

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Факультет лінгвістики та соціальних технологій
Кафедра авіаційної психології

ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ

Завідувач випускової кафедри

_____ Любов ПОМИТКІНА

«_____» _____ 2023 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

(ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА)

ЗДОБУВАЧА ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ

«БАКАЛАВР»

ЗА СПЕЦІАЛЬНІСТЮ 053 ПСИХОЛОГІЯ

Тема: **ОСОБЛИВОСТІ МОТИВАЦІЇ ДОСЯГНЕННЯ УСПІХУ В ОДИНОКИХ
ЖІНОК СЕРЕДНЬОГО ВІКУ**

Виконавець: Пенінгтон Ольга В'ячеславівна

Керівник: кандидат психологічних наук, доцент

Нормоконтролер:

Київ 2023

НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет лінгвістики та соціальних комунікацій

Кафедра авіаційної психології

Спеціальність 053 "Психологія"

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

_____ Любов ПОМИТКІНА

«_____» _____ 2023 р.

ЗАДАННЯ

на виконання дипломної роботи

Пенінгтон Ольги В'ячеславівни

1. Тема дипломної роботи «Особливості мотивації досягнення успіху у одиноких жінок середнього віку», затверджена наказом ректора від « _____ » _____ 2022 р. № _____ /ст.

2. Термін виконання та захисту робіт: з 23 _____ 2022 по 25 _____ 2023 року.

3. Вихідні дані до роботи: в якості досліджуваних виступили 50 жінок середнього віку (відвідувачі фітнес-центру «ФітКьорвс»). Для дослідження особливостей мотивації досягнення успіху були використані наступні методики: «Методика діагностики особистості на мотивацію до успіху та уникнення невдач Т. Елерса», «Мотиваційний тест Х. Хекхаузена», «Методика самооцінки особистості С. Буддасі», «Методика оцінки рівня домагань В. Горбачевського».

4. Зміст пояснювальної записки: дипломна робота складається з 52 сторінки, містить 59 використаних джерела, 3 додатки.

Вступна частина розкриває актуальність обраної теми, напрацювання вчених, визначені об'єкт, предмет, мета, припущення; описані методи дослідження.

У першому розділі аналізуються теоретичні уявлення про мотивацію досягнення успіху та визначаються фактори, які на неї впливають. У другому

розділі представлений загальний задум, організація та методи емпіричного дослідження, надається характеристика дослідницької вибірки; узагальнюється вибір діагностичних методик та методів статистичної обробки даних; подаються результати емпіричного дослідження особливостей мотивації досягнення успіху в одиноких жінок середнього віку. У висновках підведено підсумки виконаної роботи – вказані статистичні відмінності між показниками двох груп.

5. Перелік обов’язково графічного (ілюстративного) матеріалу: 6 таблиць, 5 діграм та 3 рис.

6. Календарний план-графік

№ Пор.	Завдання	Термін виконання	Відмітка про виконання
1.	Обрання теми		
2.	Визначення актуальності дослідження, проведення попереднього дослідження		
3.	Визначення новизни дослідження		
4.	Теоретичний аналіз та підбір літератури		
5.	Затвердження теми дипломної роботи		
6.	Підбір методик та методів досліджень		
7.	Організація і проведення другого дослідження		
8.	Обробка отриманих результатів		
9.	Написання дипломної роботи		
10.	Подання готової дипломної роботи на перевірку		
11.	Проходження попереднього захисту		
12.	Захист дипломної роботи		

7. Дата видачі завдання: ” __ ” _____ 2022 р.

Керівник дипломної роботи _____ Олена ІЧАНСЬКА

(підпис керівника) (П.І.Б.)

Завдання прийняв до виконання _____ Ольга ПЕНІНГТОН

РЕФЕРАТ

Пояснювальна записка до дипломної роботи "Особливості мотивації досягнення успіху в одиноких жінок середнього віку": 52 сторінки, 8 рисунків, 6 таблиць, 59 використаних джерела, 3 додатки.

Об'єктом дослідження є мотиваційна сфера особистості.

Предмет дослідження – психологічні особливості мотивації досягнення успіху в одиноких жінок середнього віку.

Метою дипломної роботи є виявлення особливостей мотивації досягнення успіху в одиноких жінок середнього віку.

Завдання:

- 1) На основі теоретичного аналізу наукової літератури висвітлити погляди вчених на особливості мотивації досягнення успіху; визначити основні показники та характеристики, психологічні особливості мотивації досягнення успіху.
- 2) Емпірично дослідити мотивацію досягнення успіху в одиноких жінок середнього віку.
- 3) Визначити основні відмінності та особливості мотивації досягнення успіху в одиноких жінок середнього віку за методами математичної статистики.
- 4) Розробити практичні рекомендації щодо розвитку мотивації досягнення успіху в одиноких жінок середнього віку.

Припущення: мотивація досягнення успіху в одиноких жінок середнього віку буде вищою ніж у заміжніх жінок середнього віку.

Методи дослідження: у даній роботі нами було використано аналіз теоретичного матеріалу, тести та методики: «Методика діагностики особистості на мотивацію до успіху» та «Методика діагностики особистості на мотивацію до уникнення невдач» (Т. Елерса); «Мотиваційний тест Х.Хекхаухаузена»; методика «Самооцінка особистості (С. Буддасі)», методика «Оцінка рівня домагань особистості В. Горбачевського». У дослідженні брали участь 50 жінок, віком 25 – 35 років, які відвідують центр фітнесу, краси та здоров'я «ФітКьорвс» («FitCurves»).

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1 Теоретичний аналіз наукової літератури з проблеми мотивації досягнення успіху в одиноких жінок середнього віку.....	9
1.1. Мотив досягнення як основа життєздійснення особистості.....	9
1.2. Мотивація досягнення як фактор формування самооцінки та рівня домагань особистості.....	12
1.3. Роль мотивації досягнення успіху в житті одинокої жінки середнього віку.....	16
ВИСНОВОК ДО РОЗДІЛУ 1.....	18
РОЗДІЛ 2 Емпіричне вивчення проблеми мотивації досягнення успіху в одиноких жінок середнього віку.....	19
2.1. Організація емпіричного дослідження	19
2.2. Результати емпіричного дослідження та інтерпретація отриманих даних.....	21
2.3. Виявлення особливостей мотивації досягнення успіху в одиноких жінок середнього віку за допомогою методів математичної статистики.....	34
2.4. Практичні рекомендації щодо розвитку мотивації досягнення успіху в жінок середнього віку.....	37
ВИСНОВОК ДО РОЗДІЛУ 2.....	39
ВИСНОВОК.....	40
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	43
ДОДАТКИ.....	48

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Успіх та мотивація його досягнення завжди турбували людство з давніх-давен, адже це є головним чинником якості життя. Тому обрана тема не втрачає своєї актуальності, а в сучасних умовах посідає особливе місце серед людської активності. Становлення суб'єкта діяльності, здатного усвідомлено ставити життєві цілі й досягати їх, здатного брати на себе відповідальність за прийняття рішення, детерміновано тією стратегією поведінки, яка формується в процесі соціалізації. Зрозуміло, що зазначену стратегію поведінки, на наш погляд, може забезпечувати мотивація досягнення, яка формується відповідно ставлення індивіда до себе як особистості і як до суб'єкта діяльності.

Аналіз наукової літератури показав, що на даний час досить мало уваги приділяється вивченню особистості одиноких жінок, зокрема, мотивації досягнення у цих жінок, тому в даній темі ми будемо розглядати мотивацію досягнення успіху у одиноких жінок та як вона впливає на їх діяльність безпосередньо. Впевнено стверджувати, що ці жінки взагалі одинокі – ми не можемо, адже всі вони мають свою батьківську родину, друзів, колег по роботі та, і взагалі, знайомих. Проте вони не мають власної сім'ї.

Факти, отримані в психології, говорять про те, що мотивація досягнення успіхів та уникнення невдач є важливою й відносно незалежною серед усіх видів людської мотивації. Від неї багато в чому залежить доля і становище людини в суспільстві. Помічено, що люди з сильно вираженим прагненням до досягнення успіхів домагаються в житті набагато більшого, ніж ті, у кого така мотивація слабка або відсутня.

Як відомо, у психології створена і детально розроблена теорія мотивації досягнення успіхів у різних видах діяльності. Засновниками цієї теорії вважаються Дж. Аткинсон, Г. Мюррей, Д. МакКлелланд, Х. Хекхаузен, Х.-Х. Хоппе. Основна ідея теорії: у людини є два різних мотиви, функціонально пов'язаних з діяльністю,

спрямованою на досягнення успіху. Це – мотив досягнення успіху і мотив уникнення невдачі.

Зокрема, успіх у певній діяльності – один із компонентів мотивації досягнення. Якщо молода жінка прагне досягти успіху, прагне до високих результатів у діяльності – це може свідчити про наявність у неї сильної мотивації досягнення. Для когось особисто дуже важливим є досягнення успіхів у діяльності, для інших – менш важливим.

Об'єктом дослідження є мотиваційна сфера особистості.

Предмет дослідження – психологічні особливості мотивації досягнення успіху в одиноких жінок середнього віку.

Метою дипломної роботи є виявлення особливостей мотивації досягнення успіху в одиноких жінок середнього віку.

Завдання:

- 5) На основі теоретичного аналізу наукової літератури висвітлити погляди вчених на особливості мотивації досягнення успіху; визначити основні показники та характеристики, психологічні особливості мотивації досягнення успіху.
- 6) Емпірично дослідити мотивацію досягнення успіху в одиноких жінок середнього віку.
- 7) Визначити основні відмінності та особливості мотивації досягнення успіху в одиноких жінок середнього віку за методами математичної статистики.
- 8) Розробити практичні рекомендації щодо розвитку мотивації досягнення успіху в одиноких жінок середнього віку.

Припущення - мотивація досягнення успіху у одиноких жінок середнього віку буде вищою ніж у заміжніх жінок середнього віку.

Методи дослідження: у даній роботі нами було використано аналіз теоретичного матеріалу, тести та методики: «Методика діагностики особистості на мотивацію до успіху та Методика діагностики особистості на мотивацію до уникнення невдач (Т. Елерса)»; «Мотиваційний тест Хекхаухаузена»; методика

«Самооцінка особистості (С. Буддасі)», методика «Оцінка рівня домагань особистості (В. Горбачевського)».

У дослідженні брали участь 50 жінок, віком 25 – 35 років, які відвідують центр фітнесу, краси та здоров'я «ФітКьорвс» («FitCurves»).

Теоретичне значення дипломної роботи полягає в тому, що теоретичний аналіз основних положень мотивації досягнення успіху дасть можливість виявити проблемні аспекти у цій сфері. Зокрема подальше дослідження мотивації досягнення успіху, як однієї з видів мотивацій особистості, дозволить використовувати дані для подальших досліджень з цієї теми, а також для досліджень в мотиваційній сфері та для вивчення середнього віку.

Практичне значення дипломної роботи: представлені результати змальовують загальні закономірності та відмінності особливостей мотивації досягнення успіху як у одиноких жінок, так і у заміжніх жінок середнього віку. Також результати проведеного дослідження можуть бути корисними для діагностики та консультування жінок з питань мотиваційної сфери, а саме мотивації досягнення успіху, моделювання тренінгових занять, і як наслідок підвищення успішності діяльності.

РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ НАУКОВОЇ ЛІТЕРАТУРИ З ПРОБЛЕМИ МОТИВАЦІЇ ДОСЯГНЕННЯ УСПІХУ В ОДИНОКИХ ЖІНОК СЕРЕДНЬОГО ВІКУ

1.1. Мотив досягнення як основа життєздійснення особистості

Оскільки поняття мотивації досягнення успіху належить до такої складної категорії в структурі особистості як мотиваційна сфера, то ми вважаємо за необхідне, почати роботу саме з вивчення цього поняття.

Як відомо, мотив – це спонукання до діяльності, пов'язані із задоволенням потреби суб'єкта. Вчені й дослідники під мотивом також часто розуміють причину, що лежить в основі вибору дій і вчинків, сукупність зовнішніх і внутрішніх умов, що викликають активність суб'єкта [1]. Наявність багатьох мотивів у структурі мотивації особистості складає її загальну мотивацію. Слово «мотивація» використовується в сучасній психології в двоякому сенсі: як позначаюче систему факторів, що детермінують поведінку (сюди входять, зокрема, потреби, мотиви, цілі, наміри, прагнення і багато чого іншого), і як характеристика процесу, який стимулює і підтримує поведінкову активність на певному рівні. Найчастіше в науковій літературі мотивація розглядається як сукупність причин психологічного характеру, що пояснюють поведінку людини, її початок, спрямованість і активність [4].

Як вказано в науковій літературі, мотивація досягнення (МД) у жінок – це, перш за все, прагнення до успіху, до високих результатів у своїй діяльності. І якщо жінка, яка прагне досягти успіху, високих результатів в діяльності, то у неї достатньо сильна мотивація досягнення. Одні жінки відводять досягненню успіхів дуже велику роль, для інших – це менш важливо. Залежно від цього жінка і визначає рід і інтенсивність своїх занять.

