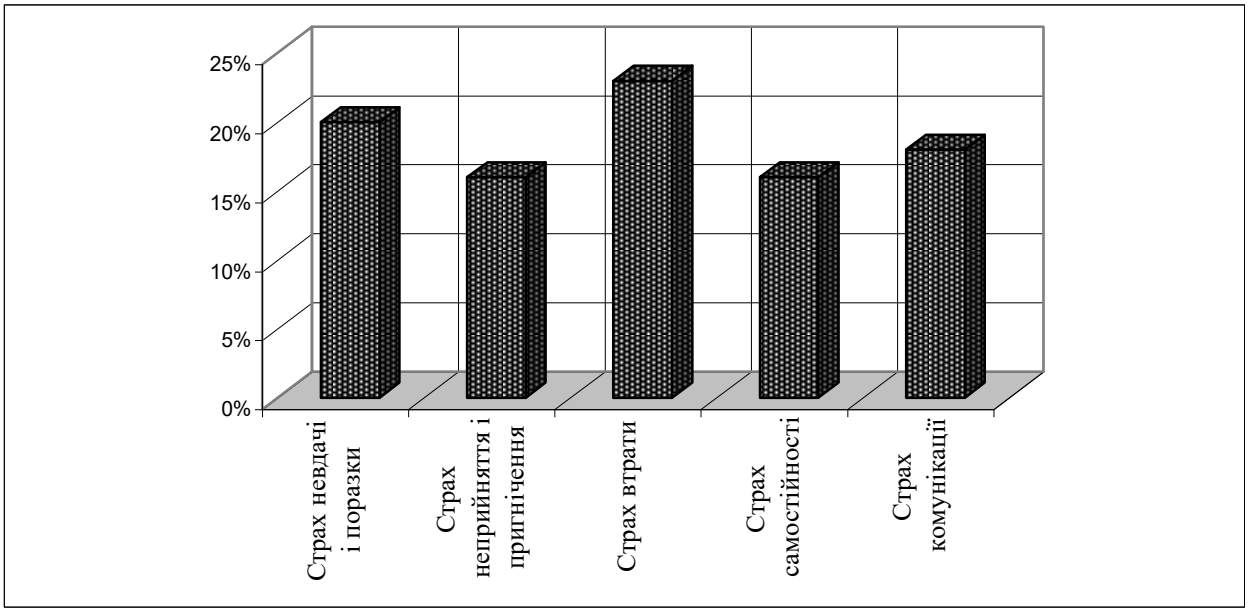

Рис. 2.18. Прояв соціальних страхів у юнаків

Таблиця 2.7

Середні вибіркові за методикою „Соціальні страхи”

	Страх невдачі і поразки	Страх неприйняття і пригнічення	Страх втрати	Страх самостійності	Страх комунікації
Дівчата	1,518	1,397	1,634	1,019	0,972
Юнаки	1,493	1,364	1,627	1,072	0,972
Всього	1,506	1,381	1,631	1,044	1,073

З табл. 2.7 рис. 2.19 ми бачимо, що найсильнішим є страх втрати, далі страх поразки та невдачі, страх неприйняття й пригнічення, страх комунікації та страх самостійності. Те, що провідним є страх втрати, ми пояснюємо соціальної ситуацією юнацького вікового періоду – ситуацією «відлучення від рідної домівки». Багато юнаків бажають жити самостійний, незалежно від батьків, і в той же час залежать від них в економічному плані.

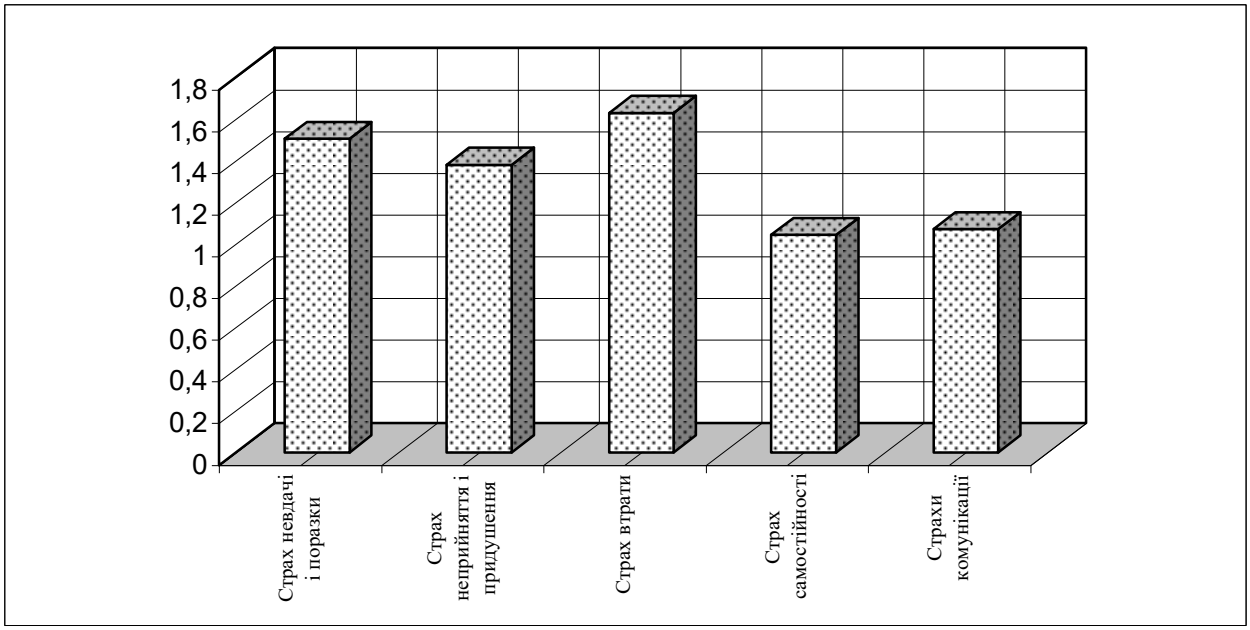

Рис. 2.19. Особливості вираженості соціальних страхів у осіб юнацького віку

З рис. 2.20 ми бачимо, що у дівчат та юнаків соціальні страхи проявляються однаково: на першому місці страх втрати, а на останньому страх комунікації.

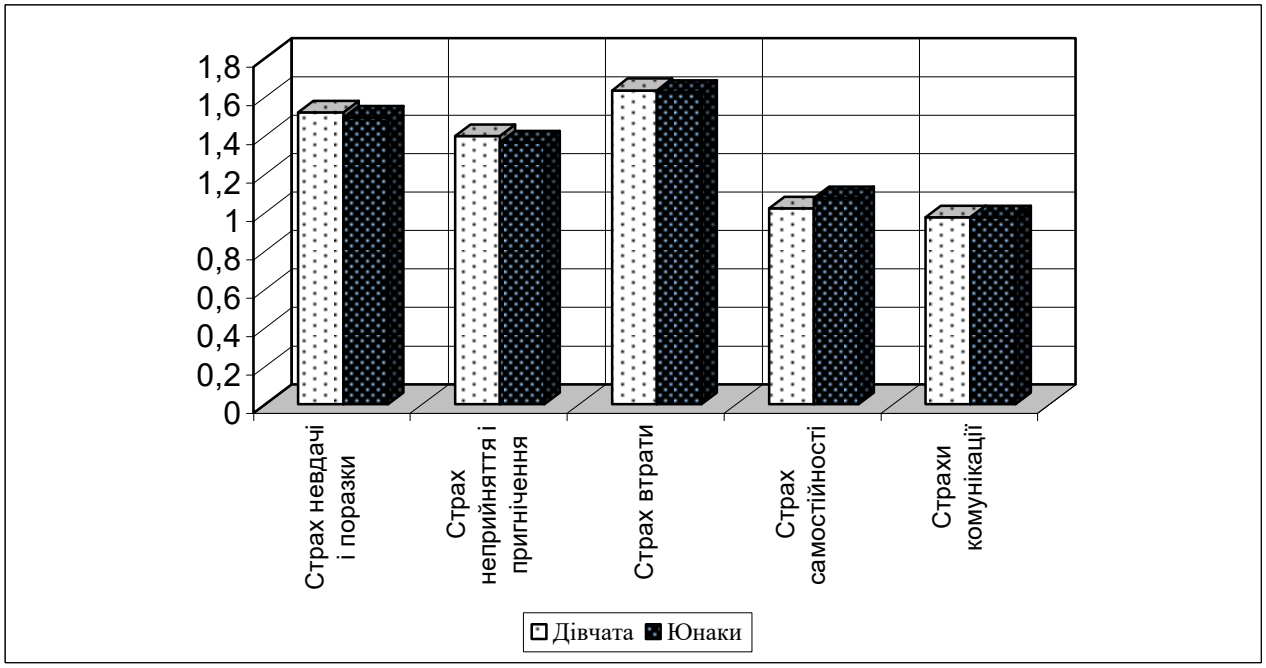

Рис. 2.20. Порівняння проявів соціальних страхів у дівчат та юнаків.

Як можна побачити на графіку, у дівчат та юнаків соціальні страхи проявляються приблизно з однаковою силою. Такий же висновок ми можемо зробити, скориставшись t-критерієм для незалежних вибірок (дивись таблиця 2.8).

Таблиця 2.8

Значення t - критерію Стьюдента, при порівнянні даних груп юнаків та дівчат ($t_{кр}$ = 1,97)

	t	p
Страх невдачі та поразки	0,225532	0,82181317
Страх неприйняття та пригнічення	0,283445	0,77715085
Страх втрати	0,046593	0,96288762
Страх самостійності	-0,492976	0,62261069
Страх комунікації	-1,784023	0,07605009

При порівнянні груп юнаків та дівчат за кількістю осіб, в яких ми діагностували соціальний страх, було визначено, що у юнаків всі соціальні страхи діагностуються частіше, ніж у дівчат (рис. 2.21).

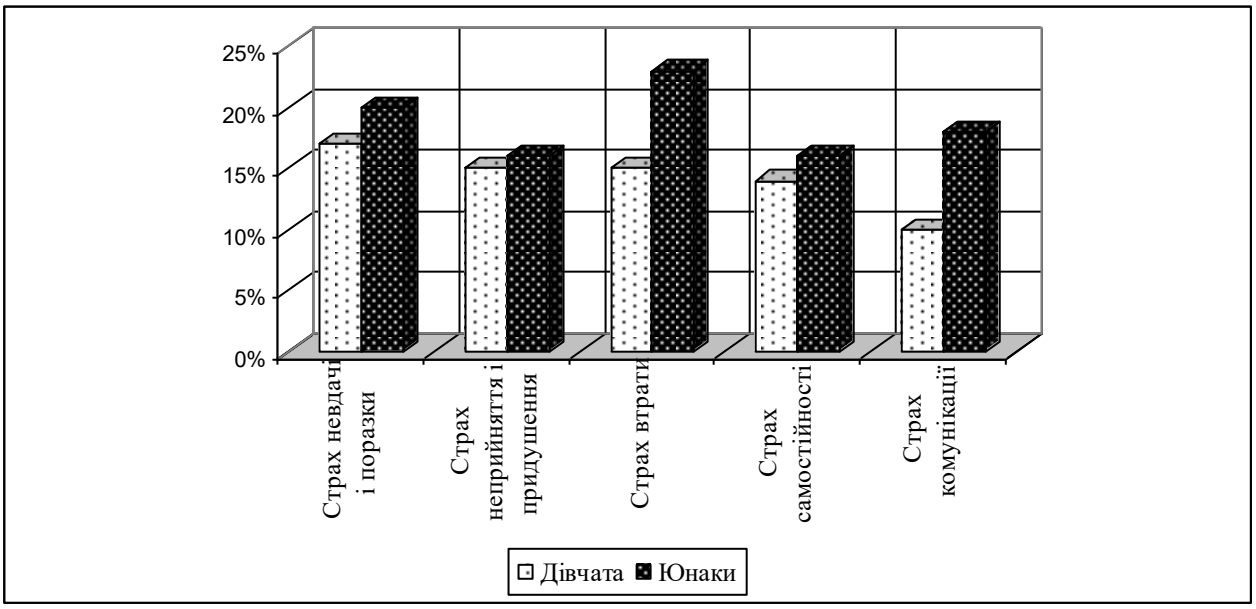

Рис. 2.21. Порівняння частоти діагностики соціальних страхів у юнаків та дівчат

Це не зовсім співпадає з результатами досліджень західних психологів, які стверджують, що у дівчат більше страхів ніж у юнаків [57, 60].

В наступній таблиці приведені результати аналізу даних, отриманих за колірним тестом М. Люшера (додаток Б, табл.. Б.4).

Таблиця 2.9

Особливості переживання страху на момент дослідження у осіб юнацького віку (N = 188)

	страх перед залежністю, що не задовольняє, і внутрішньою самотою	страх перед незадоволеністю, відчуття слабкості, невпевненості і неповноцінності	страх перед позбавленнями, боязнь бути обійденим	страх перед обмеженнями і примушеннями
Дівчата	21%	45%	41%	38%
Юнаки	36%	52%	41%	44%
Всього	28%	48%	41%	41%

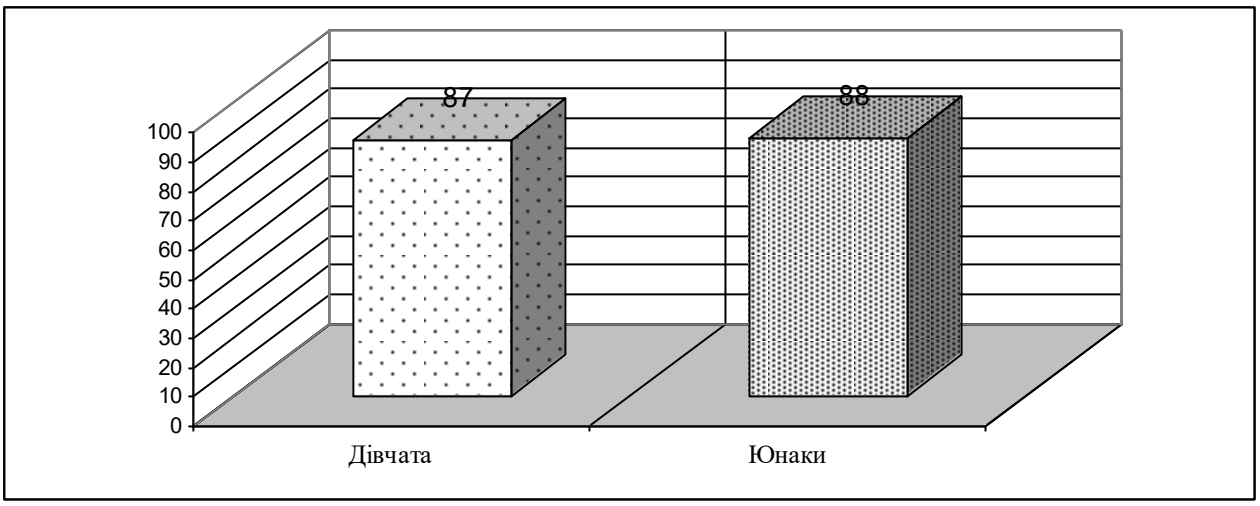

Рис. 2.22. Наявність стану страху на момент тестування

На момент тестування стан страху діагностувався у 87% дівчат та 87% юнаків. Як бачимо, кількісна різниця відсутня.

З цього приводу виникає питання про достовірність результатів. Крім того, під час дослідження ми не спостерігали зовнішніх проявів страху. Отже, результати за тестом М. Люшера, скоріше за все, як і інші методики діагностики страху, дають нам інформацію про чинники, які в певних умовах можуть викликати страх, тривогу та занепокоєння..

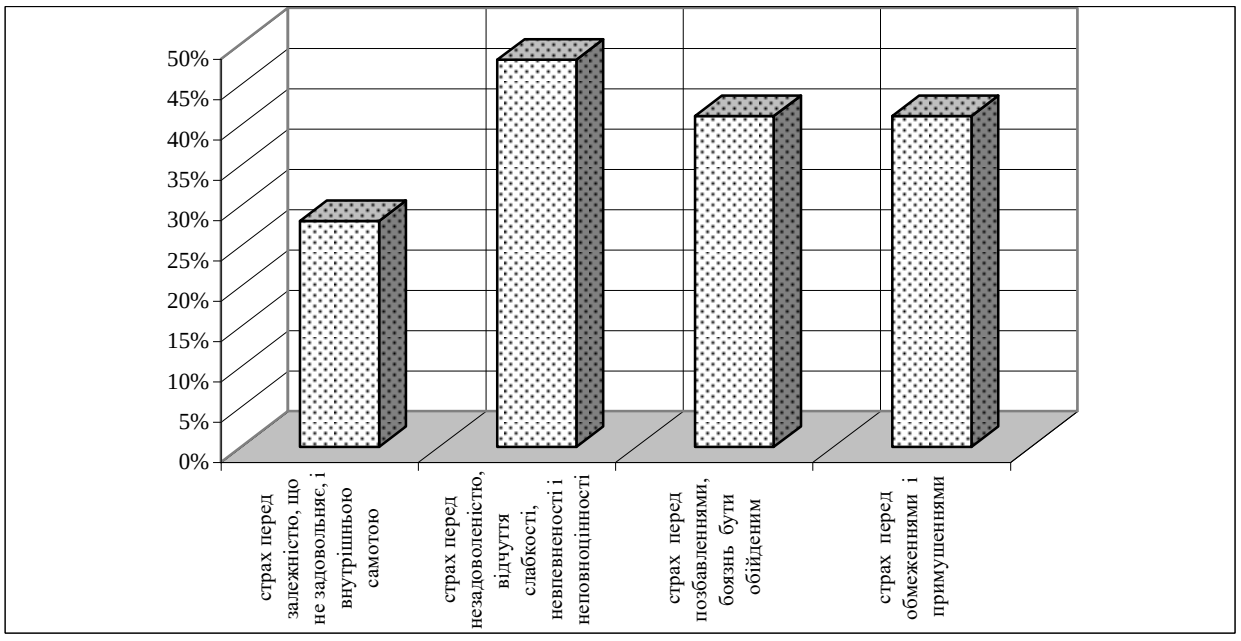

Рис. 2.23 Особливості переживання стану страху особами юнацького віку на момент дослідження

Як показано на рис. 2.23 у осіб юнацького віку провідним є страх перед незадоволеністю, відчуття слабкості, невпевненості і неповноцінності (48%), на другому місці - страх перед обмеженнями і примушеннями (41%) та страх перед позбавленнями, боязнь бути обійденим (41%), та на останньому місці - страх перед залежністю, що не задовольняє, і внутрішньою самотою (28%).

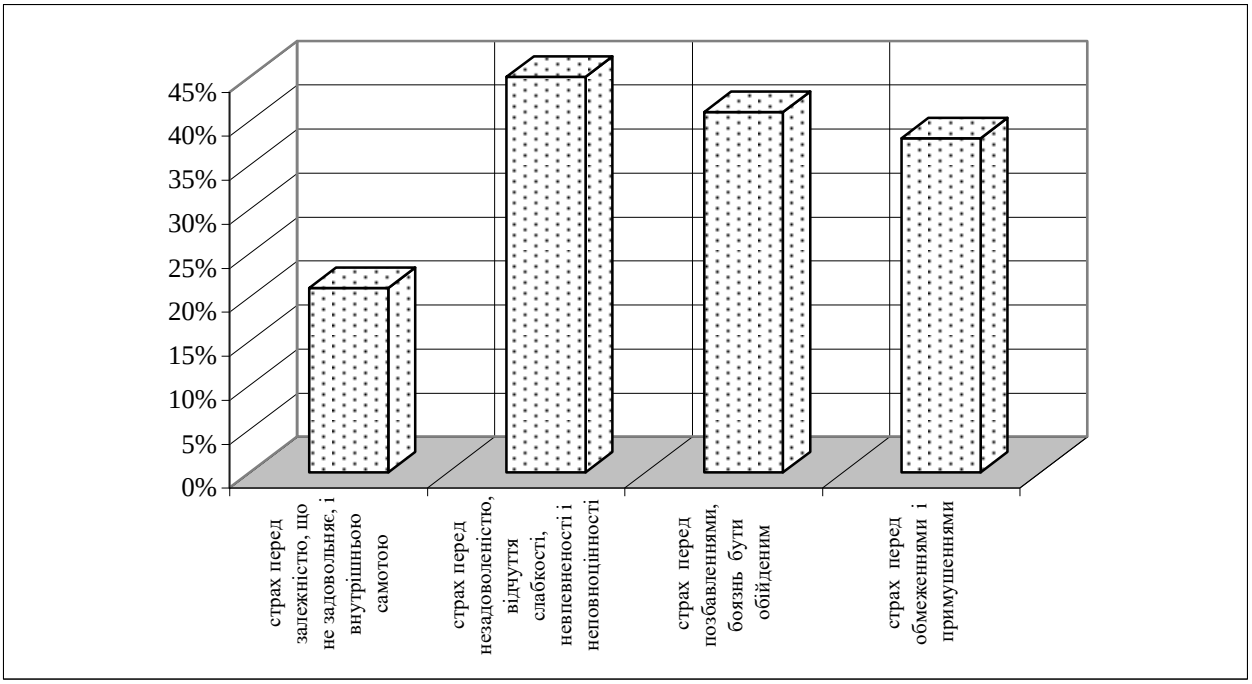

Рис. 2.24. Особливості переживання страху у дівчат на момент дослідження

На рис. 2.24 показано, що у дівчат провідним є страх перед незадоволеністю, відчуття слабкості, невпевненості і неповноцінності (45%), на другому місці - страх перед позбавленнями, боязнь бути обійденим (41%), на третьому - страх перед обмеженнями і примушеннями (38%) та , та на останньому місці - страх перед залежністю, що не задовольняє, і внутрішньою самотою (21%).

З рис. 2.25 видно, що в юнаків провідним є страх перед незадоволеністю, відчуття слабкості, невпевненості і неповноцінності (52%), на другому місці - страх перед обмеженнями і примушеннями (44%) та страх перед позбавленнями, боязнь бути обійденим (41%), та на останньому місці - страх перед залежністю, що не задовольняє, і внутрішньою самотою (36%).

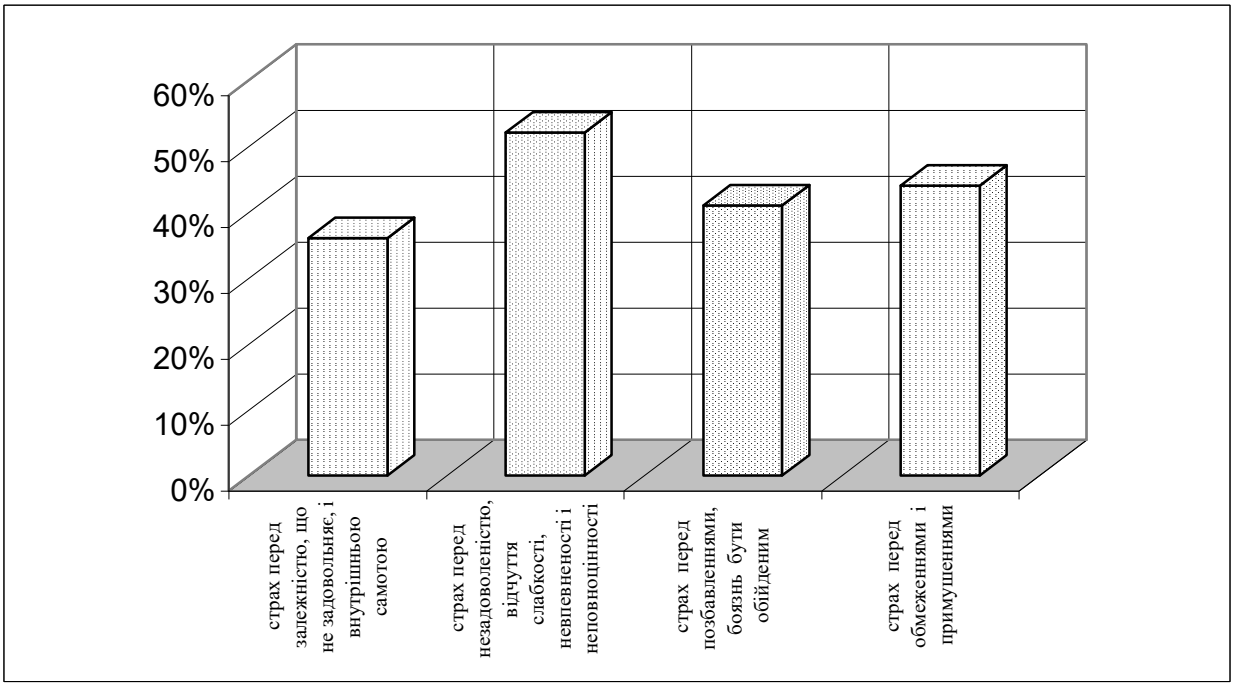

Рис. 2.25. Особливості переживання страху у юнаків на момент дослідження

Отже, на момент дослідження роль - захист діагностувалась у 29% учасників дослідження. Причому, у дівчат роль-захист діагностувалась частіше, ніж у юнаків (у 35% дівчат та 22% юнаків). Отже, дівчата більш схильні до захисної поведінки. Тішить те, що відсоток невеликий, отже більшість сучасних юнаків здатна на відкриті та щирі відносини.

Роль-захист – це оборонна (захисна) поведінка, яка породжується страхом-Я. Страх-Я , за М. Люшером, – це низька упевненість у собі, яка виникає внаслідок побоювань, які виникають через високі вимоги.

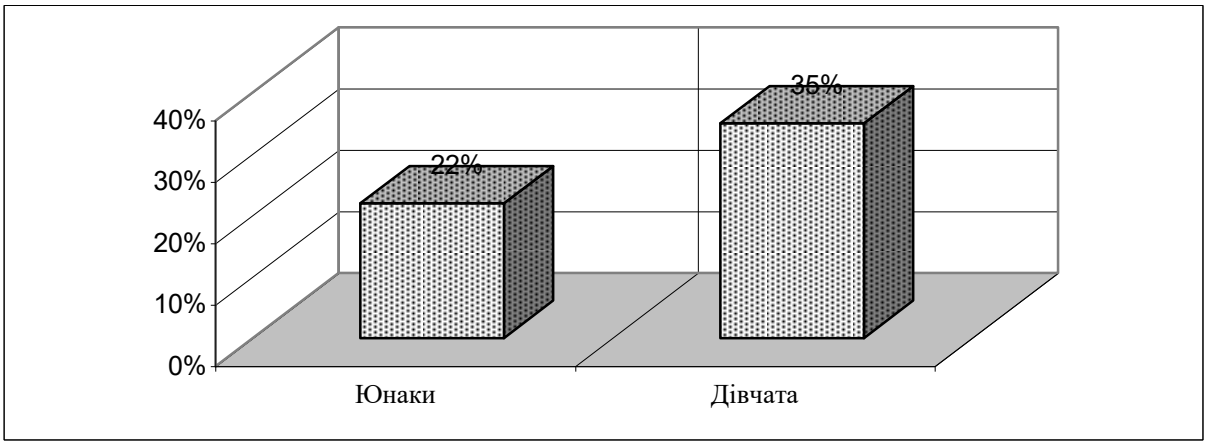

Рис. 2.26. Наявність ролі-зіхисту у осіб юнацького віку

З таблиці 2.14 та рис. 2.26 бачимо, що провідним є тип ролі-захисту синього типу, якій відповідає страх перед пустотою (перед відсутністю переживань) і перед позбавленнями. Він діагностується у 19% випробуваних.

Таблиця 2.10

Результати діагностики захисної поведінки за методикою М. Люшера (N = 188)

	Роль - захист			
	Мінус «**синій»**	Мінус **«зелений»**	Мінус **«червоний»**	Мінус **«жовтий»**
	Характеристика страху			
	Страх перед пустотою (перед відсутністю переживань) і перед позбавленнями	Страх перед обмеженістю, залежністю і примушенням	Страх перед надлишком роздратування і перезбуджуванням	Страх перед простором і втратою
Дівчата	26%	7%	1%	3%
Юнаки	12%	3%	3%	3%
Всього	19%	5%	2%	3%

Поведінку людини, в якої діагностується такий тип ролі-захисту, можна охарактеризувати наступним чином. Той, хто незадоволений через власну пасивність або через нереалістичні домагання, породжує у самому собі страх потрапити у ситуацію, коли його обішли, обігнали, або страх втратити щось важливе для власного задоволення. Страх перед відсутністю переживань породжує внутрішню занепокоєність. Страх опинитись у стані фрустрації вимагає бігти якомога далі від зв'язку або ситуації на роботі, що не задовольняє. Проте, незадоволеність, яка пригнічується, подавляється побічно проявляється у надмірній чуттєвості, дратівливості, надмірній нетерплячості. Побоювання, що існуючий зв'язок може перетворитися на пустоту при відсутності переживань, блокує справжні та щирі емоційні відносини. Через це, щоб захиститись, такі люди відгороджують свою емоційну сферу та дозволяють наближатися партнерові лише поступово, крок за кроком [43, с. 41-43].

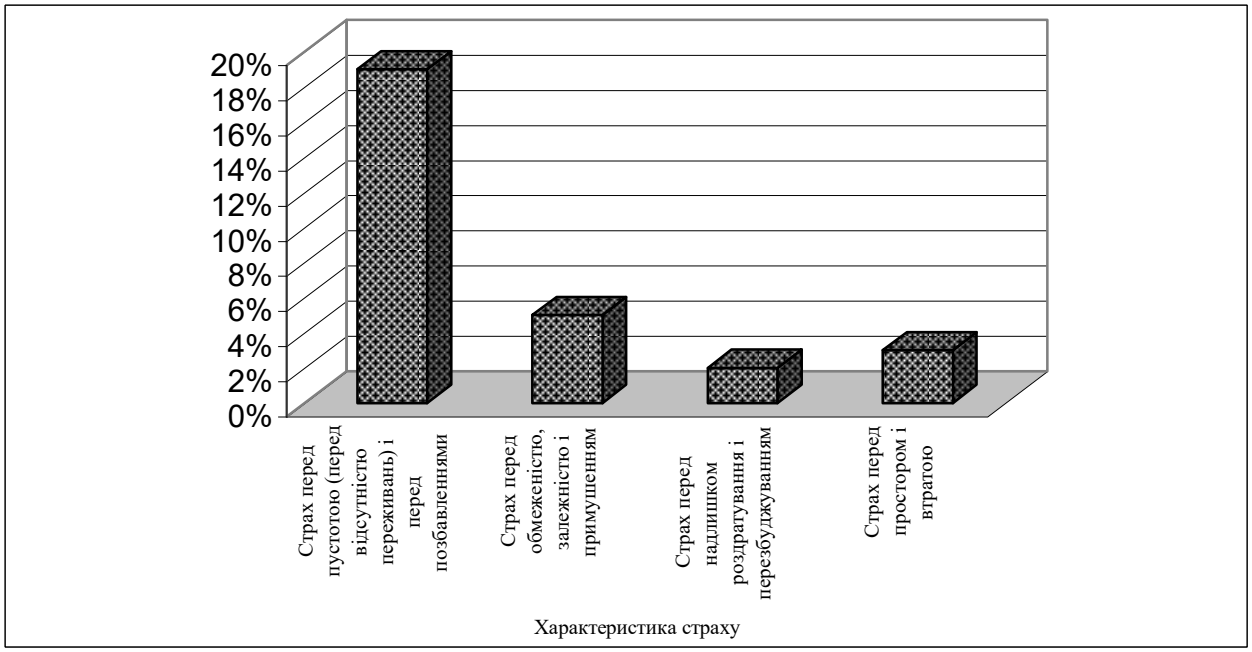

Рис. 2.27. Особливості страхів осіб юнацького віку
в залежності від ролі-захисту

Страх перед обмеженістю, залежністю і примушенням є наступним за частотою діагностування (у 5% випробуваних). Для ролі-захисту зеленого типу, яку характеризує названий страх, характерна така поведінка.

Усе, що переживається як примушення чи необхідність, є насильницькою погрозою ззовні. Якщо людина ставить абсолютні вимоги, вона не може відмовлятися. Таким чином, вона стає в'язнем власних вимог. Через те, що людина багато вимагає від оточуючого світу, вона сприймає дійсність як тиск та примушення. Людина починає уникати дійсності шляхом ухилення від неї. А це, в свою чергу, стає життєвою брехнею, яка руйнує самоповагу. Коли бажають ні від чого не відмовлятися, тоді ні на що не можуть зважитись. Людина почуває себе залежною

Досить мало в кого діагностуються ролі-захисту червоного та жовтого типу, і відповідно страх перед простором і втратою (3%) та страх перед надлишком роздратування і перезбудженням (1%).

