

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
КИЇВСЬКИЙ ІНСТИТУТ СУЧАСНОЇ ПСИХОЛОГІЇ ТА ПСИХОТЕРАПІЇ**

**Кафедра клінічної психології**

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА МАГІСТРА**

на тему:

**Роль зовнішніх соціально-психологічних детермінант у  
формуванні мотивації різного спрямування**

**Виконала:**

студентка 2-го курсу групи ПМ - 202  
спеціальності 053 Психологія  
освітньо-професійна програма Клінічна  
психологія

Косахівська Ольга Валеріївна

(прізвище, ім'я, по батькові)

**Науковий керівник:**

к.мед.н. доц.

(наукова ступінь, вчене звання)

Херсонський Борис Григорович

(прізвище, ім'я, по батькові)

Робота рекомендована до захисту  
рішенням кафедри клінічної психології

Протокол № \_\_\_\_\_ від «\_\_\_\_\_» червня 2022р.

Зав. кафедри \_\_\_\_\_ д.психол.н.,с.н.с. Лисенко Ірина Павлівна  
підпис (наукова ступінь, вчене звання, прізвище, ім'я, по батькові)

**Київ – 2022**

ВСТУП.....	2
РОЗДІЛ I ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВИВЧЕННЯ ПРОБЛЕМИ ВПЛИВУ I ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ЗОВНІШНІХ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИХ ДЕТЕРМІНАНТ НА МОТИВАЦІЮ ДОСЯГНЕНЬ .....	8
1.1.Характеристика мотивації досягнень успіху та мотивації уникнення невдач.....	8
1.2.Характеристика конформізму страху негативної оцінки та пошуку схвалення.....	16
1.3. Проблема взаємозв'язку негативних рис особистості із зовнішньою соціально-орієнтованою мотивацією та їх роль у формуванні мотивації досягнення успіху та мотивації уникнення невдач .....	29
1.4. Зовнішні соціально-психологічні детермінанти як фактор формування мотивації досягнення успіху та мотивації уникнення невдач .....	33
Висновки до розділу I.....	35
РОЗДІЛ II ДИЗАЙН ДОСЛІДЖЕННЯ.....	38
2.1. Організація дослідження.....	38
2.2. Характеристика методичного інструментарію та вибірки.....	38
Висновки до розділу II.....	51
РОЗДІЛ III ЕМПІРИЧНЕ ВИВЧЕННЯ ПРОБЛЕМИ ВПЛИВУ I ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ЗОВНІШНІХ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИХ ДЕТЕРМІНАНТ НА МОТИВАЦІЮ ДОСЯГНЕНЬ.....	52
3.1. Організація дослідження.....	52
3.2. Результати емпіричного дослідження.....	52
3.3. Практичні рекомендації.....	65
Висновки до розділу III.....	70
ВИСНОВОК.....	72
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ .....	75
ДОДАТКИ.....	85

## ВСТУП

### Актуальність проблеми дослідження

У сучасному науковому світі питання про мотивацію прийнято розглядати у двох напрямках: Екстернальна мотивація, яка активізується під впливом зовнішніх соціальних детермінант, як зовнішній конструкт, та інтервальна, внутрішня мотивація, зумовлена особистісними диспозиціями: потребами, інтересами, потягами, бажаннями, яка актуалізується як внутрішній конструкт.

Вчені, які займаються вивченням цього питання, досі не дійшли до єдиної думки, який вид мотивації є превалюючим, коли йдеться про мотивацію досягнень.

У теоретичному науковому полі мотивація досягнень описується як модель, що включає особистісні диспозиції. Наприклад: Самоефективність(Бандура) локус контролю(Роттер) сприйманий контроль(Скіннер), схема атрибуцій (Вайнер), та інші.

У той же час, дослідники наголошують, що мотивація досягнень має соціальне походження. Дуже часто індивід, який відчув спонукання до діяльності під впливом внутрішніх мотиваційних факторів, може змінити цю діяльність, або зовсім припинити її, якщо відбувається втручання зовнішніх факторів.

Наприклад, Корнілова Т.В. [20] у своїй роботі прямо пише, що мотивація досягнень контролюється страхом соціальних наслідків та прагненням до соціального схвалення, а не лише внутрішніми когнітивними утвореннями.

Як у зарубіжній психології, так і у вітчизняній літературі питання про зовнішні та внутрішні чинники, які актуалізують мотивацію досягнень був предметом інтересу безлічі дослідників. Його вивченням займалися психологи різних шкіл та напрямів Д. Аткинсон та Д. Макклеланд, Дж. Роттер, Б. Вайнер, Х. Хекхаузен, М. Селігман, Е. Скіннер, А. Бандури, Е. Десі та Р. Райан, Т. О.

Гордієва, Д. Б. Ельконін, В. В. Давидов, С.Л. Рубінштейн, В.Г. Асєєв, В.К. Вілюнас, Л.С. Виготський, Є.П. Ільїн, В.І. Ковальов, А.Н.Леонтєєв, М.Ш. Магомед-Емінов, В.С. Мерлін, Д.Б. Орлов, Д.М.Узнадзе, П.М. Якобсон, К. Левін та ін.

Однак, вчені, незважаючи на велику кількість досліджень, не розробили єдиний науково-теоретичний підхід до вивчення мотивації досягнень, представлені дослідження мотивації досягнень не розглядають взаємозв'язок особистісних та соціальних факторів досить докладно, не була розроблена єдина концепція про зовнішні соціальні фактори, що впливають на її формування та актуалізацію у діяльності, а існуючі роботи лише поставили нові питання та виявили низку напрямів з вивчення природи мотивації.

Перебуваючи в соціумі, людина не може повністю бути незалежною у своїх рішеннях і діях від впливу навколишнього середовища. Умови соціального життя за останні роки зазнали суттєвих змін, як у соціально-економічній сфері, у сфері інформаційних технологій, наростання впливу соціальних мереж, міжособистісна комунікація набула нових форм, у тому числі відбулося збільшення цифрових форм комунікацій, у зв'язку з цим все більше відчувається тиск соціуму на особистість.

Зміна суспільних цінностей у сфері діяльності призвела до того, що індивід стає все більш залежним від впливу соціального оточення. Оцінка діяльності особистості зовнішнім та внутрішнім соціальним середовищем стають превалюючими при виборі професії, при реалізації людини в ній та досягненні певних результатів.

У зв'язку з цим, буде актуально вивчення соціально-психологічних детермінант, що зумовлюють стійкість особистості, що впливають на мотивацію досягнення в діяльності, які визначають опір особистості зовнішньому соціальному тиску, таких як: конформність, страх негативного оцінювання потреба у схваленні, нехтування соціальними нормами.

Соціально-психологічний підхід до вивчення мотивації досягнення дозволить визначити взаємозв'язок впливу рис соціальної стійкості індивіда до зовнішнього впливу довкілля на мотивацію досягнень. Даний підхід також дозволить виявити найбільш значущі соціальні фактори, що актуалізують мотивацію досягнення, та розробити шляхи формування тенденції досягнення успіху.

Також буде розроблено програму тренінгу, спрямовану на формування мотивації досягнень у студентів психологів, та підвищення соціально-психологічної стійкості при вступі до професії.

**Об'єкт:** мотивація різного спрямування.

**Предмет:** роль зовнішніх соціально-психологічних детермінант у формуванні мотивації різного спрямування.

**Мета:** дослідити особливості впливу зовнішніх соціально-психологічних детермінантів на мотивацію різного спрямування.

**Завдання дослідження:**

1. Проаналізувати існуючі в науковій психологічній літературі підходи до вивчення проблеми мотивації досягнень та соціально-психологічних детермінант, а також їх взаємозв'язок.

2. Розробити психодіагностичне підґрунтя дослідження.

3. Вивчити особливості та характер взаємозв'язку соціально-психологічних детермінант з мотивацією досягнень.

**Методи дослідження:**

1. Теоретичні: порівняння, аналіз та узагальнення матеріалу.

2. Емпіричні: методика мотивація успіху і боязнь невдач (А. А. Реан);

методика вивчення конформності-навіювання (Клаучек, Деларю); шкала страху негативної оцінки (Brief Fear of Negative Evaluation - BFNE) (Leary M.R., 1983); шкала оцінки потреби у схваленні Марлоу-Крауна; короткий опитувальник "темної тріади" (The Short Dark Triad, SD3 Полхус і Вільямс)

3.Методи якісної та кількісної обробки емпіричних даних (програма Джамові)

**Характеристика вибірки:** 53 осіб, з яких 10 чоловіків, 43 жінки, віком від 20-60 років.

У дослідженні беруть участь повнолітні люди чоловічої та жіночої статі від 20 до 60 років.

Усього: 53 особи.

#### **Теоретико-методологічні основи дослідження:**

Теоретичну основу дослідження склали уявлення про мотивації досягнень Д. Аткинсон та Д. Макклеланд, Дж. Роттер, Б. Вайнер, Х. Хекхаузен, М. Селігман, Е. Скіннер, А. Бандури, Е. Десі та Р. Райан, Т. О. Гордієва, Д. Б. Ельконін, В. В. Давидов, С.Л. Рубінштейн, В.Г. Асєєв, В.К. Вілюнас, Л.С. Виготський, Є.П. Ільїн, В.І. Ковальов, А.Н.Леонтєв, М.Ш. Магомед-Емінов, В.С. Мерлін, Д.Б. Орлов, Д.М.Узнадзе, П.М. Якобсон, К. Левін та ін.

Теоретичну основу дослідження феномену соціальної конформності склали Кон. І.С. Кондратьєв Ю.М., Мілгрем, Петровський А.В., Фром. е. та інші.

Теоретичну основу дослідження страху негативної оцінки склали Вікс. Д., Вінтон, Вендел Джонсон, Кларк, Майкл Лібовіц, Майкл Лірі, Едельман, Девід Уотсон Рональд Френд та інші.

Теоретичну основу дослідження пошуку схвалення склали Маслоу, Хорні, Міллер, Янг, та інші.

Теоретичну основу дослідження взаємозв'язок негативних рис особистості та соціально-орієнтованої мотивації склали Бочавер, Горбушина, Деріш Ф.В., Ігнатова, Єгорова, Квітчастий, Корнієнко Д.С., Сітнікова, Д.Полхус та К.Уільямс та інші.

#### **Теоретична значущість роботи:**

Теоретичне значення роботи у тому, що буде виявлено взаємозв'язок і рівень впливу зовнішніх соціально-психологічних детермінант на мотивацію різного спрямування.

**Практична значущість роботи:**

Практичне значення роботи визначається тим, що результати дослідження можуть бути використані у практиці психолога з метою проведення психокорекції пов'язаної з мотивацією досягнень. Буде розроблений практичний інструмент – тренінг, який допоможе особистості набути проактивну соціальну позицію.

## РОЗДІЛ I

### ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВИВЧЕННЯ ПРОБЛЕМИ ВПЛИВУ І ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ЗОВНІШНІХ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИХ ДЕТЕРМІНАНТ НА МОТИВАЦІЮ ДОСЯГНЕНЬ.

#### **1.1. Характеристика мотивації досягнень успіху та мотивації уникнення невдач**

Дослідження мотивації досягнень розпочалося у середині ХХ століття. Було розроблено ряд теорій, спрямованих на те, щоб з'ясувати, які зовнішні та внутрішні диспозиції мотивують особистість.

Вперше мотив досягнення як стійка характеристика особистості було виділено у класифікації Г. Мюррея у 1938 році.[77] Він запропонував перелік із 26 первинних потреб, які формуються як продукт виховання та навчання. Однією з таких мотиваційних властивостей була мотивація до досягнення успіху. Відповідно до Г. Мюррея[77], мотивація досягнень це інтенсивна, тривала і повторювана потреба домагатися успіху у різних видах діяльності, прагнення індивіда прикладати зусилля, що повторюються, працювати цілеспрямовано, швидко і добре для досягнення мети або високих показників у якомусь завданні. Мати рішучість перемогти, не зупинятися перед перешкодами, бути готовим до суперництва та самовдосконалення.[77]

Інший бік мотивації досягнень визначається як мотивація уникнення невдач і характеризується особливостями, протилежними властивим мотивації досягнення успіху.

Незважаючи на те, що Мюррей на початковому етапі приділив мотивації досягнень не так багато уваги, подальші дослідження довели, що мотивація досягнень є однією з фундаментальних мотивацій людини, без якої неможливий її повноцінний розвиток.

Слідом за Мюрреєм, Д.С. Мак-Клелланд [69] розпочав свої дослідження мотивації досягнень. Мотивація до досягнення була визначена як ступінь, в якій люди різняться за своєю потребою прагнути до досягнення винагороди, такої як фізичне задоволення, похвала від інших та почуття особистої переваги [71]. Люди з мотивами високих досягнень будуть діяти таким чином, щоб перевершити інших чи перевершити деякі стандарти якості або зробити щось унікальне [87]. Певною мірою, потреба в досягненні успіху впливає на всіх індивідів. [98]. Потреба у досягненні [70] - один із психологічних мотивів, які відіграють важливу роль успіху і досягненнях людини.

Д.С. Мак-Клелланд[71] поглибив дослідження мотивації досягнень. Він та його соратники, зокрема і Д. Аткінсон [69], виділив основні характеристики осіб із вираженою потребою у досягненні:

1. Люди з високою мотивацією досягнення віддають перевагу помірно важким завданням і виконують їх самостійно. В рамках атрибуційної теорії досягнень та емоцій Б. Вайнер[96] пояснює цю особливість тим, що помірковано важкі завдання дозволяють таким людям отримати більше інформації щодо успішності їх діяльності. Відповідно до Б. Горовиц[59] Люди з вираженою потребою у досягненні воліють нести особисту відповідальність за результати своєї діяльності, оскільки саме в цих умовах вони можуть отримати задоволення від того, що вони щось зробили краще за інших.

2. Брати на себе особисту відповідальність у виконанні діяльності у ситуаціях невисокого чи помірного ризику, де успіх не залежить від випадковості.

3. Бажають отримати адекватний зворотній зв'язок про результати своїх дій (дослідження Е. Френч)[58].

4. Прагнення до пошуку більш ефективних, нових методів вирішення завдань, тобто схильність до новаторства (дослідження Шепарда, Дечармса та інших)[56].

Інші зарубіжні дослідники тією чи іншою мірою зробили свій внесок у розвиток моделі мотивації досягнень.

Р. Стернберг[92], присвятив свої дослідження можливості передбачення успіху у різноманітних діяльності. Він дійшов висновку, що рівень мотивації є кращим предиктором успіху, ніж інтелект. Він пише: "...причина, чому мотивація настільки важлива, у тому, що у межах даного середовища - наприклад класу – зазвичай виявляють досить малий діапазон здібностей проти діапазона мотивації. Таким чином, мотивація стає ключовим джерелом відмінностей у досягненні успіху між окремими людьми " [Стернберг 92].

Мартін Селігман[90] ввів поняття песимістичного та оптимістичного пояснювального стилю. Він провів ряд досліджень на працівниках страхових компаній, щоб довести, що люди, які схильні керуватися оптимістичним стилем, щоб пояснити причини своїх невдач, досягають більших успіхів, ніж люди з песимістичним пояснювальним стилем.

Дж. Роттера[84] розглядав взаємозв'язок між мотивацією досягнень і «локусу контролю», який описував, якому джерелу людина приписує події, що відбуваються з ним, зовнішньому — «екстернальний локус», і внутрішньому — «інтернальний локус». Вивчення цих двох характеристик та взаємозв'язку між ними відіграє роль у формуванні успішного індивіда. Він дійшов до висновку, що людина успішніше справляється з труднощами, якщо приписує досягнення своїм внутрішнім якостям, а невдачі зовнішнім факторам.

Еленор Скіннер[91] досліджувала сприйманий контроль, як предиктор успіху та неуспіху в багатьох сферах життя людини. У своїх дослідженнях вона виявила взаємозв'язок сприйманого контролю та мотивації досягнень. У своїх дослідженнях вона виявила, що вже в ранньому віці одні діти сприймають труднощі як цікаві завдання, а в інших, при зіткненні з труднощами інша реакція, яка проявляється у формі тривоги та переляку.

У когнітивно-біхевіоральному підході феномен досягнень описує теорія самоефективності А. Бандури[51].

Він представив теорію, згідно з якою людина здатна досягти успіху, тільки при виникненні віри у власну компетентність та впевненість у наявності здібностей, які можуть привести людину до бажаного результату при здійсненні діяльності, а не проста віра у досягнення успіху чи пристрасного бажання досягти привабливої мети. Бандура[52] наголошував, що самоефективність не зводиться до навичок чи здібностей людини, а зводиться до того, що він про них думає, наскільки компетентним почувається, у процесі діяльності.

Дослідники Едвард Л Десі та Річард М. Райан[55] у рамках теорії самодетермінації виділили зовнішню мотивацію, коли людина здійснює свою діяльність під діями зовнішнього контролю: заохочень або покарань, та внутрішню мотивацію, коли людина робить щось тому що мета для неї приваблива за низкою критеріїв, що його задовольняють.

Ще один важливий внесок у дослідженнях мотивації досягнень — теорія орієнтації на ціль. Модель мотивації досягнення Елліота МакГрегора [60] обговорює два широкі класи цілей: цілі майстерності чи «оволодіння» та соціальні цілі.

Цілі майстерності мають на увазі бажання індивіда не просто вирішити поставлене завдання, а продемонструвати чудову продуктивність у порівнянні з іншими. Основна передумова теорії орієнтації для досягнення мети [60] у тому, що, коли учні виконують академічні завдання, вони ставлять різні особисті цілі, і типи цілей, які приймають учні, можуть безпосередньо впливати на їх академічні результати.

Соціальні цілі орієнтують мотивацію досягнень індивіда керуватися соціальними причинами. Згідно з Маер [73] мотивація досягнення значною мірою носить соціально-психологічний характер. Це часто відбувається в групах, де міжособова взаємодія може підірвати або полегшити виконання завдань, які необхідно виконати.

