

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ І. І. МЕЧНИКОВА

Факультет психології та соціальної роботи

Кафедра диференціальної і спеціальної психології

---

**Кваліфікаційна робота**  
**на здобуття ступеня вищої освіти «бакалавр»**

**«Потреба у досягненнях в осіб з різними темпераментальними  
характеристиками»**

**«The need for achievement in individuals with different temperamental  
characteristics»**

Виконала: здобувачка заочної форми навчання  
спеціальності 053 Психологія

Освітня програма «Психологія»

Дімітрова Валерія Сергіївна

Керівник к. психол.н., професор Кременчуцька М. К.

Рецензент д. філософ. зі спеціальності 053 Психологія,  
доцент Гудімова А. Х.

Рекомендовано до захисту:  
Протокол засідання кафедри  
№ \_\_\_ від \_\_\_\_\_ 2025\_\_р.

Захищено на засіданні ЕК № \_\_  
протокол № \_\_ від \_\_\_\_\_ 2025\_\_р.  
Оцінка \_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_  
(за національною шкалою, шкалою  
ECTS, бали)

Завідувачка кафедри  
\_\_\_\_\_ Родіна Н. В.

Голова ДЕК  
\_\_\_\_\_ Кононенко О.І.

Одеса – 2025

## ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. АНАЛІЗ СТАНУ ПРОБЛЕМИ МОТИВАЦІЇ ДОСЯГНЕННЯ ТА ТЕМПЕРАМЕНТАЛЬНИХ ХАРАКТЕРИСТИК У СТРУКТУРІ ІНДИВІДА	
1.1 Основні напрямки дослідження мотивації	6
1.2. Основні теорії мотивації	10
1.3. Успіх та невдача. Реакції на невдачу..	13
1.4. Роль темпераменту у структурі особистості.	18
Висновки до 1 розділу	21
РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ПОТРЕБИ У ДОСЯГНЕННЯХ В ОСІБ З РІЗНИМИ ТЕМПЕРАМЕНТАЛЬНИМИ ХАРАКТЕРИСТИКАМИ	
2.1. Основні характеристики емпіричного дослідження	22
2.2. Результати дослідження, їх аналіз та інтерпретація	28
2.3. Аналіз та зіставлення результатів за методиками.	36
Висновки до 2 розділу	47
ВИСНОВКИ	49
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	52
ДОДАТОК	56

## ВСТУП

Проблема мотивації є центральною як у вітчизняній, так і у зарубіжній психології. Її вивчення критично важливе для теоретичної психології та практичного застосування. Значимість дослідження мотивів пов'язана з тим, що ця проблема є стрижневим елементом психології особистості. Недостатня розробленість цієї теми гальмує розвиток досліджень особистості загалом та перешкоджає формуванню гармонійно розвиненої, суспільно-активної особистості.

Мотивація також вивчається як найважливіший структурний елемент у системі діяльності. Недостатнє розуміння мотиваційних процесів стримує дослідження психології освіти. Вчені виділяють різні типи мотивації: мотивація досягнення, мотивація допомоги, мотивація агресії та інші. Прояв конкретного типу мотивації залежить від виду діяльності людини, її соціального оточення та ситуативних факторів.

Останніми роками з'явилося багато робіт з різних аспектів мотивації як нашій країні, і у зарубіжжі. До цієї проблеми звертаються як психологи, а й представники суміжних наук: соціологи, юристи, економісти, педагоги.

Особливий інтерес представляє мотивація досягнення, яка впливає на кожну людину, хоча й по-різному. Ця проблема, хоч і недостатньо вивчена, є особливо актуальною, оскільки важлива не лише для психологічної науки, а й для розвитку суспільства загалом. Мотивація досягнення передбачає прагнення високих результатів, і з такою мотивацією разом створюють величезну силу у суспільному розвитку. Крім того, прагнення успіху сприяє самореалізації особистості через застосування вроджених задатків та набутих здібностей.

Самореалізована особистість, за А. Адлером, відчуває почуття корисності, потреби та своєї значущості, що надає життю сенсу. Це стає внутрішнім стимулом, який спрямовує людину на принесення користі людям

— що зараз особливо важливо для суспільства.

Вперше мотив досягнення успіху виділив Г. Мюррел, який визначив його як стійку потребу у досягненні результату. Пізніше Д. Аткинсон і Д. Мак-Клеланд встановили, що мотивація досягнення включає дві протилежні тенденції: прагнення успіху та уникнення невдачі. Високий рівень мотивації досягнення свідчить про прагнення успіху, низький — бажання уникнути невдачі.

Мотивація досягнення успіху, своєю чергою, є ключовим чинником ефективного навчання, оскільки вона спонукає студентів до активної пізнавальної діяльності, наполегливості у подоланні труднощів та прагнення до високих результатів. Вивчення зв'язку мотивації досягнення успіху з темпераментом студентів є важливим для розуміння індивідуальних відмінностей у навчальній діяльності та професійному самовизначенні. Темперамент, як вроджена основа особистості, визначає динаміку психічних процесів і впливає на стиль поведінки, сприйняття труднощів та емоційну стабільність. Вплив темпераментальних характеристик на потреби у досягненнях у студентів залишається маловивченим питанням.

Тому *метою* даної кваліфікаційної роботи було вивчення прояву потреби у досягненнях в представників різних типів темпераменту.

*Об'єкт* дослідження: мотиваційна сфера особистості.

*Предмет* дослідження: прояв потреби у досягненнях у індивідів з різними темпераментальними характеристиками.

До *завдань* дослідження входило:

1) аналіз психологічної літератури з проблеми мотивації досягнення та темпераментальних характеристик у структурі індивіда;

2) підготовка плану дослідження та підбір методик, спрямованих на дослідження потреби у досягненнях та визначення темпераментальних характеристик;

3) проведення дослідження з вивчення мотивації досягнення та типів

темпераменту; аналіз та інтерпретація отриманих даних.

***Методи та методики, що використано у дослідженні:***

У процесі роботи ми використали комплекс **методів**, спрямованих на вирішення поставлених завдань:

- *теоретичні*: аналіз, узагальнення, систематизація ідей з наукової літератури щодо предмету дослідження;

- *емпіричні*:

1) Методика «Потреба у досягненнях» Ю.М. Орлова;

2) Методика «Мотивація успіху та уникання невдач» О.О. Реана;

3) Особистісний тест-опитувальник Г. Айзенка ЕРІ.

- *математико-статистичні*:

описовий аналіз,;

дисперсійний аналіз.

**База дослідження.** Дослідження проводилося зі студентами факультету історії та філософії Одеського національного університету імені І. І. Мечникова. В опитуваннях приймали участь студенти 1-4 курсу (бакалаври) та 1-2 курсу (магістри) денного відділення. Кількість студентів – 50 осіб, з яких 20 – юнаків та 30 – дівчат. Вік студентів 17-24 роки.

**Практичне значення** даної роботи полягає у тому, що результати таких досліджень можуть бути корисними для психологічного консультування студентів. Виявлення дисгармонії між темпераментом та мотивацією може вказувати на потенційні труднощі та допомогти у розробці індивідуальних програм підтримки.

**Структура дослідження.** Основний зміст роботи викладено на 50 сторінках. Робота складається зі вступу, двох розділів, висновків, містить 9 рисунків, 6 таблиць, а також список використаної літератури із 42 джерел. Загальний обсяг роботи складає 57 сторінок.

# РОЗДІЛ 1.

## АНАЛІЗ СТАНУ ПРОБЛЕМИ МОТИВАЦІЇ ДОСЯГНЕННЯ ТА ТЕМПЕРАМЕНТАЛЬНИХ ХАРАКТЕРИСТИК У СТРУКТУРІ ІНДИВІДА

### 1.1. Основні напрямки дослідження мотивації

Витоки основних напрямів дослідження мотивації у зарубіжній психології загалом беруть початок у теорії еволюції Ч. Дарвіна [40]. Ця теорія завдала істотного удару по існуючим уявленням про джерела людської активності, що виводяться головним чином з його свідомості та розуму. Причому приписування людині розумності, раціональності, свободи волі ще більше посилювалося з допомогою визнання машиноподібності, інстинктивності поведінки тварин. Ці ідеї брали початок ще у Платона у принципі гедонізму при поясненні людської поведінки. Цей підхід знайшов досить яскраве підтвердження у сформульованій І. Бентамом теорії утилітаризму, яка стверджувала прагнення максимізації користі головним двигуном людських вчинків. Це вчення мало відгук і у економічних теоріях на той час.

Теорія еволюції серйозно переглянула протиставлення розумності, свободи волі, приписуваної людині, і машиноподібності, інстинктивності поведінки тварин, утвердивши наявність історичного зв'язку між розвитком людини і тварин. Теорія Ч. Дарвіна стала основою розвитку трьох ліній розробки проблеми мотивації.

Перший підхід трактував людину як вищу тварину. Звідси здавалося, що розвиток інтелекту в людини має передумови у тварин, що свідчило про зародкові форми інтелекту в останніх. Таким чином, було розпочато дослідження поведінки тварин [10].

І. П. Павлов та Е. Торндайк справили найбільший вплив на розробку

цього підходу. Один з основних напрямів, що склалися в рамках даного підходу, - це психологія навчання, яка представлена роботами К. Халла, Е. Маурера, К. Спенса, а також Е. Толмена.. Погляди Е. Толмена щодо теорії очікування протилежні принципу «драйв-навичка» К. Халла. У цьому плані роботи Е. Толмена треба зарахувати до лінії дослідження мотивації, представленої в роботах Левіна [15].

Другий підхід. Якщо між людиною і твариною є загальне біологічне коріння, то інстинктивні тенденції, які зазвичай приписуються тваринам, мають місце і в людини.

Це положення було реалізовано у двох напрямках. Один напрям - це теорія інстинкту В. Макдугалла, який при вивченні людської поведінки на чільне місце поставив поняття «інстинкт» (це поняття вводив ще У. Джеймс). Однак він розглядав інстинкт вузько, не включаючи емоційних проявів, а механізм функціонування зводив до автоматичного типу поведінки. Макдугалл почав тлумачити інстинкт розширювально і включив пізнавальні, емоційні, поведінкові, спонукальні компоненти у його структуру. З іншого боку, пізніше він став розуміти інстинкт (під назвою «схильність») як форму цілеспрямованої активності. Погляди Макдугалла про інстинкт знайшли свій розвиток у «психогідравлічних» моделях мотивації етологів (К. Лоренц, Н. Тінберген та ін.) [18, 22, 41].

Другий напрямок, що належить аналізованому підходу, - це дослідження власне людської мотивації (динамічні теорії мотивації). На розробку цього напрямку вплинули погляди З. Фрейда, який шукав джерела людської активності в несвідомих потягах. Крім Фрейда, Н. Ах і К. Левін зробили помітний внесок у розробку цієї проблеми. Якщо Ах постулював вплив неусвідомлюваних «детермінуючих тенденцій» на розумовий процес, то Левін доводить наявність мотиваційних тенденцій, що детермінують актуальну поведінку. У рамках цього напрямку склалися три основні лінії досліджень людської мотивації [26].:

- 1) дослідження мотивації у межах теорії особистості,
- 2) орієнтація на чинники ситуації щодо мотивації,
- 3) дослідження мотивації як взаємодії «особистість – ситуація».

Всі ці лінії зазнали впливу Левіна. Однак

Вивчення мотивації як взаємодії «особистість – оточення» є безпосереднім розвитком динамічної теорії мотивації К. Левіна.

Третій підхід - наявність внутрішньовидової мінливості як фактору, що сприяє пристосуванню до середовища, - становище, яке спонукало до дослідження індивідуальних відмінностей. Спочатку це були дослідження, проведені для вимірювання індивідуальних відмінностей у людей Ф. Гальтоном, А. Біне, Л. Терменом та ін. При дослідженні мотивації це положення було реалізовано в працях Г. Мюррея (1938), Д. М. Кеттелла (1950) та ін. Мюррея має витоки у поглядах Фрейда та Левіна [17].

3. Фрейд перший у психології став пояснювати поведінка не з інтелекту чи волі, та якщо з біологічних (отже, матеріальних) процесів. Однак за всіх позитивних сторін такого кроку він замкнув детермінанти поведінки в межах організму і не зміг реалізувати погляд «індивід – середовище». Заслуга розробки погляду «індивід - середовище» при дослідженні мотивації належить Левіну, який став пояснювати детермінацію поведінки із взаємодії особистості з актуально даним їй психологічним оточенням. Тут ми не розбиратимемо феноменалізм концепції Левіна: те, що середовище для нього є лише середовищем співвідносним з особистістю, а не соціальним середовищем (простором соціальних відносин, в яких особистість здійснює свою соціальну сутність). Головний момент, який хочемо тут відзначити, те, що як З. Фрейд, і К. Левін шукають детермінанти людської мотивації над інстинкти, над свободі волі, а матеріальних процесах, у взаємодії індивіда з середовищем. Відповідно проблема поділу довільного і мимовільного, яка стосувалася взагалі всіх психічних функцій - уваги, пам'яті тощо. буд., у разі детермінації поведінки людини було зведено до проблеми

динаміки трансформації мотиваційного процесу, чи відбувається у плані трансформації потягу чи з лінії взаємодії особистість - оточення [31].