Проаналізуємо особливості прояву страхів у дівчат (рис. 2.28.)

Найчастіше у дівчат діагностувалась роль-захист синього типу, якій відповідає страх перед пустотою (перед відсутністю переживань) і перед позбавленнями (26%), на другому місці страх перед залежністю, обмеженням та примушенням (7%), на третьому - страх перед простором та втратою (3%) та на останньому місці - страх перед надлишком роздратування і перезбуджуванням (1%).

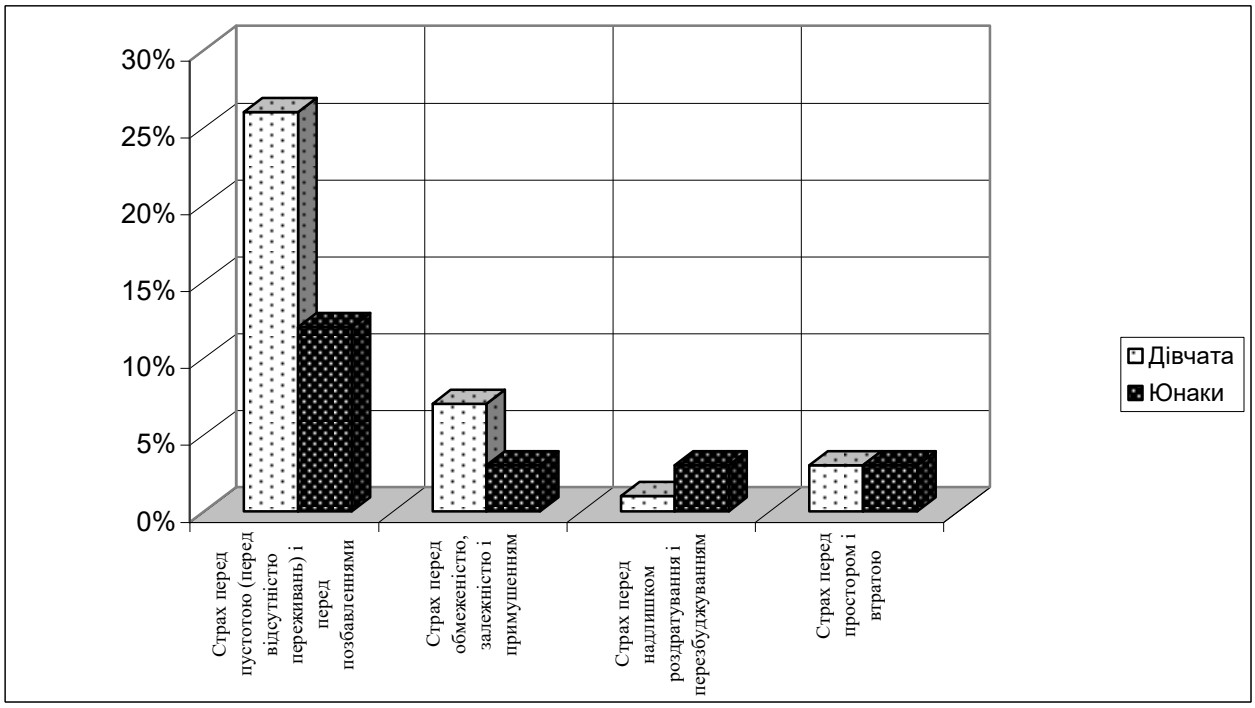

Рис. 2.28. Діагностика захисної поведінки у юнаків та дівчат

У юнаків приблизно схожа картина. На першому місці теж страх перед пустотою (перед відсутністю переживань) і перед позбавленнями (12%), проте страх перед залежністю, обмеженням та примушенням, страх перед простором та втратою і страх перед надлишком роздратування і перезбуджуванням діагностувалися в юнаків однаково часто (у 3%).

Якщо порівняти результати груп юнаків та дівчат, отримаємо, що у дівчат страх перед пустотою (перед відсутністю переживань) і перед позбавленнями проявляється частіше ніж в юнаків, так само і страх перед залежністю, обмеженням та примушенням, страх перед простором і втратою діагностується однаково часто, а страх перед роздратуванням та перезбуджуванням частіше зустрічається в юнаків, ніж у дівчат. (дивись рис. 2.24.)

При проведенні кореляційного аналізу показників, отриманих за методиками, які були використані для діагностики страхів, нами були отримані такі результати.

Між всіма видами соціальних страхів за методикою Л.М. Грошевої отримані значущі коефіцієнти кореляції при $p \leq 0{,}05$, $r_{кр} = 0{,}14$.

Таблиця 2.11

Результати кореляційного аналізу показників за методикою Л.М. Грошевої ($r_{кр}$ = 0,14)

	Страх невдачі і поразки	Страх неприйняття і пригнічення	Страх втрати	Страх самостійності	Страх комунікації
Страх невдачі і поразки		0,769	0,634	0,475	0,708
Страх неприйняття і пригнічення	0,769		0,786	0,48	0,642
Страх втрати	0,634	0,786		0,323	0,411
Страх самостійності	0,475	0,48	0,323		0,652
Страх комунікації	0,708	0,642	0,411	0,652	

Отже, шкали за методикою Л.М.Грошевої є взаємопов’язаними.

При порівнянні даних за методикою Люшера ми також отримали значущі кореляційні зв’язки, але не такі часті, як між показниками за методикою Л.М.Грошевої.

Так страх перед залежністю, що не задовольняє, та внутрішньою самотністю і страх перед незадоволеністю, відчуття слабкості, невпевненості і неповноцінності взаємовиключають один одного (r = -0,18, при $p \leq 0{,}05$). Причому, це для всієї вибірки, для осіб юнацького віку взагалі, а у дівчат та юнаків окремо існують деякі відмінності.

У юнаків страх перед незадоволеністю, відчуття слабкості, невпевненості та страх перед обмеженнями і примушеннями, як за правило, проявляються

разом, парою (r = 0,23 при $p \leq 0,05$, $r_{кр}$ = 0,14). А у дівчат одночасно проявляються страх перед залежністю, що не задовольняє, залежністю та внутрішньою самотністю і страх перед позбавленнями, боязнь бути обійденим (r = 0,33 при $p \leq 0,05$, $r_{кр}$ = 0,14).

Але, в той самий час, страх перед незадоволеністю, відчуття слабкості, невпевненості і неповноцінності виключає страх перед залежністю, що не задовольняє та внутрішньою самотністю (r = -0,27 при $p \leq 0,05$, $r_{кр}$ = 0,14) і страх перед обмеженнями і примушеннями (r = -0,36 при $p \leq 0,05$, $r_{кр}$ = 0,14).

Залежностей між видами ролей-захисту нами не виявлено. Проте є залежності між ролями-захисту та страхами за Люшером. Так роль-захист жовтого типу і характерний для неї страх перед простором і втратою корелює позитивно зі страхом перед залежністю, що не задовольняє, залежністю та внутрішньою самотністю (r = 0,16 при $p \leq 0,05$, $r_{кр}$ = 0,14), страхом перед позбавленнями, боязню бути обійденим (r = 0,16 при $p \leq 0,05$, $r_{кр}$ = 0,14) та страхом перед обмеженнями і примушеннями (r = 0,16 при $p \leq 0,05$, $r_{кр}$ = 0,14).

Отже, захисна поведінка жовтого типу буде викликати вище наведені страхи, оскільки вона зводиться кінець кінцем до неможливості сприймати та приймати зміни в житті, пристосовуватися до них, до прагнення самоствердження, яке замінюється на пихатість, до неможливості усвідомлення широти можливостей.

Також страх перед позбавленнями, боязнь бути обійденим (r = 0,17 при $p \leq 0,05$, $r_{кр}$ = 0,14) та страх перед обмеженнями і примушеннями (r = 0,17 при $p \leq 0,05$, $r_{кр}$ = 0,14) зумовлюються, або практично поєднуються роллю-захистом синього типу, для якої є характерним страх перед пустотою (перед відсутністю переживань) та перед позбавленнями, і це пояснює першу кореляцію. Друга ж кореляція зумовлена характеристикою захисної поведінки „синього типу”, коли страх опинитися у стані фрустрації змушує бігти від залежності, від ситуації на роботі, що не задовольняє. І у дівчат і в юнаків спостерігається приблизно така залежність.

Практично всі соціальні страхи позитивно корелюють зі шкалами „інтроверсії” (r = 0,15 при $p \leq 0,05$, $r_{кр}$ = 0,14) та „тривожності” (r = 0,23 при $p \leq 0,05$, $r_{кр}$ = 0,14). Тільки соціальній страх втрати не показав ніяких кореляційних зв’язків.

Таблиця 2.12

Результати кореляційного аналізу показників за методиками СМИЛ та Л.М. Грошевої ($r_{кр}$ = 0,14) *

	Страх невдачі і поразки	Страх неприйняття і пригнічення	Страх втрати	Страх самостійності	Страх комунікації
Шкала „інтроверсії”	**0,26**	**0,15**	-0,001	**0,29**	**0,35**
Шкала „тривожності”	**0,16**	**0,16**	0,01	**0,16**	**0,15**

*- напівжирним шрифтом відмічені значущі коефіцієнти кореляції

Стан страху виникає незалежно від домінування якихось рис особистості. Цікавим є те, що показники за методикою Л. М.Грошевої практично не корелюють з показниками за Люшером, а якщо і корелюють, то негативно. Так соціальний страх невдачі і поразки негативно корелюється зі страхом перед незадоволеністю, слабкістю, невпевненістю (за Люшером) (r = -0,18 при $p \leq 0,05$, $r_{кр}$ = 0,14). А соціальний страх втрати та страх самотності негативно корелюють з фактом діагностики ролі-захисту (r = -0,15 та r = -0,17 при $p \leq 0,05$, $r_{кр}$ = 0,14). Тобто, за фактом можна говорити, що підвищення одного виду страху приведе до зниження іншого. І хоча соціальний страх поразки і невдачі та страх перед незадоволеністю, слабкість, невпевненість стосуються, можна так сказати, одного факту - невдачі, проте вони мають різну спрямованість та протилежно детерміновані (назовні і ззовні та всередину і зсередини), а тому можуть практично заперечувати один одного.

Наприклад, соціальний страх невдачі детермінується зовнішніми чинниками і є результатом соціального виховання. І спрямований цей страх буде на зовнішні об'єкти, пов'язані з професійною діяльністю, навчанням, спілкуванням тощо. Страх перед незадоволеністю стосується внутрішнього переживання факту невдачі, а саме переживання людиною сильного бажання, щоб інші люди не думали про неї як про невдаху. Тому постійно «підвищується планка» і вже не соціальне середовище, а сама людина пред'являє вимоги до себе и боїться не задовольнити власним вимогам.

Негативну кореляцію між соціальним страхом роллю-захистом можна пояснити тим, що наявність захисної поведінки (механізмів захисту) може знижувати показники за методикою Л.М. Грошевої, як методики-самозвіту. І, навпаки, відсутність захисту буде давати нам підвищення показників за методикою Л.М. Грошевої.

Виходячи з таких результатів, ми можемо сказати, що зіткнулись з проблемою, яка відбиває всі протиріччя і є ледь не провідною у підходах до розуміння та вивчення феномену страху - проблемою діагностики. Страх як стан ми можемо виміряти тільки за допомогою апаратурного методу (відео- і фотозйомка, електроенцефалограма, кардіограма та ін.). Страх як емоцію ми можемо вивчати за допомогою тестування, самозвітів. Але ми або вивчаємо переважання емоції страху над іншими базовими емоціями, або причини, що можуть викликати чи викликають страх. Часто так виходить, що під терміном, наприклад, страх втрати ми розуміємо вид страху, тим самим збільшуємо термінологію та типологію, забуваючи про те, що це всього лише причина, тим часом страх як такий виходить з поля зору дослідника.

Таким чином, для осіб юнацького віку найбільш характерними є соціальний страх втрати та соціальний страх невдачі та поразки, друге місце посідають соціальний страх неприйняття та пригнічення та соціальний страх самостійності, рідше діагностувався страх комунікації (14%). У юнаків соціальні страхи діагностувались частіше, ніж у дівчат. Проте сила прояву у

дівчат та юнаків однакова. Для дівчат найбільш характерним є соціальний страх невдачі і поразки, а для юнаків - страх втрати.

На момент дослідження у 88% випробуваних була виявлена наявність причин, що у відповідних ситуаціях можуть викликати стан страху.

Провідним для осіб юнацького віку за методикою М. Люшера є страх перед незадоволеністю, відчуття слабкості, невпевненості і неповноцінності (що, на наш погляд, є віковою характеристикою), на другому місці - страх перед обмеженнями і примушеннями та страх перед позбавленнями, боязнь бути обійденим, та на останньому місці - страх перед залежністю, що не задовольняє, і внутрішньою самотою. Страх перед незадоволеністю, відчуття слабкості, невпевненості і неповноцінності є провідним як для дівчат, так і для юнаків.

Дівчата більш схильні до захисної поведінки, оскільки ролі-захисту в них діагностуються частіше, ніж у юнаків. Проте різниця у видах захисної поведінки між дівчатами та юнаками відсутня. І в юнаків, і у дівчат провідною є роль-захист „синього" типу (коли за колірними виборами синій колір ставиться на останнє місце) і характерний для неї страх перед пустотою (перед відсутністю переживань). Та страх перед роздратування та перезбуджуванням у дівчат практично не діагностується.

Також ми можемо говорити про так звані „інтрінсивні" та „екстрінсивні" (тобто зумовлені внутрішньо чи ззовні) страхи. До „інтрінсивних" ми відносимо страхи, які діагностуються за допомогою методики М. Люшера, а до „екстрінсивних" - соціальні страхи. Адже соціальні страхи - це страхи зумовлені соціальною ситуацією, тобто зовнішніми факторами, а чотири основних типу страху (М. Люшер, Ф. Ріман) відносяться до внутрішньо детермінованих, так би мовити, екзістенційних переживань.

Первинні результати експериментального дослідження наведені у додатку Б.

2.3. Особливості прояву соціального страху у осіб з різними рівнями мотивації досягнення успіху та мотивації уникнення невдач

Основна задача наступного етапу нашого експериментального дослідження – визначення зв'язку між мотивацією досягнень і соціальними страхами та характеру цього зв'язку. Для вирішення цього питання порівняємо результати, які отримані за різними методиками.

Перш за все ми виділили свого роду підгрупи за рівнем прояву мотивації досягнення успіху та мотивації уникнення невдач.

За результатами групування даних за рівнями прояву мотивації досягнення успіху (табл. 2.13) ми отримали 4 групи випробуваних: особи з низьким, середнім, високим та дуже високим рівнями мотивації досягнення. В кожній групі окремо ми провели аналіз характеру страхів та особливостей їх переживання.

Таблиця 2.13

Особливості страхів в залежності від рівня мотивації досягнення успіху (N = 188)

	Мотивація досягнення успіху (за методикою Т.Елерса)			
	низький рівень	середній рівень	високий рівень	дуже високий рівень
Соціальні страхи (за методикою Л.М. Грошевої)				
- страх невдачі і поразки	20%	15%	10%	21%
- страх неприйняття і пригнічення	40%	14%	9%	16%
- страх втрати	20%	21%	9%	11%
- страх самостійності	20%	9%	22%	21%
- страх комунікації	80%	8%	9%	16%
Стан страху (за методикою М. Люшера)				
- страх перед залежністю, що не задовольняє, і внутрішньою самотою	60%	31%	28%	0,1%

Продовження таблиці 2.13

- страх перед незадоволеністю, відчуття слабкості, невпевненості і неповноцінності	60%	42%	55%	63%
- страх перед позбавленнями, боязнь бути обійденим	100 %	40%	41%	32%
- страх перед обмеженнями і примушеннями	40%	38%	50%	32%
Роль-захист (за методикою М. Люшера)				
- страх перед пустотою (перед відсутністю переживань) і перед позбавленнями	0%	25%	14%	5%
- страх перед обмеженістю, залежністю і примушенням	0%	7%	3%	5%
- страх перед надлишком роздратування і перезбуджуванням	0%	3%	2%	0%
- страх перед простором і втратою	0%	3%	5%	0%

Група осіб з *низьким рівнем мотивації досягнення* складалася з 5 учасників дослідження. У представників цієї підгрупи жодного разу не діагностувалась роль-захист, проте у всіх діагностувався стан страху. Причому, у особи, в якої діагностувався найнижчий рівень мотивації досягнення на момент дослідження був присутній стан страху усіх чотирьох типів, в інших діагностувався стан страху двох-або трьох типів.

У всіх осіб з низьким рівнем мотивації досягнення діагностувався страх перед позбавленнями, боязнь бути обійденим. Причому, кореляційний аналіз дає нам також негативне значення коефіцієнту кореляції (r = -0,24 при $p \leq 0,05$, $r_{кр}$ = 0,14). Виходить, що наявність цього страху знижує мотивацію досягнення, або навпаки. Проте, цей страх позитивно корелює з даними за методикою А. Мехрабіана (r = 0,20 при $p \leq 0,05$, $r_{кр}$ = 0,14). Це означає, що страх перед позбавленнями та боязнь бути обійденим сприяє домінуванню мотивації досягнення успіху над мотивацією уникнення невдач, знижуючи при цьому її рівень

Поглянемо, які особливості соціальних страхів у осіб з низьким рівнем мотивації досягнення. У особи з найнижчим рівнем мотивації досягнення про наявність соціальних страхів говорити не можна, оскільки їх рівень прояву нижчій за середній.

Проте кількість страхів починає збільшуватися по мірі підвищення рівня мотивації досягнення успіху до границі *з середнім рівнем* (діагностується 3-4 страхи). Найчастіше діагностується страх комунікації (у 4 з 5 осіб з низькою мотивацією досягнення успіху), проте найсильніше за середнім вибірковим є страх неприйняття і пригнічення.

У 83 % осіб з *середнім рівнем* мотивації досягнення успіху на момент дослідження діагностувалася наявність причин, які можуть викликати страх, а роль-захист - у 36%.

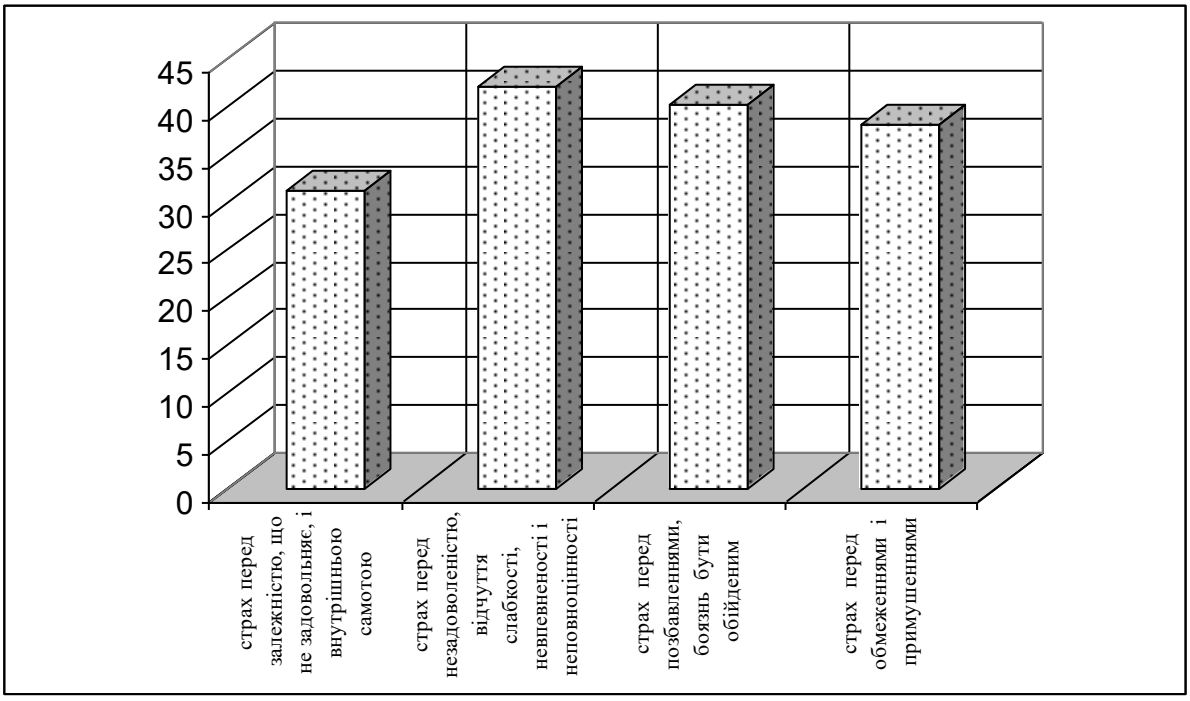

Рис. 2.29. Страхи у осіб з середнім рівнем мотивації досягнення успіху

Найчастіше діагностувався страх перед незадоволеністю, відчуття слабкості, невпевненості і неповноцінності (42%), на другому місці - страх перед позбавленнями, боязнь бути обійденим (40%), на третьому - страх перед обмеженнями і примушеннями (38%), та на останньому - страх перед залежністю, що не задовольняє, і внутрішньою самотністю (31%). (дивись рис. 2.29).

Як і очікувалось, у осіб з середнім рівнем мотивації досягнення домінує роль - захист синього типу (синій колір на останньому місці) і відповідний йому страх перед пустотою (перед відсутністю переживань) і перед

позбавленнями (25%). На другому місці роль-захист зеленого типу і відповідний йому страх перед обмеженістю, залежністю і примушенням (7%), і останнє місце поділили ролі-захисту червоного та жовтого типів (у 3%) і відповідні їм страхи перед надлишком роздратування і перезбуджуванням та перед простором і втратою (дивись графік 2.30).

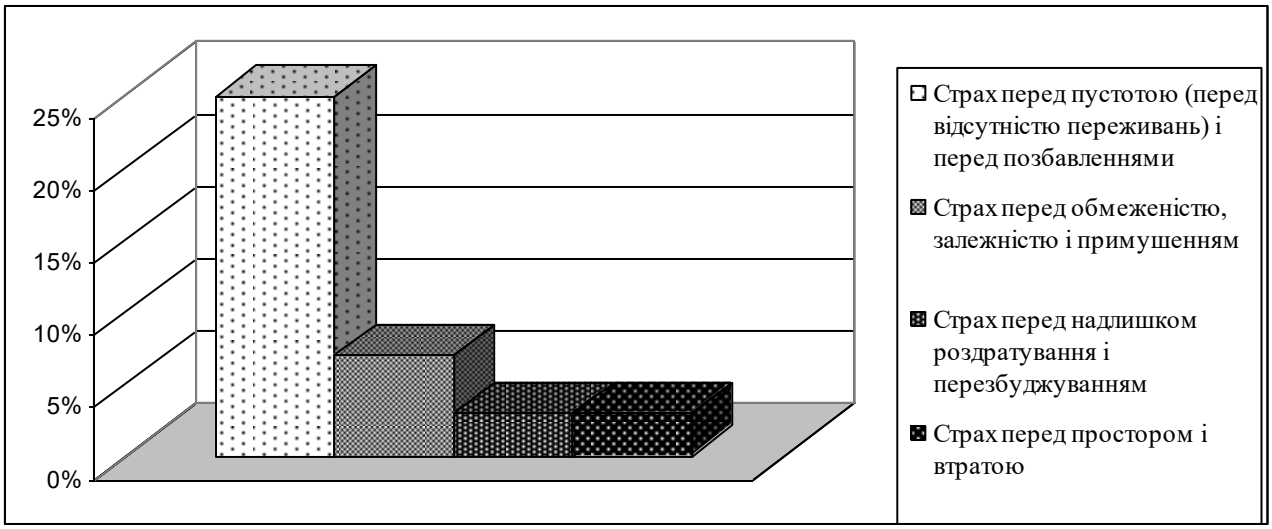

Рис. 2.30. Діагностика ролі-захисту (та відповідних їм страхів) у осіб з середнім рівнем мотивації досягнення успіху

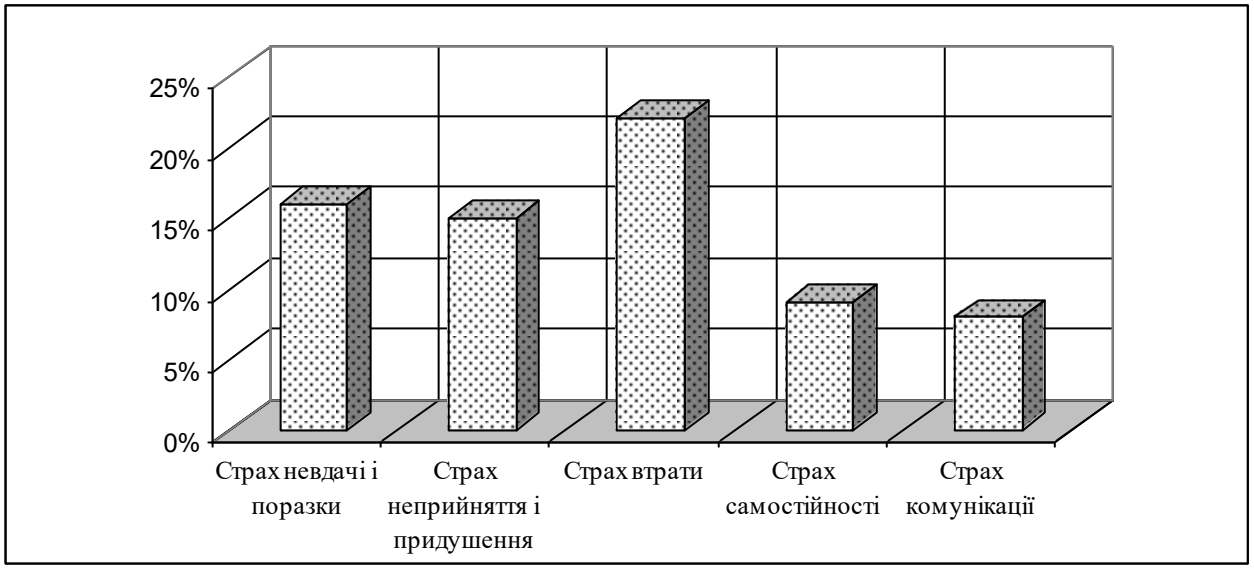

Рис. 2.31. Особливості соціальних страхів у осіб юнацького віку з середнім рівнем мотивації досягнення успіху

При аналізі особливостей соціальних страхів осіб юнацького віку з середнім рівнем мотивації досягнення виявлено, що найбільш сильно в них

проявляється соціальний страх втрати (у 22%), далі йдуть страх невдачі і поразки (16%), страх неприйняття та пригнічення (15%), страх самостійності (9%) та страх комунікації (8%) (рис. 2.31).

У осіб з *високим рівнем* мотивації досягнення на момент дослідження стан страху діагностувався у 94%, а роль-захист - у 24%. Найчастіше діагностувався страх перед обмеженнями і примушеннями перед позбавленнями, боязнь бути обійденим (55%). Рідше діагностується страх перед обмеженнями і примушеннями (50%), страх перед позбавленнями, боязнь бути обійденим (41%) та на останньому місці страх перед залежністю, що не задовольняє, і внутрішньою самотою (28%).

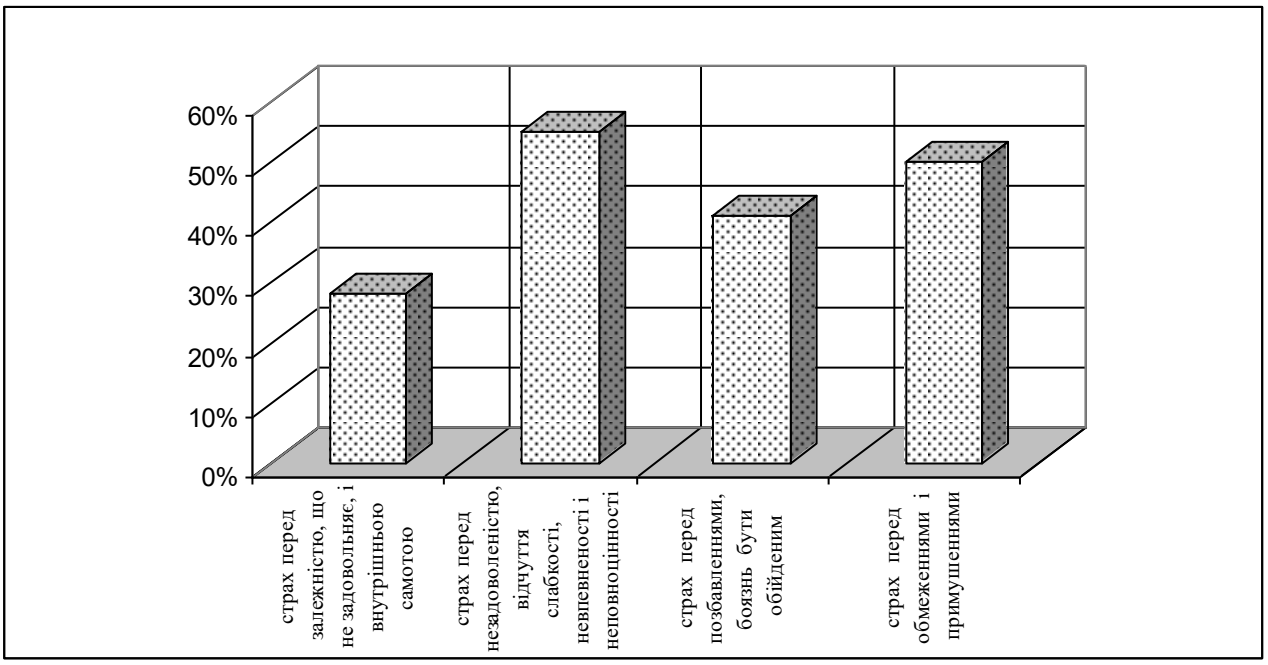

Рис. 2.32. Особливості переживання стану страху особами з високим рівнем мотивації досягнення успіху

Знов таки, як і у випадку з особами з середнім рівнем мотивації досягнення, у осіб з високим рівнем переважає роль-захист синього типу (14%) (рис. 2.33), а на друге місце виходить роль-захист жовтого типу та відповідні їй страхи перед простором і втратою.

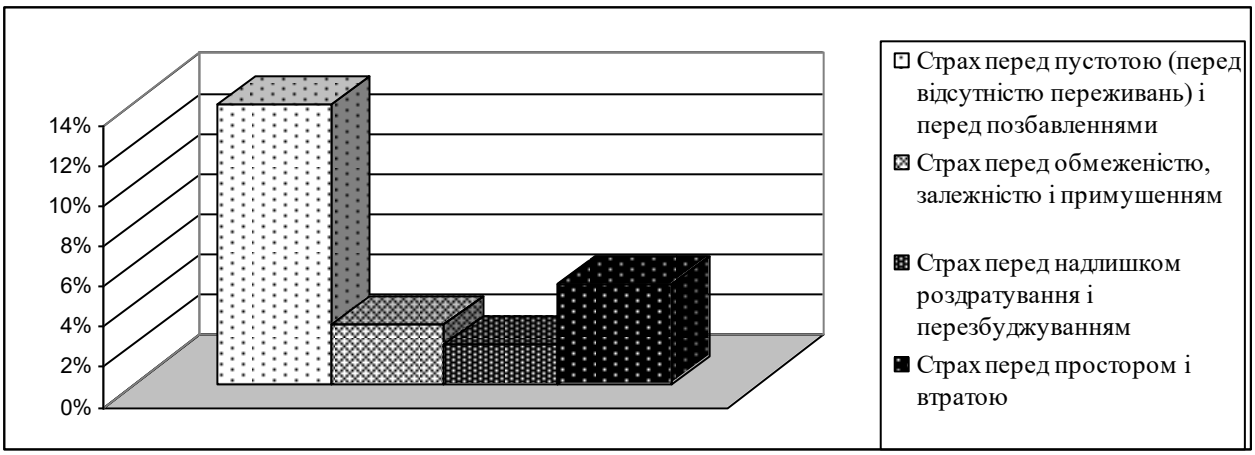

Рис. 2.33. Діагностика ролі-захисту у осіб з високим рівнем мотивації досягнення успіху

Серед соціальних страхів частіше зустрічається страх самотності (на графике-самостійності) (22%), і практично однаково часто зустрічаються, хоча рідше за переший, страх невдачи та поразки, страх неприйняття та пригнічення, страх самостійності та страх комунікації (рис. 2.34).