Можна стверджувати, що мотивація досягнення – це специфічний вид мотивації людини. Одним з перших, хто виділив подібний вид мотивації, був Г.

Мюррей. Згідно Г. Мюррея, потреба в досягненні характеризується наступними поняттями: виконувати щось важке; керувати, маніпулювати, організовувати – щодо фізичних об'єктів, людей або ідей; робити це по можливості швидко і самостійно; долати перешкоди і досягати високих показників; вдосконалюватися; змагатися і випереджати інших; реалізовувати таланти і тим підвищувати самоповагу [7, 8].

Так американський вчений Д. МакКлелланд вважає, що потреба в досягненні «є несвідомим спонуканням до досконалішої дії, до досягнення стандарту досконалості». Тому розвиток МД пояснювався МакКлелландом особливостями соціалізації. Вчений вважав, що формування мотивації досягнень залежить від благополучних умов виховання в благополучному середовищі і в відповідності з теорією соціального научіння [57].

Зокрема, характерними рисами людей, у яких зазвичай яскраво виражена МД, він вважав: 1) надзвичайну перевагу працювати в умовах максимального спонукання мотиву досягнення (тобто вміти вирішувати задачі середнього ступеня складності); 2) однак МД не завжди призводить до більш високих, ніж у інших результатів; оскільки високі результати не завжди є наслідком актуалізованого мотиву досягнення; 3) безпосереднє покладання на себе відповідальності за виконання певних дій, але в ситуаціях низького або помірному ризику, та коли успіх не залежить від випадковості; 4) часта рефлексія адекватного зворотного зв'язку щодо результатів власних дій; 5) вочевидь актуальне прагнення до пошуку більш ефективних, нових способів вирішення завдань, схильність до новаторства [24, 57].

Подальші уявлення про МД розвивалися німецьким психологом Х. Хекхаузенем. Відповідно його поглядам, мотивація досягнення – «спроба збільшити або зберегти максимально високими здатності людини до всіх видів діяльності, до яких можуть бути застосовані критерії успішності, та де виконання подібної діяльності може призвести або до успіху, або до невдачі». Вчений виділяє свої ознаки МД: 1) зокрема, сама ідея досягнення передбачає дві можливості:

досягти успіху і потерпіти невдачу. Тому в осіб з високою МД – виражена орієнтація на досягнення успіху; 2) у них МД проявляється тоді, коли, зокрема, діяльність надає можливості для вдосконалення; 3) МД орієнтована на певний кінцевий результат, на ціль, зокрема, для МД «характерний постійний перегляд цілей»; 4) тому для людей з високою МД характерно є повернення до вже перерваних занять і доведення їх до кінця [48].

У психології одним з найбільш авторитетних авторів з даної проблематики є Т. О. Гордєєва. Під мотивацією досягнення вона розуміє МД в діяльності. Діяльність досягнень – діяльність, пов'язана з цілеспрямованим перетворенням суб'єктом оточуючого світу, себе, інших людей і стосунків з ними. Така діяльність «мотивується прагненням зробити щось якомога краще і швидше, зробити прогрес, за яким стоять базові людські потреби в досягненні, зростанні та самовдосконаленні» [9].

Наступним вченим, хто в психології вивчав мотивацію досягнення є М. Ш. Магомед-Емінов, який визначає МД як функціональну систему інтегрованих воєдино афективних та когнітивних процесів, регулюючи процес діяльності в ситуації досягнення по всьому ходу її здійснення. Вчений виділяє особливі структурні компоненти, що виконують специфічні функції в процесі мотиваційної регуляції діяльності: перш за все, мотивація актуалізації (спонукання і ініціація діяльності), потім, мотивація селекції (процеси вибору мети та відповідного їй дії), наступна, мотивація реалізації (регуляція виконання дії та контроль реалізації наміру), і нарешті, мотивація постреалізації (процеси, спрямовані на припинення дії або зміну однієї дії іншим) [25].

Також визначено, що МД суттєво впливає на активність в певній ситуації або сфері діяльності. Однак не тільки він, а й інші чинники (складність завдання, цінність успіху, ймовірність, тобто шанси досягнення успіху) впливають на прагнення до успіху в певний момент часу (в конкретній ситуації або сфері діяльності).

Дослідники вказують, що може виявитися, що у суб'єкта з сильним мотивом досягнення в певній ситуації МД буде невисока, оскільки ця діяльність не має для нього цінності. І навпаки, людина з високим показником МД в деякій конкретній ситуації, можливо, не буде прагнути досягти успіху, оскільки завдання буде дуже складним і шанси (ймовірність) досягнення успіху – незначними. Тоді як індивід з низьким МД за певних обставин (посилення завдання, великі шанси досягти успіху, привабливість діяльності) буде демонструвати високий рівень МД [25].

Таким чином, теоретичний аналіз засвідчив, що МД визначається як стійкими атрибутами особистості (мотивом досягнення), так і ситуативними факторами (шанси на успіх, цінність діяльності, складність завдання).

Як відомо, на сьогодні, визначено три теорії, що пояснюють, що мотивує (спонукає) людину до дії:

- 1) насамперед, теорія потреби досягнення,
- 2) потім, теорія атрибуції,
- 3) і, вочевидь, теорія досягнення мети.

У науковій літературі досить детально описана кожна з них.

Таким чином, по своїй суті, мотивація – широке поняття, що охоплює складний процес керування напрямом та інтенсивністю зусиль людини. МД успіху – прагнення особи до поліпшення результатів, незадоволеність досягнутим, наполегливість в досягненні власних цілей, прагнення будь що домогтися свого – можна вважати однією з основних властивостей особистості, які впливають на все людське життя [19].

1.2. Мотив досягнення як фактор формування самооцінки та рівня домагань особистості

З теорії відомо, що самооцінка – це оцінка особистості самої себе, своїх можливостей, якостей і місця серед інших людей. Вочевидь, самооцінка є важливим регулятором поведінки, яка належить до ядра особистості. Тому

самооцінка впливає на ефективність діяльності людини і подальший розвиток її особистості. Як вказують наукові джерела, самооцінка тісно пов'язана з рівнем домагань людини, тобто рівнем складності цілі, які вона ставить перед собою [14].

З аналізу літератури знаходимо, що рівень домагань включає: 1) перш за все, рівень складності, досягнення якого є загальною метою майбутніх дій; 2) по-друге, вибір суб'єктом цілі наступної дії, яка формується як результат переживання успіху чи неуспіху здійснених дій; 3) по-третє, бажаний рівень самооцінки особистості [15].

У роботі Х.Хоппе, присвяченої «успіху і невдачі», поняття рівня домагань зайняло важливе місце в дослідженні мотивації і з часом проникло навіть в побут. Під ним у дослідженні мотивації мається на увазі, по-перше «...повідомлювану експериментатором випробуваному цільову установку по відношенню до вже відомої, більш-менш освоєною і знову розв'язуваної задачі, причому сама ця установка (мета) внутрішньо приймається випробуваним», а по-друге, властивість індивіда, що грає вирішальну роль в самооцінці наявних здібностей і досягнутих результатів [1].

Дж. Аткинсон визначив, від чого залежить переживання досягнутого результату як успіху чи невдачі, оскільки те ж саме досягнення для одного випробуваного може означати успіх, а для іншого – невдачу. Як показали результати досліджень, переживання успіху чи невдачі залежить від рівня домагань. Тому, коли новий результат досягає або перевищує цей рівень, з'являється відчуття успіху, якщо ж не досягає – невдачі [54].

У результаті успіх і невдача безпосередньо відбивається на рівні домагань наступного виконання. Зокрема, після успіху рівень домагань, як правило, підвищується, а після невдачі – знижується, але не навпаки (закономірність зсуву). Констатовано, що зрушення рівня домагань вгору або вниз залежить від інтенсивності пережитого успіху або невдачі.

У працях дослідників вказується, що переживання успіху чи невдачі в основному пов'язані із завданнями середнього ступеня складності. Успіх в дуже

легких і невдача в дуже важких завданнях не позначається на самооцінці. Однак, слід зауважити, що чим вищим є наявний рівень досягнень, ступеня складності вирішеного завдання, тим сильніше відчувається потреба. В кінцевому результаті, ця асиметрія в емоційних наслідках самооцінки поєднується з тенденцією до зростання рівня домагань при поступовому зростанні рівня досягнень в повторному виконанні завдання. Тому успіх під час цього весь час переживається однаково.

Як констатує Х.Хоппе, справу вирішує відхилення від мети, різниця між останнім досягненням і базовим, і так до чергового виконання. Для кожного індивіда ця різниця зберігається сталою у часі. Тому Х.Хоппе ввів поняття «Я - рівень», яке з часом перетворилося в поняття МД, яке означає «...прагнення підвищувати свої здібності і вміння підтримувати їх на якомога більш високому рівні в тих видах діяльності, по відношенню до яких досягнення вважається обов'язковим, так що його виконання може або вдатися, або не вдасться» [1].

Таким чином, проаналізувавши МД в структурі особистості, ми дійшли до розуміння того, що особи з високою потребою в досягненнях ставлять перед собою такі завдання, виконання яких буде для оточуючих символом або ознакою успіху. Тому такі особистості прагнуть бути завжди на висоті та отримувати якомога позитивні відгуки.

Зрозуміло, що мотивація успіху, безсумнівно, носить позитивний характер. За такої мотивації дії люди спрямовані на те, щоб досягти конструктивних, позитивних результатів, а, зокрема, особистісна активність залежить від потреби в досягненні успіху. Чого не можна сказати про мотивацію остраху невдачі, яка відноситься до негативної сфери. За такої особа прагне, перш за все, уникнути осуду, покарання. І як наслідок, очікування неприємних наслідків – визначає його діяльність. Виходить, що ще нічого не зробивши, вона вже страшилась можливого провалу і думає, як його уникнути, а не як домогтися успіху [4].

Теоретичний аналіз численних експериментів, що стосуються цієї проблеми, дозволяє намалювати узагальнений портрет цих двох типів мотивації, орієнтованих, відповідно, на успіх і на невдачу. Отже, особи, мотивовані на успіх,

зазвичай цілеспрямовані, активні, ініціативні. У разі перешкод – шукають способи їх подолання, а ефективність діяльності і ступінь її активності в меншій мірі залежать від зовнішнього контролю. Такі особистості відрізняються наполегливістю в досягненні мети та планують своє майбутнє на великі проміжки часу.

А от особи, мотивовані на уникнення невдач – переважно вичікують, малоініціативні, уникають відповідальних завдань, вишукують причини відмови від них, погано оцінюють свої можливості. Інколи, навпаки, вибирають легкі завдання, які не потребують особливих трудових витрат. Під час виконання завдань проблемного характеру, в умовах дефіциту часу, результативність діяльності погіршується. Вони менше наполегливі в досягненні мети [8].

Стосовно самооцінки, особи, які демонструють нестійку, переважно занижену самооцінку, відрізняються активізованими захисними механізмами, перевагою стратегій типу «знецінення невдачі». У професійній діяльності успіхи незначні і нестабільні, а невдачі пояснюють зовнішніми причинами, також оцінки керівників вважаються несправедливими.

Характеризуючи осіб із завищеною самооцінкою, то вони вирізняються прагненням будь-якою ціною уникнути невдачі, тому відмовляються від цілей, які хоча б в малому ступені загрожують обернутися провалом. Захисні механізми активізовані, з перевагою стратегії типу «гарантованого успіху». А їх небажання визнати факт, що можливості нижче запитів, як правило змушує таких осіб уникати будь-яких ситуацій, де може виникнути невідповідність.

Також можемо говорити, що високі або низькі самооцінки впливають на самоповагу людей. При низькій вона, природно, низька, а при високій – висока. Як вказував Дж.Аткінсон, особи з низькою самоповагою більше за інших схильні «закриватися» від оточуючих, представляючи їм якесь «не своє обличчя». Вони ранимі до усього, що якимось зачіпає їх самооцінку. У результаті їм притаманні – сором'язливість, хвороблива реакція на критику, на жарти оточуючих і, нарешті, схильність до психічної ізоляції, до відходу від дійсності в світ мрії [62].

Також необхідно враховувати рівень домагань, до яких, зазвичай дослідники відносять низький, середній та високий. Як відомо, рівень домагань пов'язаний з адекватністю і неадекватністю самооцінки. Особи, яким властива занижена самооцінка, мають стійко занижений рівень домагань. Особи з нестійкою, переважно заниженою самооцінкою, володіють нестійким і завищеним рівнем домагань. Тому у них рівень домагань звичайно знижується. Нарешті, в осіб зі стабільно високою самооцінкою він стійко завищений [54].

1.3. Роль мотивації досягнення успіху в житті одинокої жінки середнього віку

Загальновідомо, що повноцінна особистість – це, перш за все, людина, потреби якої задоволені в основних сферах життєдіяльності. Зрозуміло, що сфера сімейно-шлюбних стосунків є однією з найважливіших серед них. Однак, для жінки близькі та задовільні стосунки з оточуючими, насамперед із протилежною статтю, істотно визначають благополуччя та спроможність її як індивідуальності та особистості [52].