Як у зарубіжних, і у вітчизняних дослідженнях при виділенні феномена мотивації багато психологів вказують, що мотивації включають цілеутворення, процеси рішення, когнітивні процеси. Усі теорії мотивації досягнення включають процеси прийняття рішення, оцінки наслідків і т. п. Навіть необіхевіоризм Е. Толмена вводить поняття когнітивного очікування, вимоги, що йде від мети (Н. Некhausen). Так, К. Халл, який на чільне місце свого вчення поставив принцип навчання, був змушений ввести поняття конструкту спрямованості на мету, тобто визнати феномен мети. Теорія «очікування – цінність», основними детермінантами якої є цінність певної мети, наслідки її досягнення та очікування того, що її буде досягнуто, також включала феномени вибору мети, прийняття рішення [33].

Ті питання, які традиційно стосувалися проблеми інтелекту та волі, що розглядаються в контексті довільності та мимовільності, у сучасній психології стали знаходити своє місце у теоріях мотивації. У цьому відношенні цікаві погляди вченого, який пішов не шляхом дослідження поведінки на основі його поділу на довільне і мимовільне, а виділив цілісну одиницю - діяльність, що має у своїй структурі процеси, що характеризуються різними рівнями організації. Якщо розглядати мотиваційну бік діяльності, то в ній є як несвідомі компоненти, такі, як мотиви, так і усвідомлювані, поставлені людиною, - мети, упередження. У структурі діяльності є і автоматизованим процесам, співвідносним умовам виконання, т. е. операціям.

Одним із дослідженням мотивів був А. А. Ухтомський (1875-1945), який розглядаючи цілісну поведінку. Зацікавившись мотивами, які визначають рішучість і безстрашність людини, і знайшовши у літературі відповіді це питання, він почав досліджувати поведінку з психофізіологічних позицій. Його завданням було знайти детермінанти функціонування

організму. Це спричинило обґрунтування відомого принципу домінанти. Згодом А. А. Ухтомський розглядав домінанту як двигун поведінки та її вектор. Проблема мотивів, яка опинилася в центрі його наукових інтересів, він досліджував у різних аспектах: фізіологічному, психологічному, світоглядному [16].

## 1.2. Основні теорії мотивації

Дослідженню та вивченню мотивів приділяється велика увага - нині є близько тридцяти теоретичних концепцій. Виконано численні теоретичні та експериментальні роботи з питань спонукань у поведінці людини та тварин. Розробка питань мотивації ведеться інтенсивно у різних галузях психологічної науки з використанням багатьох методів, включаючи математичне моделювання.

Для цих досліджень характерна відмінність філософських, методологічних позицій авторів, а також велика різноманітність проблем та методик.

З метою ефективнішого аналізу мотивації в Небрасці (США) починаючи з 1953 р. щорічно проводяться симпозиуми та видаються їх матеріали.

Вивчення мотивації має давню історію. Вже в навчаннях давніх мислителів обґрунтовувався об'єктивно-причинний підхід до мотивації. Більш широке її вивчення починається у XI ст., у період поширення ідей гедонізму, в яких з'єднання, насолодою вважалось вищим благом та метою життя, а детермінантами поведінки визнавалися лише прагнення до задоволення та уникнення невдоволення як закладені у природній організації людини.

Розробкою питань мотивації займалися різні школи: інтроспективна психологія (У. Джеймс), біхевіоризм (Е. Толмен, К.Халл),

гештальтпсихологічні (К. Левін), психоаналіз (З. Фрейд) [12, 21, 31, 40].

Проте суперечливість теоретичних позицій різних авторів та значні відмінності у термінології сучасної психології ускладнюють виділення основних напрямів.

Мотив досягнення успіху вперше було виділено у класифікації Г.Г. Мюррем, який розумів її як стійку потребу у досягненні результату у роботі. Ця потреба носить генералізований характер і проявляється у будь-якій ситуації, незалежно від конкретного її змісту.

Мотивація досягнення - це прагнення людини досягати значних результатів, успіхів у діяльності.

Прагнення досягти успіху, високих результатів у діяльності свідчить про наявність у суб'єкта сильної мотивації досягнення. Для когось досягнення успіхів у діяльності є дуже значущим, для інших – менш важливим. Про суб'єкт із сильним мотивом досягнення говорять, що він:

- Наполегливий у досягненні мети;
- не задовольняється одержаним результатом;
- що б не робив, намагається це виконати краще, ніж раніше;
- для нього головне у житті – це переживання радості успіху внаслідок досягнення високих результатів;
- схильний ставити віддалені цілі;
- не задовольняється легкими завданнями та легкодосяжними цілями;
- захоплюється роботою, досягаючи дедалі нових і нових цілей (відчуваючи радість успіху).

Успіх у діяльності, як відомо, залежить не лише від здібностей людини, а й від прагнення досягти мети, від цілеспрямованої та наполегливої роботи для досягнення успіху (тобто від мотивації досягнення) [6].

Досягнення успіху у діяльності важливі як здібності, і наявність високого рівня мотивації досягнення. Нас дивують випадки, коли менш обдарований, але мотивований учень (спортсмен, фахівець) досягає з часом

кращих результатів у діяльності. Сильно мотивована людина прагне успіху і, звичайно, схильна більше працювати. А для недостатньо мотивованого індивіда успіх не є привабливим, і він, як правило, не схильний усидливо працювати.

Мотивація досягнення, тобто прагнення досягти успіху у певному виді діяльності, охоплює як мотиви досягнення (стійкі атрибути особистості), а й ситуативні чинники (цінність, ймовірність досягнення успіху, складність завдання тощо.).

Мотив досягнення є лише одним із складових частин мотивації досягнення.

Може виявитися, що суб'єкт із сильним мотивом досягнення у певній ситуації мотивація досягнення буде невисокою, оскільки ця діяльність не має для нього цінності. А може статися, що людина з високим показником мотиву досягнення у певній конкретній ситуації не прагнучиме досягати успіху, оскільки завдання є дуже складним, а шанси (ймовірність) досягнення успіху – незначні. Водночас індивід з низьким мотивом досягнення за певних обставин (посильність завдання, великі шанси досягти успіху, привабливість діяльності) демонструватиме високий рівень мотивації досягнення [26].

Таким чином, мотивація досягнення визначається як стійкими атрибутами особистості (мотивом досягнення), так і ситуативними факторами (шанси на успіх, цінність діяльності тощо).

На мотивацію досягнення впливає те, наскільки людина упевнена в успіху. Чим більше людина сподівається на успіх, тим більше зусиль він схильний прикладати, тим сильнішою буде його мотивація досягнення.

Серед факторів, які впливають на очікування успіху, важливе місце посідають такі:

- уявлення про здібності (суб'єктивна оцінка своїх здібностей), яке формується на основі успіхів та невдач у минулому;
- Суб'єктивна складність завдання (оцінка сприятливості ситуації).

Американські психологи Д. Аткинсон і Д. Мак-Клеланд встановили, що мотив досягнення складається з двох протилежних мотиваційних тенденцій — прагнення успіху та уникнення невдачі. Високий рівень мотивації досягнення означає, що у дитини переважає прагнення успіху; низький рівень мотивації свідчить, навпаки, що домінує прагнення уникати невдачі.

Експериментально було доведено, що висока мотивація формується у дітей лише в таких сім'ях, де батьки постійно збільшують рівень своїх вимог до дітей і одночасно ненав'язливо надають їм допомогу та підтримку, а також виявляють лагідність та теплоту у спілкуванні зі своїми дітьми. І навпаки, у сім'ях, де батьки або ігнорують своїх дітей, байдужі до них, або здійснюють директивну опіку, суворий нагляд над ними, у дітей, як правило, провідним стає прагнення уникнути невдачі та, як наслідок, формується низький рівень мотивації загалом.

Результати цих досліджень продемонстрували очевидну незалежність формування мотивації досягнення дитини від логіки розвитку дитячої сексуальності. Основним чинником виявився характер взаємодії між дитиною та дорослою. Тому цілком природно, що отримані результати стимулювали нові дослідження, спрямовані на зміну взаємин дітей та дорослих у шкільних умовах із метою формування мотивації досягнення школярів [34].

### **1.3. Успіх та невдача. Реакції на невдачу..**

Кожна особистість, якою б талановитою вона не була, на певному етапі свого життя зазнає невдачі. Чим сміливіші і рішучіші дії, тим вищий ризик і ймовірність фіаско.

Невдачу треба вміти пережити. Щоб розвиватися, удосконалюватись, недостатньо здобувати лише перемоги. Проаналізувавши причини невдач, зробивши висновки з уроків минулого, людина робить крок уперед у

розвитку. Пізнання джерел невдач, їх структури та наслідків дає можливість краще керувати власним життям. Той, хто вміє отримувати уроки у минулого та вчитися на власному досвіді, має більше шансів досягти успіхів у майбутньому.

### ***Мотивація и невдача.***

Невдачу не варто розглядати як щось випадкове, як простий збіг обставин. Її причини треба шукати в особистісних факторах, у низькому рівні мотивації, без компетентності тощо.

Одним із факторів, що призводить до невдачі, може бути необґрунтований оптимізм у прийнятті рішень. Люди часто переоцінюють власні шанси досягти цілей. Таким чином, суб'єкт збільшує мотивацію до сміливих ризикованих дій, але разом із тим блокує раціональну оцінку можливостей та об'єктивних умов. Врахування умов - це не лише аналіз того, що відбувається на даний момент, а й передбачення ситуацій, які можуть виникнути у майбутньому. Вміння передбачати те, що може статися, оцінити ймовірність досягнення мети – ось ключ до успіху [27].

Біографії видатних людей, які досягли великих успіхів і здобули перемоги історичного масштабу, свідчать, що вони вміли не тільки адекватно оцінити умови, але й визначити, коли і де ймовірність здійснення мети найбільша. Ці люди відчували, коли і де розпочинати свої тріумфальні дії.

Інший чинник пов'язані з виконанням дій. Людина може адекватно оцінити умови, вибрати оптимальну програму дій, але зазнає невдачі за першої спроби її реалізації. Успішна діяльність можлива лише за умови «тривалої мотивації», наполегливості у реалізації програми та задумів, раціональних витрат часу та енергії.

Чудові ідеї часто не реалізуються саме тому, що не вистачає відповідних особистісних рис (наполегливості, сміливості тощо) та належної мотивації для їх реалізації. Пропонувати ідеї, складати досконалі програми та плани – недостатня умова успіху. Необхідна також певна мотиваційна

напруга, пов'язана з реалізацією програм і планів. Надзвичайно важливим є вміння втілювати їх у життя.

Що ж заважає систематичному прагненню мети? Прагнення до успіху часто буває недостатньо стійким і сильним, що зумовлює швидку відмову від діяльності та вихід із гри (якщо є значні перешкоди та труднощі). Трапляється і так, що люди мобілізують всю свою енергію та час на підготовку до діяльності, а потім у них не вистачає сил для її виконання, подолання перешкод. Люди не завжди достатньо зрілі, щоб виконувати діяльність без початкової підтримки. Перші позитивні результати нерідко стають помітними через певний проміжок часу. Навіть незначного успіху, схвалення, визнання (що становить суть позитивної підтримки) доводиться чекати досить довго. Більшості людей, зорієнтованих на швидкий успіх, процес діяльності приносить їм мало задоволення. Нетерпляче прагнення досягти негайного результату є важливим недоліком багатьох людей. Проте, для тривалої мотивації лише результативної установки недостатньо, необхідне стійке захоплення процесом діяльності [34].

Існує цікаве пояснення того, чому певна частина людей (а в нашому суспільстві таких досить багато) не прагне успіху. Успіх часто викликає у оточуючих заздрість та агресію. Успіх пов'язаний з небезпекою, тривогою та фрустрацією у процесі діяльності, а також з негативним ставленням оточуючих. Успішному просуванню суб'єкта можуть створювати перешкоди керівництво, яке вбачає у його успіху загрозу своєму іміджу, статусу, посади або заздрісні друзі. Лише людина, яка здатна подолати ставлення інших щодо власних успіхів, з тиском та вимогами оточення та зберегти власне «Я», може розраховувати на збереження мотивації діяльності та прагнутиме подальших успіхів. Легше злитися із «сірою масою», бути таким, як усі. У такому разі гарантовано позитивне ставлення до тебе принаймні твого найближчого оточення.

Можна припустити, що тільки тоді, коли індивід відмовиться від свого

«Я», від своїх високих вимог і прагнень, інші люди ставляться до нього по-дружньому. А доки суб'єкт зорієнтований на успіх і перебуває у «ворожому» оточенні людей (які менш спрямовані на цілі, для яких важливими є інші цінності), слід очікувати якщо не негативного, то, принаймні, не дуже схвального ставлення до його успіхів [7].

Реакції людей невдачу бувають різноманітнішими, ніж реакцію успіху. Вони можуть бути конструктивними та деструктивними, раціональними та емоційними, нормальними та патологічними.