Х. Шулером[88] була запропонована інтегративна модель, в якій вчений виділив 4 шари, так звана «модель цибулини» мотивації досягнення.

Перший шар – «ядерні риси», це загальні характеристики мотивації досягнення, наприклад, віру у власну компетентність, цілеспрямованість та наполегливість.

Другий – «периферичні риси», це риси мотивації досягнення, які не мають такого сильного впливу на мотивацію досягнень, але можуть її посилювати. Наприклад, самостійність та орієнтація на статус.

Третій шар – «теоретично пов'язані ознаки» — це ознаки, пов'язані з мотивацією досягнення, але які не належать до ядерних рис. Наприклад, схильність до певного атрибутивного стилю, самоповагу.

Четвертий шар – «ознаки, що знаходяться на задньому плані», сюди входять усі якості особистості, які, можливо, пов'язані з мотивацією досягнення та є релевантними їй, тобто впливають на її актуалізацію. Це нейротизизм, сумлінність та ін.

Говорячи про мотивацію досягнень, дуже важливо розглянути теорію німецького вченого Х. Хекхаузена[41].

Мотивація досягнення визначається Х. Хекхаузенем[42] як старання людини збільшити максимально високі здібності у всіх сферах діяльності, до яких можуть бути застосовані критерії успішності і де виконання подібної діяльності може призвести або до успіху, або до невдачі.

Мотивація досягнення виявляється у двох тенденціях: у прагненні успіху («надія на успіх») та у прагненні уникнути невдачі («боязнь невдачі»).

Х. Хекхаузен[42] виділив характерні ознаки мотивації досягнення в яких і розкривається її структура:

1. Особи, мотивовані на успіх, вибирають собі завдання середнього чи високого ступеня труднощі, щоб була можливість до самовдосконалення, та реальні підстави їх виконання, такі як – власні здібності, уміння і зусилля. У той час як особи, мотивовані на уникнення невдачі ставлять або помірно низькі завдання, виконання яких не становить жодних труднощів, щоб уникнути ризику невдачі, і страху зазнати поразки, або вкрай високі цілі, останні з яких більшою

мірою залежать від вдалого збігу зовнішніх обставин. І навіть якщо такий індивід зазнає невдачі, індивід не реагуватиме переживанням сорому і приниження. [49]

2. Особи з мотивацією досягнення характеризуються наполегливістю при прагненні до мети, завзятістю у виконання поставлених завдань та орієнтовані на певний кінцевий результат. Вони припускають, що процес просування до мети може перериватися, можуть бути труднощі на їхньому шляху, але з якими вони готові справлятися, і повертатися до перерваного процесу щоб довести завдання остаточно. У той же час ці риси не притаманні людям з переважаючою мотивацією уникнення невдач [41].

3. Людей, орієнтованих на успіх, відрізняє впевненість у успішному результаті задуманого, рішучість у невизначених ситуаціях, готовністю взяти відповідальність, адекватним середнім рівнем домагань, вони надають більше значення успішності, ніж престижу. Особи з вираженою тенденцією до уникнення невдач зазвичай мають не чіткий образ себе, занижену самооцінку, песимістичне уявлення себе [42]. [ОВ]

Тепер звернемося до досліджень вітчизняних вчених, котрі займалися розробкою феномену мотивації досягнень.

Дослідження мотивації досягнення як одного з видів мотивації розпочалися із середини 70-х років ХХ століття. Головна відмінність від світогляду зарубіжних колег у питанні розгляду мотивації досягнень у тому, що у вітчизняній психології мотивація досягнення розглядається переважно з позиції діяльнісного підходу, тому, на відміну від диспозиційного підходу, мотивація досягнення розглядається не як процес актуалізації певних мотивів, а як процес їх формування.

Серед перших питань мотивації досягнення зайнявся М.Ш. Магомед-Емінов.[29] Вчений виділив мотивацію досягнень, як чинник, який регулює психічну діяльність, у різних ситуаціях діяльності, коли індивід може реалізувати мотив досягнень. Мотивація досягнень це складна багаторівнева функціональна система мотиваційно-емоційної оцінки ситуації, яка складається

з оцінки власної компетенції та оцінки мотиваційної значущості ситуації, де індивід може виконати справу на високому рівні якості, демонструючи свою майстерність та здібності. Другий аспект мотивації досягнення – мотив уникнення невдач, який проявляється у прагненні індивіда уникнути помилки, що зрештою стане самометою, а не успіх сам по собі.

Розглянемо підхід до мотивації досягнення Т.О. Гордєєвої[9]. Дослідниця систематизувала вже наявні знання у цій галузі, розробила системну модель процесу мотивації досягнень, що складається з чотирьох блоків. Ця модель визначає психологічні феномени, які відповідають за мотивацію досягнень.

Перший блок – «ціннісно-цільовий блок». Саме цей блок є визначальним, він розкриває які ж базові потреби запускають поведінкові, емоційні та когнітивні процеси мотивації досягнень. До нього входять цілі, цінності та мотиви. Дослідження, взяті за основу, належали А. Адлеру, З. Фрейду, В. Франклу, Г. Мюррею та іншим[1,38,40,77].

Другий блок - «когнітивний», описує ментальні конструкти індивіда, які включають його віру у свою здатність впоратися з діяльністю, уявлення про контрольованість процесу та результату діяльності, які описуються через очікування успіху чи невдачі, переживання особистої відповідальності за успіхи та невдачі. Когнітивний блок активно вивчався представниками когнітивного напрямку у психології: Б. Вайнером, Е. Скіннер, А. Бандурою та ін.[96,91,51,]

Третій блок - "емоційний". Це вплив афективної сфери на мотивацію досягнень. Який можна описати як емоції різної спрямованості, що виникають в людини під час діяльності, яка спрямована на досягнення успіху. Наприклад переживання задоволення від зусиль, вкладених у досягнення мети, виникнення емоційних реакцій при зіткненні з труднощами і невдачами.

Четвертий блок – поведінковий. Який характеризує ступінь наполегливості та інтенсивності зусиль, які прикладає індивід коли стикається з труднощами, вивчення стратегій, які використовує індивід, щоб із цими

труднощами впорається. Наполегливість та інтенсивність зусиль досліджувалися у роботах біхевіористів та необіхевіористів.

Примітно, що вітчизняні психологи приділяли багато уваги вивченню мотивації досягнення в соціально-психологічному аспекті.

М.Л. Кубишкіна[23] визначає мотив досягнення як прагнення соціального успіху. У своїх роботах вона виділяє 3 основні мотиваційні тенденції:

1. Бажання авторитету та поваги завдяки успіхам та досягненням у значущій діяльності.
2. Прагнення завоювання високого соціального становища, престижу.
3. Прагнення до конкуренції та суперництва.

Як наголошує М.Л. Кубишкіна[23], прагнення соціального успіху стимулює розвиток тих властивостей і характеристик особистості, які значно відрізнятимуться від особистісно-мотиваційного профілю більшості людей, що впливає на кар'єрні орієнтації та ефективність професійної діяльності.

Узагальнюючи всі вищевикладені дослідження, як зарубіжних, так і вітчизняних вчених, можна назвати ряд показників для осіб із мотивацією на успіх та осіб із мотивацією уникнення невдач.

Особи з орієнтацією до досягнення успіху мають такі диспозиції як відповідальність, завзятість у досягнення мети попри переривання процесу, орієнтація на результат, адекватний рівень домагань, впевненість у своїй компетенції. Вони не діють шаблонно, перебувають у постійному пошуку способів вирішення завдань та подолання перешкод. Відкриті до зворотного зв'язку та добре витримують конкуренцію. При досягненні результату переживають задоволення та гордість.

Особи з орієнтацією на досягнення невдачі мало ініціативні, уникають відповідальних завдань, бояться критики. Не впевнені у собі та своїй компетенції, і не вірять у можливість свого успіху. У разі невдачі переживають сильний сором та приниження. У ситуаціях суперництва схильні залишатися осторонь.

## **1.2. Характеристика конформізму страху негативної оцінки та пошуку схвалення**

У цьому розділі ми збираємося досліджувати такі соціально-психологічні детермінанти, як конформізм, страх негативної оцінки та пошук схвалення. Об'єднуючим чинником є те, що ці психологічні феномени виявляються при взаємодії з малими і великими групами людей, і можуть здійснювати значний вплив на поведінку, думки та дії індивіда, у тому числі впливати на мотивацію.

Індивід, який веде активне соціальне життя, постійно відчуває на себе соціальний вплив. Як наслідок, людина починає тією чи іншою мірою підлаштовуватися під норми та потреби певної соціальної групи, з якою вона взаємодіє найбільше. Результатом стає конформізм, який може виявлятися в різних формах, на побутовому рівні, коли індивід змушений погоджуватися з протилежною думкою його власній, і закінчуючи прийняттям певних стереотипів на соціальному рівні. [25]

Еріх Фромм [39] думав, що людина, яка, використовує конформність, повністю засвоює ті цінності та модель поведінки, які йому нав'язує соціальне оточення і перестає бути собою. Хоча індивід буде прийнятий спільнотою, він може відмовлятися від своїх цілей та планів, що може призвести до втрати свого "Я".

На думку більшості вчених конформізм це соціальне явище, специфічна форма поведінки суб'єкта, властивість індивіда змінювати свою думку, оцінку чи поведінку під зовнішнім тиском групи, уявним чи реальним. Він може бути ситуативним чи стійким. [5]

Згідно з Агадуліною Є.Р.[2] конформізм проявляється під впливом групового тиску, коли у індивіда відбувається внутрішній конфлікт, але він змушений підкорятися бажанню групи.

При повторюваному вплив певних соціальних ситуацій конформізм може трансформуватися в постійну рису характеру особистості, коли індивід перестає ідентифікувати цю рису своєї особистості як щось нав'язане ззовні, часто не знає про її наявність, що виявляється у відсутності внутрішнього конфлікту особистості з конформною поведінкою.

Тим не менш, завдяки емпіричним дослідженням відомо, що схильність до конформної поведінки властива кожній людині з дитинства і до кінця життя та сприяє соціалізації та адаптації індивіда. [2]

Багато факторів впливає на рівень виразності конформізму, це можуть бути фактори як вік, особистісні риси, авторитет, статус членів групи, характер ситуації, в якій знаходиться людина, бажання/небажання залишатися членом групи, відсутність у розпорядженні людини інформації або її неповнота, тип культури. [19]

Відповідно до Р. Мертону[33], конформізм має двоїсту природу, з одного боку він є основою стабілізації суспільства. Він є обов'язковою умовою соціалізації особистості, отримання та передачі культурного досвіду. Без конформної поведінки неможлива спільна організована діяльність людей, орієнтована на досягнення цілей та отримання результатів.

З іншого боку конформізм сприяє деіндивідуалізації особистості, коли індивід поступово може втратити свої переконання, власну думку та орієнтири, незалежність суджень, здатність критично ставитися як до самого себе, так і до зовнішніх ситуацій. Такий індивід стає легким об'єктом для маніпуляції та управління більш авторитетною особою. [46]

Згідно з Левіном Дж[24], конформізм також прийнято ділити на два типи:

1) Зовнішній конформізм, коли індивід змінює свою поведінку виключно зовні, використовуючи явище соціальної мімікрії, висловлює вербальну згоду з думкою групи, проте внутрішньо не змінює своєї позиції.

2) Внутрішній конформізм, коли під постійним тиском групи конформізм трансформується в межу особистість, і індивід приймає позицію групи як свою власну.

Широку популярність здобули лабораторні дослідження конформізму, проведені С. Ашем, М. Шерифом, С. Мілграм.[50,86,74]

Розглянемо ряд експериментів з дослідження феномену конформізму, які стали класичними.

Дослідники, котрі вивчають конформізм, створили соціальні світи у мініатюрі — деякі лабораторні «мікрокультури», спрощують та імітують найважливіші риси повсякденного соціального впливу.

Першим із соціальних психологів провів експериментальне дослідження конформізму американський учений, учень та послідовник К. Левіна, Соломон Аш.[50]

Його експеримент на цю тему полягав у наступному. У науковій лабораторії була сформована група з 10 осіб, у якій був присутній лише один справжній випробуваний, решта дев'ять осіб були підставними.

Під час експериментів студентів просили взяти участь у «перевірці зору». Насправді мета дослідження полягала у перевірці реакції одного студента на хибну поведінку більшості. У результаті 75% піддослідних підкорилися явно помилковому уявленню більшості, принаймні.

Завдяки проведеним дослідженням було встановлено, що якщо людина не володіла необхідною інформацією і питання виявлялося складним, і на неї чинився груповий тиск, рівень конформізму значно зростав. Якщо ж, хоча один член групи підтримував думку індивіда, рівень конформної поведінки знижувався.

Музафер Шериф[86] провів експеримент «Формування норм», вчений хотів досліджувати такий феномен, як здатність культури створювати та підтримувати примусові соціальні норми.

У 1935 році в лабораторії Колумбійського університету він провів дослідження, метою якого було відповісти на запитання як виникають норми групової взаємодії за відсутності зовнішніх спонукальних імпульсів.

Що робитиме людина, яка потрапила в об'єктивно нестабільну ситуацію, де відсутні будь-які орієнтири, які зміни відбудуться, якщо у таку ситуацію потрапляє група. І як зміниться вплив індивіда під тиском групової поведінки, як формуватимуться норми у процесі їхньої спільної діяльності.

Експеримент полягав у тому, щоб розмістити у зовсім темній кімнаті точкове джерело світла. Випробуваний, перебуваючи в темряві, не мав ніяких орієнтирів, щодо яких він міг би визначити положення джерела світла і сприймав його як рухомий. У повній темряві точкове джерело світла не може бути локалізовано, тому що відсутня будь-яка система координат, щодо якої можна визначити його знаходження. Людина відчувала значний ступінь занепокоєння з приводу свого орієнтування у просторі. Тоді випробуваному давали завдання вказати відстань, на яку перемістилося джерело світла. Деякі виконували завдання у присутності інших, інші — самотужки. Групова ситуація формувалася двома способами.

1. Випробуваній піддавався груповому впливу після того, як пройшов випробування поодинці.

2. Випробуваній відразу ж включався в групове експериментування, нічого не знаючи заздалегідь, після чого проходив автокінетичну пробу поодинці. Так встановлювався вплив групового досвіду на індивідуальну реакцію.

Результати експерименту показали, що після того, як випробувані працювали в групі, вони висловлювали оцінки, близькі до вироблених групових норм, навіть коли починали працювати поодинці. За відсутності роботи у групі, за виключно індивідуальної роботи, спостерігалися дуже великі відмінності. Так було показано вплив соціальних якостей на індивідуальну поведінку..

Екстраполюючи експеримент Шерифа[86] на ширший соціальний контекст, можна сказати, що ситуації нормативної нестабільності завжди виникає тенденція до приєднання індивіда до групи для того, щоб створити нові норми, які нормалізують ситуацію.

Наступним експериментом, який вивчив феномен конформізму, став Експеримент «Підпорядкування» Мілгрема.[74] Його метою було вивчити те, що відбувається з людьми, коли накази наділених владою осіб розходяться з вимогами їхньої совісті.

Мілгрем висунув дві теорії: Теорія конформізму, за основу він взяв експеримент Аша[50], згідно з яким, індивід, який не має компетентності для прийняття рішень, віддає прийняття рішень груповій волі. І теорію суб'єктності[50], коли людина відчуває потребу не нести відповідальність за свої дії, він починає розглядати себе як інструмент для виконання побажань іншої людини.

Учасникам експерименту пояснювали, що відбувається дослідження впливу болю на пам'ять. «Учень» повинен був завчити ряд слів, а в разі невдачі при їх відтворенні, «вчитель» повинен був натиснути кнопку, яка посилала розряд струму. Учень був підставним актором і розряд струму не отримував. Коли ж, «вчитель» починав сумніватися у своїх діях, ведучий експерименту в авторитетній формі просив його продовжувати та збільшити напругу.

В одній серії дослідів основного варіанта експерименту 26 випробуваних із 40 (65 %), замість того, щоб пожалкуватися над жертвою, продовжували збільшувати напругу (до 450 В) доти, поки дослідник не віддавав розпорядження закінчити експеримент. Мілгрем[74] не тільки визначив межу, до якої люди готові слідувати наказу наділеної владою людини, але й вивчив умови, що породжують покірність. Виявилось, що визначальними факторами слухняності є: емоційна віддаленість жертви, присутність «носія влади» та її легітимність, інституційність влади та розкріпачуючий вплив тих, хто не підкорився.

Пітером Тоттерделлом[30] та його колегами ввів термін «взаємозалежність настроїв». Коли визначив, що спілкування зі щасливими людьми робить нас щасливішими. Результати їх спостережень над медсестрами і бухгалтерами свідчать про те, що люди, що працюють пліч-о-пліч, нерідко одночасно перебувають у піднесеному або пригніченому настрої. Той, хто використовує записаний на плівку сміх за кадром комедійних шоу, враховує нашу навіюваність. Чартленд та Барг [30] ввели термін «ефект хамелеона» Вони посадили двох піддослідних в одній кімнаті, один з яких час від часу тер обличчя, і похитував ногою. Через деякий час, інша людина почала робити те ж саме. При цьому це була автоматична поведінка без свідомого наміру пристосуватися до іншого, що дозволяє вам відчувати те, що відчувають інші.[78]

Всі ці експерименти підтвердили існування такого феномену як конформізм, то як він впливає на поведінку індивіда, за яких умов виникає, і якою мірою може перетворитися на стійку рису особистості, яка визначатиме норми, цінності та рішення індивіда.

За результатами аналізу наукових джерел, таких як І. Кон, А. Леонт'єв. В. Чуднівський.[19,25,46] можна стверджувати, що прийнято виділяти три види мотивації конформної поведінки.

1. Альтруїстична мотивація, коли людина пристосовується до норм групи, щоб зберегти її згуртованість. Часто така поведінка служить придбання конформності як риси особистості.

2. Егоїстична мотивація, коли людина лише зовні приймає групові норми з метою отримати вигоду, отримати винагороду. Але внутрішньо, залишається при своїй думці. Цей тип мотивації розкривається в рамках теорії нормативного впливу, коли проявляється бажання індивіда мати переваги, що дається членством у групі.