Науковці та практики визначають, що жінки, які не мають сімейно-шлюбних стосунків, намагаються мобілізувати свої сили на досягнення певної мети. Адже одинокі жінки з високим рівнем домагань намагаються досягти високих результатів в інших видах діяльності, щоб задовольнити інші сфери свого життя. Дослідження засвідчують, що коли жінка перебуває на першому етапі зрілості (25–40 років, в нашому випадку, що досліджується – 25-35 років), усі сфери життєдіяльності повинні бути задоволені, і коли, на жаль, хоча б одна із них не виконується – виникає гостра потреба в задоволенні інших, наприклад, високі показники в кар'єрі.

Як вказують вчені й практики, зрілість особистості – це найбільш довгий період онтогенезу, який характеризується тенденцією до досягнення найвищого розвитку духовних, інтелектуальних та фізичних здібностей кожного. Численні

дослідження визначають такі показники зрілої особистості: насамперед, розвинене почуття відповідальності, по-друге, потребу в турботі за іншими, натомість, здатність до активної участі в житті суспільства, в ефективному використанні власних знань та здібностей, готовність до психологічної близькості з іншим, до конструктивного вирішення різних життєвих проблем на шляху до найбільш повної самореалізації [53].

Якщо жінки, мотивовані на успіх, то вони зазвичай ставлять перед собою у власній діяльності деяку позитивну мету, досягнення якої може бути однозначно розцінено як успіх. Беручись за яку-небудь роботу, вони обов'язково розраховують на те, що отримають успіх і впевнені в цьому. Вони розраховують отримати схвалення за дії, спрямовані на досягнення поставленої мети, а пов'язана з цим робота викликає у них позитивні емоції. Для них, крім того, характерна повна мобілізація всіх своїх ресурсів і зосередженість уваги на досягненні поставленої мети. Вони воліють завдання середнього або злегка підвищеного ступеня складності, так як при їх вирішенні старання і здібності можуть виявитися найкращим чином [58].

Вчені вказують на також важливу психологічну особливість, що впливає на досягнення успіхів і самооцінку жінки, це вимоги, що пред'являє вона сама до себе. І якщо вони підвищені, то вона більшою мірою намагається домогтися успіху, ніж та, чий вимоги до себе невисокі. Зокрема, жінки, що володіють такою якістю особистості, як відповідальність, частіше воліють мати справу з вирішенням завдань середньої, а не низького або високого ступеня складності, здатні взяти на себе відповідальність за те, що відбувається з ними і залежними від них людьми, що відповідає вибору людей, мотивованих на досягнення успіху.

Тому можемо констатувати, що жінки, які усвідомлюють свою ефективність, докладають більше зусиль для виконання складних справ, ніж ті, хто відчувають сумніви у своїх можливостях. Висока самоефективність, пов'язана з очікуванням успіху, зазвичай веде до хорошого результату і сприяє самоповазі [52].

Висновки до розділу 1

У результаті теоретичного аналізу проблеми мотивації до успіху особистості були розглянуті праці таких відомих вчених як Дж. Аткинсон, Г. Мюррей, Д. МакКлелланд, Х. Хекхаузен, Х.-Х. Хоппе, а також Т.О. Гордєєвої, М.Ш.Магомет-Емінова, Е. Елерса та ін. Вчені вказують, що мотивація – широке поняття, що охоплює складний процес керування напрямом та інтенсивністю зусиль.

Зокрема, мотивація досягнення успіху у жінок – це прагнення до поліпшення результатів, незадоволеність досягнутим, наполегливість в досягненні своїх цілей, прагнення домогтися будь що свого – є однією з основних властивостей особистості, які впливають на все життя особистості.

Як вказують вчені, успіх і невдача безпосередньо відбивається на рівні домагань наступного виконання. Після успіху рівень домагань, як правило, підвищується, а після невдачі – знижується, але не навпаки (закономірність зсуву). Зрушення рівня домагань вгору або вниз залежить від інтенсивності пережитого успіху або невдачі.

Теоретичний аналіз численних експериментів, що стосуються цієї проблеми, дозволяє намалювати узагальнений портрет цих двох типів мотивації, орієнтованих, відповідно, на успіх і на невдачу. Отже, особи, мотивовані на успіх, зазвичай цілеспрямовані, активні, ініціативні. У разі перешкод – шукають способи їх подолання, а ефективність діяльності і ступінь її активності в меншій мірі залежать від зовнішнього контролю. Такі особистості відрізняються наполегливістю в досягненні мети та планують своє майбутнє на великі проміжки часу. А от особи, мотивовані на уникнення невдач – переважно вичікують, малоініціативні, уникають відповідальних завдань, вишуковують причини відмови від них, погано оцінюють свої можливості. Інколи, навпаки, вибирають легкі завдання, які не потребують особливих трудових витрат. Під час виконання завдань проблемного характеру, в умовах дефіциту часу, результативність діяльності погіршується. Вони менше наполегливі в досягненні мети.

Стосовно самооцінки, особи, які демонструють нестійку, переважно занижену самооцінку, відрізняються активізованими захисними механізмами, перевагою стратегій типу «знецінення невдачі». У професійній діяльності успіхи незначні і нестабільні, а невдачі пояснюють зовнішніми причинами, також оцінки керівників вважаються несправедливими.

Отже, мотивація досягнення успіху (МД) особистості залежить від мотивації до успіху та мотивації уникнення невдач, рівня самооцінки та рівня домагань.

РОЗДІЛ 2 ЕМПІРИЧНЕ ВИВЧЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ МОТИВАЦІЇ ДОСЯГНЕННЯ УСПІХУ В ОДИНОКИХ ЖІНОК СЕРЕДНЬОГО ВІКУ

2.1. Організація емпіричного дослідження

Емпіричного дослідження на визначення особливостей мотивації досягнення успіху відбувалося за участю 50 жінок середнього віку, а саме жінки віком від 25 до 35 років. Дослідження проводилося в фітнес-клубі для жінок FitCurves (ФітКьорвс). ФітКьорвс – це жіночий центр фітнесу, здоров'я, краси, схуднення та укріплення організму. Дослідження проводилося з 17 години до 20 години.

Саме дослідження було розділено на два етапи: в перший день давалися 3 методики, які були більш простіші для сприймання (методика оцінки рівня домагань особистості Горбачевського, методика діагностики особистості на мотивацію до успіху Т. Елерса, методика діагностики особистості на мотивацію до уникнення невдач Т. Елерса, методика самооцінки особистості Буддасі), це зайняло в середньому 1 год. 15 хвилин. А в наступний день давалася одна, проте проєктивна методика (Мотиваційний тест Х.Хекхаузена), яка в середньому зайняла 60 хвилин.

Кожна група в ФітКьорвс, яка займається фітнесом, складалася з 13 чоловік і займається через день. З них в середньому 7 осіб підходили під категорію обраного

віку, а також були не проти прийняти участь в дослідженні. Тому в перший день ми брали для дослідження 3 групи, які складала 23 особи і проходили перший етап. Наступного дня було проведено дослідження (перший етап) з іншими трьома групами, кількість яких складала – 27 чоловік. На третій день дослідження, ми зустрілися знову з тими групами, з якими зустрічалися в перший день та провели другий етап – останню частину дослідження. На четвертий день повторили ту саму роботу (ще з трьома групами, з якими працювали в другий день дослідження), що і в третій день, тобто другий етап.

Загалом процес дослідження проходив вдало, одразу після їх занять фітнесом. У методиці оцінки рівня домагань Горбачевського, навіть рекомендується проводити методику одразу після продуктивної діяльності (учбової, спортивної і т.п.). Питань майже не виникало у респондентів, тільки були деякі по Мотиваційному тесту Хекхаузена (там пояснювалось двічі).

Для дослідження мотивації досягнення успіху у одиноких жінок середнього віку ми використали чотири методики, які допомогли нам якнайкраще розкрити зміст нашого дослідження.

1) *«Методика діагностики особистості на мотивацію до успіху та на мотивацію уникнення невдач Т. Елерса»;*

2) *«Мотиваційний тест Х. Хекхаузена», проективна методика, є психологічним інструментом для вивчення сили і спрямованості мотивів людини і стосується переважно двох основних аспектів – мотивації досягнення успіху і мотивація уникнення невдачі та більш глибокого їх аналізу;*

3) *«Методика самооцінки особистості С. Буддасі» для виявлення рівня самооцінки.*

4) *«Методика оцінки рівня домагань особистості» В. Горбачевського, яка допомагає визначити рівень домагань особистості, шляхом діагностики компонентів мотиваційної структури особистості. Цю методику рекомендовано проводити після певної продуктивної діяльності (учбової, спортивної тощо). Вона діагностує наступні показники: внутрішній мотив, пізнавальний мотив, мотив*

уникнення, змагальний мотив, мотив зміни діяльності, самоповаги, значимість результатів, складність завдання, вольові зусилля, оцінка рівня досягнутих результатів, оцінка власного потенціалу, намічений рівень мобілізації зусиль, очікуваний рівень результатів, закономірність результатів, ініціативність.

Після отриманих даних за вказаними методиками були використані методи математичної статистики: критерій Колмогорова-Сирнова та критерій Т-Стюдента.

2.2. Результати емпіричного дослідження та інтерпретація отриманих результатів

З метою порівняння та визначення відмінностей за показниками дослідження проводилося у двох групах: гр. 1 – одинокі жінки, 25 осіб, гр. 2 – заміжні жінки, 25 осіб. За методикою Елерса, яка діагностує особистість на мотивацію до успіху в вибірці, яка була в наявності (25 одиноких жінок), спостерігаються наступні результати: більша частина одиноких жінок з вираженим високим рівнем мотивації до успіху, значно меншим є показник низького рівня мотивації до успіху у одиноких жінок. Варто також зауважити, що в даній добірці наявний і такий показник, як середній рівень мотивації досягнення успіху (див. табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Розподіл рівня мотивації досягнення успіху в одиноких жінок середнього віку

Рівень мотивації досягнення успіху в одиноких жінок	Кількість осіб	Співвідношення у відсотках, %
Низький	4	14,0
Середній	2	9,0
Високий	19	77,0

З даної табл. 2.1 можемо помітити, що переважання високого рівня мотивації досягнення успіху у одиноких жінок середнього віку є значно вищими за кількість жінок з низьким рівнем мотивації до успіху. Тобто більше 19 представників є схильними до високого рівня мотивації на успіх та 4 представника – до низького. Дана категорія одиноких жінок, що має яскраво виражену мотивацію на успіх, бо вони активні, а також ініціативні. Коли вони стикаються з перешкодами, то, перш за все, шукають способи їх подолання. Ефективність їх діяльності і ступінь її активності трохи менше залежать від зовнішнього контролю. Вони вирізняються наполегливістю в досягненні мети. Також можуть планувати своє майбутнє на великі проміжки часу. Отже, за отриманими даними можемо побудувати діаграму, де чітко спостерігається відсоткове співвідношення рівнів мотивації досягнення успіху у одиноких жінок середнього віку.

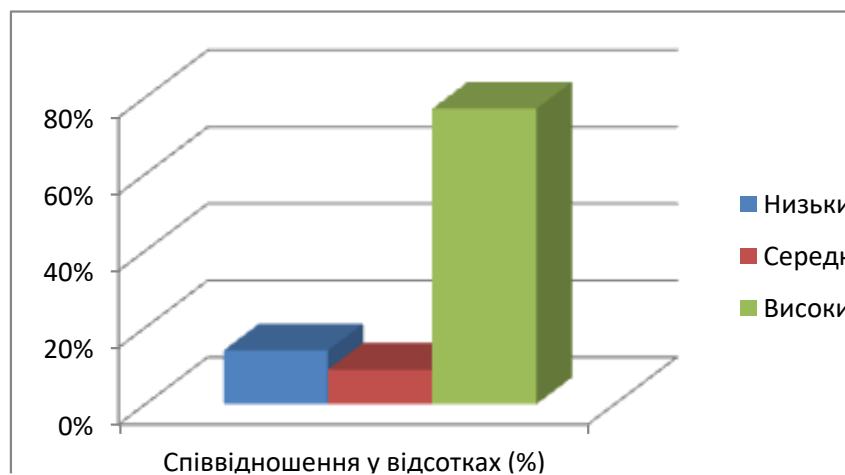


Рис. 2.1. Відсоткове співвідношення рівнів мотивації досягнення успіху у одиноких жінок середнього віку

Отже, ми можемо помітити, що у більшості одиноких жінок переважає високий рівень мотивації на успіх, але певне місце займають й жінки, які мають середній та низький рівень. Це свідчить про те, що дані особи, які мають високі показники по даній шкалі, мають схильність прагнути до поліпшення результатів, незадоволені досягнутим, наполегливі в досягненні своїх цілей, прагнуть домогтися свого, у що б то не стало – це є одним з ядерних властивостей таких особистостей.

