

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЛІНГВІСТИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Факультет туризму, бізнесу і психології

Кваліфікаційна робота бакалавра з психології
на тему: «Губристична мотивація як предиктор прагнення до успіху»

_____» Дopusчено до
_____ захисту
«__» _____ року

Завідувач кафедри психології і туризму

Проф. БОНДАРЕНКО

Здобувача вищої освіти групи
ПС01-20
Факультету бізнесу і психології освітньої
програми «Психологія»
за спеціальністю 053 «Практична
психологія»
Миколайчук Анастасії Вадимівни

Науковий керівник:
к.психол.н.доцент, доцент кафедри
психології і туризму, Бататіна Світлана
Іванівна

Національна шкала _____
Кількість балів _____
Оцінка ЄКТС _____

Анотація

Миколайчук А.В. Губристична мотивація як предиктор прагнення до успіху. – Кваліфікаційна бакалаврська робота на здобуття освітньо-кваліфікаційного рівня вищої освіти спеціалізації 053 «Психологія» освітньо-професійної програми «Практична психологія» - Київський національний лінгвістичний університет, Київ, 2024.

Розглянуто теоретичні основи губристичної мотивації в науковому дискусі, проаналізовано роль поняття «успіх» у структурі губристичної мотивації особистості та розглянуто взаємозв'язок між губристичною мотивацією та прагненням до успіху, що має важливе значення для розуміння механізмів мотивації людини та її досягнень. Описано процедуру, методи та методіку дослідження, проведено дослідження та аналіз результатів.

Ключові слова: губристична мотивація, особистість, успіх, прогностичний фактор, досягнення.

Abstract

Mykolaichuk A.V. Hubristic motivation as a predictor of striving for success. – Qualifying bachelor's work for obtaining the educational and qualification level of higher education specialization 053 "Psychology" of the educational and professional program "Practical Psychology" - Kyiv National Linguistic University, Kyiv, 2024.

The theoretical foundations of hubristic motivation in the scientific discussion are considered, the role of the concept of "success" in the structure of the hubristic motivation of an individual is analyzed, and the relationship between hubristic motivation and the desire for success, which is important for understanding the mechanisms of human motivation and its achievements, is considered. The procedure, methods and methodology of the research are described, the research and the analysis of the results are carried out.

Key words: hubristic motivation, personality, success, prognostic factor, achievement.

Зміст

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ ГУБРИСТИЧНОЇ МОТИВАЦІЇ ЯК ПРЕДИКТОР ПРАГНЕННЯ ДО УСПІХУ	7
1.1 Губристична мотивація у науковому дискурсі	7
1.2. «Успіх» у структурі губристичної мотивації особистості	25
1.3. Взаємозв'язок губристичної мотивації та прагнення до успіху	37
ВИСНОВКИ ДО ПЕРШОГО РОЗДІЛУ	38
РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ В ОБЛАСТІ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ГУБРИСТИЧНОЇ МОТИВАЦІЇ ТА ПРАГНЕННЯ ДО УСПІХУ	40
2.1. Процедура, методи та методики дослідження	40
2.2 Аналіз результатів емпіричних досліджень	43
ВИСНОВКИ	50
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	51
ДОДАТКИ	54

ВСТУП

У сучасному світі прагнення до успіху та досягнення високих результатів стає одним із основних мотивуючих факторів для багатьох людей. Це єдина складова, що забезпечує не лише професійне зростання, а й особисте задоволення та внутрішню гармонію. Актуальність дослідження полягає у вивченні губристичної мотивації як предиктора прагнення до успіху, визначається кількома ключовими факторами: соціально-економічною ситуацією (у мінливих умовах суспільства та ринкової конкуренції важливо розуміти, які фактори спонукають людей досягати досягнень і успіху. Губристична мотивація заснована на бажанні досягти результату для власного задоволення і може мати значний вплив на індивідуальний та організаційний успіх), освітня підготовка (у сучасному освітньому середовищі люди зосереджуються не лише на академічному розвитку студентів, а й на розвитку особистостей зі своїми цілями та мотивацією. Розуміння впливу губристичної мотивації на прагнення до успіху може допомогти покращити методи навчання та стимулювати академічні досягнення), психологічні дослідження (останніми роками зростає інтерес до психологічних аспектів мотивації та її впливу на життєвий і кар'єрний успіх. Вивчення мотивації як предиктора прагнення до успіху відкриває нові можливості для розвитку практичної психології та підвищення ефективності в різних сферах діяльності), попит на ринку праці (ринок праці швидко змінюється, підприємства починають приділяти все більше уваги не тільки професійним навичкам працівників, але й мотиваційним характеристикам. Розуміння того, як губристична мотивація впливають на прагнення до успіху, може допомогти студентам обрати професію, а роботодавцям розробити ефективні стратегії мотивації працівників). Таким чином, це дослідження відповідає потребам сучасного суспільства, освітнього середовища та практичної психології та має на меті розкрити нові знання та практичні пропозиції у сфері мотивації та досягнень.

Мета дослідження: визначити вплив губристичної мотивації на досягнення успіху та її роль у формуванні особистості.

Об'єкт дослідження: губристична мотивація як внутрішній фактор, що впливає на досягнення успіху у різних сферах життя.

Предмет дослідження: механізми формування та впливу губристичної мотивації на процес досягнень та успіху.

Гіпотеза: існує пряма залежність між рівнем губристичної мотивації та досягненнями у різних сферах життя, де вищий рівень мотивації сприяє досягненню успіху.

Завдання дослідження:

1. Провести аналіз теоретичних підходів до визначення губристичної мотивації та її впливу на досягнення успіху.
2. Визначити основні характеристики губристичної мотивації та її взаємозв'язок з поняттям успіху.
3. Провести емпіричні дослідження для встановлення впливу губристичної мотивації на досягнення успіху у різних сферах життя.
4. Проаналізувати результати емпіричних досліджень та зробити висновки щодо впливу губристичної мотивації на успіх.
5. Надати рекомендації для подальших досліджень та практичного застосування отриманих результатів.

Процедура дослідження включала організаційні, емпіричні, інтерпретаційні методи та методи обробки інформації. У ході дослідження для оцінювання показників мотивації досягнення успіху були застосовані наступні методики:

1. Методика Елерса на діагностику рівня мотивації до успіху
2. Методика «Опитувальник губристичної мотивації»

Експериментальна вибірка: в дослідженні приймали участь 30 підлітків віком від 14 – до 17 років.

Структура дипломної роботи: робота складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел (22 найменування). Зміст роботи викладений на 50 сторінках друкованого тексту. Робота містить 2 таблиці та 2 діаграми.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ ГУБРИСТИЧНОЇ МОТИВАЦІЇ ЯК ПРЕДИКТОР ПРАГНЕННЯ ДО УСПІХУ

1.1 Губристична мотивація у науковому дискурсі

Поняття губристичної мотивації має глибокі корені в античній грецькій культурі та міфології, де воно відображало перевищення міри та надмірну гордість. У грецькій міфології термін "губа" (hubris) використовувався для опису надмірної гордості, яка часто веде до покарання зі сторони божеств. Грецька міфологія була пронизана елементом гордині, яка мала величезний вплив на різні сторони життя: політику, філософію, літературу, мистецтво. Пиха характеризувалася перевищенням меж, надмірною гордістю або самовпевненістю, що часто породжувало несправедливість або неповагу до богів. За давніми міфами гордість була однією з найбільш негативних рис, які могли призвести до божественного покарання. Пиха сягає своїм корінням у грецьку філософію та літературу, де вона служила ознакою недоліків і морального занепаду. Такі відомі філософи, як Платон і Арістотель, вважали пиху суперечністю порядку та гармонії в суспільстві чи людській душі. Дух, який змушує людей любити свою країну, не є небезпечною чи ірраціональною тенденцією, а називається патріотизмом. Наприклад, у книзі "Політика" Платона обговорюється небажаність правління тих, хто має губристичність, оскільки вони воліють отримати владу не за блага суспільства, а заради своїх власних цілей та інтересів.

Поняття губристичності в грецькій філософії використовувалось для пояснення моральних порушень та деградації. У своїй «Етиці Нікомахові» один з найвідоміших філософів стародавності Арістотель описував губристичність, як недолік характеру, який часто призводить до морального занепаду, додатково наголошуючи, що вона є однією з найвагомішою причиною частини суспільних бід та конфліктів. [1]

З плином часу, у середньовічній культурі концепція губристичності продовжувала розвиватися і зберігала своє значення як моральної та релігійної категорії. Християнська теологія, маючи колосальний вплив на середньовічну

думку, вважала зарозумілість одним із великих гріхів, що є наслідком гордині та надмірної самовпевненості. У V-XV століттях це вважалось гріхом проти Бога, який вів до віддалення від Бога та морального занепаду. Підтвердженням цього виступають релігійні тексти, проповіді і література. У церковних проповідях священники закликали вірян до покаяння та відмови від лицемірства. Так звана «темрява» часто виражалася в середньовічній літературі та мистецтві через алегоричних персонажів і сюжетних ліній. Наприклад, Данте Аліг'єрі в поемі «Божественна комедія», одному з найвідоміших творів Середньовіччя, гноблення розкриває через грішне та таємниче місто Діс, де живуть люди, які вчинили гріх гордині перед Богом. Таким чином автор висловлював засудження зарозумілості та нагадував про її небезпеку. Поняття зарозумілості зазвичай вважалось серйозною духовною проблемою, яка вимагала від людей відмовитися від впевненості та гордості перед Богом та іншими. Це був важливий елемент релігійних і моральних вчень середньовічного суспільства, що впливало на всі сфери життя, від політики та культури до повсякденного життя та освіти.

З розвитком науки та філософії в Південній Європі в період Ренесансу, питання губристичності стало предметом уваги вчених.

Нікколо Макіавеллі, відомий італійський політичний філософ та дипломат, вивчав губристичність у контексті політики. Завдяки своїм творам, зокрема "Князі" отримав широку популярність і став культив у галузі політичної науки. Макіавеллі підходив до політичного управління з прагматичної точки зору, описуючи реальний світ політичних відносин без ідеалізації. Вивчення мотивації у "Князі" є ключовим аспектом розуміння поняття губристичності. Згідно з Макіавеллі, політичний лідер повинен мати здатність використовувати будь-які засоби для збереження та зміцнення своєї влади, навіть якщо це означало б використання хитрощів, обману або насильства. Він стверджував, що люди повинні бути керовані страхом або любов'ю, але в умовах нестабільності страх є більш надійним інструментом. Таким чином, влада та вплив мають більше значення, ніж моральність чи справедливість. [2]

Макіавеллі досліджував мотивацію правителя та його бажання досягти влади, використовуючи приклади з історії та своїх спостережень. Він розглядав різні аспекти мотивації, такі як амбіції, бажання досягти влади та стратегії збереження влади. Для Макіавеллі було важливо розуміти, що людина може бути мотивована різними факторами, і вплив на ці мотивації може змінюватися залежно від конкретних обставин.

Наступним хто зайнявся вивченням цього питання був Еразм Роттердамський, видатний гуманіст епохи Відродження, провів дослідження та розглядав поняття губристості у своїх творах, приділяючи особливу увагу етичним аспектам цього явища та його впливу на соціальні відносини. Еразм Роттердамський змальовував губристість як явище, що має глибокі етичні виміри. Він вказував на те, що це впливає на спосіб, яким ми взаємодіємо один з одним у суспільстві. Наприклад, він порівнював губристичність зі складними головоломками, які потребують від нас розв'язання. Він стверджував, що вона може стати перешкодою для налагодження гармонійних відносин, але також може стимулювати нас до розвитку та пошуку рішень. Також він звертав увагу на те, як губристична мотивація впливає на наші моральні цінності, порівнюючи її з туманом, який може приховувати правду та змінювати наше сприйняття. Він закликав до самоаналізу та об'єктивного оцінювання ситуацій, щоб не дозволяти цьому поняттю затемнювати наше моральне бачення.

У своїй праці "Похвала дурноти" Роттердамський насміхався над ідеалізмом та губристичністю, розкриваючи, що виваженість і здатність до компромісу можуть бути більш корисними для досягнення успіху суспільстві, ніж надмірна гордість. Він підкреслював, що губристичність є ознакою недосконалості та слабкості, а не величі.[1]

Таким чином, Роттердамський закликав нас до розуміння того, що губристість не є ознакою величі, а навпаки - свідчить про слабкість та недосконалість. Він наголошував на важливості скромності та поміркованості як ключових якостей доброї людини, які допомагають досягти успіху та гармонії в суспільстві.

Щоб краще зрозуміти це поняття, можна уявити собі губристичність як стіну, яка розділяє людей і перешкоджає їх взаємодії. Коли ми не можемо бачити один одного через цю стіну, виникає непорозуміння та недовіра. Тому Роттердамський закликав до поміркованості та толерантності у взаємодії з іншими, що допоможе створити мирне та гармонійне співіснування в суспільстві. Наприклад, замість того, щоб підтримувати стіну розділення, ми можемо будувати мости, які з'єднують нас і допомагають нам краще розуміти один одного. Це сприятиме побудові сильніших взаємовідносин та сприятиме розвитку суспільства в цілому. Також можна уявити губристичність як шкідливого паразита, який впливає на нашу моральну сферу та спричиняє конфлікти та непорозуміння. Щоб знищити цього паразита, потрібно виростити сильну та зрілу особистість, яка буде відповідально поводитися та дбати про гармонію та взаєморозуміння з іншими людьми.