3. Пізнавальна мотивація, коли людина демонструє конформну поведінку через брак знань, інформації, компетенції. Цей тип мотивації визначає інформаційна теорія Леона Фестингера[30], коли неможливо перевірити всю

інформацію, що надходить, люди змушені покладатися на думку інших людей, коли вона розділяється багатьма.

Відповідно до М.Дойча та Г.Джерарда[10] конформізм проходить наступні стадії: Індивід змінює своє сприйняття під впливом групового тиску, на другому рівні, індивід визнає свою оцінку помилковою та приєднання до думки групи, яка вважається правильною. На завершальній стадії, індивід підпорядковується лише на рівні дії, коли відбувається згода з думкою групи через небажання вступати із нею в конфлікт.

Ільїн В. А., Кондратьєв М. Ю. [16] виділяють особистісні фактори конформності, такі як вік, найбільше піддаються конформізму люди віком до 25 років, стать, жінки більш схильні до конформізму ніж чоловіки, культура, конформність представників європейської культури, нижче ніж носіїв азіатських культурних цінностей, професія, люди, професія яких пов'язана з підпорядкуванням, наприклад військові мають більшу схильність до конформізму, статус індивіда, люди з високим статусом мають меншу конформність, ніж люди з низьким і середнім статусом.

Далі ми досліджуємо таку детермінанту як страх негативної оцінки, критики, яка є психологічним конструктором і входить у модель соціальної тривожності.

Людина, яка боїться негативної оцінки (критики) засудження з боку суспільства, зазвичай не впевнена в собі і своїх силах, її поведінку детермінують норми оточуючих людей, часто через страх викликати соціальне несхвалення, людина відмовляється від своїх початкових планів і боїться зробити які-небудь кроки. Мотивом тут виступає не кінцевий результат його дій, а страх реакції його близьких людей та його соціального оточення, думка яких йому дуже важлива. Чинником мотивації при спробі зробити щось нове, буде орієнтація індивіда на негативну реакцію з боку оточення. Вендел Джонсон, Майкл Лібовіц[66], як і інші вчені, досліджував питання соціофобії та страху негативної оцінки у різних ситуаціях соціальної реалізації особистості.

З погляду когнітивно-біхевіорального[91] підходу страх негативної оцінки є центральним конструктом, що лежить в основі соціальної тривожності. Соціальна тривожність має сильний негативний вплив на всі сфери людської життєдіяльності, порушуючи соціальну адаптацію індивіда. Соціальна тривожність може призвести до самотності, ізоляції, труднощів у відносинах з оточуючими. Соціальна тривожність є серйозною перешкодою на шляху професійного та кар'єрного зростання, здобуття нових навичок та знань. На фізіологічному рівні, вона характеризується напругою та підвищеним фізіологічним збудженням, звуженням уваги та концентрації на своїх власних негативних емоціях. На когнітивному рівні характеризується постійним очікуванням негативної оцінки оточуючих. На внутрішньому рівні негативною оцінкою своїх здібностей, страхом та уникненням соціальних ситуацій [80].

Вперше як окремий вимірюваний центральний конструкт соціальної тривожності страх негативної оцінки було виділено Девідом Вотсоном та Рональдом Френдом [82] у 1969 році. Він складається з трьох основних компонентів:

- 1 Очікування того, що люди оцінюватимуть
- 2 Переконаність у тому, що оцінки будуть негативними
- 3 Негативні оцінки нестерпні та завдають страждань

Останнім часом закордонні вчені присвятили безліч емпіричних досліджень феномену страху негативної оцінки. Соціальна тривожність зустрічається досить часто: поширеність соціальної тривожності може досягати 40-50% [97]. Дослідження показали, що страх негативної оцінки впливає на академічну успішність та досягнення у професійній сфері, а в крайніх своїх проявах призвести до повної соціальної ізоляції та інвалідизації .[65]

Соціальна тривожність може виявлятися різною мірою, від сором'язливості до соціофобії.

Найсильніша форма соціальної тривожності є Енісофобія, яка характеризується сильним страхом критики та засудження з боку суспільства.

Людина, яка страждає на цю фобію, не впевнена в собі або своїх силах, соціально ізольована, постійно відчуває сором і провину перед іншими людьми, що дозволяє оточуючим людям регулювати її поведінку.[43]

У 1939 р. психолог Венделл Джонсон[82] з університету Айови провів експеримент за участю 22 дітей сиріт. Дітей розділили на так звану «контрольну» та «експериментальну» групу. Першу групу дітей психологи хвалили за їхню здатність до читання та мови, другу групу всіляко висміювали, і піддавали жорсткій критиці. В результаті, у експериментальній групі раніше здорових дітей розвинулася сильна невпевненість у мовленні та ознаки заїкуватості. Після закінчення діти залишилися сором'язливими і розмовляли з небажанням. У дорослому віці вони показували ознаки соціофобії, що позначилося на їх як академічних та професійних результатах. Було доведено в суді, що психологічна шкода була завдана в результаті експерименту, що проводився над ними, і 17 серпня 2007 року 6 учасників отримали компенсацію від штату Айова.

С. Хоффман[30] виділив такі елементи соціальної тривожності та страху негативної оцінки:

1. Індивід відчуває страх від того, що буде оцінений сторонніми спостерігачами.
2. Він завжди надто зосереджений на самому собі — на тому, як він виглядає, як поводитися.
3. Завищені вимоги себе.
4. Щосили намагаються справити гарне враження на оточуючих, але при цьому впевнені, що не зможуть цього досягти.
5. Програвання нав'язливих сценаріїв у своїй голові, де і що він міг зробити або сказати не так.
6. Неадекватне уявлення про себе і свої можливості, вони схильні принижувати свої здібності.
7. Запам'ятовують більше негативних ситуацій та концентруються на поганих спогадах.

Далі ми дамо характеристику феномену пошуку соціального схвалення та похвали.

Інша сторона, такого роду, взаємодії, це потреба у похвалі, такі люди будуть ставити перед собою тільки цілі, які викликать схвалення в навколишньому соціумі. Вся їхня діяльність буде спрямована на отримання схвалення від інших людей. Незважаючи на те, що прагнення заслужити схвалення є однією із фундаментальних потреб людини. Вона може суттєво впливати на мотивацію досягнень. Чим більша ця потреба домінує в людині, тим більше її поведінка відповідає схвалюваному зразку. Такі люди не заперечують проти нецікавої роботи, стримують свої агресивні реакції, податливі до соціальних впливів.

Досліджуючи цей соціальний феномен, варто почати з розгляду робіт Абрахама Маслоу[32], з його піраміди потреб. Де він виділив потребу у схваленні та повазі як одну з основних потреб людини. Автор позначив потребу у самоповазі, яке формується при досягненні мети, крім того воно пов'язане з потребою у повазі з боку інших, яка може виражатися у зовнішнім проявах як визнання, похвала, почесних звань, просування по службі.

Інший представник гуманістичної психології Карл Роджерс[83] писав, що в міру того, як дитина стає соціально сприйнятливою, розвиваються її когнітивні та перцептивні здібності, її Я-концепція дедалі більше диференціюється і ускладнюється. Отже, розвиток самості значною мірою визначається процесом соціалізації. Звідси виникає низка соціальних потреб у розвиток Я – концепції. Однією з таких потреб є потреба у позитивній увазі. За Роджерсом[83], для будь-якої людини важливо, щоб її любили та схвалювали інші. Ця потреба універсальна, розвивається як усвідомлення виникнення самості, вона всепроникна та стійка.

Карен Хорні[45] пише про потребу схвалення, як один із способів компенсації базальної тривожності. Поняття було введено в психоаналітичну літературу в 1937 році і означає почуття самотності і власної незначності в

потенційно тривожному світі. Базальна тривожність виникає у відповідь на почуття незахищеності дитини, і може вилитися в широкий діапазон несвідомих реакцій, у тому числі побудови низки стратегій компенсації тривоги. Одна з таких стратегій виявляється у постійному пошуку схвалення з боку соціуму. Ця потреба може перетворитися на невротичну і стати нав'язливою, така людина вимагатиме постійного схвалення та любові від оточуючих навіть на шкоду власних інтересів, прагнучи відповідати чужим очікуванням.

Джеффри Янг[93] творець схемної терапії в когнітивно-поведінковому підході виділяє потребу в схваленні в окрему схему - стійких конструкцій, які визначають способи мислення, поведінки та реагування людини.

При активізації цієї схеми людина відчуває надмірну потребу у схваленні, увазі та прийнятті з боку інших. Вона прагне підлаштуватися під потреби оточуючих, часто ціною втрати власної індивідуальності та відмовляється від задоволення своїх базових емоційних потреб та вираження своїх природних нахилів. Самооцінка такої людини залежить насамперед від думки про неї інших. Вона починає надавати надмірне значення різним зовнішнім атрибутам. Часто головним мотиваційним чинником стає потреба у досягненні успіху, накопичення преміальних матеріальних благ, отримання наукових ступенів лише з метою викликати схвалення та захоплення з боку оточуючих. Така людина приймає життєво важливі стратегічні рішення не виходячи з потреб, а прагнучи отримати схвалення з боку оточуючих. Вона завжди діє, орієнтуючись яке враження справляє на інших, а не на власні інтереси. Такі люди можуть почуватися добре тільки в тому випадку, коли отримують схвалення з боку інших, вони можуть полювати на компліменти, хвалитися своїми досягненнями, або маніпулювати в розмові так, щоб все зводилося до схвалення предмета їхньої гордості. За даними дослідження ця схема поширена серед успішних людей у багатьох областях таких як політика та шоу-бізнес і може приймати як здорові, так і дезадаптивні форми пошуку схвалення. Інша сторона цієї схеми, що Дж. Янг[93] назвав терміном «уникнення» виявляється в тому, що людина свідомо

діє так, щоб викликати засудження та несхвалення інших, або відмовляється від діяльності в якій він міг би заслужити похвалу та соціальне схвалення.

В основі цієї схеми лежить почуття власної незначності, що з'явилося в дитинстві через поведінку батьків, які часто були зайняті, не помічали дитину, і переконання, що інші люди звернуть на людину увагу тільки якщо індивід буде предметом захоплення. Існують нарцистичні пацієнти є крайнім випадком прояву цієї схеми, але також існує безліч легких форм.

Алліс Міллер[75] описала проблему пошуку схвалення у своїй книзі «В'язні дитинства». У сім'ях індивідів, у яких потреба схвалення є провідною, батьки часто були стурбовані тим, яке враження їхні діти справлять на оточуючих. Таких людей розвивається стійке почуття власного «Я» та його самоідентифікація залежить від реакції інших людей.

Дональда Хамачека[61] досліджував такий психологічний феномен як «синдром відмінника», який проявляється як провідний мотив для людини досягти найвищої оцінки, захоплення, похвали за свою роботу. Людині із синдромом відмінника важливо стати переможцем. Він розглядає свою роботу як участь у змаганнях.

Потреба схвалення та визнання також входить до 26 основних людських потреб Генрі Мюррея[77]. Він підкреслював, що з набуття задоволеності, кожен індивід хоче досягати значних йому цілей, демонструвати свої успіхи оточуючим і отримувати соціальне схвалення похвалу і заслуги.

Підсумовуючи все вищесказане, потреба у схваленні є базовою фундаментальною потребою, яку визнають багато авторитетних вчених, і може стати значним рушійним фактором у діяльності індивіда в різних сферах життя, проте зайва залежність від чужої думки може стати бар'єром на шляху до особистісного та професійного розвитку.

У цьому розділі ми розглянули три соціально-психологічні детермінанти-конформізм, страх негативної оцінки та потребу у схваленні.

Об'єднуючим чинником служить те, що ці психологічні феномени виявляються при взаємодії з малими та великими групами людей, і можуть мати значний вплив на поведінку, думки та дії індивіда у різних сферах діяльності. Маючи певні стійкі особистісні диспозиції, індивід може значно змінювати свої уявлення, цінності, судження під тиском соціальних груп та авторитетів. При постійній взаємодії з групами, які можуть негативно вплинути на внутрішній світ індивіда, ситуаційні риси можуть стати рисами його особистості, наприклад конформізм, коли людина лише зовні приймає норми групи задля уникнення конфліктів, але залишається вірним своїм початковим цінностям, може перетворитися на конформність, коли індивід несвідомо прийме цінності групи як власні. Страх негативної оцінки та критики активізується при виконанні діяльності, яка може бути оцінена соціальним середовищем, та в залежності від якості середовища, індивід може успішно впоратися із завданням або отримати тривожний розлад або навіть соціофобію. Потреба схвалення спочатку не є негативною потребою, а навпаки може стати тією рушійною силою, яка приведе індивіда до успіху, але може зробити його занадто залежним від думки оточуючих і змусити відмовитися від своїх початкових цінностей.

### **1.3. Проблема взаємозв'язку негативних рис особистості із зовнішньою соціально-орієнтованою мотивацією та їх роль у формуванні мотивації досягнення успіху та мотивації уникнення невдач**

Великий інтерес в психології представляє вивчення зв'язків соціально-орієнтованої мотивації з особливостями, що становлять комплекс “Темної тріади”.

Як показують дослідження Ігнатової, Єгорової, Квітчастого[13,12,18], такі риси особистості демонструють унікальний тип взаємодії з соціальним середовищем, як переважання зовнішньої мотивації, або екстернальної мотивації, яка описує поведінку, яка відбувається задля того, щоб досягти мети

та отримати винагороду з боку інших над внутрішньою, яка веде до високої опірності соціального тиску, відсутності конформізму, нехтування соціальними нормами, діяльність відбувається для того, щоб досягти мети, орієнтація на внутрішні мотиваційні фактори зведені до мінімуму. [57]

На початку 40-х років американський психолог Г. Олпорт[34] опублікував своє дослідження - "теорія рис". Відповідно до цієї теорії, він виділив межу особистості, як стабільну поведінкову характеристику, що дозволяє прогнозувати поведінку людини і має індивідуальні відмінності. Теорія рис дозволила виділити суттєві психологічні характеристики, якими можна порівнювати індивідів чи групи людей один з одним.

У межах теорії рис було запроваджено нове поняття – характеристики-констеляції. Це комплексні, інтегральні характеристики, що у своїй основі мають групу психологічних утворень різного типу. Розглядаючи комплекси з різнорідних на перший погляд психологічних утворень, можна краще пояснити, як вони діють у багатьох важливих ситуаціях життя людини .[68]

Темна тріада є ще однією комплексною характеристикою, пов'язаною з широким спектром негативних проявів. Поняття «Темна тріада» було введено у психологічний побут у 2002 р. увійшло до числа психологічних термінів у 2002 році дослідниками Д.Полхусом та К.Уільямсом[79]. Вони виділили три властивості як нарцисизм, макіавеллізм та психопатія, які становлять темну тріаду. Варто зазначити, що ці три змінні носять неклінічні прояви, тобто вони більшою чи меншою мірою можуть бути присутніми у будь-якого індивіда. Вони утворюють єдиний феномен, люди, які мають такі риси більшою мірою егоцентричні, схильні до маніпуляції, мають низький рівень емпатії, агресивні, орієнтовані на соціальну домінантність.

Розглянемо докладніше кожен складову Темної тріади як предиктор високої зовнішньо-соціальної мотивації.

Нарцисизм визначає такі характеристики особистості, як власну грандіозність, переоцінку своїх переваг, прагнення до лідерства і

демонстративність, вони очікують незвичайних успіхів, визнання і захоплення, прагнуть бути у центрі уваги, але уникають ситуації оцінювання, агресивні при зіткненні з критикою. Безсоромне використання інших у власних цілях, особливо цілях досягнення успіху, відчуття переваги над оточуючими. Раскін та Холл [81]

Більшість дослідників підкреслює, що люди, які демонструють високі показники з нарцисизму, мають переважно зовнішньо-соціальну спрямованість мотивації, вони прагнуть досягти високого статусу, зайняти керівну посаду, зосереджені виключно на атрибутах, які допоможуть отримати їм повагу та захоплення оточуючих. Вони швидко втрачають інтерес до діяльності, яка вимагає завзятої монотонної праці та терпіння, в якій не можна перебувати постійно в центрі уваги та отримувати захоплення колег. Проте, якщо нарцисично організовані особи зможуть вибрати діяльність, в якій отримуватимуть постійне позитивне соціальне підкріплення та відчуття переваги над оточуючими, це може стати потужним мотиваційним фактором [11].

Неклінічна психопатія характеризується проявами егоцентризму, відсутністю емпатії, почуттям провини та каяття. Психопатія передбачає імпульсивність, самовпевненість, низьку тривожність, безвідповідальну поведінку та тенденцію до недотримання суспільних норм [62].

Особливий інтерес викликають дослідження психопатії та поведінки в організаціях. Дослідники підкреслювали, що такі особи демонстрували лідерський потенціал, успішність та продуктивність на місці роботи, а також задоволеність кар'єрою, якщо вони обирають такі професії та рід занять, які дозволяють їм використовувати жорсткі та безкомпромісні тактики для досягнення своїх цілей (одержання грошей та влади). [95]

Макіавеллізм характеризує схильність до обману, маніпулятивної поведінки, прагматичності та емоційну холодність та експлуатації у міжособистісній взаємодії. Такий індивід створює ситуації, щоб суб'єкти

маніпуляції змінили свої початкові цілі, діючи на шкоду своїх інтересів, але на користь того, ким була ініційована тактика маніпуляції.[53]

МакХоски[72] звернув увагу на подібність психопатії та макіавелізму, а також їх мотиваційних компонентів.

Після світової кризи 2008 року дослідники почали аналізувати феномен підприємництва крізь призму негативних рис особистості. Коли власники та керівники бізнесу здійснили низку неетичних вчинків. До цього, феномен підприємництва та пов'язаний з ним мотив досягнення розглядався лише як позитивні властивості особистості, такі як готовність до ризику, ініціативність, наполегливість у досягненні цілей. [64]. Теоретична основа таких досліджень простежується в роботах Е. Фромма[39], де розглянуто типологію соціальних характерів, до яких входить так званий ринковий тип, який готовий продемонструвати будь-яку рису характеру, щоб підвищити свої шанси на комерційний успіх, що демонструє такі риси характеру, які можна назвати рисами представників темної тріади.