Жінки, мотивовані на успішність, як правило, ставлять перед собою в професійній діяльності конструктивну мету, досягнення якої потім будуть розглядати як успіх. Беручись за яку-небудь роботу, вони обов'язково розраховують на те, що отримають успіх і впевнені в цьому. Переважно очікують схвалення за власні зусилля, спрямовані на досягнення поставленої мети, а коли їх хвалять, то це викликає позитивні емоції.

Отже, після представлення загальних результатів, побудуємо таблицю відсоткового співвідношення даних між заміжніми жінками (дана вибірка складає 25 жінок, пропорційна вибірці одиноких жінок). Наступні дані ми використаємо для проведення порівняльного аналізу мотивації досягнення успіху між одинокими жінками та заміжніми жінками середнього віку (див табл. 2.2)

Таблиця 2.2

Розподіл мотивації досягнення успіху в заміжніх жінок

Рівень мотивації досягнення успіху у заміжніх жінок	Кількість осіб	Співвідношення у відсотках, %
Низький	16	64,0
Середній	5	21,0
Високий	4	15,0

За даними табл. 2.2. видно, що значно більший відсоток заміжніх жінок мають переваги низького рівня мотивації до успіху. Ці жінки малоініціативні. Також можуть уникати складних завдань, обираючи причини відмови від них. Будують перед собою не виправдано завищені цілі; не вміють оцінювати власні можливості. І в багатьох випадках, навпаки, просто обирають дуже легкі завдання, які не потребують особливих трудових витрат і не приносять схвалення. Як вказували дослідники, Ефект Зейгарник виражений в меншій мірі, ніж у орієнтованих на успіх. Вони також схильні до переоцінювання власних успіхів, коли трапляється невдача, і це можна пояснити ефектом контролю очікувань.

Наступним кроком буде проведення порівняльного аналізу мотивації досягнення успіху між самотніми жінками та заміжніми жінками середнього віку.

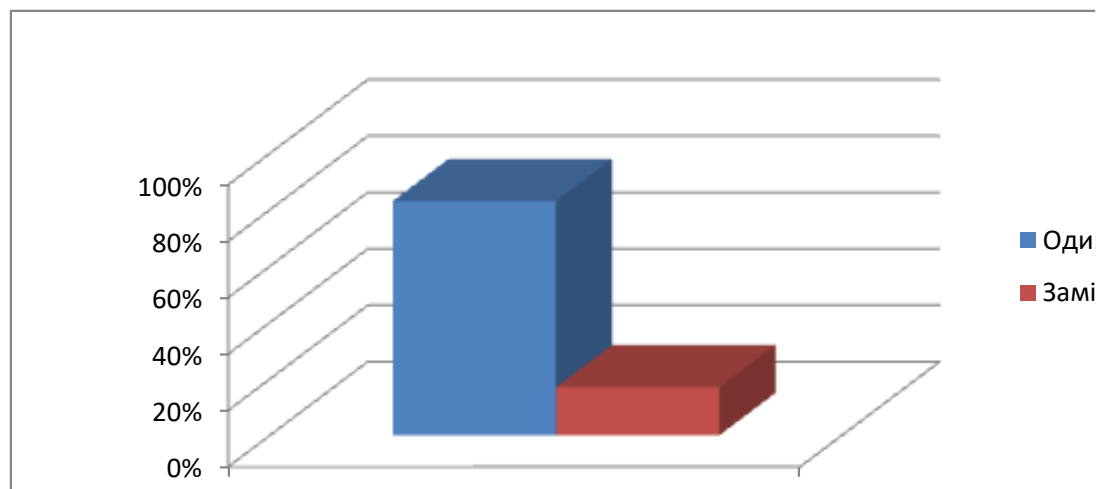


Рис. 2.2. Відсоткове співвідношення рівнів мотивації досягнення успіху у самотніх та заміжніх жінок середнього віку

Отже, порівнявши отримані дані з методики діагностики особистості на мотивацію Т. Елерса, можна зробити висновок, що самотні жінки мають більшу схильність до мотивації на успіх, ніж заміжні. Це можемо пояснити тим, що самотні жінки за відсутності сімейно-шлюбних відносин спрямовують свою активність на інші сфери діяльності. Тим паче, що в середньому віці, у віці зрілості, для людини є необхідна близькість з людиною, а також необхідною є потреба піклуватися про когось. Тому, не маючи таких відносин, людина мобілізується в кар'єрі, в захопленнях і т. п.

Далі, за тією ж самою методикою Т. Елерса, але вже на діагностику особистості на мотивацію уникнення невдач спостерігаємо наступні результати: у самотніх жінок рівень мотивації на уникнення невдач значно відрізняється від рівня цієї ж мотивації у заміжніх жінок. Докладніші дані представимо у табл. 2.3. Дані з таблиці свідчать, що найбільша кількість самотніх жінок має більший відсоток низького рівня мотивації уникнення невдач, що ще раз підтверджує нам про наявність в них більшої мотивації на успіх. А у заміжніх жінок, з таблиці ми добре бачимо перевагу високого рівня мотивації уникнення невдач. Це свідчить

про те, що ці жінки є більш обачними, часто вагаються у вирішенні певного питання чи прийняття рішення.

Таблиця 2.3

Розподіл рівня мотивації уникнення невдач в одиноких та заміжніх жінок

Рівень мотивації уникнення невдач у жінок	Одинокі жінки		Заміжні жінки	
	Кількість представників	Співвідн. у відсотках, %	Кількість представників	Співвідн. у відсотках, %
Низький	17	75,0	5	19,0
Середній	3	11,0	3	12,0
Високий	5	14,0	17	69,0

Це може пояснюватися тим, що у заміжніх жінок є власна сім'я, на яку вони сконцентровують свою увагу, тому мало часу приділяють власним досягненням, кар'єрі та менше виявляють ініціативи у виконанні складних завдань та досягненні цілей.

За Мотиваційним тестом Х. Хекхаузена за отриманими результатами, побудуємо графік відсоткового співвідношення таких шкал як «надія на успіх» та «очікування невдач».

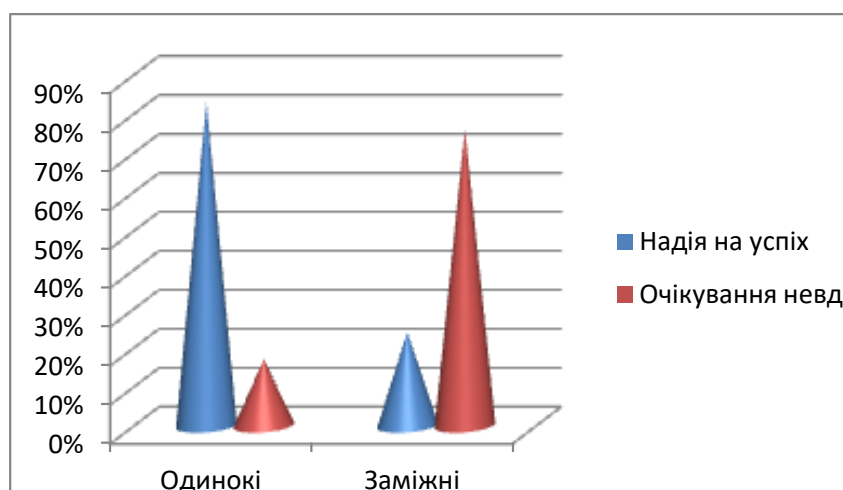


Рис. 2.3. Відсоткове співвідношення шкал «надії на успіх» та «очікування невдачі» у одиноких та заміжніх жінок середнього віку.

Отже, за даними представленої діаграми видно, що у саодиноких жінок домінує шкала «надія на успіх» - 83%. Це говорить про те, що дана категорія жінок прагне досягати успіху у всьому, також в професійній діяльності, досягати поставлених цілей, очікувати хвалу від когось за зроблене ними добре, вони прагнуть бачити в усьому ціль, і звичайно, та ціль буде для них позитивною, яку вони можуть досягти, і досягти ще й з високим результатом. Безліч справ, за які вони беруться, вони хочуть виконати правильно і в більшості випадків, вони впевнені у собі. З цього випливає, що саодинокі жінки середнього віку спрямовують свою діяльність, яка має успіх, на професію, на захоплення та інші види зайнятості, а також сприймають речі, які вирішують їх подальшу діяльність – позитивно, з ентузіазмом. Ентузіазм – це позитивно забарвлена емоція, стан наснаги, а також, під впливом цього настрою, бажання і здійснення активних дій по досягненню певних цілей.

Значно відрізняються показники у заміжних жінок, шкала «надії на успіх» у них є меншою – лише 24%. Проте шкала «очікування невдачі» досягла 76 %. Такі дані свідчать про те, що заміжні жінки є менш ризикованими, більш обачними та більше уникають неприємностей у багатьох видах діяльності. Ставляться до речей та дій набагато критичніше, ніж ті особи, які мають надію на успіх. В багатьох справах чи починаннях очікують невдачі. З отриманих результатів, ми можемо зробити таке припущення, що заміжні жінки, спрямовують значну частину своєї сили, своєї енергії та своїх мотивів досягнення на власну сім'ю. Тому в меншій мірі присвячують себе певним професійним обов'язкам чи іншим видам діяльності особистості.

Показники за методикою самооцінки особистості С. Буддасі. За даними дослідження самооцінки у двох групах жінок, ми отримали наступні результати, які представлені в табл. 2.4. Як бачимо, у саодиноких жінок середнього віку домінує адекватна самооцінка, звичайно це є позитивним показником, адже адекватна самооцінка – це є найкраще оцінювання самого себе. Адекватна самооцінка є досить гарним та гармонійним показником для досягнення певних цілей та успіху.

Розподіл рівня самооцінки в одиноких та заміжніх жінок

Вид самооцінки	Одинокі жінки		Заміжні жінки	
	Кількість представників	Співвідн. у відсотках, %	Кількість представників	Співвідн. у відсотках, %
Занижена	3	8,0	5	19,0
Адекватна	15	66,0	18	72,0
Завищена	7	26,0	2	9,0

Меншим, але також значним відсотком у одиноких жінок є завищена самооцінка – 26%, це може свідчити нам про те, що ці жінки впевнені у собі, можливо надмірно себе люблять, проте і цілі вони собі ставлять впевнено. В жінок, в яких висока самооцінка є і високим рівень домагань, а отже, спираючись на твердження Х. Хоппе і більша мотивація до успіху. Найнижчим показником є занижена самооцінка – 8%. З цього ми можемо зробити припущення, що більшість одиноких жінок середнього віку впевнені у собі, адекватно себе оцінюють та завдяки цьому можуть бути ще ближчими на шляху до досягнення своєї мети та на шляху до успіху.

Щодо заміжніх жінок середнього віку, то серед них, так само як і одиноких, домінуючими є особистості з адекватною самооцінкою, що, як уже ми говорили є досить добре. Набагато меншим є показник завищеної самооцінки – 9%. Та занижена самооцінка досягла 19%, що може свідчити нам про наявність у жінок невпевненості у собі і тому, що вони можуть зробити. Отже, з отриманих даних, представлених на графіку, можемо зробити висновки, що домінуючим видом самооцінки в обох групах є адекватна самооцінка.

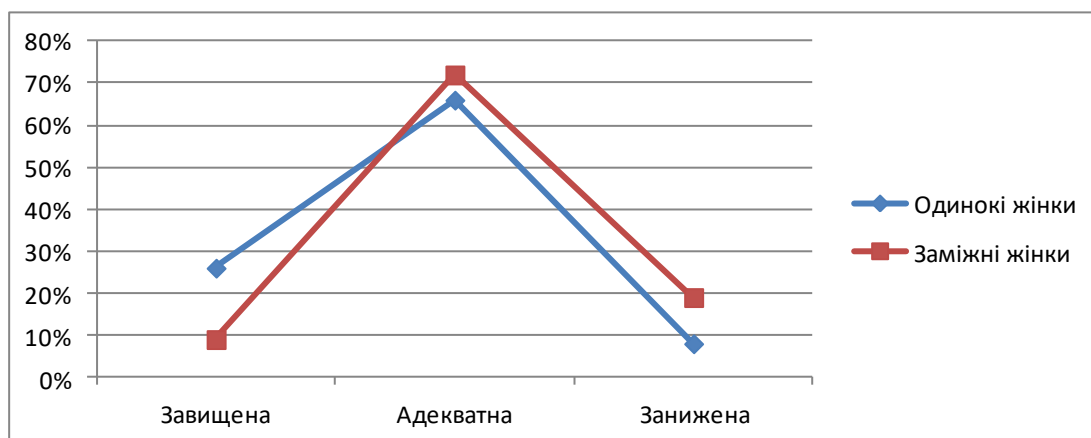


Рис. 2.4. Відсоткове співвідношення самооцінки у одиноких жінок та заміжніх жінок середнього віку.

За методикою оцінки рівня домагань В. Горбачевського, яка має в своїй наявності 15 шкал, ми визначили, в чому рівень домагань сягає найбільших відсотків у двох групах, порівнюючи їх між собою. Далі ми представимо лише ті показники, результати яких найвищі та найбільше відрізняються у обох груп.

Перший компонент, який ми розглянемо – це внутрішній мотив.