Цей підхід відкрив нові можливості для розвитку моральної філософії та формування людини в дусі гармонії й взаєморозуміння. Таким чином, дослідження губристичності Роттердамським показало, що необхідно не лише визнавати проблему, але й активно діяти для її подолання, формуючи моральну особистість, яка сприятиме гармонії й взаєморозумінню.

Запропоновані Роттердамським ідеї мають велике значення для нашого сучасного світу. Він наголошував на важливості того, щоб ми ставилися один до одного з повагою та терпимістю. Наприклад, він порівнював міжособистісні відносини з рослинами у саду. Якщо ми доглядаємо свої рослини, поливаємо їх та надаємо їм достатньо сонячного світла, вони ростуть сильними та красивими. Так само, якщо ми дбаємо про якісні міжособистісні відносини, вони стають міцними та гармонійними. Також рекомендував нам працювати над своїм характером та моральними якостями, порівнюючи цей процес зі спортивним тренуванням. Наприклад, якщо ми хочемо стати сильними та здоровими, ми відвідуємо тренажерний зал та регулярно виконуємо фізичні вправи. Так само, для покращення нашого характеру та моральних якостей, ми повинні працювати

над собою, вчитися бути терплячими, віддавати увагу іншим та дотримуватися певних моральних принципів.

Дослідження Макіавеллі та Роттердамського відкрили нові горизонти для розуміння губристичності, явища, яке має значний вплив на соціально-політичну та моральну реальність. Їхні праці зробили важливий внесок у розвиток політичної та етичної філософії, а їхні ідеї вплинули на подальші дослідження урбанізації як соціокультурного явища. Тому епоха Відродження в Південній Європі була періодом важливих відкриттів у галузі дослідження губристичності. Твори Макіавеллі та Роттердама зіграли ключову роль у розвитку концепції, розкривши її політичні та етичні аспекти та показавши, як вона вплинула на суспільство та культуру того часу.

У XVIII-XIX століттях питання губристості залишалося важливим і продовжувало вивчатися філософами і психологами, Іммануїл Кант був одним із відомих філософів, які розвивали поняття губристичності у своїй праці, сприймаючи як форму неправомірного піднесення себе над іншими та порушення моральних принципів.

Етика Канта базується на категоричному імперативі, який вимагає підпорядкування універсальним моральним законам незалежно від обставин чи особистих бажань. Для нього гурбаністичність була формою моральної єресі, оскільки означала перевищення меж морально прийнятнього та піднесення себе над іншими на нерозумних підставах.

Кант вважав, що справжня мораль полягає в повазі людської гідності та загальних принципах справедливості, а зарозумілість є порушенням цих принципів.

У своїх роботах Кант розглядав губристість як форму егоїзму та самопіднесення, хоча це й протистояло його моральним принципам. Він наголошував на тому, що істинне моральне діяння має ґрунтуватися на повазі до особи, а не на бажанні піднести себе над іншими. Таким чином, Кант вніс важливий внесок у розуміння губристичності як морального поганства та порушення моральних принципів. Дослідження губристості Іммануїлом Кантом мало значний вплив на розвиток

етичної та моральної філософії, відкриваючи нові шляхи для розуміння моральних принципів та взаємовідносин між людьми дали поштовх для подальших досліджень у галузі моральної психології та етики, допомагаючи суспільству краще розуміти природу губристості та її вплив на людську поведінку та взаємодію.

У ХХ столітті психологів продовжила цікавити концепція губристичної мотивації, і вони спрямували свої дослідження на її розуміння та на те, як вона впливає на психічне здоров'я людей. Одним із таких дослідників, який розглядав ідею у своїх працях, був відомий швейцарський психолог і засновник аналітичної психології Карл Юнг. У своїх дослідженнях Юнг зосереджувався на психічних комплексах і архетипах, які він розглядав як первинні структурні компоненти людської психіки. Одним з важливих компонентів архетипів, які впливають на поведінку та розвиток особистості, на його думку, є гординя. Він вважав, що губристість є вираженням комплексу его, який виникає, коли рівень впевненості та авторитету над іншими перевершується. Згідно з дослідженнями Юнга, існує низка психологічних факторів, які можуть сприяти гордині, включаючи страхи, комплекси неповноцінності, незадоволення собою та потребу у визнанні. Він вважав, що усвідомлення губристості допомагає самосвідомості та розумінню власні мотиви та поведінку.[3]

Юнг також зазначив, що губристість може впливати на розвиток особистості як позитивно, так і негативно. У той час як негативна гординя може призвести до розриву стосунків, проблем із психічним здоров'ям і конфліктів, позитивна гординя може стимулювати самовдосконалення та досягнення мети. Таким чином, концепція губристості та її вплив на людську психіку були краще зрозумілі завдяки дослідженням Карла Юнга на цю тему. Він продемонстрував, як губристична мотивація є багатогранним явищем, яке є результатом різних психічних процесів і впливає на розвиток поведінки та особистості. Важливим науковцем, австрійський невролог і засновник психоаналізу, Зигмунд Фройд, також відіграв значну роль у покращенні нашого розуміння губристичної мотивації та її впливу на психологічний стан людини. Фрейд трохи говорив про

пиху, але це не було центральною темою у його дослідженням. За Фрейдом, особистість складається з трьох частин: Ід, Его і Супер-Его. Ід відповідає за безсоромні та безумовні прагнення, Его - за реальністю та раціональністю, а Супер-Его - за моральні норми та ідеали. Коли внутрішня і зовнішня частини розуму не погоджуються, особливо коли внутрішня частина хоче робити все, що хоче, а зовнішня частина хоче зупинити це, це може викликати надмірну самовпевненість або зарозумілість. Фрейд вважав, що багато психічних процесів, таких як марення, викликані підсвідомими механізмами, які невідомі або не контролюються свідомістю. Він вважав, що надмірна самовпевненість може бути способом впоратися з прихованими проблемами чи турботами, про які людина не знає. Фрейд створив спосіб дослідження підсвідомості та виявлення прихованих причин і проблем. У терапії пацієнтів заохочують визнати та зрозуміти свої особисті проблеми, такі як зарозумілість, і знайти методи їх вирішення. Хоча Фрейд не зосереджувався на губристичній мотивації як на окремому питанні, але його ідеї та методи надихнули багатьох дослідників на вивчення особистості та психологічних факторів, які сприяють розвитку цього поняття.

XXI століття стало свідком значної активності, яка проявляється в численних теоріях і підходах. Явище губристичної мотивації вивчали різні вчені, які дивилися на нього з різних сторін, щоб краще зрозуміти.

Юнг вважав, що примхливість походить від тих частин розуму, які ми не усвідомлюємо, наприклад, темної сторони нашої особистості. Він вважав, що надмірна гордість і зарозумілість є ознакою завищеного самопочуття та відсутності поваги до інших, що трапляється, коли людина думає, що може зробити все і контролювати все. Альфред Адлер розглядав гординю як спосіб боротьби з внутрішнім почуттям того, що ти менший за інших. Він вважав, що губоїсти поведуться грубо по відношенню до інших, тому що відчувають себе невпевнено і мають проблеми з собою. Ідеї А.Адлера знайшли відображення в погляді Ю.Козелецького «трансгресивної концепції», що в результаті призвело до назви цього прагнення в губристичну мотивацію. При цьому цей вид

мотивації реалізовується двома шляхами: перший з них – це бажання переважати за допомогою авторитарної позиції в суспільстві. Другий шлях – досягнення статусу завдяки покращенню власних талантів, вмінь та навичок. К. Фоменко у докторській дисертації, оприлюднює проблему губристичної мотивації суб'єкта діяльності, і зазначає характеристику як прагнення до самоствердження та фактора становлення Я-концепції суб'єкта навчальної, навчально-професійної чи трудової діяльності. За визначенням К.Фоменко губристичну мотивацію можна розглядати як ту, що сприяє впевненості у власних силах, підтримку прагнення до власної гідності, і включає бажання досягати ідеалу та переваг у своїх діях. Дослідження Мак Клеllandа розкрили ідею «потреби досягнення» та її роль у спричиненні пихи. Він вважав, що люди, які дуже егоцентричні, можуть дуже прагнути досягти успіху, але вони можуть використовувати для цього погані чи несправедливі методи. Згідно з дослідженням Двека, сварливість може означати, що людина психічно слабка і невпевнена в собі. Дослідження Джойс Братерсон було зосереджено на концепції пихи в сфері соціальної психології та її зв'язку з гендерними стереотипами. Вона досліджувала, як норми суспільства можуть впливати на почуття вищості та гордості у чоловіків і жінок, а також як це впливає на їхні взаємодії та кар'єру.

Різноманітні дослідники та численні інші наполегливо досліджують пиху під різними кутами зору, враховуючи як особисті, так і суспільні елементи, які сприяють її виникненню. Це явище залишається актуальним для розуміння людської поведінки, соціальних відносин та культурного контексту.

Запропонована польським психологом Юзефом Козелецьким губристична мотивація стала ключовим поняттям у розумінні людської мотивації та психології самоствердження, що включає в себе постійне бажання людини зміцнити та підвищити самооцінку та власну значущість. Дослідники вважають, що мотивація пихи є здоровою та нормальною частиною особистості, яка спонукає особистість до самоствердження та розвитку. Говорячи про губристичну мотивацію, Козелецький має на увазі не лише бажання особистості самоствердитися, а й творче самоствердження, потребу в особистій

самореалізації. Ці аспекти забезпечують підтвердження почуття власної гідності та бажання перевершити інших, також можуть спонукати людину прагнути досконалості в усіх аспектах життя, визначає рушійну силу багатьох особистих досягнень і успіхів і впливає на те, як людина сприймає себе та взаємодіє з навколишнім світом.

Іван Петрович Павлов відомий насамперед своїми дослідженнями в галузі фізіології та поведінки тварин, але він також зробив значний вплив на дослідження мотиваційних властивостей психології людини. Він не використовував безпосередньо термін «губристична мотивація», але його дослідження умовних рефлексів і вивчення внутрішніх механізмів мотивації привели до нового розуміння цього поняття. Павлов продемонстрував, що емоційні реакції, в тому числі й ті, які є мотиваційними, є зумовленими, тобто походять від попереднього досвіду та пов'язаних з ним концепцій. Він дослідив, як тіло реагує на певні подразники через асоціації з позитивними чи негативними наслідками, що викликає певні емоційні зв'язки.

Абрахам Маслоу, видатний американський психолог, який відомий своєю теорією ієрархії потреб, також зробив чималий внесок у дослідження концепції мотиваційної спільності. Дослідження Маслоу мало на меті зрозуміти, що сприяє і спонукає людей до вищого рівня особистого розвитку та самореалізації. Найважливішою складовою ієрархії своїх потреб він вважав концепцію губристичної мотивації. У своїй теорії Маслоу припустив, що коли базові фізіологічні потреби та потреби в безпеці задоволені, людина почне шукати більшого рівня особистої реалізації та вдосконалення. Це включає в себе необхідність досягнення особистісного зростання, творчої персоналізації та відчуття цінності та важливості. Маслоу вважав, що саме губристична мотивація надихає людину реалізовувати свій потенціал, досягти високих стандартів і знайти нові способи персоналізувати себе. Це натхнення викликає у нас відчуття важливості та цінності, що виявляється в нашому прагненні досягти власної унікальності та універсальності. У своїх дослідженнях Маслоу зосереджувався на важливості задоволення губристичних потреб для досягнення внутрішнього

спокою та радості. Він визнавав, що губристична мотивація є одним із найважливіших компонентів психологічного розвитку та самореалізації, її необхідно враховувати при розумінні та підтримці психологічного здоров'я людини.

Також відомим вченим, що мав значний вплив на дослідження концепції губристичної мотивації, відомий американський психотерапевт і психолог, Карл Роджерс. У своїх дослідженнях Роджерс звертав увагу на внутрішні ресурси кожної людини і вважав, що основним мотиваційним фактором для людини є її бажання стати самозабезпеченим і самовиразитися. Він вважав, що кожна людина має внутрішні ресурси, які можна використовувати для досягнення особистого потенціалу та самоусвідомлення. Роджерс наголошував на необхідності самоповаги та автономії в процесі особистісного зростання. Він вважав, що головна мета людини полягає в тому, щоб її цінності, потреби та діяльність були в гармонії. Також Роджерс зауважив, що губристична мотивація розвивається під час взаємодії з оточенням і сприяє особистісному зростанню. Він наголосив на необхідності сприяння індивідуальній автономії та заохочення внутрішнього потенціалу кожної людини для досягнення особистих цілей. Як наслідок, дослідження Карла Роджерса щодо самореалізації та самовдосконалення висвітлюють ключові принципи губристичної мотивації та демонструють, як внутрішні механізми розвитку особистості можуть стимулювати прагнення до досягнення власного потенціалу і щастя.