Цікаво розглянути властивості “Темної тріади” згідно теорії цінностей Ш. Шварца та У. Більські[89]. Згідно з Шварцем[89], цінності, які транслюються культурою, присвоюються індивідом і спрямовують його поведінку, стають мотиваційними факторами. Модель цінностей Шварца створює кругову діаграму, що має два біполярні виміри, яка визначає, що реалізація одних цінностей може вступати в конфлікт з іншими цінностями .

При аналізі взаємозв'язків показників Темної тріади та базових цінностей було встановлено, що всі три її показники позитивно пов'язані з цінностями влади ( $r \approx 0,50$ ;  $p < 0,001$ ) та досягнення ( $r \approx 0,40$ ;  $p < 0,001$ ).[89]

Ф. Раштон[85], представник напряму еволюційної психології стверджує, проаналізувавши мета теоретичну парадигму, так звана “Теорія історії життя” (Life history theory), дійшов до висновку, що риси темної тріади були свого часу предметом природного відбору і є, таким чином, адаптивними в біологічному сенсі.

Одним із ключових постулатів еволюційної психології є ідея про те, що риса була предметом еволюційного відбору та є адаптивною. У ситуаціях невизначеності, несприятливих соціально-економічних умовах, нестачі ресурсів, риси особистості, що характеризуються, агресивністю, схильністю до маніпуляції, експлуатації та обману, можуть сприяти успішній конкуренції та забезпечувати оптимальну пристосованість до умов навколишнього середовища.

Загалом властивості, що характеризують “темну тріаду” відображають негативні риси особистості, але наділяють своїх носіїв певними перевагами, такими як зможу досягати успішності, будувати кар'єру, таким людям простіше управляти проектами, співробітниками. Вони можуть бути дуже ефективні у досягненні цілей, не бояться ризикувати, привертають до себе увагу, легко зав'язують потрібні знайомства.

#### **1.4. Зовнішні соціально-психологічні детермінанти як фактор формування мотивації досягнення успіху та мотивації уникнення невдач**

У цьому розділі ми проаналізуємо значущість впливу зовнішньо-соціальних чинників на мотивації досягнення успіху та мотивації уникнення невдачі.

Мотивація досягнення є динамічним компонентом структури діяльності, тому вона може виникати як під дією внутрішньоособистісних стимулів, так і бути активована під дією об'єктивних зовнішніх ситуаційних стимулів.

Відповідно до Генрі Мюррея [77], зовнішня мотивація - конструкт для опису детермінації поведінки у тих ситуаціях, коли фактори, що його ініціюють та регулюють, знаходяться поза «Я» особистості..

Згідно з Рубінштеном [36], мотивація досягнень матиме двоїсту природу, коли мотиваційний процес іде як від суб'єкта до об'єкта, так і від суб'єкта до об'єкта. Таку ж тезу, ми можемо спостерігати і в концепції О.М. Леонтьєва[26] у

тому, що зовнішня мотивація може впливати на внутрішню і цим змінює останню.

У 50-х роках серед західних психологів, таких як Г. Мюррей, Дж. Аткинсон, Д. МакКлелланд, Б. Вейнер, Х. Хекхаузен[77,49,71,96,42] вперше було порушено питання про те, що потреби, як внутрішній фактор, не є єдиним джерелом мотивації як загалом, так і мотивації досягнень зокрема. Почалися проводитися дослідження, присвячені питанню зовнішньої мотивації, коли джерелом активності людини ставали чинники, зумовлені зовнішніми умовами та обставинами.

Вчені дійшли висновку, що вплив оточуючих може мати дуже сильний вплив на рішення та вчинки індивідів, сильний зовнішній вплив може змінити мотивацію індивіда, яка спочатку була обумовлена суто внутрішніми детермінантами. Людина з яскраво вираженою мотивацією досягнень, під впливом певних соціальних ситуацій може припинити відчувати спонукання до діяльності спрямованої успіх і його мотивація зміститися у бік мотивації уникнення невдач, і навпаки.

Наприклад, розглянута у розділі 1.3 диспозиція як страх негативної оцінки, може посилитися у несприятливому середовищі, перетворившись на соціофобію, коли індивід буде занадто стурбований тим, яке враження він справляє на оточуючих, а не самим досягненням успіху.

У своїх дослідженнях Х. Хекхаузен[42] наголошує, що неможливо протиставити внутрішню та зовнішню мотивацію, і часто вони взаємозалежні. Мотивація завжди внутрішньо обумовлена, але може залежати і від зовнішніх факторів, що спонукатимуться до зовнішніх стимулів.

У вітчизняній психології питання про внутрішню та зовнішню обумовленість мотивації досягнення також займало центральне місце. Його вивченням займалися психологи різних шкіл та напрямів Васильєв І.А., Вілюнас В.К., Магомед-Емінов М.Ш., Файзуллаєв В.А., Шадріков В.Д., Чирков В.І., Ядов В. А., Якобсон П.М. та ін[35]. Вони дійшли висновку, що особистість у

діяльності та реалізації мотивації досягнень сильно залежить від тиску соціуму. Найчастіше, під час виборів діяльності, і способів її здійснення домінуючими стають зовнішні мотиваційні чинники.

При дослідженні фактора конформізму в розділі 1.3, ми виявили, що в процесі соціалізації, індивід вбирає соціокультурні цінності, стереотипи, установки, норми і стандарти, що пред'являються до діяльності в даному суспільстві. Засвоюються також прийняті у суспільстві критерії успіху та невдачі, що може бути присвоєне особистістю, та стати визначальними мотивами у діяльності. Саме стадія первинної соціалізації та інтеріоризації первинних соціокультурних цінностей, зайва орієнтація на зовнішні вимоги може стати причиною трансформації мотивації досягнення успіху в мотивацію уникнення невдачі.

### **Висновки до розділу I**

Ми вивчили різні підходи до мотивації різної спрямованості, і виділили кілька зовнішньо-соціальних диспозицій, які можуть істотно впливати на формування мотивації досягнень та мотивації уникнення невдач, такі як конформізм, страх негативної оцінки, потреба у схваленні, негативні риси особистості.

Загалом важливо відзначити, що вивчення мотивації досягнення як соціально-психологічного феномену дозволило розширити розуміння механізмів її становлення та актуалізації.

Загалом важливо відзначити, що соціально-психологічний підхід до вивчення мотивації досягнення дозволить визначити роль зовнішніх детермінант яких актуалізує мотивацію досягнення у соціальних ситуаціях. Даний підхід дозволяє розширити розуміння механізмів актуалізації мотивації досягнень, дозволить виявити вплив відібраних нами диспозицій, що актуалізують

мотивацію досягнення, та розробити шляхи формування тенденції досягнення успіху.

Мотивація досягнень є центральним поняттям вивчення як у зарубіжній психологічній науці, і у вітчизняній, її вивченням займалися багато дослідників. Багато вчених, які займалися вивченням впливу актуалізуючих факторів, на мотивацію досягнень сходилися на думці, про значну роль зовнішніх мотиваційних факторів та соціально-психологічної обумовленості.

Для нашої моделі дослідження ми відібрали такі диспозиції:

Конформізм, як чинник, під впливом якого індивід змінює свою поведінку, під впливом реального чи уявного тиску групи. Під впливом конформізму, людина може змінити свій початковий тип особистості, відповідно до того, що йому пропонує соціо-культурне оточення і стає тим, яким його бажає бачити група в якій він знаходиться, відповідно, змінити свої мотиваційні властивості особистості.

Часте використання стратегії конформізму може трансформуватися в конформність як рису особистості, мотив уникнення невдачі призводить до його переважання. При цьому трансформація мотиваційної тенденції досягнення успіху в тенденцію уникнення невдачі є досить стійкою. Повернення до стратегії досягнення успіху є дуже скрутним процесом для особистості. Формується «комплекс невдахи», вихід з якого вимагає великої кількості енергії від суб'єкта діяльності. Вивченням конформізму та його ролі та впливу на особистість та мотивацію індивіда займалися такі вчені Агадуліна, Божович та інші [2,5]

Страх негативної оцінки як фактор зміни орієнтації зі своїх особистісних мотивів на зовнішнє соціальне середовище. Як було виявлено, що одним з головних компонентів мотивація досягнень була орієнтація на успіх, а не на престиж і на думку інших, якщо ж індивід орієнтується виключно на збереження престижу в очах оточуючих, то його мотивація досягнень перетворюється на мотивацію уникнення невдач. Ми можемо простежити взаємозв'язок цього компонента з диспозиційним фактором страху негативної оцінки, коли вся

поведінка індивіда спрямована лише на те, як уникнути засудження та критики свого соціального середовища. На основі теоретичного аналізу робіт таких дослідників як Лібовіц [66], ми зробили припущення, що переважання фактора страху негативної оцінки з більшою ймовірністю формує страх провалу, страх не досягти установлених стандартів, страх невідповідності заданим критеріям успіху та невдачі. При збільшенні страху провалу формується очікування невдачі. І в діяльності дедалі частіше застосовується стратегія уникнення невдачі.

Третій досліджуваний фактор – це потреба у схваленні. Більшість вчених таких як Маслоу, Хорні, Янг [32,44,93] сходяться до думки, що ця змінна є однією з фундаментальної мотиваційної потреби індивіда і надає значний вплив на мотивацію досягнень, в той же час, зниження ролі цієї потреби в житті особистості може вплинути на мотивацію досягнень у бік зменшення потреби у мотивації.

Ми також вивчили негативні риси особистості, представлені у дослідженнях темної тріади як ті, які можуть впливати на мотивацію досягнень на думку вчених як Егорова, Полхус та Вільямс [12,79].

Ми з'ясували, що люди, наділені комплексом цих рис значно більшою мірою орієнтовані на зовнішній світ, і мотивами, які активізують їхню діяльність здебільшого мають соціальний характер.

Домінування зовнішніх мотивів у осіб із особливостями “темної тріади” визначає можливість двох альтернатив. Або спонукання актуалізують мотивацію досягнення успіху та формують реально досяжні цілі, маючи такий мотиваційний компонент як перевагу та владу над оточуючими. Або вони призводять до постановки нереальних цілей, під впливом грандіозного, далекого від реальності уявлень про можливість особистості.

Перелічені соціально-психологічні детермінанти виділено лише гіпотетично з урахуванням теоретичного аналізу літератури. І це буде вивчено у процесі емпіричного дослідження.

Виявлення взаємозв'язку між соціально-психологічними детермінантами та мотивацією досягнень у подальшому процесі дослідження, дадуть можливість практичного втручання у процес формування мотивації досягнення шляхом моделювання зовнішніх спонукаючих умов та зниження залежності людини від соціально-психологічних факторів успіху та невдачі.

## РОЗДІЛ II

### ДИЗАЙН ДОСЛІДЖЕННЯ

#### 2.1. Організація дослідження

Подане у цьому розділі емпіричне дослідження виконано у контексті диференціально-психологічного підходу.

Відповідно до цілей та завдань дослідження:

- 1) |Відібрано методи діагностики мотивації досягнень та мотивації пошуку уникнення невдач.
- 2) Відібрано методи діагностики конформізму
- 3) Відібрано методи діагностики страху негативної оцінки
- 4) Відібрано методи діагностики пошуку схвалення
- 5) Відібрано методи діагностики Темної тріади особистісних характеристик
- 6) Зібрано дані серед вибірки кількістю 53 особи.

#### 2.2. Характеристика вибірки та методичного інструментарію

Основна частина даних, представлених у дослідженні, була отримана в результаті дистанційного гугл опитувальника.

У дослідженні взяли участь 53 особи.

Вік від 18 до 60 років, які проживають у різних містах України та Європи.

З них жінок-42, чоловіків-11

Ваш пол

53 ответа

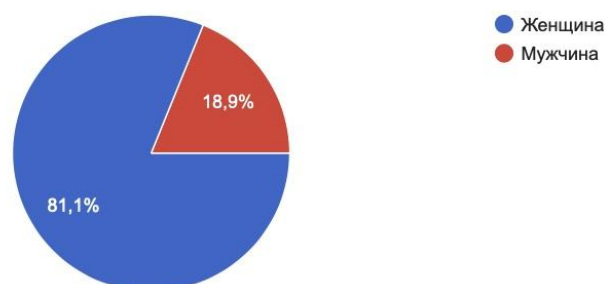


Рис 2.1. Розподіл респондентів за статтю.

Вищу гуманітарну освіту 52.8% мають респондентів, вища технічна-22.6%, науковий ступінь-15.1% середня спеціальна –9.3% респондентів.

Образование

53 ответа

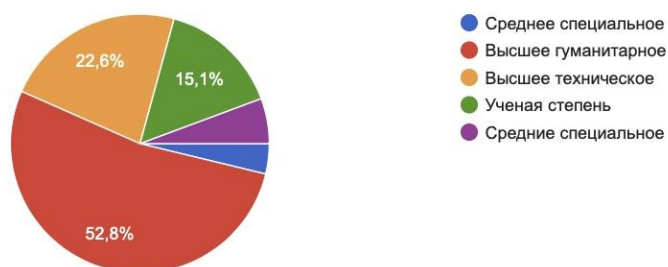
 Копировать


Рис 2.2. Розподіл респондентів за рівнем освіти.

Для оцінки особливостей вибірки нашого дослідження ми підраховали долю досліджуваних, які потрапили до кожного з сегментів за рівнем вираженості досліджуваної рисі. Виявилось, що 36 досліджуваних (67,9%) мають високий рівень мотивації до успіху, 13 досліджуваних (24,5%) – середній, і лише 4 досліджуваних (7,5%) – низький рівень мотивації до успіху (і відповідно високий рівень страху невдачі).



Рис. – Діаграма розподілу Мотивації до успіху за рівнями вираженості

За шкалою Конформності виявилось, що 19 досліджуваних (35,8%) мають низький рівень конформності, 33 досліджуваних (63,3%) – середній, і лише 1 досліджуваних (1,9 %) – високий рівень.

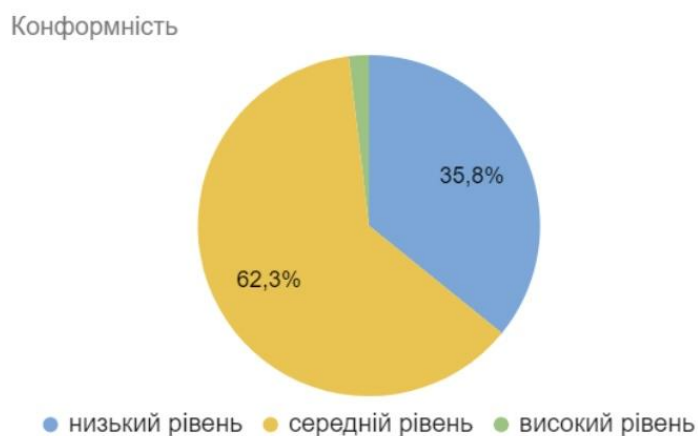


Рис. – Діаграма розподілу Конформності за рівнями вираженості

За шкалою Страх негативної оцінки виявилось, що 34 досліджуваних (64,2%) мають низький рівень страху, 13 досліджуваних (24,5%) – середній, і лише 6 досліджуваних (11,3 %) – високий рівень.

Страх негативної оцінки

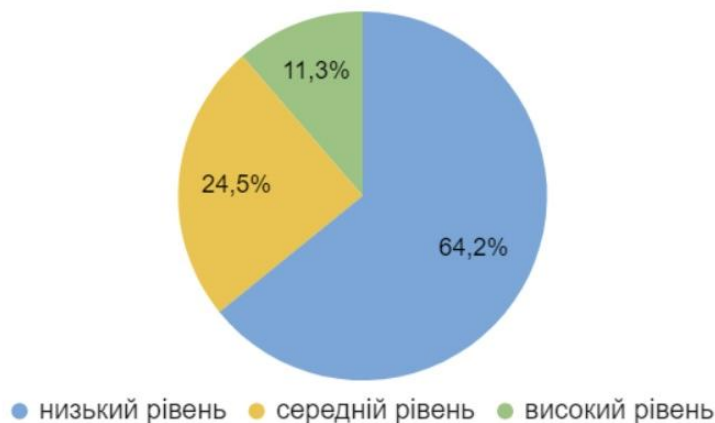


Рис. – Діаграма розподілу Страху негативної оцінки за рівнями вираженості

За шкалою Потреба в схваленні виявилось, що 31 досліджуваний (58,5%) мають низький рівень потреби в схваленні, 14 досліджуваних (26,4%) – середній, і 8 досліджуваних (15,1 %) – високий рівень.

Потреба в схваленні

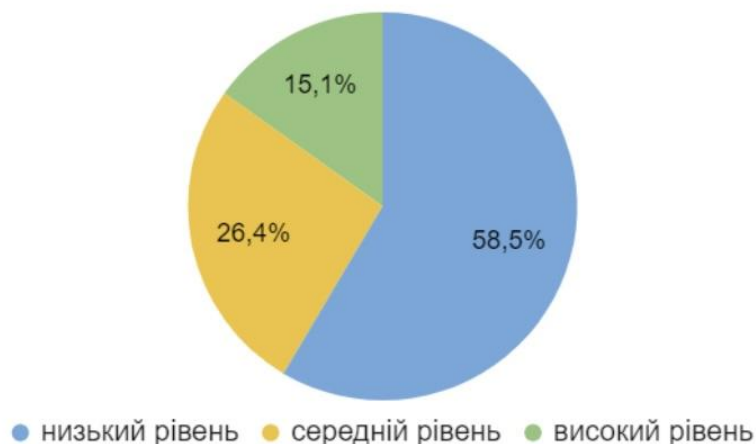


Рис. – Діаграма розподілу Потреби в схваленні за рівнями вираженості

За шкалою Макіавелізм 25 досліджуваних (47,2%) мають низький рівень, 21 досліджуваних (39,6%) – середній, і 7 досліджуваних (13,2 %) – високий рівень.