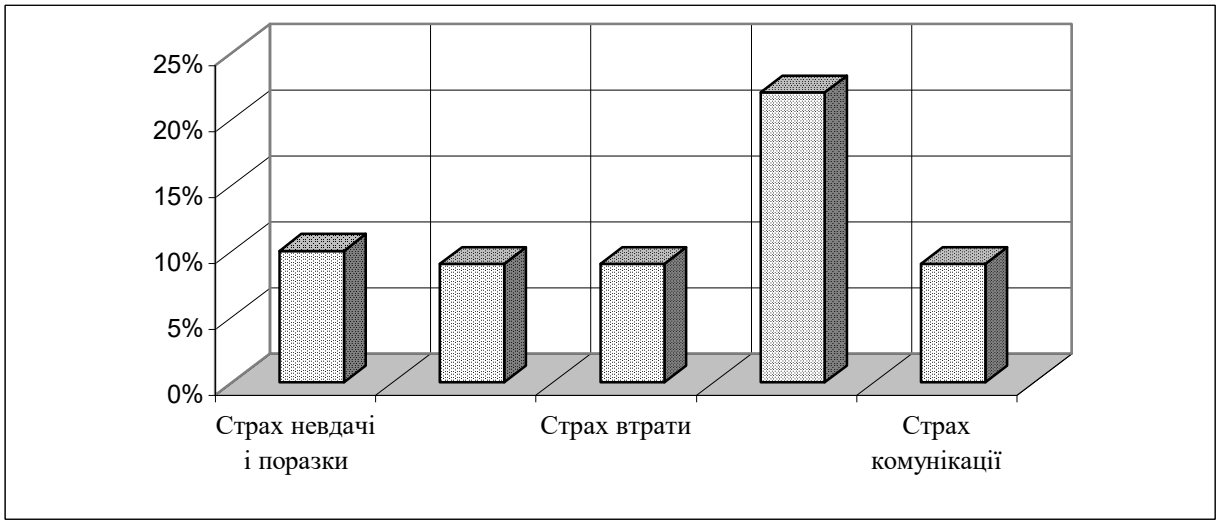

Рис. 2.34. Особливості соціальних страхів у осіб юнацького віку з високим рівнем мотивації досягнення успіху

У 78% осіб з *дуже високим рівнем* мотивації досягнення успіху діагностувався на момент дослідження стан страху, а роль-захист – у 11%.

Домінував страх перед незадоволеністю, відчуття слабкості, невпевненості і неповноцінності (63%). Однаково часто діагностувались страх перед позбавленнями, боязнь бути обійденим (32%) та страх перед

обмеженнями і примушеннями (32%). І лише у однієї особи діагностувався страх перед залежністю, що не задовольняє, і внутрішньою самотою (рис. 2.35).

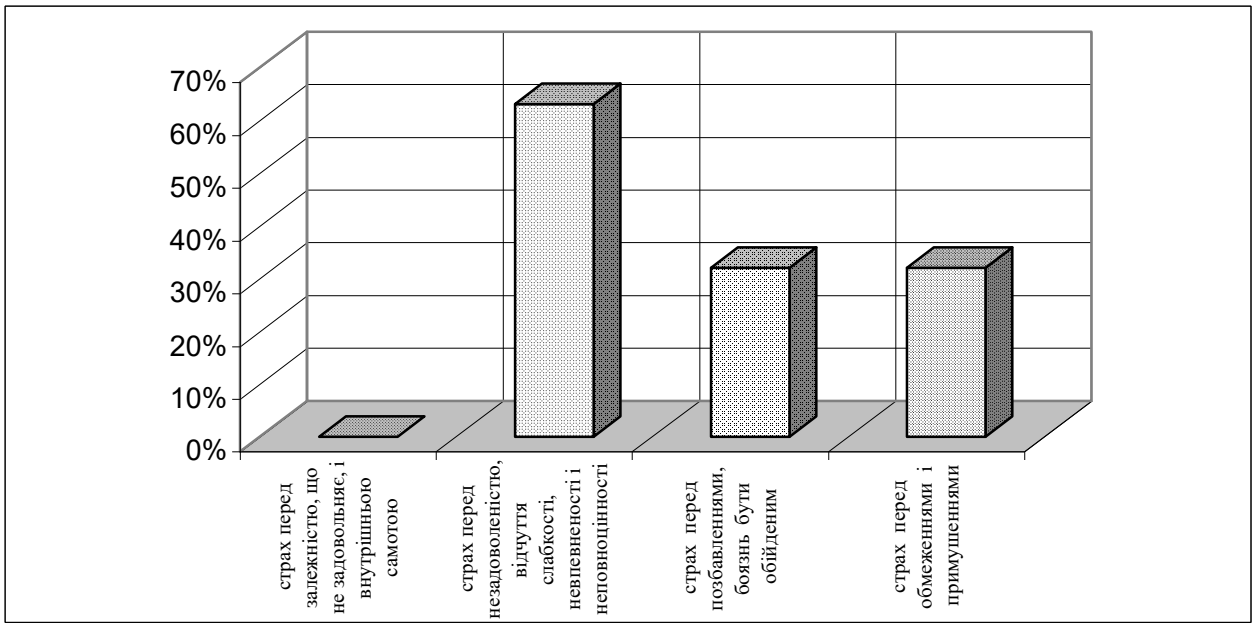

Рис. 2.35. Особливості переживання стану страху особами з дуже високим рівнем мотивації досягнення успіху

Однаково часто діагностувалися роль-захисту синього (5%) та зеленого (5%) типів. Останні два типа у осіб з дуже високим рівнем мотивації досягнення не представлені (таблиця 2.24. та рис. 2.36).

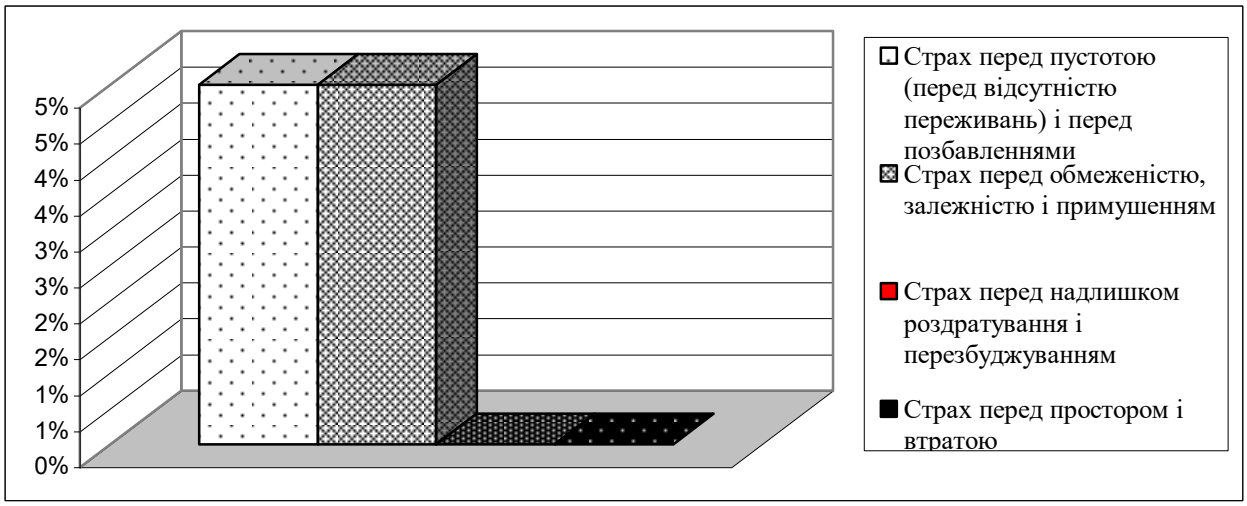

Рис. 2.36. Діагностика ролі-захисту у осіб з дуже високим рівнем мотивації досягнення успіху

Серед соціальних страхів у осіб з дуже високим рівнем мотивації досягнення частіше зустрічалися страх невдачі і поразки (21%) та страх самостійності, на другому місці страх неприйняття і пригнічення (16%) та страх

комунікації (16%), та на останньому місці страх втрати. Наочно це можна побачити на рис. 2.37.

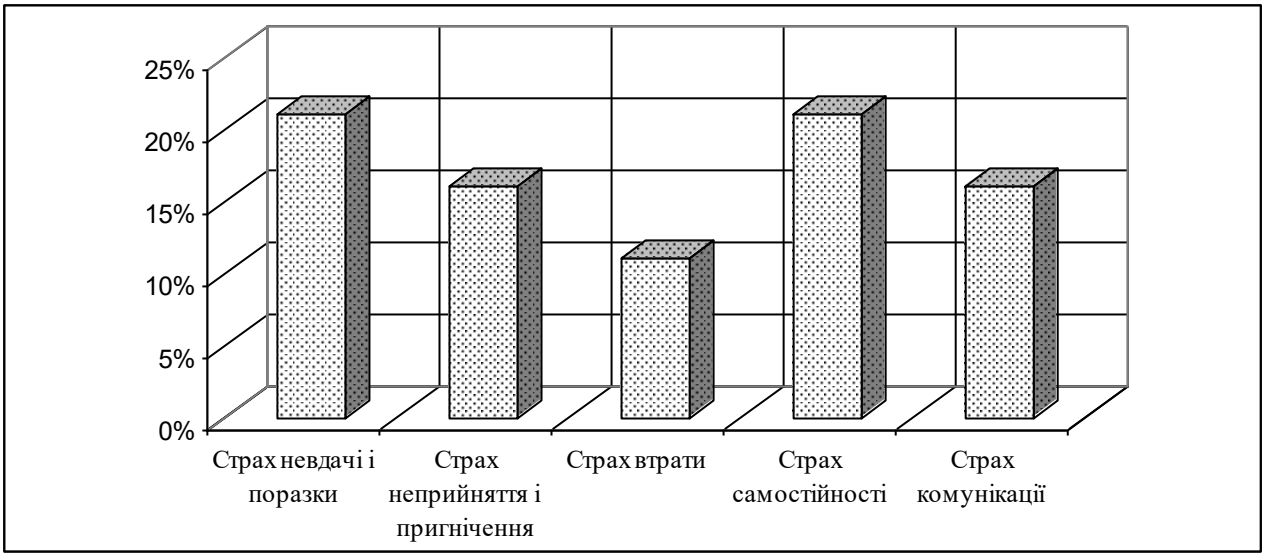

Рис. 2.37. Особливості соціальних страхів у осіб юнацького віку з дуже високим рівнем мотивації досягнення успіху

Коротко підсумовуючи результати аналізу особливостей переживання страху особами з різним рівнем мотивації досягнення, слід зупинитися на таких фактах. У осіб з крайніми проявами мотивації досягнення, тобто при низькому рівні та при дуже високому, страх практично не діагностується.

Перевага стану страху перед незадоволеністю, відчуття слабкості, невпевненості і неповноцінності та ролі захисту синього типу (страх перед пустотою та позбавленнями) на наш погляд є характеристикою, що зумовлена, можливо, віковими чи зовнішніми факторами, і не пов’язана з особливостями мотивації досягнення.

Проте, при проведенні кореляційного аналізу ми отримали негативний значущий коефіцієнт кореляції (r = -0,15 при $p \leq 0,05$, $r_{кр}$ = 0,14) між мотивацією досягнення та страхом перед залежністю, що не задовольняє, і внутрішньою самотою і такий саме коефіцієнт (r = -0,15 при $p \leq 0,05$, $r_{кр}$ = 0,14) між мотивацією досягнення і роллю-захисту синього типу.

Якщо говорити про вибірки дівчат та юнаків окремо, то в юнаків ми отримали негативну кореляцію (r = -0,23 при $p \leq 0,05$, $r_{кр}$ = 0,14) між

мотивацією досягнення і страхом перед залежністю, що не задовольняє, і внутрішньою самотою, а у дівчат ми отримали негативну кореляцію мотивації досягнення з іншим страхом - страхом перед позбавленнями, боязню бути обійденим (r = -0,24 при $p \leq 0,05$, $r_{кр}$ = 0,14).

За даними по всій вибірці між соціальними страхами та мотивацією досягнення кореляційних зв'язків не отримано, те ж саме і за даними вибірки юнаків окремо. Проте у дівчат ми отримали негативні значущі коефіцієнти кореляції між мотивацією досягнення і страхом невдачі і поразки та страхом втрати (відповідно r = -0,20 та r = -0,23 при $p \leq 0,05$, $r_{кр}$ = 0,14).

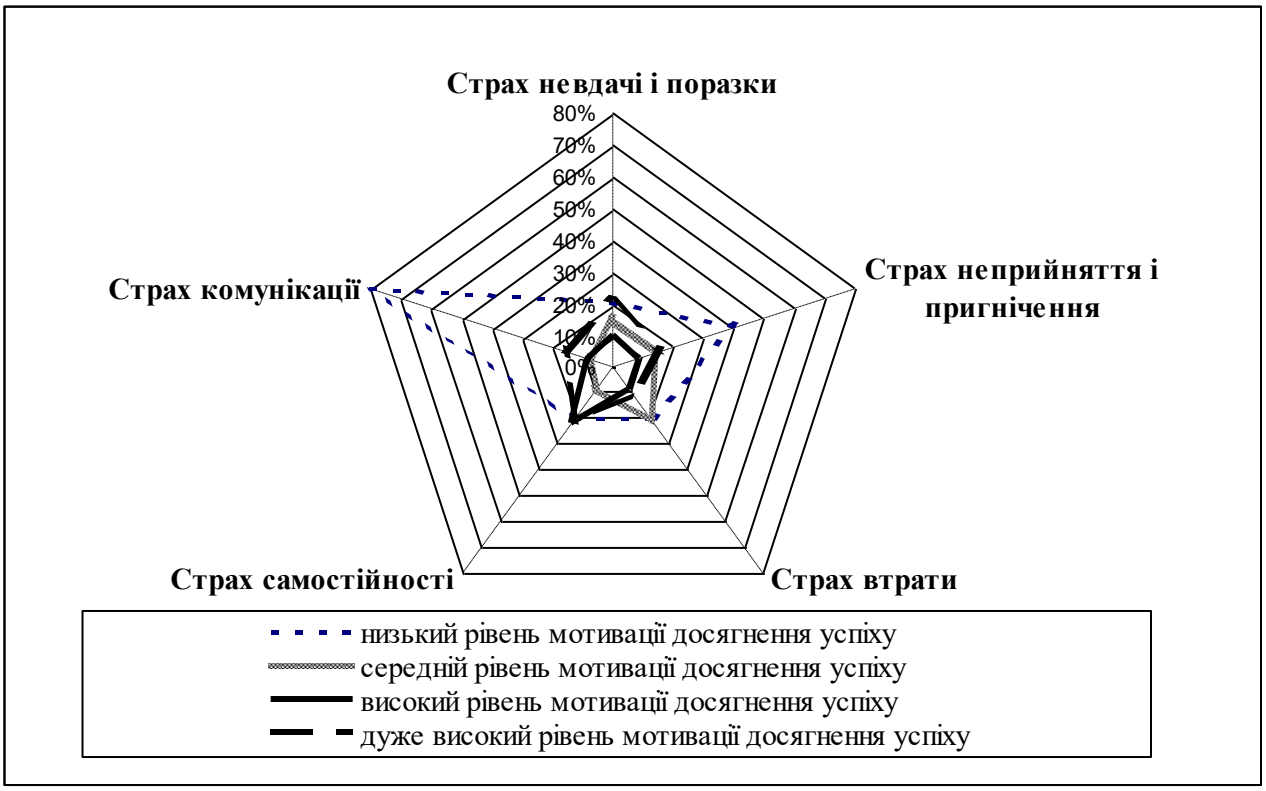

Рис. 2.38. Вираженість соціальних страхів в залежності від рівня мотивації досягнення успіху

Проте для різних рівнів мотивації досягнення є вираженими різні соціальні страхи. І це графічно відображено на рис. 2.34. Так, у осіб з низьким рівнем мотивації досягнення більше є вираженим страх комунікації, у осіб з середнім рівнем - страх втрати, у осіб з високим та дуже високим рівнем - страх

самостійності. Крім того у осіб з дуже високим рівнем мотивації досягнення ще на першому місці страх невдачі та поразки.

Отже, можна говорити скоріше про зміну характеру чи особливостей переживання соціального страху, у зв'язку з підвищенням рівня мотивації досягнення. А от про те, що підвищення мотивації досягнення зменшить страх, чи навпаки, (питання про характер зв'язку та причинність потребує окремого розгляду) судити і однозначно стверджувати важко. Хоча за кількістю випадків діагностики страхів у осіб з різними рівнями мотивації досягнення (у відсотках) можна відмітити різниці (табл. 2.14).

Таблиця 2.14

Особливості страхів у осіб з різним рівнем мотивації досягнення успіху (N = 188)

	Рівень мотивації досягнення успіху			
	низький рівень	середній рівень	високий рівень	дуже високий рівень
Страхи за методикою Люшера М.	100%	83%	94%	78%
Соціальні страхи за методикою Грошевої Л.М.	40%	14%	9%	11%
Роль-захисту за методикою Люшера М.	0%	36%	24%	11%

На рис. 2.39 показано, як хвилеподібно відбуваються зміни переживання страхів залежно від рівня мотивації досягнення успіху. Мабуть це і є причиною відсутності чіткого кореляційного зв'язку. Цей зв'язок не є лінійним.

Серед осіб з середнім рівнем мотивації досягнення успіху кількість випадків діагностики страхів за методикою М. Люшера знижується, серед осіб з високим рівнем - підвищується, а серед осіб з дуже високим рівнем - зменшується знов.

Кількість випадків діагностики соціальних страхів знижується з підвищенням рівня мотивації досягнення успіху, проте у осіб з дуже високим рівнем мотивації досягнення починають знову зростати.

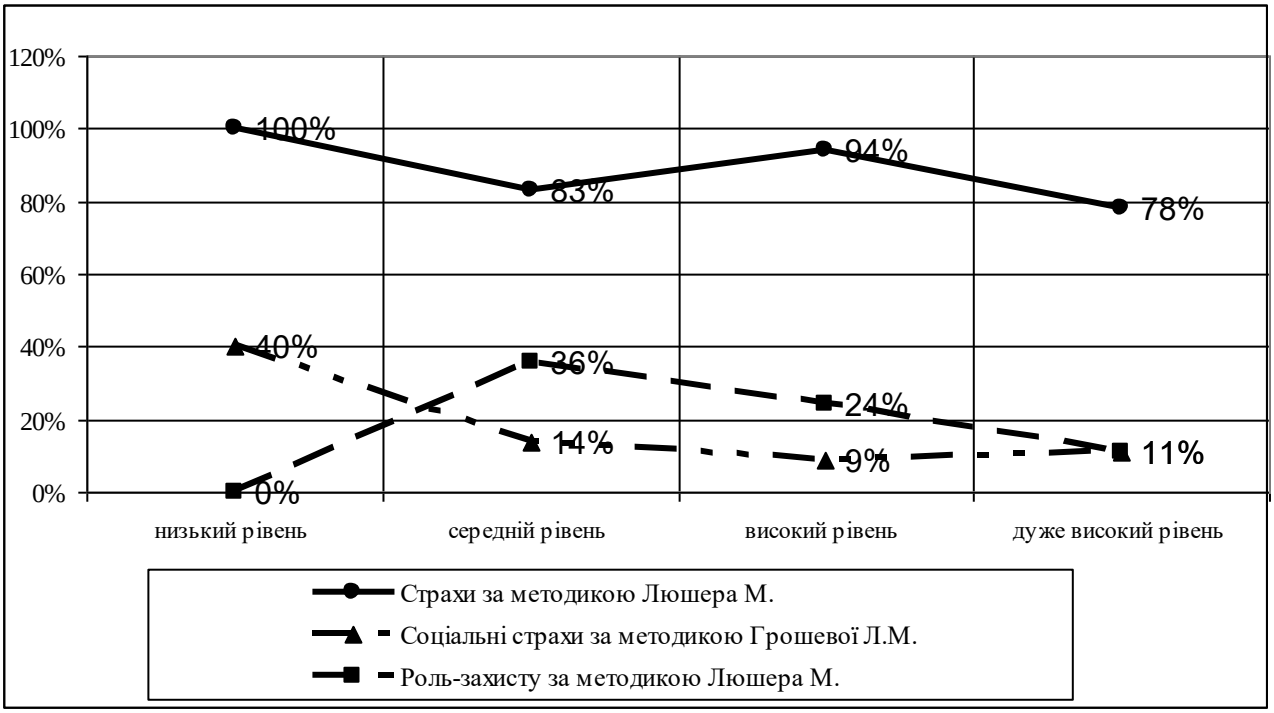

Рис. 2.39. Особливості прояву страхів у осіб з різним рівнем мотивації досягнення успіху

Серед осіб з середнім рівнем мотивації досягнення успіху кількість випадків діагностики страхів за методикою М. Люшера знижується, серед осіб з високим рівнем - підвищується, а серед осіб з дуже високим рівнем - зменшується знов. Кількість випадків діагностики соціальних страхів знижується з підвищенням рівня мотивації досягнення успіху, проте у осіб з дуже високим рівнем мотивації досягнення починають знову зростати.

Також знижується і кількість випадків діагностики ролі-захисту і відповідних страхів, і причому практично лінійно, що підтверджується результатами кореляційного аналізу (r = -0,15 при $p \leq 0,05$, $r_{кр}$ = 0,14).

Розглянемо особливості переживання страхів особами з різним рівнем мотивації уникнення невдач (таблиця 2.15).

Тут ми, також, поділили нашу вибірку на чотири групи: особи з низьким рівнем мотивації уникнення невдач, з середнім, високим та дуже високим.

Таблиця 2.15

Особливості страхів в залежності від рівня мотивації уникнення невдач (N = 188)

	Мотивація уникнення невдач (за методикою Т.Елерса)			
	низький рівень	середній рівень	високий рівень	дуже високий рівень
Соціальні страхи (за методикою Л.М. Грошевої)				
- страх невдачі і поразки	0%	11%	23%	22%
- страх неприйняття і пригнічення	4%	9%	19%	22%
- страх втрати	8%	17%	17%	19%
- страх самостійності	13%	6%	25%	13%
- страх комунікації	0%	5%	26%	19%
Стан страху (за методикою М. Люшера)				
- страх перед залежністю, що не задовольняє, і внутрішньою самотою	42%	25%	23%	37%
- страх перед незадоволеністю, відчуття слабкості, невпевненості і неповноцінності	42%	55%	51%	30%
- страх перед позбавленнями, боязнь бути обійденим	29%	44%	40%	44%
- страх перед обмеженнями і примушеннями	25%	37%	49%	52%
Роль-захист (за методикою М. Люшера)				
- страх перед пустотою (перед відсутністю переживань) і перед позбавленнями	13%	25%	9%	26%
- страх перед обмеженістю, залежністю і примушенням	17%	7%	0%	0%
- страх перед надлишком роздратування і перезбуджуванням	4%	4%	0%	0%
- страх перед простором і втратою	8%	5%	0%	0%

Розглянемо особливості переживання страхів особами з *низьким рівнем* мотивації уникнення невдач.

Як можна побачити на рис. 2.40, найсильніше та однаково часто (42%) проявляються страх перед залежністю, що не задовольняє, і внутрішньою самотою та страх перед незадоволеністю, відчуття слабкості, невпевненості і

неповноцінності. Рідше діагностувався страх перед позбавленнями, боязнь бути обійденим та страх перед обмеженнями і примушеннями.

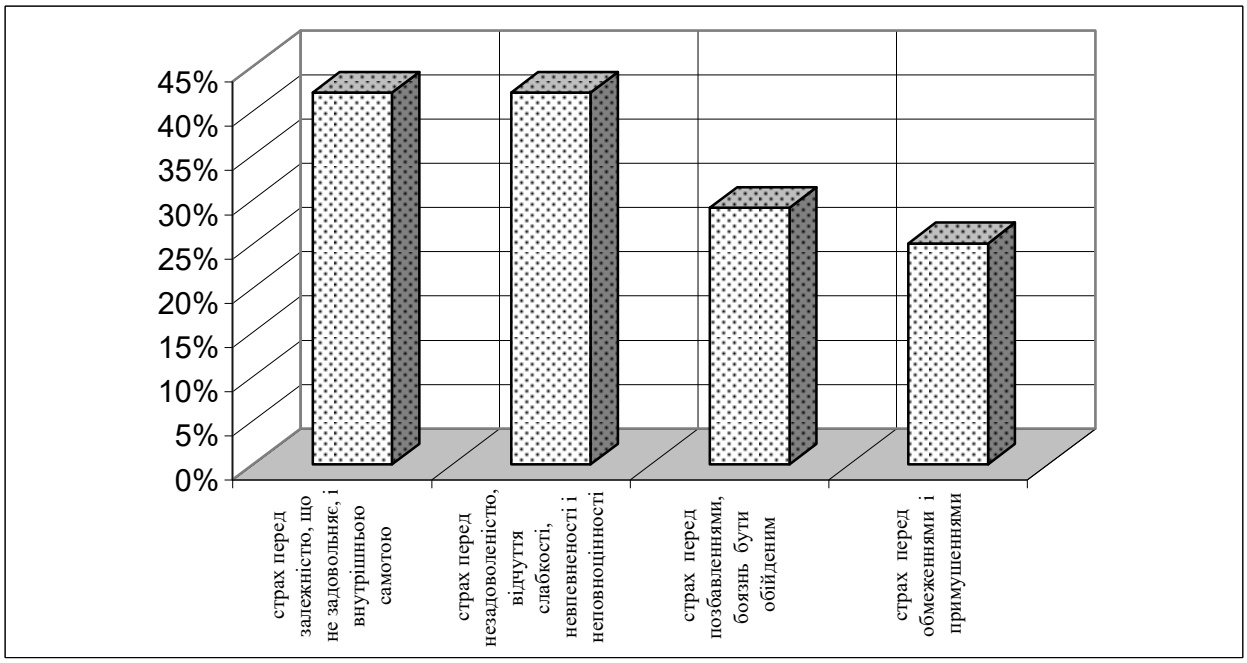

Рис. 2.40. Страхи у осіб з низьким рівнем мотивації уникнення невдач

Як видно з рис. 2.41 найчастіше (17%) проявляється роль-захист зеленого типу (страх перед обмеженістю, залежністю і примушенням), рідше (13%) роль-захист синього типу - страх перед пустотою (перед відсутністю переживань) і перед позбавленнями; жовтого (страх перед простором і втратою) - 8%; червоного (страх перед надлишком роздратування і перезбуджуванням) - 4%.

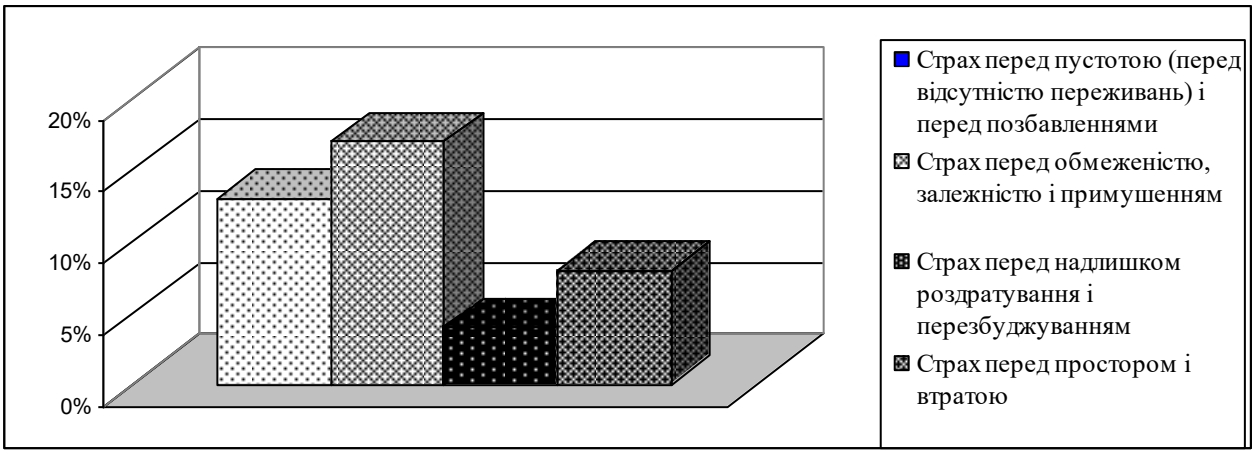

Рис. 2.41. Діагностика ролі-захисту у осіб з низьким рівнем мотивації уникнення невдач

Серед соціальних страхів найсильніше проявляється страх самостійності (13%), дещо менше страх втрати - 8%, далі страх неприйняття і пригнічення - 4%. Зовсім не діагностувалися страх невдачі і поразки та страх комунікації. (дивись таблиця 2.29 та рис. 2.42)

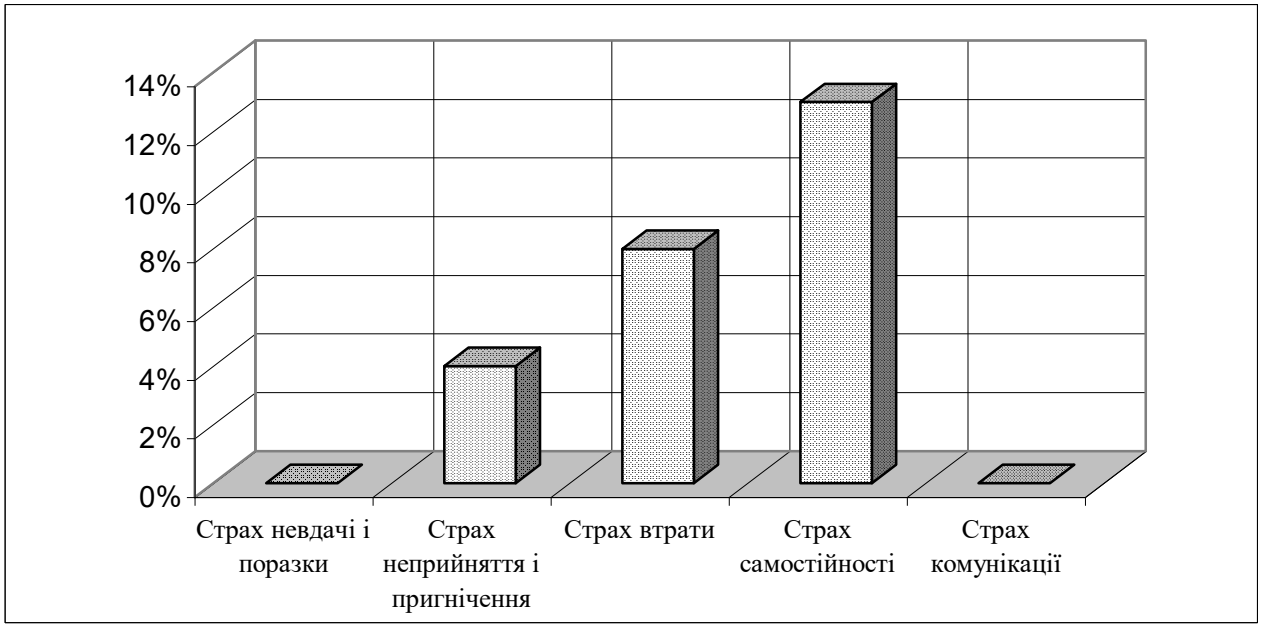

Рис. 2.42. Особливості соціальних страхів у осіб юнацького віку з низьким рівнем мотивації уникнення невдач

Розглянемо особливості переживання страхів особами з *середнім рівнем* мотивації уникнення невдач.

Так, страх перед незадоволеністю, відчуття слабкості, невпевненості і неповноцінності знов проявлений частіше (у 55%), як і в осіб з низьким рівнем мотивації досягнення, на другому місці страх перед позбавленнями, боязнь бути обійденим (44%), на третьому - страх перед обмеженнями і примушеннями (37%), та на четвертому - страх перед залежністю, що не задовольняє, і внутрішньою самотою (25%). Графічно це відображена на рис. 2.43.

.

