

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Факультет психології

Кафедра психології розвитку

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА
ОСОБЛИВОСТІ МОТИВАЦІЇ ДО УСПІХУ У ЮНАЦЬКОМУ ТА
РАННЬОМУ ДОРΟΣЛОМУ ПЕРІОДАХ ПІД ЧАС ВІЙНИ**

Освітньо-професійна програма «Психологія»

Спеціальність 053 «Психологія»

студентки 4 курсу 5 групи

Катерини МІЛАХІНОЇ

Науковий керівник:

к.м.н., доцент

Євгеній ПРОКОПОВИЧ

Допустити до захисту в ЕК
кафедра психології розвитку

Протокол №_____ від _____

Завідувач кафедри: д.психол.н., доц.

Наталія ДЕМБИЦЬКА

_____ (підпис)

Київ 2024

ЗМІСТ

Анотація	3
Вступ	4
РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ВИВЧЕННЯ МОТИВАЦІЇ ДО УСПІХУ В ЮНАЦЬКОМУ ТА РАНЬОМУ ДОРОСЛОМУ ПЕРІОДАХ ПІД ЧАС ВІЙНИ	8
1.1. Феномен мотивації до успіху	8
1.2. Формування мотивації до успіху в юнацькому та ранньому дорослому періодах	15
1.3. Психологічні особливості юнацького та раннього дорослого періодів в умовах війни.....	20
Висновок до I Розділу	26
РОЗДІЛ II. МЕТОДИ ТА ОПИС ДОСЛІДЖЕННЯ.....	27
2.1. Підходи до дослідження особливостей мотивації	27
2.2. Опис вибірки та процедура дослідження	32
Висновок до II Розділу.....	39
РОЗДІЛ III. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ.....	41
3.1. Кількісний аналіз результатів дослідження мотивації до успіху в юнацькому та ранньому дорослому періодах під час війни.....	41
3.2. Якісний аналіз результатів дослідження мотивації до успіху в юнацькому та ранньому дорослому періодах під час війни.....	48
Висновок до Розділу III	51
ВИСНОВКИ	52
СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ	57
ДОДАТКИ.....	61

АНОТАЦІЯ

У роботі представлено емпіричне дослідження особливостей мотивації до успіху в юнацькому та ранньому дорослому періодах під час війни. У Розділі I проведено теоретичний аналіз наукових публікацій останніх років, пов'язаних з темою роботи. Розглянуто поняття мотивації, історія, фактори розвитку та вплив війни на рівень мотивації до успіху. Розглянуто дослідження, присвячені вивченню особливостей мотивації до успіху. У Розділі II описана методологія, вибірка та проведене дослідження. У Розділі III проведено кількісний та якісний аналіз результатів дослідження рівня мотивації до успіху в юнацькому та ранньому дорослому періодах під час війни.

Ключові слова: мотивація, успіх, війна, юнацтво, вплив, задоволеність життям, старшокласник, студент.

ВСТУП

Сучасний світ чи не кожен рік ставить перед суспільством все нові та маловивчені для впливу на різні сфери життя випробування. Війна стала великим викликом для нормального функціонування психічного здоров'я та його складових протягом всіх періодів життя. Проте, якщо доросла людина вже має деякі власні напрацювання та “багаж” для подальшого життя, у юнацькому та ранньому дорослому періодах відбувається формування власного бачення світу, цілей та планів що до майбутнього розвитку. У період війни життя молодих людей стає набагато складнішим та небезпечнішим. Вони змушені адаптуватися до нових умов, шукати способи виживання та пристосовуватися до надзвичайних ситуацій. У таких умовах мотивація до успіху грає надзвичайно важливу роль.

Мотивація до успіху - це сильний психологічний фактор, який може збільшити впевненість у собі, змусити брати на себе відповідальність та працювати над власними цілями, незважаючи на складнощі та перешкоди. У юнацькому та ранньому дорослому періодах мотивація до успіху має велике значення для подальшого життєвого шляху, оскільки саме в цей період людина формує свої цінності, переконання та погляди на світ.

Актуальність дослідження. На даний момент проблема феномену мотивації до успіху є надзвичайно актуальною. Повномаштабне вторгнення, яке переживає українське суспільство з 24 лютого 2022 року, призвело до змін у психічному стані людей, вплинуло на всі його аспекти. Мирне населення, яке не перебуває у зонах бойових дій, страждає від повітряних тривог, обмежень у вигляді комендантської години, у русі транспорту; такі люди читають новини щодо подій у країні, які завжди є емоційно насиченими та виснажливими, стикаються зі смертями близьких чи знайомих, переживають за військових, які перебувають на фронті, бачать наслідки обстрілів, відчувають внутрішню безпорадність, втрату почуття контролю над власним життям, тривожність та багато інших негативних переживань, а деякі стають волонтерами, жертвуючи

повсякденним життям, постійною роботою, контактами з рідними, ризикуючи власною безпекою та життям. Такі почуття можуть призвести до думок, що взагалі не має сенсу щось робити, розвиватися, досягати успіхів, адже людина не має впевненості у завтрашньому дні. Проте все ж, війна колись має закінчитися і вже зараз нам слід працювати над тим, аби створити перспективи розвитку на майбутнє. Мотивація до досягнення успіху в юнацтві та ранній дорослості є важливою складовою, адже в цей період людина переходить до дорослого життя, обирає сферу своєї реалізації. Невизначеність, стрімка мінливість та невіддільність ситуації можуть знизити рівень мотивації, викликати депресію та апатію. Слід також звернути увагу на вплив, який несе в собі культ “мега-успішного” життя, демонстрування якого зараз особливо поширене у соціальних мережах серед молоді. Чим слугує висвітлювання такої позиції у воєнний період: мотиватором, чи навпаки підґрунтям для конфліктів, як зовнішніх так і внутрішніх? Дану проблему досліджували: Запєвалова С., Коваленко А., Власова О., Соловйова А., Данилюк І., Кучеренко Є., Коструба Н., Поліщук З., Дмитрієва С., О. Ковальова, Г. Варіна, R. Buonamano, Z. Miķelsons, D. Voita, S. Furduy, S. Shvab, J. Murzina L. Spivak, D. Spivak та багато інших. Проте багато питань залишаються відкритими і потребують подальшого, глибшого дослідження.

Мета – дослідити особливості мотивації до успіху в юнацькому та ранньому дорослому періодах під час війни, визначити рівень мотивації та фактори, що впливають на цей рівень.

Об’єкт дослідження – феномен мотивації до успіху.

Предмет дослідження – особливості мотивації до успіху в юнацькому та ранньому дорослому періодах під час війни.

Завдання дослідження:

1) **Провести теоретичний аналіз літератури**, щодо особливостей розвитку мотивації в юнацькому та ранньому дорослому періодах, у тому числі рівня

мотивації до успіху в юнацькому та ранньому дорослому періодах та рівня задоволеності життям під час війни;

2) **Провести** емпіричне дослідження рівня мотивації до успіху в юнацькому та ранньому дорослому періодах під час війни;

3) **Проаналізувати та проінтерпретувати отримані результати** дослідження: виявити основні закономірності та особливості мотивованості в юнацькому та ранньому дорослому періодах під впливом війни та надати психологічне пояснення виявленим закономірностям та охарактеризувати особливості.

Методи дослідження: теоретичні методи: аналіз, синтез, порівняння, узагальнення, систематизація; емпіричні методи: тестування з використанням стандартизованої психодіагностичної методики «Мотивація до успіху» Т. Елерса, методики «Шкала задоволеності життя (SWLS)»; методи математико-статистичної обробки даних: визначення міри центральних тенденцій (Descriptives), визначення нормальності розподілу даних (Kolmogorov-Smirnov), визначення дисперсії у групах (Levene's test), порівняльний аналіз (Т-критерій Стьюдента), кореляційний аналіз (парний коефіцієнт кореляції Пірсона); якісний аналіз.

Емпірична база дослідження: 1 етап – вибірка складалась з 66 респондентів української нації віком 16-17 років (юнацький період) та 22-23 роки (ранній дорослий період) [18]. Група 16-17 років налічує 15 осіб жіночої статі та 21 особу – чоловічої, група 22-23 роки налічує 10 осіб жіночої та 20 осіб чоловічої статі; 2 етап – вибірка складалась з 60 респондентів української нації віком 16-17 років та 22-23 роки, група 16-17 років налічує 15 осіб жіночої статі та 21 особу – чоловічої, група 22-23 роки налічує 4 особи жіночої та 20 осіб чоловічої статі.

Наукова новизна дослідження: в умовах воєнного стану психологічні особливості населення України досліджуються достатньо активно, окремої уваги заслуговують особливості мотивації до успіху представників юного віку та

раннього доромлого віку, адже саме вони відповідають за створення післявоєнного майбутнього.

Теоретичне значення: результати дослідження можуть бути використані науковцями для проведення подальших досліджень вивчення проблеми впливу надзвичайних ситуацій з загрозою для життя на особливості мотивації до успіху у представників різних вікових категорій, а також можуть бути застосовані у якості теоретичної бази для створення методик профілактичної та терапевтичної роботи з українцями.

Практичне значення отриманих результатів: розуміння впливу умов війни на мотивованість до досягнення успіху українців юнацького віку допоможе більш детально зрозуміти їхні стратегії подолання стресу та будування планів на майбутнє. Крім того, вивчення цього предмету в контексті України допоможе прояснити культурні, соціальні та економічні змінні, які впливають на зміни мотивації до успіху, викликані стресом під час надзвичайних ситуацій.

Структура роботи: робота складається з трьох розділів теоретичної, методологічної та емпіричної направленості, висновків до кожного з розділів, списку використаної літератури та додатків.

РОЗДІЛ І. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ВИВЧЕННЯ МОТИВАЦІЇ ДО УСПІХУ У ЮНАЦЬКОМУ ТА РАНЬОМУ ДОРΟΣЛОМУ ПЕРІОДАХ ПІД ЧАС ВІЙНИ

1.1. Феномен мотивації до успіху

Аби досягнути поставленої мети, слід не тільки встановити план дії, організувати роботу, а й знайти способи дотримання даного шляху. Одним з важливих факторів для цього є мотивація. Поняття мотивації походить від латинського слова «movere», що у перекладі означає «спонукання до дії». Психологія і соціологія розглядають спонукання як поведінкове виявлення потреб, сконцентрованих на досягненні цілей.

Потреба - це стан внутрішньої напруги, який виникає у людини, коли їй не вистачає чогось важливого для її життя, деяка усвідомлена незадоволеність. Наприклад, це може бути потреба у їжі, воді, сні, статевому задоволенні, соціальній взаємодії, визнанні, самореалізації тощо. Людина намагається задовольнити свої потреби, щоб знизити внутрішню напругу та досягти стану внутрішньої гармонії.

Зазвичай, коли потреба не задовольняється, виникає внутрішня напруга, яка підштовхує людину до знаходження шляхів її задоволення аби виключити фактор невідповідності між внутрішнім та зовнішнім станом, так виникають бажання. Наприклад, якщо людина почуває голод, то вона має бажання поїсти. Це бажання виникає внаслідок фізіологічної потреби на живлення організму. Якщо ця потреба не задовольняється, людина починає відчувати все більшу напругу і бажання їсти стає все сильнішим. Бажання можуть виникати і через зовнішні стимули: реклама, тиск оточуючих або культурні норми. При цьому, такі зовнішні стимули можуть мати сильніший вплив, наприклад, реклама їжі може спонукати людину до

бажання з'їсти конкретну страву, навіть якщо вона не голодна, не має внутрішньої, фізіологічної потреби до вживання їжі.

Отже, прагнення до задоволення потреб мотивує людину до здійснення діяльності. У теорії З. Фрейда потреба була втілена як потяг, який постає джерелом активності людини, породжуючи її поведінку. Потяги можуть бути сексуальними та агресивними. Обидві ці групи діють по одному принципу: подорожуючи організмом, з'являються з його глибин та приводять людину в стан підвищеної збудливості аби в такому активному стані досягалося задоволення прагнення. Враховуючи принцип реальності, норми поведінки, соціальні та моральні правила, не всі потяги можуть бути задоволені. Якщо людина прагне будь-якою ціною досягти задоволення потреби, не зважаючи ні на що, то така діяльність може викликати почуття провини та докору сумлінням, що виступає як покарання. Тоді потяги, як внутрішні стимули діяльності організму, можуть відходити назад у несвідоме або втілюватися назовні через трансформацію у творчість, спорт чи інші захоплення та види діяльності які є прийнятними для суспільства. Якщо ж відбувається витіснення, то за Фрейдом "втечею неможливо звільнитися від дії потягу" і він все одно проявляється у формі сновидінь, обмовок, помилкових діях та забуваннях планів, що у кінцевому результаті може привести до виникнення неврозу.

Загалом, потреби можна розділити на потреби першого (фізіологічні), та другого (соціально-психологічні) роду. При цьому, фізіологічні є генетично обумовленими, а психологічно-соціальні – є наслідком соціальної життєдіяльності людини. Проте, велика кількість досліджень мотиваційної сфери дозволяє розділити потреби на більш широкий спектр. Наприклад, Маслоу запропонував відому піраміду, або ж теорію ієрархії потреб, в якій він описує п'ять рівнів потреб: фізіологічні (їжа, притулок та одяг, при цьому, саме цей рівень потреб мотивує людину до працевлаштування), потреби в безпеці (тобто бути захищеним від фізичної шкоди та уникати несподіваного), соціальні (прийняття іншими,

давання та отримання дружби та любові), потреби в повазі (до себе та до виконань і досягнень, задоволення цих потреб відбивається на почутті власної гідності) та самореалізації та самоактуалізації (тобто реалізація своїх здібностей та потенціалів) [15]. Перші два рівні піраміди складають вітальні потреби, інші три – передбачають стосунки з іншими людьми. Ця теорія допомагає розуміти те, що людина спрямовує намагання на задовільнення її найсильнішої на даний момент потреби. Отже, потреби людини мають ієрархічний устрій, вони є впорядковані за критерієм зростання їх важливості у структурі світогляду людини. Ключовим моментом також є те, що потреби не бувають задоволені за принципом "все або нічого". Тобто кожен рівень задіяний на певний відсоток задоволеності. Важливим є також фаталістичний регрес: навіть якщо людина знаходиться на вищому рівні, але в моменті потреби більшого рівня виявляють незадоволеними, то людина повернеться на даний рівень і залишиться там, поки ці потреби не будуть у достатній мірі задоволені. Найсильніша потреба визначає поведінку людини до тих пір, поки вона її не задовольнить. Навіть якщо існують дві або більше однаково важливі потреби, то домінувати буде нижчий рівень, допоки він не стане задовільним в прийнятому ступені. Також вчений припускав, що окрім п'яти вказаних рівнів, людина також має естетичні та владні потреби, що задовольняються завдяки належності індивіда до групового утворення.