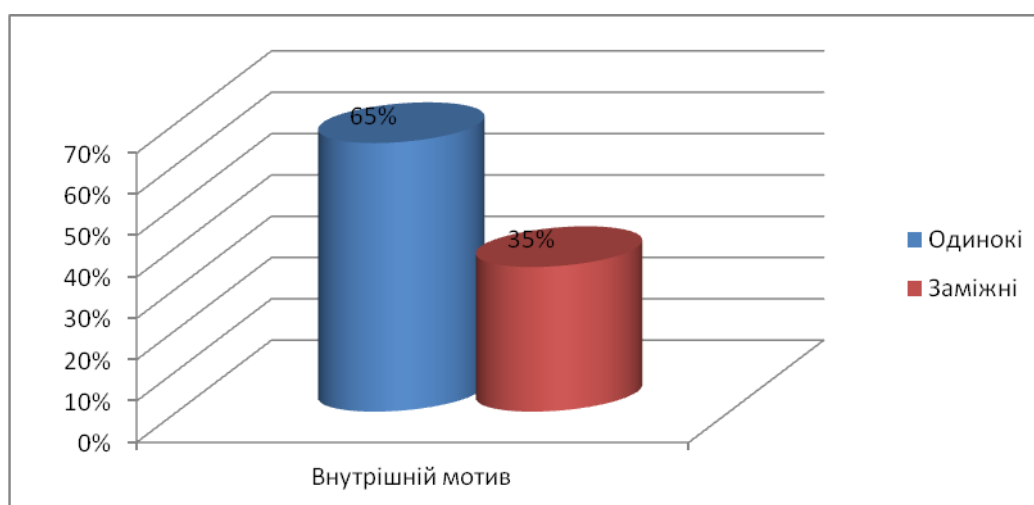


Рис. 2.5. Відсоткове співвідношення внутрішнього мотиву у одиноких жінок та заміжніх жінок середнього віку.

З представлених даних на рис. 2.5. ми можемо побачити, що у одиноких жінок середнього віку внутрішній мотив сягає 65%, це говорить нам про те, що у жінок цієї групи є високим інтерес до процесу діяльності, інтерес до результату діяльності, прагнення до саморозвитку, розвитку яких-небудь своїх якостей,

здібностей. Внутрішні мотиви для досягнення мети, завдання мають виражений характер, і найчастіше розташовуються на підсвідомому рівні. Внутрішні мотиви для досягнення мети завдання також виявляються, як бажання показати якості, якими володіє жінка.

У заміжніх жінок цей мотив помітно менший, але і не сягає мінімальних результатів. Тобто, це може свідчити про те, що жінки цієї групи також прагнуть до саморозвитку, до розвитку інтересу в різних видах діяльності, також мають насагу до розвитку своїх здібностей, проте у меншій мірі, ніж одинокі жінки.

Отже, з отриманих результатів, можемо зробити висновки, що внутрішній мотив більш проявлений у одиноких жінок, що говорить про їх більшу схильність до саморозвитку, до відкриття в собі чогось нового, ніж у заміжніх жінок.

Наступний компонент, що буде нами розглянутий – це пізнавальний мотив.

Таблиця 2.5

Розподіл пізнавального мотиву в одиноких та заміжніх жінок

Рівень пізнавального мотиву	Одинокі жінки		Заміжні жінки	
	Кількість представників	Співвідн. у відсотках, %	Кількість представників	Співвідн. у відсотках, %
Низький	2	10,0	11	44,0
Середній	7	21,0	8	32,0
Високий	16	69,0	6	24,0

З вище вказаних даних видно, що пізнавальний мотив має високі показники у одиноких жінок. Високий рівень пізнавального мотиву досягає 69%, що свідчить про орієнтацію жінок на оволодіння новими знаннями, навичками, визначаються глибиною інтересу до знань: новим цікавим фактам, явищам, до істотних властивостей явищ, дедуктивним висновкам, до закономірностей і тенденцій, до теоретичних принципів, ключових ідей тощо. Також цій групі властивий інтерес до прийомів самостійного придбання нових навичок, до методів наукового пізнання,

до способів саморегуляції, раціональної організації власної діяльності. Пізнавальні мотиви відображають прагнення жінок до самоосвіти, спрямованість на самостійне вдосконалення способів добування нової інформації, яка сприяє їх саморозвитку.

Далі середній рівень пізнавального мотиву у одиноких жінок склав 21%, що також говорить про непогані результати, що свідчать також про нормальний розвиток пізнавального мотиву та його дію. Низький рівень цього ж мотиву склав 10%.

А от у заміжніх жінок, які являють собою другу групу в нашому дослідженні, показники трьох рівнів мають не дуже великий розрив між собою. Високий досягнув – 24%, середній – 32%, а низький – 44%. З цього маємо такий висновок, що у заміжніх жінок, в загальному, пізнавальний мотив менше, ніж у одиноких, це може свідчити про те, що у заміжніх жінок менше часу для власного саморозвитку, ніж у одиноких жінок середнього віку.

Далі, ми представимо наступний компонент з методики оцінки рівня домагань В. Горбачевського, який має назву – змагальний мотив, за яким можна спрогнозувати, наскільки досліджуваний суб'єкт надає значення високим результатам у діяльності інших. Із цим мотивом може бути пов'язана група більш приватних мотивів, таких як мотиви престижу, влади та ін.

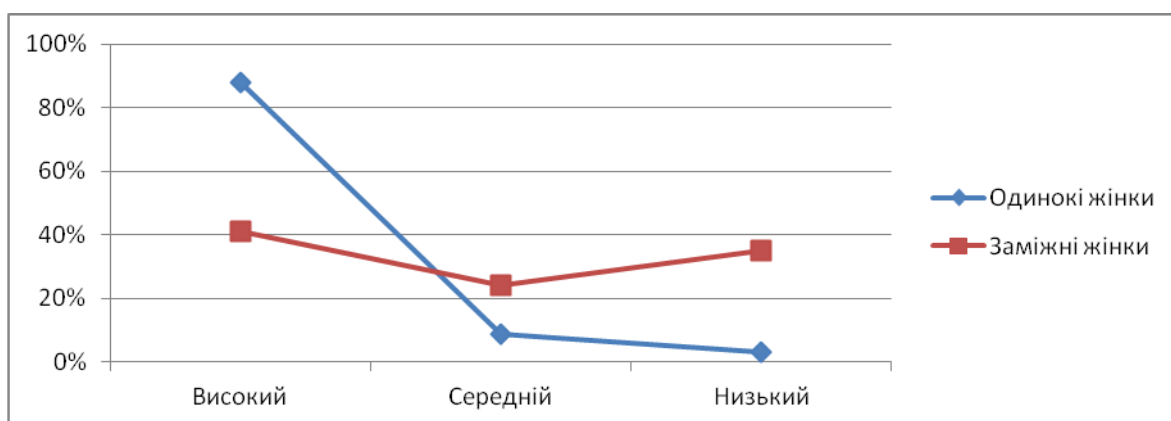


Рис. 2.6. Відсоткове співвідношення змагального мотиву у одиноких жінок та заміжніх жінок середнього віку

З графіка ми можемо спостерігати, що високий рівень змагального мотиву спостерігається у одиноких жінок, він складає 88%, що є досить великий показник

наявності цього мотиву, що свідчить про те, що жінки цієї групи надають велике значення результатам діяльності інших осіб, змагаються. Середній рівень та низький мають низькі показники, що ще раз підтверджує його максимальну наявність.

Щодо іншої групи жінок, то в них також домінуючим є високий рівень змагального мотиву, проте не набагато відрізняються показники середнього та низького рівня. Отже, змагальний переважає у першій групі – групі одиноких жінок середнього віку.

Також порівнюємо такий компонент як вольові зусилля. З рис. 2.7. ми бачимо, що показники вольових зусиль у двох групах не мають істотних відмінностей. У одиноких жінок переважає високий рівень, а в заміжніх середній рівень. Високі показники по даній шкалі свідчать про наявність стану емоційної напруги, яка мобілізує внутрішні ресурси жінок (пам'ять, мислення, увагу і т.д.) і створює додаткові мотиви до дії.

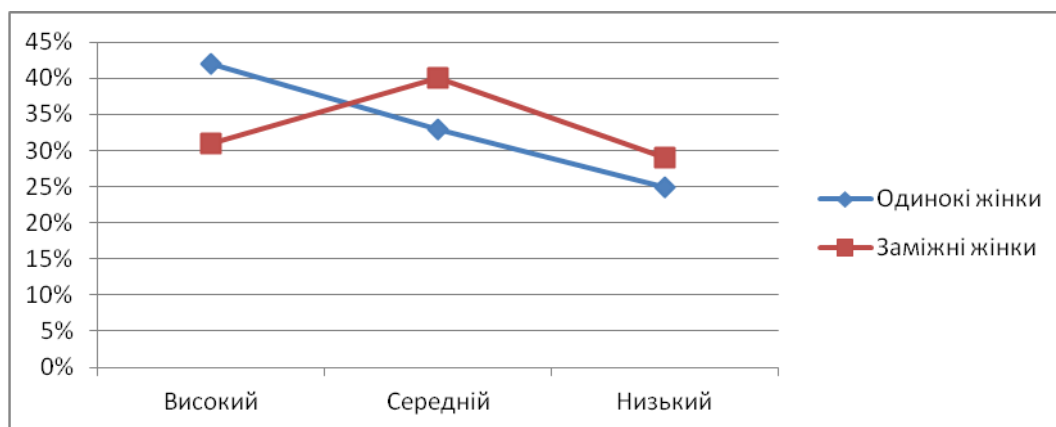


Рис. 2.7. Відсоткове співвідношення вольових зусиль у одиноких жінок та заміжніх жінок середнього віку

Отже, під час вольових зусиль виникає потреба в досягненні чогось, потім усвідомлення мети, а вже далі у жінок виникає і вже безпосередньо досягнення поставленої мети. З цього можна зробити висновок, що вольові зусилля в обох групах мають схожі результати, проте в одиноких жінок вольові зусилля трішки більші.

Щодо наступного компоненту – оцінка потенціалу, то дані представимо в таблиці та порівняємо дві групи жінок.

Таблиця 2.6

Розподіл показників власного потенціалу в одиноких та заміжніх жінок

Рівень оцінки потенціалу	Одинокі жінки		Заміжні жінки	
	Кількість представників	Співвідн. у відсотках, %	Кількість представників	Співвідн. у відсотках
Низький	3	12,0	12	46,0
Середній	8	31,0	7	29,0
Високий	14	57,0	6	25,0

З представлених даних табл. 2.6 можна сказати, що високий рівень оцінки власного потенціалу має найвищі показники у одиноких жінок, тобто першої групи наших досліджуваних. У заміжніх жінок цей показник сягнув 25%, що є найнижчим результатом серед цієї групи. Низький рівень оцінки власного потенціалу у одиноких жінок – 12%, це найнижчий показник в цій групі, а от у заміжніх низький рівень оцінки потенціалу має найбільші результати. Щодо середнього рівня, то він в обох групах знаходиться майже на однаковій сходинці.

З цього випливає, що група одиноких жінок більш впевнена в своїх силах, впевнена в оцінці своїх сил, впевнені в своїх можливостях, наявних якостях, запасах, засобах, що можуть бути використані ними. В заміжніх жінок цей показник значно менший, тому і схильність оцінювати свій потенціал високо буде низька.

І останнім компонентом представленим нами, що має відмінності в двох групах є ініціативність. Ініціативність – це велика кількість вільної енергії, яка знаходить свій вихід у плідній діяльності. З даних діаграми можна побачити, що високий рівень ініціативності – 63% переважає у групи одиноких жінок середнього віку, що свідчить про те, що ці

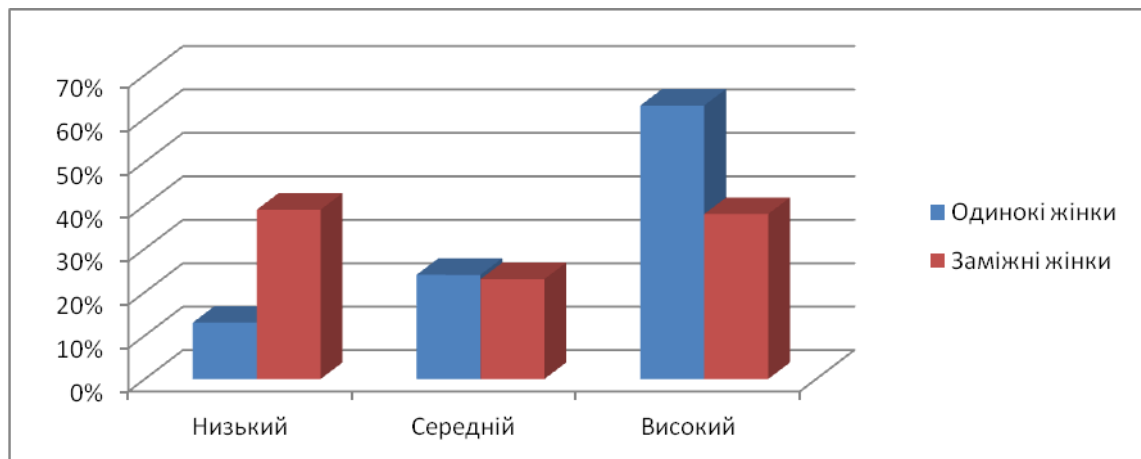


Рис. 2.8. Відсоткове співвідношення ініціативності у одиноких жінок та заміжніх жінок середнього віку.