За шкалою Нарцисизм 25 досліджуваних (47,2%) мають низький рівень, 20 досліджуваних (37,7%) – середній, і 8 досліджуваних (15,1 %) – високий рівень.

За шкалою Психопатія 41 досліджуваних (77,4%) мають низький рівень, 9 досліджуваних (17,0%) – середній, і 3 досліджуваних (5,7 %) – високий рівень.

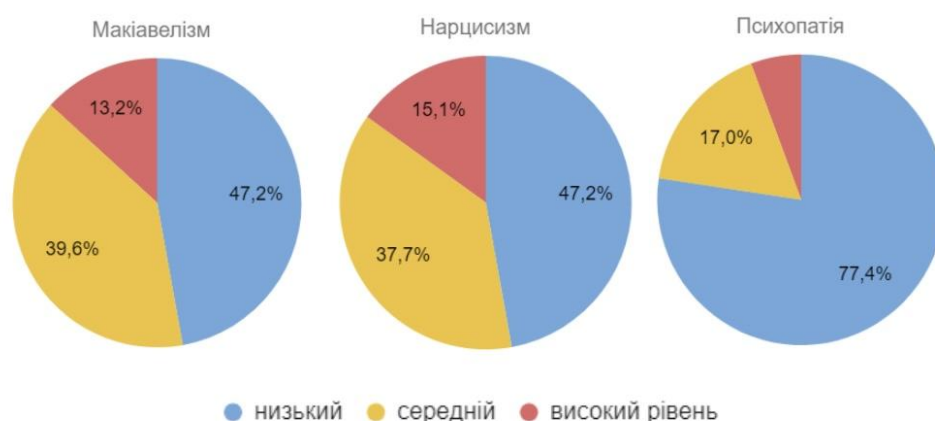


Рис. – Діаграма розподілу шкал опитувальника Темної тріади за рівнями вираженості

#### Методи дослідження.

Для діагностики мотивації досягнень та уникнення невдач використовувався опитувальник: «методика мотивація успіху і боязнь невдач (А. А. Реан);

Методика дозволяє оцінити мотивацію досягнення успіху чи, навпаки мотивацію уникнення невдач.

А. А. Реан — творець наукової школи в галузі психології особистості та соціальної педагогічної психології.

Дослідження А. А. Реана були присвячені переважно психології особистості, педагогічній психології, психології асоціальної та делінквентної поведінки та її превенції, психології агресії, проблем подолання негативних наслідків соціального сирітства, психології соціалізації та соціальної зрілості особистості, психології соціальної адаптації особистості.

Методика містить 20 запитань. Відповідаючи на запитання, необхідно вибрати відповідь так чи ні. За кожне збіг відповіді з ключем досліджуваному дається 1 бал. Підраховується загальна кількість набраних балів.

**Якщо кількість набраних балів від 1 до 7, то діагностується мотивація на невдачу (страх невдачі).**

Людина, з вираженою мотивацією до невдачі зазвичай пасивна, схильна ставити або надто легкі цілі, або надміру завищені та нереалістичні. Має дуже велику залежність від думки оточуючих, часто має комплекс неповноцінності і низький рівень домагань.

При цьому типі мотивації людина прагне, насамперед, уникнути осуду, покарання. Чекання на неприємні наслідки — ось що визначає його діяльність. Ще нічого не зробивши, людина вже боїться можливого провалу і думає, як його уникнути, а не як досягти успіху.

Мало Ініціативні. Уникають відповідальних завдань, вишукують причини відмовитися від них. Ставлять собі не виправдано завищені цілі, погано оцінюють свої можливості. В інших випадках, навпаки, вибирають легкі завдання, які потребують особливих трудових витрат.

У разі невдачі при виконанні будь-якого завдання його привабливість, як правило, знижується. Причому, це відбуватиметься незалежно від того, «нав'язано» завдання ззовні або обрано самим суб'єктом, хоча в кількісному відношенні зниження привабливості у другому випадку (вибрав сам) може бути менш вираженим, ніж у першому (нав'язано кимось).

**Якщо кількість набраних балів від 14 до 20, діагностується мотивація на успіх (надія на успіх).**

При такій мотивації дії людини спрямовані на досягнення конструктивних, позитивних результатів. Особистісна активність тут залежить від потреби у досягненні успіху.

Особи цього типу зазвичай активні, ініціативні. Якщо трапляються перешкоди — шукають способи їхнього подолання. Продуктивність діяльності

та ступінь її активності меншою мірою залежать від зовнішнього контролю. Відрізняються наполегливістю у досягненні мети. Вони схильні планувати своє майбутнє великі проміжки часу.

Вважають за краще брати на себе середні за труднощами або злегка завищені, хоч і здійсненні зобов'язання. Ставлять собі реально досяжні цілі. Якщо ризикують, то розважливо. Зазвичай такі якості забезпечують сумарний успіх, суттєво відмінний як від незначних досягнень при знижених зобов'язаннях, і від випадкового везіння при завищених.

**Якщо кількість набраних балів від 8 до 13, слід вважати, що мотиваційний полюс яскраво не виражений.**

Людина може змінювати свою поведінку у різних ситуаціях чи різні періоди життя від мотивації до успіху, до мотивації уникнення невдач. Має середню орієнтацію на успіх.

Для діагностики конформізму використовувався опитувальник: Особистісний опитувальник «Конформність-навіювання» методика вивчення конформності-навіювання(Клаучек-Деларю)

Опитувальник був запропонований С.В. Клаучеком та В.В. Деларю в 1997 р. і призначений для дослідження осіб, які мають підвищену навіюваність.

Автори повідомляють про досить високу валідність та надійність методики при обстеженні людей у природних умовах життєдіяльності, рекомендують її для оцінки рівня навіюваності як окремих індивідів, так і груп населення.

Опитувальник складається з 20 тверджень, відібраних із відомих особистісних опитувальників, його оцінка випробуваним проводиться за дихотомічною шкалою ("так", "ні").

Отримані результати поділяються на три рівні:

#### **Слабка конформність.**

Людина, більшою мірою не залежить від думки оточуючих, має сильну опору на свою особистість, не залежна у своїх думках і судженнях. Не змінюватиме свої погляди та поведінку під тиском малої чи великої групи людей.

### **Помірна конформність.**

Людина ситуативно схильна змінювати свої погляди, звички та поведінку, щоб вписатися в навколишній соціум. Але якщо контакт із цією групою переривається, то ясність його особистісних суджень швидко відновлюється.

### **Сильна конформність.**

Людині властиво змінювати свої думки, погляди, звички та поведінку не на підставі звичних, раціональних доводів чи мотивів, а під впливом особливим чином сконструйованих речень, що походять від іншої особи або групи осіб. Така особистість не має стійкої самоідентифікації і шукає опори у зовнішньому світі. Схильна керуватися думкою та уявленнями про зовнішній світ інших значущих для неї людей, а не своїми власними.

Для діагностики страху негативної оцінки використовувався опитувальник: (Brief Fear of Negative Evaluation - BFNE) Марка Річарда Лірі

Марк Річард Лірі, доктор філософії. Професор психології та неврології в Університеті Дьюка (Дарем, Північна Кароліна).

Його дослідження зробили значний внесок у галузі соціальної психології та психології особистості.

При заповненні опитувальників від респондента вимагалось відповісти на твердження, використовуючи 5-бальну шкалу Лайкерта: від 1 - "Абсолютно не згоден" до 5 - "Абсолютно згоден".

Початковий тест на страх негативної оцінки складається з тридцяти пунктів із пропозицією у форматі відповіді та займає приблизно десять хвилин. Оцінки за шкалою варіюються від 0 (низький FNE) до 30 (високий FNE). У 1983 році Марк Лірі представив коротку версію FNE, що складається з дванадцяти оригінальних питань за 5-бальною шкалою Лайкерта (BFNE). Оцінки за шкалою варіюються від 12 (низький FNE) до 60 (високий FNE).

Було продемонстровано, що як вихідний тест із тридцяти пунктів, так і короткий тест FNE із дванадцяти пунктів мають високу внутрішню узгодженість. Оригінальна та коротка версії дуже тісно пов'язані одна з одною.

- 0%-20% низький тестовий показник;
- 21%- 40% знижений тестовий показник;
- 41% - 60% середній тестовий показник;
- 61%-80% підвищений тестовий показник;
- 81% - 100% високий високий тестовий показник.

Результат інтерпретується за висхідною від повної відсутності страху негативної оцінки з боку оточуючих до соціофобічних проявів на вершині полюса. Така людина починає уникати будь-яких ситуацій знаходження з іншими людьми. До моменту уникнення, мова йде про соціогенної тривожності, хвилюванні, сором'язливості. Також існує близький к цьому страх засудження з сторони оточуючих суспільством. Страх осуду найближчим оточенням, у головній ролі тут виступає не кінцевий результат його дій, а реакція соціального оточення, головним образом найближчого, і близьких людей, думку яких йому дуже важливо. При спробі зробити що-небудь нове, він буде орієнтуватися на них, так як така людина вважає, що спроба, що виявилась помилковою, буде піддана засудженню з їхньої сторони.

Ризик відкидання значущими людьми, після невдалої дії здається настільки реальним, чоловік приймає дуже низький рівень домагань. Він керується правилом: хто нічого не робить, той не може нічого зробити неправильно. Сюди можна віднести і страх страхових виступів.

Для діагностики пошуку схвалення був використаний опитувальник:

Оцінка потреби схвалення Марлоу-Крауна (Marlowe-Crowne Social Desirability Scale, MC-SDS) – методика діагностики самооцінки мотивації схвалення, соціальної бажаності.

Шкала соціальної бажаності Марлоу-Крауна (MC-SDS) є анкету для самозвітів з 20 пунктів, яка оцінює, чи стурбовані респонденти соціальним схваленням.

Прагнення заслужити похвалу, схвалення є одним із значних потреб людини. Шкала мотивації схвалення розроблено американськими психологами

Д.П. Крауном та Д.А. Марлоу (1960-ті роки). Вона дозволяє визначити непрямий захід потреби людини у схваленні інших людей. Такі люди не заперечують проти нецікавої роботи, стримують свою агресивну реакцію, загалом більш конформні, податливі до соціальних впливів. У них підвищено потребу у спілкуванні.

Російський варіант опитувальника розроблений Ю.Л. Ханіним (1974). Із загальної кількості питань шкали мотивації схвалення залишено 20.

У опитувальнику редагується ряд тверджень. Якщо твердження збігаються з особистою думкою респондента, йому треба надати відповідь «так», якщо не збігається — «ні».

Підсумковий показник потреби схвалення отримують підсумовуванням всіх отриманих балів. Чим він вищий, тим більша потреба у схваленні. Вона показує ступінь залежності суб'єкта від сприятливих оцінок з боку інших людей, його ранимість та чутливість до міжособистісних впливів та впливів середовища.

**При сумарному показнику 13 балів і вище – високий рівень потреби схвалення,**

Високий показник відображає звичний стиль реагування, а також особливості очікувань суб'єкта ситуації оцінки з боку інших. Велика кількість соціально бажаних відповідей може вказувати на те, що респондент загалом зацікавлений у соціальному схваленні та дотриманні соціальних умовностей.

**10-12 балів - середній рівень потреби,**

Людина ситуативно залежна від схвалення.

**нижче 10 балів – низький рівень.**

Низький сумарний показник свідчить про те, що власні переконання суб'єкту дорожче, а також його незалежності від групи. Низький бал може вказувати на те, що респондент менше стурбований такими речами і більш готовий відповідати на питання опитування правдиво та репрезентативно. себе точно.[]

Однак Краун зазначив, що мотив відповідати соціально бажаним чином - це більше, ніж просто потреба у схваленні, він також тягне за собою репресивний захист від вразливої самооцінки.

Для діагностики характеристик особистості чорної тріади використовувався опитувальник: The Short Dark Triad, SD3 Полхус і Вільямс

Короткий опитувальник Темної тріади (The Short Dark Triad, SD3) – методика вимірювання трьох психологічних рис особистості: макіавеллізму, неклінічного нарцисизму та неклінічної психопатії, як єдиного комплексу. Розроблена канадськими психологами Полхусом і Вільямсом в рамках власної концепції Темної тріади.

Адаптація: М. С. Єгорова, М. А. Сітнікова, О. В. Паршикова (2015)

Наведено результати адаптації Короткого опитувальника Темної тріади (SD3) на російській вибірці. У дослідженні брала участь 571 людина, середній вік 35,2 року, 58,5% жінки. Показано, що факторна структура адаптованого варіанта опитувальника здебільшого збігається з факторною структурою оригінального опитувальника. Внутрішня узгодженість шкал макіавеллізму, нарцисизму та психопатії дорівнює відповідно 0,72, 0,74, 0,70. Кореляції між характеристиками Темної тріади знаходяться в діапазоні 0,31-0,42, що відповідає даним інших досліджень.

Короткий опитувальник Темної тріади (Short Dark Triad, SD3) [Jones, Paulhus, 2014] з'явився у 2013 році.

Темна тріада поєднує три психологічні риси – макіавеллізм, нарцисизм та психопатію, які вже давно досліджуються у психології як у клінічній практиці, так і при вивченні варіативності в межах норми. При створенні Короткого опитувальника Темної тріади враховувалося альтернативне уявлення про співвідношення макіавеллізму, нарцисизму і психопатії (тобто припущення про те, що це та сама риса), внаслідок чого особлива увага приділяється питанню про відмінності між ними. На основі теоретичних уявлень про ці риси та завдяки численним емпіричним дослідженням, автори змогли виділити і ті особливості,

які є спільними для всіх рис Темної тріади, і ті, що дозволяють провести між ними різницю.[Jones, Paulhus, 2014].

Короткий опитувач Темної тріади містить 27 тверджень, по 9 на кожен з характеристик Темної тріади. Від респондента потрібно відповісти на затвердження опитувальника, використовуючи 5-бальну шкалу Лікерта.

На думку авторів опитувальника, основні відмінності між макіавеллізмом та психопатією пов'язані з імпульсивністю. Макіавеллісти схильні прораховувати наслідки своєї поведінки та орієнтуватися на далекі цілі та відстрочену винагороду. Вони не можуть допустити, щоб була помітна їхня глибока байдужість до всіх оточуючих і намір по їх головах просуватися до своєї мети: маніпулювати іншими можна лише в тому випадку, якщо тобі довіряють. На відміну від макіавелістів, ті, хто має високу психопатію, діють імпульсивно. Вони зарозумілі, відкрито демонструють повну незацікавленість проблемами інших і схильні не лише до вербальної, а й до фізичної агресії. У нарцисизмі автори опитувальника акцентують перебільшене почуття власної значущості, бажання постійно підтверджувати свою перевагу. На відміну від нарцисів, ті, у кого високий макіавеллізм та/або висока психопатія, прагнуть реальних досягнень, а не постійного підтвердження високої самооцінки. Поєднує всі три риси черствість та байдужість до людей. Відсутність емпатії дозволяє не витратити сили на чужі проблеми та не відчувати провини, маніпулюючи іншими людьми задля досягнення власних цілей. Відсутність емоційного відгуку та використання маніпулятивних тактик є, на думку авторів опитувальника, ядро Темної тріади, тобто саме те, що дозволяє розглядати «темні» риси як єдиний комплекс.

### **Статистичні методи обробки результатів**

Статистична обробка результатів дослідження включала:

- 1) Аналіз надійності із застосуванням критерію Омега-Макдональда.

2) Перевірку розподілу на нормальність за допомогою критерію Шапіро-Вилка.

3) Кореляційний аналіз із застосуванням критеріїв Спірмена.

Обробка результатів проводилася за допомогою статистичної програми Jamovi

## **Висновки до розділу II**

Використовуючи апробовані в дипломному дослідженні опитувальники, ми провели кілька серій емпіричних досліджень, у яких послідовно вирішувалися такі завдання:

1. Зібрали дані для досліджень, представленої вибіркою з 53 осіб.

2. Зібрали дані за допомогою таких опитувальників: Методика мотивація успіху і страх неудач (А. А. Реан); Методика вивчення конформності-навіювання (Клаучек, Делару); шкала страху негативної оцінки (Brief Fear of Negative Evaluation – BFNE) (Leary M.R., 1983); шкала оцінки потреби у схваленні Марлоу-Крауна; короткий опитувальник “темної тріади” (The Short Dark Triad, SD3 Полхус і Вільямс)

3. Провели статистичний аналіз даних за допомогою програми Jamovi

## РОЗДІЛ III

### ЕМПІРИЧНЕ ВИВЧЕННЯ ПРОБЛЕМИ ВПЛИВУ І ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ЗОВНІШНІХ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИХ ДЕТЕРМІНАНТ НА МОТИВАЦІЮ ДОСЯГНЕНЬ

#### 3.1. Організація емпіричного дослідження

1) Проаналізовано дані, отримані за допомогою п'яти адаптованих опитувальників.

2) Провести аналіз надійності обраних методик

3) Провести розподіл на нормальність

4) Встановити кореляційні зв'язки між шкалами з обраних методик:

1. Взаємозв'язок опитувальник А.А. Реан мотивації досягнень, уникнення невдач з конформізмом опитувальник Клаучек-Деларю

2. Взаємозв'язок опитувальник А.А. Реан мотивації досягнень, уникнення невдач зі страхом негативної оцінки. (Brief Fear of Negative Evaluation - BFNE)

3. Взаємозв'язок опитувальник А.А. Реан мотивації досягнень та уникнення невдач зі шкалою оцінки потреби у схваленні Марлоу-Крауна.

4. Взаємозв'язок опитувальник А.А. Реан мотивації досягнень, уникнення невдач із рисами Темної тріади особистості Полхус і Вільямс.

5) Проаналізувати Залежність рівня мотивації до успіху від результатів збору анкетних даних.