А. Клейтон, прибічник теорії Маслоу, створив власну концепцію ERG (Existence, Relatedness, Growth), де виділив 3 компоненти: потреби існування (які є більш-менш відповідними двом нижчим ступеням піраміди Маслоу – фізіологічні та безпеки), потреби в соціальних зв'язках (підтримка соціальних контактів, визнання, підтримка, групова безпека, що відповідні 2-4 ступеням піраміди), потреби зростання (визнання та самоствердження, два верхні ступені піраміди Маслоу) [17]. Цікавою відмінністю цієї концепції є гіпотеза про те, що кожна потреба може актуалізуватися незалежно від задоволення інших рівнів. Тобто рух відбувається не тільки знизу вгору, а залежно від індивідуальних пріоритетів,

особливостей життєвої ситуації, таким чином потреби за Клейтоном є рівнозначними та однорівневими.

Інші дослідження допомогли з'ясувати, які фактори впливають на задоволення потреб. Наприклад, дослідження, проведені Декі та Раян, показали, що люди більш задоволені, коли вони мають можливість самостійно вибирати, що робити, та коли їхні дії відповідають їхнім особистим цінностям та інтересам [20]. Задоволення потреб може бути повним, частковим або незадоволеним, і цим фактором визначається поведінка людини в майбутньому. Якщо всі потреби є задоволеними та організм входить в стан рівноваги, де не відчуває ніяких потреб, то організм входить в гомеостаз. За теорією гомеостазу, виникнення потреб та їх задоволення може регулювати поведінку людини через стимул або послаблення, адже організм прагне рівноваги. Проте ця теорія має багато питань, які не може пояснити. Наприклад, коли за смачною вечерєю в шлунку вже не залишається місця, проте людина спокушається на шматочок торта, чи коли людина бажає гострих відчуттів, що може втілюватися у екстремальних видах спорту чи проявах селф-харму, адже згідно з теорією гомеостазу у такому випадку навпаки подразники мали би зменшуватися.

Якщо виділити конкретно поняття “мотивації досягнення”, то першим його використав Г. Мюррей, виділивши у своїй теорії первинні (вітальні) та вторинні (психогенні) потреби [23]. Потреба досягнень, за Мюрреєм, є стійкою потребою до досягнення результату в роботі, прагнення до подолання перешкод, намагання виконати важку задачу швидко і якнайкраще. Ї

Перші ж дослідження цього виду мотивації проводилися американським вченим Д. МакКлелландом. За теорією МакКлелланда, потреба у досягненні успіху задовольняється роботою, яка передбачає особистісну відповідальність виконавця, має якісний зворотній зв'язок та помірний ступінь ризику [23]. При цьому, люди досягають власних цілей тому що потреба в досягненні виступає як спонукання до ефективної праці, а сам процес відбувається не задля винагороди чи схвалення, а

заради самого результату. Мотивацію до успіху слід розрізнати з мотивацією до уникнення невдач, ці терміни ввів Дж. Аткинсон. Так, при домінування першої тенденції суб'єкт здійснює деяку діяльність, а при домінуванні другої – схильний не робити нічого. Дослідження МакКлелланда показали, що ті студенти, у яких переважала мотивація успіху, через багато років після закінчення університету мали значно вищі професійні досягнення (у сфері економіки і політики), ніж мотивовані уникненням невдачі.

Спонукає людину до діяльності також може винагородження. Це можуть бути конкретні засоби, які базуються на системі цінностей людини. Винагородження може бути внутрішнім та зовнішнім, залежно від того, як воно надається і як воно сприймається людиною. Цей фактор може не тільки посилити, а й знизити рівень мотивації. Наприклад, якщо працівник отримує бонус за виконання певної роботи, це може підвищити його мотивацію до виконання цієї роботи в майбутньому. Також, якщо людина сама відчуває задоволення від виконання певної роботи, і винагорода тут сприймається як підтримка або визнання здібностей. Проте, якщо працівник сприймає винагородження як зовнішній контроль над поведінкою, то мотивація до успіху може бути зниженою. Наприклад, коли винагорода дається за виконання неякісної роботи, яка є суб'єктивно нижчою по рівню вмінь та навичок. Такий випадок може сприйматися як зневага до людини і її можливостей, і вона може відчувати втому, безсилля та втрату мотивації до роботи.

За теорією очікувань В. Врума, людина буде мотивована до певної діяльності, якщо буде нагороджена [26]. При цьому, прагнення до отримання винагороди залежить від наявності зв'язку між сподіваннями, що затрати праці дадуть бажані результати. Відсутність такого зв'язку зменшує мотивацію. Іншим фактором є реальність отримання винагороди. Якщо людина буде впевнена, що результати праці будуть винагороджені, але досягти їх майже неможливо, мотивація знову слабшає. Прагнення отримати винагороду також базується на

особистісній системі цінностей, адже конкретна винагорода може і не представляти ніякої важливості [41]. При високих очікуваннях мотивація зростає, особливо якщо раніше людина мала позитивний досвід в аналогічних ситуаціях. Проте важливо зауважити, що несправджені очікування можуть викликати відчуття марно витрачених зусиль, тож треба встановлювати досяжні цілі, які відповідають здібностям людини та ціннісні винагородження.

Важливий фактор також вказав у своїй теорії С. Адамс: співвідношення отриманої винагороди до зусиль пов'язаних з її виконанням, а також порівняння з тим, що отримали інші [16]. Це може викликати відчуття справедливості або несправедливості. Тобто, людина концентрується не лише на власному винагородженні, а й на відносному, тобто тому, що отримують інші робітники.

У психологічних наукових джерелах термін «мотивація» визначається як «сукупність усіх видів спонукань, особливий процес, в якому формуються спонукання до діяльності, здійснюється вибір між альтернативними діями, регулюється і підтримується цілеспрямована активність[12]; особистісна риса, стійке утворення, що визначає стиль діяльності [7]; «схильність людини до певної поведінки, що враховує власні бажання, вимоги оточення з метою адаптації до змінних умов й отримання задоволення» [14]; процес, за допомогою якого здійснюється цілеспрямована діяльність [19].

Мотивація - це важливе структурно-динамічне утворення психологічної організації людини, внутрішній стан, що зумовлює активність та направленість поведінки для досягнення певної мети чи задоволення певної потреби [6, 55-59]. Мотивація включає в себе комплекс психологічних процесів та механізмів, які впливають на обрання цілей, формування дійових планів та регулювання активності для досягнення цих цілей. Сюди можна віднести потреби та інтереси, мотиви, цілі, цінності, схильності, установки, переконання, світогляд, тобто весь спектр внутрішніх спонукачів діяльності [12].

Р. Вудвортс для того, щоб чіткіше обкреслити сферу мотивації, пропонував розрізняти 1) «механізми» поведінки, тобто чинники, що визначають, як здійснюється поведінка (пізнавальні процеси, інтелект, здібності, уміння, навички і т. ін.) і 2) чинники, від яких залежить «приведення цих механізмів в дію» (мотиви); їх вивчення допомагає зрозуміти, чому людина діє саме так, а не інакше [26].

Вивчаючи фактори, що впливають на досягнення життєвих цілей, дослідники звертають увагу на кілька критеріїв, серед яких є самооцінка, рівень амбіційності, локус контролю та готовність до ризику. Люди, які орієнтовані на успіх, мають реалістичну, нормальну самооцінку, тоді як особистості, які орієнтовані на невдачу, мають нереалістичну самооцінку, тобто завищену або занижену. Також, люди, які прагнуть успіху, зазвичай відносять свої досягнення до внутрішніх факторів (домінує внутрішній локус контролю), тоді як люди, які уникають невдачі, відносять їх до зовнішніх факторів (домінуючий зовнішній локус контролю). Успішність діяльності також залежить від поєднання готовності до ризику та раціональності, де люди з вираженою потребою в досягненні, віддають перевагу праці на помірному рівні ризику, в порівнянні з людьми, які мають слабо виражену потребу в досягненні.

Отже, мотивація виникає з потреби, яка може бути фізіологічною (наприклад, голод, спрага) чи психологічною (наприклад, потреба в дружбі, прийнятті, визнанні). Потреба спонукає людину до пошуку способів задоволення, що в свою чергу стає мотивом для поведінки. Якщо цей мотив досягається, то це приносить задоволення та зменшує напругу, що сприяє підтриманню мотивації.

Мотивація може бути внутрішньою або зовнішньою. У західній психології виділяють інтрисивну (пов'язану з особистісними диспозиціями, – потребами, установками, інтересами, потягами, бажаннями) та екстрисивну (обумовлену зовнішніми умовами і обставинами) мотивацію. Внутрішня мотивація походить з самої людини та є більш стійкою та міцною, оскільки вона ґрунтується на

внутрішніх цінностях, інтересах та потребах. Зовнішня мотивація пов'язана з оточуючими умовами, з яких залежить отримання позитивних наслідків чи, навпаки, уникнення негативних наслідків.

Мотивація є важливим фактором, що визначає успішність досягнення цілей та задоволення від життя. Мотивація досягнення спрямована на певний кінцевий результат, що отримується завдяки особистісним особливостям людини, а саме: на досягнення успіху або уникнення невдачі. Згідно з Г. Мюрреєм потреба в досягненні характеризується такими складниками: здатність виконувати щось складне; управляти, маніпулювати, організовувати – відносно фізичних об'єктів, людей або ідей; робити це по можливості швидко і самостійно; долати перешкоди і домагатися високих показників; удосконалюватися; змагатися і випереджати інших; реалізовувати таланти і тим підвищувати самоповагу [24].

1.2. Формування мотивації до успіху у юнацькому та ранньому дорослому періодах

Юність завжди розглядалася як етап підготовки до дорослого життя, але з різним соціальним статусом в різні історичні епохи. Проблема юності цікавила вчених і філософів протягом багатьох століть, хоча вікові межі цього періоду не були чіткими, а визначення психологічних критеріїв юнацького віку було не послідовним. Вікові категорії в різних суспільствах розвивалися по-різному, при цьому відзначалося, що вікові категорії в багатьох, якщо не у всіх мовах спочатку позначали не стільки хронологічний, скільки соціальний статус, суспільне становище. Цей зв'язок залишається актуальним і нині, коли соціальне становище та роль індивіда, характер його діяльності визначається передбачуваним рівнем розвитку на певний хронологічний вік.

Юнацький та ранній дорослий періоди є завершальним етапом формування особистості, самовизначення та вибору свого життєвого шляху. Юність є перехідною від зрілості фізичної до соціальної, так, наприклад, старшокласникам

треба обрати сферу подальшого розвитку, а студентам – місце роботи і т.д. Юнацький та ранній дорослий вік несе в собі певну внутрішню кризу, зміст якої і пов'язаний зі становленням процесів самовизначення (як професійного, так і особового), рефлексії, способів самореалізації в соціальному просторі. У юнацькому та ранньому дорослому віці суттєво оновлюються мотиви спілкування. Відбувається поглиблення та диференціація дружніх зв'язків на основі емоційної, інтелектуальної близькості. Руйнується внутрішньогрупове спілкування з однолітками, посилюються контакти з особами протилежної статі, а також з дорослими у разі складних життєвих ситуацій.

Важливим новоутворенням в цей період є стійкий образ “Я”, який виявляється у процесі становлення самосвідомості, відкритті свого внутрішнього світу, саморефлексії [10, 143]. Я-концепція втілює у собі сукупність усіх уявлень індивіда про себе, що є важливим чинником детермінації поведінки [1]. Головні функції тут: почуття визначеності у соціальному просторі, яке утверджене та усвідомлене людиною, а також ідентифікація людини з оточуючим світом, психічне благополуччя через благодатне самоототожнення. Ці фактори є визначальними особливо у юнацькому та ранньому дорослому віці, коли людина входить у доросле та незалежне життя, в якому відповідальність за прийняті рішення та варіанти дій лягає на саму людину. Важливою частиною формування Я-концепції є самооцінка людини. Юнацький та ранній дорослий періоди можуть мати гостру проблему адекватної самооцінки особистості, адже дивлячись на дорослих, юнак може пригнічуватися, що він, наприклад, ще не знає як оплачувати комунальні платежі. Конкретні риси образу Я можуть викликати у нас більш чи менш сильні емоційні прояви різної направленості. Ці ж емоції і впливають на кінцеву поведінкову реакцію, регулюючи її відносно до складеного образу Я. Інтенсивний розвиток інтелекту в юнацькому та ранньому дорослому віці укладається не стільки в накопиченні умінь і зміні окремих властивостей

інтелекту, скільки в формуванні індивідуального стилю розумової діяльності, розвитку самостійного мислення, інтересу до наукового пошуку.

В цей період гостро актуалізується проблема сенсу життя, адже вона стає глобально пов'язана з ближніми та дальніми перспективами, потребою реалізувати себе у житті, рефлексувати свій шлях. К. Обуховський пише, що так само як властивістю птаха є потреба літати, так властивістю дорослої людини є потреба знайти сенс життя. За В. Франклом, через відсутність сенсу життя, або фрустроване прагнення до цього ж сенсу, вже у юнацькому та ранньому дорослому віці виникає ноогенний невроз, якому характерне відчуття пустоти, виникнення думок про самогубство або ж саме скоєння самогубства, чи інші прояви аутоагерсії [16]. У представників логотерапії, як напрямку психології, рушійною силою, яка спонукає людину до діяльності є не бажання вийти зі стану збудження, а збуджене прагнення до сенсу, який достойний людини. Вибудовуються життєві плани, в яких проявляється установка на свідоме планування власного життя як прояв початку пошуку його сенсу. У цьому напрямі виділяють такі можливі смисложиттєві цінності: творчості, переживання та відношення. Тут слід виокремити, що до цінностей творчості входить праця, яка є внеском в суспільство, а не просто виконанням настанов чи певних робочих обов'язків. У такому баченні втілюється ідея, що самореалізація на роботі залежить не від вибору професії, а від наших дій. Смысл виникає в результаті пошуку, а отже, за Фаустом із однойменного гьотевського твору, спочатку виникає Дія (а не смысл, чи слово), яка є мотивованою на досягнення чогось суб'єктивного.

Якщо брати розвиток мотивації до успіху в цей віковий період, то мова буде йти не про збільшення або зменшення сили прагнення досягти успіху, а про зміну внутрішньої структури цього прагнення, яка проявляється у визначенні конкретних видів діяльності, які людина хоче освоїти. Тобто, можливо загальна сила мотивації до успіху і не зміниться, проте якщо оцінювати саме

диференційовано окремі види діяльності, то одні стануть в пріоритеті, в той час як інші будуть не такими цікавими. Зі зміною структури особистості будуть відбуватися якісні зміни у мотиваційній сфері. У період юнацтва людина буде більш орієнтована на зваження зовнішніх та внутрішніх факторів задля прийняття свідомого рішення, на вибір тих сфер діяльності, які є цінними та доступними у соціальному оточенні індивіда.