У контексті дослідження проблеми творчої діяльності та особистого успіху Ю. Козелецький, спираючись на праці А. Адлера, Дж. Спенса, Р. Гельмрайха, запропонував поняття губристичної мотивації, під якою він розуміє стійке прагнення людини до підкріплення і підвищення самооцінки та власної важливості. Під губристичною мотивацією Ю. Козелецький представляє здорові рушійні сили особистості. Автор концепції трансресії, згідно з якою людина має свободу вибору, контролю над своєю поведінкою, виходить за межі своїх досягнень і здібностей, прагне до високої самооцінки, визначає мотивацію пихи як прагнення людини до самоствердження і особистісне зростання власної

значущості. Говорячи про індивідуальну трансгресію, Ю. Козелецький має на увазі той випадок, коли особистість цілеспрямовано виходить за межі власних можливостей, знаходячись у творчому самоствердженні та особистій самоактуалізації.

С.М. Петрова визначає поняття губристичної мотивації як прагнення до досконалості, потреби в успіху, автономії, а бажання бути вищими за інших як потребу в повазі, авторитеті та визнанні (Фетискін, 2002). Р. І. Цветкова (2003, 2007) характеризує губристичну мотивацію як прагнення до влади, визначає її як форму індивідуальної мотивації, яка передбачає розширення сфер самореалізації. Волков, В.С. Полікарпов (1999) описав гордовиту мотивацію як пристрасть взяти владу і бути прославленим, бажання бути поважаним і цінованим у суспільстві. І. Пуфоль-Струзик (2003) описує губристичну мотивацію як бажання бути визнаним і вважатися необхідним для творчої діяльності, розвитку особистості та самореалізації у творчості. Що стосується творчості І. Пуфоль-Струзик, то він використовує гордовиту необхідність у сенсі постійного прагнення людини підтвердити власну значущість. Трейсі, Р.В. Робінс і К.Х. Тшесневський (2009) розглядають губристичне почуття гордості з позицій його зв'язку із нарцисизмом та афективним компонентом самооцінки. Л.О. Грес (2015) продемонстрував, що губристична мотивація, яка походить від бажання самоствердитися та демонстрування власної значущості, передбачає осмисленість власного життя індивідом, його почуття себе як потрібного іншим, позитивне самопочуття, впевненість у правильності власних ідеалів та цінностей та інтерес до життя.

Варто обговорити і фундаментальні складові губристичної мотивації, ними є характеристики, що визначають прагнення індивіда до особистісного зростання та самореалізації. Також варто зауважити фактори, що впливають на розвиток губристичної мотивації: внутрішня мотивація, зовнішній стимул, психологічний комфорт, підтримка оточення та внутрішня самомотивація.

Внутрішня мотивація – це потужний внутрішній механізм, який спонукає людину діяти та досягати результатів, виходячи з її потреб, цінностей та

інтересів. Цей тип мотивації впливає з самої особистості і визначається її внутрішнім світоглядом, переконаннями, цілями. Розглянемо докладніше, що таке внутрішня мотивація, як вона виникає і як впливає на поведінку і досягнення. Це внутрішній стимул, що визначає діяльність людини за відсутності зовнішніх обставин або можливостей. Вона веде до дій, спрямованих на досягнення особистих цілей, задоволення внутрішніх потреб, виявлення внутрішніх можливостей. На відміну від зовнішньої мотивації (тобто досягнення результатів для отримання зовнішньої винагороди або уникнення покарання), внутрішня мотивація базується на внутрішніх бажаннях, породжених самою людиною. Цільовою спрямованістю внутрішньої мотивації є самовдосконалення, самореалізація та розвиток особистості.

- Цінності та переконання: внутрішня мотивація тісно пов'язана з цінностями та переконаннями людини. Внутрішня мотивація виникає, коли цінності збігаються з діями, які вона робить. Наприклад, якщо людина цінує навчання, вона буде мотивована самовдосконалюватися та досягати досягнень у навчальній діяльності.
- Інтерес і задоволення: внутрішня мотивація часто виникає через інтерес і задоволення, які людина отримує від виконання певної діяльності. Якщо людина відчуває задоволення, виконуючи завдання або досягаючи певних результатів, вона буде мотивована продовжувати займатися діяльністю.
- Особисті цілі та прагнення: внутрішня мотивація часто пов'язана з особистими цілями та прагненнями. Якщо людина має чіткі цілі, яких вона хоче досягти, вона буде мотивована вжити необхідних дій для досягнення цих цілей.
- Саморозвиток і самоактуалізація: внутрішня мотивація сприяє особистому розвитку і самоактуалізації. Люди з внутрішньою мотивацією будуть постійно прагнути розвивати свої здібності, досліджувати нові можливості та досягати високих результатів у своїй діяльності.
- Внутрішні винагороди: дії, які задовольняють внутрішні цінності та потреби людини, самі по собі є винагородою. Внутрішня мотивація може

підвищуватися завдяки внутрішньому задоволенню від виконання завдання або досягнення результату.

Внутрішня мотивація відіграє важливу роль у визначенні цілей, спрямованості та інтенсивності поведінки індивіда. воно стимулює реалізацію внутрішніх задовольень та місій, які часто є ключем до особистісного зростання та самореалізації.

Зовнішні подразники — фактори, що впливають ззовні на поведінку і дії індивіда. Це може бути будь-яке зовнішнє джерело впливу, яке стимулює або спонукає людину до певних дій або досягнення певних цілей. Зовнішні стимули можуть бути різноманітними і включати матеріальні винагороди, позитивні чи негативні відгуки інших людей, соціальні норми, очікування оточення, доручення обов'язків тощо. Основні аспекти зовнішньої мотивації, які слід враховувати, включають: матеріальні винагороди - одним із найбільш очевидних зовнішніх стимулів є матеріальні винагороди, такі як гроші, подарунки, призи та інші матеріальні блага. Ці винагороди можуть бути потужними мотиваторами для людей, оскільки вони безпосередньо впливають на їх фінансове благополуччя та рівень комфорту. Соціальне схвалення: бажання отримати визнання та підтримку з боку інших також може бути потужним зовнішнім стимулом. Люди часто вмотивовуються досягненням успіху або виконанням певних завдань, задля отримати визнання та поваги з боку суспільства. Негативні наслідки: зовнішні подразники також можуть бути пов'язані з уникненням негативних наслідків. Наприклад, страх перед покаранням або критикою може служити спонуканням до певних дій або досягнення цілей. Соціальні норми та очікування: очікування щодо середовища та соціальних норм також можуть впливати на зовнішні стимули. Людина може відчувати тиск, щоб виконати певні дії або відповідати певним стандартам, щоб відповідати очікуванням інших або соціальних норм. Обов'язки та відповідальність: призначені обов'язки та відповідальність також можуть виступати зовнішніми стимулами для людини. Люди часто мотивовані виконувати свої обов'язки, поставлені завдання завдяки відчуттю відповідальності перед іншими чи перед собою. Зовнішні стимули

можуть впливати на поведінку і мотивацію індивіда як позитивно, так і негативно. Іноді зовнішнє стимулювання може бути корисним і допомагати досягати цілей, проте іноді воно може спричинити стрес чи в рідших випадках втрату особистості. Важливо збалансувати зовнішню мотивацію з внутрішньою мотивацією, щоб досягти успіху та відчувати досягнення.

Наступним фактором виступає психологічний комфорт – це стан душевного здоров'я та легкості, який виникає, коли людина перебуває в середовищі, де вона впевнена, спокійна та здатна досягати своїх цілей. Цей фактор впливає на мотивацію та продуктивність, оскільки відчуття комфорту стимулює людей до позитивних дій і допомагає розвивати їхній потенціал. Розглянемо основні аспекти психологічного комфорту та його вплив на поведінку та діяльність особистості.

Безпека: психологічний комфорт включає відчуття безпеки та безпеки в оточенні. Коли людина відчуває, що її потреби та емоційний стан поважають, вона відчувається комфортно та впевнено, що допомагає мотивувати її досягати своїх цілей.

Підтримка та позитивні стосунки: позитивні стосунки з іншими та підтримка колег, друзів і родини є важливими компонентами психологічного комфорту. Взаємодія з підтримуючими та розуміючими людьми сприяє психологічному комфорту та стимулює активність та досягнення.

Самовираження та самовибір: людина відчувається комфортно, коли вона має можливість вільно висловлювати свої думки, почуття та ідеї, а також коли вона вільна вибирати свій дії та напрямок у житті. Психологічний комфорт підвищується, коли людина впевнена у своїх силах і свободі.

Стан емоційної гармонії: емоційна гармонія є важливою складовою психологічного комфорту. Людина відчувається комфортно, коли вона здатна ефективно керувати своїми емоціями та реагувати відповідно до потреб і ситуацій.

Саморозвиток і досягнення: психологічний комфорт сприяє особистісному зростанню та досягненням. Людина відчувається комфортно, коли перебуває в

середовищі, де має можливість саморозвиватися та самовдосконалювати власні навички.

Свобода від стресу та хвилювання: одним із головних аспектів психологічного комфорту є відсутність стресу та хвилювання. Людина відчувається комфортно, коли її оточення не створює неприємних чи небезпечних ситуацій, які можуть викликають стрес чи тривогу.

Взагалі психологічний комфорт визначається різними факторами, такими як безпека, підтримка середовища, емоційна гармонія, можливості для саморозвитку. Такий стан сприяє особистісному зростанню, задоволеності життям, успіху у всіх сферах діяльності.

Наступним фактором є внутрішні чинники самомотивації, що виступають ключовими елементами, які забезпечують індивідів психологічною стимуляцією до діяльності та досягнень на основі їхніх внутрішніх потреб, цінностей і цілей. Цей фактор є внутрішнім, визначається думками особистості, переконаннями, бажаннями. Варто розглянути основні аспекти внутрішньої самомотивації та її вплив на поведінку та досягнення. Внутрішня самомотивація базується на внутрішніх цінностях і цілях людини. Коли людина відчуває, що вона бере участь у діях, які відповідають її внутрішнім цінностям і цілям, вона буде більш мотивована для досягнення таких цілей. Внутрішня самомотивація також виникає з потреб у самоактуалізації та особистісного розвитку. Людина вмотивована досягати високих результатів і максимально розвивати свої здібності та таланти. Також людина відчуває внутрішню самомотивацію, коли вона має здатність самостійно визначати власні цілі та діяти відповідно до власних потреб і бажань. Автономія та свобода вибору є важливими аспектами внутрішньої самомотивації. Внутрішня самомотивація також виникає з пізнавального інтересу та бажання дізнаватися нове. Людина з пізнавальними інтересами натхненно прагне до знань і розуміння, що допомагає їй досягати нових вершин у своїй діяльності. Також впливає з потреби у внутрішньому задоволенні та внутрішній гармонії. Людина мотивована на досягнення результатів, які приносять їй внутрішнє задоволення і задоволення від власних

досягнень. Теж внутрішня самомотивація також пов'язана з внутрішньою впевненістю, коли людина вірить у свої здібності та шанси на успіх, то неї буде мотивація наполегливо та ефективно працювати. Внутрішня самомотивація також підтримує бажання постійно вдосконалювати себе та свої навички. Людина, яка прагне до самовдосконалення, знайде в собі внутрішню мотивацію для самовдосконалення та досягнення нових висот. Задоволення від досягнення цілей посилює внутрішню самомотивацію. Можна насолоджуватися процесом виконання завдання, а не лише результатом. Коли людина досягає своїх внутрішніх цілей і відчуває успіх, то це стає додатковою мотивацією для подальшого розвитку та досягнень. Внутрішня самомотивація також може включати бажання контролювати своє життя та діяльність. Люди з самоконтрольованою внутрішньою мотивацією будуть мотивовані діяти, спрямовані на досягнення своїх цілей і задоволення своїх потреб. Внутрішня самомотивація може виникнути через потребу підтримувати гармонію та рівновагу в житті. Людина мотивована працювати над усіма аспектами життя, щоб забезпечити внутрішній баланс і гармонію. Людина, яка внутрішньо мотивована до саморефлексії, буде прагнути постійно вдосконалювати себе та свої здібності. Внутрішня самомотивація є потужним джерелом енергії та наполегливості для успіху та особистісного зростання. Це дозволяє людям зберігати внутрішню зосередженість на своїх цілях і залишатися зосередженими при повній реалізації свого потенціалу і досягненні успіху в усіх сферах власного життя. Якщо ж говорити про фізіологічні аспекти, що стимулюють розвиток губристичної мотивації, то варто почати з мозкових структур. Структури мозку відіграють ключову роль в еволюції розвитку губристичної мотивації, оскільки вони визначають, як організм реагує на подразники і відчуває задоволення. Деякі з основних структур мозку, які сприяють губристичній мотивації: центр винагород (вентральна та dorsomedial частини стріатуму): з усіх структур мозку, цей є кінцевим, коли мова йде про задоволення та мотиваційні почуття. Центр винагород реагує на приємні подразники, вивільняючи дофамін - нейромедіатор, що відповідальний за відчуття задоволення. Він відіграє позитивний вплив на