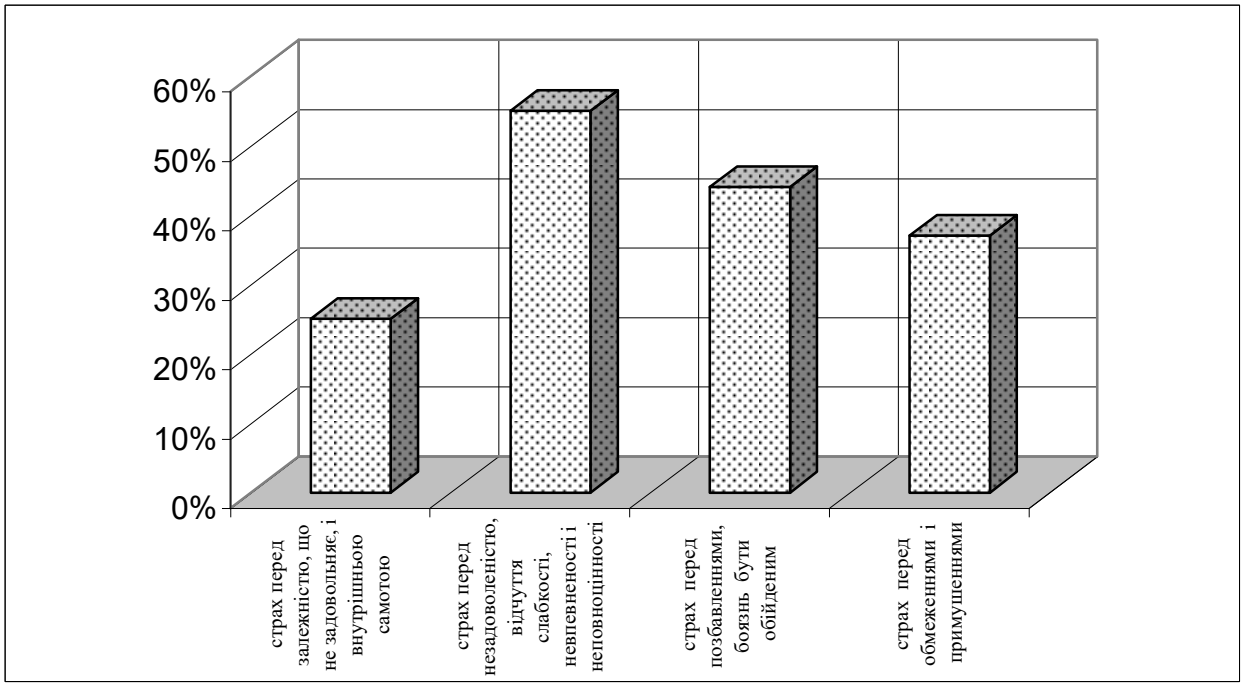

Рис. 2.43. Страхи у осіб з середнім рівнем мотивації уникнення невдач

Серед осіб з середнім рівнем мотивації уникнення невдач, порівняно з особами з низькими рівнем, провідною є роль-захист синього типу, яка діагностувалась у 25%. Значно рідше діагностувалися ролі-захисту інших типів. Роль-захист червоного типу знову зрідка діагностувалась, як і в осіб з низьким рівнем мотивації уникнення невдач (рис 2.40).

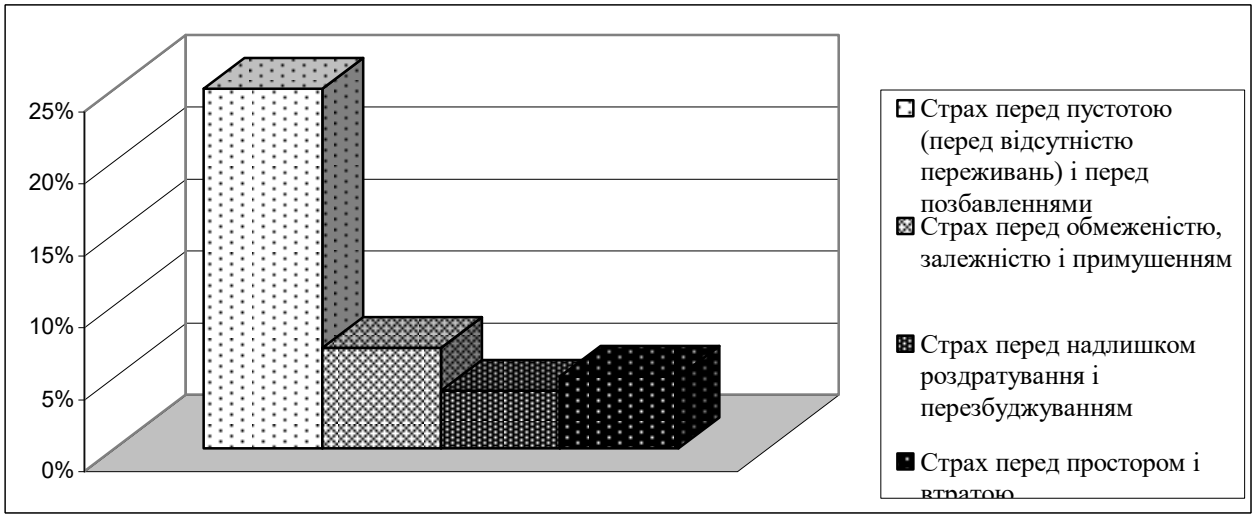

Рис. 2.44. Діагностика ролі-захисту (та відповідних страхів) у осіб з середнім рівнем мотивації уникнення невдач

Серед осіб з середнім рівнем мотивації уникнення невдач частіше зустрічається страх втрати (17%), порівняно з особами з низьким рівнем мотивації досягнення. На другому місці - страх невдачі і поразки (11%), на останньому - страх комунікації (5%) (рис. 2.45).

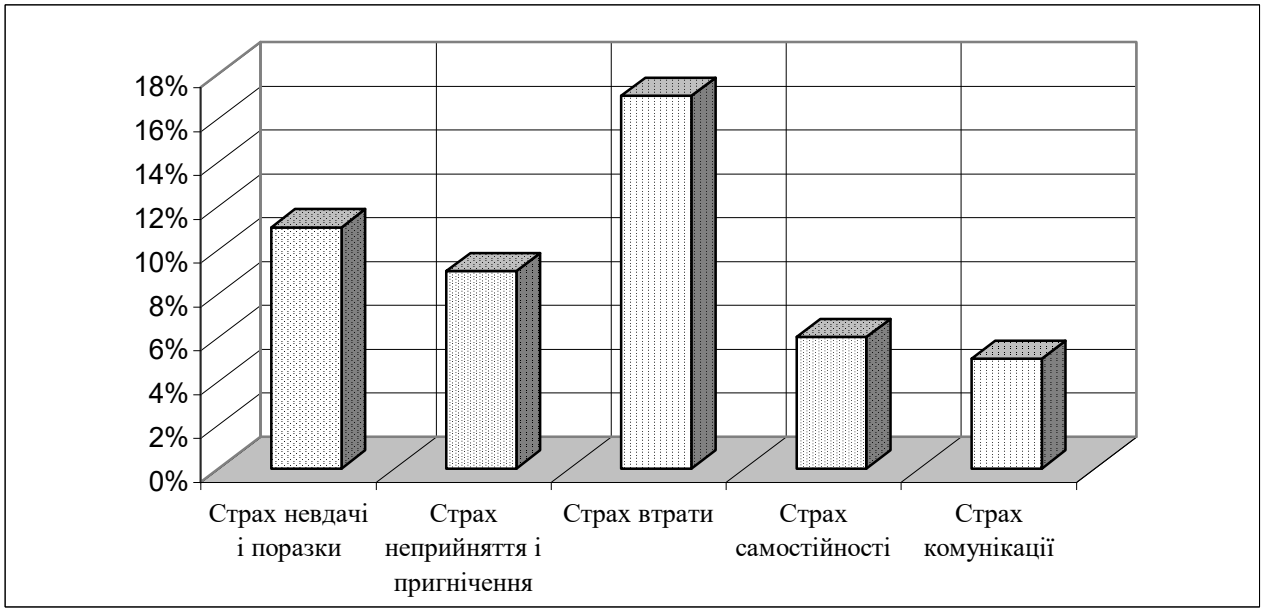

Рис. 2.45. Особливості соціальних страхів у осіб юнацького віку з середнім рівнем мотивації уникнення невдач

Перейдемо аналізу особливостей переживання страхів особами з високим рівнем мотивації уникнення невдач.

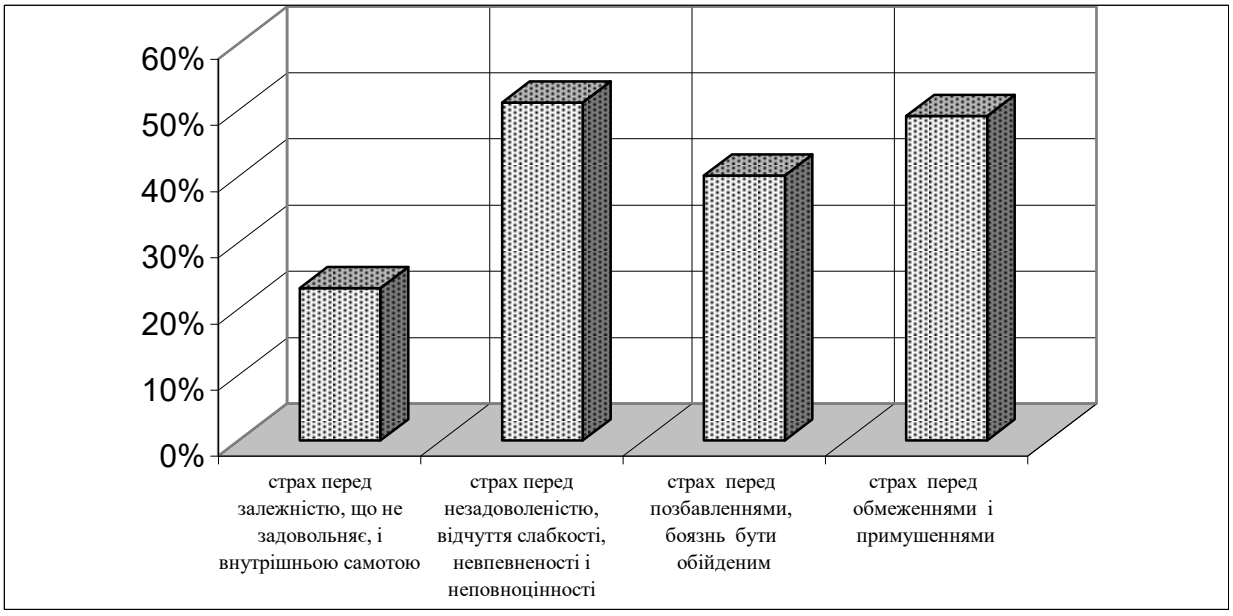

Рис. 2.46. Особливості переживання стану страху особами з високим рівнем мотивації уникнення невдач

Як можна побачити з рис. 2.46 та таблиці 2.33 у осіб з *високим рівнем* мотивації уникнення невдач провідною є роль-захист синього типу (9%), інші типи відсутні.

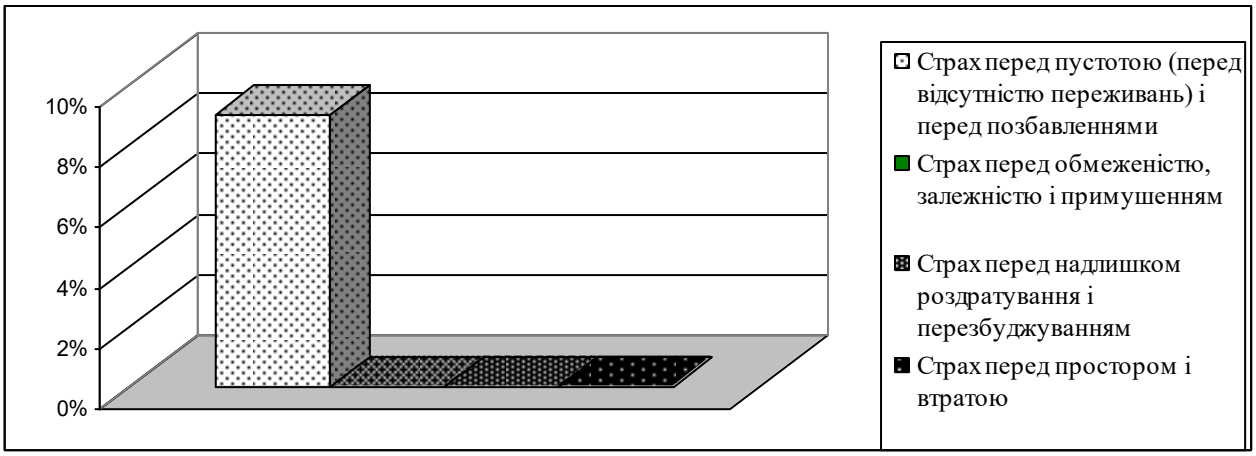

Рис. 2.47. Результати діагностики ролі-захисту (та відповідних страхів) у осіб з високим рівнем мотивації уникнення невдач

Серед соціальних страхів у осіб з високим рівнем мотивації уникнення невдач частіше зустрічається страх комунікації (26%), далі страх самостійності (25%), страх невдачі і поразки (23%), страх неприйняття і пригнічення (19%), страх втрати (17%) (рис 2.48).

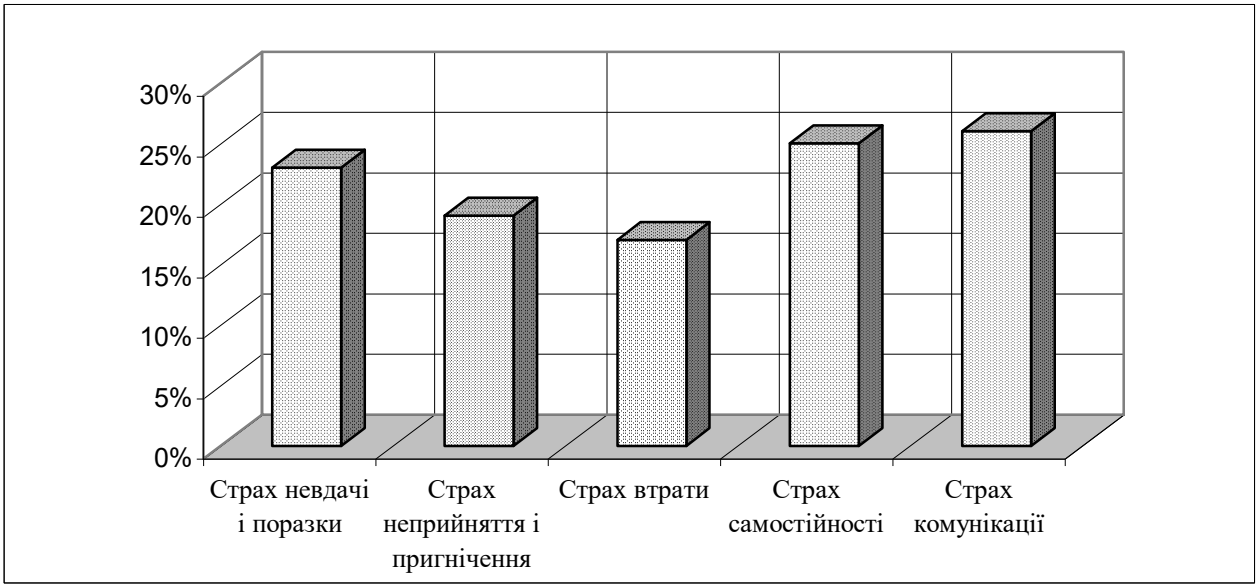

Рис. 2.48. Особливості соціальних страхів у осіб юнацького віку з високим рівнем мотивації уникнення невдач

Як можна побачити з таблиці 2.36 та рис. 2.49 у осіб з *дуже високим* рівнем мотивації уникнення невдач найчастіше діагностується страх перед обмеженнями і примушеннями (52%), на останньому місці - страх перед незадоволеністю, відчуття слабкості, невпевненості і неповноцінності (30%).

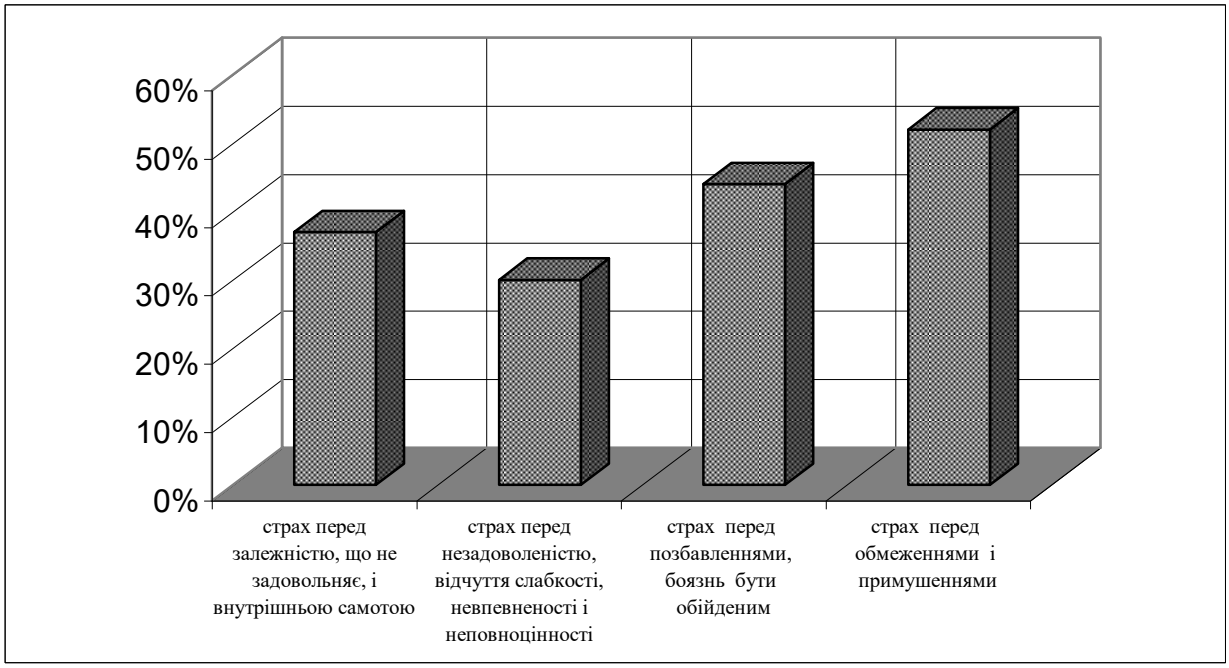

Рис. 2.49. Особливості переживання стану страху особами з дуже високим рівнем мотивації уникнення невдач

Серед ролей-захисту знову провідною є роль-захист синього типу (26%), а інші типи не діагностуються (дивись таблиця 2.37 та рис. 2.46.).

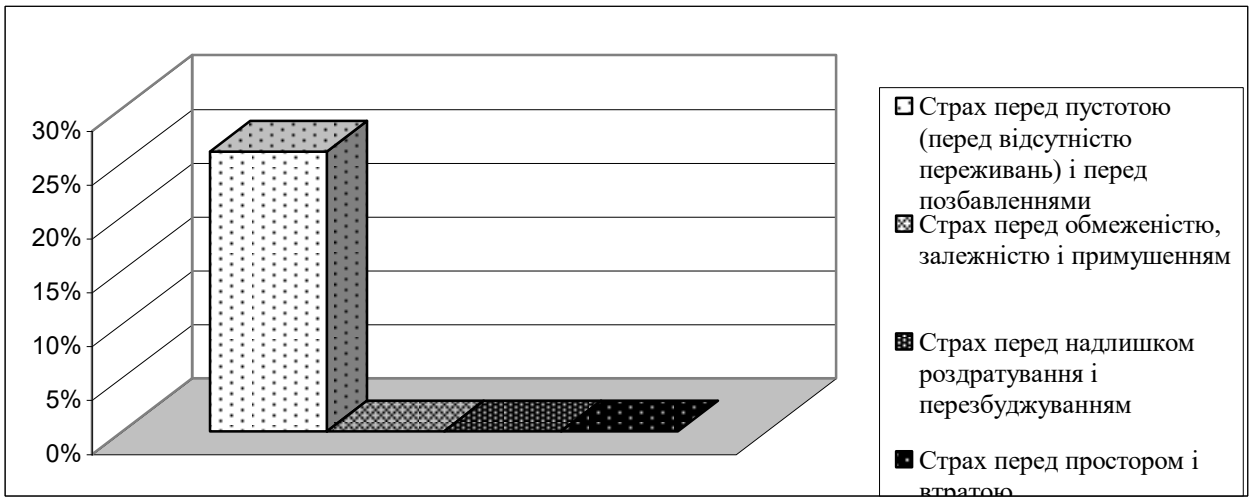

Рис. 2.50. Результати діагностики ролі-захисту у осіб з дуже високим рівнем мотивації уникнення невдач

Серед соціальних страхів найчастіше діагностуються страх невдачі і поразки та страх неприйняття та пригнічення (22%), на другому місці (19%) - страх втрати та страх комунікації, та на останньому - страх самостійності (13%) (дивись таблиця 2.38 та рис. 2.51).

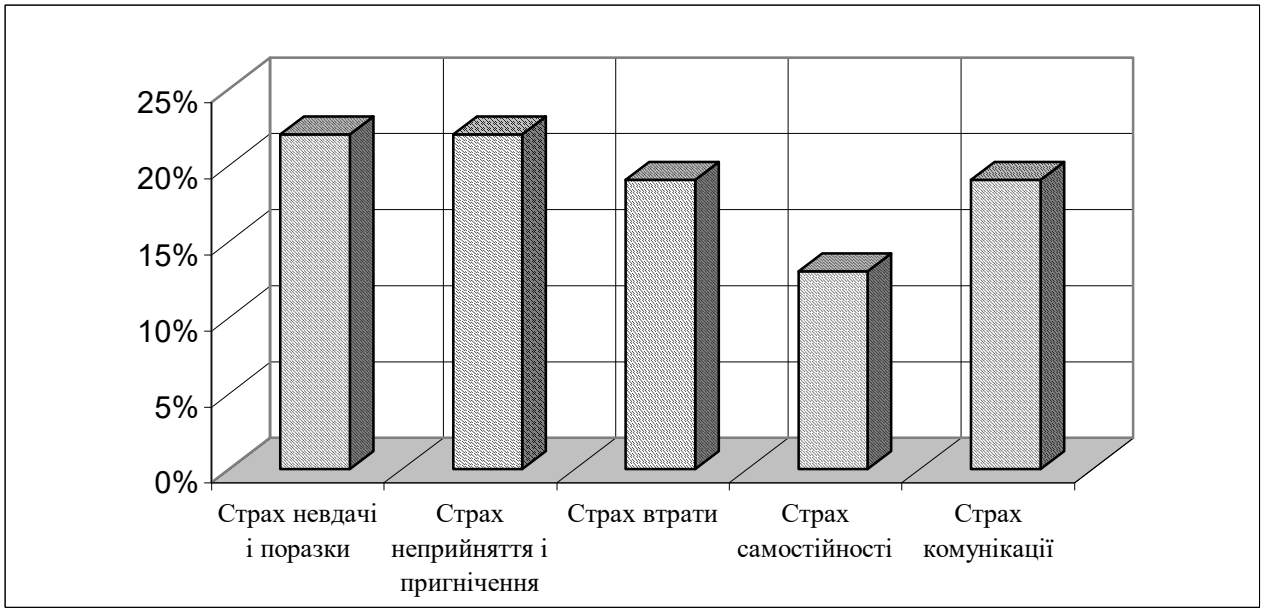

Рис. 2.51. Особливості соціальних страхів у осіб юнацького віку з дуже високим рівнем мотивації уникнення невдач

При проведенні кореляційного аналізу ми отримали позитивний коефіцієнт кореляції (r = 0,16 при $p \leq 0,05$, $r_{кр}$ = 0,14) між мотивацією уникнення невдач та страхом перед обмеженнями і примушеннями. Подібний страх скоріше буде сприяти формуванню захисної поведінки, а саме мотивації уникнення невдач. Проте між мотивацію уникнення невдач та ролями-захисту зеленого та жовтого типів були отримані негативні кореляційні зв'язки (відповідно r = -0,20 та r = -0,16 при $p \leq 0,05$, $r_{кр}$ = 0,14).

Для ролі-захисту зеленого типу є характерним страх перед обмеженістю, залежністю і примушенням, а для ролі-захисту жовтого типу страх перед простором і втратою можливо гальмують активність. А на наш погляд мотивація уникнення невдач формує не менш активну позицію, як і мотивація досягнення, але активність спрямована на захист та уникнення. Хоча, не слід забувати, що ми розглядаємо результати, які отримали після обстеження осіб юнацького віку. І виходячи з вікових особливостей подібні страхи можуть

скоріше активізувати поведінку протесту, а тому про захисну поведінку не може бути і мови.

Проте, між соціальними страхами та мотивацією уникнення невдач ми отримали позитивні значущі кореляційні зв'язки.

Таблиця 2.16

Результати кореляційного аналізу між показників мотивації уникнення невдач та соціальних страхів ($r_{кр}$ = 0,14)*

Страх невдачі і поразки	Страх неприйняття і пригнічення	Страх втрати	Страх самостійності	Страх комунікації
0,21	**0,17**	0,12	**0,15**	**0,27**

* - напівжирним шрифтом відмічено значущі коефіцієнти кореляції

Пояснити це ми можемо посилаючись на результати дослідження Буянової М.В., за якими мотивація уникнення невдач актуалізується ситуативними (зовнішніми) факторами, несхваленням поведінки з боку керівника, родичів та близьких людей [21]. Подібні ситуації є чинниками, що викликають соціальні страхи, тому кореляційний зв'язок є цілком зрозумілий.

Підтвердження цьому можна побачити на графіку 2.52.

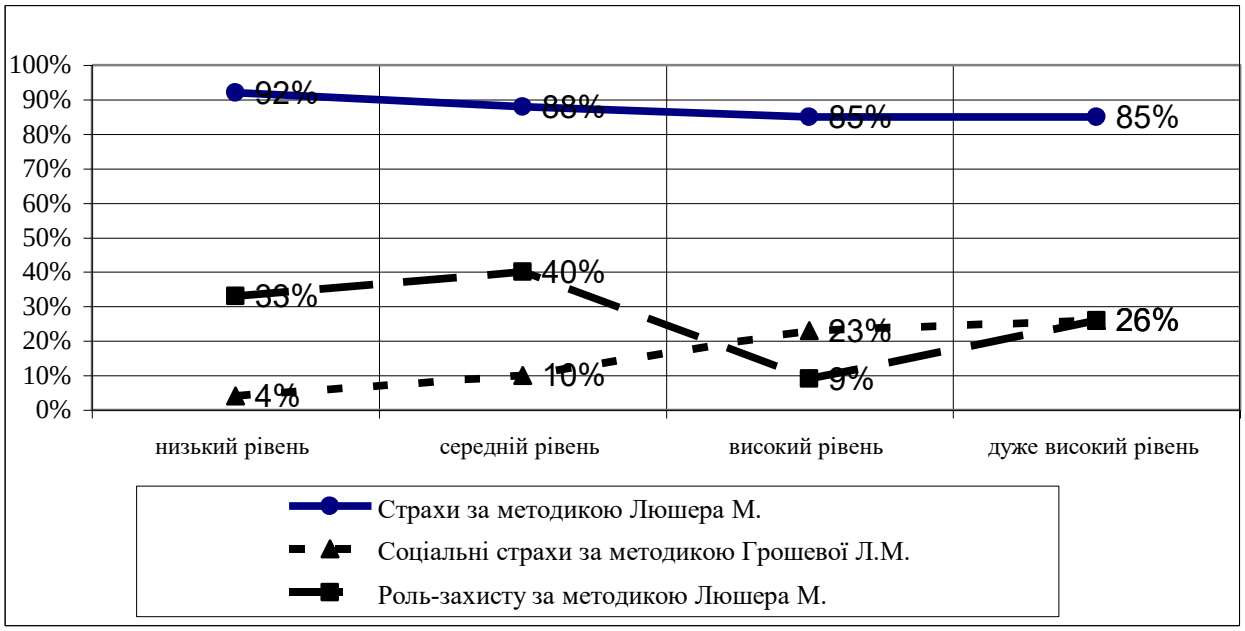

Рис. 2.52. Особливості прояву страхів у осіб з різним рівнем мотивації уникнення невдач

З підвищенням мотивації уникнення невдач частота соціальних страхів збільшується, а частота страхів, які ми діагностували за допомогою методики М.Люшера, зменшується.

Проте, хвилеподібно відбуваються зміни у частоті діагностики ролі-захисту, у зв'язку з різними рівнями мотивації уникнення невдач. Так, при середньому рівні кількість випадків збільшується, при високому - значно знижується, а при дуже високому - знов зростає.

Таблиця 2.17

Особливості прояву страхів у осіб з різним рівнем мотивації уникнення невдач (N = 188)

	Рівень мотивації уникнення невдач			
	низький рівень	середній рівень	високий рівень	дуже високий рівень
Страхи за методикою Люшера М.	92%	88%	85%	85%
Соціальні страхи за методикою Грошевої Л.М.	4%	10%	23%	26%
Роль-захисту за методикою Люшера М.	33%	40%	9%	26%

Якщо порівняти між собою особливості переживання соціальних страхів у осіб з різними рівнями мотивації уникнення невдач, то отримаємо такі результати.

Для осіб з низьким рівнем мотивації уникнення невдач провідним є страх самостійності, для осіб з середнім рівнем - страх втрати, для осіб з високим рівнем - страх комунікації, та для осіб з дуже високим рівнем - страх невдачі та поразки та страх неприйняття та пригнічення.

Переважання страху невдачі та поразки у осіб з дуже високим рівнем мотивації уникнення невдач цілком зрозуміло і виходить з самої характеристики осіб з переважанням мотивації уникнення невдач.

Залежність переживання соціального страху від рівня мотивації уникнення невдач показано на рис 2.53.

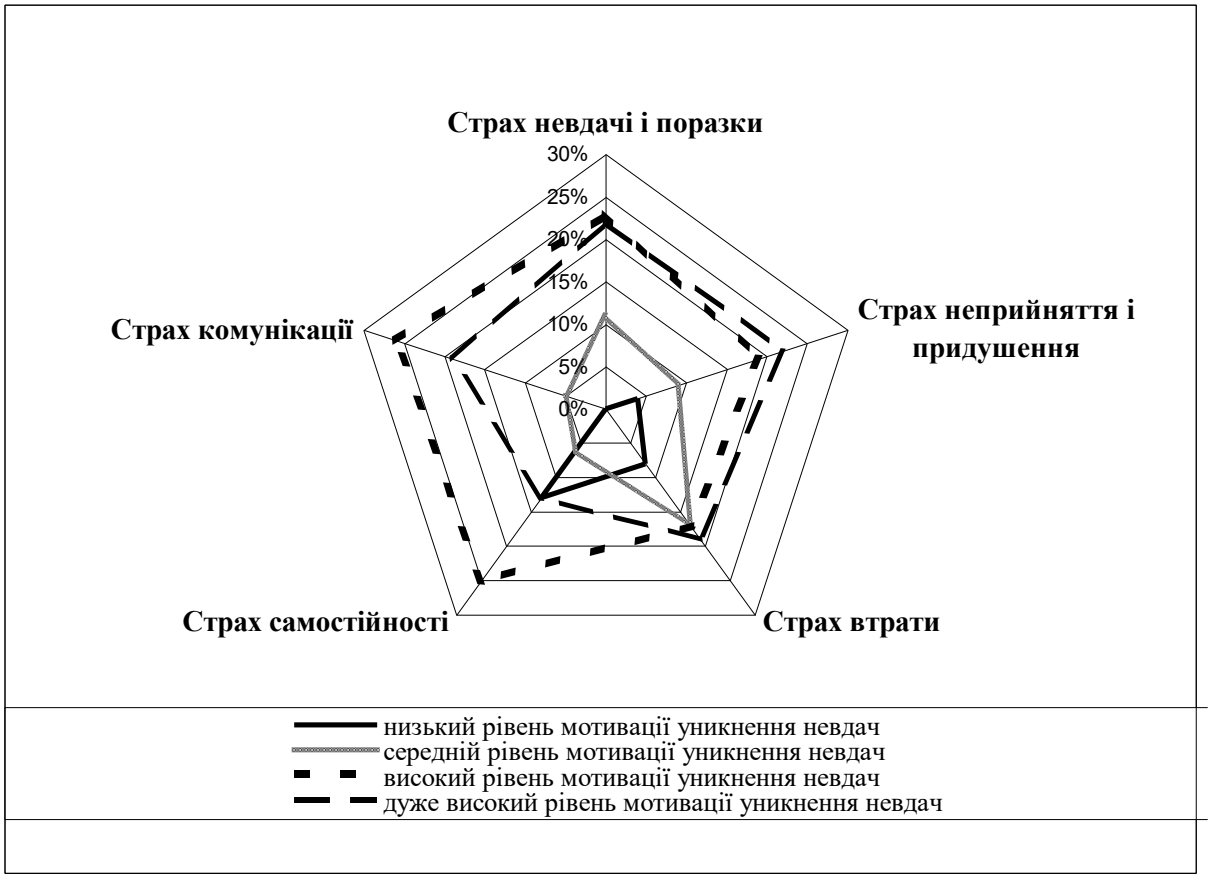

Рис. 2.53. Прояв соціальних страхів в залежності від рівня мотивації уникнення невдач

І перейдемо до аналізу особливостей переживання страхів у осіб зі схильністю до мотивації досягнення успіху чи до мотивації уникнення невдач за результатами методики А. Мехрабіана.