У ранньому юнацькому періоді у деяких підлітків, які перебувають у несприятливих умовах сімейного виховання, або виховуються поза сім'єю, розвивається, за термінологією, запровадженою М. Селігманом, «вивчена безпорадність» (learned helplessness) [21]. Цей стан виникає внаслідок пережитої суб'єктом невідконтрольності, порушення виникають не тільки у мотивації, а й у когнітивних і емоційних процесах. За Селігманом, було виділено три джерела формування вивченої безпорадності: досвід переживання несприятливих подій, досвід спостереження за безпорадними людьми та відсутність самостійності у дитинстві [22]. Суть феномена вивченої безпорадності у тому, що якщо суб'єкт дійшов висновку, що його дії не впливають на перебіг подій і не призводять до бажаних результатів, і результати невідконтрольні, виникає троїстий дефіцит (мотиваційний, когнітивний і емоційний). При цьому мозок, відчуваючи безпорадність, може вибірково активізувати нейрони, які відповідають за відчуття тривожності та стресу. Зараз в Україні відбувається поширення випадків, коли люди стикаються з синдромом навченої безпорадності, адже його симптомами є апатія, загальний пригнічений стан, прокрастинація, відсутність прагнення до діяльності чи складність отримати задоволення від раніше приємних речей, адже воєнний стан має великий вплив на психологічну стабільність. Підхід до вирішення цього питання був запропонований самим Селігманом: це метод ABCDE (Adversity, Belief, Consequence, Disputation, Energization), який дозволяє навчитися більш раціонально й осмислено реагувати на неприємні ситуації. Головна ідея цього підходу в тому, аби диференціюватися від своєї проблеми та поглянути на неї не

через призму власних почуттів, адже іноді наше сприйняття ситуації не дорівнює її фактичному змісту. Методика працює так: *Adversit* – аналіз проблемної ситуації з позиції стороннього спостерігача, беручи до уваги тільки факти, не вдаючись у припущення; *Belief* – усвідомлення, які саме думки та установки стали причиною виникнення негативних почуттів, переосмислення тих оціночних суджень, які є викривленими або які спотворюються через особистісні особливості; *Consequence* – усвідомлення того, що іноді швидка негативна реакція є наслідком помилкового трактування ситуації. Прийняття того, що зміна ставлення до ситуації є не завжди легкою справою, проте вона завжди можлива; *Disputation* – суперечка з самим собою, у якій людині слід самій знаходити докази відносно того, що на обставини можна подивитися інакше. І завершальним етапом є *Energization*, тобто відновлення ресурсу. Численні дослідження показують, що після чотирьох етапів цього методу людина вже має відчувати полегшення, можливо виникатимуть нові думки чи ідеї. Саме цей стан слід постаратися запам'ятати, як відчувається та сама внутрішня незалежність, яка виникла в наслідок старанної роботи над собою, впевненість у собі та своїх результатах, у можливості керувати своїми емоціями.

У ранньому дорослому періоді люди можуть почувати невизначеність щодо своєї майбутньої кар'єри, навчання та особистого життя, що може створювати стан тривоги і нестабільності. Однак, у той же час, цей вік може бути також часом дослідження, розуміння своїх сильних та слабких сторін, виявлення нових цілей та мрій. Важливою складовою формування мотивації до успіху є професійні інтереси та бажання досягти визначених успіхів у конкретній галузі. Наприклад, людина, яка має цікавість до науки, може мати вищу мотивацію до успіху в галузі наукових досліджень, ніж у сфері мистецтва або спорту. Окрім того, роль батьків, друзів та педагогів не можна недооцінювати. Підтримка та похвала, а також можливість здобувати нові знання та навички, можуть позитивно впливати на формування мотивації до успіху.

1.3. Психологічні особливості юнацького та раннього дорослого віку в умовах війни

Юнацький та ранній дорослий вік є періодом інтенсивного фізичного, когнітивного та соціального розвитку. Умови війни можуть впливати на розвиток юнацької психіки в різних аспектах.

Один з головних аспектів, який може бути порушений у юнацькому та ранньому дорослому віці в умовах війни - це емоційний розвиток. Стресові ситуації, які пов'язані з війною, можуть призвести до появи різних психологічних проблем, таких як депресія, тривога, посттравматичний стресовий розлад та інші, адже люди можуть досить сильно переживати ситуації, пов'язані з війною, і не знати, як впоратися зі своїми емоціями. Для багатьох юнаків війна може стати травматичним досвідом, який може залишити негативні наслідки на довгий період часу. Ще один аспект, який може бути порушений, - це соціальний розвиток. Умови війни можуть привести до зниження соціальної активності, ізоляції від родини, зменшення контактів з однолітками, що може мати негативний вплив на розвиток соціальних навичок, викликати почуття самотності та відчуженості, створити проблеми в спілкуванні в майбутньому. Також важливим аспектом є когнітивний розвиток. Умови війни можуть призвести до погіршення самоконтролю, зниження рівня освіти та навчання, що може вплинути на здатність юнаків та юнок засвоювати знання та розвивати когнітивні навички. Окрім цього, Юнацький та ранній дорослий вік характеризується формуванням ідентичності та самооцінки. Умови війни можуть вплинути на формування цих аспектів і створити проблеми зі становленням здорової самооцінки та позитивної ідентичності, наприклад, через почуття невизначеності, страху чи власної некомпетентності у нових питаннях. Війна також може викликати відчуття втрати цілей та мотивації, адже нестабільна ситуація може викликати почуття безнадії та втрату віри в майбутнє.

Війна може впливати на рівень мотивації до успіху різними способами. Деякі люди можуть стати більш мотивованими до досягнення успіху, тоді як інші можуть втратити свою мотивацію.

У психологічних дослідженнях було виявлено, що війна може інакше впливати на особливості розвитку мотивації до успіху у різних груп населення. Одне з досліджень проводилося серед американських ветеранів, які повернулися з В'єтнаму. Виявилось, що ветерани, які вважали свою службу значущою та мали позитивне сприйняття своєї ролі військових, були більш мотивованими до досягнення успіху в своїй громадській та професійній діяльності після повернення до цивільного життя. Інше дослідження було проведено серед студентів, які жили в регіонах з високим рівнем насильства в Центральній Америці. У цьому дослідженні виявлено, що студенти, які переживали насильство, були менш мотивованими до досягнення успіху та мали менші досягнення в школі, ніж ті, хто не стикався з насильством. Автори дослідження вважають, що це може бути пов'язано з психологічними наслідками насильства, такими як тривога, страх та депресія. Третє дослідження було проведено серед біженців з Сирії, які перебували в Йорданії. Було виявлено, що біженці, які були здібні до адаптації та мали сильну мотивацію до успіху, були більш схильні до успіху в своїй новій країні проживання, ніж ті, хто не мав такої мотивації.

Наразі ми і самі можемо спостерігати вплив війни на мотиваційну сферу. На початку повномасштабного вторгнення чи не кожен мій знайомий, що навчався в школі чи у вищих навчальних закладах взагалі не мав розуміння як та навіщо продовжувати навчання під обстрілами, сиренами, поруч з руйнуванням міст та смертю. Якщо здобувачам освіти вже вдалося адаптуватися до дистанційного формату навчання, який потребує більшого самоконтролю та дисциплінованості, то тепер постали нові проблеми: втрата сил та бажання, апатія, що виникла у наслідок постійного стресу, важкість до концентрації, відсутність відчуття безпеки або ж важкість розлучення зі значимими людьми через переїзд. У таких умовах

будь-яка діяльність здавалася марною, адже ніхто не міг сказати чи почнеться завтрашній день. Проте, разом з адаптацією до нових стресових умов почали виникати і нові фактори мотивації до успіху.

Дослідження, проведене соціологічним агенством Vox Populi на замовлення благодійного фонду savED, вказує, що половина українських дітей після закінчення школи хочуть лишитися в Україні, проте чверть українських школярів хочуть виїхати за кордон. Ще частина планують закінчити середню освіту в Україні, але здобувати вищу — за кордоном. При цьому, саме серед учнівства простежується найнижчий оптимізм відносно майбутнього України загалом. "Чверть учнів та учениць (24%) мають песимістичні погляди, ще 25% - ані оптимістичні, ані песимістичні, а серед 52% оптимістично налаштованих учнів 31% - скоріше оптимістично дивляться на майбутнє держави", - сказано у звіті за підсумками дослідження.

Я чудово пам'ятаю лекцію від військового психолога, який сказав, що наразі головним завданням студентів на їх власному освітньому фронті є продовження навчання, прагнення до отримання якісних знань, адже будь-яка війна все ж закінчується і слід працювати над тим, аби навіть в такій ситуації спрямовувати погляди на майбутнє. Ці слова мотивували мене далі розвиватися, перебороти сумніви у моїх можливостях, допомагати іншим пропрацювати емоції та покращували власне самопочуття.

Нещодавно мені вдалося попрацювати з юнаками та юнками 16-17 років. За моїми спостереженнями через рік після початку повномасштабного вторгнення вони встигли адаптуватися до нових умов та повернути життя у звичне русло настільки, наскільки це можливо. Це були обдаровані ліцеїсти, які навіть сидячи в бомбосховищі обдумували плани на подальше майбутнє, обговорювали переживання відносно екзаменів та вступу у вищі навчальні заклади. Діти зазначали, що за самоспостереженням саме прагнення до успіху не змінилося, проте їм наразі справді складніше знайти мотивацію до виконання нецікавих

справ. Це може бути пов'язано з особливостями загального розвитку мотиваційної сфери у цей період, коли людина визначається з родом діяльності і відчуває меншу зацікавленість до розвитку у інших завданнях.

При спілкуванні з людьми вікової категорії 22-23 років хочемо виділити, що багато учасників освітнього процесу є залученими до волонтерства, працюють або перебувають у лавах Територіальної оборони чи Збройних Сил України. Окремим мотивуючим фактором у навчанні для таких людей виявилася соціальна підтримка, взаємодія з порозумінням та знаходження компромісів. Наприклад, викладачі виділяють час для індивідуальної роботи в таких випадках. Проте, для такого плину подій також потрібен був час.

Отже, один з можливих способів, як війна може підвищити мотивацію до успіху, полягає в тому, що вона може спричинити бажання допомогти іншим. Наприклад, люди, які пережили війну, можуть бути більш мотивованими допомагати тим, хто цього потребує, таким людям, які втратили свої домівки або біженцям. Це може стати для них джерелом мотивації до успіху, оскільки можна відчувати, що свої дії є вагомим реальним внеском у життя інших людей.

Розглядаючи це питання з різних сторін, необхідно також виділити, що війна займає провідне положення серед збудників негативних емоцій, таких як депресія, страх чи тривога, яким притаманно вкрай негативно впливати на мотивацію до успіху, підриваючи її. Втома, втрата віри чи безнадія є основними наслідками таких емоцій для людей. Через це люди мають меншу мотивацію до досягнення успіхів, адже часто відчувають свою малозначимість, в них виникає почуття, що від них нічого не залежить і це позбавляє їх сенсу намагатись самовдосконалюватись та розвиватись.

Також варто зазначити, що доступність та реалістичність можливостей для успіху теж зазнає впливу через війну. Руйнування інфраструктури та економічна нестабільність, що є одними з наслідків воєнних дій можуть ускладнити процес

отримання освіти чи кар'єрного розвитку. Ці обмеження соціальних та кар'єрних можливостей також можуть завдавати збитків мотивації людей до успіху.

Фактори впливу на особливості мотивації до успіху під час воєнних дій були широко досліджені провідними науковцями-психологами. А. Маслоу є одним із відомих психологів, що вивчав цю тему і у своїх наукових працях він відзначив, що для життя і розвитку індивідуума в екстремальних умовах, мотивація до успіху під час війни є дуже важливим чинником [15]. За теорією Маслоу необхідним для підняття та розвитку мотивації до успіху, а отже просування вгору по його ієрархії потреб, є дотримання наступних постулатів:

1. Самостійність. Головною особливістю цієї теорії є те, що людина - творча особистість, спрямована на саморозвиток і самореалізацію. Можливість для індивіда бути відповідальним за свої дії та самостійно приймати рішення є важливим фактором, який дозволяє людині діяти самостійно в екстремальних умовах чи ситуаціях і дає їй відчуття контролю над ситуацією. Людина сама вирішує на якому етапі задоволення потреби є достатнім для того, аби переходити на інший рівень.

2. Задоволення від досягнень. Значення цього фактору можна сформулювати як вдоволення необхідності індивіда отримувати задоволення від успішного досягнення своїх цілей. Мотивація до успіху ймовірно буде зменшуватись для індивіда, який з якихось причин не отримує належну кількість задоволення від своїх творчих, кар'єрних чи соціальних досягнень. Варто також враховувати, що цілі, поставлені індивідом повинні бути реалістичними, досяжними, чітко сформульованими та конкретними, для того щоб забезпечити задоволення від їх реалізації.

3. Самовдосконалення. Задля покращення якості життя, соціальних та фінансових благ, індивіду необхідно постійно та систематично працювати над розвитком своїх навичок самовдосконалення. Цей процес відбувається відносно вертикалі людського життя, де на верхівці стоїть відчуття гармонії та гідності. У

контексті підняття мотивації до успіху цей фактор є вкрай важливим та обов'язковим, адже рівень життя та достатку тісно корельований з бажанням та можливостями до успіху.

4. Соціальна підтримка. Психологічний комфорт та підвищення самооцінки, забезпечені соціальною підтримкою можуть суттєво допомогти в стимулюванні мотивації до успіху під час воєнних дій. Значна кількість досліджень показують високий ступінь статистичної залежності між забезпеченням значної соціальної підтримки індивіда, тобто середовища стабільних та розвинутих соціальних зв'язків та процесами засвоєння набутого досвіду, розвитку та досягнення більш значущих та високих результатів. Враховуючи те, що відчуття незахищеності, страху та самотності, що часто виникають в умовах війни, мають великий вплив на стан індивіда, а соціальна підтримка допомагає людям уникати цих почуттів та емоцій, соціальну підтримку та тісну міжособистісну взаємодію можна виділити як значущий фактор для підняття та розвитку мотивації до успіху.

Вплив соціальної підтримки на життя та діяльність людей на прикладі військових підрозділів у своїй книзі "Війна і людська природа" розглянув вчений, професор Гарвардського університету Стефен Росен [25]. Його дослідження було зосереджене на тому, як інтенсивно і яким чином соціальна підтримка, отримана від друзів, сім'ї та колег впливає на загальний та психологічний стан індивідів, належних до військового підрозділу. Ним було виявлено, що для підвищення мотивації до успіху та забезпечення психологічної стійкості та стабільності, соціальна підтримка є ключовим фактором.

5. Визначення цілей. Люди постійно мають якісь потреби та проаналізувавши їх можуть виокремити певний набір сильно виражених потреб, які можна було б об'єднати між собою за певними критеріями у суміжні групи. Задоволення однієї потреби стимулює людину переходити до задоволення іншої. Таким чином, більш ймовірно та правдоподібно, що наполегливо та завзято над досягненням своїх цілей буде працювати та людина, яка чітко та конкретно їх

сформувала, адже по суті вона має план дій, такий собі план по задоволенню потреб. Але також слід звернути увагу на те, що при формуванні мотивації до успіху під час війни не можна заперечувати важливість морально-етичних цінностей людини.