мотивацію, встановлюючи зв'язок між виконаною дією та отриманою пізніше винагородою, що є важливим психологічним аспектом губристичної мотивації. Наступною структурою є передня кора головного мозку: функції планування, рішення та контроль над поведінкою, працює у співробітництві з центром задоволення для регулювання мотивованих дій та визначення стратегій досягнення цілей. Ще варто зазначити амігдалу, яка контролює емоційні почуття та реакцію на страхові спускові механізми, що призводить до розгалуження мотивації, пов'язаної з нервовою реакцією в залежності від того, чи викликає подразник негативних наслідків чи забезпечує позитивні результати через певні пов'язані фактори. Наступна важлива структура мозку – це гіпоталамус. Він відповідає за регулювання внутрішніх стимулів, таких як голод, спрага, втома та сон, взаємодіючи з іншими структурами мозку для організації мотивованої поведінки із задоволенням фізіологічних потреб. Ще одна важлива структура мозку, відповідальна за формування пам'яті та навчання. Гіпокамп може впливати на егоїстичну мотивацію, створюючи зв'язки між конкретними діями та винагородами, що допомагає утримувати мотивацію до досягнення цілей. Взаємодія цих структур головного мозку із зовнішніми стимулами є невід'ємною у формуванні та підтриманні губристичної мотивації. Знання їх ролі може допомогти усвідомити, як головний мозок обробляє різні типи стимулів, які у своїй ситуації впливають на мотивацію до дії. Наступним фізіологічним аспектом є ендокринна система, що грає значну роль у регулюванні губристичної мотивації через вироблення та вплив гормонів на різні аспекти поведінки та емоцій. Основні компоненти ендокринної системи, такі як гормони стресу, підтримують фізіологічні процеси, які можуть впливати на мотивацію та емоційний стан. Кортизол - головний гормон стресу, який виробляється наднирниками під впливом стресових ситуацій. Високий рівень кортизолу може впливати на мотивацію, пригнічуючи або збільшуючи активність в залежності від контексту. Наприклад, стресові ситуації можуть змусити людину діяти більш активно для вирішення проблеми або, навпаки, може викликати відчуття безсилля та бажання уникнути діяти. Наступними гормонами є адреналін і

норадреналін - гормони, які виробляються теж наднирниками відповідно до стресових ситуацій, можуть підвищувати рівень енергії та підготувати організм до боротьби або уникнення небезпеки. Вони можуть збільшувати мотивацію до дії та підвищувати ступінь готовності до ризику в екстремальних ситуаціях. Гормони, що виділяються щитовидною залозою, такі як тироксин, можуть впливати на енергетичний рівень та загальний настрій. Збалансований рівень тироксину може сприяти високому рівню енергії та мотивації, тоді як його дисбаланс може призвести до втоми та зниження мотивації. Гормони, які відповідають за репродуктивну систему, такі як естроген та тестостерон, можуть впливати на мотивацію та емоційний стан через їх вплив на сексуальні бажання та поведінку. Високі показники цих гормонів можуть підвищувати рівень сексуальної мотивації та енергії для досягнення репродуктивних цілей. В цілому, ендокринна система взаємодіє з нервовою системою та іншими фізіологічними процесами для регулювання губристичної мотивації. Порушення в ендокринній системі можуть впливати на емоційний стан, енергію та мотивацію людини.

Здоровий фізичний стан тіла допомагає забезпечити необхідну енергію для виконання завдань та досягнення цілей. Регулярні фізичні вправи сприяють підвищенню енергетичного рівня, поліпшенню настрою та збереженню оптимального рівня активності. Сон та відпочинок мають значний вплив на мотивацію і продуктивність. Недостатній сон може призвести до зниження енергії, концентрації та пам'яті, що в свою чергу може призвести до зниження мотивації до виконання завдань. Регулярний та якісний сон є важливим для відновлення енергії та збереження оптимального фізичного та психічного стану. Харчування також впливає на мотивацію через фізіологічні потреби організму. Голод або насиченість можуть впливати на психічний стан та емоційний стан людини, що в свою чергу може впливати на рішення та мотивацію. Задоволення фізіологічних потреб, таких як голод, може стимулювати мотивацію до досягнення цілей, пов'язаних з отриманням задоволення від харчування. Загалом, енергія, сон та харчування є важливими фізіологічними аспектами, які впливають на мотивацію та продуктивність людини. Дбайливе ставлення до цих

аспектів може допомогти підтримувати високий рівень мотивації та ефективності в повсякденному житті особистості.

1.2. «Успіх» у структурі губристичної мотивації особистості

Термін «успіх» та його суб'єктивізація-об'єктивізація, категоризація моделі викликають інтерес науковців у різних сферах, включаючи філософію, соціологію, політологію, економіку та теорію управління — як історично, так і сучасно. Але прикладна сторона теми стосується кожного: або як бажання реалізації — «бути успішним» — або через протестні реакції, хоча дехто стверджує, що це не має значення. Поляризовані погляди в суспільстві на успіх додатково демонструють важливість цього питання для фундаментальних наукових досліджень: є прихильники, які вважають, що лише успішні люди повинні вписуватися в життя, тоді як інші вважають, що суспільство вимагає від людини занадто багато, що призводить до депресій чи емоційних травм, оскільки не всі можуть бути успішним. У нашому аналізі ми заглибимось у наукову та популярну психологічну літературу пострадянських країн, Європи та США. Дивно, але єдиної психологічної теорії успіху в цих регіонах не існує. Замість цього ми можемо аналізувати мозаїчні ідеї, де роботи про успіх часто повертають в езотеричні, ненаукові сфери з безпідставними висновками. Росія та Україна малюють цікаву картину— часто виявляють архетипне неприйняття успіху через відсутність культури або моделей успіху. Відсутність поширюється навіть на базове визначення життєвого успіху на психологічному рівні. Яким би парадоксальним це не здавалося, такі дослідження вкрай необхідні нашим суспільствам, оскільки пострадянські реалії перевернули звичайні системи без будь-якої розробленої моделі.

Слово «успіх» має своє коріння у слов'янській мові, але цікаво, що значення цього поняття в нашому суспільстві часто черпає вплив із західної чи східної філософії. Психологічно термін «успіх» вимагає певного образу в свідомості людини (ментальною моделлю), де людина повинна мати упереджене уявлення

про успіх і його критерії. У російських тлумачних словниках «успіх» розглядається поруч із такими термінами, як «встигнути» (рос. успеть), маючи на увазі «успішний»; де етимологія та семантична сутність успіху натякають на «встигнути». Успішний індивід, таким чином, зображений як той, хто може «зробити щось вчасно» — демонструючи здатність раціонально синхронізувати плани та дії з соціальними очікуваннями та досягати цілей гармонійно серед особистих обставин і вроджених здібностей з мінімальними витратами енергії в симбіозі з життям загалом.

Візьмемо, наприклад, три основні терміни в англійській мові: успіх (походить від латинських коренів, що позначає результат як досягнення мети або високого становища), прогрес (як просування або розвиток) і удача (талант). У японській мові "seiko" символізує успіх з ієрогліфами, що означають зброю (робочий інструмент) і перевагу або силу, з такого поняття черпається сила. У німецькій мові представлено п'ять термінів: Erfolg (успіх — удача, результат, досягнення, перевага), Fortschritt (успіх як прогрес), Leistung (виконана робота — успіх, досягнення; результат роботи), Errungenschaft (досягнення — придбання) і Ersprießlichkeit (плідність — успіх). В латинській мові, а отже, і в її відгалуженнях — французькій, італійській, іспанській тощо, існує понад десять понять «успіху». Успіх можна позначити такими словами: accessio (короткочасний напад або явище, що веде до успіху; збільшення або додаток), emolumentum (вигода від успіху), eventus (кінцевий результат або випадок успіху через долю); exitus (цілеспрямований успіх, що веде до смерті); фортуна (власність, заснована на успіху); felicitas (щастя, яке приносить щастя); processus (рух вперед, що приносить удачу та успіх); prospera (сприятливі обставини для успіхів); proventus (достаток, що веде до процвітання, що є ознакою успіху); successio (спадкування після успішного завершення). У хінді є слово, що вимовляється як «шістки», яке втілює в собі суть успіху та роботи. Арабська мова формулює цю ідею через три основні терміни: успіх, перемога, врегулювання. Іврит малює багатшу картину за допомогою семи термінів: успіх, досягнення, рух... Кримськотатарська мова повторює подібну складність, використовуючи

три різні терміни. З іншого боку, шведська мова зберігає простоту з чотирма різними словами, тоді як китайська сплітає гобелен значення, використовуючи різні символи удачі та щастя поряд із відчутними результатами, як-от достаток або досягнення, вихваляючи зусилля чи ефективність, які ведуть прогрес до процвітання. Цікаво відзначити, що для аграрних суспільств успіх передусім вказував на роботу, худобі та землі — згодом це перетворювалося на високий фінансовий стан чи матеріальні досягнення від праці. З іншого боку, для пристрасних кочових націй успіх символізувався зброєю та енергією і виступали індикатором сили, використовуваної для придбання багатства, яке потім переходило в інтроспективний стан. Ми також можемо помітити, що поняття «успіх» у багатьох мовах тісно пов'язаний зі щастям, удачею чи перевагами — часто розглядаються як ефемерні моменти, які призводять або означають сам успіх.

Дослідження, проведені в США, Канаді та Японії, виявили 16 мотивів, які, як кажуть, керують усіма міжкультурними моделями людської поведінки. До них належать визнання, честь, сім'я, фізична активність, цікавість, помста, мир, статус, стосунки, засоби до існування, ідеалізм, влада, порядок, романтика, накопичення та незалежність. Цікаво відзначити, що і західна (США), і східна (Японія) моделі успіху наголошують на тому, що можна вважати зовнішніми факторами, що сприяють успіху: визнання та влада відіграють значну роль разом із статусом. Представимо крос-культурні моделі стисло — через формулу. Американську модель успіху можна описати формулою: високий професіоналізм + стислість + відвертість + спонтанність + енергійність + дружелюбність + егоцентризм... Позитивне ставлення до індивідуального успіху. В англійській парадигмі успіх — це поєднання гнучкості, підтримки сім'ї, проактивної реакції, прагматичного підходу та уникнення ускладнень. Поряд із дотриманням ритуалів і загальнолюдських цінностей, а також національних ідеалів ключовим є позитивний погляд на успішне спілкування людей. Французька модель зображує успіх для тих, хто здатний відстояти незалежність з пристосованістю; досягнення соціального успіху, логічно засноване на

«загальних принципах» — прийняття позиції «лорда» або у взаємодії типу конфлікту, зберігаючи традиційні риси французької нації, включаючи ввічливість, ввічливість і схильність до гумору з легкістю. Німецька культурна формула успіху така: педантичність і розсудливість, але діяти з мотивацією лише тоді, коли ви впевнені, що знайдете рішення — ретельно встановити свою позицію та модель успіху, а потім демонструвати послідовність із пристрасною до точності, пунктуальністю та суворими правилами поведінки. Успіх, в очах німців, вимагає процедурної поваги, коли акцент на титулах, педантичність і вірність угодам є обов'язковими. Для японців успіх досягається через партнерство, яке визнає сильні сторони один одного — уникаючи суперечливих позицій через доброзичливість і щирість, зосереджуючись на незначних деталях протягом тривалого процесу досягнення успіху. Зобов'язання забезпечити єдність і гармонію, підтримуючи позитивне сприйняття успіху, втілює в собі це досягнення, представлене одноманітністю обох залучених сторін. В успіху сусіди Південної Кореї віддають перевагу індивідуалістичному підходу — вони люблять діяти прямо, на відміну від інших, без будь-яких логічних міркувань і чітких взаємозв'язків. Їх основна схильність до простоти методів досягнення. Китайський підхід до успіху базується на дружбі як суті їхньої формули, яка переплітається з ритуалами, взаємною вигодою та довгостроковим процвітанням, які випливають із їхньої філософської основи. З іншого боку, араби вірять, що успіх має базуватися на довірі між партнерами, а не лише на особистих досягненнях, а й на користі для тих, хто знаходиться у вашому найближчому оточенні. Арабські країни Перської затоки пишаються своєю самоповагою та належним ставленням до однолітків, приділяючи значну увагу підтримці місцевих традицій, які служать маяками для рішень, заснованих на історичній спадщині. Глибоко вкорінені в ісламських традиціях, які відстоюють жорсткі урядові правила через історичну родовід, більшість арабів вважають, що їхня поведінка керується цими традиційними нормами, які є основними визначальними факторами для моделей успіху, які слід прийняти.