Перш за все відмітимо, що за результатами кореляційного аналізу ми отримали негативний кореляційний зв'язок між показниками за методикою А. Мехрабіана та страхом перед обмеженістю, залежністю і примушенням, який ми виявляємо при діагностиці ролі-захисту зеленого типу (r = -0,23 при $p \leq 0,05$, $r_{кр} = 0,14$).

Виходить, що схильність до мотивації досягнення знижує імовірність появи захисної поведінки, пов'язаного з нею страху.

Також, нами були отримані негативні кореляційні зв'язки показників за методикою А. Мехрабіана зо всіма видами соціальних страхів (табл. 2.18). Це означає, що схильність до мотивації досягнення успіху значно знижує рівень

соціальних страхів у осіб юнацького віку, і навпаки, схильність до мотивації уникнення невдач посилює соціальні страхи.

Таблиця 2.18

Результати кореляційного аналізу показників схильності до мотивації досягнень та соціальних страхів ($r_{кр}$ = 0,14)

Страх невдачі і поразки	Страх неприйняття і пригнічення	Страх втрати	Страх самостійності	Страх комунікації
-0,34	**-0,33**	**-0,18**	**-0,40**	**-0,31**

Отже, тут ми знов посилаємось на результати дослідження Буянової М.В., за якими мотивація досягнення актуалізується внутрішніми особистісними факторами, орієнтацією на внутрішні потреби, а мотивація уникнення невдачі - зовнішніми ситуативними факторами [21].

Слід відмітити, що у дівчат існує залежність між схильністю до мотивації досягнення та страхом перед залежністю, що не задовольняє, внутрішнім почуттям самотності (r = 0,25 при $p \leq 0,05$, $r_{кр}$ = 0,14) та страхом перед позбавленнями, боязню бути обійденим (r = 0,20 при $p \leq 0,05$, $r_{кр}$ = 0,14), а в юнаків така залежність відсутня.

Також, у дівчат схильність до мотивації досягнення успіху знижує ймовірність появи ролі-захисту зеленого типу і відповідного страху перед обмеженістю, залежністю і примушенням (r = -0,33 при $p \leq 0,05$, $r_{кр}$ = 0,14), а в юнаків - ролі-захисту жовтого типу і відповідного страху перед простором і втратою (r = -0,22 при $p \leq 0,05$, $r_{кр}$ = 0,14).

Перейдемо до аналізу особливостей переживання страхів особами зі схильністю то мотивації досягнення успіху та до мотивації уникнення невдач (табл. 2.19).

Так, для осіб, які схильні до мотивації досягнення успіху провідним є страх перед незадоволеністю.

Таблиця 2.19

Особливості страхів осіб схильних до мотивації досягнення успіху та до мотивації уникнення невдач (N = 188)

	Мотивація досягнень (за методикою А.Мехрабіана)		
	мотивація досягнення успіху	низька тенденція	мотивація уникнення невдач
Соціальні страхи (за методикою Л.М. Грошевої)			
- страх невдачі і поразки	3%	14%	25%
- страх неприйняття і пригнічення	7%	10%	31%
- страх втрати	7%	17%	19%
- страх самостійності	3%	11%	36%
- страх комунікації	7%	105	22%
Стан страху (за методикою М. Люшера)			
- страх перед залежністю, що не задовольняє, і внутрішньою самотою	41%	30%	14%
- страх перед незадоволеністю, відчуття слабкості, невпевненості і неповноцінності	52%	46%	53%
- страх перед позбавленнями, боязнь бути обійденим	41%	41%	39%
- страх перед обмеженнями і примушеннями	34%	42%	42%
Роль-захист (за методикою М. Люшера)			
- страх перед пустотою (перед відсутністю переживань) і перед позбавленнями	17%	20%	19%
- страх перед обмеженістю, залежністю і примушенням	0%	3%	17%
- страх перед надлишком роздратування і перезбуджуванням	7%	2%	0%
- страх перед простором і втратою	3%	2%	8%

Але і для осіб зі схильністю до мотивації уникнення невдач провідним є той саме страх. Це можна пояснити тим, що цей страх є провідним для всієї вибірки. Проте деякі відмінності у переживанні страхів особами з різними мотиваційними стратегіями є, але вони незначні. Це можна побачити на рис. 2.54.

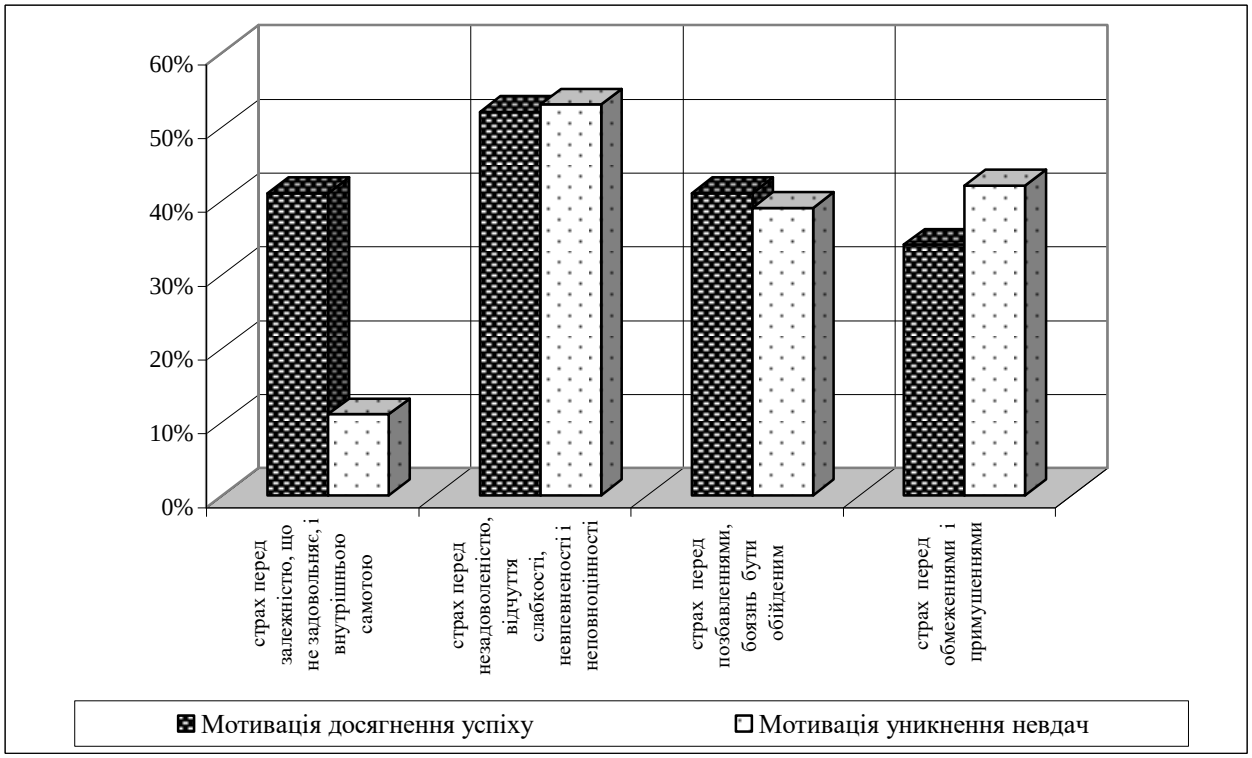

Рис. 2.54 Особливості переживання стану страху особами схильними до мотивації досягнення успіху та до мотивації уникнення невдач

Слід відмітити, що у осіб зі схильністю до мотивації досягнення страхи проявляються частіше (93%), ніж у осіб зі схильністю до мотивації уникнення невдачі (81%). А от роль-захист частіше діагностується у осіб зі схильність до мотивації уникнення невдач (39%), ніж у осіб з мотивацією досягнення (28%).

Практично однаково часто (і у схильних до мотивації досягнення успіху, і у схильних до мотивації уникнення невдач) діагностується роль-захист синього типу, і властивий їй страх перед обмеженістю, залежністю і примушенням., оскільки вона є провідною для вибірки взагалі.

Як можна побачити на графіку 2.55, існують відмінності у прояві ролі-захисту. Так для осіб з домінування мотивації досягнення успіху зовсім не є характерним страх перед обмеженістю і примушенням (роль-захист „мінус зелений”), а для осіб з домінуванням мотивації уникнення невдач - страх перед надлишком роздратування і перезбуджуванням.

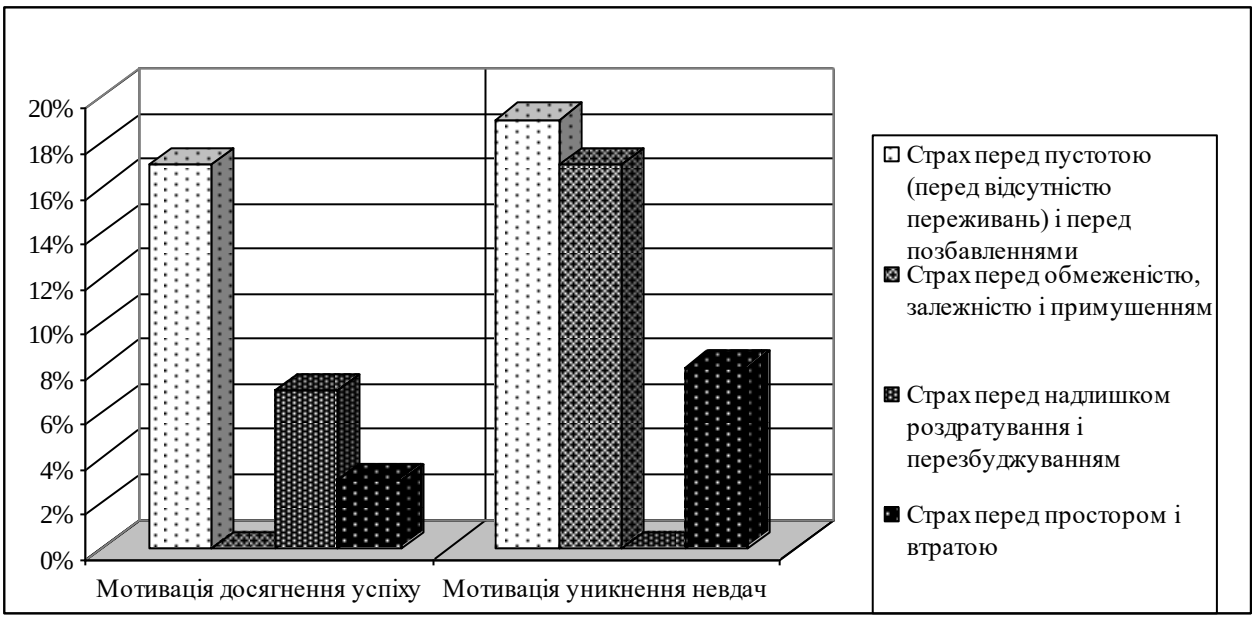

Рис. 2.55. Результати діагностики ролі-захисту у осіб зі схильністю до мотивація досягнення та до мотивації уникнення невдач

Страхи, що є характерними для ролі-захисту (страхи перед обмеженнями, перешкодами, примушенням) сприяють актуалізації мотивації досягнення, а їх відсутність - актуалізації мотиву досягнення.

Страх перед надлишком почуттів, перенасиченості мабуть не відомий особам з мотивацією уникнення невдач, оскільки подібна мотиваційна стратегія не сприяє реалізації та повноцінному вираженню, переживанню емоцій. Мабуть це основний факт (якщо говорити про страхи), що відрізняє мотивацію досягнення успіху від мотивації уникнення невдач.

Оскільки інші ролі-захисту діагностуються і у осіб з мотивацією досягнення, і в осіб з мотивацією уникнення невдач, тільки в осіб з мотивацією уникнення невдач вони виражені сильніше.

У прояві соціальних страхів є значні відмінності. Так, у осіб з мотивацією уникнення невдач вони діагностуються частіше, ніж в осіб з мотивацією досягнення. Причому, у осіб з мотивацією досягнення всі соціальні страхи є вираженими практично однаково - це можна побачити на рис. 2.56. А от у осіб з мотивацією уникнення невдач провідним є страх самостійності, принаймні він діагностується частіше за інші.

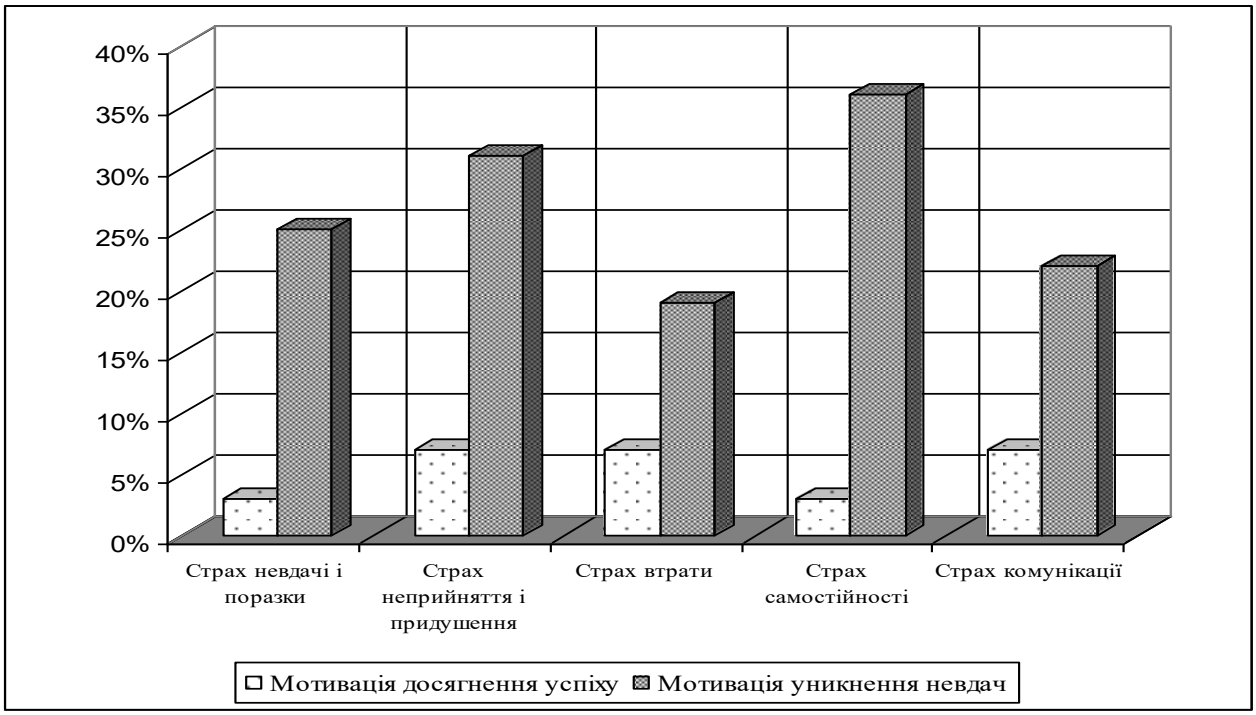

Рис. 2.56. Особливості соціальних страхів у осіб зі схильністю до мотивації досягнення та до мотивації уникнення невдач

Якщо простежити особливості змін у переживанні страхів у зв'язку зі схильністю до мотивації досягнення успіху чи до мотивації уникнення невдач, то побачимо (таблиця 2.45 та рис. 2.57), що чим сильніше схильність до мотивації уникнення невдач, тим більше діагностується соціальних страхів та ролей-захисту. А більше страхів, пов'язаних з внутрішніми переживаннями, проявляється в осіб схильних до мотивації досягнення успіху.

Таблиця 2.20

Особливості прояву страхів у осіб зі схильністю до мотивація досягнення та до мотивації уникнення невдач (N = 188)

	Мотивація досягнення успіху	Середній рівень	Мотивація уникнення невдач
Страхи за методикою Люшера М.	93%	88%	81%
Соціальні страхи за методикою Грошевої Л.М.	3%	12%	31%
Роль-захисту за методикою Люшера М.	28%	26%	39%

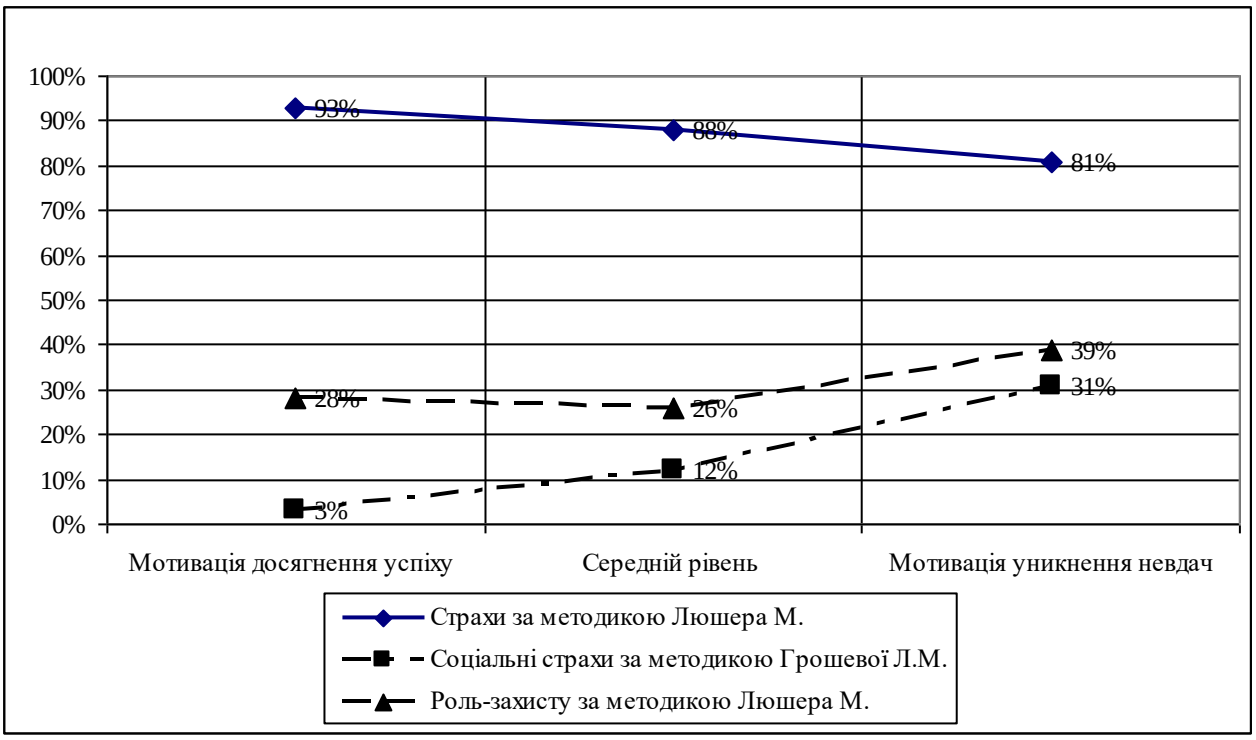

Рис. 2.57. Особливості прояву страхів у осіб зі схильністю до мотивація досягнення та до мотивації уникнення невдач

Коротко підведемо підсумки аналізу особливостей переживання соціальних страхів особами юнацького віку з різним рівнем мотивацій досягнення успіху та мотивації уникнення невдач.

Існують відмінності і у прояві соціальних страхів в залежності від рівня прояву мотивації досягнення успіху та мотивації уникнення невдач. У осіб з низьким рівнем мотивації досягнення більш вираженим є страх комунікації, у осіб з середнім рівнем – страх втрати, у осіб з високим та дуже високим рівнем - страх самостійності. Крім того, у осіб з дуже високим рівнем мотивації досягнення ще на першому місці є страх невдачі та поразки.

Для осіб з низьким рівнем мотивації уникнення невдач провідним є страх самостійності, для осіб з середнім рівнем - страх втрати, для осіб з високим рівнем - страх комунікації, та для осіб з дуже високим рівнем - страх невдачі та поразки та страх неприйняття та пригнічення. Крім того, соціальні страхи пов’язані з мотивацією уникнення невдач.

Посилення мотивації уникнення невдач призводить до посилення соціальних страхів, або навпаки, посилення соціальних страхів веде за собою посилення мотивації уникнення невдач.

Характер зв'язку та вектор впливу потребують подальшого уточнення. Так чи інакше, при схильності до мотивації досягнення успіху соціальні страхи зменшуються, а при схильності до мотивації уникнення невдач вони підвищуються.

Також, ми простежили взаємодію страхів та мотивації досягнення. Так по мірі переходу від низького до дуже високого рівня мотивації досягнення успіху відбуваються хвилеподібні зміни у кількості випадків діагностики станів страху, а кількість випадків діагностики ролі-захисту практично лінійно знижується.

По мірі переходу від низького до дуже високого рівня мотивації уникнення невдач відбуваються хвилеподібні зміни у кількості випадків діагностики ролей захисту, та практично лінійне зниження кількості випадків діагностики стану страху на момент дослідження.

По мірі переходу від схильності до мотивації досягнення успіху до схильності до мотивації уникнення невдач відбувається підвищення соціальних страхів та зниження кількості випадків діагностики станів страху.

Висновки до другого розділу

За результатами експериментального дослідження мотивація досягнення успіху, як і мотивація уникнення невдач у осіб юнацького віку проявляється на середньому та високому рівні. У більшості осіб юнацького віку мотивація уникнення невдач та мотивація досягнення успіху відносно врівноважені.

За результатами теоретичного аналізу в юнацькому віці мотивація набуває чіткої ієрархічної структури. На першій план виходять мотиви,

пов’язані з самовизначенням, світоглядом, спілкуванням та досягненням мети, потреба досягнення мети стає сильнішою.

Але результати нашого емпіричного дослідження показали, що відсоток осіб, в яких є схильність до мотивації досягнення успіху або до мотивації уникнення невдач, відносно невеликий. Це підтверджує дані Х. Хекхаузена стосовно того, що в юнацькому віці мотивація досягнення не повинна надто зростати. Осіб з вираженою схильністю до мотивації досягнення успіху в нашій вибірці було менше, ніж схильних до мотивації уникнення невдач.

Встановлено, що у дівчат мотивація уникнення невдач проявляється сильніше, порівняно з юнаками, в яких проявляється мотивація досягнення успіху. У юнаків підвищення мотивації досягнення успіху пов’язана з мотиваційною спрямованістю на відповідність нормативним критеріям, у дівчат такі кореляційні зв’язки відсутні. Підвищення мотивації уникнення невдач у юнаків пов’язана з емоційною лабільністю, а у дівчат - з імпульсивністю. Тим самим визначено, що хоча у прояві та схильності до мотивації досягнення успіху та мотивації уникнення невдач між дівчатами та юнаками різниця відсутня, проте є відмінність у детермінації та характері впливу на риси особистості сучасного юнацтва.

Результати кореляційного аналізу показують, що в юнацькому віці на схильність до мотивації досягнення успіху чи до мотивації уникнення невдач впливає соціальна інтроверсія та песимістичне відношення до життя. Мотивація досягнення успіху у осіб юнацького віку зумовлена оптимістичністю та активністю. Також, у осіб юнацького віку мотивація досягнення успіху пов’язана з ригідністю та індивідуалістичністю.

Встановлено, що підвищення рівнів мотивації досягнення успіху та мотивації уникнення невдач призводить до підвищення тривожності.

Визначено, що для осіб юнацького віку найбільш характерними є соціальний страх втрати та соціальний страх невдачі та поразки, друге місце посідають соціальний страх неприйняття та пригнічення та соціальний страх самостійності, рідше діагностувався страх комунікації. У юнаків соціальні

страхи діагностувались частіше, ніж у дівчат. Для дівчат найбільш характерним є соціальний страх невдачі і поразки, а для юнаків – страх втрати.

У 88% випробуваних є внутрішні причини (відчуття слабкості, невпевненості, страх перед перезбудженням, страх перед пустотою, страх перед простором, страх втрати, тощо), які у відповідній ситуації можуть викликати стривоженість, стурбованість, занепокоєність та соціальний страх. Провідним для осіб юнацького віку за методикою М. Люшера є страх перед незадоволеністю, відчуття слабкості, невпевненості, на другому місці - страх перед обмеженнями і примушеннями та страх перед позбавленнями, боязнь бути обійденим, та на останньому місці - страх перед залежністю, що не задовольняє, і внутрішньою самотністю. Провідним як для дівчат, так і для юнаків є страх перед незадоволеністю, відчуття слабкості, невпевненості і неповноцінності.

Встановлено, що дівчата більше, ніж юнаки схильні до захисної поведінки. Проте різниця у видах захисної поведінки між дівчатами та юнаками відсутня. І в юнаків, і у дівчат провідною є роль-захист „синього” типу (коли за колірними виборами синій колір ставиться на останнє місце) і характерний для неї страх перед пустотою (перед відсутністю переживань).

В цілому, узагальнюючи отримані результати, ми можемо констатувати, що мотивація досягнення успіху та мотивація уникнення невдач в юнацькому віці відносно врівноважені і виражені на середньому рівні. На особливості ініціації та реалізації мотивації досягнень в юнацькому віці впливають особистісні особливості: соціальна інтроверсія, песимістичне або оптимістичне відношення до життя, ригідність, індивідуалістичність, бажання бути відповідним соціальним нормам, емоційна лабільність та імпульсивність. Провідним для юнацького віку є соціальний страх втрати, який проявляється у страху втратити сім’ю, друзів, кохання, страх втрати привабливості, положення у суспільстві, страх втратити контроль на своїм життям. Наступним, за силою є страх самостійності, який відображає конфлікт цього вікового періоду, коли юнак знаходиться в ситуації «залишення батьківської домівки», бажає вести

самостійне життя, і, в той же час, є залежним в економічному плані від своїх батьків. Цей конфлікт сприяє домінуванню страху перед незадоволеністю, відчуття слабкості, невпевненості і неповноцінності.

Метою нашого дослідження було вивчення особливостей переживання соціального страху залежно від рівня мотивації досягнень та характеру зв’язку цих двох психічних явищ. Доведено, що існують відмінності у прояві соціальних страхів в залежності від рівня прояву мотивації досягнення успіху та мотивації уникнення невдач.

З’ясовано, що у осіб з низьким рівнем мотивації досягнення більш вираженим є страх комунікації, у осіб з середнім рівнем - страх втрати, у осіб з високим та дуже високим рівнем - страх самостійності та невдачі і поразки.

Для осіб з низьким рівнем мотивації уникнення невдач провідним є страх самостійності, для осіб з середнім рівнем - страх втрати, для осіб з високим рівнем – страх комунікації, та для осіб з дуже високим рівнем - страх невдачі та поразки та страх неприйняття та пригнічення.

Встановлено, що існує кореляційний зв'язок соціальних страхів та мотивації уникнення невдач. Посилення мотивації уникнення невдач призводить до посилення соціальних страхів, або навпаки, посилення соціальних страхів веде за собою посилення мотивації уникнення невдач. Характер зв’язку та вектор впливу потребує подальшого уточнення. Схильність до мотивації досягнення успіху зменшує соціальні страхи, а схильність до мотивації уникнення невдач – підвищує.

Зазначено, що існує нелінійний зв’язок мотивації досягнень зі страхами. При переході від низького до дуже високого рівня мотивації досягнення успіху відбуваються хвилеподібні зміни у кількості випадків діагностики внутрішніх причин станів страху, а кількість випадків діагностики ролі-захисту практично лінійно знижується. В процесі переходу від низького до дуже високого рівня мотивації уникнення невдач відбуваються хвилеподібні зміни у кількості випадків діагностики ролей захисту, та практично лінійне зниження кількості випадків діагностики стану страху на момент дослідження. В процесі переходу

від схильності до мотивації досягнення успіху до схильності до мотивації уникнення невдач відбувається підвищення соціальних страхів та зниження кількості випадків діагностики станів страху.

Означені положення підтверджують результати дослідження М.В. Буянової. Якщо у осіб зі схильністю до мотивації досягнення успіху переважає внутрішній локус контролю, орієнтація на власні потреби, а в осіб зі схильністю до мотивації уникнення невдач - зовнішній локус контролю, то цілком зрозумілим є зв’язок між мотивацією досягнення успіху та внутрішніми, суб’єктивними чинниками виникнення страху, та між мотивацією уникнення невдач, ролями-захисту (і відповідними страхами) та соціальними страхами.

Узагальнюючи отримані результати, на прикладі взаємодії мотивації досягнення успіху, мотивації уникнення невдач і суб'єктивних та обьєктивних страхів ми побудували умовну схему взаємодії та управління поведінки емоціями та мотивацією на різних стадіях її розгортання.

Так, у випадку, коли мотивація досягнення ще не сформована, активністю управляють емоції за принципом „подобається - не подобається”. Коли з’являється перше „хочу” („хочу бути багатим”, „хочу бути відомим” та ін.) емоції (у нашому випадку страх) відходять на другий план у керуванні активністю і набувають оціночної функції. По мірі зростання сили мотивації досягнення, вона сама стає джерелом емоції (тому ми і спостерігаємо підвищення страхів у осіб з високим рівнем мотивації досягнення). Коли ж рівень розвитку мотивації досягнення успіху стає дуже високим через надто сильну фіксацію на досягненні мети, увага від емоційної оцінки ситуації відвертається, відбувається концентрація тільки на факті досягнення мети і ми спостерігаємо зниження страхів.

При формуванні мотивації досягнення відбуваються дещо інші процеси. Так, якщо на початку формування мотивації досягнення з’являється „хочу”, то на початку формування мотивації уникнення невдач з’являється „не хочу” і починається активне формування захисної поведінки. Тому на середньому рівні мотивації досягнення ми регіструємо велику кількість ролей-захисту і

відповідних їм страхів. На високому рівні захисна поведінка може перерости або в активну боротьбу проти чогось чи когось, або в активне ігнорування, тому страхи відходять на другий план. По мірі посилення мотивації уникнення невдач, сама мотивація уникнення невдач стає джерелом страхів.

Отже, встановлено, що на різних рівнях або фазах формування та реалізації мотивації емоція (в нашому випадку страх) виконує різні функції: на етапі ініціації – регулятивно-спонукаюча функція, на етапі селекції – регулятивно-оціночна, на етапі реалізації – вплив емоцій на поведінку знижується, на етапі постреалізації – емоція стає продуктом мотивації, тобто у разі негативного результату (який - на думку суб'єкта або реально - не схвалюється соціумом) виникає або посилюється соціальний страх.

Припущення, зроблені на початку глави стосовно взаємодії мотивації досягнень та соціального страху, підтверджені.

Результати, представлені в цьому розділі викладено в таких публікаціях автора:

1. Гузенко В.А. Гендерні відмінності соціальних страхів в осіб юнацького віку / В.А. Гузенко // Актуальні проблеми практичної психології: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів та молодих науковців [“Актуальні проблеми практичної психології”], (Херсон, 28 – 29 квіт. 2004 р.) / Херсонський державний університет. – Херсон: Персей, 2005. – С. 69 – 72.

2. Гузенко В.А. Особливості мотивації досягнення сучасної молоді / В.А. Гузенко // Вісник Чернігівського державного педагогічного університету ім. Т.Г.Шевченка: зб. наук. праць / наук. ред. М.А. Скок. – Чернігів: ЧДПУ, 2005. – С. 117 – 123.

3. Гузенко В.А. Активність, здібності до досягнення мети та ескапізм у дівчат / В.А. Гузенко // Актуальні проблеми практичної психології: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів та молодих науковців [“Актуальні проблеми практичної психології”], (Херсон, 28 – 29

квітня 2006 р.) / Херсонський державний університет. – Херсон: ПП Вишемирський В.С., 2006. – С. 74 – 77.