Спираючись на наведені фактори, можна зробити висновок, що існує досить велика кількість факторів, котрі здатні повпливати на особливості мотивації до успіху під час воєнних дій у країні, включно з особистісними ознаками індивіда, умовах, в яких він перебуває, моральними та етичними цінностями, яких дотримується. Важливість або цінність кожного з цих факторів важко об'єктивно описати, адже для різних людей, що знаходяться в різних умовах воєнного конфлікту, одні й ті самі фактори мають власне, суб'єктивне значення та важливість.

Висновок до I Розділу

У першому розділі було розглянуто теоретичні підходи до визначення поняття мотивації, процесу її формування.

Отже, передусім, основним елементом утворення мотивації є потреби людини, тобто все те, що викликає стан внутрішньої напруги, незадоволеності, який хочеться подолати. Загалом, потреби поділяють на фізіологічні (ті, які є генетично обумовлені) та соціально-психологічні (ті, які є наслідком соціальної життєдіяльності людини). Проте існує багато інших теорій розподілу: піраміда потреб Маслоу, концепція ERG Клейтона, класифікація за Мюрреєм, який першим ввів поняття “мотивації досягнення”, теорія МакКлелланда, який першим почав досліджувати цей вид мотивації.

Мотивація є структурно-динамічним утворенням психологічної організації людини, що включає в себе потреби та інтереси, мотиви, цілі, цінності, схильності, установки, переконання, світогляд, тобто весь спектр внутрішніх спонукачів діяльності. Мотивація зумовлює активність та направленість поведінки для

досягнення певної мети. Мотивація досягнення спрямована на певний кінцевий результат, що отримується завдяки особистісним особливостям людини, а саме: на досягнення успіху або уникнення невдачі.

Юнацький та ранній дорослий періоди є завершальним етапом формування особистості, самовизначення та вибору свого життєвого шляху. Зі зміною структури особистості та формуванням Я-концепції будуть відбуватися якісні зміни у мотиваційній сфері. У період юнацтва людина буде більш орієнтована на зваження зовнішніх та внутрішніх факторів задля прийняття свідомого рішення, на вибір тих сфер діяльності, які є цінними та доступними у соціальному оточенні індивіда. Мотивація у цей період стає направленою на вид діяльності, який є в пріоритеті.

Вплив війни на різні сфери життя та зокрема на психологічний стан є індивідуальним. Так, деякі люди можуть стати більш мотивованими до досягнення успіху, тоді як інші можуть втратити свою мотивацію. Конкретно у юнацькому та ранньому дорослому періоді люди можуть або відчувати мотивацію до забезпечення вдалого майбутнього, бажання розвиватися задля того, аби після перемоги пришвидшити розвиток країни власними силами, або ж навпаки зовсім втратити мотивацію до будь-якої діяльності через відчуття безпорадності, неможливість впливати на значущі зовнішні фактори.

РОЗДІЛ II. МЕТОДИ ТА ОПИС ДОСЛІДЖЕННЯ

2.1. Підходи до дослідження особливостей мотивації до успіху

Феномен мотивації вивчався багатьма вченими, тому наразі існує великий перелік підходів та методик. “Мотивація успіху та боязнь невдачі” (МУН) опитувальник А. А. Реана - за допомогою цього опитувальника можна визначати, як людина сприймає та реагує на виклики та можливості у житті, в також досліджувати мотиваційні чинники, які впливають на поведінку людей у різних сферах життя. Опитувальник містить широкий спектр запитань, спрямованих на

вивчення мотиваційних чинників, такі як ступінь впевненості в собі, потреба в досягненні успіху або уникненні невдачі, мотиваційні фактори, що впливають на рішення людини та інше. Позитивна мотивація на успіх ґрунтується на бажанні досягти позитивного результату та конструктивного розвитку. Люди, які мають таку мотивацію, зазвичай є впевненими у собі та своїх здібностях. Вони проявляють високу ініціативу та наполегливість у досягненні своєї мети. Наполегливість та цілеспрямованість – це характеристики, що відзначають таких людей. У свою чергу, негативна мотивація до уникнення невдачі менш продуктивна та базується на прагненні уникнути зриву, осуду, покарання. Люди з цією мотивацією часто виявляють підвищену тривожність та низьку упевненість у собі, що може заважати досягненню успішних результатів та створювати враження, наче людина варта тільки не потрапити у скрутну ситуацію. Вони можуть уникати відповідальних завдань та боятися різноманітних обов'язків. При цьому вони можуть мати відповідальне ставлення до справи, але ситуаційна тривожність може ставати надзвичайно високою та перешкоджати у проявленні свого максимального потенціалу.

Опитувальник для вимірювання мотивації досягнень (RAM) А. Мехрабіана призначений для оцінки схильності людини до стимулювання та досягнення важливих цілей. Опитувальник побудований у формі порівняльних тверджень, завдяки цьому можна виявити тенденцію мотивації досягнень, утворену як різницю у прояві мотивації до успіху та до уникнення невдач, визначити ступінь впевненості у власних здібностях. Включено питання, що спрямовані на дослідження таких аспектів мотивації досягнень, як стимули до досягнень, бажання успіху, страх перед невдачею, нахил до ризику та інші фактори. Результати дозволяють психологам та дослідникам отримати уявлення про те, які фактори можуть стимулювати або гальмувати досягнення успіху для конкретної особистості, що є важливим для розробки індивідуальних стратегій підтримки та розвитку.

Методика діагностики мотиваційної структури особистості (В. Е. Мільман) є інструментом для вивчення мотиваційних особливостей і пріоритетів у поведінці людини та дозволяє виявляти деякі стійкі тенденції особистості: загальну і творчу активність, прагнення до спілкування, забезпечення комфорту і соціального статусу та ін. Методика базується на ідеї, що мотивація визначає напрямок та інтенсивність людської діяльності, що є важливим для аналізу прогностичних властивостей. Ключовими етапами методики є збір анамнестичних даних, самодіагностика особистості за допомогою тестів та психологічних питань, аналіз отриманих результатів та висновки щодо мотиваційної структури особистості. За результатами тестування можна отримати уявлення про те, які цінності, мотиви та потреби визначають вибір стратегії дій та скласти образ ділової та життєвої спрямованості особистості. У результаті можна отримати детальний портрет мотиваційної структури особистості, у якому визначені основні мотиваційні фактори та те, як вони впливають на поведінку та діяльність конкретної особистості, на її соціальну адаптацію та професійний розвиток. Така інформація може використовуватися психологами, кар'єрними коучами та іншими фахівцями, що працюють у сфері розвитку людського потенціалу.

Результат тесту "Мотивація до успіху" Т. Елерса рекомендується аналізувати разом з результатами двох наступних опитувальників: тесту "Мотивація до уникнення невдач" Т. Елерса і тесту "Готовність до ризику" Г. Шуберта. Останній тест визначає ризик як дію навмання з надією на вдалий результат, або ж як можлива небезпека, коли дія вчинена в умовах невизначеності. Дослідженнями встановлено що готовність до ризику є прямо пропорційно пов'язана з числом допущених помилок. При діагностиці особистості на виявлення мотивації до успіху Елерс виходив з положення: особистість, у якої переважає мотивація до успіху, вважає за краще середній або низький рівень ризику. Їй властиво уникати високого ризику. При сильній мотивації до успіху, надії на успіх зазвичай скромніший, ніж при слабкій мотивації до успіху, однак такі люди багато

працюють для досягнення успіху, прагнуть до успіху. Чим вища мотивація людини до успіху — досягнення мети, тим нижчий показник готовності до ризику. До того ж людям, мотивованим на успіх і тим, хто мають великі надії на нього, притаманно уникати великого ризику. Ті, хто сильно мотивований на успіх і має високу готовність до ризику, рідше потрапляють в незручні чи складні ситуації, ніж ті люди, що мають високу готовність до ризику, але високу мотивацію до уникнення невдач (захист). І навпаки, коли у людини є висока мотивація до уникнення невдач, це є перешкодою мотиву до успіху — досягнення мети. Для дослідження був взятий лише опитувальник "Мотивація до успіху" Т. Елерса, оскільки інші опитувальники у даному дослідженні використовувати недоцільно, тому що вони не потрібні для мети дослідження і можуть лише збентежити та втомити респондентів.

У другій частині дослідження також було використано опитувальник "Шкала задоволеності життя (SWLS)" Е. Дінера. Ключовим фактором у цьому опитувальнику є суб'єктивна оцінка респондента. Дінер був представником гедоністичного напрямку психології та широко досліджував поняття "задоволеність життям", зокрема його тотожність з терміном "психологічне благополуччя". На його думку, саме психологічне благополуччя є головним поняттям, воно створює зміст, а далі задоволеність життя виступає як якісні показники благополуччя. Іншими представниками гедоністичної теорії (Н. Бредбьорн) психологічне благополуччя було розглянуте як вміння утримувати баланс позитивних і негативних афектів, протистояння негативним впливам та компенсація їх позитивними через вміння ідентифікувати що є добре, а що – погано. Саме у цій відмінності між протилежними станами утілюється рівень розвитку психологічного благополуччя, яке є індикатором задоволеності життям.

Методика діагностики ступеня задоволеності основних потреб дозволяє людині оцінити свої потреби: фізіологічні, у безпеці, соціальні, у визнанні та у самовираженні, тобто всі ті, що внесені у піраміду Маслоу. Такий аналіз виявляє

базові потреби-мотиватори та відкриває орієнтири для самовдосконалення, направляє на ефективне використання своїх здібностей, підвищує рівень особистісної безпеки та додає впевненості в собі. Тест складається з 15 тверджень, які слід порівнювати між собою.

Опитувальник рівня домагань В.К. Гербачевського призначений для виявлення рівнів домагань респондента за допомогою діагностики компонентів мотиваційної структури особистості. У цій структурі виділяють 15 компонентів, які умовно можна розділити на 4 блоки. У перший блок входять 6 компонентів, які представляють собою ядро мотиваційної структури особистості (внутрішній, пізнавальний, мотив уникнення, змагальний, мотив до зміни поточної діяльності, мотив самоповаги). Ці компоненти виступають в ролі факторів, які безпосередньо спонукають суб'єкта до певного виду діяльності. У другу групу входять компоненти, що пов'язані з досягненням важких цілей (додання особистісної значущості результатам, рівень складності завдання, прояв вольових зусиль, оцінка рівня результатів, оцінка свого потенціалу). У третю групу входять компоненти, які складають прогностні оцінки діяльності суб'єкта (намічений рівень мобілізації зусиль, необхідних для досягнення цілей діяльності, очікуваний рівень результатів діяльності). Четверту групу складають компоненти, які є причинними факторами відповідної діяльності (закономірність результатів, ініціативність).

Тематичний аперцептивний тест (ТАТ) розроблений в 1930-і рр. Мюрреєм. Як відомо, проєктивні методи побудовані на аналізі продуктів уяви і фантазії. Створення тесту супроводжувалося дискусією між Мюрреєм та Оллпортом. Різниця в їх підходах полягала в тому, що Оллпорт вважав, що людина може дати безпосередній звіт про свої мотиви, якщо вона не є невротиком. Мюррей у цьому питанні наслідував позицію Фрейда про те, що стійкі мотиваційні тенденції є недоступними для інтроспекції та проявляються в уявному задоволенні бажань через фантазії. Як показує практика, застосування проєктивних методів для діагностики мотивації дозволяє виявити не стільки знані, декларовані мотиви,

скільки реально діючі мотиви, які можуть бути приховані від самого досліджуваного, що є безсумнівним плюсом в застосуванні даних методів. Однак використання багатьох проєктивних методик є трудомісткою процедурою і в великій мірі залежить від кваліфікації і досвіду дослідника.

Також, такі методи як спостереження та бесіда можуть надати багато інформації про особистість досліджуваного, враховуючи особливості його мотиваційної сфери. Авжеж, навіть з адаптованих опитувальників можна отримати більше інформації та характеристик особистості досліджуваного при якісному аналізі кожної відповіді у їх кореляції з відповідями на інші питання. Ще більш розгорнута характеристика досліджуваного буде отримана при застосуванні комплексного психодіагностичного підходу, але вона виявиться індивідуальною та складною для статистичної обробки.

2.2. Опис вибірки та процедура дослідження

В основу дослідження було покладено загальний методологічний принцип розвитку, який передбачає виникнення нових факторів та властивостей у процесі діяльності. Для методологічного дослідження даного питання на першому етапі було обрано методикку діагностики мотивації особистості до досягнення успіху (за Теодором Елерсом). Даний опитувальник було проведено на двох групах: старші школярі (16-17 років, статевий розподіл представлений наступним чином: чоловіча стать складає більшість у цьому розподілі – 21 особу, що становить 58% від загального розміру вибірки, та 15 осіб жіночої статі, тобто 42% від загального числа) та студенти-магістри, або ті, хто нещодавно завершив навчання у ВНЗ (22-23 роки, статевий розподіл першопочаткової вибірки виглядає таким чином: значна більшість представлена чоловічою статтю, це 20 осіб, що становить 66% від загальної кількості, та 10 осіб жіночої статі, що складає 34% від кількості респондентів з вибірки, у другій частині дослідження ці дані змінено: чоловіча стать налічує 20 осіб, що становить 83% від загальної кількості у групі, та 4 особи

жіночої статі, що складає 17%) два рази, з інтервалом в один рік. Також у другому етапі дослідження було додатково використано методику шкали задоволеності життям SWLS на тій самій вибірці другої частини дослідження (старші школярі (16-17 років, 36 осіб, статевий розподіл вказано вище) та студенти-магістри, або ті, хто нещодавно завершив навчання у ВНЗ (22-23 роки, 24 особи, статевий розподіл вказано вище)).

Дослідження проводилося лонгітюдним методом, тобто спостереження та опитування однієї і тієї ж групи протягом тривалого періоду часу (інтервал 1 рік). Основною метою такого виду досліджень є вивчення змін у поведінці, характеристиках або інших аспектах особистості протягом деякого періоду часу та встановлення причинно-наслідкових зв'язків між представленими явищами. Через результати лонгітюдного дослідження можна спостерігати і аналізувати динаміку змін у часі, а додавши в обидві частини дослідження спостереження та бесіду можна окремо виявити тенденції та фактори, що впливають на розвиток особистості. Таким чином можна розглянути у перспективі стан психічного здоров'я, соціальної адаптації чи кар'єрного розвитку. Варто відмітити, що перевагою лонгітюдних досліджень є можливість виявити довгострокові ефекти та часові закономірності розвитку певних явищ. У нашому випадку досліджується вплив воєнних дій на особистісну та мотиваційну сферу респондентів, а також наявність кореляції між віком та рівнем мотивації до успіху. Наразі дослідження має лише дві частини, що були проведені з інтервалом в 1 рік. Навіть якщо в найближчому майбутньому воєнні дії закінчаться, буде доцільно проводити подальші дослідження даної теми, але вже у післявоєнний період, аби відслідковувати тенденції щодо розвитку мотивації особистості під впливом різних факторів. Недоліком такого типу досліджень є витратність часу, адже аби вивести лінію розвитку слід витратити мінімум 2-3 роки. Іншим недоліком також є проблема збереження кількості учасників дослідження, що вже простежується у другій частині дослідження, де група 22-23 роки зменшилася на 6 осіб через

особистісні фактори. Додатковою змінною у другій частині дослідження є суб'єктивний рівень задоволеності життям, який також допомагає у досягненні мети дослідження. Адже слід працювати не лише на довгу перспективу, щасливе майбутнє українців залежить і від того, як вони почувають себе зараз у стресових та небезпечних умовах, на які вплинути неможливо.