Українська модель успіху привернула увагу своєю еволюцією за останні роки. Однією з яскравих рис українського підходу є наголос на загальних цілях і мріях, нехтуючи деталями того, як їх можна досягти. Це часто спонукає людей недооцінювати свої амбіції та застосовувати обережний, ухиляючись від ризику підхід із обмеженою ініціативою, схильні просто імітувати інших, не враховуючи власних унікальних рішень. Українська тактика успіху також має інший шлях, починаючи з перебільшеної оцінки вимог, лише пізніше прийшовши до більш реалістичної позиції після численних циклів проб і помилок (часто порівнюють із «відрізанням більшого шматка» як метафорою успіху). При відповідності заданим критеріям українці демонструють різкі перепади настрою з різним ставленням до себе, свого шляху чи досягнень — виявляють інтерес виключно до особистого «Я» та залишаються байдужими до навколишнього світу.

Проаналізувавши все вище написане можемо зробити висновки, що успіх розглядається як діяльність з певними станами, яка або сама, або зовні, спрямована і веде людину до бажаного результату. Це має бути об'єктивно або суб'єктивно перевірено з прогнозованими або допустимими витратами протягом визначеного періоду; виявлення успішної моделі діяльності передбачає виявлення моделі успішних наслідків.. Аналіз підкреслює важливість інтеграції міждисциплінарних знань (філософських, медичних, релігійних, соціологічних, педагогічних та бізнес-психологічних аспектів) у дослідженнях психології, щоб ми могли краще зрозуміти успіх.

Як описав А.І.Ярема в статті «успіх розглядається як основа самореалізації, особистості, тенденція до самоактуалізації та особистісного росту. Вчені психологи зосереджують свою увагу на дослідженні чинників, які є передумовами успішної діяльності особистості. Успіх з психологічної точки зору – це переживання стану радості, задоволення від того, що результат, до якого прагнула особистість, збігається з її очікуваннями або перевищує їх. Успіх передбачає оптимальне співвідношення між очікуваннями особистості та

результатами її діяльності. Успішність розглядається як характерологічна особливість особистості, що показує наскільки цей індивід результативний у досягненні поставлених цілей. У психологічній літературі поняття успіху розкривається через його зв'язок з рівнем домагань особистості, мотивацією досягнення (потребою індивіда досягати успіхів і уникати невдач). Цей підхід до вивчення успішності особистості реалізований в роботах засновників концепції мотивації досягнення (Дж. Аткинсон, В. У. Майер, Х. Хекхаузен, Ф. Мак-Клелланд). Психологи – представники біологічно орієнтованої теорії обдарованості (Д. Гольман) досліджують особистісні детермінанти успішної поведінки особистості, а саме: особливості органічної конституції особистості, інтелект, здібності, навички, самооцінка, особливості ціннісних орієнтацій, локус контролю. Поряд з цими чинниками, передумовою успішної діяльності вважається наявність певного набору психологічних характеристик та рис характеру особистості, які сприяють досягненню успіху. У предметному полі філософії обґрунтування поняття “успіх” пов’язане з проблемою самовизначення особистості, реалізації її “проекту буття”, життєвого призначення. Успіх розглядається як вирішення проблеми сенсу життя, а сенс життя, – як вираження уявлень про успіх. Вчені – філософи роблять акцент на дослідженні сутнісної природи успіху, його буттєвих проявів, залежності сутнісного наповнення успіху від особливостей життєвої філософії людини, місця успіху у світоглядній картині особистості. Успіх пов’язують як із зовнішніми чинниками й обставинами, корисністю та практичною доцільністю (Н. Макіавелі, засновники протестантизму – Ж. Кальвін, У. Цвінглі, ідеологи утилітаризму, представники філософії прагматизму – Ч. Пірс, У. Джеймс, Д. Дьюї), так із внутрішнім станом рівноваги, гармонії і спокою, відсутністю хвилювань і страждань, співвідносячи його з поняттям щастя (Епікур, Лао Цзи, Чжуан Цзи, Б. Спіноза, Л. Толстой). Успіх у філософській традиції нерозривно пов’язаний з поняттям свободи особистості, як можливості самостійного вибору способів діяльності, з категоріями активності та волі, які розглядаються як необхідні передумови успіху. Як запорука успішної діяльності, воля

розглядається як в аспекті цілепокладання, так і в аспекті слідування вищій волі, волі абсолюту. В літературі з управлінської діяльності, психології бізнесу та організаційного консультування поняття успіх є одним із найчастіше використовуваних. У теорії управління успіх розглядається як отримання максимального результату при найменших затратах енергії, часу і зусиль. Акцент робиться на досягненні поставлених цілей при мінімальних затратах матеріальних, соціальних і психологічних ресурсів. Успіх в цьому контексті є метою діяльності суб'єкта економічних відносин, а управління – необхідною умовою її досягнення. Тому основним фокусом дослідницьких інтересів є формування стратегій успішної діяльності, розробка методів, прийомів і технологій досягнення успіху, практичних схем підвищення ефективності діяльності та саморегулювання поведінки, технологій самоменеджменту. Значна кількість досліджень присвячена вивченню рис успішного управлінця, виділенню чинників та складових успіху суб'єкта економічної діяльності, а також показників успішності, серед яких основними є результативність, ефективність, продуктивність, практична реалізація. Категорія успіху в соціології характеризує суспільне буття соціального суб'єкта, описує й структурує життєвий простір, а також є показником ефективності соціальної системи загалом. Специфікою предметного поля соціології в дослідженні успіху є зосередження на аналізі існуючих в суспільстві уявлень про успіх та успішних людей, ціннісних орієнтацій, символів та ідеалів, пов'язаних з успіхом, критеріїв та чинників досягнення успіху, факторів, що впливають на формування успішності людини, стратегій та практик успішної діяльності соціальних агентів. Соціологічний аспект дослідження успіху представлений у роботах М. Вебера, В. Зомбарта, Й. Шумпетера, К. Мангейма, А. Хоннета, В. І. Бакштановського, Г. С. Батигіна, А. Г. Здравомислова, Г. Л. Тульчинського, Ю. А. Согомонова, Ю. В. Согомонова, В. А. Чурилова, В. А. Ядова, в яких розглядається сутність і структура успіху. Значна кількість робіт торкається дослідження факторів формування життєвого успіху (У. Бек, П. Бергер, Т. Веблен, Е. Гідденс, Т. Лукман, Дж. Мід, А. Щюц). Дослідженню специфіки успіху молоді, соціально-

економічної адаптації, взаємозв'язку успіху і підприємницької діяльності, гендерних моделей поведінки, професійної компетентності, соціальної стратифікації, життєвих стратегій особистості присвячені роботи російських соціологів М. А. Александрової, М. Ю. Арутюнян, М. В. Богданової, С. Ю. Барсукової, Л. А. Беляєвої, А. Д. Галюк, В. В. Гольберта, А. С. Готліба, Ж. М. Грищенко, Б. В. Дубіна, А. Н. Дьоміна, О. М. Здравомислової, Е. А. Знобіщевої, Н. Н. Карнаухова, С. Г. Клімової, І. П. Попової, І. В. Мостової, В. В. Целіщева, М. О. Шкаратана, І. І. Шуригіної. Серед вітчизняних соціологів проблему успіху досліджували Є. І. Головаха, Л. В. Сохань (проблеми життєвого самовизначення та життєвого успіху), Р. А. Ануфрієва (професійна компетентність особистості), Л. Д. Бевзенко (соціокультурні детермінанти успіху), С. С. Бабенко (стратегії життєвого успіху в період трансформації), О. Г. Злобіна, В. А. Тихонович (життєві стратегії особистості), І. В. Городняк (типологія особистостей щодо досягнення успіху), Н. В. Паніна (чинники політичного успіху). Проблема соціального успіху в соціологічній літературі є малодослідженою, оскільки більшість досліджень присвячені вивченню окремих аспектів і елементів цього феномену. Поняття “успіх” зазвичай розглядається у більш вузькому значенні: як успіх конкретної дії чи діяльності, здебільшого, професійної, навчальної або виробничої. Успіх розглядається в контексті морально-етичних проблем, є спектр робіт, присвячених проблематиці політичного успіху. Безумовно, розуміння успіху залежить від соціального та історичного контексту, тому спробуємо проаналізувати сучасні погляди на це поняття та його природу. Поняття успіху набуло настільки широкої популярності, як в масовій комунікації, так і в науковому обігу та використовується настільки часто в різних контекстах, що стає все складніше зрозуміти його зміст. Успіх можна визначити, як сукупність індивідуальних, але при цьому соціально визнаних досягнень, які забезпечують особистості отримання стабільних і (або) зростаючих ресурсів. У цьому розумінні успіх є ключовою категорією, ланкою, що поєднує особистісне та соціальне, певним “теном соціальності”, в якому “зашифрована” вся ієрархія норм і цінностей суспільства. За твердженням багатьох дослідників, у сучасних

суспільствах, особливо в тих, які перебувають в стані трансформації, все рідше дві вищеописані складові успіху (соціально визнані досягнення і доступ до ресурсів) знаходяться у відповідності між собою. Успіх ніби роз'єднаний на дві частини, при цьому в масовій свідомості лише одна з них користується правом називатися успіхом. Німецький соціолог З. Неккель назвав цю тенденцію переходом від суспільства досягнення до суспільства успіху, що не залежить від суспільно значимих результатів діяльності. Зазначимо, що Т. Веблен ще у 1899 році помітив певну невідповідність між успіхом та реальними заслугами й досягненнями в американському суспільстві: нормою вважався успіх, якому не передувала напружена праця, освіта, обмеження в чомусь, тобто все, що могло нагадувати про стиль життя й заняття нижчого класу. Російський дослідник В. В. Гольберт окреслив цю ситуацію як перехід “від заслуженого успіху до успіху без заслуг”. На його думку, до середини ХХ століття принцип заслуги в явищі успішності відігравав домінуючу роль, будучи єдиним принципом, на якому ґрунтувалися уявлення про справедливість суспільного устрою. Детермінованість успіху заслугами та досягненнями була певним ідеалом, підтвердження чого можна знайти в класичній соціологічній літературі. Як справедливо зазначає польська дослідниця Я. Мізінська, трактування успіху без прив'язки до реальних заслуг і досягнень перед суспільством прирівнює сучасне масовизоване розуміння успіху до таланного везіння, не залежного від докладених особистістю зусиль. На зміну “людині покликання”, на її думку, прийшла “людина успіху”, яка повністю покладається на випадок, очікуючи щасливого збігу обставин, або намагаючись ці обставини спричинити. Таким чином, досягнення успіху скидається на гру в лотерею, результат якої не залежить від індивідуальних зусиль та рішень в реалізації життєвих цілей і шансів. Вищеописані “прояви” успіху, значною мірою, не відповідають усталеному ідеалу успіху, який прийнято вважати еталонним. Тому все частіше для означення описаних явищ застосовуються терміни “квазіуспіх” та “псевдо успіх”. Проте право номінації, яким повною мірою користується сучасна наука, в цьому випадку, не дає відповіді на питання про те, чим є справжній успіх:

теоретичним конструктом, який попри власну відповідність ідеалам часто не знаходить відображення у повсякденному житті суспільства, чи поширеним у масовій свідомості та комунікації явищем, сумнівним з позицій соціальної етики та традиційних уявлень. Успіх життєвий та соціальний. Поняття соціального та життєвого успіху фігурують в значній кількості емпіричних досліджень, іноді без належного теоретичного підґрунтя, оскільки самі поняття “успіх”, “соціальний успіх”, “життєвий успіх” недостатньо чітко визначені й розроблені в соціальних науках. Така ситуація частково пояснюється тим, що “весь категоріальний ряд понять, за допомогою яких позначається феномен успіху, особливо життєвий успіх, відносяться до числа найбільш суперечливих понять: їх значення і критерії використання постійно відкриті для обговорень і перегляду, їх зміст не визначений і, можливо не піддається визначенню в принципі”. Проте така констатація не зменшує актуальності та необхідності наукових пошуків з метою операціонального визначення і розмежування зазначених понять. Поняття “успіх”, що у широкому значенні трактується як “життєвий успіх”, а не просто досягнутий результат певної соціальної діяльності чи проекту, займає одне з основних місць в системі цінностей культури, визначаючи межу життєвих прагнень та перспектив особистості. В соціологічному контексті поняття “успіх” фіксує перехід індивідуальної дії в суспільне визнання певних соціальних практик з подальшим закріпленням цих практик в якості відтворюваних структурних елементів суспільства. Тому в цьому контексті, на нашу думку, доречно говорити про “соціальний успіх” як суспільно значимий та визнаний результат соціальних дій особистості (на відміну від поняття “життєвого успіху”, яке, на нашу думку, фіксує суб’єктивний рівень оцінки індивідом результатів власних соціальних практик). Підґрунтям такого розмежування є те, що поняття “успіх” має соціальне й особистісне наповнення, що відображає протиріччя між соціокультурним, колективно-масовим розумінням успіху, який вимірюється сукупністю певних цілком обчислюваних і демонстративних критеріїв, і особистісним розумінням життєвого успіху, вираженим за допомогою суб’єктивних критеріїв, що не