### ***Конструктивна реакція на невдачу.***

Конструктивна реакція на невдачу передбачає, що невдача не знижує мотивації, а навпаки, посилює її. Внаслідок конструктивної реакції на невдачу, усвідомивши власні помилки, людина збільшує витрати енергії та часу на досягнення мети, а не припиняє діяльність. Суб'єкт починає аналізувати причини невдачі, і це збільшує ймовірність досягнення успіху у майбутньому.

Конструктивна реакція виявляється у сфері мотивації, а й у пізнавальної сфері. Зазнавши невдачі, людина змінює програму дій та вдосконалює стратегію. Він навчається на своїх помилках та накопичує досвід. Часто людина змінює дещо зухвалий та авантюристичний принцип «все чи нічого» на принцип «невеликих кроків». Людина вже не прагне миттєво досягти всього. Він задовольняється незначними стабільними успіхами, що наближають до мети [4].

Кінцева мета при цьому розбивається на багато підцілей:

- Розширюється тимчасова перспектива;
- Удосконалюються засоби досягнення цілей;
- людина шукає співучасників, привертає до справи інших, адже сама дуже складно досягти мети;
- суб'єкт починає діяти гнучкіше, адже невдача навчила, що реальність (люди, обставини тощо) робить значно більше

опір досягненню цілей, ніж очіувалося.

Мотиваційні та пізнавальні зміни, удосконалення програм дій та методів їх реалізації гарантує більшу ймовірність успіху наступних дій.

### *Деструктивна реакція на невдачу.*

У певної категорії людей невдача може знизити самооцінку, формувати комплекс неповноцінності та почуття безпорадності. Людина починає почуватися пасажиром, який їде у вагоні третього класу. Таке почуття дезорганізовує активність, часто є причиною цілковитої відмови від подальшої діяльності. Невдача у певних ситуаціях може спричинити екзистенційну кризу [33].

Деструктивна реакція може скеровуватися як у себе, і інших людей. Суб'єкт, зазнавши невдачі, стикається з труднощами у встановленні неформальних відносин із оточенням. Може відбутися агресивна реакція щодо тих, кому пощастило більше. Суцільна смуга невдач здатна деформувати, спотворити особистість.

Це призводить до виникнення захисної реакції на невдачу. Захисні реакції (витіснення, раціоналізація тощо) - теж недостатньо ефективна форма реакцію невдачу. Замість усвідомити причини поразки, свої слабкості, людина починає захищати власне «Я». Психологічний захист як реакція на невдачу оберігає, звичайно, психіку від зайвих перевантажень та хвилювань, підтримує самооцінку на належному рівні. Але така втеча від невдачі не є конструктивним вирішенням проблеми.

Захисні механізми посилюють почуття самооцінки, в деяких людей можуть навіть підтримувати мотивацію на належному рівні, проте їхня роль обмежена і часто негативна (З. Фрейд, 1993) [31].

Проаналізуємо деякі механізми психологічного захисту особистості як на невдачу [27].

#### Реакція витіснення.

Людина витісняє зі своєї свідомості невдачі та все, що з ними

пов'язано. Він ніби «забуває», що зазнав невдачі. Це оберігає психіку виникнення внутрішнього особистісного конфлікту, підтримує позитивний образ «Я».

Реакція раціоналізації.

Суб'єкт, який виявився неспроможним вирішити проблему та зазнав невдачі, часто пояснює (раціоналізує) це зовнішніми обставинами, недоброчливим ставленням інших людей, а не власним безсиллям та відсутністю здібностей.

### **1.5. Роль темпераменту у структурі особистості.**

Говорячи про темперамент, зазвичай мають на увазі динамічну сторону особистості, що виражається в імпульсивності і темпах психічної діяльності. У залежності від особливостей темпераменту, вразливість у одних людей буває більш, у інших менш значною. зміні настроїв, безпосередньо пов'язаних із вразливістю.

Іншим центральним виразом темпераменту є імпульсивність, яка характеризується силою спонукань, швидкістю, з якою вони опановують моторну сферу і переходять у дію, стійкістю, з якою вони зберігають свою дієву силу.

З давніх-давен прийнято розрізняти чотири основних типи темпераментів: холерики, сангвініки, меланхоліки і флегматики. Фізіологічну основу темпераменту становить нейродинаміка мозку [16].

Як видно з описів, темперамент характеризує людину з боку тону, динаміки і врівноваженості його поведінки. ідеалів, тобто всього багатства змісту духовного життя, що є наслідком відображення змісту реального життя.

Однак і ця характеристика з імпульсно динамічної сторони має важливе значення для розуміння складного образу поведінки або характеру

людини.

Темперамент не є чимось зовнішнім в характері людини, а органічно вплітається в його структуру, в структуру особистості, забезпечуючи тим самим найкращий спосіб врівноваження із зовнішнім середовищем. є взаємозумовлений процес. Найбільш простий природний прояв темпераменту ми можемо спостерігати в дитячому віці.

Проведені в цій галузі дослідження підтверджують, що яскраве прояв темпераменту, в «чистому його вигляді», ми виявляємо в ранні дитячі роки. У цей період життя темперамент є домінуючою формою реакції особистості.

Через війну подальшого розвитку одні риси темпераменту послаблюються, інші посилюються, що веде зміну всього темпераменту загалом [20].

Велике значення має виховання як чинник розвитку та зміни темпераменту. Виховання впливає планомірно і систематично на створення особистості, воно спрямоване на освіту та розвиток таких властивостей, які відповідають інтересам старшого покоління. Завдяки верхній функції другої сигнальної системи, людина, пізнаючи об'єктивні закони зовнішнього світу та свого організму, може свідомо утворити в собі певні часові зв'язки (відносини), тренувати в діяльності нервові процеси, а тим самим і опанувати власну природу та змінити її.

Вирішальне значення у формуванні образу поведінки має діяльність особистості. У діяльності виявляються та формуються певний тонус, динаміка та темп психічних процесів. Відповідно до завдань та цілей діяльності потрібні різний тонус, темп і динаміка поведінки. В одних випадках діяльність потребує сильних та швидких реакцій, в інших – плавних та повільних дій. На початку діяльності природні особливості особистості сприяють успіху або, навпаки, гальмують діяльність, але потім за умови, що даним видом діяльності особистість займається тривалий проміжок часу, природні особливості пристосовуються, змінюються. Так, холерику,

наприклад, дуже важко здійснювати діяльність, яка потребує плавних рухів. Він виявлятиме нетерпіння, різкість рухів, рвучкість. Однак, у міру обліку помилок, усвідомлення своїх власних недоліків, зміцнюватиметься новий темп і динаміка психічних процесів і цим, отже, змінюватимуться початкові особливості темпераменту [38].

Розвиток темпераменту та освіти на його основі характеру не можна зрозуміти у відриві від розвитку та зміни основного ядра характеру - спрямованості, що визначає своєрідність вчинків та дій особистості. Зрозуміло, нові потреби, установки і ідеали особистості неможливо знайти задоволені у межах старої форми активності, яка була властива особистості нижчому її розвитку. Звідси виникають протиріччя між новим змістом, що розвивається, і старою формою активності, що закріпилася. Це протиріччя дозволяється переростанням імпульсивності у вольову активність. А імпульсивність, як специфічна властивість темпераменту, є передісторією вольових рис характеру особистості. Щоправда, якщо обставини життя та виховання сприяють розвитку імпульсивності, не перемикають і не перетворюють її на вольову активність, то імпульсивність стає негативним явищем у житті дитини. Процес взаємозумовленості розвитку характеру і темпераменту який завжди протікає плавно, рівно. В одних випадках, виховання сприятливо впливає розвиток позитивних властивостей темпераменту та її основі нових якостей особистості. В інших випадках, перехід до нової якості відбувається конфліктно. Укорінившись негативні якості темпераменту за певних умов життя затримують утворення вольових якостей характеру.

Вплив темпераменту на мотивацію, а точніше на мотивацію досягнення, були досліджені такими вченими як Г.Р. Мюррей (1938) та Д.М. Кеттел (1950). Проте загалом, проблема недостатньо вивчена [13].

## Висновки до 1 розділу:

1. Один з основних напрямків до мотивації - це психологія навчання, яка представлена роботами К. Халла, Е. Маурера, К. Спенса, Е. Толмена. Відповідно до їх підходу, людина трактується як вища тварина, тому розвиток інтелекту людини має передумови у тварин. Діяльність та активність людини реалізується під впливом навчання.

2. Теорія інстинкту В. Макдугал приписує людині інстинктивні тенденції. Інстинкт розумівся як складна структура, що включає пізнавальні, емоційні та поведінкові спонукальні компоненти. Пізніше він став розуміти інстинкт як форму цілеспрямованої активності.

3. Погляди З. Фрейда, М.М. Аша, К. Левіна починають етап дослідження власне людської мотивації (динамічні теорії мотивації). У рамках цього напрямку склалися три основні лінії досліджень людської мотивації:

- Вивчення мотивації в рамках теорії особистості;
- орієнтація на чинники ситуації щодо мотивації;
- Вивчення мотивації як взаємодії «особистість-ситуація».

4. Дослідження індивідуальних відмінностей (Ф. Гальтон, А. Біне, Г. Мюррей (1938), Д. М. Кеттел (1950) враховує наявність внутрішньовидової мінливості як факторе, що сприяє пристосуванню до середовища.

5. Мотивація досягнення – це прагнення досягти високих результатів у діяльності. Існує дві її протилежні тенденції – успіх і невдача, і реакція на невдачу.

6. Темперамент перестав бути чимось зовнішнім у характері людини, а органічно вплітається у його структуру, у структуру особистості, забезпечуючи цим найкращий спосіб врівноваження із довкіллям.

## РОЗДІЛ 2.

### ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ПОТРЕБИ У ДОСЯГНЕННЯХ В ОСІБ З РІЗНИМИ ТЕМПЕРАМЕНТАЛЬНИМИ ХАРАКТЕРИСТИКАМИ

#### 2.1. Основні характеристики емпіричного дослідження

*Метою* дослідження було виявлення проявів потреби у досягненнях в представників різних типів темпераменту.

В якості *об'єкта* дослідження виступала мотиваційна сфера особистості.

*Предмет* дослідження стали прояви потреби у досягненнях у індивідів з різними темпераментальними характеристиками.

Ми *припустили*, що мотивація досягнення по-різному виявлятиметься у представників різних типів темпераменту.

До *завдань* дослідження входило:

- 1) Діагностика потреби особистості у досягненнях;
- 2) Діагностика вмотивованості особистості на успіх чи невдачу;
- 3) Вивчення впливу типу темпераментальних характеристик мотивацію досягнення;
- 4) Аналіз та зіставлення результатів за методиками.
- 5) Узагальнення висновків.

Дослідження проводилося зі студентами факультету історії та філософії Одеського національного університету імені І. І. Мечникова. В опитуваннях приймали участь студенти 1-4 курсу (бакалаври) та 1-2 курсу (магістри) денного відділення. Кількість студентів – 50 осіб, з яких 20 – юнаків та 30 – дівчат. Вік студентів 17-24 роки.

У процесі дослідження ми використовували методи, спрямованих на вирішення поставлених завдань.

- емпіричні:

- 1) Методика «Потреба у досягненнях» Ю.М. Орлова;
- 2) Методика «Мотивація успіху та уникання невдач» О.О. Реана;
- 3) Особистісний тест-опитувальник Г. Айзенка ЕРІ.

- математико-статистичні: описовий аналіз, дисперсійний аналіз.

***Особистісний тест-опитувальник Г. Айзенка ЕРІ [31].***

Опитувальник спрямований на вивчення 2-х шкал, що відповідають основним особистісним рисам відповідно до темпераменту людини, і які, на думку Айзенка притаманні кожній людині. Це шкала інтроверсії-екстраверсії та шкала емоційної стабільності-нейротизму.

Екстраверсія – Інтроверсія — параметр психологічних розбіжностей між людьми, чиї протилежні межі відображають орієнтацію особистості або на зовнішні об'єкти, або на власний внутрішній суб'єктивний світ.

Нейротизм - підвищена емоційна вразливість та дратівливість, спричинена реактивністю вегетативної нервової системи під впливом лімбічної системи і гіпоталамуса. Емоційна стійкість - збалансованість емоційного стану, відсутність різких коливань настрою та здатність зберігати стабільність емоційних реакцій.

Поєднання характеристик за двома шкалами вказує на тип темпераменту людини. Опитувальник складається з 57 питань. З них: 9 питань - шкала щирості; 24 питання - екстраверсія (інтроверсія); 24 питання - шкала нейротизму.

Інструкція звучала наступним чином: погоджуючись або не погоджуючись із нижченаведеними твердженнями виберіть одну з відповідей: «так» або «ні» і поставте галочку в бланку відповідей. Відповідати слід швидко, довго не замислюючись над відповідями.

Обробка результатів проводилася за «ключем», який був наданий до опитувальника. Виводилося три шкали та тип темпераменту (поєднання

шкал): шкала щирості, шкала екстраверсії, шкала нейротизму.

Типи темпераменту за Айзенком: холерик, сангвінік, флегматик, меланхолік. Холерик і сангвінік - екстраверти; флегматик і меланхолік - інтроверти; меланхолік і холерик - емоційно-нестабільні; сангвінік і флегматик - емоційно стабільні.