У методику “Діагностика мотивації особистості до досягнення успіху” входить 41 питання, на яке досліджувані мають відповідати “так” або “ні”. Інтерпретація результатів має такий вигляд:

1 – 10 балів: низький рівень мотивації до досягнення успіху, особа не прагне досягти перемоги, не схильна докладати власних сил у працю, апатична, пасивно ставиться до життя.

11 – 16 балів: середній рівень мотивації до досягнення успіху. При такій мотивації людина не боїться ризикувати, вона не є скованою у своїх діях, бо можлива невдача не надто хвилює її.

17 – 20 балів: високий рівень мотивації до досягнення успіху. Такі особи здатні йти на середнього рівня ризик для досягнення бажаного, схильні орієнтуватися на власні сили, гнучко і наполегливо добиватися поставленої мети.

Вище 21 балу: надто високий рівень мотивації до досягнення успіху. Це може спричиняти надмірну самокритичність до власних можливостей. При цьому особа може зазнавати надмірного хвилювання та страху зазнати невдачі. Підсвідома зневіра у власні сили викликає в людини меншу готовність до ризику, особистісну скованість. У результаті при надмірній мотивації до успіху людина може втрачати віру в те, що вона доб'ється бажаного.

У методику “Шкала задоволеності життям (SWLS)” входить список з 5 висловлювань, кожне з яких респонденти мають охарактеризувати за ступенем не погоджуюся – погоджуюся відповідною оцінкою від 1 до 7. Інтерпретація результатів має такий вигляд:

31 – 35 балів: респондент повністю задоволений життям та в цілому вважає його успішним.

26 - 30 балів: задоволений життям респондент може виділити місця над якими треба попрацювати для покращення, проте загальне ставлення до життя позитивне.

21 - 25 балів: респондент майже задоволений життям, можливо відчуває, що йому потрібні зміни, але загальний рівень життя не оцінює як незадовільний.

20 балів: нейтральний рівень, респондент не визначився стосовно того, чи задоволений він. Можливо, в житті присутні фактори, які впливають як позитивно, так і негативно, залежачи від контексту.

15 - 19 балів: респондент майже незадоволений життям, має певні аспекти, які його турбують, або які він точно бажає покращити для досягнення більшої задоволеності.

10 – 14 балів: респондент незадоволений життям, можливо потребує підтримки чи інших настанов для змін у своєму житті.

5 - 9 балів: респондент вкрай незадоволений життям, має серйозну потребу в розгляді та зміні аспектів власного життя для покращення самопочуття та задоволеності.

Всі респонденти, які приймали участь у другій частині дослідження (2024 року) знаходяться в Україні, на постійному місці проживання, на території, де не ведуться бойові дії. 6 осіб з групи 22-23 роки виїхали за кордон та не змогли прийняти участі у проведенні повторного дослідження.

З респондентами групи 16-17 років роботу було проведено у режимі офлайн, під час проходження навчальної та виробничої практики у Українському фізико-математичному ліцеї КНУ імені Тараса Шевченка, з зазначенням конфіденційності особистих даних та результатів. Дослідження проводилися за однаковою схемою: під час першого етапу відбувалося знайомство дослідника та респондентів, респондентів та теми дослідження, обговорювалися питання, які

виникли у представників даної групи. Другим етапом було саме проведення дослідження, кожного року в ньому брали участь три класи учнів, кожен з класів окремо. Після проведення дослідження результати збиралися для аналізу та інтерпретації. Презентація результатів дослідження була завершальним етапом роботи з віковою групою 16-17 років, проводилася для кожного класу окремо з оголошенням загальних результатів та можливістю обговорити індивідуальні показники окремо.

Такий формат проведення опитувальників є досить інформативним, адже ми маємо можливість отримати не тільки кількісні та якісні результати дослідження, а і бути залученими у спостереження за респондентами, взаємодію з ними безпосередньо під час проведення тестування або консультації. Спостереження та бесіда можуть дати цінну інформацію відносно загальної зацікавленості респондентів у проведенні дослідження, самопізнанні та саморефлексії.

З респондентами групи 22-23 роки дослідження проводилося в онлайн-форматі на платформі Google Forms, яка повідомляла про конфіденційність особистих даних та результатів. Форма першого дослідження складалася з питань, що стосувалися соціально-демографічного статусу респондентів: стать, вік, місце проживання, статус працевлаштованого чи студента, опитувальника “Діагностика мотивації особистості до досягнення успіху”, який був наданий без попереднього зазначення назви та згідно з вимогами до оформлення відповідей, а також окремого місця для питань, що могли виникнути до дослідника та місця для рефлексії, ці два пункти не були позначені як обов’язкові. Форма другого дослідження, яке проводилося у 2024 році на цій же групі людей вміщала в себе додатково опитувальник “Шкала задоволеності життям”, який також був наданий без попереднього зазначення назви та згідно з вимогами до оформлення відповідей.

Після збору даних респондентів під час першої частини дослідження була сформована вибірка розміром 69 осіб, 36 з котрих належать до групи 16-17 років

та 33 до групи 22-23 роки відповідно. Після збору даних респондентів під час другої частини дослідження вибірка зазнала змін, так у групі 22-23 роки кількість респондентів становила 24 особи, отже для порівнянь результатів 2023 та 2024 років у другій групі було використано лише дані 24 осіб. Після була проведена обробка, аналіз та інтерпретація результатів дослідження.

Для кількісної обробки аналізу даних були використані такі методи математичної статистики: визначення середнього балу, характеристика розподілу балів, визначення міри центральних тенденцій (Descriptives), нормальність розподілу даних (за критерієм Колмогорова-Смірнова), вид дисперсії (тест Левена), порівняльний аналіз (Т-критерій Стьюдента), стандартне відхилення і стандартна помилка.

Середній бал рівня мотивації до успіху дозволяє отримати загальне уявлення про рівень мотивації в кожній з досліджуваних груп, порівняти їх та зробити висновки про їхню спроможність до мотивації як групи.

Розподіл балів у кожній з груп вказує на те, на скільки різноманітно учасники дослідження відповідали на питання тесту і є дуже корисною інформацією при підборі стратегій аналізу та інтерпретації результатів психологічного тесту.

Міри центральних тенденцій, тобто медіана та мода, дозволяють отримати загальне уявлення про розподіл даних у кожній групі. Медіана вказує на значення, що знаходиться посередині між найменшим і найбільшим значеннями в групі, а мода вказує на значення, яке зустрічається найбільш часто. Ці міри допомагають зрозуміти, які значення є типовими для досліджуваної групи та як вони впливають на загальний розподіл даних.

Нормальність розподілу даних за критерієм Колмогорова-Смірнова є статистичною перевіркою на нормальність і дозволяє визначити, чи можна застосовувати методи, передбачені нормальним розподілом даних, такі як t-критерій Стьюдента. Цей критерій допомагає визначити відповідність обраної

процедури аналізу результатів та правильність висновків, які будуть зроблені спираючись на аналіз результатів.

Визначення дисперсії за тестом Левена дозволяє оцінити розкид результатів в кожній групі, тобто те, на скільки далеко результати знаходяться один від одного на шкалі оцінювання. Велике значення дисперсії вказує на те, що дані різняться між собою досить сильно, тоді як низьке значення дисперсії вказує на те, що дані знаходяться близько до середнього значення. Таким чином, визначення дисперсії за тестом Левена допомагає визначити варіаційність учасників дослідження та встановити загального рівень уніформності відповідей.

Результати порівняльного аналізу за t-критерієм Стьюдента вказують на статистичну значущість різниці між середніми значеннями двох груп. Він допомагає зрозуміти, чи є різниця між групами статистично значущою та чи можна зробити висновки щодо їхньої статистичної різниці на основі результатів дослідження.

Стандартне відхилення і стандартна помилка – це величини, які вказують на ступінь розподілу даних навколо середнього значення. Вони можуть допомогти в оцінці стабільності та надійності результатів, а також у визначенні точності середнього значення в групі. Стандартна помилка зазвичай використовується для розрахунку інтервалів довіри, тобто інтервалів шкали оцінювання, що практично виключають екстремальні, некорисні для аналізу дані.

Етапи дослідження:

1) Збір первинних даних за опитувальниками рівня мотивації до успіху та шкалою задоволеності життям. З інтервалом у рік з респондентами було проведене повторне дослідження з використанням опитувальника рівня мотивації до успіху. Шкала задоволеності життям була використана лише у другій частині дослідження у 2024 році. Далі проводився підрахунок сирих даних за кожним досліджуваним по опитувальнику.

2) Обробка даних: отримані результати були внесені в програму математичної статистики «Jamovi» для знаходження мір центральних тенденцій результатів, кореляційних зв'язків та значущих відмінностей між змінними, які гіпотетично пов'язані між собою. Аналіз та інтерпретація результатів здійснювались на основі методичного матеріалу, конвертації сирих балів досліджуваних після проходження опитувальника у певні рівні вираженості обраного фактору, внесені в збірну таблицю даних та надалі виражені у форматі таблиць і діаграм з коефіцієнтами, які інтерпретуються за допомогою методів математичної статистики; також аналіз здійснювався на основі інтерпретації до опитувальників, які були застосовані в ході дослідження.

Висновок до II Розділу

У другому розділі було наведено наявні методи та методики дослідження рівня мотивації до успіху та проведено дослідження двох вікових груп юнацького періоду на основі опитувальників "Рівень мотивації до успіху" (Т.Елерса) та "Шкала задоволеності життям" (Е.Дінера). Було наведено наступні методики для дослідження рівня мотивації до успіху: "Мотивація успіху та боязнь невдачі" (МУН) опитувальник А. А. Реана, Опитувальник для вимірювання мотивації досягнень (РАМ) А. Мехрабіана, Методика діагностики мотиваційної структури особистості (В. Е. Мільман), "Мотивація до уникнення невдач" Елерса, тест "Готовність до ризику" Шуберта, методика діагностики ступеня задоволеності основних потреб, опитувальник рівня домагань В.К. Гербачевського, проективна методика - тематичний аперцептивний тест (ТАТ), щоб отримати більш розгорнуту інформацію про особливості особистості.

Для проведення дослідження рівня мотивації до успіху у юнацькому та ранньому дорослому періоді під час війни було сформульовано припущення, та, задля його спростування або підтвердження, сформовано вибірку з двох груп, з якими було проведено опитування у форматі офлайн режиму та з використанням

програмного забезпечення Google Forms , який включав у себе збір соціально-демографічних даних, а також дві методики: опитувальник “Рівень мотивації до успіху” Т. Елерса, який визначає та “Шкала задоволеності життям” Е. Дінера, яка вивчає особливості суб’єктивного ставлення до життя.

Усі методики перевірені на надійність та валідність попередніми дослідниками, що говорить про високий рівень їх узгодженості та точності вимірювання ознак за зазначеними шкалами. Результати, що отримуються із застосуванням зазначених методик є постійними, точними та стабільними. Їх використання у контексті цього дослідження є доречним, адже кожна зі шкал пов’язана з теоретичними основами дослідження та направлена на виявлення особистісних особливостей досліджуваної особи, що є необхідним для перевірки припущення, яке є основою дослідження. Окрім цього, дослідження проводилося лонгітюдним методом, що надає можливості для побудови тенденції розвитку мотивації до успіху після проведення продовження.

У результаті збору даних була сформована вибірка 1: група 16-17 років налічує 36 особи, з яких 21- чоловіки, 15 – жінки; група 22-23 роки налічує 30 осіб, з яких 20 – чоловіки, 10 – жінки; та вибірка 2: група 16-17 років з тим самим складом та група 22-23 роки, що налічує 24 особи, 20 з яких – чоловіки і 4 – жінки. Всі респонденти під час проведення дослідження знаходилися в Україні, з постійним місцем проживання на території без активних бойових дій. Під час проведення першої частини дослідження були отримані результати за опитувальником “Рівень мотивації до успіху”, на другому етапі дослідження цей опитувальник знову було використано у роботі з обома групами, а також додатково “Шкала задоволеності життям”.

РОЗДІЛ III. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ

3.1. Кількісний аналіз результатів дослідження мотивації до успіху у юнацькому та ранньому дорослому періоді під час війни

За допомогою методики дослідження рівня мотивації до успіху Т. Елерса під час проведення тестування у 2023 році було встановлено такі результати у групах 16-17 років (36 осіб) та 22-23 роки (30 осіб): в обох юнацьких періодах домінуючим є середній рівень мотивації до успіху. Але при цьому, для періоду 22-23 років більш характерним є зсув в сторону високого (33%) та надвисокого (10%) рівня мотивації до успіху. У віковій категорії 16-17 років 30% досліджуваних мають високий рівень мотивації до успіху та 5% мають надвисокий рівень.

Таблиця 3.1

Міри центральних тенденцій рівня мотивації до успіху серед вибірки досліджуваних у 2023 р.

	Рівень мотивації до успіху	
	16-17 років	22-23 роки
N	36	30
Missing	0	0
Mean	15.7	16.1
Median	16	16
Standard deviation	6.09	6.19
Minimum	8	9
Maximum	22	22

Описова статистика показала наступні характеристики: Група 16-17 років налічувала 36 спостережень, середнє значення 20.23, медіана 25, стандартне відхилення 6.09, стандартна помилка 0.45. Група 22-23 роки налічувала 30 спостережень, середнє значення 20.38, медіана 21, стандартне відхилення 6.19, стандартна помилка 0.88.