4. Гузенко В.А. Особливості соціальних страхів у сучасних дівчат / В.А. Гузенко // Наукові записки Інституту психології імені Г.С. Костюка АПН України: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф ["Ґенеза буття особистості"], (Київ, 18-19 груд. 2006 р.) / М-во освіти і науки України, Інститут психології ім. Г.С. Костюка АПН України. – К.: Міленіум, 2006. – С. 47 – 54.

5. Гузенко В.А. Місце мотивації досягнення в структурі особистості студентів / В.А. Гузенко // Наукові студії із соціальної та політичної психології: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. ["Особистісне зростання і гуманізація стосунків між поколіннями"], (Полтава, 19-21 квіт. 2007 р.) / М-во освіти і науки України, Інститут соціальної та політичної психології АПН України. – К.: Міленіум, 2007. С. 178 – 184.

6. Гузенко В.А. Влияние социальных страхов на креативность в юношеском возрасте / В.А. Гузенко // Наука і освіта. – 2007. – № 4-5. – С.35–38.

РОЗДІЛ ІІІ
ПЕРЕЖИВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУ ОСОБАМИ ЮНАЦЬКОГО ВІКУ З РІЗНИМИ РІВНЯМИ МОТИВАЦІЇ ДОСЯГНЕНЬ

3.1. Програма формувального експерименту

На основі результатів експериментального дослідження, в якому було виявлено зв’язок мотивації досягнення успіху та мотивації уникнення невдач з соціальними страхами, розроблено стратегію корекційного експерименту для визначення характеру.

Мета формувального експерименту – визначити характер впливу розвитку мотивації досягнення успіху на особливості переживання соціального страху у осіб юнацького віку.

Основна ідея корекційного експерименту полягала у підвищенні рівня мотивації досягнення успіху, а також у визначенні можливих змін переживання соціальних страхів.

Під час підготовки до формувального експерименту ми поставили перед собою такі практичні завдання:

1) проаналізувати відомі тренінгові програми та вправи для розвитку мотивації досягнення;
2) розробити програму корекційного експерименту;
3) розробити план фіксації результатів;
4) провести експеримент та проаналізувати отримані результати.

Програма тренінгу є авторським поєднанням відомих, розповсюджених вправ проведення групового тренінгу та вправ для розвитку мотивації досягнення, які описані в трудах К. Фопеля, С.С. Занюка, О.В. Сидоренко, В.О. Клімчука та ін.

Для фіксації результатів ми використали методики діагностики мотиваційної сфери та страхів, якими скористалися при проведенні основного дослідження, описаного у другій главі, а саме методику діагностики особистості на мотивацію до успіху Т. Елерса, методику діагностики особистості на мотивацію до уникнення невдач Т. Елерса, методику «Вимірювання мотивації досягнення» А. Мехрабіана. Для діагностики соціальних страхів було використано опитувальник «Соціальні страхи» Л.М. Грошевої та колірний тест М. Люшера.

Формувальний експеримент проводився у грудні 2006 р. Заняття проводились два рази на тиждень и тривали 4 години. Загалом з кожною групою було проведено 8 занять за розробленою нами програмою корекції мотивації досягнення з врахуванням відомих механізмів та засобів розвитку мотивації досягнення.

У експерименті брали участь студенти Південноукраїнського державного педагогічного університету ім. К.Д. Ушинського. Всього у формувальній частині експерименту взяло участь 52 особи (22 юнаки та 30 дівчат віком 18-19 років).

3.2. Тренінг розвитку мотивації досягнення успіху

Найбільшого поширення мотиваційні тренінгові програми для бізнесменів набули у 60-і роки в західних країнах. Практично всі вони були спрямовані на розвиток мотивації досягнення у представників ділового середовища. Ініціатор цих курсів Д. Мак-Клелланд вважав, що мотивація досягнення підприємців є необхідною проміжною змінною, стимулюючою загальний економічний розвиток будь-якої країни. За інших рівних умов вищих економічних успіхів досягають ті підприємства (галузі, країни), в керівництві яких виявляються люди з високою мотивацією досягнення. Багато з цих ідей

були апробовані в курсах мотиваційного тренінгу у ряді країн, що розвиваються, і були одержані непогані результати.

По мірі того, як удосконалювалися технології розвиваючих курсів, направлених на підвищення мотивації досягнення, розширювався круг адресатів, вивчалися і результати, до яких приводило проходження тренінгу мотивації досягнення. Так, виявилося, що тренінг мотивації досягнення істотно змінює (особливо в учнів - підлітків і хлопчиків) відношення школярів до використовування свого вільного часу, до вироблення і перспективного планування професійних намірів і глобальних життєвих цілей.

Що стосується причин виникнення мотиваційних особливостей у людей, то докладні відповіді на це питання відсутні. Безумовним, проте, є вплив сім'ї і соціуму. Так, наприклад, цілим рядом експериментів було показано, що висока мотивація досягнення формується у дітей тільки в таких сім'ях, де батьки постійно підвищували рівень своїх вимог до дітей і одночасно уміли надавати їм ненав'язливу допомогу і підтримку, а також відрізнялися м'якістю і теплотою в спілкуванні з своїми дітьми. І, навпаки, в сім'ях, де батьки або ігнорували своїх дітей, були байдужі до них, або здійснювали дуже жорсткий нагляд, директивну опіку над ними, у дітей, як правило, домінуючим ставало прагнення уникати неуспіху і, отже, формувався низький рівень мотивації досягнення в цілому.

Ще одним важливим моментом в розвитку мотивації досягнення успіху, на наш погляд, є «локус» мотивації (внутрішній і зовнішній).

Внутрішня мотивація - це виконання певної роботи через інтерес до неї, суб'єктивне відчуття її цінності.

Зовнішня мотивація - це виконання діяльності через зовнішню вимогу, через боязнь покарання або очікування винагороди.

В.І. Чирков виявив, що при внутрішній мотивації бажання працювати стійке і тривале, люди вибирають для себе важкі цілі, краще виконують творчі задачі, що вимагають нестандартного підходу.

Діяльність внутрішньо мотивованих людей характеризується високою креативністю і супроводжується емоціями радості і задоволення. При цьому поліпшуються мнемічні процеси, зростає рівень самоповаги. В той же час при зовнішній мотивації поведінка стає нестійкою – вона зникає разом з підкріпленням. Ззовні мотивовані люди обирають прості або стандартні задачі для швидкого отримання винагороди, тим часом знижується якість і швидкість виконання ними творчих задач, падає рівень креативності і спонтанності, з'являються негативні емоції.

На основі цих характеристик ми можемо внутрішньо та зовнішньо мотивованих людей порівняти з людьми з мотивацією досягнення та мотивацією уникнення невдач. Так, вочевидь, у людей з добре розвинутою внутрішньою мотивацією скоріше буде діагностуватися високий рівень мотивації досягнення. При зовнішній мотивації можливо теж буде діагностуватися високий рівень мотивації досягнення, але мабуть на тому ж рівні буде і мотивація уникнення невдач.

Що ж відрізняє мотивацію досягнення від мотивації уникнення невдач? За даними різних авторів головними особливостями є наступні категорії, з якими працюють тренери в сфері розвитку мотивації досягнення:

1) самостійна постановка мети суб'єктом;

2) прагнення досягти самостійно поставленої мети;

3) відсутність прагнення сподобатися кому-небудь в цілях, засобах і результатах діяльності;

4) перевага середніх або трохи вище за середні за складністю задач.

Ці чотири категорії і є базовими в проведенні будь-якого тренінгу мотивації досягнення і особливо в діагностиці рівня мотивації досягнення.

Д.Мак-Клелланд, аналізуючи умови формування мотивації досягнення, об'єднав основні формуючі впливи в чотири групи:

1) формування синдрому досягнення, тобто переважання у людини прагнення до успіху над прагненням уникати невдачі;

2) самоаналіз;

3) вироблення оптимальної тактики утворення цілей в конкретних видах поведінки і в житті в цілому;

4) міжособова підтримка.

Кожна з цих груп складається в свою чергу з сукупності конкретніших впливів. Так, наприклад, формування синдрому досягнення припускає:

а) навчання способом створення проективних розповідей з яскраво вираженою темою досягнення;

б) навчання засобам поведінки, типовим для людини з високо розвинутою мотивацією досягнення (перевага середніх за трудністю цілей і уникнення легких і дуже складних цілей; перевага ситуацій з особистою відповідальністю за успіх справи; уникнення ситуацій, де мету задають інші люди; перевага ситуацій зі зворотним зв'язком і т.д.);

в) вивчення конкретних прикладів з свого повсякденного життя, а також з життя людей, що володіють високо розвинутою мотивацією досягнення; аналіз цих прикладів за допомогою системи категорій, які використовуються при діагностиці мотивації досягнення. [53, с. 278]

Якщо говорити про механізми, які лежать в основі розвитку мотивації, то серед них виділяють наступні:

- мотиваційне зміщення;
- мотиваційне перемикання;
- мотиваційне обумовлення;
- мотиваційна (емоційна) фіксація.

Розглянемо докладніше ці механізми.

Мотиваційне зміщення. У контексті розвитку нових потреб і мотивів надзвичайно важливим є те, що способи задоволення потреби автономізуються, самі стають потребами (мотивами). Тривале підкріплення операції (яка була тільки засобом задоволення потреби) позитивними емоціями приводить до мотиваційного зміщення цих емоцій з потреби на дію. В результаті операція, яка раніше була тільки засобом задоволення інших потреб насичується позитивними емоціями і набуває автономного спонукаючого характеру (тобто

стає потребою або мотивом). Таким чином, вона вже сама по собі спонукає до діяльності, а не реалізує інші мотиви і потреби. Внаслідок цього операція набуває мотиваційну автономність, перетворюючись на новий мотив.

Істотним для механізмів розвитку мотивації є те, що структурний компонент діяльності (дія, операція, засіб або проміжна мета) зв'язуються з потребами, вступають в комунікацію з іншими мотивами і потребами і одержують від них мотиваційний (енергетичний) заряд. [5, с. 256-258]

Мотиваційне перемикання – це психологічний механізм формування мотивації (інтересу) до об'єкту шляхом перенесення енергії на нього з іншого об'єкту.

Виховний вплив казок, байок, розповідей полягає в застосуванні мотиваційного перемикання: до добрих справ заохочують можливістю одержати царство, довге життя або дружину-красуню. Енергію, інтерес перемикають з того, що є важливим і привабливим для людини, на те, до чого прагнуть сформувати інтерес і позитивну мотивацію .

У практиці виховання і мотиваційних тренінгів постійно застосовують мотиваційне перемикання [53, с. 258-259]. Ми отримуємо своєрідний перехід від зовнішнього заохочування на внутрішній інтерес. Проте, все одно ми маємо зовнішнє мотивування.

Мотиваційне обумовлення – це передача емоційного (мотиваційного) значення новому змісту (предмету), тобто розповсюдження емоційного переживання на новий зміст (або на новий предмет).

Спрощено мотиваційне обумовлення можна представити як перемикання і фіксацію емоцій на новий зміст (предмет), тобто воно відбувається тоді, коли певна емоція фіксується на новому предметі або змісті. Умови ефективного обумовлення такі: емоція і предмет повинні накладатися один на одне одночасно.

Коли емоція (наприклад, задоволення, відстрочене в часі) виникає пізніше за дію предмету, її мотиваційний вплив послаблюється (і відповідне відношення до предмету не формується):

1) *необхідне число зв'язків* емоція + предмет. Для того, щоб предмет придбав мотиваційне значення, необхідне не одне, а декілька поєднань в часі емоції (переживання) і предмету (дії);

2) *достатня сила емоції.* [53, с. 260-262]

Мотиваційна (емоційна) фіксація - механізм розвитку мотивації, який полягає в миттєвому придбанні і тривалому збереженні об'єктами мотиваційного (емоційного) значення, якого вони раніше не мали. Процес мотиваційної фіксації здійснюється, як правило, досить швидко, часто при першій зустрічі з об'єктом фіксації. Мотиваційна фіксація – це механізм розвитку мотивації шляхом здатності емоційної події залишатися в пам'яті [53, с. 262-263].

Чинники, що визначають наявність сильної мотивації досягнення:

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

Діагностика (категорії) мотивації досягнення проводиться за допомогою понять, думок, висловів, які свідчать про наявність у людини потреби в досягненні (і згідно яким вона міркує і діє), називаються категоріями мотивації досягнення. Психологи, досліджуючи високо мотивованих індивідуумів, виділили декілька груп таких категорій.

У мотиваційних тренінгах учасникам тренінгових груп пропонують ряд категорій мотивації досягнення. Вони використовують дані категорії в процесі виконання тренінгових завдань (наприклад, коли самостійно створюють розповіді по картинках на тему досягнення). Ці категорії характеризують стиль мислення і сприйняття людини.

Навчивши учасників тренінгу використовувати дані категорії (тобто мислити як людина з високо розвинутою мотивацією досягнення), можна сформувати у них прагнення досягати високих цілей. Наприклад, учаснику тренінгу пропонується завдання: використовуючи дані категорії мотивації

досягнення, придумати розповідь по картинках. Розглянемо детальніше запропоновані Х.Хекхаузеном "категорії мотивації досягнення" (тобто розумові структури, якими оперує людина з високим рівнем мотивації досягнення).

1. Потреба в досягненні і успіху.

Потреба в досягненні і успіху спостерігається і враховується тоді, коли людина ставить перед собою позитивно сформульовану мету діяльності. Як враховуються і використовуються при написанні розповідей позитивно сформульовані твердження, в яких не виражаються побоювання і невпевненість щодо можливості досягнення мети, а, навпаки, висловлюється прагнення досягти успіху (наприклад, твердження "бажає...", "збирається...", "прагне...", "намагається...", "жадає..."). До потреби в досягненні і успіху належать також бажання або надія, які направлені на досягнення мети: 1) він хоче завершити цю роботу; 2) він сподівається, що зможе виконати це завдання.

2. Очікування успіху (ОУ).

Очікування, яке зв'язане не тільки з повною упевненістю в успіху, але і з його вірогідністю, відноситься до категорії очікування успіху. Приклади тверджень і висловів, які належать до категорії очікування успіху:

1) не виникає сумніву, що його нова книга матиме успіх;

2) вони думають, що виконають цю роботу добре;

3) вони упевнені в успішному завершенні справи.

Якщо очікування успіху пов'язане з певною умовою, то це до ОУ не відноситься (і такі твердження в мотиваційних тренінгах при складанні розповідей використовувати не слід). Оскільки у такому разі очікування успіху ставиться в залежність від виконання внутрішньої і зовнішньої умов, то, очевидно, що ОУ не чітко позитивне.

3. Похвала (схвалення).

Схвалення враховується тоді, коли хто-небудь схвалює, відзначає або нагороджує іншого (інших) за хорошу роботу або досягнення позитивних результатів. До схвалення належать твердження, в яких передбачається можливість винагороди (що характеризує визнання за позитивне досягнення).

Схвалення враховується також, коли хто-небудь констатує хорошу якість, акуратність, оригінальність роботи іншої людини. Якщо герой розповіді виказує тільки можливість похвали або винагороди, то це також враховується як схвалення (наприклад: "Якщо він удосконалить машину, то одержить підвищення").

4. Позитивний емоційний стан.

Як позитивні враховуються всі емоційні стани (радість, задоволення) в межах певної діяльності, які стосуються певної роботи і досягнення успіху. До цієї категорії належать твердження, в яких герой розповіді проявляє радість, захоплення, задоволення (тобто позитивні емоції) в процесі роботи.

Повинно йтися про чітко позитивний емоційний стан (твердження на зразок "радіє...", "задоволений...", “усміхається...", "захоплений...").

5. Потреба в уникненні неуспіху.

Потреба в уникненні неуспіху враховується у всіх випадках, коли відкрито висловлюється потреба, намір, бажання або надія уникнути невдачі в діяльності. До цієї категорії відносяться твердження, в яких людина (або декілька осіб) ставить перед собою мету, пов'язану з уникненням неуспіху і неприємностей (тобто коли вона прагне уникнути невдачі і неприємностей).

Приклади тверджень, які належать до категорії потреби в уникненні неуспіху:

- сподіваюся, що не одержу двійку;
- він не хоче мати неприємностей;
- він намагається не зробити помилок в роботі;
- він із страхом сподівається, що все буде добре.

Також, значний мотиваційний ефект надає постановка перед собою загальних цілей, але тільки у тому випадку, коли мета набуває конкретності. Очевидно, що конкретні цілі (коли указується термін виконання) мають значно більший мотиваційний вплив, сильніше спонукають людину до діяльності. Прикладом загальної мети може бути написання дисертації. Такі цілі, якщо їх не конкретизувати і не розписати терміни виконання окремих етапів, не

спонукатимуть до конкретних дій. Коли ж ви розписуєте загальну мету на етапи, конкретизуєте її, то вірогідність того, що ви працюватимете над її досягненням, значно зростає. [53, с. 270-276]

Програма тренінгу складалась з урахуванням описаних вище механізмів розвитку мотивації досягнень. Послідовність занять та вправи, які були нами використані, компонувалися виходячи з загальних відомостей про етапи формування мотивації досягнень.

1. Змістовні аспекти роботи в тренінгу мотивації досягнення.

Основними "категоріями мотивації досягнення" є: самостійна постановка мети, прагнення досягти самостійно поставленої мети, відсутність прагнення сподобатися, відсутність страху провалу або невдачі і віддавання переваги середнім за ступенем складності завдань. У зв'язку з цим необхідно відзначити, що ці категорії знаходяться в глибокому взаємозв'язку між собою і, відображаючи окремі сторони мотивації досягнення, вони не можуть розглядатися як самостійні чинники, незалежно від інших, що допомагають, а у разі негативної зарядженості заважають розвитку мотивації досягнення.

Для зміни рівня умотивованості особливо важливим представляється не парціальне використовування цих категорій в методах: вправах, іграх і т.д., а синтетичне використовування, принаймні, двох категорій в кожному занятті. Також, ми використовували елементи тренінгу внутрішньої мотивації, оскільки вважаємо, що це буде сприяти розвитку мотивації досягнення.

2. Особливості форм і методів проведення тренінгу мотивації досягнення.

В процесі тренінгу учасникам видають матеріали, що репрезентують ситуацію тренінгу: переліки категорій і характеристик, властивих мотивації досягнення успіху, а також вправи для самостійного виконання.

3. Структурні компоненти занять.

Тривалість тренінгу складає 8 - 10 днів. Відповідно до традиційних уявлень про етапність засвоєння мотиву досягнення весь тренінг розбито на п’ять кроків (два перших кроки проводяться на першому занятті, останні розподіляються по заняттям в залежності від активності та успішності групи):

1) звертання уваги учасників на зміст тренінгу;

2) отримання учасниками в ході різних ігор розуміння особливостей мислення, поведінки і емоційного реагування, що відповідає даному мотиву;

3) засвоєння учасниками вміння постановки і розвитку цілей;

4) отримання учасниками в ході різних вправ досвіду мислення, поведінки і емоційного реагування, що відповідає мотиву досягнення і практичне використання учасниками (за допомогою ведучого) знань, одержаних в ході тренінгу, в реальних життєвих (тренінгових) ситуаціях;

5) самостійна поведінка учасників відповідно до засвоєного мотиву на фоні допомоги з боку ведучого, що зменшується, і контролю, що послаблюється.

Кожен крок в середньому триває близько двох годин (окрім четвертого), але залежно від потреби, категорії учасників ведучий має право варіювати витрати часу.

Програма орієнтована на учасників віком від 17 років.

Мета програми: досягнення підвищення рівня мотивації досягнення успіху, зниження рівня мотивації уникнення невдачі у учасників тренінгу.

Задачі програми корекції мотивації досягнення:

6) Розвиток уміння самостійної постановки мети діяльності;

7) Розвиток прагнення до досягнення самостійно поставленої високої та реально досяжної мети.

8) Закріплення патернів поведінки, характерних для мотивованих на досягнення успіху осіб.

9) Підвищення мотивації досягнення успіху до високого та вищого за середнє рівня.

Програма занять представлена в додатку Б

3.3. Результати одержані після формувального експерименту

За результатами констатуючого експерименту нами було сформовано дві групи по 26 осіб - контрольна та експериментальна. Відбір осіб проводився у відповідності до рівнів мотивації досягнень та соціального страху. Експериментальна та контрольна група були поділені на підгрупи, за рівнем соціальних страхів (додаток Д):

- Е1 та К1 – особи з рівнем соціальних страхів нижчим за середнє;
- Е2 та К2 – особи з рівнем соціальних страхів вищим за середнє.

Розподіл експериментальних груп за рівнями прояву соціального страху зумовлений необхідністю простежити і зміни соціальних страхів, і особливості поведінки під час тренінгу осіб з різними рівнями соціального страху, і особливості впливу мотиваційного тренінгу на осіб з різними рівнями мотивації досягнення. Проведення експерименту на групі осіб з мотивацією уникнення невдач та низьким рівнем мотивації досягнення і різним рівнем соціального страху дало б нам інформацію тільки стосовно зміни переживання соціальних страхів у зв’язку зі зміною рівнів мотивації досягнення успіху та мотивації уникнення невдач.

На момент початку корекційного експерименту в групі Е1 у дев’ятьох осіб ми діагностували середній рівень мотивації досягнення та у трьох – високий рівень мотивації досягнення. В групі К1 у одинадцяти осіб був середній рівень мотивації досягнення успіху, у двох – високий.

В групі Е2 у трьох осіб ми діагностували низький рівень мотивації досягнення, у трьох – високий рівень та у сімох - середній. В групі К2 у двох осіб діагностувався низький рівень мотивації досягнень, у восьми – середній, у трьох високий. Особи з дуже високим рівнем мотивації досягнень успіху не увійшли до вибірки(табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Результати діагностики мотивації досягнення успіху у осіб, які входили до експериментальної та контрольної групи (N=52)

	Мотивація досягнення успіху			
	низький рівень	середній рівень	високий рівень	дуже високий рівень
Е1	0%	77%	23%	0%
Е2	23%	54%	23%	0%
К1	0%	85%	15%	0%
К2	15%	62%	23%	0%

Особи з високим рівнем мотивації досягнення були навмисно відібрані до вибірки учасників корекційного експерименту. По-перше, такі особи, як свідчить практичний досвід тренінгової роботи, будуть сприяти ефективності тренінгу, будучи "ідеалом" для інших учасників тренінгу. По-друге, ми простежимо зміни соціальних страхів, якщо рівень мотивації досягнення успіху підвищиться до дуже високого.

За результатами діагностики мотивації уникнення невдач в групі Е1 у чотирьох осіб низький рівень мотивації уникнення невдач, у однієї особи – дуже високий та у сімох – середній рівень. В групі К1 у чотирьох осіб низький рівень мотивації уникнення невдач, у сімох – середній, у однієї особи – високий рівень та у однієї – дуже високий рівень.

Таблиця 3.2

Результати діагностики мотивації уникнення невдач у осіб, які входили до експериментальної та контрольної групи (N=52)

	Мотивація уникнення невдач			
	низький рівень	середній рівень	високий рівень	дуже високий рівень
Е1	31%	61%	0%	8%
Е2	15%	38%	24%	23%
К1	31%	53%	8%	8%
К2	0%	38%	24%	38%

В групі Е2 – дві особи з низьким рівнем, три особи з високим, три особи – з дуже високим та п’ять з середнім рівнем мотивації уникнення невдач. В групі

К2 у двох осіб низький рівень мотивації уникнення невдач, у п'яти осіб – середній рівень, у семи – високий та у двох дуже високий (табл. 3.2).

За методикою діагностики мотивації досягнення А. Мехрабіана в групі Е1 у чотирьох осіб з переважає мотивація уникнення невдач, у чотирьох – мотивація досягнення успіху, у чотирьох схильність не виражена. В групі К1 показники розподілилися так же, як в групі Е1.

Таблиця 3.3

Результати діагностики схильності до мотивації досягнення в експериментальних групах (N=52)

	Мотивація досягнення успіху	середній рівень	Мотивація уникнення невдач
Е1	31%	38%	31%
Е2	23%	54%	23%
К1	31%	38%	31%
К2	15%	62%	23%

В групі Е2 у двох осіб переважає мотивація уникнення невдач, у трьох осіб – мотивація досягнення та у семи схильність до того чи іншого мотиву не виявлена. В групі К2 у двох осіб переважає мотивація уникнення невдач, у двох – мотивація досягнення успіху, у восьми схильність не виражена (табл. 3.3).

Таблиця 3.4

Середні вибіркові експериментальних та контрольних груп за результатами діагностики мотивації досягнення успіху та мотивації уникнення невдач

	Мотивація досягнення успіху (Т. Елерс)	Мотивація уникнення невдач (Т. Елерс)	Мотивація досягнень (А. Мехрабіан)
Е1	14,92	11,67	128,92
Е2	14,08	15,69	128,46
К1	15,08	12,38	128,0
К2	14,15	15,53	128,92

За середнім вибірковим групи є майже ідентичними за рівнями мотивації досягнення успіху та мотивації уникнення невдач. Це ми можемо побачити з

табл. 3.4, в якій представлене середнє вибіркове груп за результатами діагностики мотивації досягнення успіху та мотивації уникнення невдач.

Особливості соціальних страхів на момент початку корекційного експерименту були такими. Соціальні страхи в групах Е2 та К2 були в два рази сильніше, ніж в групах Е1 та Е2. Рівні соціальних страхів в групах Е1 та К1 були приблизно однаковими. Рівні соціальних страхів в групах Е2 та К2 були також приблизно однаковими (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

Результати діагностики соціальних страхів контрольної та експериментальної групи за методикою Л.М. Грошевої

	Середні вибіркові					
	Страх невдачі і поразки	Страх неприйняття і пригнічення	Страх втрати	Страх самостійності	Страх комунікації	Загальний рівень соціального страху
Е1	7,62	7,54	10,54	4,0	6,38	35,7
К1	7,69	7,54	10,69	4,15	6,46	36,23
Е2	17,69	19,85	22,92	7,84	11,53	79,85
К2	17,38	19,85	22,61	7,69	11,15	78,85

Як видно з таблиці 3.5 в групах Е1 та К1 провідним є соціальний страх втрати, менше вираженим є соціальний страх невдачі та поразки, далі соціальний страх неприйняття та пригнічення, страх комунікації, та найменше виражений страх самостійності.

В групах Е2 та К2 провідним також є страх втрати, далі, за зменшенням, страх неприйняття та пригнічення, страх невдачі та поразки, страх комунікації та страх самостійності.

Контрольні та експериментальні групи (Е1 – К1 та Е2 – К2) є майже ідентичними за рівнями соціальних страхів.

Таблиця 3.6

Результати діагностики внутрішніх чинників виникнення страху

Група	страх перед залежністю, що не задовольняє, і внутрішньою самотою	страх перед незадоволеністю, відчуття слабкості, невпевненості і неповноцінності	страх перед позбавленнями, боязнь бути обійденим	страх перед обмеженнями і примушеннями	Загальна кількість осіб, у яких діагностувалися внутрішні чинники виникнення стану
Е1	3	6	5	1	12
Е2	5	6	5	7	13
К1	3	4	4	1	10
К2	3	5	5	6	12

Як видно з таблиці 3.6, за результатами діагностики осіб контрольних та експериментальних груп за методикою М.Люшера на момент початку тренінгу наявність внутрішньої причини виникнення стану страху діагностувалась практично у всіх учасників (у 12 осіб з групи Е1, у 13 осіб групи Е2, у 11 осіб групи К1 та у 12 осіб групи К2).

Таблиця 3.7

	Роль - захист				
	Мінус «**синій**»	Мінус **«зелений»**	Мінус **«червоний»**	Мінус **«жовтий»**	
	Характеристика страху				
	Страх перед пустотою (перед відсутністю переживань) і перед позбавленнями	Страх перед обмеженістю, залежністю і примушенням	Страх перед надлишком роздратування і перезбуджуванням	Страх перед простором і втратою	Загальна кількість
Е1	3	4	0	0	7
Е2	2	2	0	2	6
К2	2	3	0	0	6
К2	2	2	0	2	6

В групі Е1 частіше діагностується страх перед незадоволеністю та відчуття слабкості, в групі Е2 – страх перед обмеженнями і примушенням, в групі К1 однаково часто діагностувалися страх перед незадоволеністю та страх перед позбавленнями, в групі К2 – страх перед обмеженнями і примушенням. . А страх перед обмеженнями і примушеннями не діагностувався.

Захисна поведінка діагностувалась у половини осіб контрольних та експериментальних груп (у семи осіб в групі Е1, та у шести в групах Е2, К1 та К2).

За особливостями захисної поведінки експериментальні та контрольні групи схожі. Захисна поведінка, для якої є характерним страх перед пустотою, діагностувалася у двох осіб в групах Е2, К1 та К2, та у трьох осіб в групі Е1. Захисна поведінка, для якої є характерним страх перед обмеженістю, залежністю та примушенням, діагностувалася у двох осіб в групах Е2 та К2, у чотирьох осіб в групі Е1 та у трьох осіб в групі К1. Захисна поведінка, для якої є характерним страх перед простором та втратою, діагностувалася у двох осіб в групах Е2 та К2, та не діагностувалася в групах Е1 та К1. Захисна поведінка, для якої є характерним страх перед надлишком роздратування та перезбудженням, не діагностувалася зовсім.

Після корекційного експерименту була проведена повторна діагностика мотивації досягнення успіху, мотивації уникнення невдач та соціальних страхів у учасників експерименту.

Діагностика проводилась через три тижні після закінчення експерименту, оскільки за результатами практичної роботи тренерів та за результатами дослідження В.О. Клімчука ефект впливу тренінгу мотивації може спостерігатися після певного відрізку часу [67, с. 60].

За результатами повторної діагностики після проведення корекційного експерименту мотивація досягнення успіху у більшості учасників тренінгу зросла.

Після тренінгу в групі Е1 кількість осіб з середнім рівнем мотивації досягнення зменшилась, кількість осіб з високим рівнем осталась незмінною, кількість осіб з дуже високим рівнем збільшилась. В групі Е2 зросла кількість осіб з середнім рівнем мотивації досягнення, кількість осіб з високим рівнем зменшилась, але з дуже високим – збільшилась.

Таблиця 3.8

Результати формувального експерименту

(зміни мотивації досягнення успіху в експериментальних групах)

	Мотивація досягнення успіху							
	кількість осіб з низьким рівнем		кількість осіб з середнім рівнем		кількість осіб з високим рівнем		кількість осіб з дуже високим рівнем	
	перед	*після*	*перед*	*після*	*перед*	*після*	*перед*	*після*
Е1	0	0	9	5	3	4	0	4
Е2	3	0	7	9	3	2	0	2

Зріст мотивації досягнення успіху був відмічений у 68% осіб, які прийняли участь у експерименті. У 32% вибірки мотивація досягнення не змінилась. У 16% мотивація досягнення успіху знизилась. Випадки зниження мотивації досягнення успіху будуть аналізуватися окремо.

В групі Е1 (рівень соціальних страхів нижчий за середнє) осіб, у яких мотивація збільшилась, було більше, порівняно з особами з групи Е2 (рівень соціальних страхів вищий за середнє) (дивись рис. 3.1).

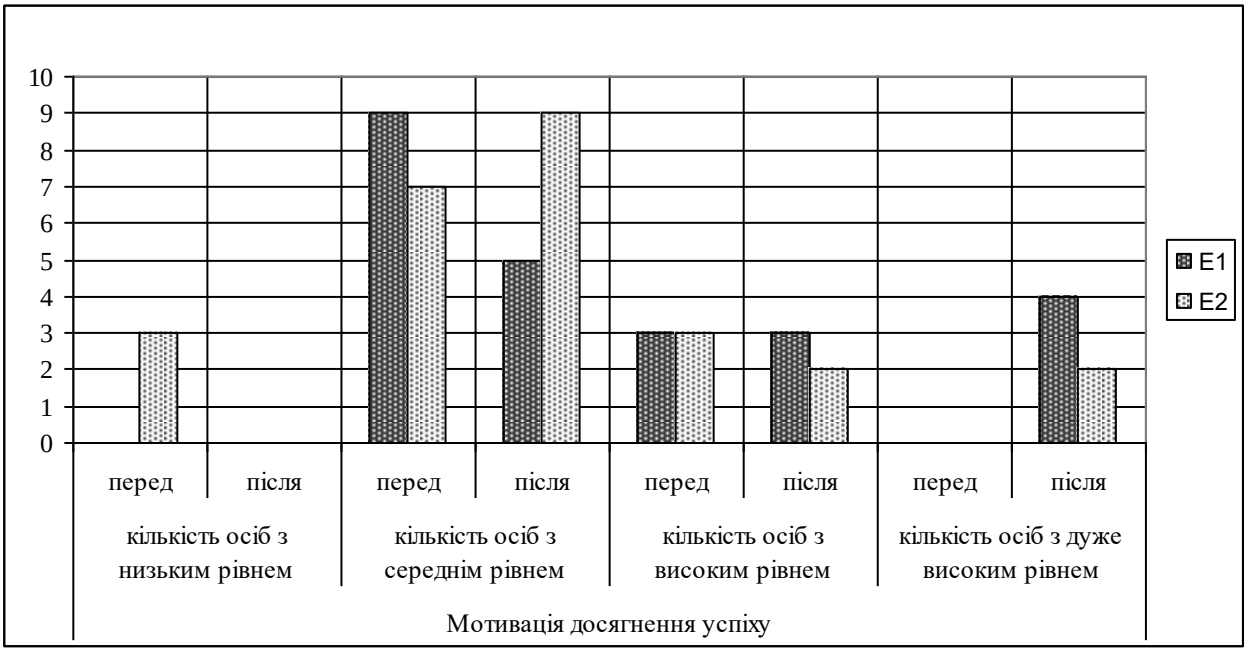

Рис. 3.1. Зміни у мотивації досягнення успіху

Також, осіб з середнім рівнем мотивації досягнення успіху в групі Е2 було більше, ніж в групі Е1, в якій було більше осіб з високим та дуже високим рівнем мотивації досягнення успіху.