Спочатку оброблялася шкала «Щирість». Вона діагностувала схильність давати соціально бажані відповіді. Якщо цей показник перевищував 5 балів, то діагностувалася нещирість при відповідях на питання тесту. Потім підраховувалася за кожною шкалою сума балів, нараховуючи по одному балу за кожну відповідь, що збіглася з «ключем». Порівнявши отримані результати за шкалами «Екстраверсія» та «нейротизм», відкладалася на «колі» Айзенка точка перетину двох шкал, яка характеризувала тип темпераменту.



Рис. 2.1. Коло особистісних рис Г. Айзенку

*Методика потреби у досягненнях* [31].

Цей тест – опитувальник розроблено Орловим Ю.М. Методика включає 22 питання. Ціль - виявлення ступеня вираженості потреби людини у досягненні успіху у будь-якій діяльності (тобто ступеня зарядженості на успіх). Вихідний перелік пунктів складався в такий спосіб, що у них побічно відбивались індивідуальні особливості людини, орієнтованого досягнення.

Випробуваному пропонується ряд положень, з якими може висловити згоду чи незгоду. Обробка результатів проводиться за «ключом». За кожен відповідь, що збіглася з ключем, ставився 1 бал.

Інтерпретація результатів. Чим більше балів у сумі набирає випробуваний, тим більше у нього виражена потреба у досягненнях.

Шкала потреби у досягненнях має також децильні (стенові) норми, тому конкретний результат можна перевести у стени та оцінити.

У результаті виводилося дві шкали потреби у досягненні: сильна потреба досягненнях та слабка потреба досягненнях.

Люди з високим рівнем потреби у досягненнях відрізняються такими рисами:

- наполегливість у досягненні цілей;
- незадоволеність досягнутим;
- схильність сильно захоплюватися роботою, прагнення в будь-якому випадку отримати задоволення від успіху;
- нездатність погано працювати;
- постійне прагнення зробити справу краще;
- потреба винаходити нові прийоми роботи, при виконанні звичайнісіньких справ;
- незадоволеність легким успіхом;
- відсутність духу суперництва, бажання, щоб інші пережили

разом із радістю успіху у досягненні результату;

- готовність прийняти допомогу і допомагати іншим під час вирішення важких завдань, щоб спільно випробувати радість успіху.

***Методика мотивації до успіху и боязнь невдачі [31].***

Було запропоновано А. А. Реаном. У методиці 20 питань, вкладених у дослідження вищезазначених властивостей. Методика дозволяє оцінити мотивацію досягнення успіху чи, навпаки мотивацію уникнення невдач.

Випробуваному пропонується ряд положень, з якими може висловити згоду чи незгоду. Обробка результатів проводиться за «ключом». За кожну відповідь, що збіглася з ключем, ставився 1 бал. Інтерпретація результатів. Чим більше балів у сумі набирає випробуваний, тим більше у нього виражена потреба у досягненнях.

У результаті виводилося дві шкали спрямованості особистості: мотивація досягнення успіху та мотивація уникнення невдачі.

Мотивація досягнення успіху Особистості цього типу зазвичай активні, ініціативні. Якщо зустрічаються перешкоди - шукають способи їх подолання. Продуктивність діяльності та ступінь її активності меншою мірою залежать від зовнішнього контролю. В основі активності людини лежить надія на успіх і потреба в досягненні успіху.

Мотивація уникнення невдачі При даному типі мотивації активність людини пов'язана з потребою уникнути зриву, осуду, покарання, невдачі, уникненням проблем, відходу від помилок і зайвої витрати нервів. В основі цієї мотивації лежить ідея уникнення та ідея негативних очікувань. Починаючи справу, людина вже заздалегідь прораховує можливу невдачу, більше думає про шляхи уникнення цієї гіпотетичної невдачі. Все це, разом з тим, може поєднуватися з досить відповідальним ставленням до справи.

### *Методи математичної статистики*

Описовий аналіз — це метод обробки даних, який дозволяє узагальнити, систематизувати та представити основні характеристики зібраної інформації без формулювання висновків про причинно-наслідкові зв'язки. Такий аналіз використовується для виявлення загальних тенденцій, частот, середніх значень, розподілу показників, варіації та інших статистичних характеристик у вибірці. Він допомагає зробити перше уявлення про структуру даних, побачити закономірності або аномалії, а також підготувати ґрунт для подальшого аналітичного або інтерпретативного аналізу.

У психологічних дослідженнях описовий аналіз часто застосовується для характеристики демографічних показників учасників (вік, стать, рівень освіти тощо), частоти прояву певних емоцій або станів, середніх балів за шкалами тестів. Це дозволяє досліднику побачити загальну картину досліджуваного явища, наприклад, які емоції найчастіше переживають респонденти або які рівні тривожності переважають у групі. Описовий аналіз є необхідним етапом будь-якого кількісного дослідження.

Дисперсійний — це статистичний метод, який дозволяє визначити, чи існують значущі відмінності між середніми значеннями кількох груп. Його основна мета — з'ясувати, чи впливає один або кілька факторів на змінну, що вимірюється, і чи ці відмінності є випадковими, чи статистично значущими. Дисперсійний аналіз порівнює варіативність між групами з варіативністю всередині груп і на цій основі робить висновки про вплив досліджуваних чинників.

У психології та соціальних науках цей метод широко використовується для порівняння результатів різних груп респондентів за певними характеристиками. Наприклад, можна застосувати дисперсійний аналіз для

з'ясування, чи впливає вік, стать або наявність травматичного досвіду на рівень тривожності. Якщо різниця між середніми рівнями тривожності у групах статистично значуща, це може свідчити про реальний вплив відповідного фактору.

## 2.2. Результати дослідження, їх аналіз та інтерпретація

### *Результати за методикою Г. Айзенка.*

В результаті дослідження за методикою Г. Айзенка було виявлено наступний розподіл за вибіркою.



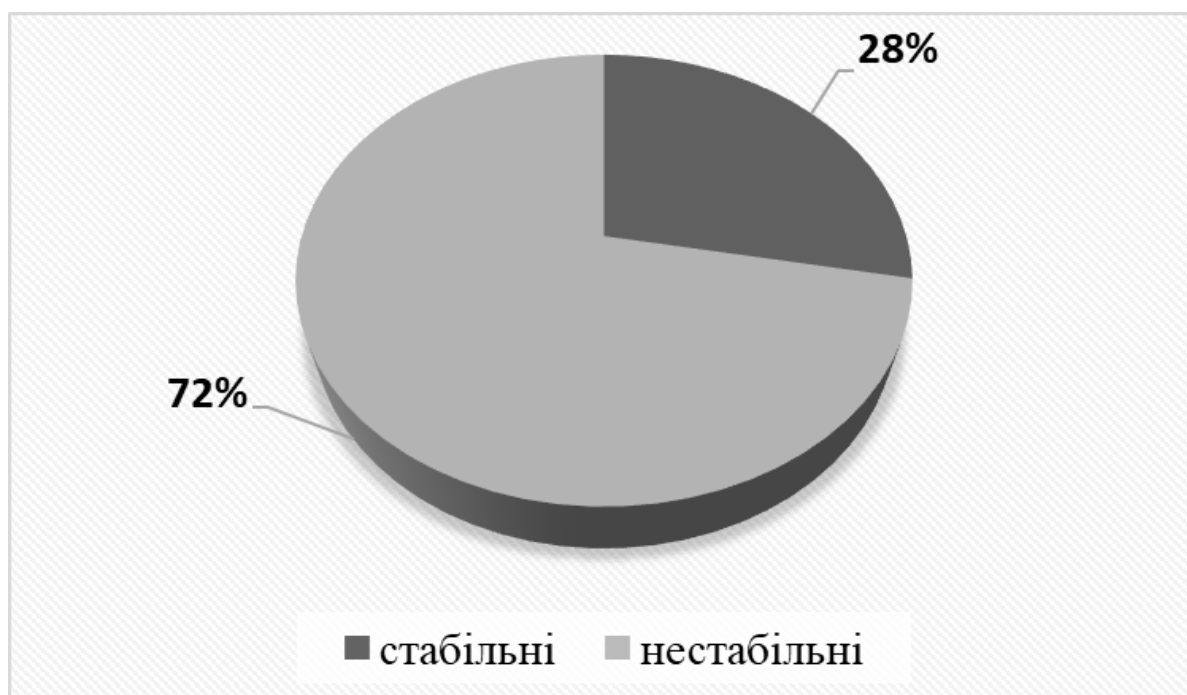
**Рис. 2.2.** Розподіл опитуваних за шкалою екстраверсії-інтроверсії

Екстравертів у виборці виявилось 28 осіб. Екстраверти — це люди, які отримують енергію від спілкування з іншими, активної діяльності та зовнішнього світу. Вони зазвичай відкриті, товариські, емоційно виразні, легко вступають у контакти й прагнуть до нових вражень. Екстраверти віддають перевагу роботі в команді, швидко реагують на події та часто

потребують стимулів ззовні. Їм важливо бути серед людей і брати участь у соціальному житті.

Інтровертів у виборці виявилось 17 осіб. Інтроверти — це люди, які черпають енергію з власного внутрішнього світу, а не з зовнішніх взаємодій. Вони зазвичай спокійні, зосереджені, обережні у спілкуванні, цінують самотність і глибокі роздуми. Інтроверти віддають перевагу тісним, глибоким стосункам замість великої кількості знайомств. Їм комфортніше працювати наодинці, уникати шумних компаній і зосереджуватись на внутрішніх переживаннях.

Амбівертів у виборці виявилось 5 осіб. Амбіверти — це люди, які поєднують риси як інтровертів, так і екстравертів. Вони можуть бути товариськими й активними в одних ситуаціях, а в інших — спокійними й замкнутими. Амбіверти добре адаптуються до різних соціальних умов, уміють слухати й говорити, легко знаходять баланс між усамітненням і спілкуванням. Їхня поведінка залежить від настрою, оточення й потреб у певний момент.



**Рис. 2.3. Розподіл опитуваних за шкалою емоційна нестабільність (нейротизм) - емоційна стабільність**

Нейротизм — це одна з рис особистості, яка характеризує схильність людини до переживання негативних емоцій, таких як тривога, дратівливість, страх, пригніченість чи невпевненість у собі. Люди з високим рівнем нейротизму часто реагують емоційно на стрес і мають нестійкий настрій. Низький нейротизм, навпаки, пов'язаний із емоційною стабільністю, спокоєм і стійкістю до труднощів.

Емоційна стабільність — це риса особистості, що характеризує здатність зберігати спокій, врівноваженість і контроль над емоціями в різних життєвих ситуаціях. Люди з високою емоційною стабільністю рідше відчують тривогу, роздратування чи страх, краще справляються зі стресом і швидше відновлюються після труднощів. Вони впевнені в собі та менше піддаються емоційним коливанням.

Згідно з теорією Г. Айзенка, можна ці дві особистісні риси об'єднати у групу темпераментів.

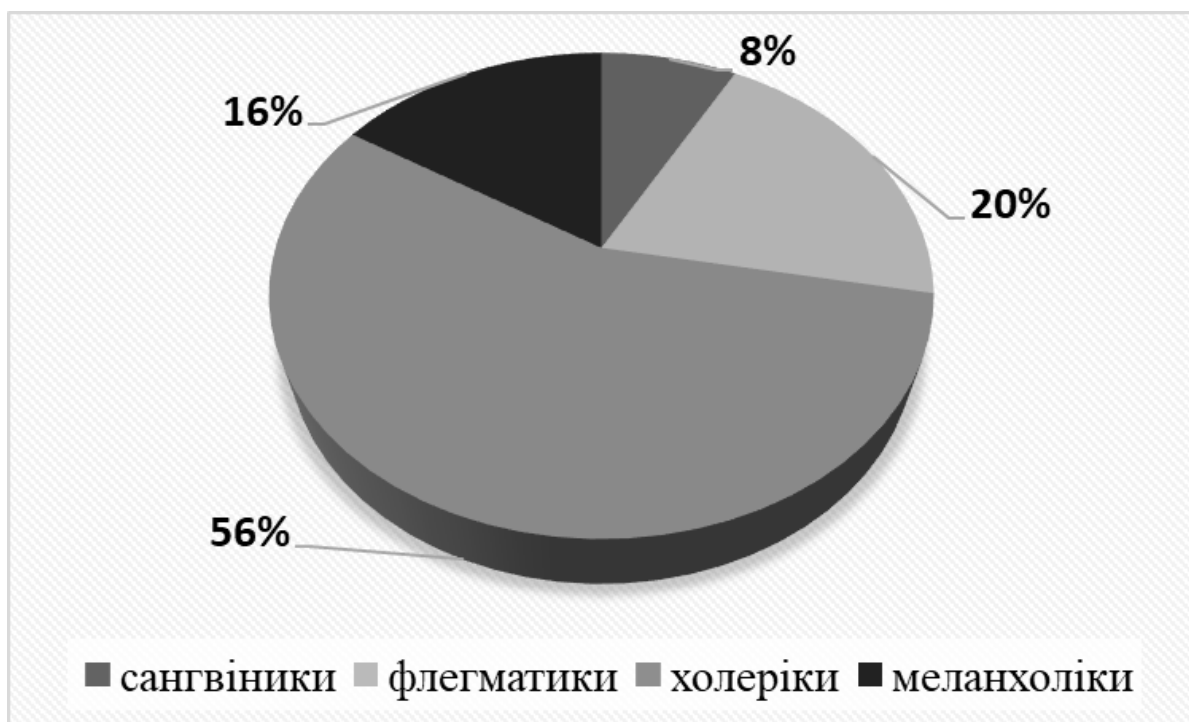


Рис. 2.4. Розподіл опитуваних за типом темпераменту

Сангвініків типологізовано 4 особи. Сангвінік — це тип темпераменту, що характеризується життєрадісністю, активністю, енергійністю та врівноваженістю. Сангвініки легко вступають у спілкування, швидко пристосовуються до нових умов, емоційно стабільні й здатні зберігати оптимізм навіть у складних ситуаціях. Вони швидко реагують на події, але не надто глибоко переживають невдачі. Такі люди зазвичай товариські, відкриті, мають добрий настрій, але можуть бути дещо поверхневими та не завжди доводити справи до кінця.