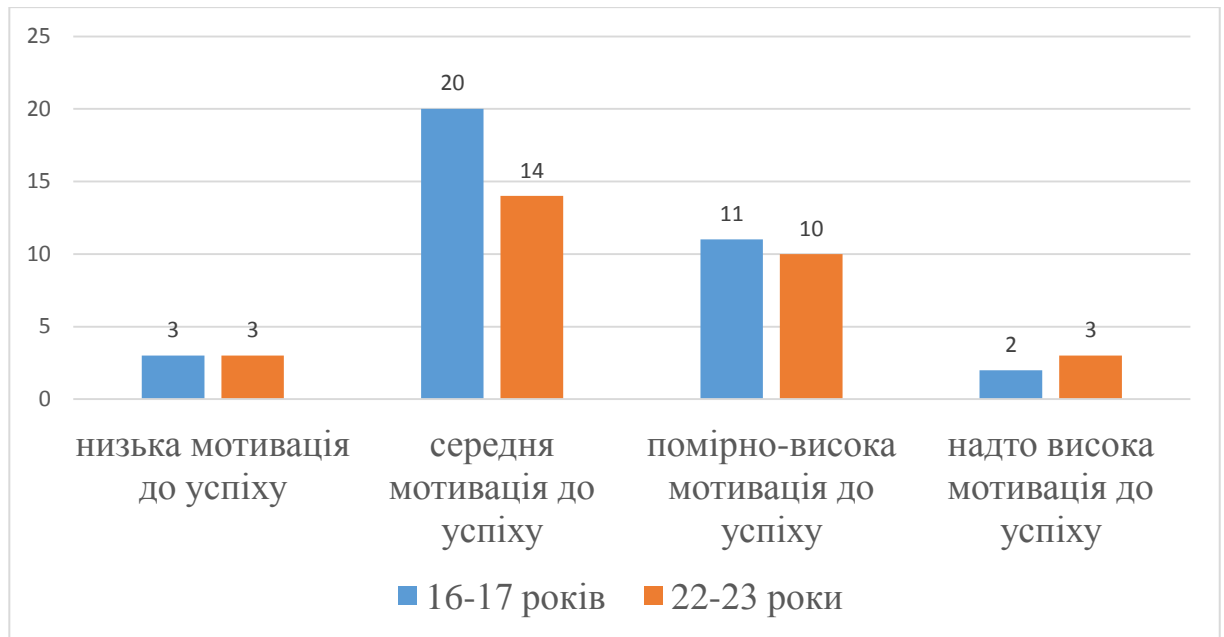


Рисунок 3.1 Рівень мотивації до успіху серед вибірки досліджуваних у 2023 р.

Було встановлено міри центральних тенденцій для 16-17 р.: медіана = 16, мода = 16; для 22-23 р. медіана = 16, мода = 16.

Було зроблено аналіз на нормальність розподілу даних. Аналіз результатів таблиці можна підсумувати наступним чином (Таблиця 3.1): Для змінної “16-17р.”: Kolmogorov-Smirnov тест показує, що розподіл вважається нормальним ($p=0.331$). Для змінної “22-23р.”: Kolmogorov-Smirnov тест показує, що розподіл вважається нормальним ($p=0.051$).

Тест на однорідність дисперсій (Levene's тест, для змінної “16-17 р.” $F(1, 34) = 2.442$, $p = 0.127$, для змінної “22-23 р.” $F(1, 23) = 0.454$, $p = 0.821$) та тест на нормальність (Kolmogorov-Smirnov) показали, що дані відповідають нормальному розподілу, отже можна застосовувати t-критерій Стьюдента. Значення t-критерію Стьюдента становить -6.847 при ($df = 74$), $p < 0.001$, що вказує на те, що різниця між середніми балами двох вікових груп статистично не значуща.

За допомогою проведення цього ж опитувальника у 2024 році було встановлено такі результати у групах 16-17 років (36 осіб) та 22-23 роки (24 особи): в обох юнацьких періодах домінуючим знову виявився середній рівень

мотивації до успіху. Для періоду 22-23 років більш характерним залишається зсув в сторону високого (29%) та надвисокого (17%) рівня мотивації до успіху. У віковій категорії 16-17 років 33% досліджуваних мають високий рівень мотивації до успіху та 3% мають надвисокий рівень.

Таблиця 3.2

Міри центральних тенденцій рівня мотивації до успіху серед вибірки досліджуваних у 2024 р.

	Рівень мотивації до успіху	
	16-17 років	22-23 роки
N	36	24
Missing	0	0
Mean	14.9	16.8
Median	16	16
Standard deviation	5.57	7.07
Minimum	8	9
Maximum	21	22

Описова статистика показала наступні характеристики: Група 16-17 років налічувала 36 спостережень, середнє значення 14.9, медіана 16, стандартне відхилення 5.57, стандартна помилка 3.03. Група 22-23 роки налічувала 24 спостереження, середнє значення 16.8, медіана 16.5, стандартне відхилення 7.07, стандартна помилка 0.70.

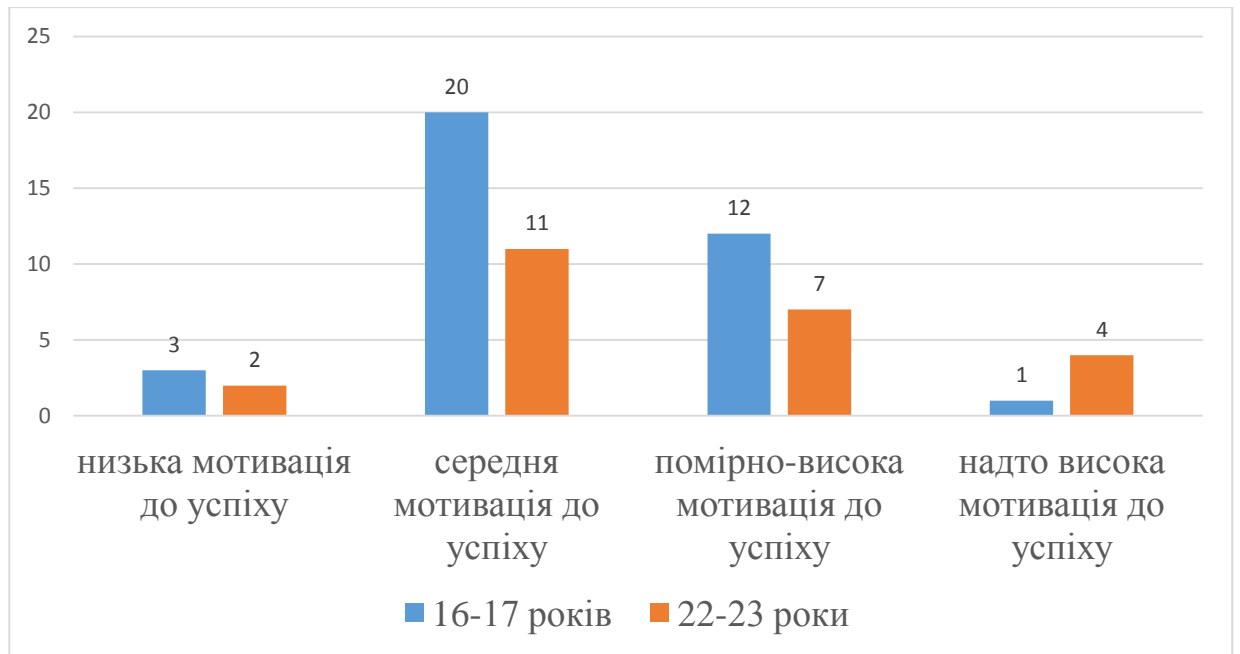


Рисунок 3. 2 Рівень мотивації до успіху серед вибірки досліджуваних у 2024 р. Було встановлено міри центральних тенденцій для 16-17 р.: медіана = 16, мода = 16; для 22-23 р. медіана = 16.5, мода = 16, що необхідно для отримання наглядної частоти тих чи інших відповідей у різних параметрах. Вони допомагають отримати дані про загальні характеристики вибірки за даною змінною.

Було зроблено аналіз на нормальність розподілу даних. Аналіз результатів таблиці можна підсумувати наступним чином (Таблиця 3.2): Для змінної “16-17р.”: Kolmogorov-Smirnov тест показує, що розподіл вважається нормальним ($p=0.789$). Для змінної “22-23р.”: Kolmogorov-Smirnov тест показує, що розподіл вважається нормальним ($p=0.201$).

Тест на однорідність дисперсій (Levene's test, для змінної “16-17 р.” $F(1, 35) = 0.607$, $p = 0.440$, для змінної “22-23 р.” $F(1, 23) = 1.458$, $p = 0.238$) та тест на нормальність (Kolmogorov-Smirnov) показали, що дані відповідають нормальному розподілу, отже можна застосовувати t-критерій Стьюдента. Значення t-критерію Стьюдента становить -2.383 при ($df = 58$), що свідчить про статистично значиму різницю між віковими групами.

Розглянемо результати тесту за статевим розподілом, аби дізнатися різницю в особливості мотиваційних факторів чоловіків та жінок. Цей аналіз буде корисним для складання та розвитку програм підтримки обох гендерів. Окрім цього, за статевим розподілом можна дослідити стереотипи та соціокультурні чинники, що мають вплив на мотивацію до досягнення успіху у різних груп населення.

Отже, загалом у тестуванні приймали участь 41 особа чоловічої статі, та 25 осіб жіночої статі.

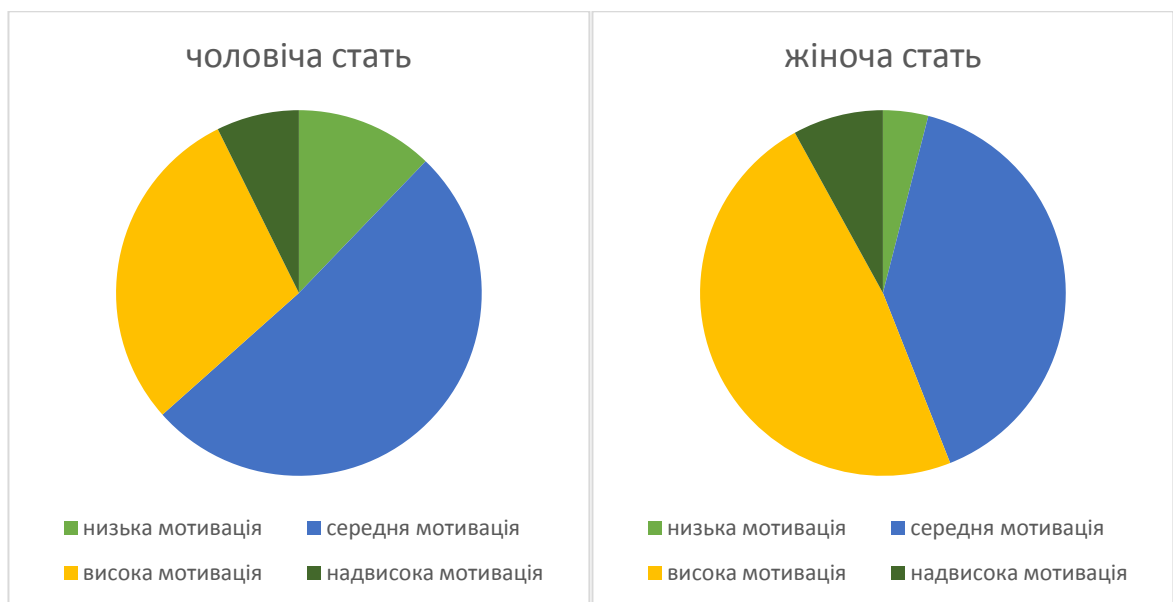


Рисунок 3.3. Статевий розподіл за рівнями мотивації до успіху.

У чоловічої статі маємо: низький рівень мотивації 12.2%; середній рівень 51.2%; високий рівень 29.3%; надвисокий рівень 7.3%. У жіночої статі: низький рівень мотивації 4%; середній рівень 40%; високий рівень 48%; надвисокий рівень 8%. За розподілом можна виділити, що жіноча стать має більший рівень мотивації до успіху порівняно з чоловічою, адже у них більше відсотків у категорії високого та надвисокого рівня (48% та 8%). Окрім цього, значна частина в обох гендерів припадає на середній рівень (51.2% у чол. та 40% у жін.). Також, майже однакові результати маємо у надвисокому рівні мотивації (7.3% у чол. та 8% у жін.). Загалом, невеликий зсув у сторону високого рівня у жіночої статі не є

статистично значущим. Аби детальніше вивчити це питання слід дослідити індивідуальні та соціокультурні чинники, які могли вплинути на результати двох груп.

Також, за допомогою проведення додаткової методики “Шкала задоволеності життям (SWLS)” у 2024 році було встановлено такі результати у групах 16-17 років (36 осіб) та 22-23 роки (24 особи): в обох юнацьких періодах є достатній рівень задоволеності життям. Для періоду 22-23 років більш характерним залишається зсув в сторону нейтрального рівня задоволеності життям (33%), при цьому немає тих хто був би повністю задоволений життям. У віковій категорії 16-17 років 36% досліджуваних майже задоволені\задоволені життям і показник повної задоволеності життям становить 14%.

Таблиця 3.3

Міри центральних тенденцій рівня задоволеності життям серед вибірки досліджуваних у 2024 р.

	Рівень задоволеності життям	
	16-17 років	22-23 роки
N	36	24
Missing	0	12
Mean	25.4	22.3
Median	25	21.5
Standard deviation	4.65	4.43
Minimum	16	12
Maximum	34	30

Описова статистика показала наступні характеристики: Група 16-17 років налічувала 36 спостережень, середнє значення 20.23, медіана 25, стандартне відхилення 4.65, стандартна помилка 0.77. Група 22-23 роки налічувала 24 спостереження, середнє значення 20.38, медіана 21, стандартне відхилення 4.43, стандартна помилка 0.83.

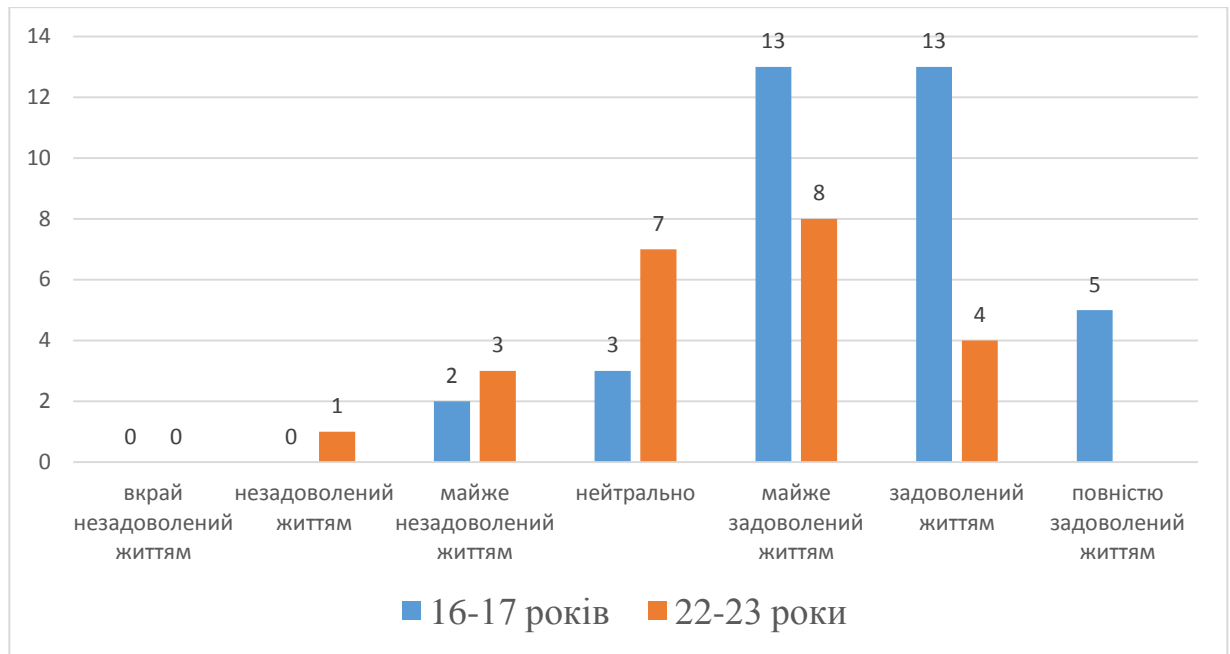


Рисунок 3.3 Рівень задоволеності життям серед вибірки досліджуваних у 2024 р.