жінки можуть досягати бажаних результатів, реалізовувати власні амбіції та зайняти велике положення в суспільстві. Також вони впевнено втілюють свої ідеї в життя, показують свою активну життєву позицію, часто проявляють ентузіазм.

Щодо заміжніх жінок – у них високий рівень ініціативності майже однаковий з низьким рівнем, тобто рівна кількість жінок, які проявляють свою ініціативу, і тих, які не виявляють її. Середній рівень ініціативності між собою поділили майже порівну дві групи.

Отже, представивши всі дані шкал, які відрізняються між собою у двох груп жінок, ми можемо зробити висновки, що у одиноких жінок середнього віку дані по даним компонентам рівня домагань вищі, ніж у заміжніх. Інші показники, які не були нами представлені, мають різні результати, але близькі за значенням в обох групах, тому сенсу представляти їх не має. А в тих шкалах, які є важливими для показника рівня домагань результати переважають у першій групі, тобто в одиноких жінок. З чого можемо сказати, що одинокі жінки середнього віку мають вищий рівень домагань.

З вище вказаних даних за всіма шкалами представлених нами методик, які були використані нами для виявлення рівня мотивації досягнення успіху у одиноких жінок середнього віку, можемо стверджувати, що у одиноких жінок цей показник набагато вищий, ніж у заміжніх жінок середнього віку. Цьому можуть

свідчити результати по методиці Т. Елерса діагностика особистості на мотивацію до успіху та уникнення невдач, мотиваційному тесту Х.Хекхаузена, методиці самооцінки особистості Буддасі та методиці оцінки рівня домагань Горбачевського.

Проінтерпритувавши показники по шкалам, ми робимо математично-статистичний аналіз даних.

2.3. Виявлення особливостей мотивації досягнення успіху в одиноких жінок середнього віку за допомогою методів математичної статистики

Під час статистичного аналізу емпіричних даних було спочатку використано критерій Колмогорова-Смірнова, який визначає нормальність розподілу. Після проведення дослідження на нормальність розподілу за критерієм Колмогорова-Смірнова, було встановлено нормальний розподіл, тому для визначення особливостей між групами, ми використали Independent-Samples T Test (t-тест для незалежних вибірок) та отримали наявність наступних даних:

З таблицьки «Групова статистика» (додаток Б), ми можемо побачити кількість жінок в кожній групі, середнє значення по шкалам, стандартне відхилення та стандартну похибку. Розглянемо ті шкали, в яких показники відрізняються найбільше.

- Статистичний аналіз методики діагностики особистості мотивації на успіх та уникнення невдач Т. Елерса, а саме шкали мотивація на успіх засвідчив, що середнє значення по даній шкалі відрізняються на 9,2 бали, зі стандартною похибкою 9,55 балів. Дані відмінності можна вважати статистично достовірними, оскільки досягнутий рівень значимості (додаток В) дорівнює 0,92 (Sig. (2-tailed)), тобто більший за критичне значення (0,05).

- За шкалою мотивація на уникнення невдач середнє значення відрізняється на 6,6 бали, зі стандартною похибкою 6,47 бали, рівень значимості сягнув 0,63 (Sig. (2-tailed)), що також являється більшим за критичне значення і ці дані можна вважати достовірними.

- Аналізуючи мотиваційний тест Х.Хекхаузена, за шкалою «надія на успіх» ми встановили, що різниця в середньому значенні 7,3 бали, а стандартна похибка сягнула 7,71 бали. Рівень значимості дорівнює 0,68 (Sig. (2-tailed)).
- Середнє значення за шкалою «очікування невдач» в двох групах відрізняється на 7,9 бали з стандартною похибкою 8,3 бали. Дані відмінності можна вважати статистично достовірними, оскільки досягнутий рівень значимості дорівнює 0,84 (Sig. (2-tailed)), тобто більший за критичне значення (0,05).
- Щодо статистичної обробки методики самооцінки С. Буддасі, було встановлено різницю між середнім значенням двох груп, а саме одиноких та заміжніх жінок середнього віку, то виявилось, що вона становить 0,7 бали, зі стандартною похибкою 0,09 бали. Рівень значимості сягає 0,11 (Sig. (2-tailed)).
- З аналізу оцінки рівня домагань В. Горбачевського було виявлено наступне: за шкалою внутрішній мотив різниця середнього значення складає 2,2 бали, а стандартна похибка 2,4 бали, при цьому рівень значимості є 0,25 (Sig. (2-tailed)).
- За шкалою пізнавальний мотив середнє значення відрізняється на 5,8 бали зі стандартною похибкою 6,7 бали. Рівень значимості дорівнює 0,60, що є більшим за критичне значення (0,05).
- Мотив уникнення: середнє значення відрізняється на 2,1 бала зі стандартною похибкою 1,9 бала, рівень значимості складає 0,10 (Sig. (2-tailed)), тобто більший за критичне значення.
- Змагальний мотив має різницю в середньому значенні 6,1 бали з похибкою 6,7 бали. Рівень значимості 0,63.
- Шкала зміна діяльності засвідчила, що середнє значення відрізняється на 2,8 бали зі стандартною похибкою 2,7 бали. Рівень значимості дорівнює 0,25, що є більшим за критичне значення (0,05).
- Середнє значення за шкалою самоповага в двох групах відрізняється на 1,5 бали з стандартною похибкою 1,2 бали. Дані відмінності можна вважати

статистично достовірними, оскільки досягнутий рівень значимості дорівнює 0,12 (Sig. (2-tailed)), тобто більший за критичне значення (0,05).

- За показником «значимість результатів» різниця середнього значення складає 2,8 бали, а стандартна похибка 2,7 бали, при цьому рівень значимості є 0,25 (Sig. (2-tailed)).

- Складність завдання – середнє значення відрізняється на 1,2 бали, зі стандартною похибкою 1,7 бали, рівень значимості сягнув 0,13 (Sig. (2-tailed)), що також являється більшим за критичне значення і ці дані можна вважати достовірними.

- За шкалою «вольові зусилля» середнє значення відрізняється на 5,08 бала зі стандартною похибкою 5,6 бала, рівень значимості складає 0,50 (Sig. (2-tailed)), тобто більший за критичне значення.

- Шкала «достовірність результатів» має різницю в середньому значенні 1,08 бали з похибкою 1,6 бали. Рівень значимості 0,10.

- Оцінка потенціалу – різниця середнього значення складає 5,1 бали, а стандартна похибка 5,7 бали, при цьому рівень значимості є 0,50 (Sig. (2-tailed)).

- За шкалою «мобілізація зусил» середнє значення відрізняється на 1,1 бали, зі стандартною похибкою 1,8 бали, рівень значимості 0,11 (Sig. (2-tailed)), що також являється більшим за критичне значення і ці дані можна вважати достовірними.

- Оцінка рівня досягнутих результатів – середнє значення відрізняється на 1,2 бали зі стандартною похибкою 1,5 бали, рівень значимості дорівнює 0,09, що є більшим за критичне значення (0,05).

- Середнє значення за шкалою «закономірність результатів» в двох групах відрізняється на 1,0 бали з стандартною похибкою 1,8 бали. Дані відмінності можна вважати статистично достовірними, оскільки досягнутий рівень значимості дорівнює 0,12 (Sig. (2-tailed)), тобто більший за критичне значення (0,05).

- За шкалою «ініціативність» середнє значення відрізняється на 5,08 бала зі стандартною похибкою 5,8 бала, рівень значимості складає 0,54 (Sig. (2-tailed)), тобто більший за критичне значення.

Дані, отримані в ході емпіричного дослідження, дозволяють перевірити наше припущення про відмінність в особливостях мотивації досягнення успіху у одиноких та заміжніх жінок середнього віку. Нульовою буде гіпотеза про відсутність відмінностей в особливостях мотивації досягнення успіху у жінок. В якості альтернативної використовується гіпотеза про існування відмінностей в особливостях мотивації досягнення успіху між одинокими та заміжніми жінками середнього віку.

В таблиці додатку відображено групові характеристики, що дають змогу зробити висновок про те, що дисперсії в обох групах по всіх ознаках не рівні. Це свідчить про відмінності в особливостях мотивації досягнення успіху у одиноких жінок середнього віку.

Отже, особливостями мотивації досягнення успіху одиноких жінок середнього віку є: висока мотивація досягнення успіху, високий рівень надії на успіх, адекватна самооцінка, а також високий рівень домагань, зокрема високі показники внутрішнього, пізнавального та змагальних мотивів, високі вольові зусилля, оцінка власного потенціалу та ініціативність. З чого можемо сказати, що наше припущення підтвердилося: мотивація досягнення успіху у одиноких жінок середнього віку є вищою, ніж мотивація досягнення успіху у заміжніх жінок середнього віку.

2.4. Практичні рекомендації щодо розвитку мотивації досягнення успіху в одиноких жінок середнього віку

З теоретичного та емпіричного аналізу проведеного дослідження ми зробили висновок, що мотивацію досягнення успіху необхідно розвивати й підтримувати як жінкам одиноким так і заміжнім, оскільки наявність цього фактору в житті жінки

забезпечить їй гармонійний розвиток, самоздійснення та, в цілому, задоволеність життям. Тому ми вирішили підготувати психологічні поради з розвитку мотивації досягнень.

Перш за все необхідно постійно підтримувати знання про основи мотивації успіху, це, зокрема:

1) усвідомлювати надзвичайну перевагу працювати в умовах максимального спонукання мотиву досягнення (тобто вміти вирішувати задачі середнього ступеня складності);

2) пам'ятати, що МД не завжди призводить до більш високих, ніж у інших результатів; оскільки високі результати не завжди є наслідком актуалізованого мотиву досягнення;

3) безпосереднє покладання на себе відповідальності за виконання певних дій, але в ситуаціях низького або помірною ризику, та коли успіх не залежить від випадковості;

4) практикувати постійну рефлексію адекватного зворотного зв'язку щодо результатів власних дій;

5) вочевидь підтримувати актуальне прагнення до пошуку більш ефективних, нових способів вирішення завдань, постійно перевіряти себе на кшталт новаторства.

По-друге, ми визначили, що МД має взаємозв'язок із самооцінкою та рівне домагань. Тому необхідно тримати власну самооцінку на належному адекватному рівні, а рівень домагань перевіряти на вміння розв'язувати завдання певної складності.

Необхідно враховувати, що рівень домагань включає:

1) перш за все, рівень складності, досягнення якого є загальною метою майбутніх дій;

2) по-друге, вибір суб'єктом цілі наступної дії, яка формується як результат переживання успіху чи неуспіху здійснених дій;

3) по-третє, бажаний рівень самооцінки особистості.

Якщо ви вважаєте себе особою, мотивованою на успіх, то зазвичай ви маєте бути цілеспрямовані, активні, ініціативні. А якщо виникають – шукайте способи їх подолання, пам'ятайте, що ефективність діяльності і ступінь активності в меншій мірі залежать від зовнішнього контролю, а саме від вас. Необхідно постійно проявляти наполегливість в досягненні мети та вчитися планувати власне майбутнє на великі проміжки часу.

Якщо ви особа, мотивована на уникнення невдач – то ви – переважно вичікуєте, ви малоініціативні. Тому навчайтеся не уникати відповідальних завдань, не шукайте причини відмови від них, а адекватно оцініть власні можливості й спробуйте як усі успішні люди. Не бійтеся виконання завдань проблемного характеру, а в умовах дефіциту часу старайтеся бути стриманими й спокійними, результативність діяльності вас позитивно вразить. Будьте наполегливими в досягненні мети та відчуйте задоволеність від життя.

По-третє, якщо у вас нічого не виходить, не втрачайте віри в себе, просто вам необхідна допомога, можливо близької людини, можливо психолога, який визначить програму ваших дій. Відвідайте як індивідуальні так і групові тренінгові заняття, це надасть активності вашій особистості та впевненості у собі.

Висновки до розділу 2

У результаті проведення емпіричного дослідження щодо визначення особливостей мотивації досягнення успіху у одиноких жінок середнього віку, а саме 25 – 35 років, в фітнес-центрі «ФітКьорвс», ми отримали наступні результати. Для виявлення особливостей мотивації досягнення успіху, нами були використані чотири методики.

За першою методикою діагностики особистості мотивації на успіх та уникнення невдач Т. Елерса ми отримали наступні показники: у одиноких жінок переважає мотивація досягнення успіху над заміжніми, у заміжніх же навпроти – вищою є мотивація до уникнення невдач. За результатами Мотиваційного тесту Х.