#### 3.2 Результати емпіричного дослідження та їх обговорення

Аналіз надійності обраних методик

Роботу над даними, отриманими в результаті проведеного психологічного дослідження, ми почали з аналізу надійності, за результатами якого було встановлено, що шкала Страх негативної оцінки

має дуже високий рівень надійності (Омега Макдональда = 0.905), шкали Мотивація до успіху та Потреба в схваленні – достатній рівень надійності (Омега Макдональда  $\geq 0.749$ ), шкали короткого опитувальника Темної тріади мають помірний рівень надійності (Омега Макдональда  $\geq 0.592$ ), найнижчий рівень надійності має шкала Конформність (Омега Макдональда = 0.256).

Таблиця 1.3

#### Аналіз надійності за обраними методиками

Шкали	Омега Макдональда
Мотивація до успіху	0.749
Конформність	0.256
Страх негативної оцінки	0.905
Потреба в схваленні	0.785
Макіавелізм	0.592
Нарцисизм	0.682
Психопатія	0.645

Описові статистики та перевірка розподілу на нормальність

В подальшому ми розглянули описові статистики за шкалами обраних нами методик. При перевірці розподілу на нормальність було встановлено, що шкали Конформність, Потреба в схваленні та шкала Макіавелізм короткого опитувальника Темної тріади мають нормальний розподіл. Решта шкал виявились не нормально розподіленими. (див. таблицю 2.3).

Таблиця 2.3.

#### Описові статистики для шкал обраних методик

	Середнє	Середнє квадратичне відхилення	Критерій Шапіро-Вілکا W	p-рівень Шапіро-Вілка	Розподіл
	дне				л

Мотивація до успіху	13.6	3.26	0.904	< .001	не нормальний
Конформність	8.91	2.01	0.968	0.170	нормальний
Страх негативної оцінки	16.8	9.28	0.955	0.043	не нормальний
Потреба в схваленні	8.57	4.07	0.970	0.194	нормальний
Макіавелізм	4.49	2.05	0.964	0.114	нормальний
Нарцисизм	3.79	2.19	0.884	< .001	не нормальний
Психопатія	1.51	1.68	0.790	< .001	не нормальний

#### Кореляційні зв'язки між шкалами обраних методик

Оскільки основна мета нашої роботи – встановлення факторів впливу на мотивацію до успіху поміж основних методів аналізу даних ми в першу чергу скористались кореляційним аналізом. З урахуванням того, що значна частка шкал не виявилась нормально розподіленою, ми застосували коефіцієнт кореляції Спірмена.

За допомогою кореляційного аналізу було встановлено, що серед усіх шкал обраних нами методик шкала Мотивація до успіху корелює лише зі шкалою Потреба в схваленні. (коэф. Спірмена = 0.525\*\*\*,  $p < 0.001$ ).

Встановлено сильну позитивну кореляцію, тобто чим вищий рівень потреби в схваленні, тим вищий рівень мотивації до успіху.

Інших кореляцій зі шкалами обраних методик не було встановлено.

Таблиця 3.3.

**Кореляційні зв'язки шкали Мотивації до успіху зі шкалами обраних методик**

		Мотивація до успіху
Конформність	коэф. Спірмена	-0.099
	P	0.481
Страх негативної оцінки	коэф. Спірмена	-0.208
	P	0.135
Потреба в схваленні	коэф. Спірмена	0.525 ***
	P	< .001
Макіавелізм	коэф. Пірсона	-0.158
	P	0.258
Нарцисизм	коэф. Спірмена	0.167
	P	0.232
Психопатія	коэф. Спірмена	-0.023
	P	0.872

Встановлена кореляція візуально представлена на рис. 3.3.

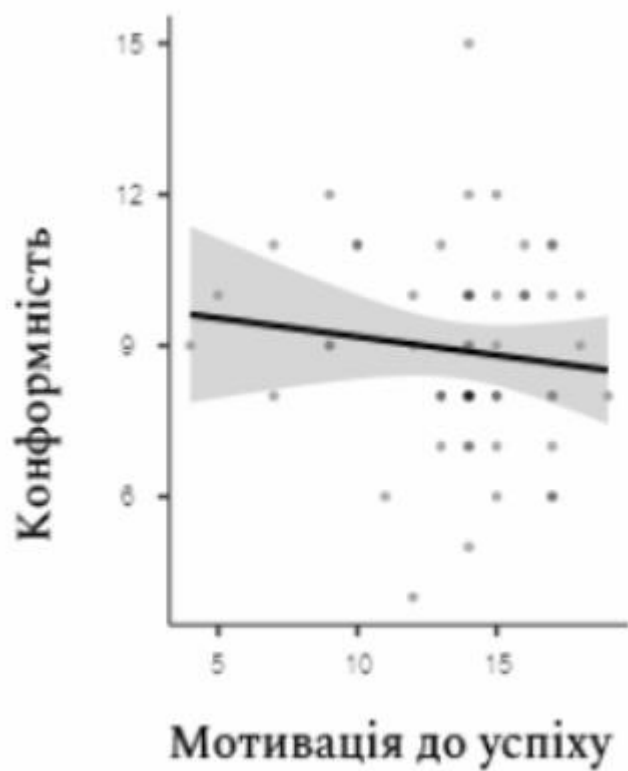


Рис. - Діаграми розсіювання результатів за шкалами Мотивація до успіху та Конформність.

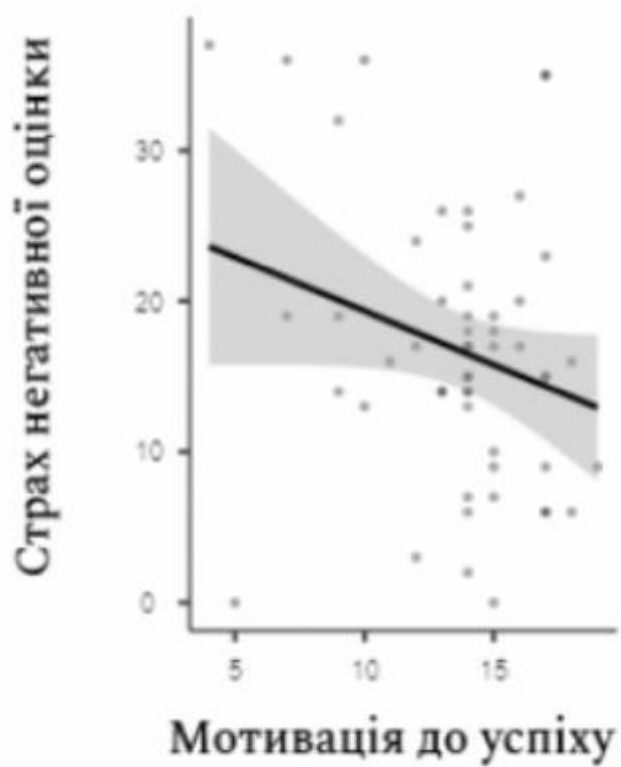


Рис. - Діаграми розсіювання результатів за шкалами Мотивація до успіху та страх негативної оцінки.

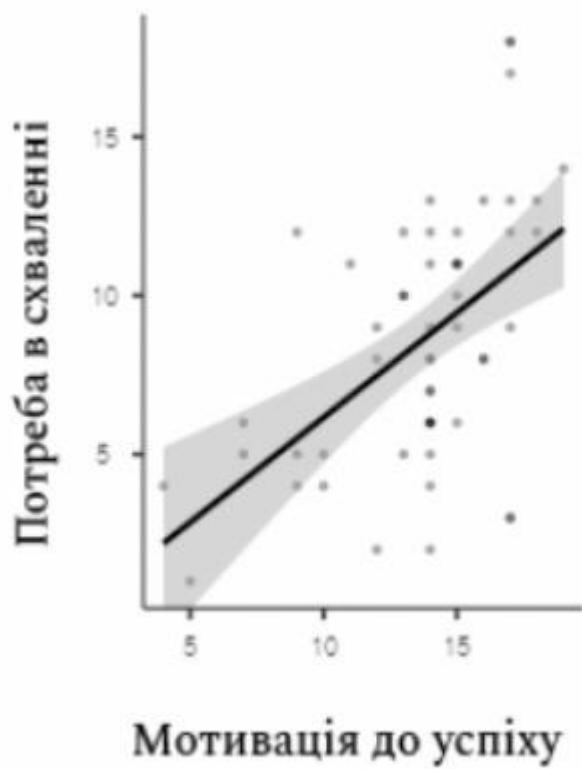


Рис. - Діаграми розсіювання результатів за шкалами Мотивація до успіху та потреба в схваленні.



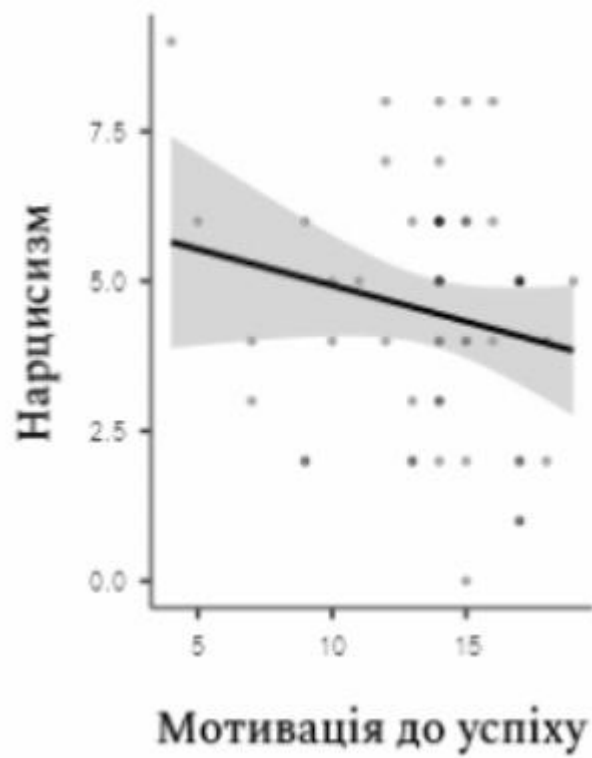


Рис. - Діаграми розсіювання результатів за шкалами Мотивація до успіху та шкалою опитувальника темної тріади нарцисизм.

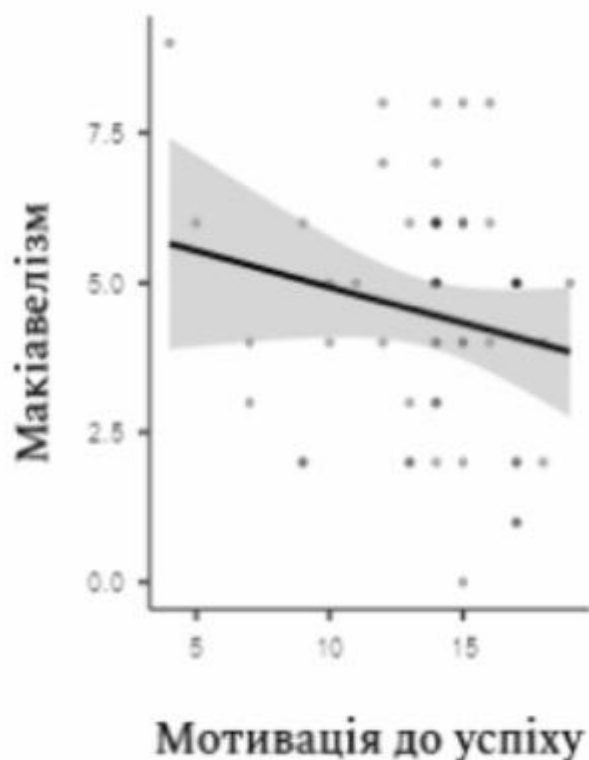


Рис. - Діаграми розсіювання результатів за шкалами Мотивація до успіху та шкалою опитувальника темної тріади макіавеллізм.

За допомогою множинної лінійної регресії ми спробували також побудувати модель формування Мотивації до успіху шкалами обраних нами методик. В результаті цього було побудовано модель, в котру увійшла лише шкала Потреба в схваленні, котра робить прямий внесок та пояснює 27,9 % дисперсії шкали Мотивація до успіху. (див. таблицю 3.3.)

Таблиця 3.3.

**Модель множинної лінійної регресії, побудована для шкали  
Мотивація до успіху**

Коефіцієнти моделі для шкали Мотивація до успіху
--

Предиктор	Оцінка	Стандартна помилка	t	p-рівень
Константа	10.021	0.9005	11.13	< .001
Потреба в схваленні	0.423	0.0951	4.44	< .001

Крім цього ми дослідили кореляційні зв'язки між іншими шкалами обраних нами методик. Було встановлено, що:

- Страх негативної оцінки позитивно корелює зі шкалою Конформність
- Потреба в схваленні негативно корелює зі шкалами Конформність,
- Психопатія негативно корелює зі шкалою Страх негативної оцінки та позитивно корелює зі шкалами Макіавелізм та Нарцисизм

Таблиця 4.3.

#### Кореляційні зв'язки між шкалами обраних методик

		Конформність	Страх негативної оцінки	Потреба в схваленні	Макіавелізм	Нарцисизм
Страх негативної оцінки	коэф. Спірмена	0.302 *	—			
	P	0.028	—			
Потреба в схваленні	коэф. Спірмена	-0.447 ***	-0.376 **	—		
	P	< .001	0.006	—		

Макіавелізм	коэф. Спірмена	0.233	0.009	-0.285 *	—	
	P	0.094	0.951	0.039	—	
Нарцисизм	коэф. Спірмена	0.165	-0.147	0.162	0.009	—
	P	0.238	0.292	0.248	0.948	—
Психопатія	коэф. Спірмена	0.159	-0.275 *	-0.139	0.374 **	0.553 ***
	P	0.256	0.046	0.321	0.006	< .001

Залежність рівня мотивації до успіху від результатів збору анкетних даних. Ми вирішили також дослідити залежність мотивації до успіху та страху невдачі від рівня освіти. За результатами збору анкетних даних було встановлено наступний розподіл кількості досліджуваних за категоріями освіти: вища гуманітарна освіта – 28 осіб, вища технічна – 12, середня спеціальна – 5, науковий ступінь – 8 осіб.

За допомогою критерія Крускала-Волліса ми спробували встановити відмінності за шкалою Мотивація до успіху в групах, утворених за рівнем освіти, проте відмінностей не було встановлено. ( $p = 0.643$ )

Таблиця 5.3

**Результати однофакторного дисперсійного аналізу при встановленні відмінностей за шкалою Мотивація до успіху в групах, утворених за рівнем освіти**

	$\chi^2$	df	p
--	----------	----	---

Мотивація до успіху	2.51	4	0.643
---------------------	------	---	-------

Ми вирішили також порівняти між собою групи, утворені за напрямом освіти: гуманітарна (28 осіб) та технічна (12 осіб), проте відмінності не було встановлено ( $p = 0.559$ ).

Таблиця 6.3

**Перевірка гіпотези про середні для тих, хто має гуманітарну та технічну освіти**

	Критерій	Статистика	р-рівень	Альтернативна гіпотеза
Мотивація до успіху	U критерій Манна-Уїтні	148	0.559	<b>гуманітарна <math>\neq</math> технічна освіта</b>

Досліджувався зв'язок Мотивації до успіху з віком досліджуваних, проте кореляції не було встановлено (коэф. Спірмена = 0.086,  $p = 0.538$ ).

Порівнюючи між собою жінок (43 особи) та чоловіків (10 осіб) не було виявлено відмінності між ними у рівні Мотивації до успіху

Таблиця 7.3.

**Перевірка гіпотези про середні для чоловіків та жінок**

	Критерій	Статистика	р-рівень	Альтернативна гіпотеза

Мотивація до успіху	U критерій Манна-Уїтні	183	0.467	Жінки ≠ чоловіки
---------------------	------------------------	-----	-------	------------------

### 3.3. Практичні рекомендації

Практичні рекомендації передусім включатимуть рекомендації щодо підвищення мотивації до досягнення успіху та зменшення мотивації до уникнення невдач.

За результатами дослідження бачимо, що сильну позитивну кореляцію має взаємозв'язок пошуку схвалення та мотивації до досягнення успіху.

Незважаючи на те, що деякі дослідники виступають за те, щоб індивід уникав залежності від соціального схвалення, ми бачимо, що такий стимул, як отримання соціального схвалення може значно підвищити мотивацію досягнення успіху і знизити мотивацію до уникнення невдач у індивіда.

Згідно з іншими дослідниками, будь-яка людина потребує зовнішньої підтримки у різних соціальних ситуаціях у процесі навчання та в роботі.

У багатьох випадках індивід вважає за краще поводитися так, щоб інші люди схвалили його поведінку, високо оцінили. Прагнення людини до визнання з боку інших, багато соціальних психологів називають пошуком соціального схвалення.

Тому психологу, або людині, яка навчає інших або управляє їх діяльністю, важливо вміти виражати позитивне визнання. Конструктивне схвалення саме той спосіб, який сприятиме підвищенню мотивації до досягнення успіху. Конструктивне схвалення може включати: Позитивний зворотний зв'язок, позитивну оцінку, позитивне емоційне ставлення.

Конструктивне схвалення може бути виражене у таких формах:

Опис фактів: Слід використовувати повідомлення про конкретні дії, а не приписувати людині якості, навіть цінні та схвалені. Максимально точний опис фактів дає людині інформацію, що вона може використовуватиме самостійної оцінки результатів чи прийняття рішення необхідність закріплення успіху.

Почуття: Зацікавленість та вираженням теплих почуттів та визнання з боку людей, думку яких індивід поважає.

Аргументація: Дати пояснення, на якій підставі, ми високо оцінюємо продемонстровані індивідом результати. Особливо важливо це буває, коли ми керуємо його роботою чи навчанням. У таких випадках конструктивне схвалення включають аргументи, що пояснюють підстави позитивної оцінки.

Наступні умови повинні бути виконані, щоб конструктивне схвалення було ефективним:

1. Зацікавлення: Людина, яка висловлює конструктивне схвалення, повинна виявляти щире зацікавлення в успіхах виконавця або учня.

2. Компетентність: Людина, яка приймає схвалення, вважає людину, яка оцінює, компетентною і такою, що заслуговує на довіру.