Було встановлено міри центральних тенденцій для 16-17 р.: медіана = 25, мода = 23; для 22-23 р. медіана = 21, мода = 20.

Було зроблено аналіз на нормальність розподілу даних. Аналіз результатів таблиці можна підсумувати наступним чином (Таблиця 3.3): Для змінної “16-17р.”: Kolmogorov-Smirnov тест показує, що розподіл вважається нормальним ($p=0.112$). Для змінної “22-23р.”: Kolmogorov-Smirnov тест показує, що розподіл вважається нормальним ($p=0.056$).

Тест на однорідність дисперсій (Levene's тест, для змінної “16-17 р.” $F(1, 33) = 0.588$, $p = 0.449$, для змінної “22-23 р.” $F(1, 23) = 0.574$, $p = 0.456$) та тест на нормальність (Kolmogorov-Smirnov) показали, що дані відповідають нормальному розподілу, отже можна застосовувати t-критерій Стьюдента. Значення t-критерію Стьюдента становить -0.049 при ($df = 56$), $p = 0.961$, що вказує на те, що різниця між середніми балами двох вікових груп статистично не значуща.

За коефіцієнтом кореляції Пірсона визначимо, чи пов'язані між собою рівень мотивації до успіху та рівень задоволеності життям. У групі 16-17 років за коефіцієнтом кореляції Пірсона маємо $r = 0.037$. Це значення є дуже близьким до

нуля, що вказує на практично повну відсутність лінійної залежності між рівнем мотивації до успіху та рівнем задоволеності життям у цій групі. Тобто результати першого тесту не дають інформації відносно результатів другого тесту. У групі 22-23 роки за коефіцієнтом кореляції Пірсона маємо $r = -0.108$. Це значення є від'ємним, але все ще наближеним до нуля, що також вказує на слабку лінійну залежність. Невелике від'ємне значення може виражати слабку тенденцію до того, що по мірі збільшення результатів тесту на визначення рівня мотивації зменшуються результати рівня задоволеності життям, але цей зв'язок є слабким та не значимим. Отже, в обох групах маємо відсутність значимої кореляції, адже результати першого тесту практично не дають визначити результати другого тесту.

У ході проведеного дослідження в першій частині було виявлено, що статистично значущого зв'язку між віком досліджуваних та рівнем мотивації до успіху не виявлено, проте з плином часу в другій частині результати груп змінилися і різниця між ними стала статистично значущою. Ця робота може надати стимул для проведення схожих досліджень у майбутньому, аби мати можливість порівняти рівень мотиваційної сфери юнацького періоду з іншими віковими періодами, або після війни, або на інших територіях чи з іншими зовнішніми факторами.

3.2. Якісний аналіз результатів дослідження мотивації до успіху у юнацькому та ранньому дорослому періоді під час війни

Припущення, яке ми маємо дослідити, полягає в тому, що під час війни мотивація до успіху у людей молодшого юнацького періоду є нижчою, оскільки їх перехід у доросле життя тільки починається, в той час як представники пізньої юності вже мають деякі напрацювання для більш впевненої проєкції майбутнього життя. Аналізуючи результати дослідження, наведені у таблиці 3.1 можна дійти висновку, що фактор віку статистично значущого впливу на отримані результати

не має. Обидві групи мають приблизно однакові середні результати, так для вікової групи 16-17 років $\text{mean} = 15.7$, а для вікової групи 22-23 роки $\text{mean} = 16.1$. За цими результатами можна виділити лише незначне відхилення в сторону високої мотивації для пізнього юнацького періоду, проте основна тенденція до домінування середнього рівня зберігається в обох групах.

Цікаво те, що за власним самовідчуттям більшість людей з вікової групи 16-17 років зазначили, що вони не згодні з результатами дослідження, адже відчують менший рівень мотивації до успіху, ніж було вказано. Проте у віковій групі 22-23 роки всі досліджувані погодилися зі своїми результатами. Можливо, цей випадок пояснюється зовнішніми факторами, такими як настрій, рівень стомленості, занижена самооцінка (що, до речі, підвищує мотивацію до успіху), майбутні іспити, невизначеність відносно вступу до ВНЗ, зменшення соціальних зв'язків через виїзд друзів за кордон (у групі 22-23 роки цей фактор проявляється набагато нижче).

Слід також виділити, що всі представники обох груп, які отримали у результаті низький рівень мотивації до успіху, при цьому вказували, що вони впевнені, що якимось чином все ж досягнуть успіху. А більшість представників обох груп з результатом надвисокого рівня мотивації до успіху в своїх силах були невпевнені через ряд суб'єктивних факторів, наприклад, найчастіше визначали відчуття неможливості впливу на життя, невпевненість що до вагомості досягнення успіху через війну.

Результати лонгitudного дослідження, наведені у таблиці 3.2 підтверджують припущення, адже цього разу середні результати двох груп більше відрізняються, так для вікової групи 16-17 років $\text{mean} = 14.9$, а для вікової групи 22-23 роки $\text{mean} = 16.8$. Така різниця вже є статистично значущою. Отже, припущення про те, що рівень мотивації до успіху у юнацькому та ранньому дорослому періоді має залежність з віком можна вважати підтвердженим. За цими результатами також можна виділити відхилення в сторону високої мотивації для

пізнього юнацького періоду, проте основна тенденція до домінування середнього рівня зберігається в обох групах.

Слід зауважити, що за самовідчуттям представники групи 16-17 років повністю згодні з результатами дослідження. Середнє значення у цій групі в порівнянні з минулим роком знизилося на 0.8. Респонденти відмічають вплив війни як дуже помітний, з домінуванням негативного. Більшість учнів демотивує небезпека, невизначеність майбутнього, страх вступу закордоном та особистісні фактори (наприклад, відчуття тривоги за близьких людей, які беруть участь у бойових діях). При цьому деякі учасники цієї групи по тим же факторам (вступ закордон) відмічають вищу мотивацію до успіху. Вікова група 22-23 роки також погодилася з результатами дослідження. Тут можна прослідити зростання середнього значення на 0.7 пунктів, але слід зауважити, що використовувати для аналізу можна лише частину результатів 2023 року, так як 6 респондентів не змогли взяти участі у другій частині дослідження. Учасниками даної групи відмічається звикання та адаптація до нових життєвих умов, з плином часу їм легше будувати своє звичайне життя. При цьому відчуття того, що далеко не все залежить від власних дій та повністю керувати життям вже не вийде – залишається.

У таблиці 3.3 можна помітити, що вікова група 22-23 роки має дещо нижчий рівень задоволеності життям. Слід вказати, що група зменшилася на 6 чоловік, при цьому частина чоловічої статі збільшилася. На такий результат міг мати вплив фактор мобілізації, що наразі не є доречним для вибірки 16-17 років. Окрім цього, можемо простежити, що вищий рівень мотивації до успіху у групі 22-23 роки корелює з нижчим рівнем задоволеності життям. Ця негативна кореляція є складною та багатофакторною, адже може залежати від контексту, наприклад культурного чи соціального впливу, особливостей особистості. Для більш детального дослідження цього питання варто використовувати глибинні та індивідуальні методики.

Висновок до Розділу III

Результати кількісного аналізу дослідження встановили, що з плином часу різниця між рівнями мотивації до досягнення успіху вікової групи 16-17 років та 22-23 роки виявляється статистично значущою. Було встановлено, що середнє значення рівня мотивації у ранньому юнацькому періоді нижче, ніж у ранньому дорослому періоді. Також встановлено спад мотивованості молодших респондентів та протилежне цьому підвищення мотивованості старших респондентів. Аби підтвердити чи спростувати дані висновки слід продовжити вести лонгітюдне дослідження з обраною вибіркою.

Результати якісного аналізу дослідження встановили, що рівень мотивованості до успіху має невстановлену кореляцію з рівнем задоволеності життям. Таким чином у другому етапі дослідження (2024 р.) було виявлено, що представники групи 16-17 років мають нижчий рівень мотивації до досягнення успіху, але при цьому вищий рівень задоволеності життям. Навідміну від цього, представники групи 22-23 роки мають відповідно вищий рівень мотивації до успіху та нижчий рівень задоволеності життям. Такі дані можуть привести до висновку, що менша задоволеність життям окремо мотивує особу до досягнення більшого, до розкриття власного потенціалу, саморозвитку та психологічного благополуччя. Аби дослідити це припущення слід проводити додаткові дослідження. Відносно результатів опитувальника «Рівень мотивації до успіху» було встановлено, що середній рівень зберігається у обох групах респондентів на кожному етапі дослідження, при цьому у віковій групі 22-23 роки відмічається зсув в сторону високого рівня мотивації до успіху. У ході бесіди з респондентами відмічалася адаптація та процес звикання до надзвичайних умов та воєнного стану, тренування стресостійкості та управління власною тривожністю, що може впливати на загальне відчуття плину життя та уявлення свого майбутнього. Слід також відмітити, що у ході бесіди з представниками групи 16-17 років виділено високий

рівень невизначеності відносно подальших планів через велику варіативність можливостей.

ВИСНОВКИ

Після аналізу теоретичного матеріалу, було встановлено, що мотивацію можна визначити як особливий стан людини, який підштовхує її до дії. Це одна з ключових складових успіху в різних сферах життя, таких як робота, навчання та інші види діяльності. Термін "мотив" відображає фактор, який стимулює дії та вчинки людини. Проте, мотивація - це не лише мотиви, а також ситуаційні фактори, такі як специфіка діяльності, ситуації та вплив різних людей. Концепція мотивації описує співвідношення між діями та причинами людини, які пояснюють та зумовлюють ці дії. Термін "мотивація" має багату історію в психологічній науці, як на вітчизняному, так і на світовому рівнях.

Високий рівень мотивації та мотивів дозволяє нам бути більш активними та постійно працювати над самовдосконаленням. Багато авторів досліджували проблематику мотивації та внесли великий внесок у розвиток цієї теми. Це дозволило розглянути її з різних сторін та визначити різні підходи до вирішення цієї проблеми.

Війна ставить великий виклик для психічного здоров'я та його складових протягом всього життя. Якщо доросла, самостійна людина має власний досвід та знання для подальшого життя, то у юнацькому та ранньому дорослому періодах відбувається тільки перехідний етап, формується власне бачення світу, цілей та планів щодо майбутнього розвитку. Під час війни життя молодих людей стає складнішим та небезпечнішим, оскільки вони примушені адаптуватися до нових умов, шукати способи виживання та пристосовуватися до надзвичайних ситуацій. У таких умовах мотивація до успіху має надзвичайно важливе значення, оскільки це сильний психологічний фактор, який збільшує впевненість у собі, змушує

брати на себе відповідальність та працювати над власними цілями, не зважаючи на складнощі та перешкоди. У юнацькому та ранньому дорослому періодах мотивація до успіху має велике значення для подальшого життєвого шляху, оскільки саме в цей період людина формує свої цінності, переконання та погляди на світ.

Аби дослідити питання впливу війни на особливості мотивації до успіху, було проведено лонгітюдне дослідження з використанням методики Т. Елєрса “Дослідження рівня мотивації до успіху” на двох групах у декілька етапів: етап I. 36 людей 16-17 років та 30 людей 22-23 років, етап II. 36 людей 16-17 років та 24 людини 22-23 роки. Припущення, яке ми досліджували, полягало в тому, що молодші досліджувані будуть мати менший рівень мотивації до успіху, так як вони тільки починають своє доросле життя, а отже не мають уявлення як все буде далі, особливо враховуючи фактор війни. Під час проведення першої частини дослідження за отриманими результатами було встановлено, що різниця між середніми значеннями рівня мотивації до успіху у двох групах не є статистично значущою. Проте у другій частині лонгітюдного дослідження ця різниця все таки виявилася статистично значущою та припущення відносно нижчого рівня мотивації до успіху у молодшій групі юнацького віку підтвердилося. На такі результати може впливати криза молодшого юнацького віку, адже вона детермінована вибором професійного шляху, і при прийнятті такого рішення будь-які зміни, особливо стресові та такі, що загрожують безпеці життя є дуже впливовими та можуть призводити до безнадії на майбутнє, відчуття руйнування планів та розчарування у дорослому житті. Слід також зазначити що за рік відбувся спад у показниках рівня мотивації до успіху представників групи 16-17 років. Вочевидь, тривога, стрес та інші фактори, на які наразі ми не можемо впливати, створюють відчуття невизначеності у ранньому юнацтві. А перед порогом входження у доросле життя такі відчуття явно не принесуть жаги до розкриття власного потенціалу. Середнім значенням для обох груп є середній

рівень мотивації до успіху, старша група показує незначний зсув в сторону високого та надвисокого рівнів.

Аби підвищити мотивацію до успіху в умовах війни, важливо не лише звертатися до внутрішніх ресурсів, але й активно використовувати психологічні та стратегічні підходи. Наведений нижче список практичних рекомендацій здатен достатньою мірою реалізувати виконання задачі підвищення мотивації:

- Численні психологічні дослідження показують, що наявність чіткої, сформульованої мети є вирішальним фактором у визначенні напрямку дій, які стимулюють ефективну саморегуляцію у складних умовах. Таким чином, першим кроком у підвищенні мотивації є встановлення цілей, які були б реалістичними, конкретними та вимірюваними, тобто їх можна описати простими словами і однозначно аналізувати стадію виконання кожної цілі. Для більш продуктивного плану дій слід розбивати такі цілі на підпункти, адже психологічно факт досягнення цілі приносить задоволення, неважливо якою масивною є ціль. Очевидно, що виконання грандіозного завдання принесе людині більше позитивних емоцій та задоволення, проте коли під час процесу роботи з цим завданням можна відслідкувати маленький прогрес, то ці невеликі дофамінові заохочення будуть мотивувати до подальшої активної діяльності.
- На наступному етапі, розробка стратегічного плану дій стає ключовою. Процес створення цього плану повинен включати детальне продумування кроків, які необхідно виконати для досягнення поставленої мети, а також визначення чітких термінів та критеріїв успіху для кожного кроку. Надзвичайна ситуація, така як війна, вимагає гнучкості та здатності адаптуватись, тому необхідно заздалегідь розглянути можливі альтернативні варіанти та вжити заходи для їхньої теоретичної реалізації. Проте слід приймати той факт, що далеко не все в житті залежить від нас. Не слід фаталістично впадати в розписування кожного пункту до найменших деталей, адже це може призвести до виникнення пригнічення, негативних емоцій, якщо щось піде не по плану. Достатньо мати

загальний план з описаними в ньому реалістичними, невеликого масштабу підпунктами.