Флегматиків типологізовано 10 осіб. Флегматики — це люди з типом темпераменту, який характеризується спокоєм, стійкістю та врівноваженістю. Вони зазвичай не схильні до швидких або різких емоційних реакцій, виявляючи терпіння й самоконтроль. Флегматики часто віддають перевагу стабільності, уникати конфліктів і стресових ситуацій, воліють працювати в комфортних умовах без надмірної напруги. Вони добросовісні, надійні, скромні, але можуть бути повільними в прийнятті рішень та зміні звичок. Такий тип темпераменту часто зустрічається у професіях, що вимагають терпіння і послідовності.

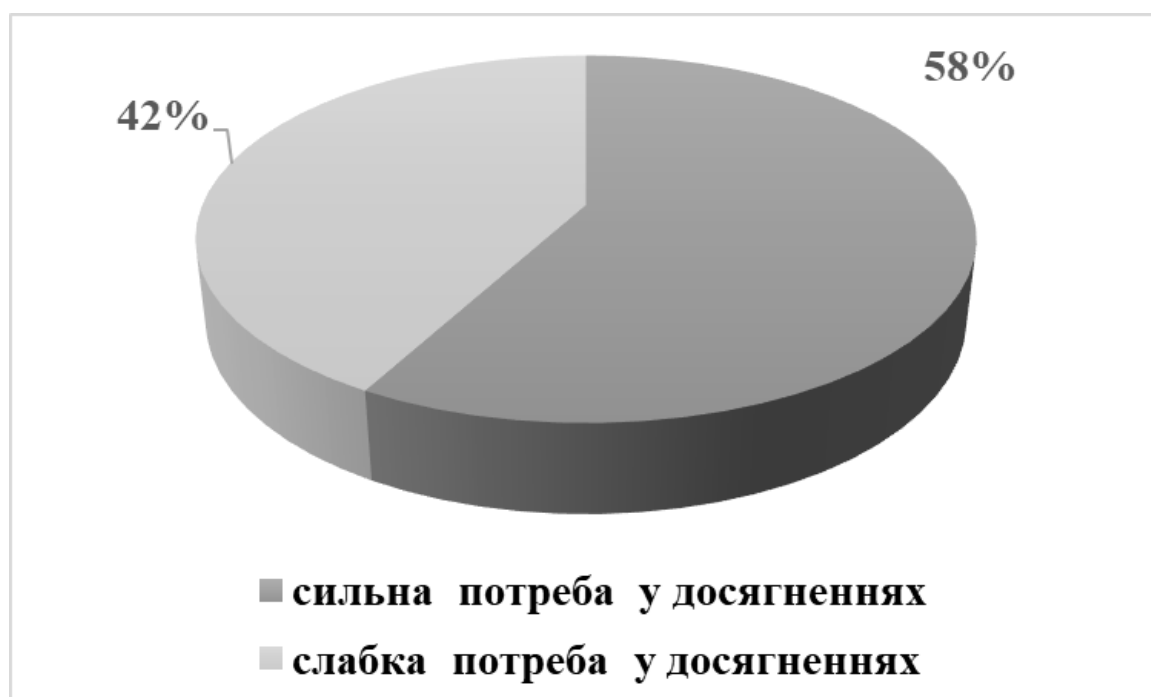
Холериків типологізовано 28 осіб. Холерики — це люди з типом темпераменту, які характеризуються великою енергійністю, динамічністю та емоційною вибуховістю. Вони швидко реагують на зовнішні стимули, часто виявляють впертість, рішучість і наполегливість у досягненні цілей. Холерики можуть бути схильними до агресивних вчинків або імпульсивних рішень, особливо в стресових ситуаціях. Вони не бояться труднощів, мають лідерські якості, здатні швидко приймати рішення. Проте, через свою емоційну нестабільність і схильність до конфліктів, іноді їм важко зберігати гармонію в стосунках.

Меланхоліків типологізовано 8 осіб. Меланхоліки — це люди з типом темпераменту, які схильні до глибоких роздумів, серйозності й емоційної чутливості. Вони часто переживають негативні емоції, такі як тривога, сум,

незадоволеність, що може призводити до депресивних настроїв. Меланхоліки ретельно планують і обережно підходять до всього, схильні до самоаналізу та самокритики. Вони можуть бути дуже вразливими, замкнутими та схильними до сумнівів. Однак ці люди часто глибоко віддані своїм близьким і здатні до високих досягнень у творчих та інтелектуальних сферах.

### ***Результати за методикою Ю. М. Орлова***

В результаті дослідження за методикою Ю. М. Орлова було виявлено наступний розподіл за вибіркою.



**Рис. 2.5. Розподіл за потребою у досягненнях**

Виявлено 29 осіб із сильною потребою у досягненнях. Сильна потреба в досягненнях — це психологічний мотив, що виражається в прагненні досягати високих результатів у різних сферах життя, таких як професійна діяльність, навчання, спорт або особистісний розвиток. Людина з високим рівнем цієї потреби намагається постійно вдосконалювати свої навички, ставить перед собою амбітні цілі та шукає можливості для самореалізації. Вона часто відчуває задоволення від процесу досягнення мети та оцінки

власних досягнень.

Сильна потреба в досягненнях у студентів означає прагнення до високих академічних результатів, постійного самовдосконалення та досягнення успіху в навчанні. Така потреба проявляється в бажанні отримувати високі оцінки, брати участь у різних наукових проектах, здобувати відзнаки та нагороди. Студенти з високим рівнем цієї потреби зазвичай активно ставлять перед собою складні навчальні цілі, шукають можливості для розвитку та прагнуть до професійного зростання.

Ця мотивація може мати як позитивний вплив, так і викликати стрес чи вигорання, якщо студент починає надмірно орієнтуватися на результат, нехтуючи власним благополуччям. Однак, за умови здорового підходу до навчання, сильна потреба в досягненнях може бути потужним стимулом для академічного і професійного розвитку, сприяючи формуванню самодисципліни та здатності до самостійної роботи.

Виявлено 21 особа із слабкою потребою у досягненнях. Слабка потреба в досягненнях характеризується низьким рівнем мотивації до досягнення високих результатів у навчанні, роботі чи інших сферах життя. Люди з такою потребою зазвичай не прагнуть до максимальних успіхів і часто задовольняються середніми чи навіть нижчими результатами. Вони можуть уникати складних завдань, оскільки не мають бажання сильно змагатися або досягати великих цілей. Це не означає, що такі люди не можуть бути успішними, але їхній підхід часто є більш пасивним або орієнтованим на мінімальні зусилля.

У студентів слабка потреба в досягненнях може проявлятися у недостатній мотивації до навчання, низькому рівні самодисципліни або відсутності амбіцій щодо кар'єрного росту. Такі студенти можуть пропускати можливості для розвитку, не проявляти ініціативу та часто не прагнути до високих академічних результатів. Це може бути результатом низької внутрішньої мотивації або впливу зовнішніх факторів, таких як відсутність

підтримки чи негативний досвід.

### ***Результати за методикою А. А. Реана***

В результаті дослідження за методикою А. А. Реана було виявлено наступний розподіл за вибіркою.

Всю вибірку було діагностовано за 4 рівнями мотивації:

1-я група (1-8 балів, мотивація на невдачу) - 3 особи;

2-я група (9-11 балів, ближче до уникнення невдач) – 14 осіб;

3-я група (12-13 балів, ближче до прагнення успіху) - 13 осіб;

4-а група (14-20 балів, мотивація на успіх) – 20 осіб.



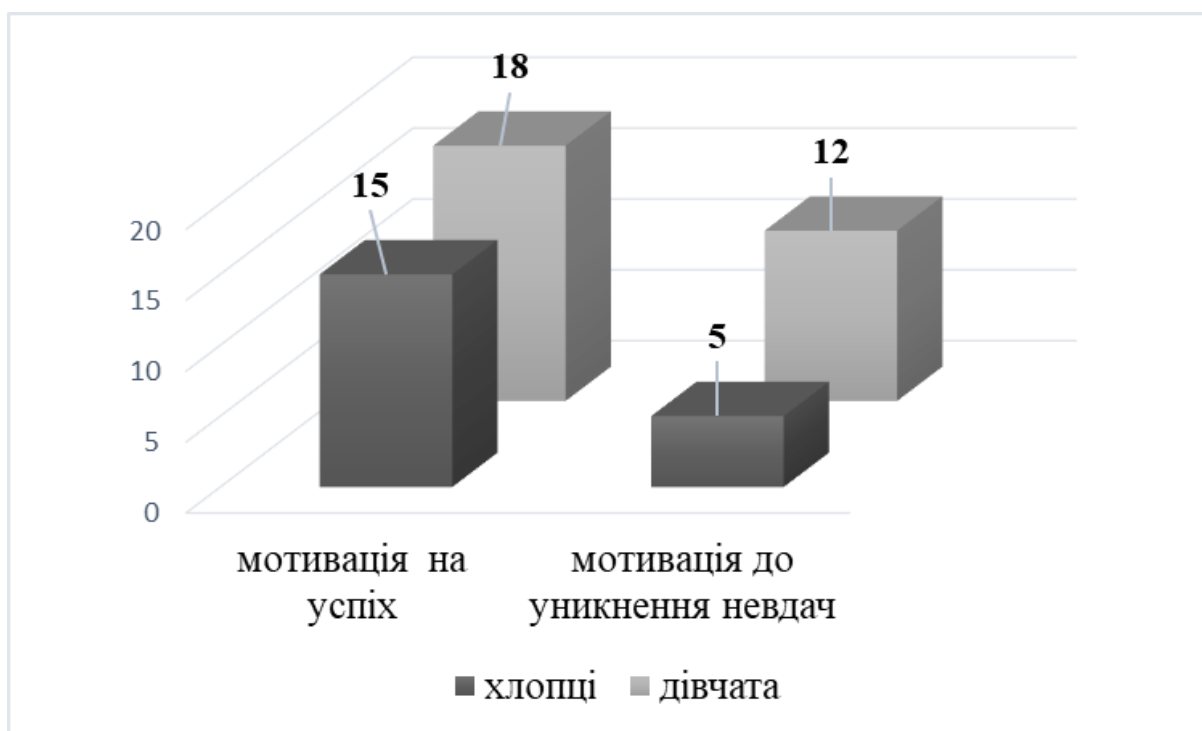
**Рис. 2.6. Розподіл за рівнем мотивації на успіх та уникання невдач**

Узагальнюючи отримані дані, можна сказати, щ загалом на успіх мотивовано 33 особи, на невдачу – 17 осіб.

Студенти, мотивовані на досягнення успіху, проявляють високу активність, наполегливість і цілеспрямованість у навчанні. Вони ставлять перед собою чіткі цілі, прагнуть до саморозвитку та постійного покращення результатів. Такі студенти відповідально ставляться до завдань, не уникають складнощів, а навпаки — бачать у них можливість для зростання. Вони вміють організувати свій час, шукають ефективні шляхи вирішення проблем і демонструють внутрішню мотивацію, орієнтовану на особисті

досягнення, а не лише на оцінки чи зовнішнє визнання.

Студенти, мотивовані на уникнення невдач, здебільшого діють обережно, уникають ризикованих ситуацій і бояться зробити помилку. Їхні дії часто спрямовані не на досягнення високих результатів, а на те, щоб не зазнати критики чи провалу. Вони можуть проявляти тривожність, невпевненість у собі, знижений рівень ініціативності. Часто такі студенти уникають складних завдань, занижують свої цілі або відкладають виконання роботи, щоб мати виправдання у разі невдачі. Їхня мотивація має переважно зовнішній характер і пов'язана зі страхом оцінювання.



**Рис. 2.7. Розподіл за рівнем мотивації на успіх та уникання невдач (за статтю)**

З 33 осіб мотивованих на успіх: 15 юнаків, 18 дівчат.

З 17 осіб спрямованих на уникання невдач: 5 юнаків, 12 дівчат.

Аналізуючи отримані дані за кожною методикою ми вирішили перевірити припущення про те, що мотивація досягнення успіху залежить від

темпераментальних характеристик.