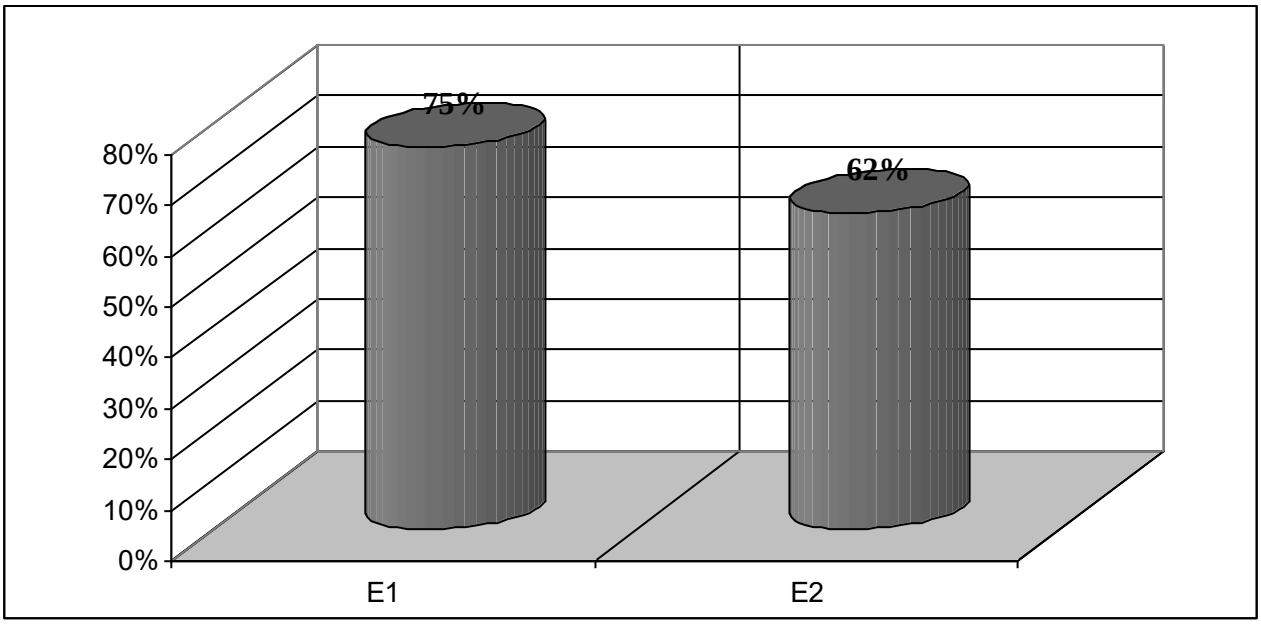

Рис. 3.2. Результати зростання мотивації досягнення успіху в учасників експерименту

Зміни, що відбулися в результаті проходження учасниками експерименту тренінгу були значущими, про це свідчить порівняння результатів експериментальних груп до та після експерименту. (*t*-критерій Стьюдента для залежних вибірок) t = -2,29, при $t_{кр}$ = 2,06.

Таблиця 3.9

Результати формувального експерименту

(зміни мотивації досягнення успіху в контрольних групах)

	Мотивація досягнення успіху							
	кількість осіб з низьким рівнем		кількість осіб з середнім рівнем		кількість осіб з високим рівнем		кількість осіб з дуже високим рівнем	
	перед	*після*	*перед*	*після*	*перед*	*після*	*перед*	*після*
К1	0	0	11	11	2	2	0	0
К2	2	2	8	8	3	3	0	0

За середніми вибірковими контрольні групи групи залишилися схожими, тільки середнє вибіркове збільшилось: в групі Е1 - 17,75, в групі Е2 - 16,62, t = 0,972577 ($t_{кр}$ = 2,09).

При порівняння результатів осіб в контрольних групах до і після тренінгу було з'ясовано, що за період тренінгу ніяких змін не відбулося (t = 0,63, $t_{кр}$ = 2,06).

При порівнянні результатів контрольних та експериментальних груп, одержано коефіцієнт t = -2,73, $t_{кр}$ = 2,06, який свідчить про значущі зміни в мотивації досягнення успіху в експериментальних групах, порівняно з контрольними.

При порівнянні результатів груп Е1 та К1 окремо, одержано t = 2,78, $t_{кр}$ = 2,09. При порівнянні результатів груп Е2 та К2, одержано t = 1,97, $t_{кр}$ = 2,09. Отже, в групі, до якої входили особи з рівнем соціального страху нижчим за середній, зміни були значущі, а в групі осіб з рівнем соціального страху вищим за середній - ні.

У зв'язку з цим відразу ж зауважимо, що особи з групи Е2, порівняно з особами з групи Е1, були менш активні, часто не виконували або виконували не до кінця домашнє завдання, коли воно задавалося після певних занять. Під час проведення тренінгу учасники в групі Е2 часто проявляли негативізм та скептично відносилися до вправ, які їм пропонувались. Крім того, при "зворотному зв'язку" частіше, ніж учасники групи Е1, звертали увагу на напружений стан в кінці заняття, дискомфорт від виконання певних вправ. В роботі з особами з групи Е2 частіше виникала потреба у використані вправ на релаксацію.

Мотивація уникнення невдач в результаті тренінгу знизилась. За середніми вибірковими групи залишились схожими Е1 - 11,08, Е2 - 15, t = -1,83 (не значущий).

В групі Е1, як можна побачити з рис. 3.6, кількість осіб з низьким та високим рівнем мотивації уникнення невдач після проходження тренінгу

збільшилась, кількість осіб з середнім рівнем - зменшилась, кількість осіб з дуже високим рівнем – не змінилась.

Таблиця 3.10

Результати формувального експерименту

(зміни мотивації уникнення невдач в експериментальних групах)

	Мотивація уникнення невдач							
	кількість осіб з низьким рівнем		кількість осіб з середнім рівнем		кількість осіб з високим рівнем		кількість осіб з дуже високим рівнем	
	перед	*після*	*перед*	*після*	*перед*	*після*	*перед*	*після*
Е1	4	6	7	3	0	2	1	1
Е2	2	2	5	7	3	2	3	2

В групі Е2 кількість осіб з низьким рівнем мотивації уникнення невдач не змінилась, кількість осіб з середнім рівнем - зросла, а з високим та дуже високим - зменшилась.

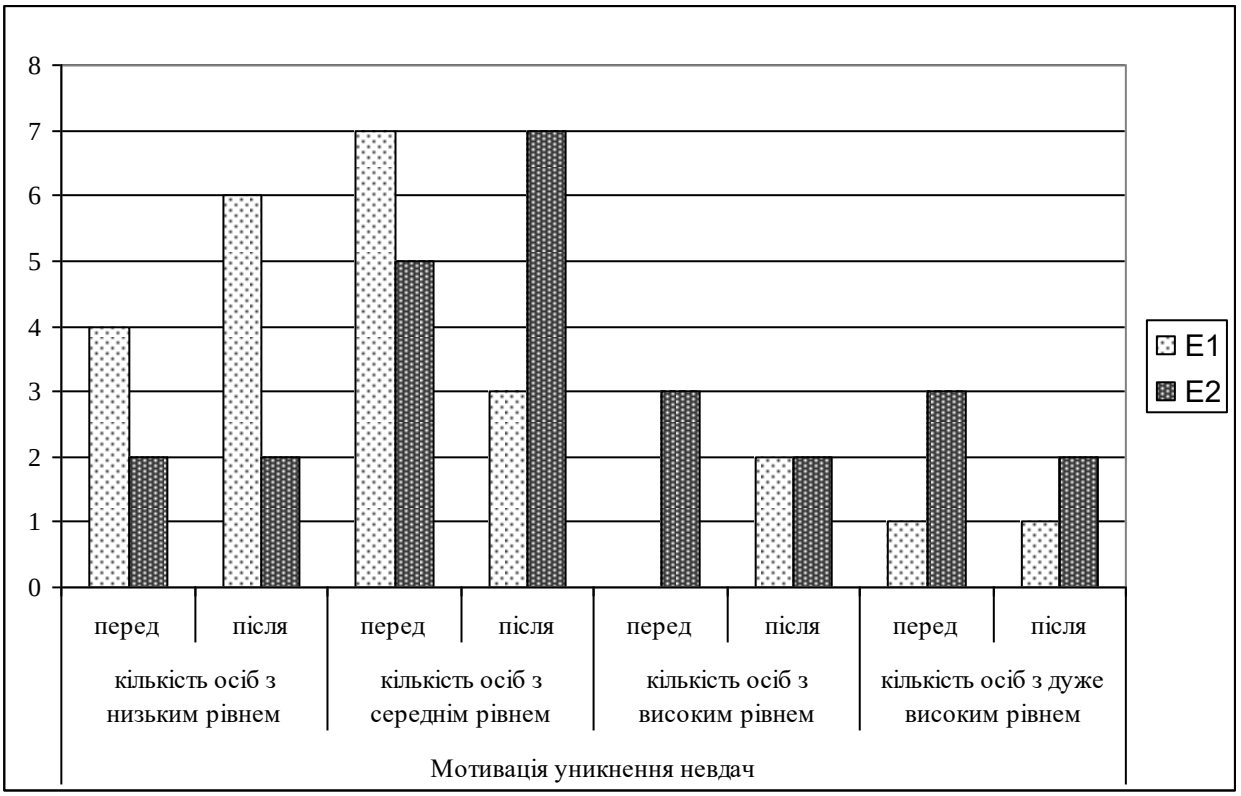

Рис. 3.3. Зміни у мотивації уникнення невдач в експериментальних групах.

Слід відмітити, що в деяких випадках мотивація уникнення невдач підвисилась. Взагалі збільшення мотивації уникнення невдач відбулося у 43%, а зниження - у 48%. Причому в групі Е2 кількість випадків зростання мотивації уникнення невдач більша (54%), ніж в групі Е1 (25%) (дивись рис. 3.4).

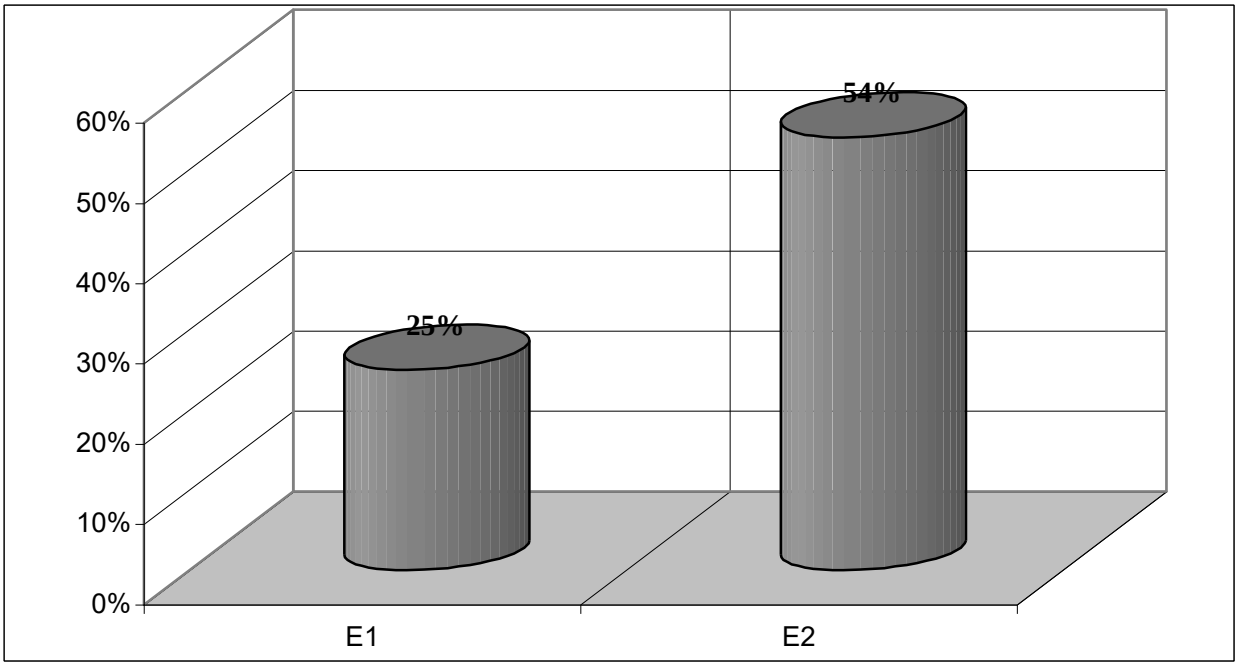

Рис. 3.4. Результати зростання мотивації уникнення невдач в учасників експерименту

У контрольних групах за період тренінгу змін у мотивації уникнення невдач не відбулось (табл. 3.11).

Таблиця 3.11

Результати формувального експерименту

(зміни мотивації уникнення невдач в контрольних групах)

	Мотивація уникнення невдач							
	кількість осіб з низьким рівнем		кількість осіб з середнім рівнем		кількість осіб з високим рівнем		кількість осіб з дуже високим рівнем	
	перед	*після*	*перед*	*після*	*перед*	*після*	*перед*	*після*
К1	4	4	7	7	1	1	1	1
К2	2	2	5	5	7	7	2	2

Після порівняння результатів експериментальної групи до та після експерименту одержано $t = 0,73$, $t_{к\,р} = 2,09$. Коефіцієнт не є значущим.

Про порівнянні даних контрольної та експериментальної групи Е1 та К1 одержано $t = -1,06$, $t_{к\,р} = 2,09$, груп Е2 та К2 $t = -0,26$, $t_{к\,р} = 2,09$. Коефіцієнти не є значущими.

Після проходження тренінгу 40% учасників формувального експерименту показники зросли у бік схильності до мотивації досягнення успіху.

Таблиця 3.12

Зміни у схильності до мотивацій досягнення успіху чи до мотивації уникнення невдач в експериментальних групах.

	кількість осіб з схильністю до мотивації досягнення успіху		кількість осіб з середнім рівнем		кількість осіб з схильністю до мотивації уникнення невдач	
	перед	*після*	*перед*	*після*	*перед*	*після*
Е1	3	1	5	8	4	3
Е2	0	2	12	6	1	5

Як видно з графіку, після формувального експерименту в групі Е1 зменшилась кількість осіб як з мотивацією досягнення успіху та і з мотивацією уникнення невдач, та зросла кількість осіб з середнім рівнем. В групі Е2 зросла кількість схильних до мотивації досягнення успіху, проте і кількість осіб зі схильністю до мотивації уникнення невдач також зросла, а кількість осіб з середнім рівнем зменшилась. Знов таки, в групі Е1 показники зросли у 50%, а в групі Е2 – у 31% (рис. 3.4).

Як видно з рис. 3.5, після формувального експерименту в групі Е1 зменшилась кількість осіб як з мотивацією досягнення успіху та і з мотивацією уникнення невдач, та зросла кількість осіб з середнім рівнем.

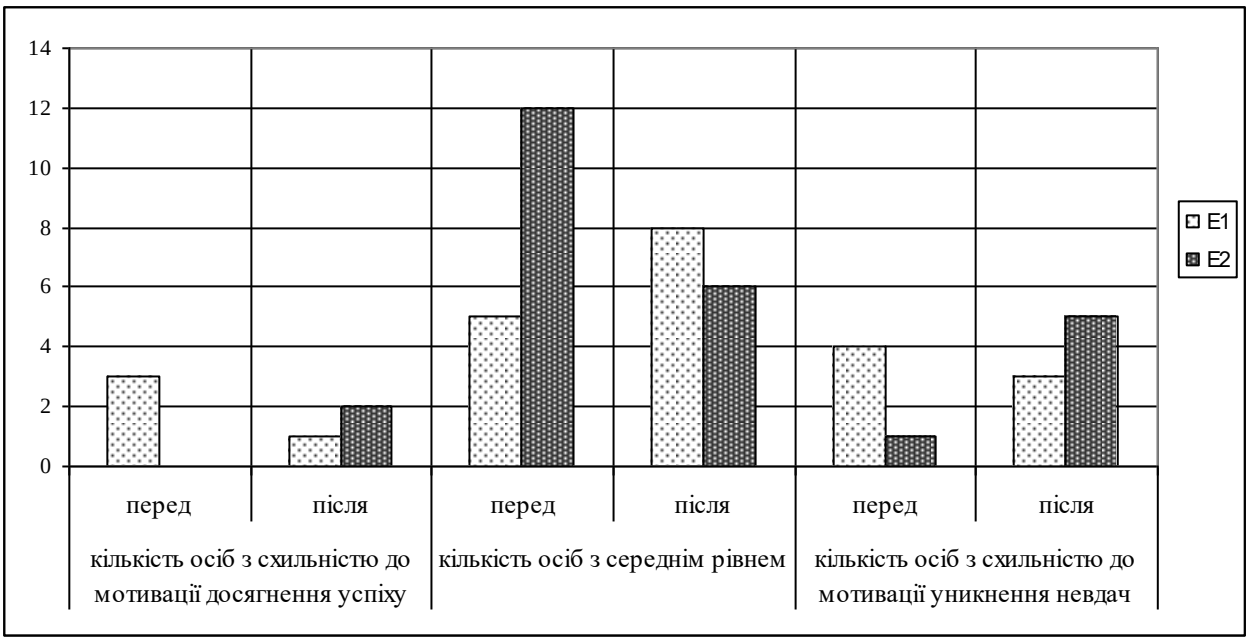

Рис. 3.5. Зміни у схильності до мотивацій досягнення успіху чи до мотивації уникнення невдач в експериментальних групах.

В групі Е2 зросла кількість схильних до мотивації досягнення успіху, проте і кількість осіб зі схильністю до мотивації уникнення невдач також зросла, а кількість осіб з середнім рівнем зменшилась. Знов таки, в групі Е1 показники зросли у 50%, а в групі Е2 – у 31% (рис. 3.6).

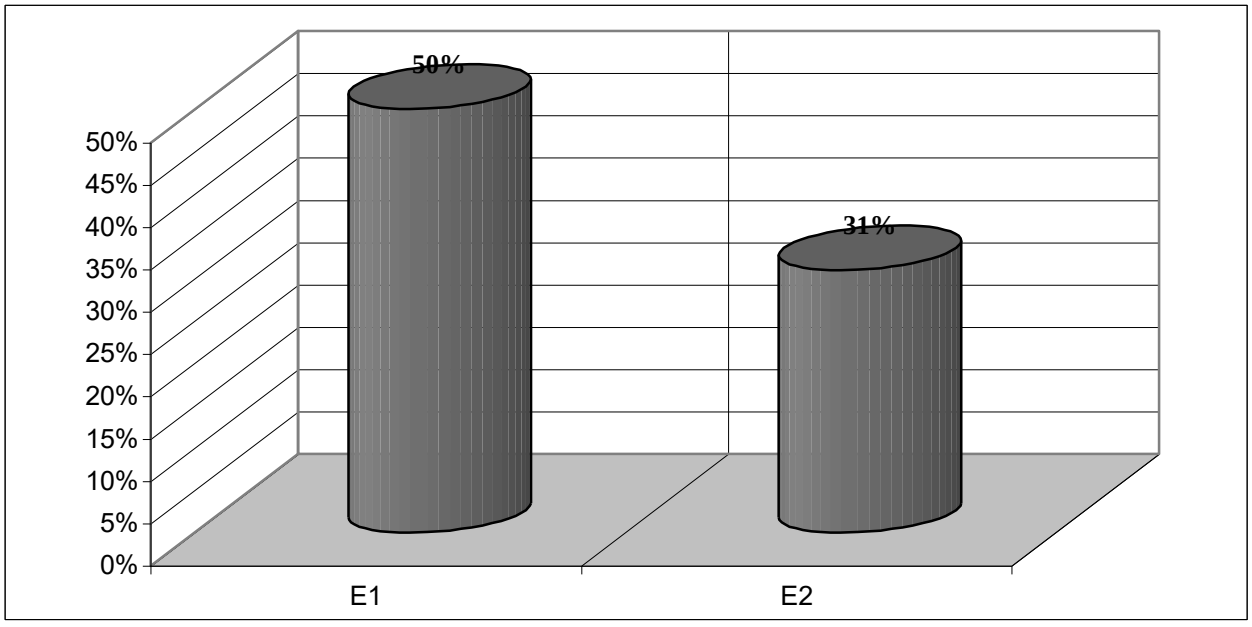

Рис. 3.6. Результати зростання показників схильності до мотивації досягнення

В контрольних групах за період тренінгу змін не відбулось.

Таблиця 3.13

Зміни у схильності до мотивацій досягнення успіху чи до мотивації уникнення невдач в контрольних групах.

	кількість осіб з схильністю до мотивації досягнення успіху		кількість осіб з середнім рівнем		кількість осіб з схильністю до мотивації уникнення невдач	
	перед	*після*	*перед*	*після*	*перед*	*після*
К1	4	4	5	5	4	4
К2	2	2	8	8	2	2

Після підрахування t-крітерію Стьюдента між результатами контрольних та експериментальних груп, були отримані такі коефіцієнті: при порівнянні даних експериментальних груп (Е1 та Е2) до та після експерименту $t = 0{,}43$, $t_{кр} = 2{,}06$, при порівнянні груп Е1 та К1 – $t = 0{,}07$, $t_{кр} = 2{,}09$, при порівнянні груп Е2 та К2 – $t = 0{,}01$, $t_{кр} = 2{,}09$. Коефіцієнти не є значущими. Отже, вагомих змін у схильності до мотивації досягнення успіху чи до мотивації уникнення невдач не відбулось.

Виходить, що сильні соціальні страхи не тільки заважають, але можливо і сприяють розвитку мотивації уникнення невдач, замість мотивації досягнення успіху. Випадки зниження мотивації досягнення успіху та підвищення мотивації уникнення невдач заслуговують на окрему увагу.

Але, крім підвищення мотивації досягнення, ми також у 56% осіб зафіксували збільшення кількості внутрішніх причин виникнення страхів (дивись додаток Д, табл. Д.5). У 20% зміни не відбулися, у 8% кількість страхів зменшилась, у 8% змінився тип страху (табл. 3.14).

Таблиця 3.14

Особливості змін у прояві страхів до і після проведення формувального експерименту в експериментальних групах

Збільшення страхів	Зменшення страхів	Зміна типу страху	Зміни відсутні
56%	8%	8%	20%

У осіб з групи Е1 випадків збільшення страхів було більше (67%), ніж у групі Е2 (46%). Мабуть це тому, що в групі Е2 мотивація досягнення підвищилась у меншої кількості осіб, ніж в групі Е1 (рис. 3.7).

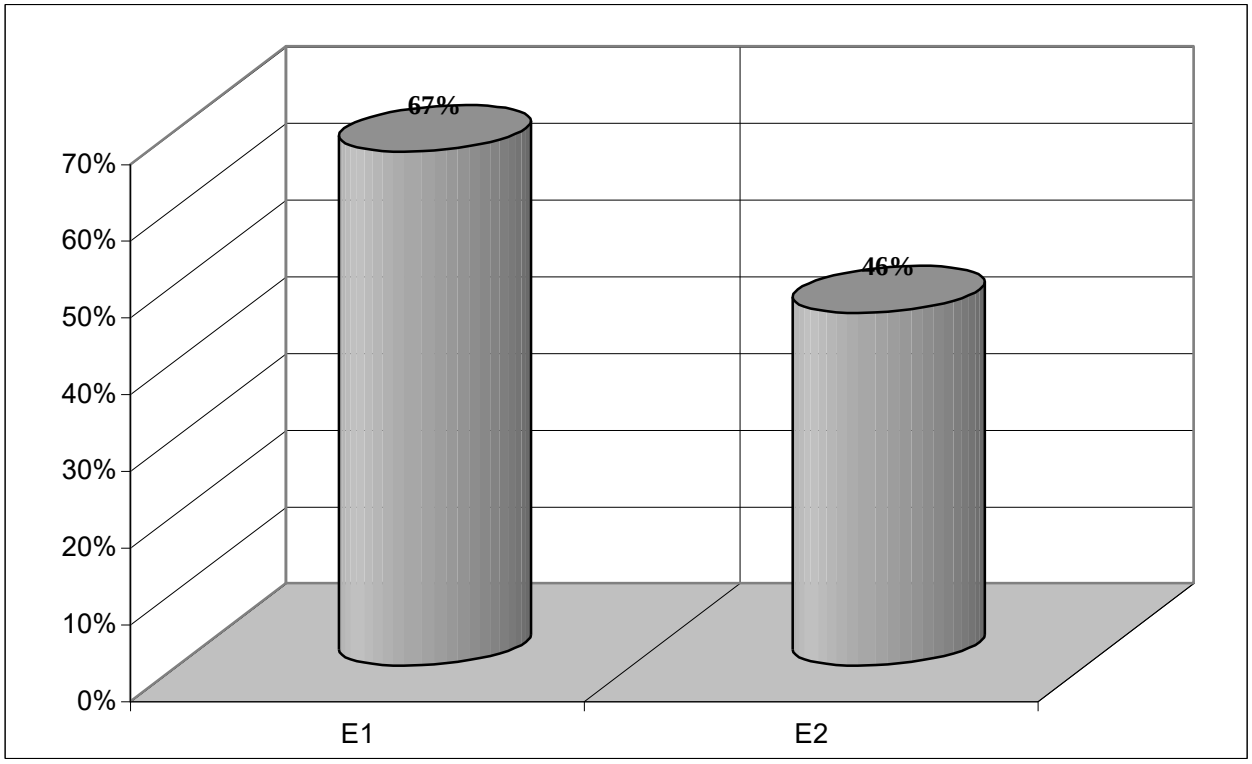

Рис. 3.7. Результати зростання страхів у осіб в експериментальних групах

За критерієм Стьюдента зміни у результатах експериментальних груп не є значущими t = -1,95, $t_{к\,р}$ = 2,06.

У контрольних групах змін у кількості та якості причин виникнення страхів не відбулося (дивись додаток Д, табл. Д.6). При порівнянні даних груп Е1 та К1 t =3,72, $t_{к\,р}$ = 2,09; груп Е2 та К2 t =1,73, $t_{к\,р}$ = 2,09. Отже, якщо брати групу Е1 окремо, то зміни у внутрішніх причинах виникнення страхів вагомі.

Виходить, що зміни у мотивації досягнення успіху призводять до змін у внутрішніх причинах виникнення страхів. Але, якщо згадати результати нашого дослідження, описаного у другій главі, то кореляційний зв’язок між „інтринсивними” страхами та мотивацією досягнення відсутній. Проте, ми відмітили дещо іншу залежність – хвилеподібну залежність від рівнів мотивації

досягнення успіху. Щоб перевірити особливості зв'язку між мотивацією досягнення успіху та „інтринсивними" страхами, ми вирішили провести кореляційний аналіз.

Для цього ми подію зростання рівня або кількості умовно прийняли за „1", а подію зменшення рівня (кількості) або відсутність змін - за „0". Результати були занесені в таблицю і був проведений кореляційний аналіз. Потім ми зробили теж саме, але за „1" ми прийняли подію зменшення рівня (кількості).

За результатами аналізу зростання мотивації досягнення не призводить до зростання „інтринсивних" страхів. Отже, лінійної залежності між показниками нема. Проте коли ми почали аналізувати результати кожного учасника формувального експерименту окремо, то побачили наступне.

У випадку, коли мотивація досягнення успіху зростала з середнього рівня до дуже високого то, як правило, кількість страхів не змінювалась, або знижувалась. Якщо зміни відбувалися у межах середнього рівня у бік зростання мотивації досягнення або відбувалося зростання показників з середнього рівня до високого, то кількість „інтринсивних" страхів частіше за все збільшувалась. Ці результати підтверджують наші висновки до другого розділу дисертаційного дослідження стосовно залежності між „інтринсивними" страхами та мотивацією досягнення успіху.

Таблиця 3.15

Зміни у кількості випадків діагностики ролей-захисту в експериментальних групах

Кількість випадків діагностики ролі-захисту	
перед експериментом	*після експерименту*
48%	24%

В другому розділі дисертаційного дослідження ми виявили негативний кореляційний зв'язок між мотивацією досягнення успіху та роллю - захистом. Дійсно, за результатами формувального експерименту кількість випадків діагностики ролей-захисту зменшилась (табл. 3.15). В групі Е2 випадків

позбавлення від захисної поведінки було більше, ніж у групі Е1 (рис 3.8). В групі Е1 кількість осіб, в яких діагностувалась роль-захист зменшилась з 7 осіб до 5, а в групі Е2 – з 6 до 2.

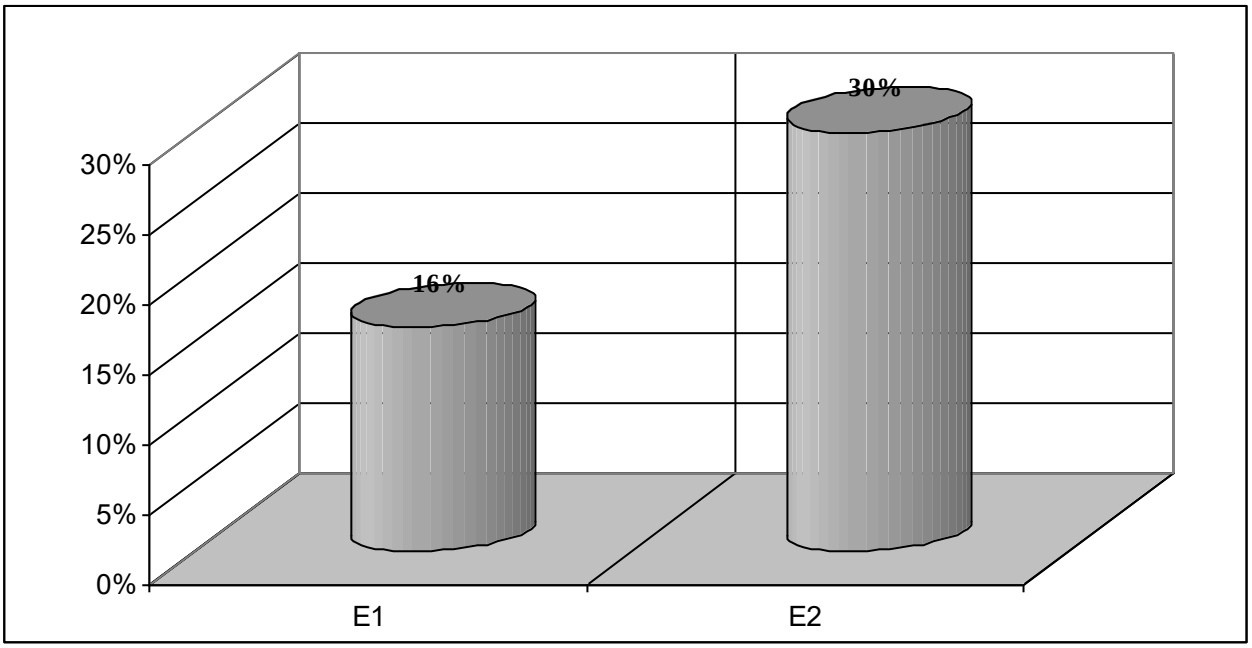

Рис. 3.8. Результати зростання страхів в учасників експерименту

У трьох випадках змінилась спрямованість страху, у зв’язку зі зміною типу ролі-захисту (з „зеленого” на „жовтий”). Отже страх перед обмеженістю, залежністю і примушенням змінився протилежним страхом перед простором і втратою. Слід відмітити, що такі зміни відбувалися у осіб, в яких після тренінгу підвисився і рівень мотивації досягнення успіху і рівень мотивації уникнення невдач.