завжди піддаються вимірюванню ізоровому сприйняттю. Поняття “життєвий успіх” відображає рівень відповідності результатів соціальних практик особистості її планам та очікуванням. Категорія “життєвий успіх” може використовуватися як у вузькому значенні, для означення досягнення бажаного і значущого результату у вирішенні певної локальної життєвої задачі, так і в широкому розумінні, як оцінка змістовності і цілісності життя, реалізації особистістю її життєвого призначення. Показниками життєвого успіху особистості є ступінь реалізації особистісного потенціалу, мрій, надій і прагнень особистості, її самоактуалізації, задоволеності досягненнями в значимій сфері діяльності, ступенем, способом, результатами своєї самореалізації, тим, як склалося життя, а також самооцінка життєвого успіху. Суб’єктивна оцінка особистістю власної життєдіяльності проявляється в емоційнооцінному ставленні до життя, основними компонентами якого є щастя (як безпосереднє емоційне ставлення до процесу життя), задоволеність (опосередковане свідомими когнітивними оцінками ставлення до життя як до цілісного процесу) і смисл життя (ставлення до життя як до виправданого, обґрунтованого, зрозумілого та цілісного). Специфікою життєвого успіху є те, що він ґрунтується на особистісних суб’єктивних оцінках успішності соціальних практик, і ці оцінки можуть не відповідати прийнятим в суспільстві стандартам успішності. Внутрішнє задоволення результатами своєї діяльності не завжди супроводжується визнанням цих досягнень з боку суспільства. Соціальним успіхом може вважатися не будь-яке досягнення, але лише те, яке отримало визнання з боку суспільства чи його частини, відповідно до колективних стандартів успішності та існуючих категорій сприйняття. Саме визнання у контексті “загальноприйнятих моделей осмислення успіху, запропонованих соціальним цілим” є неодмінним атрибутом соціального успіху. Оцінка “успішності” індивіда здійснюється групою людей, що поділяють певні принципи домінування і характеризуються схожою системою диспозицій. Ці люди виступають як представники компетентного співтовариства в ролі своєрідних експертів, якими залежно від сфери діяльності можуть бути колеги,

знайомі, рідні, а у випадку широкого суспільного резонансу діяльності особистості – громадська думка загалом. Отже, в нашому розумінні соціальний успіх – це позитивний результат реалізації соціальних практик агента в певному полі діяльності із досягнення соціально значущих цілей легітимними засобами, який супроводжується оцінкою з боку суспільства в формі схвалення чи визнання. Отже, виділимо у структурі соціального успіху такі елементи:

- результат діяльності соціального агента;
- соціальні практики, реалізація яких посприяла досягненню успіху;
- поле діяльності (основна сфера активності);
- соціально значуща ціль діяльності;
- засоби, за допомогою яких досягнуто результату;
- оцінка результату з боку суспільства, соціального оточення.

Якщо такі елементи, як результат, поле діяльності, соціальні практики і засоби піддаються вимірюванню і є доступними для оцінки, то визначення соціальної значущості цілі діяльності викликає певні труднощі, оскільки пов'язане з необхідністю виявлення особистісного змісту активності соціальних агентів та її істинних мотивів, а також проведення порівняльного аналізу і визначення “соціальної ваги” різних видів діяльності. Один із можливих шляхів вирішення цієї проблеми запропонували творці ідеї “плюралізації успіху”, що активно розвинулася в англо-американській соціальній етиці і представлена в роботах таких дослідників, як Е. Гелнер, М. Уотцер, Дж. Ролз, А. Макінтайр. На їхню думку, для зменшення соціальної незадоволеності через нерівномірність розподілу символічного визнання поміж різними професійними сферами, необхідно сконструювати та підтримувати різноманіття осей індивідуального успіху: “диференційовані системи все більше віддаляються одна від одної і суспільство розпадається на ізольовані підсистеми, котрі не мають між собою нічого спільного. Ймовірно, у кожній з цих підсистем, – політичній, економічній, науковій і т.д., – власні критерії успіху”. Таким чином, успіх з одиничного поняття стає множинним, перетворюючись на “успіхи”, кожен з яких відповідає певній сфері діяльності: “нехай тенісисти вважають, що тільки людина, яка

демонструє високі результати у їхній грі, справді достойна захоплення, а вчені притримуються такої ж точки зору стосовно занять наукою, нехай розпусники розглядають свої перемоги як величніші досягнення і т.д. Завдяки цьому велика кількість людей може вважати, що лише вони і члени їх групи належать до соціальної еліти, і їх не буде зачіпати те, що за критеріями інших груп вони знаходяться на нижчому щаблі соціальної драбини». Описана Е. Гелнером картина, попри свою привабливість, на нашу думку, є доволі утопічною, адже суб'єктивна оцінка індивідом результатів власних соціальних практик без належного зовнішнього підкріплення у вигляді загальнозначимих символів успіху, не принесе очікуваного результату. Окрім цього, зазначимо, що справжній соціальний успіх особистості визначається саме загальним суспільним визнанням відповідно до запропонованих соціальних цілей, стандартизованих моделей успіху. Безумовно, розуміння соціальної успішності залежить від цінностей, які домінують в певному суспільстві чи культурі: успіх або неуспіх особистості оцінюється соціальним оточенням, з огляду на наявність або відсутність об'єктивного результату (досягнення мети) і значимості виконаної діяльності відповідно до системи суспільних цінностей. Отже, питання про визначення критеріїв успіху поведінкових стратегій особистості як індикаторів успішних, соціально схвалюваних практик, постає надзвичайно актуальним завданням подальших досліджень».

1.3. Взаємозв'язок губристичної мотивації та прагнення до успіху

Губристична мотивація та прагнення до успіху - це два ключові аспекти, які визначають напрямок нашого життя, наші цілі та досягнення. Ці концепції взаємопоеднуються та взаємодоповнюються, створюючи основу для нашої мотивації, впевненості та задоволення від досягнень. Давайте розглянемо детальніше, як ці два аспекти взаємодіють та який вплив вони мають на наше життя. Губристична мотивація визначається як внутрішня сила, яка підштовхує нас до досягнення цілей, пошуку нових можливостей та самореалізації. Вона

виявляється в нашому бажанні вдосконалювати себе, розвиватися та досягати нових вершин у різних сферах нашого життя. Губристично мотивовані люди часто володіють високим рівнем енергії та ентузіазму, який допомагає їм подолати виклики та розвиватися як особистість. З іншого боку, прагнення до успіху визначається як сильне бажання досягнення високих результатів у різних сферах життя, таких як навчання, кар'єра, особисті відносини тощо. Це прагнення визначає наші цілі та мотивує нас до дії, стимулюючи нас до впевненості та наполегливості у досягненні поставлених завдань.

Взаємозв'язок між губристичною мотивацією та прагненням до успіху полягає в тому, що вони взаємодоповнюють один одного, створюючи сприятливу атмосферу для особистісного росту та досягнень. Люди з високим рівнем губристичної мотивації часто володіють сильним прагненням до досягнення своїх цілей та відчувають внутрішню потребу у самореалізації та особистісному рості. Вони мають тенденцію брати на себе виклики та ризики, оскільки це допомагає їм розвиватися та досягати нових висот. З іншого боку, прагнення до успіху може також підтримувати та посилювати губристичну мотивацію. Коли людина відчуває, що її зусилля та праця призводять до досягнення цілей і успіху, вона стає більш мотивованою для подальших зусиль та пошуку нових можливостей. Прагнення до успіху може стати важливим джерелом внутрішньої мотивації, яка допомагає людині подолати перешкоди та розвиватися як особистість.

Отже, губристична мотивація та прагнення до успіху взаємодоповнюють одне одного, створюючи сприятливе середовище для особистісного росту, досягнень та задоволення від життя. Вони обидва важливі для нашого розвитку та впливають на наші дії та результати в різних сферах життя. Розуміння цього взаємозв'язку допомагає нам краще розуміти себе та свої цілі, що в свою чергу сприяє нашому особистісному зростанню та досягненню успіху.

ВИСНОВКИ ДО ПЕРШОГО РОЗДІЛУ

Після ретельного вивчення різноманітних джерел стає очевидним, що губристична мотивація постає як заплутаний психологічний взаємозв'язок, складно сплетений індивідуальними особливостями, відбитками життя та соціокультурними особливостями. У своїй основі губристична мотивація може перегукуватися з нотами досягнення: самовпевнений крок, підкріплений вірою у власні можливості, вальсуючи назустріч суперницьким пошукам із властивою жагою тріумфу біля заздалегідь визначених вівтарів. Визначення успіху є багатогранним поняттям, і воно досить туманне; таким чином, його можна розглядати по-різному залежно від контексту та індивідуальних переконань. Тим не менш, загальними рисами успіху є досягнення поставлених цілей — при цьому людина відчуває задоволення від своїх досягнень, а також відчуває внутрішнє почуття задоволення. З аналізу теоретичних засад можна зробити висновок, що існує прямий зв'язок між губристичною мотивацією та бажанням успіху. Особи, що керовані високим рівнем губристичної мотивації, як правило, демонструють більш активну поведінку щодо досягнення мети з підвищеним прагненням до успіху. Дослідження цього зв'язку є багатообіцяючим для глибшого вивчення тонкощів мотивації та успіху, що, у свою чергу, може допомогти у формулюванні стратегій, пов'язаних із особистим зростанням і кар'єрним просуванням.

РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ В ОБЛАСТІ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ГУБРИСТИЧНОЇ МОТИВАЦІЇ ТА ПРАГНЕННЯ ДО УСПІХУ

2.1. Процедура, методи та методика дослідження

Процедура дослідження включала наступні три етапи: підготовчий, проведення дослідження, обробка даних. Для реалізації на першому етапі була визначена мета дослідження, на другому етапі було досліджено сучасні статистичні показники на основі вже проведених емпіричних досліджень домінуючих установок та мотивації на успіх особистості, проведено їх аналіз та визначено деякий взаємозв'язок із об'єктивною успішністю в різних сферах діяльності, ми визначили якісні характеристики наявних установок та мотивацій, та відмічена значимість індивідуального сприйняття успіху у взаємозв'язку з цими показниками у сучасному суспільстві. На третьому етапі ми проводили дослідження. Зібрані показники було кількісно та якісно оброблені, що дозволило обробити результати.

Процедура дослідження включала такі методи:

1. Організаційні (планування дослідження).
2. Емпіричні – спостереження, тести зазначених методик, обов'язково була проведена бесіда з учасниками дослідження.
3. Методи обробки інформації – кількісний і якісний аналіз отриманих даних.
4. Інтерпретаційні методи – формування висновків на основі зібраної інформації.

Для дослідження була сформована вибірка із 30 дітей, серед яких 16 дівчат, 14 хлопців, які мали різне індивідуальне сприйняття та критерії успіху. Учасниками дослідження були підлітки, вік яких становить від 13 до 17 років. Дослідження проводилось офлайн, групою з досліджуваними. Перед початком опитування досліджуваних інформували про мету дослідження, пояснили інструкції по роботі з кожною методикою. Для підвищення достовірності результатів,

дослідження проводилося анонімно (досліджуваних ми просили вказати лише вік та стать).

У ході дослідження для оцінювання показників мотивації досягнення успіху були застосовані наступні методики:

1. Методика Елерса на діагностику рівня мотивації до успіху
2. Методика «Опитувальник губристичної мотивації»

Метод Елерса діагностики рівнів мотивації успіху. Під час діагностики людини для визначення мотивації для досягнення успіху Елерса виходить з наступного: «Людина, у якої домінує мотивація до успішного результату, віддає перевагу середньому або низькому рівню ризику. Людина схильна уникати надто великого рівня ризикованості. При орієнтації на успішний результат, надія на нього, як правило, скромніша, ніж при більш слабо вираженій орієнтації на успіх, але такі люди наполегливо працюють, щоб досягти успіху, вони прагнуть до цього.». У своєму мотиваційному дослідженні він зміг виявити певні індивідуальні відмінності в орієнтації на успіх за допомогою відомого тесту тематичної аперцепції (ТАТ). Робота Дж. Аткинсона, Х. Хекхаузена та ін. демонструє, що існує принаймні три основні мотиваційні вектори, які визначають залежність діяльності та орієнтації від успішних результатів: суб'єктивне сприйняття індивідами своєї ймовірності. успішні результати і ризику, з якими вони стикаються; ступінь важливості завдання і, у зв'язку з цим, сила бажання зберегти і підвищити самооцінку; повна відповідальність за успіх або невдачу кінцевого результату цього конкретного індивіда на його якості, оточення або зовнішні фактори. З точки зору Д. Макклелланда, мотивація досягнення успіху може змінюватися і розвиватися в дорослому віці, головним чином завдяки навчанню, як зазначав Л. Джуелл. Крім того, коли люди порівнюють те, що було досягнуто, аспекти роботи також зміняться. «Нормальна, здорова мотивація для досягнення успішних результатів може природним чином змінюватися і формувати себе в конструктивний спосіб лише в системі стосунків, що характеризується справжньою співпрацею та особливою

гармонією особистого тиску: позитивні санкції за успіх і принизлива підтримка за невдачу.»