### 2.3. Аналіз та зіставлення результатів за методиками.

Після обстеження 50 студентів та первинної обробки результатів тесту Ю.М. Орлова, А.А. Реана та Г. Айзенка був проведений дисперсійний аналіз з використанням наступних характеристик:

- 1) перевірка на нормальність розподілу та рівність дисперсій досліджуваних змінних;
- 2) обчислення середніх арифметичних та середньоквадратичних відхилень ( $M \pm \sigma$ );
- 3) стандартних помилок середніх значень ( $M \pm m$ );
- 4) моди ( $M_0$ ) - найбільш часто зустрічається значення у вибірці випробуваних.
- 5) двофакторний дисперсійний аналіз (ANOVA).

Достовірність відмінностей двох порівнюваних показників здійснювалася за допомогою t-критерію Стьюдента.

$$t = \frac{M1 - M2}{\sqrt{m1^2 + m2^2}}$$

**Примітки:**  $M1 - M2$  - середні арифметичні порівнюваних груп;  $m1 + m2$  - їх стандартні помилки.

Таблиця критерію Стьюдента визначає величини  $t$  для рівнів значущості, що використовуються при знаходженні критеріїв значущості та меж довірчого інтервалу.

Виходячи з табличних даних (з чисельністю спостережень у 50 студентів) - при  $t$  більше 2,05 - достовірність відмінності склала 95% або  $p < 0,05$ , що цілком прийнятно для психологічних досліджень; при  $t$  більше 2,75 - становило 99% або  $p < 0,01$ , а при  $t$  більше 3,65 - становило 99,9% або  $p < 0,001$ .

Нульова гіпотеза ( $H_0$ ) – це гіпотеза про відсутність відмінностей між показниками. Але сформульована з метою статистичної перевірки наявності помилок виміру, тобто. помилок I-роду та II-роду. Помилки 1-го роду коли ми вважаємо, що є достовірною відмінністю, яке немає, а помилки 2-го роду - коли вважаємо, що немає достовірної відмінності, коли вона є.

Визначають: t-Стюдента. Якщо є 2 підмножини, що не перетинаються, то нульова гіпотеза ( $H_0$ ) відкидається.

=> 0,01	=>	0,05	=>	0,1
Область прийняття гіпотези		Критична обл.		Область відкидання

Довірчі межі = діапазон зміни значень з обох боків від отриманої точкової оцінки, що містить з певним ступенем ймовірності справжнє значення параметра.

Серед усіх обстежених нами студентів розподіл чотирьох основних типів темпераменту виявився таким:

Холерики - 27 ос. або 54%

Сангвініки - 5 ос. або 10%

Флегматики - 10 ос. або 20%

Меланхоліки - 8 ос. або 16%

Виявлене нами п'ятикратне переважання випробуваних-холериків над сангвініками (54% і 10%) певною мірою суперечить даним літератури.

Так було в дослідженнях А.І. Кагальника та Л.П. Мельника (1986) показано, що риси холеричного темпераменту переважають у 34%, сангвіністичного - у 38%, флегматичного - у 13% і меланхолійного - у 15% вчителів.

Відповідно до методики Б.І. Цуканова (1999 р.) найбільш чисельною є сангвіноїдна група - 44%, на другому місці - меланхолоїдна група (29%), на третьому - холероїдна (14%) і лише на четвертому - флегматоїдна (9%).

Дещо відмінні результати були отримані на репрезентативній вибірці

вітчизняних моряків В.А. Чернецьким та Е.М. Псядло (2000). Холерики склали 19% обстеженого контингенту плавскладу, сангвініки – 31%, флегматики – 36% та меланхоліки – 14%.

На наш погляд подібні відмінності у структурі розподілу типів темпераменту обумовлені “природним” відбором людей, які вибрали професію відповідно до своїх індивідуально-типологічних властивостей вищої нервової діяльності (ВНД).

Переважає більшість холериків серед студентів-культурологів на наш погляд пов'язана з тим, що незважаючи на те, що більшість з них є представниками творчої професії. А саме серед холериків багато творчих людей, оскільки саме їм притаманні особливості холеричного темпераменту.

Розподіл типів темпераменту залежно від статі випробуваних виявилось наступним (табл.2.1.).

**Таблиця 2.1.**

**Розподіл темпераментальних характеристик з урахуванням статі**

Типи темпераменту	Дівчата		Хлопці	
	ос.	%	ос.	%
<b>Холерики</b>	16	53	11	55
<b>Сангвініки</b>	3	10	2	10
<b>Флегматики</b>	5	17	5	25
<b>Меланхоліки</b>	6	20	2	10
<b>Усього</b>	30	100	20	100

Як видно з таблиці 2.1 серед дівчат та хлопців співвідношення холериків, сангвініків та флегматиків практично однакове, а от хлопців-меланхоліків виявилось вдвічі менше ніж жінок-меланхоліків.

Серед меланхоліків, або «Тих, хто відчуває-сприймає», з великою перевагою переважають жінки. Так склалося, що люди, які називаються в побуті меланхоліками, мають менше можливостей досягти успіху в

соціальному і матеріальному плані. Сюди можна віднести і багатьох із тих, кого називають інтровертами. Жінки з такими якостями як чуйність, вразливість, душевність, чутливість до проблем більш пристосовані до життя, тому вони прагнуть адаптувати свої природні властивості темпераменту до навколишнього світу. І якщо жінка-меланхолік прагне вступити до ВНЗ, освоїти професію, яку вона надає перевагу, то меланхолік-чоловік це не «борець». І тому серед студентів їх набагато менше, ніж жінок-меланхоліків.

Для того щоб виявити достовірність відмінності потреби у досягненні (за методикою Ю.М. Орлова) та мотивації успіху та уникнення невдачі (А.А.Реана) у представників різних типів темпераменту були використані методи дисперсійної статистики та критерій Стьюдента (табл. 2.2).

**Таблиця 2.2.**

**Відмінності потреби у досягненні та мотивації успіху у студентів з різним типом темпераменту**

Типи темпераменту	Потреба у досягненнях			Мотивація на успіх		
	М	m	М <sub>o</sub>	М	m	М <sub>o</sub>
<b>Холерики</b>	13,3	0,35	15	13,4	0,51	13
<b>Сангвініки</b>	12,2	0,87	11	10,6	0,50	11
<b>Флегматики</b>	14,6	0,61	15	14,4	0,81	14
<b>Меланхоліки</b>	13,2	0,52	12	10,8	0,80	12

**Примітка:** М – середнє; m – помилка середнього; М<sub>o</sub> – мода.

При ранжируванні рівня потреби у досягненнях на першому місці опинилися Флегматики (М<sub>o</sub> = 15 балів), другою — Холерики (М<sub>o</sub> = 15 балів), третьому — Меланхоліки (М<sub>o</sub> = 12 балів) і лише останньому — Сангвініки (М<sub>o</sub> = 11 балів).

Для того щоб підтвердити або спростувати різницю між порівнюваним показником потреби у досягненнях у вигляді матричної форми представлена

достовірні відмінності, розраховані за допомогою критерію Стьюдента.

**Таблиця 2.3**

**Достовірність розходження у потребі досягнення між різними типами темпераменту**

Типи темпераменту	Критерії Стьюдента між типами темпераменту, t			
	Холерики	Сангвініки	Флегматики	Меланхоліки
<b>Холерики</b>	=	1,0	1,8	0,2
<b>Сангвініки</b>		=	2,3 *	0,8
<b>Флегматики</b>			=	1,7
<b>Меланхоліки</b>				=

**Примітки:** \* — достовірна різниця на рівні  $p < 0,05$ .

Як видно з таблиці 2.3 достовірна відмінність у потребі досягнення є лише між Флегматиками, які набрали найбільшу кількість балів ( $14,6 \pm 0,61$  бали), і Сангвініками ( $12,2 \pm 0,87$  бали), що склало 16,5%.

Отримані результати свідчать про те, що достовірна відмінність у потребі досягнення у флегматиків та сангвініків зумовлена специфікою досліджуваних (студенти):

- флегматика відрізняє послідовність дій, витримка та холонокровність. Флегматик апріорі все почате він доводить до кінця, маючи величезне терпіння і постійність.

- сангвінік може довго невтомно працювати, він енергійний і заряджає енергією інших. За нову справу сангвінік береться з великим ентузіазмом, але зазвичай забуває його довести до кінця. Його необхідно постійно включати до активної діяльності, ставити перед ним завдання.

Аналогічне порівняння з мотивації на уникнення невдач наведено у таблиці 2.4

Таблиця 2.4

**Достовірність відмінності уникнення невдач між різними типами  
темпераменту**

Типи темпераменту	Критерії Стьюдента між типами темпераменту, t			
	Холерики	Сангвініки	Флегматики	Меланхоліки
<b>Холерики</b>	=	3,9 ***	0,9	2,7 **
<b>Сангвініки</b>		=	4,0 ***	0,2
<b>Флегматики</b>			=	3,1 ***
<b>Меланхоліки</b>				=

**Примітки:** \* — достовірна різниця на рівні  $p < 0,05$ , \*\* — достовірна різниця на рівні  $p < 0,01$ , \*\*\* — достовірна різниця на рівні  $p < 0,001$

Порівняльний аналіз уникнення невдач з основними типами темпераменту показав достовірні відмінності (на рівні) виявлені між Холериками та Сангвініками ( $t=3,9$ ,  $p < 0,001$ ), Холериками та Меланхоліками ( $t=2,7$ ,  $p < 0,02$ ), між Сангвініками та Флегматиками ( $t=4,0$ ,  $p < 0,001$ ), Флегматиками та Меланхоліками ( $t=3,1$ ,  $p < 0,01$ ).

Що ж до прагнення уникнення невдач, ми вважаємо таке. Студенти, спочатку мотивовані на невдачу, виявляють невпевненість у собі, обтяжуються діяльністю. За виконання завдань проблемного характеру, за умов дефіциту часу результативність діяльності знижується. Вони схильні планувати своє майбутнє менш віддалені проміжки часу. Студенти з переважанням мотиву уникнення невдач виявляють схильність до заниженої самооцінки та рівня домагань.

Такі показники діяльності яскраво проявляють себе через типологічні характеристики темпераменту. У ситуації виконання завдань проблемного характеру, в умовах дефіциту часу, які характерні для навчання студентів у ВНЗ представники різних типів темпераменту поведуться по-різному.

Сангвініки в ситуації уникнення невдач зазвичай проявляють оптимізм і активність. Вони швидко адаптуються до змін і часто використовують

гумор або соціальні контакти, щоб подолати труднощі. Якщо стикаються з невдачею, сангвініки не схильні сильно переживати — вони легко відновлюються і продовжують шукати нові можливості. Вони можуть активно шукати підтримку у друзів чи колег і не бояться експериментувати, навіть якщо це може призвести до помилок. Їхня здатність до швидкої адаптації та емоційна стійкість дозволяють їм легко виходити з важких ситуацій, зберігаючи позитивний настрій.

Холерики в ситуації уникнення невдач можуть проявляти надмірну імпульсивність та емоційну реакцію. Вони прагнуть до швидкого вирішення проблем, часто без достатнього аналізу ситуації, що може призводити до поспішних рішень або навіть агресії. Холерики можуть намагатися приховати свою незадоволеність або розчарування, але часто це виражається у вигляді роздратування чи гніву. Вони не люблять визнавати свої помилки, тому можуть ставити під сумнів чужу думку або відштовхувати інших у випадку невдач. Їхня мотивація в таких ситуаціях полягає в тому, щоб зберегти контроль та уникнути будь-якої поразки, навіть ціною ризику.

Флегматики в ситуації уникнення невдач зазвичай проявляють спокій та обережність. Вони не схильні до різких емоційних реакцій і намагаються знайти стабільність, навіть коли стикаються з труднощами. У таких ситуаціях флегматики можуть виявляти пасивність або навіть уникати вирішення проблем, якщо вважають їх надто складними або ризикованими. Вони прагнуть уникати конфліктів та стресу, часто займаючи нейтральну позицію. Якщо невдача вже сталася, флегматики можуть обмірковувати її з боку і шукати найменш конфліктний шлях для подолання труднощів, не проявляючи при цьому яскравих емоцій.

Меланхоліки в ситуації уникнення невдач часто проявляють сумнів та тривогу. Вони схильні до самоаналізу і можуть довго обмірковувати можливі наслідки своїх рішень, побоюючись помилок. Така поведінка може призводити до зниження впевненості в собі та надмірного хвилювання.

Меланхоліки схильні уникати ризикованих ситуацій, оскільки не люблять невизначеності і бояться негативних наслідків. Вони можуть замкнутися в собі або зануритися в переживання, замість того, щоб діяти. В разі невдачі часто відчують розчарування та сумнів у своїх силах, що може посилювати їхню тривожність.

Нам здалося цікавим виявити гендерні відмінності між показниками потреби у досягненні та уникнення невдачі (табл.2.5).