За результатами кореляційного аналізу також було виявлено, що зі зниженням мотивації досягнення відбувається послаблення соціального страху самостійності (r = 0,40 при $p < 0,05$). При $r_{кр}$ = 0,39.

Хоча це не означає, що при підвищенні мотивації досягнення соціальний страх самостійності буде зростати. Кореляційних зв’язків такої залежності ми не виявили. Проаналізувавши кожний випадок окремо, ми помітили, що коли

мотивація досягнення успіху дійсно зменшувалась, соціальних страх також зменшувався.

Коли рівень мотивації досягнення залишався незмінним, страх самостійності після проходження тренінгу зростав. Виходить, що соціальний страх самостійності так би мовити заважав розвитку мотивації досягнення успіху.

Коли мотивація досягнення не була актуалізована, то неактуальним ставав і сам страх. І дійсно, невпевненість у своїх силах, слабка орієнтація на внутрішні бажання – прямі супутники страху самостійності, заважають формуванню та розвитку мотивації досягнення спіху. І мабуть, якщо був страх сильним, то при підвищенні мотивації досягнення він тільки загострювався.

Так, за нашими дослідження у осіб з високим та дуже високим рівнем мотивації досягнення найчастіше діагностується саме страх самостійності, а на середньому рівні цей страх є ,так би мовити, неактуальним, тому і знижується при зниженні мотивації досягнення, оскільки актуалізуються інші страхи.

Провівши кореляційний аналіз, ми отримали позитивні значущі коефіцієнти кореляції між зростанням мотивації уникнення невдач та зростанням соціального страху самостійності (r = 0,62 при $p < 0,05$, $r_{кр}$ = 0,39) і соціального страху комунікації (r = 0,50 при $p < 0,05$, $r_{кр}$ = 0,39).

Коли ми проаналізували два випадки формування схильності до мотивації досягнення в групі Е2, з’ясувалося, що у цих осіб сильно знизились всі типи соціальних страхів. Отже після цих результатів, ми знов приходимо до висновку, що соціальні страхи заважають закріплюють мотивацію уникнення невдач, сприяють її посиленню, та заважають тим самим у формуванні мотивації досягнення успіху.

Самі соціальні страхи зросли після формувального експерименту у 52 % учасників (табл. 3.16). Причому, найчастіше зростали страхи самостійності та неприйняття і пригнічення (52%). Страх невдачі та поразки підвищився у 48% учасників, страх комунікації у 36%, страх втрати у 32%.

Таблиця 3.16

Зміни соціальних страхів в експериментальних групах

	Підвищення рівня соціального страху					
	Страх невдачі та поразки	Страх неприйняття і пригнічення	Страх втрати	Страх самостійності	Страх комунікації	Загальний рівень соціальних страхів
E1 (N = 13)	33%	42%	25%	50%	33%	42%
E2 (N = 13)	62%	62%	38%	54%	38%	62%
Всього	48%	52%	32%	52%	36%	52%

Найчастіше у осіб які входили до групи Е1 посилювався страх самостійності (50%), далі за частотою зростання йдуть соціальний страх неприйняття та пригнічення (42%), страх комунікації та страх невдачі і поразки (33%). Найрідше посилювався страх втрати (25%).

У осіб, які входили до групи Е2, частіше посилювався страх невдачі та поразки (62%) та страх неприйняття і пригнічення (62%). На другому місці страх самостійності (54%). Найрідше посилювався страх комунікації та страх втрати (38%).

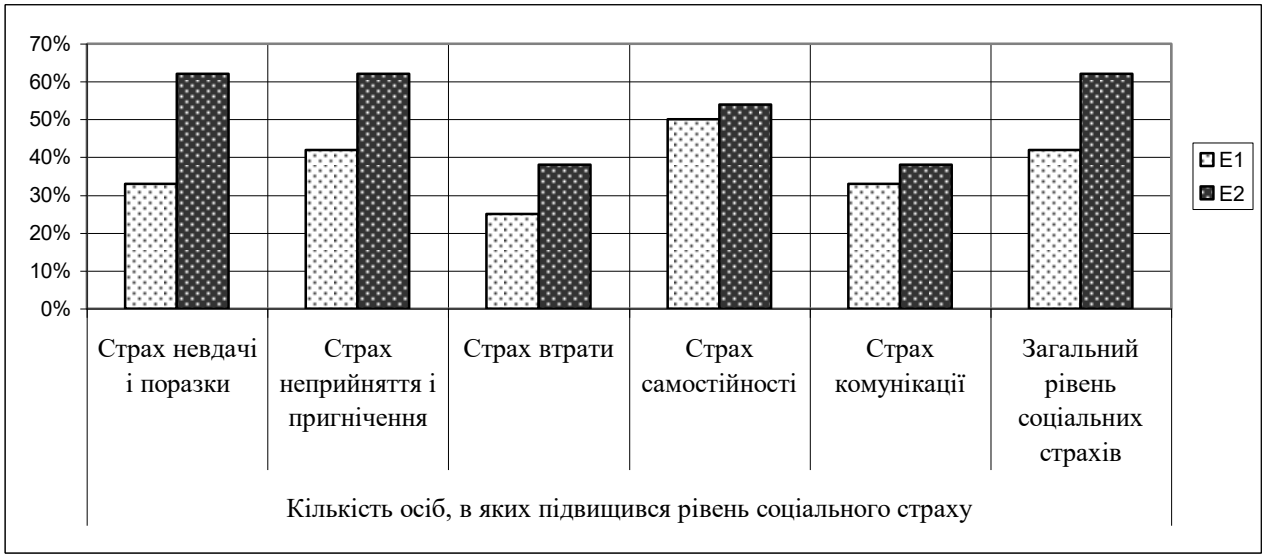

Рис. 3.9. Посилення соціальних страхів в експериментальних групах після формувального експерименту

Якщо порівняти групи Е1 та Е2, то в групі Е2 страхи зростали частіше (рис. 3.9). Як можна побачити з таблиці та графіку соціальні страхи збільшились як в групі Е1, так і в групі Е2, причому в групі Е2 сильніше.

При порівнянні даних експериментальних та контрольних груп одержані такі значення *t*-критерію Стьюдента. При порівнянні даних експериментальних груп Е1 та Е2 t = -1,48 (за результатами діагностики страху невдачі та поразки), t = -1,11 (за результатами діагностики страху неприйняття та пригнічення), t = 0,80 (за результатами діагностики страху втрати), t = -1,31 (за результатами діагностики страху самостійності), t = -0,19 (за результатами діагностики страху комунікації), t = -0,67 (за результатами діагностики загального рівня соціального страху). $t_{кр}$ = 2,09, отже зміни соціальних страхів не є значущими.

При порівнянні експериментальної групи Е1 та контрольної групи К1 t = -0,04 (за результатами діагностики страху невдачі та поразки), t = 0,34 (за результатами діагностики неприйняття та пригнічення), t = -0,66 (за результатами діагностики страху втрати), t = 0,74 (за результатами діагностики страху самостійності), t = 0,12 (за результатами діагностики страху комунікації), t = 0,79 (за результатами діагностики загального рівня соціального страху). $t_{кр}$ = 2,09, отже зміни соціальних страхів не є значущими.

При порівнянні експериментальної групи Е2 та контрольної групи К2 t = 1,51 (за результатами діагностики страху невдачі та поразки), t = 0,97 (за результатами діагностики неприйняття та пригнічення**),** t = -0,20 (за результатами діагностики страху втрати), t = 0,94 (за результатами діагностики страху самостійності), t = 0,23 (за результатами діагностики страху комунікації), t = 0,72 (за результатами діагностики загального рівня соціального страху). $t_{кр}$ = 2,09, отже зміни соціальних страхів не є значущими.

Таким чином, в результаті тренінгу мотивація досягнення успіху у учасників значно зросла.

Встановлено, що зростання мотивації досягнення успіху до високого рівня може приводити до змін внутрішніх причин, які можуть привести до почуття страху. Зростання ж мотивації досягнення до середнього або дуже

високого рівня призводить до того, що кількість внутрішніх причин виникнення страху або не змінюється, або зменшується. У зв'язку з цим виникає необхідність у засобах контролю росту мотивації досягнення успіху та засобах визначення оптимуму мотивації, що потребує окремого вивчення (додаток Ж).

Доведено, що високий рівень соціальних страхів у учасників тренінгу мотивації досягнення успіху є однією з причин зниження ефективності тренінгового впливу. Високий рівень соціального страху не тільки заважає розвитку мотивації досягнення успіху, а й може провокувати посилення мотивації уникнення невдач.

У зв'язку з цим, можна зробити висновок, що при наборі групи для тренінгу мотивації досягнення успіху слід проводити діагностику особливостей соціальних страхів. Осіб з дуже високим рівнем соціального страху не слід залучати до тренінгової роботи у групі.

Посилення соціальних страхів після тренінгу мотивації досягнень незначне та статистично не значиме. Виходячи з цього, підвищення мотивації досягнення не сприяє посиленню соціального страху.

Таблиця 3.17

Результати формувального експерименту (зміни мотивації досягнення успіху в експериментальних групах) (N = 26)

	Мотивація досягнення успіху							
	кількість осіб з низьким рівнем		кількість осіб з середнім рівнем		кількість осіб з високим рівнем		кількість осіб з дуже високим рівнем	
	перед	*після*	*перед*	*після*	*перед*	*після*	*перед*	*після*
К1	0	0	84%	31%	15%	24%	0%	38%
К2	24%	0	54%	70%9	24%	15%	0%	15%

У зв'язку з отриманими результатами до програми тренінгу мотивації досягнень було включено блок вправ спрямованих на корекцію страху комунікації та страху самостійності. У тренінгу взяли участь особи, які входили до контрольних груп при проведенні першого тренінгу. А до контрольної групи

було відібрано 26 осіб з загальної вибірки експериментального дослідження (групи Кп 1 та Кп 2).

Зріст мотивації досягнення успіху був відмічений у 85% осіб, які прийняли участь у експерименті. У 15% вибірки мотивація досягнення не змінилась. В групі К1 (рівень соціальних страхів нижчий за середнє) осіб, у яких мотивація збільшилась, було більше, порівняно з особами з групи К2 (рівень соціальних страхів вищий за середнє).

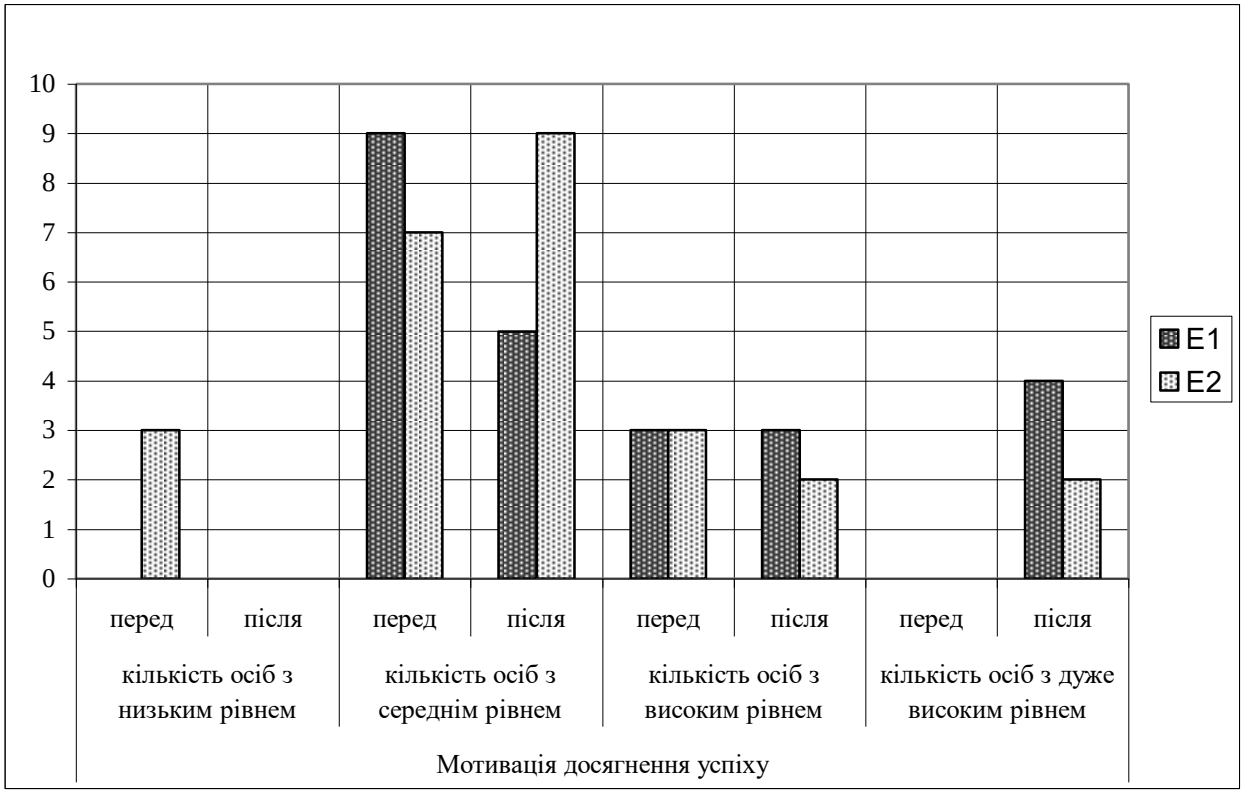

Рис. 3.10. Зміни у мотивації досягнення успіху

Зміни, що відбулися в результаті проходження учасниками експерименту тренінгу були значущими, про це свідчать результати порівняння даних експериментальних груп до та після експерименту. (*t*-критерій Стьюдента для залежних вибірок) t = -3,04, при $t_{кр}$ = 2,06. Середнє вибіркове збільшилось: в групі К1 від 15 до 19,46, в групі К2 – від 14,08 до 17,61.

Таблиця 3.18

Результати другого експерименту (зміни мотивації уникнення невдач в експериментальних групах) (N = 26)

	Мотивація уникнення невдач							
	кількість осіб з низьким рівнем		кількість осіб з середнім рівнем		кількість осіб з високим рівнем		кількість осіб з дуже високим рівнем	
	перед	*після*	*перед*	*після*	*перед*	*після*	*перед*	*після*
К1	31%	70%	54%	31%	8%	0%	8%	0%
К2	15%	70%	38%	24%	54%	15	15%	0%

Мотивація уникнення невдач в результаті тренінгу знизилась у 93 % учасників. Середнє вибіркове групи К1 знизилось від 12,85 до 8,07, а групи К2 – від 15, 46 до 9. t = -2,98, при $t_{кр}$ = 2,06.

Після проходження тренінгу 97% учасників формувального експерименту показники зросли у бік схильності до мотивації досягнення успіху.

Таблиця 3.19

Зміни у схильності до мотивацій досягнення успіху чи до мотивації уникнення невдач після другого експерименту в експериментальних групах (N = 26)

	кількість осіб з схильністю до мотивації досягнення успіху		кількість осіб з середнім рівнем		кількість осіб з схильністю до мотивації уникнення невдач	
	перед	*після*	*перед*	*після*	*перед*	*після*
К1	31%	62%	38%	31%	31%	8%
К2	15%	54%	62%	38%	15%	8%

Як видно з таблиці, після формувального експерименту в групах зменшилась кількість осіб з мотивацією уникнення невдач та кількість осіб з середнім рівнем, та зросла кількість осіб зі схильністю до мотивації досягнення успіху. Зростання середніх вибіркових відбулося в групі К1 від 128 до 155,92, а в групі К2 від 128,92 до 231,08. t = -3,68, при $t_{кр}$ = 2,06. Причому зросла

кількість осіб мотивованих на досягнення успіху, та зменшилась кількість осіб з середнім рівнем.

Соціальні страхи комунікації та самостійності після експерименту знизились відповідну у 54%. у 52 % учасників експерименту (табл. 3.20). Загальний рівень страхів знизився у 54%.

Таблиця 3.20

Зміни соціальних страхів в експериментальних групах після другого експерименту (N=26)

	Зниження рівня соціального страху					
	Страх невдачі та поразки	Страх неприйняття і пригнічення	Страх втрати	Страх самостійності	Страх комунікації	Загальний рівень соціальних страхів
К1 (N =13)	24%	15%	8%	50%	54%	56%
К2 (N =13)	78%	15%	8%	54%	50%	52%
Всього	54%	15%	8%	52%	52%	54%

За критерієм Стьюдента зміни у результатах експериментальних груп є значущими $t = 2{,}08$, $t_{кр} = 2{,}06$.

Таблиця 3.21

Зміни у кількості випадків діагностики ролей-захисту в експериментальних групах

Кількість випадків діагностики ролі-захисту	
перед експериментом	*після експерименту*
48%	15%

В другому розділі дисертаційного дослідження ми виявили негативний кореляційний зв’язок між мотивацією досягнення успіху та роллю - захистом. За результатами формувального експерименту кількість випадків діагностики ролей-захисту зменшилась (табл. 3.21). уникнення невдач.

В контрольній групі показники мотивації досягнення успіху, мотивації уникнення невдач та соціальних страхів не змінилися (дивись додаток Д, табл.. Д.8, Д.10, Д.12).

Підтверджений зв'язок мотивації уникнення невдач та соціальних страхів. Підвищення мотивації уникнення невдач призводить до посилення соціального страху самостійності та соціального страху комунікації. Страх самостійності в свою чергу стає перешкодою на шляху підвищення мотивації досягнення успіху.

Модель, запропонована нами в першому набуває такого вигляду (рис. 3.11). Узагальнюючи отримані результати, було уточнено функції соціального страху на різних рівнях або фазах розгортання мотивації досягнення.

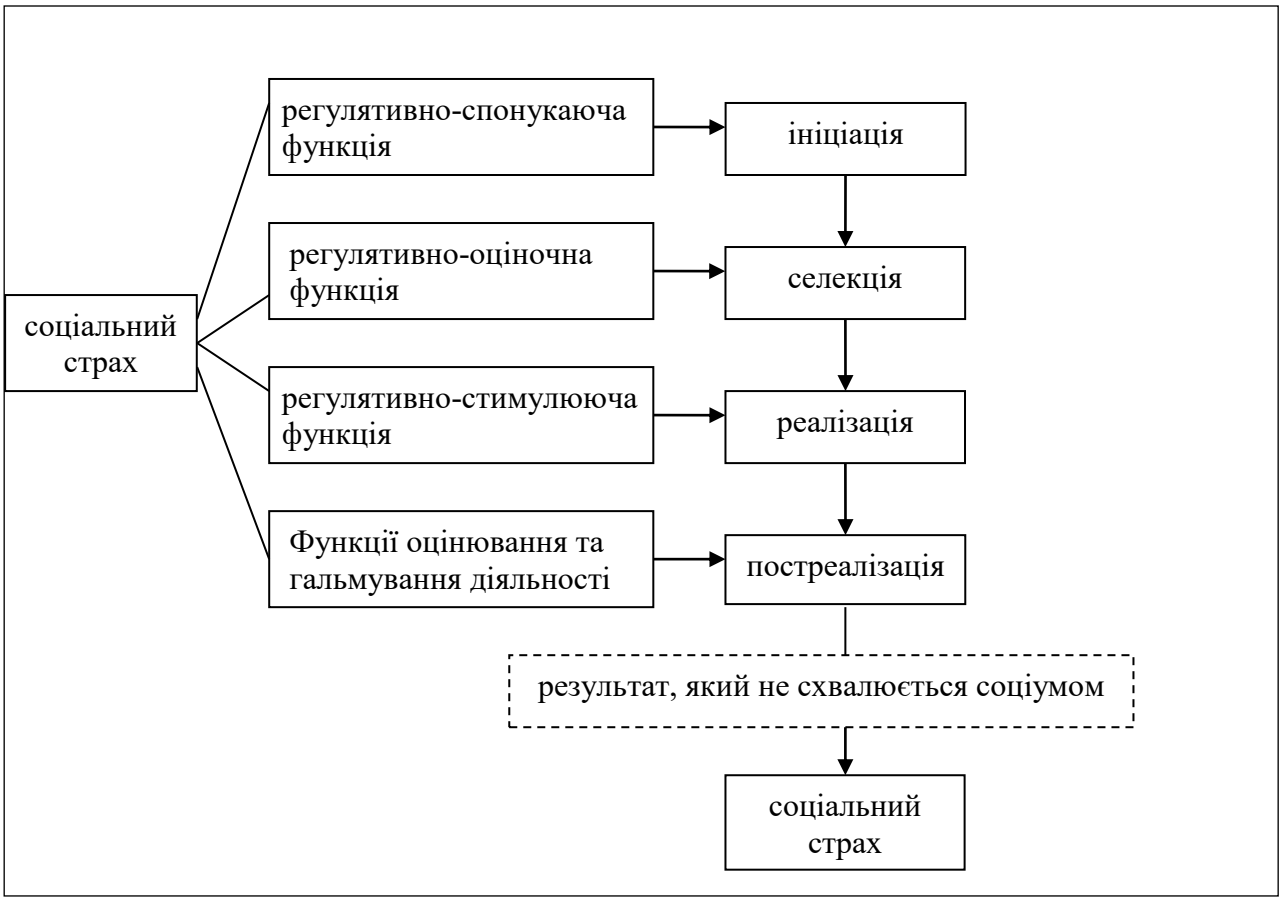

Рис. 3.11. Особливості переживання соціального страху на різних етапах реалізації мотивації досягнень

Встановлено, що на етапі ініціації мотивації соціальний страх виконує регулятивно-спонукальну функцію, на етапі селекції – регулятивно-оцінну, на етапі реалізації – регулятивно-стимулюючу, на етапі постреалізації – функцію

оцінювання та гальмування діяльності. Соціальний страх на етапі постреалізації стає «продуктом» мотивації, за умовою, що результат діяльності не схвалюється соціумом.

Одного разу виникнувши, соціальний страх міцно асоціюється з певними соціальними ситуаціями і потім підкріплює сам себе. Страх створює підґрунтя для невдач в тих соціальних ситуаціях, що викликають його, а невдачі ще більше підкріплюють страх. Таким чином, страх і пов'язана з ним поведінка вивчаються, автоматизуються, підтримуються і відтворюються, розповсюджуючись на суміжні соціальні ситуації. Використання вправ комунікативного тренінгу та тренінгу особистісного зростання дозволяють знизити рівень цього страху.

Таким чином, доведене підвищення ефективності тренінгу мотивації досягнення успіху в результаті включення до нього вправ корекції соціального страху самостійності та комунікації.

Висновки до третього розділу

При підведенні підсумків дослідження, описаного в цьому розділі, слід зазначити наступне.

Запропоновано програму тренінгу мотивації досягнення успіху. Тренінг складався з класичних вправ розвитку мотивації досягнення успіху та включав 4 напрями: 1) робота з навиками постановки мети; 2) розвиток стійкого прагнення до досягнення самостійно поставленої високої та реально досяжної мети; 3) закріплення стійких патернів поведінки, характерних для мотивованих на досягнення успіху осіб; 4) позбавлення від прагнення сподобатися кому-небудь в цілях, засобах і результатах діяльності. Результати контрольного експерименту показали ефективність тренінгу: практично у всіх учасників підвисилась мотивація досягнення успіху.

З’ясовано, що тренінг мотивації досягнення успіху призводить до зниження випадків непродуктивної захисної поведінки. Тобто з підвищенням мотивації досягнення успіху особистість при виконанні діяльності керується безпосередньо бажанням досягнення мети, орієнтується на сам процес виконання діяльності та досягнення результату, а не концентрується на суспільний думці і бажанні гарно виглядати в очах значимого оточення.

З’ясовано що соціальні страхи стають перешкодою на шляху розвитку мотивації досягнення успіху, і навіть сприяють посиленню мотивації уникнення невдач. Особливу роль при цьому відіграє соціальний страх самостійності, який за результатами контрольного експерименту, так би мовити, заважав розвитку мотивації досягнення успіху.

Встановлено що розвиток мотивації уникнення невдач сприяє росту соціальних страхів, які в свою чергу сприяють посиленню та затвердженню мотивації уникнення невдач. Тому перехід від мотиваційної стратегії уникнення невдач до мотиваційної стратегії досягнення успіху є дуже важким.

Результати корекційного експерименту підтвердили результати експериментального дослідження, описаного в другому розділі. Підтверджено, що в залежності від рівня розвитку мотивації досягнення успіху та мотивації уникнення невдач страх виконує різні функції. На першому етапі ініціації страх виконує регулюючу функцію, на етапі селекції – оціночну, на етапі реалізації – вплив емоції на поведінку знижується, на етапі постреалізації – емоція стає продуктом мотивації.

Підтверджено, що посилення страхів залежно від рівня мотивації досягнень відбувається хвилеподібно. Якщо після тренінгу рівень мотивації досягнення успіху зростав з середнього рівня до дуже високого, кількість страхів або залишалась незмінною, або знижувалась. Якщо ж мотивація досягнення зростала з середнього рівня до високого, або залишалась в межах середнього, але зростала до границі високого рівня, кількість страхів зростала.

Встановлено, що рівень соціальних страхів у учасників буде впливати на результативність тренінгу. Високий рівень соціальних страхів може знизити

ефективність тренінгового впливу і навіть привести до протилежного результату - посилення мотивації уникнення невдач.

З'ясовані особливості взаємозв'язку соціальних страхів з мотивацією уникнення невдач. Підвищення мотивації уникнення невдач призводить до посилення соціального страху самостійності та соціального страху комунікації.

Виходячи з цих результатів виникає необхідність у засобах контролю над динамікою розвитку мотивації досягнення в процесі тренінгу, у засобах визначення оптимуму мотивації та засобів підтримання мотивації на оптимальному рівні для запобігання виникнення внутрішніх чинників появи страхів.

Для підвищення результативності, тренінг мотивації досягнення потребує доповнення вправами корекцій соціальних страхів. Особливу увагу необхідно звернути на корекцію соціального страху комунікації та страху самостійності. Оскільки саме вони, за результатами нашого дослідження, заважають розвитку мотивації досягнення успіху та сприяють зростанню мотивації уникнення невдач. У зв'язку з цим був розроблений комплекс вправ спрямованих на корекцію страху комунікації та самостійності в межах тренінгу мотивації досягнення успіху.

Результати дослідження викладено в статті Гузенко В.А. Особливості переживання соціального страху особами юнацького віку з різним рівнем мотивації досягнення успіху / В.А. Гузенко // Наука і освіта. – 2007. – № 8-9. – С. 31 – 35.

ВИСНОВКИ

У дисертаційній роботі наведені результати теоретико-емпіричного дослідження особливостей переживання соціального страху з різними рівнями мотивації досягнень у юнацькому віці. Тема дослідження охоплює широке коло проблем стосовно вивчення мотиваційної та емоційної сфери особистості в юнацькому віці.

Дослідження проводилось у декількох напрямках: вивчення генези поняття «соціальний страх» та особливостей соціальних страхів в юнацькому віці; вікові особливості мотивації досягнень у юнацькому віці; особливості взаємозв'язку соціального страху та мотивації досягнень; характер переживання соціального страху залежно від рівня мотивації досягнень.

1. На основі теоретико - методологічного аналізу психологічної літератури під соціальним страхом розуміється емоція, яка є соціально-обумовленою формою психічного реагування, що бере початок з минулого досвіду та спроектоване у майбутнє, виникає у відповідь на соціальну ситуацію небезпеки та проявляється як очікування або передбачення загрози (невдачі, критики, втрати та ін.). Соціальні страхи розподіляють на такі категорії: страхи керівництва і підпорядкування; страхи успіхів і невдач; страхи близьких соціальних контактів; страхи, пов'язані з оцінюванням суспільством особистості; страхи, пов'язані з негативними політичними та економічними змінами.

2. Мотивацію досягнень в психологічній літературі визначають як один з різновидів мотивації діяльності, пов'язаний з потребою індивіда добиватися успіхів і уникати невдач. Це функціональна система інтегрованих в єдине ціле афективних і когнітивних процесів, що регулюють діяльність та впливають на її успішність. Найбільш поширеною є класифікація мотивації, в якій розрізняють мотивацію досягнення успіху та мотивацію уникнення невдач. Існує зв'язок між мотивацією та емоціями. Визначено, що одним з основних механізмів

активізації мотивації досягнення є дуальна мотиваційно-емоційна оцінка ситуації (діада «радість-страх»). В кожному віковому періоді цей зв'язок набуває специфічних ознак

3. На основі кількісного та якісного аналізу з’ясовано, що мотивація досягнення успіху та мотивація уникнення невдач в юнацькому віці є відносно врівноваженими, вираженими на середньому рівні та незалежними одна від одної. Встановлено, що провідними для юнацького віку є страх перед пустотою, відсутністю переживань, незадоволеністю, відчуття слабкості, невпевненості, соціальний страх втрати та страх самостійності. Ці страхи відображають основний конфлікт цього вікового періоду – прагнення до самостійності та, одночасно, залежність від батьків та інших впливових осіб. Гендерні відмінності соціальних страхів проявляються в тому, що у дівчат частіше діагностуються соціальні страхи, пов’язані з захисною поведінкою.

4. Існує додатній зв'язок між мотивацією досягнень та інтроверсією, песимістичним або оптимістичним ставленням до життя, ригідністю, індивідуалістичністю. У зв’язку мотивації досягнень з рисами особистості проявляються гендерні відмінності: у юнаків показники мотивації досягнення успіху додатньо пов’язані с невротичним надконтролем, ригідністю, тривожністю, індивідуалістичністю, оптимізмом та активністю, а у дівчат – з тривожністю та тенденцією до втечи від складних соціальних ситуацій у внутрішній світ.

5. З’ясовано, що у осіб юнацького віку схильність до мотивації досягнення успіху зменшує соціальні страхи (страх перед залежністю, страх невдачі та страх втрати). Мотивація уникнення невдач пов’язана зі страхом перед обмеженням і примушенням. У дівчат схильність до мотивації досягнення успіху пов'язана зі страхом перед залежністю, страхом перед позбавленнями та страхом перед обмеженнями. У юнаків існує від'ємний зв'язок між схильністю до мотивації досягнення успіху і страхом перед простором та втратою .

6. Існують відмінності у прояві соціальних страхів в залежності від рівня мотивації досягнення успіху та мотивації уникнення невдач, які проявляються у силі переживання соціального страху, а також частоті діагностики соціальних страхів в групах осіб з різними рівнями мотивації досягнень. У осіб з низьким рівнем мотивації досягнення більш вираженим є страх комунікації, у осіб з середнім рівнем – страх втрати, у осіб з високим та дуже високим рівнем – страх самостійності та страх невдачі і поразки. Для осіб з низьким рівнем мотивації уникнення невдач провідним є страх самостійності, для осіб з середнім рівнем – страх втрати, для осіб з високим рівнем – страх комунікації, для осіб з дуже високим рівнем – страх невдачі і поразки та страх неприйняття і пригнічення.

7. Зазначено, що на різних рівнях або фазах формування та реалізації мотивації досягнень соціальний страх виконує різні функції: на етапі ініціації – регулятивно-спонукальну функцію на етапі селекції – регулятивно-оцінну; на етапі реалізації – регулятивно-стимулюючу, на етапі постреалізації – функцію оцінювання та гальмування діяльності. Соціальний страх стає «продуктом» мот и-вації, за умовою, що результат діяльності негативно оцінюється суспільствам.

8. Розроблено та апробовано тренінг розвитку мотивації досягнення успіху, який був використаний при проведенні формувального експерименту. Встановлено, що посилення мотивації досягнення успіху та закріплення її домінування над мотивацією уникнення невдач зменшує схильність до захисної поведінки та призводить до зниження рівнів соціальних страхів. Ефект домінування був досягнутий завдяки включенню до програми тренінгу блоку вправ, спрямованих на підвищення комунікативної сміливості, самостійності та на зменшення бажання сподобатися.

Проведене дослідження не охоплює всіх аспектів розглянутої проблеми. Перспективу подальшого дослідження вбачаємо у більш детальному дослідженні характеру зв’язку між мотивацією досягнень та рисами особистості в юнацькому віці, вивченні її взаємодії з такими базальними емоціям, як радість, гнів та печаль та у подальшому пошуку засобів контролю

співвідношення між мотивацією досягнення у спіху та мотивацією уникнення невдач особистості.