3. Оперативність: Чим менше часу пройшло між досягненням та схваленням, тим краще.

4. Доречність: Висловлювати подяку, турботу, схвалення важливо у той момент, коли людина може адекватно їх сприйняти.

5. Відсутність порівнянь з іншими: Доцільніше відзначати не те, що краще, ніж в інших, а те, що стало краще в нього сьогодні, порівняно з вчорашнім днем.

6. Пропорційність: Заохочення має бути пропорційно витраченим людиною зусиллям.

7. Визнання: Заохочення має брати до уваги те, що досягнутий високий результат — реалізація можливостей і здібностей, а не випадковість.

У психотерапії, управлінні співробітниками, навчанні може бути досягнутий позитивний ефект, коли є розуміння закономірностей мотивації

поведінки. Один з найбільш доступних та ефективних способів управління мотивацією полягає у використанні стимулів-впливів на поведінку учня або співробітника за допомогою зміни зовнішніх умов (зазвичай - нагород та покарань). Серед найбільш відомих і популярних теорій впливу на поведінку можна виділити теорію оперантного навчання Б.Ф.Скіннера[30] і теорію інструментального навчання К.Халла[30]. Перша теорія наголошує на тому, як за допомогою нагород заохочувати і закріплювати потрібну поведінку, а друга показує, як сам факт успіху стає заохоченням.

Скіннер[30] виявив, що позитивне підкріплення здебільшого набагато ефективніше впливає на поведінку, ніж покарання.

Згідно з Халлом[30], успіх і його визнання — важливі мотивуючі фактори не лише у праці, а й у навчанні. Визнання досягнень у освоєнні складної діяльності, у професійному просуванні та розвитку - необхідна умова ефективного навчання.

З погляду Схеми Терапії Джефрі Янга[93] потреба у схваленні відповідає схемі «пошук схвалення» «покірності» та «привілейованості». Глибинна мотивація шукати схвалення відрізняється у цих трьох схемах.

Головною проблемою є те, що схема “пошуку схвалення” підтримується та схвалюється суспільством. Популярність, визнання, успіх – дає істотну вторинну вигоду власникам цих схем.

Тим не менш, психотерапевтична робота будується на тому, щоб пом'якшити тенденцію прояву цієї схеми, а не повністю викоринити її, оскільки ця схема має безліч цінних аспектів для мотивації досягнень.

Головна відмінність схеми «пошуку схвалення» та «покірності» полягає в тому, що люди зі схемою «покірності» прагнуть схвалення зі страху покарання з боку авторитетних осіб. У тому числі інтернальних постатей батьків, навіть, якщо немає зовнішнього впливу з їх боку. Людина ж зі схемою «пошук схвалення» може почуватися добре тільки якщо отримує зовнішнє захоплення,

вони часто залежать від підтвердження своєї значущості, що впливає на їхню самооцінку.

Люди зі схемою «привілейованість» намагаються отримати схвалення, щоб поставити себе вище за інших, щоб відчувати власну перевагу.

У роботі з цими трьома схемами потрібні різні методи терапії:

У людей зі схемою «пошук схвалення» терапевтичною метою буде: визнати, що у них є справжнє «Я», яке відрізняється від хибного «Я», що прагне схвалення. Оскільки їхнє життя було спрямовано на отримання схвалення, то емоційні потреби були придушені і незадоволені. Зазвичай люди з цією схемою не замислюються, які їхні справжні потреби та емоції. Терапевт повинен допомогти менше зосереджуватися на отриманні захоплення чи визнання, а сфокусувати увагу таких людей на тому, ким вони є насправді та якими є їхні справжні потреби.

Для людей зі схемою «покірність» основною терапевтичною метою буде допомогти зрозуміти, що вони мають право висловлювати свої справжні почуття, навіть якщо вони не будуть схвалені з боку соціального середовища. Зазвичай люди за наявності даної схеми, вибирають токсичний соціум, де вони не можуть висловлювати свої почуття й потреби, не зустрічаючись з критикою і несхваленням. Таке ставлення певною мірою підштовхує їх до досягнення успіху, але має безліч негативних наслідків для їх емоційного стану. Тому, ще однією метою терапії, буде навчити будувати відносини з такими людьми, які дозволятимуть їм нормально висловлювати свої почуття та потреби, при цьому навчиться самоактуалізуватися, та самостійно досягати успіху, без зовнішньої критики та стимулів.

Люди зі схемою «привілейованість» зазвичай не приходять у терапію добровільно. Такі люди проводять своє життя зосереджуючись виключно на своїх сильних сторонах та ігнорують недоліки, що не сприяє розвитку реального уявлення про себе. При цьому такі люди мають сильне почуття

«особливих прав» по відношенню до інших людей, і сильну потреба в схваленні для того, щоб показати свою соціальну перевагу.

Основною терапевтичною стратегією буде навчання такої людини принципу взаємності у відносинах і принципу того, що всі люди однаково цінні і ніхто не має особливих прав, домінувати та знущатися над іншими людьми. Також терапевт вчить таку людину реалістично дивитися і приймати свої слабкості та недоліки, що згодом сприятиме мотивації досягнення.

Для цих трьох схем терапія повинна включати:

–Когнітивну складову, коли терапевт демонструватиме важливість висловлювання свого істинного «Я», а не пошуку схвалення.

–Емпатичну складову, коли терапевт аналізує ситуації з дитинства людини та зосереджується на почуттях, коли людина хотіла схвалення від батьків, та його не отримувала, або отримувала, не за проявлення потреб істинного “Я”.

– Поведінкова складова, коли людина вчиться перебувати в ситуаціях несхвалення, людина поступово позбавляється адиктивного пошуку схвалення у всіх життєвих ситуаціях, і вчиться регулювати цей процес задля досягнення власного задоволення та досягнення справжніх цілей.

–Терапевтичні відносини. Зазвичай такі люди хочуть заслужити схвалення та захоплення терапевта, тому терапевт повинен відстежувати такі ситуації, і давати розвинути істинному «Я» таких людей для досягнення терапевтичного ефекту.

Також, результати дослідження показали, що відсутня кореляція між мотивацією досягненням та освітою та статтю. Незважаючи на те, що ряд дослідників, таких як Макклеланд[71] за результатами раніше проведеного дослідження на працівниках страхової компанії, дійшов до висновку, що , мотивація до успіху вища у людей з вищою освітою та чоловіків, а, мотивація уникнення невдач вище у людей із середньою освітою та жінок. Інші ж

дослідники, такі як Хекхаузен[42] , схилиються до залежності мотивації досягнення від внутрішніх та зовнішніх соціально-психологічних детермінант. За результатами цього дослідження простежується тенденція відсутності залежності мотивації досягнень від статі та освіти.

Практичною рекомендацією може бути проведення психологічного консультування з акцентуванням уваги на психологічних детермінантах, без прив'язки до статі та освіти.

У наших дослідженнях ми не виявили кореляційних зв'язків між мотивацією до досягнення успіху, мотивацією до уникнення невдач і страхом негативної оцінки, конформізмом, рисами особистості темної тріади. Що може виключити вплив даних детермінант на мотивацію досягнень.

### **Висновки розділу III**

За результатами проведеного дослідження було виявлено наступні дані:

1) За результатами на надійність було встановлено, що шкала Страх негативної оцінки має дуже високий рівень надійності, шкали Мотивація до успіху та Потреба в схваленні – достатній рівень надійності, шкали короткого опитувальника Темної тріади мають помірний рівень надійності, найнижчий рівень надійності має шкала Конформність.

2) При перевірці розподілу на нормальність було встановлено, що шкали Конформність, Потреба в схваленні та шкала Макіавелізм короткого опитувальника Темної тріади мають нормальний розподіл. Решта шкал виявились не нормально розподіленими.

3) Провевши кореляційний аналіз даних ми виявили, що:

1. Взаємозв'язок опитувальник А.А. Реан мотивації досягнень, уникнення невдач з конформізмом опитувальник Клаучек-Деларю відсутній.

2. Взаємозв'язок опитувальник А.А. Реан мотивації досягнень, уникнення невдач зі страхом негативної оцінки. (Brief Fear of Negative Evaluation - BFNE) відсутній.

3. Взаємозв'язок опитувальник А.А. Реан мотивації досягнень та уникнення невдач зі шкалою оцінки потреби у схваленні Марлоу-Крауна Встановлено сильну позитивну кореляцію, тобто чим вищий рівень потреби в схваленні, тим вищий рівень мотивації до успіху.

4. Взаємозв'язок опитувальник А.А. Реан мотивації досягнень, уникнення невдач із рисами Темної тріади особистості Полхус і Вільямс відсутній.

5) Проаналізувати Залежність рівня мотивації до успіху від результатів збору анкетних даних показав, що мотивація успіху та уникнення невдач не залежить від статі, рівня освіти та її направленості, а також від віку особи.

## ВИСНОВОК

1. Ми проаналізували у запропонованій в психологічній літературі підходи до вивчення проблеми мотивації досягнень та соціально-психологічних детермінант, а також їх взаємозв'язок. Виявили, що питання вивчення мотивації досягнень все ще залишається актуальним і вчені не дійшли якоїсь єдиної думки, які саме фактори мають домінуючий вплив на мотивацію досягнень. При вивченні проблеми мотивації досягнень дослідники беруть до уваги внутрішні психологічні детермінанти та вплив зовнішньо-соціальних психологічних детермінант.

2. Вивчивши найбільш значущі наукові підходи на тему мотивації досягнень її впливу на зовнішні соціально-психологічних детермінанти, ми вирішили вивчити вплив феномена конформізму, страху негативної оцінки, потреби схвалення і рис особистості темної тріади на мотивацію досягнень, як ті, що найбільш впливають на поведінку та бажання індивіда в соціумі. З цією метою ми відібрали п'ять діагностичних методик: методика мотивація успіху і страх невдач (А. А. Реан); методика вивчення конформності-навіювання(Клаучек,Деларю); шкала страху негативної оцінки (Brief Fear of Negative Evaluation – BFNE) (Leary M.R., 1983); шкала оцінки потреби у схваленні Марлоу-Крауна; короткий опитувальник “темної тріади” (The Short Dark Triad, SD3 Полхус і Вільямс).

3. Ми вивчили особливості та характер взаємозв'язку соціально-психологічних детермінантів з мотивацією досягнень. Після проведення емпіричного дослідження та аналізу даних ми отримали такі результати:

1. Відсутність взаємозв'язку мотивації досягнень та конформність. Ми можемо припустити, що індивід може зберігати як конформне, так і не конформну поведінку, і цей чинник не матиме впливу на мотивацію до успіху і мотивацію уникнення невдач. Як тільки людина залишається на самоті з собою або потрапляє в інше соціальне середовище, її внутрішні психологічні детермінанти

також повертаються до колишнього рівня або змінюються залежно від впливу інших соціальних груп.

2. Відсутність взаємозв'язку мотивації досягнень та страху негативної оцінки. Ми можемо припустити, що відсутність взаємозв'язку цих двох психологічних детермінантів, може бути результатом того, що індивід може мати множинні компоненти, або не мати їх, які є складовою мотивації досягнень, наприклад такі як вибір реалістичної мети, опори на свої навички та таланти, а не просто віра в успіх, енергійність, ревність, і.т.д. При цьому страх та його оцінка соціумом, спілкування з оточуючими людьми не відіграватиме провідної ролі при формуванні мотивації досягнень.

3. Дуже сильний позитивний взаємозв'язок між мотивацією досягнень і потребою схвалення. Чим вище у індивіда потреба у схваленні, тим вище потреба до мотивації досягнень. Відповідно до Абрахама Маслоу[32] та Карен Хорні[44], потреба у схваленні та повазі є однією з фундаментальних людських цінностей та потреб, яка формує особистісну структуру індивіда. Ми можемо припустити, що дана детермінанта може відігравати ключову роль у формуванні мотивації досягнень, так людська особистість формується і згодом залежить від свого становища в соціальному середовищі, де вона знаходиться. Індивід завжди буде бажати займати гідне місце в цьому середовищі, отримувати похвалу та схвалення з боку значимих для нього осіб, займати певне соціальне становище в спільноті, до якої він належить, всі ці потреби, індивід може реалізувати досягаючи успіхів та цілей.

4. Відсутність взаємозв'язку мотивації досягнень та особливостями рис характеру темної тріади. Всупереч припущенню, що індивіди з рисами особистості як психопатія, нарцисизм, макіавеллізм матимуть високу мотивацію до успіху, тому що дослідники характеризують таких людей, які прагнуть досягти мети за будь-яку ціну, і вкрай мотивованих для досягнення соціального успіху, наше емпіричне дослідження показало відсутність будь-якої взаємозв'язку між мотивацією досягнень і особливостями рис темної тріади.

Можна припустити, що дані індивіди можуть мати інші риси характеру, як показало дослідження Шварца та Білський[89], які вступатимуть у конфронтацію з компонентами, що становлять мотивацію досягнень.

Наше дослідження виявило лише один взаємозв'язок між мотивацією досягнень та зовнішніми соціально-психологічними детермінантами, такими як пошук схвалення. Тому, при роботі з індивідами, які хочуть підвищити мотивацію до досягнення успіху та виробити проактивну позицію та знизити мотивацію до уникнення невдач, психолог може сконцентрувати увагу індивіда на тому, щоб особа прагнула зайняти гідне місце в соціумі, стати шанованим членом спільноти, до якого вона хоче належати.

Також можна розробити тренінг, або інший вид групової роботи, в якому інші члени групи будуть підтримувати індивіда у його прагненнях та звертати увагу на його сильні сторони та риси, що сприяють посиленню компонентів, що становлять мотивацію до успіху.

**СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Адлер А. Практика и теория индивидуальной психологии. / А. Адлер — М.: Академический проект, 2011.
2. Агадуллина Е. Р., Горемыко М. В. Роль самокатегоризации в проявлении конформного поведения // Социальная психология и общество. 2012. Том 3. № 4. С. 30–40. Божович Л. И. Конформизм // Культурно-историческая психология. 2008. Том 4. № 4. С. 114–116.
3. Асеев В. Г. Мотивация поведения и формирования личности. М.«Мысль», 1986 .
4. Бандура А. Теория социального научения [Электронный ресурс]. – Электрон. текстовые дан./ А.Бандура. – СПб.: Евразия, 2000. – 320с. – глава 5.
5. Божович Л. И. Конформизм // Культурно-историческая психология. 2008. Том 4. № 4. С. 114–116.
6. Васильев И.А. Мотивация и контроль за действием [Электронный ресурс]. – Электрон. текстовые дан. / И.А. Васильев, М.Ш. Магомед-Эминов. – М.: Изд. МГУ, 1991.
7. Вилюнас В.К. Психологические механизмы мотивации человека/ В.К.Вилюнас. – М.: Изд-во МГУ, 1990. – 288с.
8. Вилюнас В.К. Психология развития мотивации. — СПб.: Речь, 2006.
9. Гордеева Т.О. Психология мотивации достижения/ Т.О. Гордеева. – М.: Смысл; Издательский центр «Академия», 2006. – 336с.
10. Джерард и М.Дойч. Влияние большинства и меньшинства. 2015-07-14. 3343.
- 11.Егорова М.С. Психология индивидуальных различий: учебник – Москва: Планета детей, 1997. – 328 с.

- 12.Егорова М.С. Исследование развития в психологии индивидуальных различий. Психологические исследования, 2014, 7(36), 12.  
<http://psystudy.ru>
- 13.Игнатова, А. Ю. Влияние психологических особенностей и физических способностей спортсменов-единоборцев на успешность их соревновательной деятельности / А. Ю. Игнатова, А. В. Сухих // Вестник Кузбасского государственного технического университета. – 2007. – № 1(59). – С. 139-143.
- 14.Иванников В.А. Психологические механизмы волевой регуляции [Электронный ресурс]: Учебное пособие/ В.А. Иванников. – 3-е изд. – Электрон. текстовые дан. – СПб.: Питер, 2006. – 208с.
- 15.Ильин Е.П. Мотивация и мотивы [Электронный ресурс]. – Электрон. текстовые дан./ Е.П. Ильин. – СПб.: Питер, 2003.
- 16.Ильин В. А., Кондратьев М. Ю. Групповое давление и групповое влияние: конформизм, неконформизм, личностное самоопределение // Социальная психология и общество. 2012. Том 3. № 1. С. 44–58.
- 17.Карвасарский Б.Д. Психотерапевтическая Энциклопедия — СПб.: Питер, 2000.
- 18.Квитчастый А. В. К вопросу о диагностике спортивной мотивации: адаптация опросника "Sport motivation scale" / А. В. Квитчастый, К. А. Бочавер. // Спортивный психолог. – 2012. – С. 38–43.
- 19.Кон И.С. Конформизм, 1983. — С. 276—277. — 840 с.        20
- 20.Корнилова Т.В. Методологические основы психологии. 2008: Питер.
- 21.Коростелева И.С., Ротенберг В.С. Поисковая активность и проблемы обучения и воспитания [Электронный ресурс] /И.С. Коростелева // «Вопросы психологии».
- 22.Крайг Г. Психология развития. М.; СПб.: Питер, 2002.