Методика Елерса призначена для діагностики мотиваційної спрямованості особистості на досягнення успіху. Стимульний матеріал являє собою 41 твердження (додаток А), на які респонденту необхідно дати один із 2 варіантів відповідей “так” чи “ні”. Тест відноситься до моношкальних методик. Ступінь вираженості мотивації до успіху оцінюється кількістю балів, що збігаються з “ключем” (додаток Б). Результат:

- Від 1 до 10 балів: низька мотивація до успіху;
- Від 11 до 16 балів: середній рівень мотивації до успіху;
- Від 17 до 20 балів: помірковано високий рівень мотивації;
- Понад 21 бали: занадто високий рівень мотивації до успіху.

Інструкція: “Вам буде запропоновано 41 твердження, які вимагають однозначних відповідей (“так” або “ні”). У реєстраційному банку, у клітинці, відповідній номеру твердження, поставте знак “+” (так), якщо згодні, або “-” (ні), якщо не згодні. Відповідайте швидко, довго не замислюючись”.

Методика "Опитувальник губристичної мотивації" (ОГМ) була розроблена для вивчення і вимірювання мотивації до навчання та досягнень. Ця методика базується на теорії губристичної мотивації, яка висуває твердження про те, що мотивація досягнень є важливим фактором успіху і досягнення мети в навчанні та інших сферах життя. Історія створення методики ОГМ відноситься до роботи українського психолога Миколи Мудрика та його колег. Процес розробки полягав у створенні питальника, який би дозволяв вимірювати рівень губристичної мотивації учнів та студентів.

Розробка методики включала етапи:

1. Літературний аналіз теорії губернаторської мотивації та існуючих методик вимірювання мотивації.
2. Створення питальника на основі теоретичних концепцій і вимог до об'єктивності та надійності результатів.

3. Проведення експериментальних досліджень для перевірки психометричних властивостей методики та визначення її надійності та валідності.

4. Апробація методики на великому обсязі вибірки для встановлення нормативних показників і розроблення інструкцій з її застосування.

В результаті цих кроків була розроблена та впроваджена методика "Опитувальник губристичної мотивації", яка стала ефективним інструментом для вивчення мотивації до навчання та досягнень у різних контекстах.

Інструкція до опитувальника: «Шановний респонденте, оцініть будь ласка, в балах від 1 до 5, наскільки Ви вважаєте дані висловлювання вірними по відношенню до самого себе. При оцінці використовуйте наступну шкалу:

«зовсім не згодний 1 __ 2 __ 3 __ 4 __ 5 __ повністю згодний» » .

Для аналізу та збору інформації користувались поясненнями, де шкала прагнення до досконалості: сума балів за питаннями 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10 .

Шкала прагнення до переваги: сума балів за питаннями 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18.

Шкала губристичної мотивації отримується сумою балів за попередніми шкалами. Низький рівень за шкалою прагнення до досконалості становить менше 31, середній 32-42, високий 43 та більше балів. Низький рівень за шкалою прагнення до переваги становить менше 19, середній 20-29, високий 30 та більше балів. Низький рівень губристичної мотивації становить кількість балів, меншу за 52 балів, середній – від 53 до 69 балів, високий, відповідно, від 70 балів.

2.2 Аналіз результатів емпіричних досліджень

Інтерпретація результатів за методикою Елерса на діагностику рівня мотивації до успіху. Отримані дані подано у табл.1:

Таблиця 1

Результати респондентів за методикою Елерса на діагностику рівня мотивації до успіху

Рівень вираженості							
Низький		Середній		Високий		Дуже високий	
К-сть	%	К-сть	%	К-сть	%	К-сть	%
4	14,8%	14	51,8%	9	33,3%	0	0%

В групі респондентів результати розподілилися наступним чином: низький рівень мотивації досягнення успіху спостерігається у 4 респондентів, середній рівень – у 14 осіб, високий рівень – у 9 студентів. Дуже високий рівень мотивації досягнення успіху не було виявлено у жодного респондента групи. Як можна побачити з вищезазначених результатів, в групі підлітків більше респондентів із середнім та високим рівнем мотивації досягнення успіху. Такий результат можна пояснити тим, що люди даного вікового періоду найбільш сильно мотивовані розвиватися у професійному напрямку, в особистісному зростанні і т.д. Адже період часу, в якому вони знаходяться, являється дуже відповідальним та переломним у житті людини. Саме в підлітковий період люди найбільш активно шукають власне «Я», свій вектор професійного розвитку та фундамент для майбутньої кар'єри. До того ж, молоді люди в наш час мають безліч варіантів для перевірки власних можливостей у різних сферах професійної діяльності. Вони прагнуть досягати значимих результатів у обраній діяльності, тому мотив досягнення успіху являється провідним для більшості представників даного покоління.

Для кращого розуміння співвідношення рівня мотивації на успіх у досліджуваних представимо діаграму. (Рис.1)

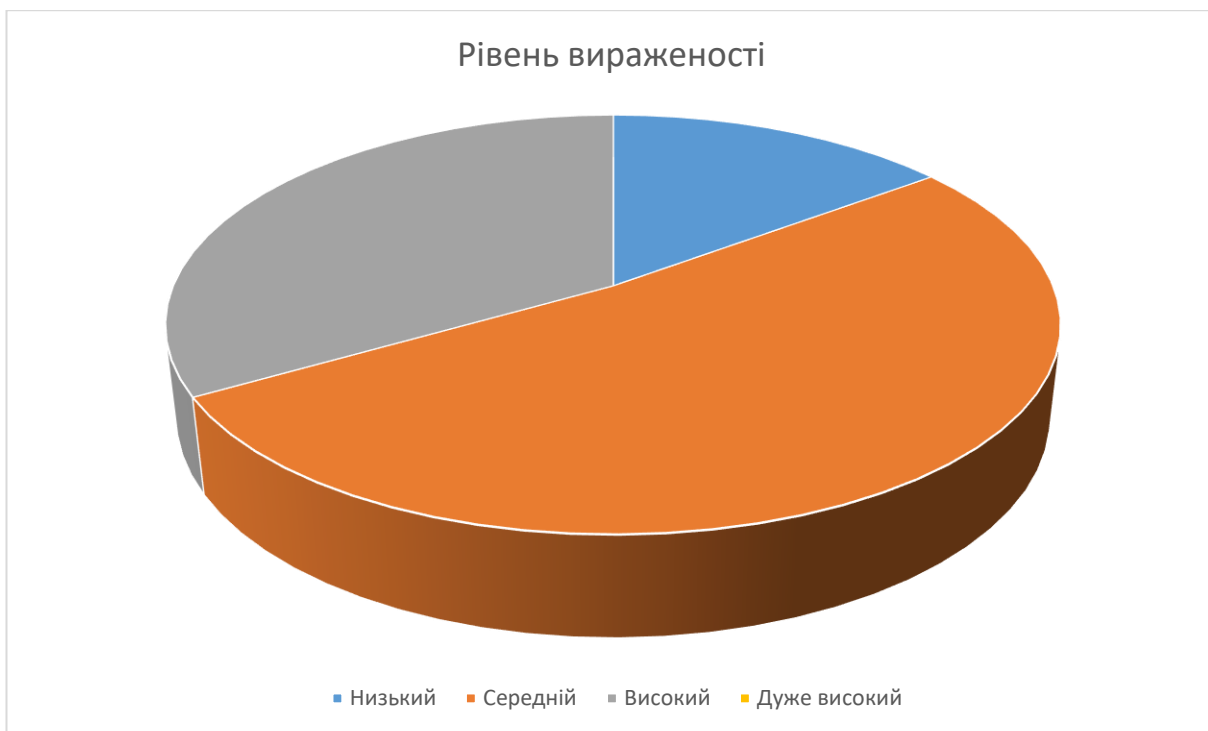


Рис. 2.1 Кількісні показники рівня мотивації особистості на успіх, отримані за методикою Т. Елерса

Інтерпретація результатів за методикою «Опитувальник губристичної мотивації». Результати вказані в кількості підлітків та в відсотках від всіх респондентів. Отримані дані подано у табл.2:

Таблиця 2

	Прагнення до досконалості		Прагнення до переваги		Губристична мотивація	
	К-сть осіб	%	К-сть осіб	%	К-сть осіб	%
Низький	10	33%	14	47%	13	43%
Середній	8	27%	5	16%	7	24%
Високий	12	40%	11	37%	10	33%

За наведеною таблицею можна зробити наступні висновки щодо результатів дослідження щодо трьох аспектів мотивації серед вибірки з 30 осіб.

Перше, що варто відзначити, - це високий рівень прагнення до досконалості серед учасників дослідження. Більшість з них (40%) виявили високий ступінь бажання досягати високих стандартів і вимогливості до себе. Це свідчить про те, що багато осіб з вибірки мають внутрішню мотивацію до досягнень і схильні прагнути до високих результатів у своїй діяльності.

З іншого боку, меншість учасників (37%) проявили високий рівень прагнення до переваг, що означає, що вони схильні більше цінувати та віддавати перевагу приємним аспектам життя, ніж досягненням високих стандартів. Це може вказувати на різний тип мотивації у цих осіб та їхніх пріоритетів.

Щодо губристичної мотивації, результати показали, що більшість учасників (43%) мають низький рівень цієї мотивації. Це означає, що вони менш схильні до використання губристичних стратегій для досягнення своїх цілей та впливу на свої результати.

Для кращого розуміння розуміння предствляю діаграму(рис.2.):

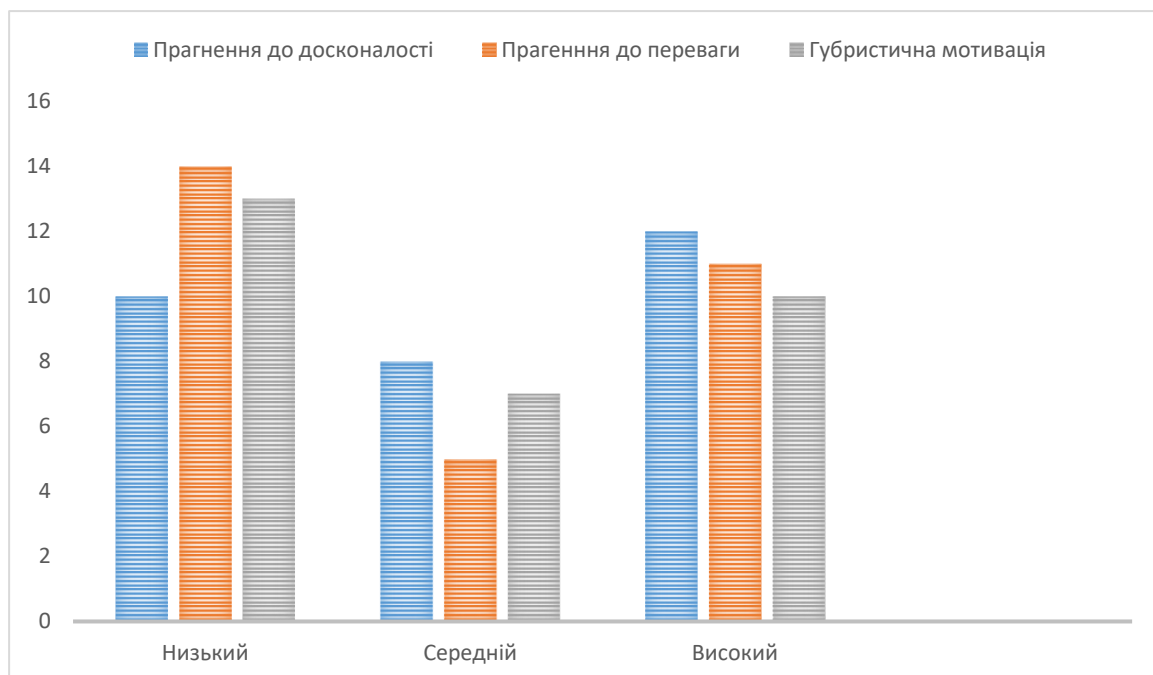


Рис.2.2 Показники за методикою «Опитувальник губристичної мотивації».

Узагальнюючи, результати свідчать про різноманітність мотиваційних підходів серед учасників дослідження та можуть бути корисні для подальшого розуміння їхніх мотиваційних процесів та їхнього впливу на їхні досягнення та поведінку.

Щодо методики Елерса, отримані дані показують, що серед підлітків більше осіб із середнім і високим рівнем мотивації досягнення успіху. Це може пояснюватися тим, що в даному віковому періоді люди мають сильний мотив до розвитку у професійному та особистісному напрямках. Також вони активно шукають своє місце у суспільстві та стежать за своєю кар'єрою. Для кращого зрозуміння співвідношення рівня мотивації була побудована діаграма.

Щодо методики "Опитувальник губристичної мотивації", результати показали, що більшість підлітків мають низький рівень губристичної мотивації. Це означає, що вони менш схильні до використання губристичних стратегій для досягнення своїх цілей та впливу на свої результати. Для кращого уявлення була побудована діаграма.

Обидві методики дозволяють зрозуміти мотиваційні особливості підлітків та їхнє ставлення до досягнення успіху та використання губристичних стратегій.