**Таблиця 2.5**

**Відмінності потреби у досягненні та мотивації успіху у дівчат та хлопців**

Стать	Потреба у досягненнях			Мотивація на успіх		
	М	m	Mo	М	m	Mo
Дівчата	13,1	0,40	14	12,0	0,47	13
Хлопці	13,9	0,32	15	14,2	0,57	17
різниця	$\Delta=0,8$ або 6%	$t=1,6$ $\rho>0,1$	1,0	$\Delta=2,2$ или 18%	$t=3,0$ $\rho<0,01$	4,0

**Примітка:** М – середнє; m – помилка середнього; Mo – мода.

У хлопців дещо вища потреба у досягненні, ніж у дівчат. Це відмінність хоч і недостовірно, проте є певна статистична тенденція ( $t=1,6$ ), що що не заперечує нашому припущенню про зв'язок темпераменту з мотивацією досягнення успіху.

Що ж до мотивації успіху та уникнення невдач, то тут хлопці набагато випереджають дівчат (18% або в середньому на 2,2 бали) з високою  $\rho<0,01$  достовірністю. Це підтверджується і великими модальними значеннями: хлопці  $Mo=17$  балів, проти  $Mo=13$  балів у дівчат.

Хлопці з дитинства виховиваються на велику потребу досягнення в областях, пов'язаних із неживими предметами та не пов'язаних з особистістю. Мотивовані на досягнення заради успіху. Дівчата мають меншу мотивацію досягнення, їхні зусилля спрямовані не на сам успіх, а на бажання

подобатися іншим або уникати засудження.

Хлопці постійно стимулюються суспільством отримання успіху. А дівчата в цьому плані або не заохочуються або навіть стимулюються негативно. Складається стереотип, що чоловіки успішніші у будь-якому виді діяльності, ніж жінки. Суспільству вигідно сформований поділ ролей на чоловіка - «добувача» і жінку - «хранительку домашнього вогнища». Цей стереотип, своєю чергою, впливає те що, що з жінок знижується мотивація до успіху – жінки прагнуть відповідати у своїй поведінці, прийнятним у суспільстві нормам – можливо, більшою мірою, ніж чоловіки.

Кореляційних зв'язків між віком досліджуваних, потребою у досягненні та мотивації успіху нами не виявлено. Це, можливо, пояснюється лише тим, що вікові різниці між випробуваними студентами невеликі — 17- 24 року, тобто. різниця становила лише 7 років. Для того, щоб виявити можливі відмінності, були сформовані дві умовні вікові групи студентів - 1-а група 17-20 років і 2-я - 21-24 роки (табл.2.6).

**Таблиця 2.6**

**Відмінності потреби у досягненні та мотивації успіху у студентів з різним типом темпераменту**

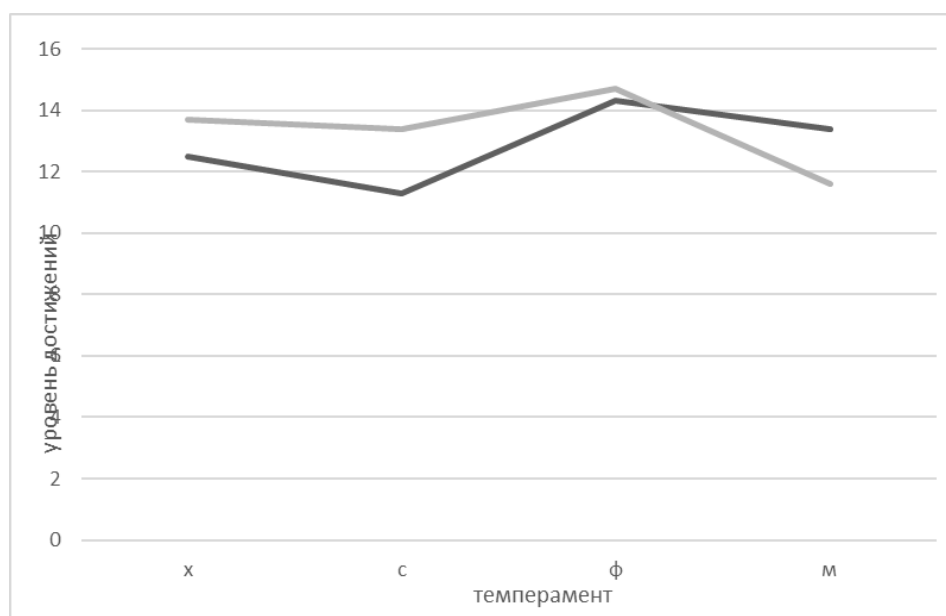
вікові групи	Потреба в досягненнях			Мотивація на успіх		
	М	m	Mo	М	m	Mo
<b>1-я група 17-20 років</b>	13,5	0,34	13	12,6	0,50	13
<b>2-я група 21-24 роки</b>	13,4	0,43	14	13,3	0,60	17
<b>Різниця</b>	$\Delta=0,1$ или 0,7%	t=0,2 $\rho>0,5$	1,0	$\Delta=0,7$ или 6%	t=0,9 $\rho>0,2$	4,0

**Примітка:** М – середнє; m – помилка середнього; Mo – мода.

Достовірна різниця показників між порівнюваними віковими групами студентів відсутня ( $p>0,1$ ), хоча реєструється деяка тенденція зростання потреби в досягненні та мотивації успіху з віком. Мода (показник, що

частіше зустрічається): 13 проти 17 балів відповідно. Це говорить про те, що студенти старших курсів вже визначилися у виборі професії (специфіка спеціальності, де для вступу вже потрібна певна зануреність у творчо-культуральне середовище), але ще не випробували свої знання на практиці і наполегливі студенти. володіють повною інформацією про реальне становище на ринку праці та налаштовані оптимістично.

Використаний двофакторний дисперсійний аналіз дозволив більш поглиблено розглянути взаємозв'язки між статевими відмінностями, типами темпераменту, потреби у досягненні та мотивації успіху. (рис.1, рис. 2). Можна сказати, що дійсно, показники мотивації досягнення успіху та потреб у досягненні більш пов'язані з темпераментом ніж з відмінностями по статі – у флегматиків як у хлопців, так і у дівчат виражена потреба досягнень і особливо чітко проявляється вмотивованість на успіх та уникнення невдач.



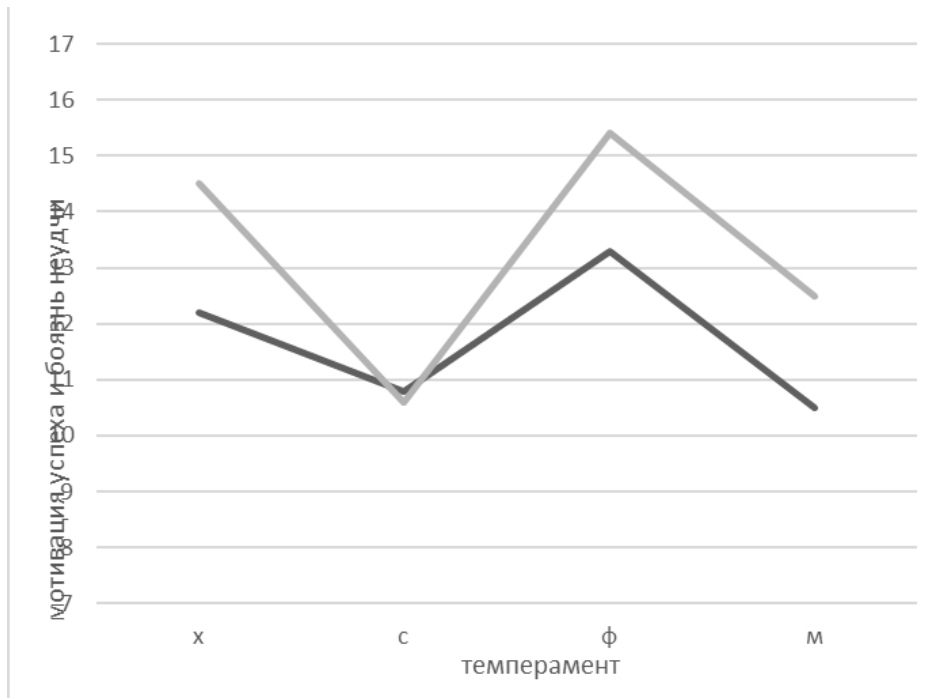
**Рис.2.8. Двофакторний аналіз впливу статі та типу темпераменту на потреби у досягненні.**

Примітки: — - хлопці; — - дівчата.

х – холерик; с – сангвінік; ф – флегматик; м – меланхолік.

Крім того, чітко простежується як у хлопців так і у дівчат зв'язок

темпераменту з вмотивованістю на успіх та уникнення невдач.



**Рис.2.9. Двофакторний аналіз впливу статі та типу темпераменту на мотивацію успіху.**

**Примітки:** — - хлопці; — - дівчата.

х – холерик; с – сангвінік; ф – флегматик; м – меланхолік.

Імовірно, це можна пояснити вродженими якостями особистості, пов'язаними з темпераментом. Холерики схильні до домінування та лідерства, що дозволяє їм бути завжди на крок попереду, ніж інші. Вони активні у діяльності, швидко все схоплюють і входять у діяльність. Але в той же час імпульсивність і емоційна нестабільність холериків часто заважають досягненню успіхів і просуванню службовими сходами. Однак, невдачі не знижують активність холериків, а тільки загартовують його, стимулюючи подальшу діяльність.

Флегматики ж, навпаки, рівні, спокійні, знають чого хочуть і впевнено рухаються до своєї мети. Емоційна стабільність дозволяє їм на відміну від холериків, обдуманно діяти та отримувати хороші результати за свою працю. Тим самим підвищуючи свою потребу до досягнення і знижуючи страх невдачі. Флегматики схильні все чітко планувати і обмірковувати, тому вони

найчастіше домагаються швидше за бажані результати, ніж холерики, які діють під впливом імпульсу і найчастіше зазнають невдач.

Що стосується меланхоліків, то замкнутість, невпевненість у собі, тривожність, схильність до песимістичності, навіть за високої потреби у досягненні, часто не дозволяють їм прагнути успіху, заздалегідь передвіщаючи невдачу. Невдачі надовго виводять меланхоліків з активної діяльності, виробляючи при цьому страх або страх невдачі.

Сангвініки настільки товариські, відкриті, привабливі, що зовсім не замислюються про успіх, хоча деякі з них мають досить високий бал у потребі до досягнення. Ці люди схильні «плисти за течією», не замислюючись про майбутнє.

Усе це підтверджує наше припущення щодо того, що мотивація досягнення по-різному проявляється в різних типів темпераменту.

### **Висновки до 2 розділу:**

1. Достовірна відмінність у потребі досягнення є у флегматиків і сангвініків: у флегматиків нашій вибірці вище потреба у досягненні, вище прагнення успіху. А у сангвініків виявилися більш низькі бали за потребою у досягненні, оскільки вони потребують постійного стимулювання своєї діяльності.

2. Порівняльний аналіз мотивації на успіх і уникання невдачі та основними типами темпераменту виявив високу достовірність відмінностей в уникненні невдачі між різними типами темпераменту: між холериками та сангвініками; між холериками та меланхоліками; між флегматиками та сангвініками; між флегматиками та меланхоліками.

3. Результати дослідження дозволили зробити додатковий висновок про гендерний аспект цієї проблеми. Виявилось, що за мотивацією на успіх та уникненням невдач хлопці випереджають дівчат із високою достовірністю.

Потреба у досягненнях по-різному проявляється у різних типів темпераменту, що підтверджує правильність висунутого припущення.

Представники кожного типу темпераменту мають потребу у досягненнях (самореалізації) різними шляхами: одні, мотивовані на успіх, інші намагаються уникнути невдач. Не всі методи є раціональними. За нашими результатами можна припустити, що флегматики і холерики більше цілеспрямовані до успіху у навчанні, ніж сангвініки та меланхоліки.

## ВИСНОВКИ

Аналіз психологічної літератури щодо проблеми мотивації досягнення показав, що:

1. Один з основних напрямків до мотивації - це психологія навчання, яка представлена роботами К. Халла, Е. Маурера, К. Спенса, Е. Толмена.. Відповідно до їх підходу, людина трактується як вища тварина, тому розвиток інтелекту людини має передумови у тварин. Діяльність та активність людини реалізується під впливом навчання.

2. Теорія інстинкту У. Макдугалла приписує людині інстинктивні тенденції. Інстинкт розумівся як складна структура, що включає пізнавальні, емоційні та поведінкові спонукальні компоненти. Пізніше він став розуміти інстинкт як форму цілеспрямованої активності.

3. Погляди З. Фрейда, М.М. Аша, К. Левіна починають етап дослідження власне людської мотивації (динамічні теорії мотивації). У рамках цього напрямку склалися три основні лінії досліджень людської мотивації:

- Вивчення мотивації в рамках теорії особистості;
- орієнтація на чинники ситуації щодо мотивації;
- Вивчення мотивації як взаємодії «особистість-ситуація».

4. Дослідження індивідуальних відмінностей (Ф. Гальтон, А. Біне, Г. Мюррей (1938), Д. М. Кеттел (1950) враховує наявність внутрішньовидової мінливості як фактора, що сприяє пристосуванню до середовища.

5. Мотивація досягнення – це прагнення досягти високих результатів у діяльності. Існує дві її протилежні тенденції – успіх і невдача, і реакція на невдачу.