Хекхаузена ми отримали наступне: у групи одиноких жінок переважає шкала «надія на успіх», у заміжніх «очікування невдачі». За результатами методики самооцінки особистості С. Буддасі ми отримали такі показники: у одиноких та заміжніх жінок переважає адекватна самооцінка, проте завищена самооцінка посідає друге місце у одиноких жінок. За методикою оцінки рівня домагань В. Горбачевського: у одиноких жінок середнього віку в порівнянні з заміжніми жінками, переважають такі шкали як: внутрішній мотив, пізнавальний мотив, змагальний мотив, вольові зусилля, оцінка потенціалу та ініціативність. За іншими шкалами цієї методики показники не набагато різняться.

За допомогою статистичної програми SPSS, ми визначили, чи особливості двох груп жінок мають відмінності, оскільки дисперсії в обох групах є різними, що говорить нам про те, що відмінності є в особливостях мотивації досягнення успіху у одиноких жінок середнього віку.

За результатами емпіричного дослідження розроблені практичні рекомендації щодо розвитку МД у жінок.

ВИСНОВОК

1. Сучасне наукове знання демонструє зростаючий інтерес до проблеми мотивації досягнення успіху особистості. Цей інтерес відбивається у наукових дослідженнях, де дана проблема займає центральне положення й аналізується як у психологічному так і у багатьох інших аспектах. У даному випадку нас цікавить саме мотивація досягнення успіху в одиноких жінок середнього віку.

Отже, після аналізу літератури та обробки теоретичного матеріалу, ми визначили, що мотивація досягнення – це одна із різновидів мотивації діяльності, пов'язана з потребою індивіда досягати успіхів і уникати невдач. Вона розглядалась багатьма психологами як минулого, так і нашого часу. Детально цю тему розглядали такі вчені як Дж. Аткинсон, Г. Мюррей, Д. МакКлеланд, Х. Хекхаузен, Х. Хоппе. Ми можемо визначити, що мотивація досягнення успіху – це

прагнення до успіху, до високих результатів у своїй діяльності. І якщо жінка, яка прагне досягти успіху, високих результатів в діяльності, то у неї достатньо сильна мотивація досягнення. Одні жінки відводять досягненню успіхів дуже велику роль, для інших – це менш важливо. Залежно від цього жінка і визначає рід і інтенсивність своїх занять.

Визначено, що мотивацію успіху вважають конструктивною, позитивною характеристикою. За такої мотивації особистості спрямовані на те, щоб досягти бажаних конструктивних, позитивних результатів. Активність людини тут виражається в потребі в досягненні успіху. Напротивагу мотивація остраху невдачі буде належати до негативної сфери. За такого типу мотивації особа найбільше прагне уникнути осуду чи покарання. Її діяльність визначається постійним очікуванням неприємних наслідків. Це так звана, боязнь наперед.

Після розгляду мотивації досягнення успіху у жінок в середньому віці, ми дійшли до висновку, що це мотивація, яка відповідає за якість життя, тому є дуже важливою для особистості. Потреба у досягненні високих результатів, та і, взагалі, успіхів є дуже важливою в середньому віці.

2. Проведення емпіричного дослідження на виявлення мотивації досягнення успіху засвідчило наступне. За методикою діагностики особистості мотивації на успіх та уникнення невдач Т. Елерса констатовано: у одиноких жінок переважає мотивація досягнення успіху над заміжніми, у заміжніх же напроти – вищою є мотивація до уникнення невдач. Це може свідчити про те, що заміжні жінки уникають невдач, бояться невдач в родині, тому є менш ініціативні до нових досягнень, а от одинокі жінки намагаються досягати можливих вершин для власного самовдоволення.

За результатами мотиваційного тесту Х. Хекхаузена: у групи одиноких жінок переважає шкала «надія на успіх», у заміжніх «очікування невдачі». Що ще раз нам підтверджує, що одинокі жінки більш впевнені в досягненні своїх цілей. Тим більше, що ця методика є проєктивною, то вона дає більш точно впевнитись у

результаті, тому що досліджувані жінки не просто тут відповідають на питання, а дають відповідь на відкриті питання за допомогою малюнків, які вони описують.

За результатами методики самооцінки особистості С. Буддасі визначено: у одиноких та заміжніх жінок переважає адекватна самооцінка, що є гарним показником. Проте завищена самооцінка посідає друге місце у одиноких жінок, а занижена друге місце у заміжніх. За методикою оцінки рівня домагань В. Горбачевського виявлено: у одиноких жінок середнього віку в порівнянні з заміжніми жінками, переважають такі шкали як: внутрішній мотив, пізнавальний мотив, змагальний мотив, вольові зусилля, оцінка потенціалу та ініціативність. За іншим шкалами цієї методики відмінності не значущі.

Отже, для жінки, в середньому віці (зрілому) дуже важливою є психологічна близькість з іншою особою, тому що без цієї близькості жінка не відчуває себе повноцінно. Проте, якщо так склалось чи так є, то одинока жінка спрямовує свою діяльність в інші русла, намагається стати успішною в кар'єрі, активно займатися певним видом спорту та виділяти час улюбленому хобі. А от у заміжньої жінки, звичайно не у всіх, як ми бачили з нашого дослідження, проте у більшості на це часу не має, тому ми можемо припустити, що ці жінки більшість свого часу витрачають на сім'ю.

За допомогою математично-статистичної обробки ми визначили відмінності в мотивації досягнення успіху у одиноких жінок середнього віку. Отже, особливостями мотивації досягнення успіху одиноких жінок середнього віку є: висока мотивація досягнення успіху, високий рівень надії на успіх, адекватна самооцінка, а також високий рівень домагань, зокрема високі показники внутрішнього, пізнавального та змагальних мотивів, високі вольові зусилля, оцінка власного потенціалу та ініціативність. З чого можемо сказати, що наше припущення підтвердилося: мотивація досягнення успіху у одиноких жінок середнього віку є вищою, ніж мотивація досягнення успіху у заміжніх жінок середнього віку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бал Г.А. «Мотив»: уточнення поняття // Психологічний журнал. К. 2004. №4.
2. Баришева О. І. Самовизначення та самореалізація як мотив участі старшокласників у гуртковій роботі : дис. ... канд. психол. наук : 19.00.07 / Баришева Олена Іванівна. К., 2001. 249 с.
3. Бугрименко А. В. Внутренняя и внешняя учебная мотивация у студентов педвуза / А. В. Бугрименко // Психологическая наука и образование. 2006. № 4. С. 51–60.
4. Васильєв І.А., Магомед-Емінов А.Ш. Мотивація і контроль за діями. – М.: Изд-во МГУ, 1991. 144 с.
5. Ващенко І.В. Взаємозв'язок мотивації досягнення успіху з розвитком спортивної обдарованості / І.В. Ващенко, Б.Б. Шаповалов // Вісник ХДПУ ім. Г.С. Сковороди. Психологія. Харків: ХДПУ, 2008. Вип. 25. С. 35-49.
6. Венгер О.П., Гусєва Т. П., Мисула Ю. І. та ін. Мотивація досягнення як важливий чинник успішного професійного становлення студентів-медиків. Медична освіта, 2018. № 4. DOI 10.11603/me.2414-5998.2018.4.9388
7. Вірна Ж. П. Мотиваційно-сміслова регуляція у професіоналізації психолога : монографія / Ж. П. Вірна. Луцьк : Вежа, 2003. 320 с.
8. Вітвицька С. С. Студент як об'єкт педагогічної діяльності / С. С. Вітвицька // Вісник Житомирського педагогічного університету. Житомир, 2000. Вип. 6. С. 186–189.
9. Гордєєва Т.О. Психологія мотивації досягнення. М.: Смысл, 2006. 336 с.
10. Городняк І. В. Вивчення успіху крізь призму досвіду індивіда / І. В. Городняк // Вісник Одеського національного університету. 2008. Т. 13. Вип. 5. С. 290–294.
11. Горбачевський В.К. Методика діагностики компонентів мотиваційної структури, пов'язаної з рівнем домагань / Практикум з загальної, експериментальної та прикладної психології. СПб., 2000. С. 303-308.

12. Горчакова Є.Б. Дослідження мотивації досягнення у вітчизняній психології. М.: Смысл, 2001. 304 с.
13. Гилюн О. В. Освітні мотивації студентської молоді / О. В. Гилюн // Грані: наук.-теорет. і громад.-політ. альманах / Дніпропетр. нац. ун-т ім. О. Гончара ; Центр соц.-політ. досл. 2012. № 1. С. 102–104.
14. Грень Л.М. Розвиток мотиваційної сфери студентів як основа досягнення успіху в майбутній професійній діяльності. Проблеми інженерно-педагогічної освіти. 2010. № 28/29.
15. Губіна А. М. Простір мотиваційного успіху у професійному самовизначенні особистості / А. М. Губіна // Актуальні проблеми психології: [зб. наук. пр. Ін-ту психології ім. Г.С. Костюка АПН України / За. ред. С. Д. Максименка, В. Д. Потапової]. Т.ХV, част.1. К., 2008. С. 213–218.
16. Клименко Н.О. Формування мотивів навчально-пізнавальної діяльності студентів вищих навчальних закладів гуманітарного профілю: автореф. дис. ... канд. пед. наук: спец. 13.00.04. «Теорія та методика професійної освіти» / Н.О. Клименко. Луганськ, 2005. 20 с.
17. Кирхлер Э. Мотивация в организациях. Психология труда и организационная психология / Э. Кирхлер. Харьков : Изд-во «Гуманитарный центр», 2008. 168 с.
18. Макаренко С. С. Формування мотивації досягнень в структурі мотиваційної сфери особистості вчителя / С. С. Макаренко // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ, 2013. Вип. 1. С. 314–323.
19. Занюк. С.С. Психологія мотивації. Навчальний посібник. Київ: Видавництво «Либідь», 2002. 304 с.
20. Ильин Е. П. Дифференциальная психофизиология человека и женщины. СПб.: Питер, 2002. 544 с.
21. Ильин Е. П. Мотивация и мотивы. СПб.: Питер, 2008. 512 с.
22. Кривошей О.О., Слюкова Т.В. Мотивация достижения как важный чинник успеха в постройке кар'єри. Харків. Нац. ун-т цивільного захисту України. С. 68-71.

23. Лукашевич Н.П. Самоменеджмент: як досягти успіху у діловій кар'єрі. Харків: Око, 1998. 178 с.
24. Макклеленд Девід. Людська мотивація. СПб., 2007. 672 с.
25. Маслоу А. Мотивація і особистість / А. Маслоу. СПб.: Питер, 2007. 352 с.
26. Москвичев С. Г. Проблеми мотивації в психологічних дослідженнях. Київ, 2001. 374 с.
27. Пасечнікова Л.П. Формування успішної особистості: Методичні рекомендації / Л.П.Пасечнікова. Донецьк: Каштан, 2008. 72 с.
28. Пасечнікова Л.П. Місія – життєвий успіх / Л.П. Пасечнікова // Рідна школа. 2005. № 6. С. 3, 9.
29. Пінчук Н. І. Професійно-організаційні чинники мотивації керівників освітніх організацій до вдосконалення психологічної компетентності / Н. І. Пінчук // Актуальні проблеми психології. 2011. Вип. 32. С. 314– 319.
30. Психологія особистості: Словник-довідник / за ред. П.П.Горностая, Т.М.Титаренко. К.: Рута, 2001. 320с.
31. Пов'якель Н. І. Психологічні передумови становлення позитивної Я-концепції як базової компоненти професійного самовизначення психолога / Н. І. Пов'якель, І. О. Блохіна // Психологія : зб. наук. пр. К., 1999. Вип. 2. С. 177–183.
32. Подкоритова Л. О. Успішна та неуспішна особистість: спроба подолання дихотомії [Електронний ресурс] / Л. О. Подкоритова. – Режим доступу : http://psyscience.com.ua/department/oklad.php?mova=ua&scho=_ua/knopki/konfer-2010/index.php.
33. Радул В. В. Соціально-професійне становлення особистості : монографія / В. В. Радул. Кіровоград: Імекс ЛТД, 2002. 263 с.
34. Райгородский Д.Я. Практическая психодиагностика. Методики и тесты. Учебное пособие. Самара: Изд. Дом “БАХРАТ – М.”, 2003. 672 с.
35. Рубінштейн С.Л. Основи загальної психології. СПб. 1999.
36. Саннікова О. П. Феноменологія особистості : вибр. психол. пр. / О. П. Саннікова. О.: СМІЛ, 2003. 256 с.

37. Семиліт М. В. Психологічні умови успішності особистості [Електронний ресурс] / М.В. Семиліт. Режим доступу: http://psy-science.com.ua/department/oklad.php?mova=ua&scho=_ua/knopki/konfer2010/index.php.

38. Сергєєнкова О.П. Психологічна техніка розвитку конструктивної мотивації досягнень у навчанні студентів вищих навчальних закладів / О. П. Сергєєнкова // Психологія: зб. наук. праць НПУ імені М.П.Драгоманова. Вип. 17. К.: НПУ імені М.П.Драгоманова, 2002. С. 235–238.