Можливі обмеження дослідження:

1. Обмежена вибірка: одним із головних обмежень є обмежена кількість учасників дослідження, лише 30 підлітків. Це може ускладнити узагальнення отриманих результатів для населення в цілому. Більша вибірка може дати більш репрезентативні дані.
2. Методологічні проблеми: Можуть виникнути методичні проблеми, такі як недостатня стандартизація методів дослідження, неоднакові умови опитування для різних учасників, можливе спотворення результатів через суб'єктивність відповідей.
3. Упередженість: відповіді учасників можуть бути упередженими, зокрема через соціальні очікування, стереотипи, спроби самопрезентації тощо. Висновки та рекомендації:

На основі отриманих результатів можна зробити певні висновки:

Виявлено деякі різноманітні аспекти мотивації серед підлітків, зокрема прагнення до досягнення успіху та губристична мотивація. Проте, для отримання більш об'єктивних результатів потрібно розширити вибірку дослідження та враховувати додаткові методологічні аспекти, щоб уникнути можливих проблем.

Для подальших досліджень рекомендується враховувати різні аспекти мотивації та проводити дослідження на більш широкій і репрезентативній вибірці, а також удосконалювати методи дослідження для отримання найбільш достовірних результатів.

Ось декілька рекомендацій, що ми виділили при написанні дипломної роботи:

1. Проведення подальших досліджень для вивчення динаміки губристичної мотивації та її впливу на успіх протягом тривалого періоду часу.
2. Розширення об'єкту дослідження на різні вікові групи та соціокультурні контексти для отримання більш об'єктивної карти впливу губристичної мотивації на успіх.
3. Розроблення та впровадження програм психологічного тренінгу та розвитку особистості, спрямованих на підвищення рівня губристичної мотивації для досягнення успіху.
4. Використання отриманих результатів у практичних сферах, таких як освіта, бізнес, спорт та інші, для розроблення ефективних стратегій мотивації та досягнення успіху.
5. Популяризація та поширення отриманих дослідницьких висновків серед широкої громадськості для підвищення усвідомленості про важливість губристичної мотивації у житті кожної людини.

Зважаючи на результати дослідження, рекомендації для психологів, які працюють з досліджуваною групою, включають:

1. Розроблення та впровадження програм психокорекції, спрямованих на стимулювання мотивації досягнення успіху та збереження психологічного благополуччя.
2. Проведення тренінгів з розвитку навичок саморегуляції, управління стресом та підвищення впевненості у власних силах серед підлітків.
3. Співпраця з іншими спеціалістами (наприклад, педагогами, соціальними працівниками) для комплексного підходу до розвитку молоді.

Щодо адміністрації, батьків та інших зацікавлених осіб, слід враховувати:

1. Впровадження програм та заходів для підтримки психологічного розвитку та успіху учнів.
2. Організація інформаційних заходів для батьків з наголосом на важливість підтримки психічного здоров'я та мотивації своїх дітей.
3. Створення умов для співпраці з психологічними службами та консультантами для забезпечення комплексної підтримки підлітків у навчальних закладах.

Ці рекомендації можуть сприяти подальшому розвитку дослідження та практичному застосуванню його результатів у різних міждисциплінарних науках.

ВИСНОВКИ

Губристична мотивація, як ключовий аспект внутрішнього психологічного механізму особистості, є предметом інтенсивного дослідження в галузі психології. Вплив губристичної мотивації на прагнення до успіху стає дедалі більш актуальним у сучасному світі, де високий рівень конкуренції та швидкі темпи розвитку вимагають від людини постійного самовдосконалення та досягнення результатів.

У даній дипломній роботі проведено комплексне дослідження взаємозв'язку губристичної мотивації та прагнення до успіху. На основі аналізу літератури та нашого дослідження стає очевидним, що губристична мотивація є складним психологічним взаємозв'язком, який складно сплетений індивідуальними особливостями, відбитками життя і соціокультурними особливостями. З аналізу теоретичних засад можна зробити висновок про наявність прямого зв'язку між губристичною мотивацією та прагненням до успіху. Вивчення цього зв'язку є перспективним для подальшого вивчення нюансів мотивації та успіху, які, у свою чергу, можуть інформувати про стратегії, пов'язані з особистим зростанням і кар'єрним просуванням.

Дипломна робота дозволяє підсумувати отримані результати та сформулювати рекомендації для подальших досліджень та практичних застосувань у міждисциплінарних областях, що є корисними для суспільства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Фоменко, К.І. (2018). "Психологія губристичної мотивації: Феноменологія, структура, детермінація".
2. Львівський національний університет імені Івана Франка. (2018). "Інституційні засади розвитку муніципального самоуправління в Україні" [Електронний ресурс]. Вісник Львівського університету. Серія: Соціологічна, 84, 195–205. URL: <http://publications.lnu.edu.ua/bulletins/index.php/sociology/article/viewFile/1701/1761>
3. Большакова А.М. (2011). "Особистісна реалізованість людини в онтогенезі: автореф. дис. ... д-ра психол. наук : 19.00.07". Класич. приват. ун-т. Вінниця. 36с.
4. Вдовіченко О.В. (2017). "Ризика особистості як фактор мотивації досягнення та губристичної мотивації на кризових етапах онтогенезу". Вісник ХНПУ імені Г.С. Сковороди. Психологія Вип. 56. С. 41-51.
5. Ільїн Є.П. (2006). "Мотивація та мотиви". СПб.: Пітер. 508 с.
6. Фоменко К.І. (2015). "Губристичне прагнення у структурі навчальної мотивації студентів". Науковий вісник Херсонського державного університету. Психологічні науки Вип. 5. С. 116-120.
7. Фоменко К.І. (2017). "Губристична мотивація та саморегуляція суб'єкта діяльності". Науковий вісник Херсонського державного університету. Психологічні науки Вип. 3, Т.2. С. 95-101.
8. Хекхаузен Х. (1986). "Мотивація та діяльність: У 2 т."
9. Deci, E. L., Hodges, R., Pierson, L., & Tomassone, J. (1992). "Autonomy and competence as motivational factors in students with learning disabilities and emotional handicaps." *Journal of Learning Disabilities*, 25, 457-471.
10. Ryan R.M., Connell J.P., Deci E.L. (1985). "A Motivational Analysis of Self-determination and Self-regulation in Education." *Research on Motivation in Education*.

V. 2: Classroom Milieu / C. Ames, R. Ames (Eds.). New York: Academic Press, P. 13-51.

11. Snyder C. R., Harris C., Anderson J. R., Holleran S. A., Irving L. M., Sigmon S. T., Yoshinobu L., Gibb J., Langelle C., Harney P. (1991). "The will and the ways: Розвиток і validation of an individual differences measure of hope." *Journal of Personality and Social Psychology*. V. 60. P. 570-585.

12. Брагіна К.І. (2019). "Губристична мотивація у структурі мотиваційного профілю осіб літнього віку." *Теорія та практика сучасної психології: зб. наук. праць*. Запоріжжя: Класичний приватний університет. №3. 29-32. DOI: <https://doi.org/10.32840/2663-6026.2019.5-2.6>

13. Брагіна К.І. (2019). "Губристична мотивація як важлива умова психологічного здоров'я." *Актуальні проблеми психології: зб. наук. праць Ін-ту психології ім. Г.С. Костюка НАПН України*. Київ; Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2019. Том VI. Психологія обдарованості. №15. 21-24. DOI: <https://doi.org/10.31108/1.2019.5.11>

14. Брагіна К.І. (2019). "Губристична мотивація як важливий чинник соціального інтелекту." *Психолого-педагогічні проблеми соціалізації особистості у сучасних умовах: зб. наук. праць за мат. міжнар. наук.-практ. конф.* Київ. 180-183.

15. Брагіна К.І. (2018). "Губристична мотивація як умова емоційного інтелекту людини." *Соціальна адаптація людей літнього віку всучасному суспільстві, ортобіоз та паліативна допомога із циклу:*

16. Брагіна К.І. (2019). "Природа губристичної мотивації та розвитку губристичного синдрому крізь призму конфлікту." *Проблеми сучасної психології: зб. наук. праць*. Кам'янець-Подільського нац. ун-ту ім. Івана Огієнка, Ін-ту психології ім. Г.С. Костюка НАПН України. №44. 11-30. DOI: <https://doi.org/10.32626/2227-6246.2019-44.11-30>

17. Брагіна К.І. (2019). "Реалізація губристичних прагнень шляхом демонстративної поведінки у осіб літнього віку." *Соціальна адаптація людей літнього віку в сучасному суспільстві, ортобіоз та паліативна допомога із циклу:*

Психологічні складові сталого розвитку суспільства: пошук психологічного обґрунтування та виклики сучасності: зб. наук. праць. Луцьк. 108-117.

18. Фоменко К. (2017). "Self-regulation of labor activity: the means of psychodiagnostics and the role in motivation." Наука та освіта. №11. 98-104. DOI: <https://doi.org/10.24195/2414-4665-2017-11-13>

19. Фоменко К.І. (2014). "Взаємозв'язок нарцисизму та губристичної мотивації студентів." Психологічні перспективи Випуск 23. Луцьк. 308–318.

20. Фоменко К.І. (2016). "Взаємозв'язок губристичної мотивації та самоактуалізації особистості." Вісник ХНПУ імені Г.С. Сковороди. Психологія Випуск 52. 193-201.

21. Фоменко К.І. (2015). "Губристична мотивація як шлях до самоствердження особистості." Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції з міжнародною участю «Світоглядні орієнтації особистості у сучасних соціокультурних умовах: міждисциплінарні аспекти», м. Полтава, 2-3 жовтня 2015 р., Полтавський національний педагогічний університет імені В.Г. Короленка [Електронний ресурс].

22. Хомуленко К., Фоменко К. (2012). "Губристична мотивація як фактор прагнення до успіху: віковий аспект." Харків. 222 с.

ДОДАТКИ

Додаток А

Текст опитувальника Елерса на діагностику рівня мотивації до успіху:

1. Коли є вибір між двома варіантами, його краще зробити швидше, ніж відкласти на певний час.
2. Я легко роздратовуюсь, коли помічаю, що не можу на всі 100% виконати завдання.
3. Коли я працюю, це виглядає так, ніби я все “ставлю на карту”.
4. Коли виникає проблемна ситуація, я найчастіше приймаю рішення одним із останніх.
5. Коли в мене два дні підряд немає справи, я втрачаю спокій.
6. У деякі дні мої успіхи нижче за середні.
7. По відношенню до себе я більш строгий, ніж по відношенню до інших.
8. Я більш доброзичливий, ніж інші.
9. Коли я відмовляюся від важкого завдання, я потім суворо засуджую себе, бо знаю, що в ньому я домігся б успіху.
10. У процесі роботи я потребую невеликих пауз для відпочинку.
11. Старанність – це не основна моя риса.
12. Мої досягнення в праці не завжди однакові.
13. Мене більше приваблює інша робота, ніж та, якою я зайнятий.
14. Осуд стимулює мене сильніше, ніж похвала.
15. Я знаю, що мої колеги вважають мене діловою людиною.
16. Перешкоди роблять мої рішення більш твердими.
17. У мене легко викликати честолюбство.
18. Коли я працюю без натхнення, це зазвичай помітно.
19. При виконанні роботи я не розраховую на допомогу інших.
20. Іноді я відкладаю те, що повинен був зробити зараз.
21. Потрібно покладатися тільки на самого себе.
22. У житті мало речей більш важливих, ніж гроші.

23. Завжди, коли мені належить виконати важливе завдання, я ні про що інше не думаю.
24. Я менш честолюбний, ніж багато інших.
25. У кінці відпустки я зазвичай радію, що скоро вийду на роботу.
26. Коли я налаштований на роботу, я роблю її краще й кваліфікованіше за інших.
27. Мені простіше й легше спілкуватися з людьми, які можуть завзято працювати.
28. Коли в мене немає справ, я відчуваю, що мені не по собі.
29. Мені доводиться виконувати відповідальну роботу частіше, ніж іншим.
30. Коли мені доводиться приймати рішення, я намагаюся робити це якомога краще.
31. Мої друзі іноді вважають мене ледачим.
32. Мої успіхи в якійсь мірі залежать від моїх колег.
33. Безглуздо протидіяти волі керівника.
34. Іноді не знаєш, яку роботу доведеться виконувати.
35. Коли щось не ладиться, я нетерплячий.
36. Я зазвичай звертаю мало уваги на свої досягнення.
37. Коли я працюю разом з іншими, моя робота дає більші результати, ніж роботи інших.
38. Багато чого, за що я беруся, я не доводжу до кінця.
39. Я заздрю людям, які не завантажені роботою.
40. Я не заздрю тим, хто прагне влади та становища.
41. Коли я впевнений, що стою на правильному шляху, для доказу своєї правоти я вдаюся аж до крайніх заходів.

Додаток Б

Ключ до методики Елерса на діагностику рівня мотивації до успіху:

“Ключ”

По 1 балу нараховується за відповіді “так” на такі питання:	2, 3, 4, 5, 7, 8, 9, 10, 14, 15, 16, 17, 21, 22, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 32, 37, 41
По 1 балу нараховується за відповіді “ні” на такі питання:	6, 19, 18, 20, 24, 31, 36, 38,39
Не враховуються відповіді на питання:	1, 11, 12, 19, 28, 33, 34, 35, 40