- Зосередження на позитивних результатах є важливою складовою успішної мотивації. Дослідження підтверджують, що позитивне спрямування думок на досягнення успіхів має відповідно позитивний вплив на підвищення продуктивності та стійкості у складних умовах, тоді як схильність до очікування невдач чи проблем напругу збуджує процес втрати мотивації та енергії для продовження руху до мети. Тут привернемо увагу також до готовності ризикувати. Якщо людина налаштована на уникнення невдач, то навряд в неї вистачить сил приймати якісь необдумані рішення, які не на всі сто відсотків дадуть позитивний результат. Проте, таке педантичне обдумування кожного кроку може привести до накручування себе, налаштування лише на негативний лад. Тож витратити енергію варто не на пошук стратегії для уникнення невдачі, адже всім людям властиво помилятися, а потім вчитися на помилках. Краще направити власний ресурс на позитивне підкріплення результатів, не забуваючи при цьому зважувати всі факти раціонально.
- Підтримка з боку оточуючих, яка може включати як моральну підтримку, так і практичну допомогу, також є важливим фактором у збереженні мотивації та психологічної стійкості. Це може включати як фізичну міжособистісну підтримку через розмови чи поради від рідних, близьких чи колег, так і різноманітні допоміжні ресурси, такі як тематичні веб-сайти чи книги, консультації з кваліфікованими фахівцями. Важливо віднайти саме той ресурс власного відновлення, який буде приносити максимум бажання та сил на виконання подальших дій.
- Самомотивація виступає як важливий механізм підтримки мотивації у ситуаціях воєнного напруження, адже практика позитивного мислення та внутрішньої діалектики допомагає індивідуально впливати на власні емоції та

настрій, підтримуючи високий рівень енергії та наполегливість у досягненні поставлених цілей. Цей психологічний механізм може бути реалізований за допомогою позитивного внутрішнього діалогу, підбадьорюючих повідомлень чи використання позитивних фраз. Минулий пункт показував важливість зовнішнього впливу, проте, на нашу думку, вирішальним всетаки є внутрішнє сприйняття. Якщо людина сама налаштовує себе на те, що в неї все вийде, то ця внутрішня впевненість, наповненість власного ресурсу та відносна гармонія будуть зменшувати тривожність чи, наприклад, бажання прокрастинувати та не розвиватися, адже потяги мають втілюватися у діяльність.

- Вивчення нових навичок, вдосконалення існуючих та постійний розвиток особистісних якостей сприяють утвердженню власної компетентності, впевненості у власних силах, сприяють розширенню кар'єрних та соціальних можливостей, допомагають краще відчувати впевненість у власному майбутньому, тому можна стверджувати, що розвиток особистих здібностей і навичок виступає як ключовий фактор у підвищенні самооцінки та психологічної стійкості в умовах війни, що у свою чергу закономірно підвищує мотивацію до успіху.

Узагальнюючи, систематичне використання цих стратегій може значно підвищити мотивацію до досягнення успіху в умовах воєнного конфлікту, забезпечуючи відповідне психологічне підґрунтя для досягнення поставлених цілей.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Андрушко Я. С. Психокорекція: навч.-метод. посібник. Львів: ЛьвДУВС, 2017. 212 с
2. Варій М.Й. Загальна психологія : підр. [для студ. вищ. навч. закл.] / М.Й. Варій – [3-тє вид.]. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 1007 с.
3. Галкін О. Глибинні мотиви в когнітивній моделі. Вісник Львівського університету. Серія «Психологічні науки». 2020. №6. С. 44-48.
4. Губіна А. Мотивація досягнення успіху як детермінанта професійного самовизначення студентів технічних спеціальностей: дис. на здобуття наук. ступеня канд. психол. наук: 19.00.07. Луцьк, 2012. 198с.
5. Гуменюк О. Є. Я-концепція у плинні соціального довкілля / О. Є. Гуменюк // Психологія і суспільство. – 2004. – № 2. – С. 125-143.
6. Журавльова Л. П. Психологія емпатії: монографія. Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2007. 327с.
7. 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.

8. Занюк С. С. Психологія мотивації: навч. посібник. Київ: Либідь, 2002. 304 с.
9. Захарко О. Внутрішня мотивація як психологічний феномен. Соціогуманітарні проблеми людини. 2008. №3. С. 143-149.
10. Католик Г. В. Дитяча та юнацька психотерапія : теорія та практика в сучасних наукових дослідження / Г. В. Католик. – Львів : Видавництво «Астролябія», 2012. – 311 с.
11. Керекеша О. В. Мотивація викладачів до розвитку професійної майстерності. Інноваційна педагогіка. 2019. Вип. 10. Т. 2. С. 83-87.
12. Климчук А.О. Мотивація та стимулювання персоналу в ефективному управлінні підприємством та підвищенні інноваційної діяльності / А.О. Климчук, А.М. Михайлов // Суми: Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2018. – № 1. – С. 218-234
13. Ковальова, О. В., & Варіна, Г. Б. (2023). Peculiarities of mental health preservation of student youth as a factor of their professional growth. Монографії, 160-177.
14. Максименко С.Д. Загальна психологія: навчальний посібник / С.Д. Максименко, В.О. Соловієнко // – К. : МАУП, 2000. – 256 с.
15. Розенова М. Психологія навчання й виховання старших школярів / <http://osvita.ua/school/psychology/1745>
16. Савчин М. Вікова психологія: навч. посіб. / Мирослав Савчин, Леся Василенко. – 3-тє вид. перероб., доповн. – К. : ВЦ. «Академія», 2017.
17. Селюкова Т. В., Кривошей О. О. Мотивація досягнення як важливий чинник успіху в побудові кар'єри. Дослідження різних напрямів розвитку психології та педагогіки: Збірник наукових робіт учасників міжнародної науково-практичної конференції (20–21 листопада 2020 р., м. Одеса). Одеса: ГО «Південна фундація педагогіки». 2020. Ч. 1. С. 68-72

- 18.Сергеєнкова О.П. Вікова психологія : навч. посіб. /Сергеєнкова О.П., Столярчук О.А.,Коханова О.П., Пасека О.В. - К.: ТОВ «Центр учбової літератури». - 2012. - 384 с.
- 19.Скрипченко О. В., Долинська Л. В., Огороднійчук З. В. Вікова і педагогічна психологія: навч. посіб. 2-ге вид. Київ: Каравела, 2008. 400 с.
- 20.Сметаняк В.І. Тренінг цільової спрямованості як фактор довузівської підготовки психологів / Сметаняк В.І. // Психолого-педагогічні засади професійного становлення особистості практичного психолога і соціального педагога в умовах вищої школи: матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. (Тернопіль, 27-28 лютого 2003р.). – Тернопіль, 2003. – С. 255-264.
- 21.Сметаняк В.І. Функціональні залежності в структурі ціннісно-цільової детермінації поведінки старшокласників / Сметаняк В.І. // Психологія: зб.наук. праць НПУ ім. М.П. Драгоманова, 2001. – Вип.14. – С. 165-172.
- 22.Тапалова О. Б. Мотивація досягнення: феномен, дослідження, проблеми. Актуальні проблеми соціології, психології, педагогіки. 2014. №4 (25). С.158-154.
- 23.Татенко В. Суб'єктно-вчинкова парадигма в сучасній психології // Соціальна психологія. – 2006. – № 1 (15). – С. 3–13.
- 24.Тринус О. Розвиток мотивації до навчання осіб третього віку. Вісник кафедри Юнеско «неперервна професійна освіта ХХІ століття». 2021. Вип. 4. С. 38-46
- 25.Фельдман Ю. І. Установки особистості по відношенню дотздорів'я у період молодості. Психологія і особистість: науковий журнал. Ін-т психології ім. Г. С. Костюка НАПН України, Полтавськ. нац. пед. ун-т ім. В.Г. Короленка. Київ; Полтава: ПНПУ, 2017. № 1(11). С. 164-173
- 26.Abraham Maslow. Motivation and Personality. Harper and Row, 293 p. – 1987
- 27.Adams M. Kick Ass Motivation: Powerful Motivation Secrets for Success. Berkana Publishing; 1st edition – 2012

28. Burns, R. B. (1979). *The self-concept: Theory, measurement, development and behavior*. London and New York: Longman.
29. Clayton P. Alderfer. *Existence, Relatedness, and Growth: Human Needs in Organizational Settings*. Free Press, New York – 1972
30. Curwin, R. L. (2010). *Motivating urban youth*. *Reclaiming Children and Youth*, 19(1), 35.
31. David A. Cook & Anthony R. Artino Jr. *Motivation to learn: an overview of contemporary theories*. *Medical Education*, 2016: 50: 997– 1014
32. DeCastella, K. *Unmotivated or Motivated to Fail? A CrossCultural Study of Achievement Motivation, Fear of Failure, and Student Disengagement / K.De Castella, D. Byrne, M. Covington // Journal of Educational Psychology*. – 2013. Vol. 105, № 3. – P. 861-880.
33. Deki L. Edward, Ryan M. Richard. *Self-Determination Theory: Basic Psychological Needs in Motivation, Development, and Wellness*. The Guilford Press; 1st edition, 756 p. - 2017
34. Heckhausen J., Wrosh K., Schultz R. *A motivational theory of life development*. *Psychological review*. 2010
35. Maier, S. F., & Seligman, M. E. P. *Learned helplessness at fifty: Insights from neuroscience*. *Psychological Review*, 123, 349-367. – 2016.
36. McClelland C. David. *Human motivation*. Cambridge University Press, 690 p. - 1988
37. Murray, Edward J. *Motivation and Emotion*. Prentice-Hall, 118 p. – 1964
38. Rosen P. Stephen. *War and Human Nature*. Princeton University Press. 224 – 2007
39. V.E. Frankl, *The Doctor and the Soul, from Psychotherapy to Logotherapy*, New York: Alfred A. Knopf, Inc. 1965

40. Voloshyna V., Denysiuk O., Varina H., Hrynzovskyi A. M., Lutsak O. O., Pletka O. T., Ancona, G. Psychological features of modern elderly people's active life position. *Wiadomosci Lekarskie (Warsaw, Poland: 1960)*, 2022. 75(2). 333-338.
41. Vroom H. Victor. *Work and Motivation*. Jossey-Bass, 432 p. – 1994

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

МЕТОДИКА ДІАГНОСТИКИ МОТИВАЦІЇ ДО УСПІХУ Т. ЕЛЕРСА

Вам пропонується дати відповіді «ТАК» або «НІ» на 41 запитання.

1. Коли є вибір між двома варіантами, то краще, не відкладаючи, зробити вибір.
2. Я нервую, коли помічаю, що не можу виконати завдання на 100 відсотків.
3. Коли я працюю, то так виглядає, ніби я ставлю усе для здобуття успіху.
4. Якщо виникає проблемна ситуація, я здебільшого приймаю рішення один з останніх.
5. Коли в мене два дні підряд немає чим зайнятися, то я втрачаю спокій.
6. У певні дні мої успіхи є нижчими за «норму».
7. Стосовно себе я є більш вимогливий, ніж щодо інших людей.
8. Я є більш привітний, ніж інші.
9. Коли я відмовляюся від важкого завдання, то згодом собі дорікаю, бо переконаний, що зміг би впоратися з завданням.
10. Під час виконання роботи я потребую невеликих перепочинків.
11. Старанність – головна риса моєї вдачі.

12. Мої досягнення не завжди однаково успішні.
13. Мені до душі інша праця, ніж та, якою я тепер займаюся.
14. Зауваження більше сприяють моїй активності, ніж похвала.
15. Я переконаний в тому, що колеги сприймають мене добрим спеціалістом.
16. Перешкоди допомагають мені приймати більш тверді рішення.
17. Іншим не важко зачепити почуття моєї гідності.
18. Коли я працюю без особливого бажання, це легко помітити.
19. Під час виконання роботи я не розраховую на допомогу інших.
20. Деколи я відкладаю на потім роботу, яку повинен виконати тепер.
21. Слід покладатися лише на власні сили.
22. У житті мало речей, які більш важливі за гроші.
23. Завжди, коли я маю виконати важливе доручення я не відволікаюся на інші проблеми.
24. Почуття мого честолюбства є меншим, ніж в інших.
25. Наприкінці відпустки я переважно з радістю повертаюся до роботи.
26. Коли робота мені до вподоби, я виконую її більш якісно, ніж іншу працю.
27. Мені приємніше мати справу з людьми, які здатні інтенсивно працювати.
28. Коли у мене немає заняття, я відчуваю дискомфорт.
29. Мені доводиться виконувати відповідальну роботу частіше за інших.
30. Коли мені доводиться приймати рішення, то я стараюся знайти найкращий спосіб вирішення завдання.
31. Мої товариші деколи вважають мене ледачим.
32. Мої успіхи певною мірою залежать від моїх колег.
33. Немає сенсу йти всупереч волі керівника.
34. Деколи я не знаю яку роботу доведеться виконувати.
35. Коли щось не вдається зробити, то я втрачаю терпіння.
36. Я переважно не надаю значення своїм досягненням.

37. Коли я працюю разом з іншими, то результати моєї праці є вищими, ніж результати інших людей.
38. Багато за що я брався я не доводив до завершення.
39. Я заздрю людям, які є менш завантаженими за мене.
40. Я не рівняюся на тих, хто прагне влади і посад.
41. Коли я переконаний у вірності власної позиції, я здатний зробити все, щоб довести власну правоту.

ДОДАТОК Б

ШКАЛА ЗАДОВОЛЕНОСТІ ЖИТТЯМ (The Satisfaction with Life Scale, SWLS)

Нижче наведено п'ять висловлювань, з якими Ви можете погодитися або не погодитися. Використовуючи 7-бальну шкалу, оцініть кожне висловлювання відповідним, на вашу думку, балом. Будь ласка, будьте відверті і правдиві у своїх відповідях.

7-бальна шкала:

- 1 - повністю не погоджуюся
 - 2 - не погоджуюся
 - 3 - майже не погоджуюся
 - 4 – важко визначитися (і згоден і не згоден одночасно)
 - 5 - майже погоджуюся
 - 6 - погоджуюся
 - 7 - повністю погоджуюся
1. Багато в чому моє життя близьке до мого ідеалу.
 2. Умови мого життя чудові.

3. Я задоволений життям.
4. Наразі я отримав те важливе, чого хотів у житті.
5. Якби я міг прожити своє життя заново, я б майже нічого не змінив.