23. Кубышкина, М. Л. Психологические особенности мотивации социального успеха: диссертация ... канд. психол. наук: 19.00.05 / Кубышкина Марина Леонидовна. – Санкт-Петербург, 1997. – 222 с.
24. Левин Дж., Жданюк Б. Конформизм и подчинение // Социальная психология / Под ред. С. Москвовичи. СПб., 2007 С. 56–68.
25. Леонтьев А.Н. Деятельность. Сознание. Личность А.Н. Леонтьев. – 2-е изд: Политиздат, 1997.
26. Леонтьев. А.Н. Потребности, мотивы и эмоции: Изд-во Моск. Ун-та, 1971. — 40 с.
27. Лопатин А.Р. Диагностика мотивации достижения успеха и мотивации избегания неудач в образовательном процессе — Кострома: КГУ, 2004.
28. Люк Хельмут Е. История психологии. Течения, школы, пути развития., 2012.
29. Магомед-Эминов, М. Ш. Мотивация достижения: структура и механизмы: диссертация ... канд. психол. наук: 19.00.01 / Магомед-Эминов Мадрудин Шамсудинович. – Москва, 1987. – 343 с.
30. Майерс Д. Социальная психология/Перев. с англ. — СПб.: Питер, 1997. — 688 с: ил. ISBN 5-88782-141-8.
31. Макклелланд Д. Мотивация человека СПб.: Питер, 2007.
32. Маслоу А. Мотивация и личность [Электронный ресурс]. – Электрон. текстовые дан./ А.Маслоу – СПб.: Евразия, 1999.
33. Мертон Р. К. Социальная теория и социальная структура — 1992. — № 2—4. — С. 118—124.
34. Олпорт Г. Становление личности: Избранные труды / [Пер. с англ. Д. А. Леонтьева]; под общ. ред. Д. А. Леонтьева. М.: Смысл, 2002.
35. Психология. Полный энциклопедический справочник / Сост. и общ. ред. Б. Мещерякова, В. Зинченко. – СПб.: прайм-ЕВРОЗНАК, 2007.
36. Рубинштейн С. Л. Основы общей психологии -СПб.: Питер, 2001.

- 37.Тураев, С. А. Конформизм как социально-психологический феномен / С. А. Тураев, М. В. Ковальчук. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2020. — № 5 (295). — С. 279-281.
- 38.Фрейд, З. По ту сторону принципа удовольствия / З. Фрейд. — М.: Фолио, 2010. — 188 с.
- 39.Фромм, Эрих // Уланд — Хватцев . — 2017. — С. 632. — ([Большая российская энциклопедия](#) : [в 35 т.] / гл. ред. [Ю. С. Осипов](#) ; 2004—2017, т. 33).
- 40.Франкл В. Человек в поисках смысла: Сборник / Пер. с англ. и нем. Д. А. Леонтьева, М. П. Папуша, Е. В. Эйдмана. — М.:Прогресс, 1990. — 368 с.
- 41.Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность / Х. Хекхаузен. — 2-е изд. — Электрон. текстовые дан. — СПб.: Питер; М.: Смысл, 2003. — 860с.
- 42.Хекхаузен Х. Психология мотивации достижения. —СПб.: Речь, 2001.
- 43.Холмогорова, А. Б. Служба психологического сопровождения студентов вузов: проблемы становления, основные направления, методы и принципы работы / А. Б. Холмогорова, Л. Н. Якубова, Д. А. Горшкова, Я. Г. Евдокимова, М. В. Москова, В. А. Матыцына // Вопросы психологии. -2010. - № 4. - с. 55-64.
- 44.Хорни К. Самосознание. М.: Знание, 1996.
- 45.Хорни К. Невроз и личностный рост. Борьба за самоосуществление. — СПб : Совместное издание Восточного Европейского института и БСК, 1997. — 316 с.
- 46.Чудновский (Чудновский В.Э. О некоторых исследованиях конформизма в зарубежной психологии//Вопросы психологии. 1971. № 4. С. 164-173.).
- 47.Эльконин М. Детская психология. Издательство Академия, 2006.
- 48.Якобсон П. М. Психологические проблемы мотивации поведения человека -М.: Политиздат, 1969.

49. Atkinson JW (1957). Motivation determinants of risk-taking behavior. *Psychol/Rev.*, 64(1\6):359-372.
50. E. [Asch](#), Comstock G. A., Scharrer // [The Psychology of Media and Politics](#). — [Academic Press](#), 2005. — P. 46—49, 19. — 316 p.
51. Bandura A. Self-Efficacy Mechanism in Human Agency // *American Psychologist*. 1982. Vol. 37 (2). P. 122—147.
52. Bandura A. Regulation of cognitive processes through perceived self-efficacy // *Developmental Psychology*. 1989. Vol. 25. P. 729—735.
53. Book A., Visser B.A., Volk A.A. Unpacking "evil": Claiming the core of the Dark Triad. *Personality and Individual Differences*, 2015, 73, 29–38.
54. Collins, C. J., Hanges, P. J., & Locke, E. A. (2004). The Relationship of achievement Motivation to Entrepreneurial Behavior: A Meta-Analysis, *Human Performance*, 17: 1.
55. Deci, E. L., & Ryan, R. M. (2000). Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well being. *American Psychologist*, 55
56. DeCharms, R. C. (1968). *Personal causation: The internal affective determinants of behavior*. New York: Academic Press.
57. Fehr B., Samsom D. The construct of Machiavellianism: Twenty years later. *Advances in Personality Assessment*, 2013, 9, 77.
58. French Elizabeth [Some characteristics of achievement motivation](#) *Journal of Experimental Psychology* 50 (4):232 (1955)
59. Horowitz David *Measuring Motivation for Online Opinion Seeking* March 2006
60. Elliot, A. J., & McGregor H. A. (2001). A 2x2 achievement goal framework. *Journal of Personality and Social Psychology*, 80 501-519
61. Hamachek, D.E. (1978) Psychodynamics of Normal and Neurotic Perfectionism. *Psychology*, 15, 27-33.

62. Hart S.D., Hare R.D., Forth A.E. Psychopathy as a risk marker for violence: Development and validation of a screening version of the Revised Psychopathy Checklist. In J. Monahan, & H. J. Steadman (Eds.), *Violence and mental disorder: Developments in risk assessment* (pp. 81–99). Chicago: University of Chicago Press. 1994.
63. Hofmann, S., Asnaani, I.J.J., Vonk, A.T., Sawyer, and A. Fang. 2012. «The Efficacy of Cognitive Behavioural Therapy: A Review of Meta-analyses». *Cognitive Therapy and Research* 36(5): 427-440.
64. Kiire S. Psychopathy rather than Machiavellianism or narcissism facilitates intimate partner violence via fast life strategy. *Personality and Individual Differences*, 2017, 104, 401–406.
65. La Greca, A.M., & Lopez, N. (1998) Social anxiety among adolescents: linkages with peer relations and friendships. *Journal of Abnormal Child Psychology*. 26(2), 83-94.
66. Liebowitz, Michael R (1987). "Social Phobia". *Anxiety. Modern Problems of Pharmacopsychiatry. Modern Trends in Pharmacopsychiatry. Vol. 22.* pp. 141–73.
67. Locke EA, Latham GP (1990). *A theory of goal setting and task performance*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
68. Lubinski D. Scientific and social significance of assessing individual differences: "Sinking Shafts at a Few Critical Points". *Annual Review of Psychology*, 2000, 51(1), 405–444.
69. McClelland, D. C., Atkinson, J. W., Clark, R. A., & Lowell, E. L. (1958). *A scoring manual for the achievement motive*; R. W. Heyns, J. Veroff, & J. W. Atkinson, *A scoring manual for the affiliation motive*; J. Veroff, *A scoring manual for the power motive*. Respectively, Chapters 12, 13 and 14 in J. W. Atkinson (Ed.), *Motives in Fantasy, Action and Society*. New York: Van Nostrand.
70. D. C. McClelland. (1961). *The Achieving Society*. Free Press, New York

71. McClelland's Human Motivation Theory: Discovering What Drives Your Team." McClelland's Human Motivation Theory. N.p., n.d. Web. 27 Nov. 2014.
72. McHoskey J.W., Worzel W., Szyarto C. Machiavellianism and psychopathy. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 1998, 192-210.
73. Maehr, Martin L.; Meyer, Heather A.; (1997). "Understanding Motivation and Schooling: Where We've Been, Where We Are, and Where We Need to Go." *Educational Psychology Review* 9(4): 371-409.
74. Milgram, S. (1977), *The individual in a social world: Essays and experiments*. 3rd expanded edition published 2010 by Pinter & Martin.
75. Miller, Alice. *The Drama of the Gifted Child*. —Suhrkamp, 2006
76. Morf C.C., Rhodewalt F. Unraveling the paradoxes of narcissism: A dynamic self-regulatory processing model. *Psychological Inquiry*, 12(4), 2001, 177-196.
77. Murray, H. A. (1938), p164. *Explorations in Personality*. New York: Oxford University Press
78. Neumann, R., & Strack, F. (2000). Approach and avoidance: The influence of proprioceptive and exteroceptive cues on encoding of affective information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79(1), 39–48.
79. Paulhus D.L., Williams K.M. The Dark Triad of personality: Narcissism, Machiavellianism, and psychopathy. *Journal of Research in Personality*, 2002, 36, 6(6), 556–563.
80. Rapee R.M., Spence S.H. The etiology of social phobia: Empirical evidence and an initial model // *Clinical psychology review*. - 2007. - 27. - p. 737-767. Safren S.A., Heimberg R.G. Factor Structure of Social Fears: The Liebowitz Social Anxiety Scale // *Journal of Anxiety Disorders*. - 1999. - 13(3). - p. 253-270.

81. Raskin R.N., Hall C.S. A narcissistic personality inventory. *Psychological Reports*, 1979, 45 (2), 590.
82. Reynolds, Gretchen. «The Stuttering Doctor's 'Monster Study'». *The New York Times*. The New York Times. Retrieved 25 September 2011.
83. Rodgers, K. A theory of therapy, personality, and interpersonal relationships, as developed in the client - centered framework / K. Rodgers / In.: Koch S. (ed.). *Psychology: A study of a science*. - V. 3. - New York: McGraw-Hill, 1959. - pp. 202.
84. Rotter J.B. Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement // *Psychological Monographs*. 1966. Vol. 80
85. Rushton J.P. Toward a theory of human multiple birthing: Sociobiology and r/K reproductive strategies. *Acta Geneticae Medicae et Gemellologiae*, 36, 1987, 289–296.
86. Sherif, M. Experiments in Group Conflict. — *Scientific American*, Vol. 195, No 5, 1956
87. Schmidt, L.C. & Frieze, I.H. (1991). A shopper's quest for satisfaction: A motivational analysis of product importance. Unpublished manuscript.
88. Schuler, H. AMI: Achievement Motivation Inventory Technical and User's Manual / H. Schuler, G. C. Thornton, A. Frintrup, R. Mueller-Hanson. – Gottingen: Hogrefe & Huber Publishers, 2004. – 55 p.
89. Schwartz S., Bilsky W. Toward a theory of the universal content and structure of values: Extensions and cross-cultural replications. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1990, 58, 878-891.
90. Seligman M.E.P. *Helplessness: On depression, development, and death*. San Francisco: Freeman, 1975
91. Skinner E.A. *Perceived control, motivation, & coping*. Newbury Park (CA): Sage Publications, 1995
92. Stenberg Robert, *Motivation, emotion and cognition Integrative Perspectives on Intellectual Functioning and Development*, LAWRENCE

ERLBAUM ASSOCIATES, PUBLISHERS 2004 Mahwah, New Jersey  
London

93. Young, Jeffrey E; Klosko, Janet S; Weishaar, Marjorie E (2003). Schema therapy: a practitioner's guide. New York
94. Watson D., Friend R. Measurement of Social-evaluative Anxiety // Journal of Consulting and Clinical Psychology. - 1969. - 33 (4). - p. 448-457.  
Zimbardo P.G. Shyness: What is it and what to do about it. - New York: Symphony press, 1977.
95. Wisse B., Barelds D.P.H., Rietzschel E. F. How innovative is your employee? The role of employee and supervisor dark triad personality traits in supervisor perceptions of employee innovative behavior. Personality and Individual Differences, 2015, 82, 158-162.
96. Weiner B. An attributional theory of motivation and emotion. New York: Springer-Verlag, 1986
97. Zimbardo, P & Henderson, L., (2001). Shyness, social anxiety, and social phobia. In S. G. Hofmann & P. M. DiBartolo (Eds.), From social anxiety to social phobia: Multiple perspectives (pp. 46–85). Allyn & Bacon.
98. Zenzen, T. G. (2002). Achievement motivation. A research paper submitted in partial fulfillment of the Requirement for the masters of Science Degree. University of Winconston –stont Menomonie, W154751

## Методики

1. Методика діагностики мотивації успіху та боязні невдач (А.А. Реан)  
[https://stud.com.ua/112594/pedagogika/metodika\\_diagnostiki\\_motivatsiya\\_uspihu\\_boyazn\\_nevdachi\\_rean](https://stud.com.ua/112594/pedagogika/metodika_diagnostiki_motivatsiya_uspihu_boyazn_nevdachi_rean)
2. «Конформність-навіювання» методика вивчення конформності-навіювання (Клаучек-Деларю)

<https://onlinetestpad.com/ru/test/907170-konformnost-vnushaemost-klauchek-delaryu>

3. Страху негативної оцінки використовувався опитувальник: (Brief Fear of Negative Evaluation - BFNE) Марка Річарда Ліпі

<https://www.div12.org/wp-content/uploads/2014/09/Brief-Fear-of-Negative-Evaluation-Scale.pdf>

4. Оцінка потреби схвалення Марлоу-Крауна

<https://psytests.org/emotional/mcsds.html>

5. Короткий опитувальник Темної тріади (The Short Dark Triad, SD3) Полхус і Вільямс

<https://psytests.org/darktriad/sd3r.html>

## ДОДАТКИ

## Reliability Analysis

## Scale Reliability Statistics

McDonald's $\omega$	
scale	0.749

Note. items '16. При чередовании успехов и неудач склонен к переоценке своих неудач.' and '20. Если задание выбрал себе сам, то в случае неудачи его притягательность еще более возрастает.' correlate negatively with the total scale and probably should be reversed

Scale Reliability Statistics	
McDonald's $\omega$	
scale	0.256

Scale Reliability Statistics	
McDonald's $\omega$	
scale	0.905

Scale Reliability Statistics	
McDonald's $\omega$	
scale	0.785

Note. item '5. Я никогда не испытываю ни к кому сильных симпатий' correlates negatively with the total scale and probably should be reversed

Scale Reliability Statistics	
McDonald's $\omega$	
scale	0.592

Note. item '10. Следует избегать открытого конфликта с окружающими – они могут быть полезны в будущем.' correlates negatively with the total scale and probably should be reversed

Scale Reliability Statistics	
McDonald's $\omega$	
scale	0.682

Scale Reliability Statistics	
McDonald's $\omega$	
scale	0.645

## Descriptives

Descriptives	Мотивация до успіху	Конформність	Страх негативної оцінки	Потреба в схваленні	Макіавелізм	Нарцисизм	Психопатія
Mean	13.6	8.91	16.8	8.57	4.49	3.79	1.51
Standard deviation	3.26	2.01	9.28	4.07	2.05	2.19	1.68
Shapiro-Wilk W	0.904	0.968	0.955	0.970	0.964	0.884	0.790
Shapiro-Wilk p	< .001	0.170	0.043	0.194	0.114	< .001	< .001

## Correlation Matrix

		Мотивация до успіху
Мотивация до успіху	Spearman's rho	—
	p-value	—
Конформність	Spearman's rho	-0.099
	p-value	0.481
Страх негативної оцінки	Spearman's rho	-0.208
	p-value	0.135
Потреба в схваленні	Spearman's rho	0.525***
	p-value	< .001
Макіавелізм	Spearman's rho	-0.158
	p-value	0.258
Нарцисизм	Spearman's rho	0.167
	p-value	0.232
Психопатія	Spearman's rho	-0.023
	p-value	0.872

Note. \* p < .05, \*\* p < .01, \*\*\* p < .001

## Linear Regression

Model Fit Measures

Model	R	R <sup>2</sup>
1	0.528	0.279

Model Coefficients - Мотивація до успіху

Predictor	Estimate	SE	t	p
Intercept	10.021	0.9005	11.13	< .001
Потреба в схваленні	0.423	0.0951	4.44	< .001

Correlation Matrix

		Мотивація до успіху	Конформність	Страх негативної оцінки	Потреба в схваленні	Макіавелізм	Нарцисизм
Мотивація до успіху	Spearman's rho	—					
	p-value	—					
Конформність	Spearman's rho	-0.099	—				
	p-value	0.481	—				
Страх негативної оцінки	Spearman's rho	-0.208	0.302*	—			
	p-value	0.135	0.028	—			
Потреба в схваленні	Spearman's rho	0.525***	-0.447***	-0.376**	—		
	p-value	< .001	< .001	0.006	—		
Макіавелізм	Spearman's rho	-0.158	0.233	0.009	-0.285*	—	
	p-value	0.258	0.094	0.951	0.039	—	
Нарцисизм	Spearman's rho	0.167	0.165	-0.147	0.162	0.009	—
	p-value	0.232	0.238	0.292	0.248	0.948	—
Психопатія	Spearman's rho	-0.023	0.159	-0.275*	-0.139	0.374**	0.553***
	p-value	0.872	0.256	0.046	0.321	0.006	< .001

Note. \* p < .05, \*\* p < .01, \*\*\* p < .001

## One-Way ANOVA (Non-parametric)

Kruskal-Wallis

	$\chi^2$	df	p
Мотивація до успіху	2.51	4	0.643

## Independent Samples T-Test

Independent Samples T-Test

		Statistic	p
Мотивація до успіху	Mann-Whitney U	148	0.559

## Correlation Matrix

Correlation Matrix

		Мотивація до успіху
Мотивація до успіху	Spearman's rho	—
	p-value	—
Категорія віку	Spearman's rho	0.086
	p-value	0.538

Note. \* p < .05, \*\* p < .01, \*\*\* p < .001

### One-Way ANOVA (Non-parametric)

Kruskal-Wallis

	$\chi^2$	df	p
Мотивація до успіху	2.51	4	0.643

### Independent Samples T-Test

Independent Samples T-Test

		Statistic	p
Мотивація до успіху	Mann-Whitney U	148	0.559

### Correlation Matrix

Correlation Matrix

		Мотивація до успіху
Мотивація до успіху	Spearman's rho	—
	p-value	—
Категорія віку	Spearman's rho	0.086
	p-value	0.538

Note. \* p < .05, \*\* p < .01, \*\*\* p < .001

### Independent Samples T-Test

Independent Samples T-Test

		Statistic	p
Мотивація до успіху	Mann-Whitney U	183	0.467