6. Темперамент перестав бути чимось зовнішнім у характері людини, а органічно вплітається у його структуру, у структуру особистості, забезпечуючи цим найкращий спосіб врівноваження із довкіллям.

Ми спробували дослідити, яку роль відіграє мотивація досягнення у студентському житті та які особистісні характеристики притаманні студенту з сильною мотивацією досягнення. У дослідженнях ми відштовхувалися від типу темпераменту. З'ясувавши спочатку потребу у досягненні, потім мотивацію на невдачу, ми провели тест-опитувач Айзенка, за допомогою якого визначали тип темпераменту випробуваного. Дослідження показали, що:

1. Достовірна відмінність у потребі досягнення є у флегматиків і сангвініків: у флегматиків нашої вибірці вище потреба у досягненні, вище прагнення успіху. А у сангвініків виявилися більш низькі бали за потребою у досягненні, оскільки вони потребують постійного стимулювання своєї діяльності.

2. Порівняльний аналіз мотивації на успіх і уникання невдачі та основними типами темпераменту виявив високу достовірність відмінностей в уникненні невдачі між різними типами темпераменту: між холериками та сангвініками; між холериками та меланхоліками; між флегматиками та сангвініками; між флегматиками та меланхоліками.

3. Результати дослідження дозволили зробити додатковий висновок про гендерний аспект цієї проблеми. Виявилось, що за мотивацією на успіх та уникненням невдач хлопці випереджають дівчат із високою достовірністю.

Потреба у досягненнях по-різному проявляється у різних типів темпераменту, що підтверджує правильність висунутого припущення.

Представники кожного типу темпераменту мають потребу у досягненнях (самореалізації) різними шляхами: одні, мотивовані на успіх, інші намагаються уникнути невдач. Не всі методи є раціональними. За нашими результатами можна припустити, що флегматики і холерики більше цілеспрямовані до успіху у навчанні, ніж сангвініки та меланхоліки.

**Практичне значення** даної роботи полягає у тому, що результати таких досліджень можуть бути корисними для психологічного

консультування студентів. Виявлення дисгармонії між темпераментом та мотивацією може вказувати на потенційні труднощі та допомогти у розробці індивідуальних програм підтримки.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Бабаян Ю.О. Соціальна психологія. Хрестоматія: навчальний посібник. Миколаїв: Іліон, 2017. 286 с.
2. Балл Г. О. Формування готовності до професійної праці у контексті гуманізації освіти //Психологічні аспекти гуманізації освіти/за ред. Балла Г. О. Київ-Рівне: [б. в.], 1996. С. 8 17.
3. Білошицький В.І., Бех С.М., Скуз Я.А., Стукан С.О. Основи соціальної психології. Київ: НТУУ «КПІ імені Ігоря Сікорського», 2019. 126 с.
4. Болтівець С.І. Педагогічна психогігієна: теорія та методика / Київський міжрегіональний ін-т удосконалення вчителів ім. Бориса Грінченка. К.: Редакція «Бюлетеня ВАК України», 2000. 303 с.
5. Бондаренко О.Ф. Психологічні особливості сучасної студентської молоді та проблеми професійної підготовки психологівпрактиків //Практична психологія та соціальна робота, № 4, 2003. С. 8 11.
6. Васильченко Л. В. Професійна компетентність керівника школи/Л.В. Васильченко, І.В. Гришина.-Х.: Основа, 2006.-208с.
7. Гордієнко В, Копець Л. Психологія особистості. К.: Вид. дім «Києво - Могилянська академія», 2007.
8. Завірюха В.В. Психологічні особливості розвитку мотивації досягнень у підлітковому віці //Актуальні проблеми психології: Збірник наукових праць Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України, 2018. Том. V: Психофізіологія. Психологія праці. Експериментальна психологія. Вип.18. С. 72-82.
9. Занюк С. С. Психологія мотивації: навч. посібник. К. : Либідь, 2022.304 с.
10. Іллін Є. П. Мотивація і мотиви. Тернопіль: Навчальна книга Богдан, 2018. 512 с.
11. Кісіль З.Р., Угрин О.Г. Психологія управління: навчально-методичний посібник. Львів: Львівський державний університет внутрішніх справ, 2018.

508 с.

12. Кісіль З.Р., Швець Д.В. Мотивація діяльності людини: Навчальний посібник у схемах, таблицях, коментарях / З.Р. Кісіль, Д.В. Швець. Одеса: Видавництво ОДУВС, 2023. 154 с.
13. Кісіль З.Р., Швець Д.В. Психологія управління : Навчальний посібник. Харків: видавництво «Університетська книга». 2022. 648 с.
14. Колчигіна А. В. Мотивація досягнення: теоретико-методологічний аналіз. Теорія і практика сучасної психології. 2019 р., № 1, Т. 1. С. 58-62.
15. Лемак Л.В., Петрище В. Ю. Психологу для роботи: діагностичні методики. Ужгород, 2012. 616 с.
16. Методика діагностики рівнів і особливостей психологічної готовності керівників освітніх організацій до діяльності в умовах змін; за наук. ред. О. І. Бондарчук К.: , 2014. 148 с.
17. Москаленко В. В. Психологія соціального впливу: навч. посібн. Київ: Центр учбової літератури, 2007. 448 с.
18. Москаленко В.В. Соціальна психологія: підручник. Вид. 2-ге перероблене та доповнене. Київ: Центр навчальної літератури, 2008. 688 с.
19. Москалець В.П. Психологія особистості : навч. посіб. К. : Центр учбової літератури, 2013.
20. Нижник В. М. Механізм мотивації високопродуктивної праці персоналу підприємств: [монографія] / В. М. Нижник, О. А. Харун. Хмельницький: ХНУ, 2011. - 210 с.
21. Нітіна І.В. Гендерні особливості мотивації студентів технічного університету//Теоретико-методичні проблеми виховання дітей та учнівської молоді: зб. Наук. праць- Тематичний випуск «Вища освіта України у контексті інтеграції до європейського освітнього простору».- Вип.21.-Кн.3.-Том I (75).-К.: Гнозис, 2017.- С.357-364.
22. Нікітіна І.В. Суб'єктне самовизначення молоді людини в період повноліття: Монографія. К.: КНТ, 2008. 192 с.

23. Основи соціальної психології: підручник для закладів вищої освіти / П. П. Горностай та ін.; за ред. М. М. Слюсаревського. Київ: Талком, 2018. 580 с.
24. Особистість у розвитку: психологічна теорія і практика: монографія. за ред. С. Д. Максименка, В. Л. Зливкова, С. Б. Кузікової. Суми : Вид-во СумДПУ імені А.С.Макаренка, 2015.
25. Панок В. Г. Практична психологія. Теоретико-методологічні засади розвитку : Монографія. Чернівці : Технодрук, 2010. 486 с.
26. Психологічне забезпечення психічного і фізичного здоров'я: навч. посібник/М. С. Корольчук [та ін.]; загальна ред. М.С. Корольчука. - К.: ІНКОС, 2002.-272 с.
27. Психологія натовпу й управління ним при виконанні службово-бойових завдань: навч. посіб. / І. І. Приходько та ін. Харків: НА НГУ, 2015. 250 с.
- Психологія праці та професійної підготовки особистості: навч. посібник/за ред. П. С. Перепелиці, В. В. Рибалки. - Хмельницький: ТУП, 2001,-С.328-330.
28. Семиченко В.А. Психологія особистості. К.: Видавець Ешке О.М., 2001. 427с.
29. Сердюк Л.З. Діагностика спрямованості мотивації учіння студентів у ВНЗ // Науковий вісник Миколаївського державного університету імені В.О. Сухомлинського: збірник наукових праць /за ред. С.Д. Максименка, Н.О. Євдокимової.– Миколаїв: МНУ імені В.О. Сухомлинського, 2014. Вип. 2.12(103). С. 163-168.
30. Сердюк Л.З. Психологічні особливості професійного самовизначення старшокласників // Освіта регіону. К.:Університет «Україна». №1, 2011. С. 277-280.
31. Теорії мотивації Зигмунда Фрейда. URL: <https://surl.li/nyhxtv>.
32. Учительський апгрейд: самооцінювання професійної діяльності: збірник діагностичних матеріалів / Ю. Борисенко, О. Венгловська, Г.Гладкова, І. Новик, О. Стягунова, О.Федоренко; за заг.ред. І.Новик. Київ:

УІРО, 2024. 102 с.

33. Чугаєва Н.Ю. Психологічні особливості педагога наставника як умова ефективною соціалізації студентів: монографія. Ніжин: Видавець ПП Лисенко М.М., 2017. 200 с. 186.
34. Шахвердова А. П. Потреба досягнення та її вплив на успішність адаптації студентів-першокурсників. *Science and Education a New Dimension. Pedagogy and Psychology*, V (50), Issue: 111, 2017. 71-76.
35. Якименко, Л. Ю. Мотивация-основа управління людськими ресурсами : навч.-практ. посібник. Київ : Центр навч. літ., 2018. 144 с
36. Bandura, A. Self-Efficacy Mechanism in Human Agency / A.Bandura // *American psychologist*, 1982, –Vol. 37, No. 2, P. 122-147.
37. Cools E. Development and validation of the Cognitive Style Indicator / E. Cools, H. Van den Broeck // *Journal of Psychology : Interdisciplinary and Applied* 2007. № 3. P. 185–202.
38. Development of Specialist's Personality. Розвиток особистості фахівця. Развитие личности специалиста: Навч. посіб. / С.В. Іванов, В.М. Криворотько, І.В. Нікітіна та ін. К.: НУХТ, 2014. 339 с.
39. Hall D. T. Careers and socialization/D. T. Hall//*Journal of Management*. - 1987 Vol. 1., № 2. - P. 301-321.
40. Hamilton P. The place of the concept of activation in human information processing theory/P. Hamilton, B. Hockey. -In: *Attention and performance*. Ed. By S. Dornich., N.Y., 1977, Vol.6.
41. McMichael A. J. Personality, behavioral and situational modifiers of work stressors/A. J. McMichael. In: *Stress of work*. Ed. by C. Cooper and R. Payne, L., 1978.

## ДОДАТОК

## Результати за методиками

№	ППП	темперамент	потреба в досягненнях	мотивація успіху (невдачі)	вік	стать
1	2	3	4	5	6	7
1	Б.Е.В	холерик	11	13	20	Ж
2	Б.О.С	флегматик	11	7	20	Ж
3	Б.М.Г.	флегматик	14	13	21	Ж
4	Б.Ю.	холерик	17	14	18	Ж
5	В.Е.И.	холерик	12	11	22	Ж
6	ВАР	холерик	13	15	18	М
7	В.М.В.	флегматик	15	15	20	Ж
8	В.Н.И.	меланхолик	14	12	18	Ж
9	Г.Е.И.	меланхолик	14	11	21	Ж
10	Д.О.И.	меланхолик	12	6	22	Ж
И	И.В.С.	холерик	9	9	21	Ж
12	К.А.С.	меланхолик	12	12	18	Ж
13	К.М.	меланхолик	16	12	21	Ж
14	М.Т.А.	холерик	12	12	21	Ж
15	М.М.Н.	холерик	12	10	21	Ж
16	М.В.	меланхолик	12	13	21	М
17	М.К.Н.	холерик	13	13	19	Ж
18	М.В.П.	флегматик	17	15	20	М
19	М.И.А.	холерик	16	17	24	Ж
20	Н.Л.Н.	холерик	8	14	21	Ж
21	Н.А.С.	холерик	11	15	22	М
22	Н.И.В.	холерик	13	9	18	Ж
23	Н.Е.С.	меланхолик	14	9	17	Ж
24	О.Л.А.	холерик	11	13	17	Ж
25	О.И.В.	флегматик	15	14	23	М
26	П.В.В	холерик	15	15	22	М
27	Р.В.М	холерик	12	10	21	М
28	Р.Т.Н.	холерик	13	13	18	Ж
29	Р.О.С.	холерик	14	8	20	Ж
30	С.А.А.	сангвиник	12	10	17	М

31	С.М.Н.	холерик	11	16	21	Ж
32	С.А.В.	холерик	15	17	21	М
33	С.И.Л.	холерик	15	15	21	М
34	С.И.Л.	холерик	15	14	17	Ж
35	С.В.Б.	сангвиник	15	11	20	М
36	Т.В.И.	флегматик	11	11	21	М
37	Т.О.Б.	флегматик	18	18	24	Ж
38	И.Н.И.	холерик	15	17	18	М
39	Ф.Н.А.	флегматик	15	10	21	Ж
40	Х.И.В.	сангвиник	11	12	20	Ж
41	Ч.Ю.В.	меланхолик	12	12	19	М
42	Ш.М.Л.	холерик	11	13	21	Ж
43	Ш.А.В.	флегматик	13	17	23	М
44	Ш.Л.Ю.	холерик	15	14	19	М
45	Ш.Н.А.	сангвиник	14	11	21	Ж
46	Я.С.Г	холерик	12	9	19	М
47	А.	холерик	14	11	18	Ж
48	А.	холерик	14	17	24	М
49	А.	холерик	10	15	18	М
50	А.	флегматик	14	17	18	М