39. Скрипченко О. В. Вікова та педагогічна психологія : навч. посіб. / О. В. Скрипченко [та ін.]. 2-ге вид. К. : Каравела, 2009. 400 с.

40. Степанський В.І. Вплив мотивації досягнення успіху і уникнення невдачі на регуляцію діяльності. Питання психології. 1981. № 6. с.17.

41. Сучасні можливості підвищення мотивації студентів до навчання / Л. В. Беш, Б. Я. Дмитришин, О. М. Беш [та ін.] // Львівський клінічний вісник. 2017. № 1 (17). С. 60–64.

42. Прядко Н. О. Мотивація досягнення як детермінанта успіху в професійній діяльності особистості / Н. О. Прядко // Вісник. 2015. № 127. – С. 177–180.

43. Тимошенко І. Мотивація особистості та людських ресурсів / І. Тимошенко, А. Соснін. К. : [б. в.], 2004. 513 с.

44. Титаренко Т. М. Життєві домагання і професійне становлення особистості практичного психолога / Т. М. Титаренко // Практична психологія та соціальна робота. 2003. № 4. С. 21–23.

45. Фетіскін Н.П., Козлов В.В., Мануйлов Г.М. Діагностика мотивації успіху та боязні невдачі. М., 2002. 151 с.

46. Фоменко К.І. Губристична мотивація в характеристиці спрямованості особистості / К.І.Фоменко // Наука і освіта : науково-практичний журнал Південного наукового центру НАПН України. – Тематичний спецвипуск «Когнітивні процеси та творчість». Одеса, 2010. С.378–381.

47. Фоменко К. І. Особливості мотиваційної сфери студентів, що прагнуть до успіху / К. І. Фоменко // Актуальні проблеми практичної психології: зб. наук. пр., Ч. І. Херсон: ПП Вишем-ий В.С., 2010. С.429–432.
48. Хекхаузен Х. Психологія мотивації досягнення. СПб.: Смысл, 2001. 860 с.
49. Хомуленко Т. Б. Губристична мотивація як чинник прагнення до успіху: віковий аспект: монографія / Т.Б.Хомуленко, К.І. Фоменко. Х.: ХНПУ, 2012. 222 с.
50. Чернобровкіна В. А. Мотиваційно-потребові та ціннісні передумови прагнення особистості до успіху [Електронний ресурс] / В. А. Чернобровкіна. – Режим досту: http://psy-science.com.ua/department/oklad.php?mova=ua&scho=_ua/knopki/konfer-2010/index.php.
51. Цукерман Г. А. Психология саморазвития / Г. А. Цукерман. Рига: ПЦ «Эксперимент», 2005. 276 с.
52. Хорні К. Жіноча психологія. СПб., Вост.-Європ. ін-т психоаналізу, 1993. - 222 с.
53. Щербатюк Б. А. Психологічні особливості самовизначення жінок, орієнтованих на управлінську діяльність : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. психол. наук: спец. 19.00.05 «Соціальна психологія; психологія соціальної роботи» / Б. А Щербатюк. Київ, 2006. 18 с.
54. Atkinson J. W. An Introduction to Motivation / J. W. Atkinson. New York, 1964. P. 241–252.
55. Deci E. L. Extrinsic Rewards and Intrinsic Motivation in Education: Reconsidered Once Again / Deci E. L., Koestner R., Ryan R. M. // Review of Educational Research. 2001. Vol. 71, No. 1. P. 1–27.
56. Dweck C. Social-Cognitive Approach to Motivation and Personality / C. Dweck, A. Leggett // Psychological Review. 1988. Vol. 95. P. 256–273.
57. Mc Clelland D. C. (1971) Assessing Human Motivation / D. C. Mc Clelland. New York., 1971.

58. Weiner B. A. cognitive (attribution)-emotion-action model of motivated behavior: an analysis of judgments of help-giving / B. A. Weiner // J. of Person. and Soc. Psychol. 1980. Vol. 39.

59. Wegge J. Motivation, information processing and performance: Effects of goal settings of basic cognitive processes / J. Wegge // Trends and Prospects in Motivational Research / Efklides A., Kuhl J., Sorrentino R. M. London, 2001. P. 269–296.

ДОДАТКИ

№ респ	Методика Елерса		Мотив.тест Хекхаузена		Методика Буддасі
	МотДоУспіху	МотДоУникнНевд	НадіяНаУспіх	ОчікувНевдач	Самооцінка
1.	14	12	13	5	0,86
2.	17	11	12	1	0,96
3.	12	9	14	15	-0,09
4.	18	6	12	5	0,09
5.	18	8	28	4	0,58
6.	16	12	13	3	0,11
7.	17	10	13	4	0,45
8.	15	11	16	10	-0,28
9.	17	6	17	3	-0,80
10.	20	11	13	3	0,70
11.	21	12	19	13	0,28
12.	17	8	13	7	0,73
13.	18	9	12	9	0,51
14.	23	7	16	4	0,43
15.	20	11	12	6	0,21
16.	14	9	14	6	-0,03
17.	15	9	17	2	-0,12
18.	17	8	18	4	0,11
19.	22	9	17	4	0,70
20.	20	4	11	2	0,01
21.	17	14	13	5	-0,32
22.	19	6	17	3	-0,12
23.	11	9	13	4	-0,20
24.	17	12	12	9	-0,81
25.	21	11	14	5	0,62
26.	11	16	11	13	0,52
27.	7	15	4	14	0,43
28.	9	17	14	15	-0,01
29.	8	18	5	12	0,27
30.	7	15	7	12	0,86
31.	3	16	4	13	0,96
32.	12	11	15	16	-0,09
33.	9	12	6	14	0,58
34.	8	11	7	12	0,11
35.	7	10	6	12	-0,45
36.	7	19	7	11	-0,31
37.	8	18	5	12	-0,80
38.	7	17	3	9	-1
39.	13	15	7	11	0,53
40.	8	16	6	14	0,21
41.	12	21	10	11	0,33
42.	8	17	11	12	-0,24
43.	7	21	7	11	-,51
44.	3	14	3	13	-0,42

45.	7	17	4	19	-0,03
46.	3	22	7	15	0,12
47.	7	20	10	12	0,34
48.	11	18	11	15	-0,72
49.	11	14	7	17	0,88
50.	9	9	13	18	-0,61

№ ре сп	Методика оцінки рівня домагань В. Горбачевського														
	Внут р. мот	Пізн мот	Мот уник н	Змаг мот	Знач резу л	Склад завд	Вольов зусил	Дост ов рез	самоп ов	Змін діял	Оцінк потенц	Моб зус	Рів рез	Зако н рез	ініціа т
1.	15	17	9	19	11	7	17	10	16	14	15	16	8	16	12
2.	16	16	8	12	13	6	18	12	17	10	12	14	12	11	13
3.	13	21	7	17	10	12	11	13	13	18	16	15	11	10	11
4.	16	20	4	11	9	14	15	14	12	12	17	18	11	12	16
5.	12	7	6	9	7	12	17	12	13	11	8	19	10	12	18
6.	15	16	5	17	5	11	18	13	11	10	13	8	9	13	12
7.	15	9	3	17	12	13	11	11	14	19	14	13	13	17	14
8.	21	20	10	18	14	10	12	6	18	15	16	11	14	16	16
9.	20	12	11	14	16	7	10	13	18	12	8	13	11	12	20
10.	17	16	17	11	18	4	10	7	13	16	16	10	13	11	17
11.	11	15	12	10	20	3	14	13	12	18	16	13	13	9	12
12.	8	17	19	12	16	12	15	14	17	11	12	14	11	8	5
13.	10	11	14	17	14	11	12	12	15	12	13	12	10	4	6
14.	15	10	11	18	15	12	15	14	14	13	11	12	14	14	8
15.	11	20	7	17	13	5	13	6	13	14	15	5	12	12	19
16.	7	19	6	12	11	7	14	8	19	19	17	7	13	15	10
17.	12	17	5	11	9	9	17	9	17	11	14	6	14	19	12
18.	8	12	4	9	7	3	20	10	10	17	12	16	15	20	21
19.	8	17	3	18	12	12	13	12	16	12	14	12	11	12	15
20.	7	18	3	17	13	13	12	10	11	13	15	13	12	4	13
21.	15	11	7	11	15	12	15	10	10	11	12	13	8	18	13
22.	5	15	10	10	10	14	10	3	10	17	14	14	16	17	18
23.	12	16	11	14	8	11	15	5	14	15	5	5	2	11	11
24.	17	18	9	17	12	4	14	7	14	20	4	7	13	12	10
25.	16	14	14	19	6	6	7	8	18	5	9	7	10	10	12
26.	13	10	11	11	14	11	5	12	17	3	12	14	6	11	5
27.	17	8	17	9	4	8	11	13	16	12	12	10	7	13	9
28.	10	9	18	12	16	9	4	5	9	14	11	8	11	4	10
29.	9	12	19	11	18	13	3	5	12	19	14	9	13	9	12
30.	14	14	7	11	7	9	6	7	19	17	19	9	5	12	8
31.	16	11	6	10	9	3	8	3	12	11	19	11	8	11	7
32.	11	12	5	13	11	2	12	2	9	13	13	11	4	14	13
33.	7	10	4	7	13	3	9	4	16	8	19	11	11	6	14
34.	17	7	3	5	15	5	10	5	12	4	15	13	10	11	10

35.	10	6	3	11	17	12	12	7	14	12	14	13	8	10	14
36.	15	14	5	10	12	7	11	8	8	6	13	8	9	8	11
37.	16	4	11	10	11	13	4	12	5	4	7	14	3	7	5
38.	13	7	10	7	14	14	5	10	7	7	3	16	12	8	3
39.	16	8	12	5	8	2	13	13	5	11	9	15	2	5	17
40.	12	14	14	9	9	5	7	4	12	10	12	17	10	12	8
41.	15	9	17	11	10	6	8	2	5	9	13	16	11	11	12
42.	15	12	9	3	13	3	8	4	12	8	8	15	7	10	14
43.	21	9	18	4	19	7	12	5	11	6	8	9	8	6	12
44.	20	11	12	11	13	9	4	13	10	6	10	6	12	3	11
45.	17	5	7	3	18	11	6	3	13	11	3	4	11	5	8
46.	11	7	6	5	15	10	9	6	8	11	17	11	14	11	12
47.	8	11	15	7	17	8	11	7	9	12	12	8	13	6	5
48.	10	9	14	9	12	9	9	3	10	9	11	8	11	5	7
49.	15	10	14	6	14	12	7	3	11	8	8	9	10	11	7
50.	11	10	14	7	16	13	8	12	8	9	7	9	14	10	12

Додаток Б

Group Statistics

	Jinku	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
MotkUspexy	1,00	25	17,4400	2,95917	9,59183
	2,00	25	8,2800	2,44131	8,48826
IzbegNeudach	1,00	25	9,3600	2,39583	6,47917
	2,00	25	15,9600	3,46987	5,69397
OgidUspexa	1,00	25	14,7600	3,55059	7,71012
	2,00	25	7,6000	3,39116	6,67823
OgidNeudach	1,00	25	5,4400	3,40441	8,68088
	2,00	25	13,3200	2,39305	6,47861
samoocenka	1,00	25	,1032	,47491	,09498
	2,00	25	,0380	,54667	,10933
VnutrenMotiv	1,00	25	11,3600	4,21189	2,84238
	2,00	25	13,5600	3,61801	1,72360
PoznavMotiv	1,00	25	15,3600	3,75144	6,75029
	2,00	25	9,5600	2,69382	5,53876
MotivIzbegan	1,00	25	8,6000	4,34933	2,86987
	2,00	25	10,8400	5,09640	1,01928
SostyazMotiv	1,00	25	14,3600	5,55762	6,71152
	2,00	25	8,2400	2,91947	5,58389
SmenaDeyat	1,00	25	13,8000	3,58236	2,71647

	2,00	25	11,0800	4,17253	1,83451
Samouvagen	1,00	25	13,2000	2,78388	1,55678
	2,00	25	12,0800	4,16253	,83251
ZnachRezult	1,00	25	11,8400	3,76032	2,75206
	2,00	25	13,0000	3,76386	1,75277
SlognZadaniya	1,00	25	9,2000	3,62859	1,72572
	2,00	25	8,1600	3,76032	,75206
VolevieUsiliya	1,00	25	13,8000	3,08221	5,61644
	2,00	25	8,0800	2,94279	4,58856
DostovRezult	1,00	25	10,0800	3,12143	1,62429
	2,00	25	9,8800	3,88716	,77743
OcenkPotenc	1,00	25	12,7200	3,54166	5,70833
	2,00	25	7,4800	3,84187	3,76837
MobilizUsilii	1,00	25	11,9200	4,09186	1,81837
	2,00	25	10,8800	3,45591	,69118
UrovenRezult	1,00	25	11,4400	2,82961	1,56592
	2,00	25	10,2000	3,34166	,66833
ZakonomRezul	1,00	25	9,6000	4,08248	1,81650
	2,00	25	8,6000	3,10913	,62183
Iniciativnost	1,00	25	13,3600	4,10163	5,82033
	2,00	25	8,4800	3,54871	4,70974