


**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
МАРІУПОЛЬСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ  
КАФЕДРА ПРАКТИЧНОЇ ПСИХОЛОГІЇ**


До захисту допустити:  
В.о. завідувача кафедри  
—  Ірина ДЕСНОВА  
«03» травня 2024 р.

**«ПІЗНАВАЛЬНА МОТИВАЦІЯ ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ ЕГО-  
ІДЕНТИЧНОСТІ СТАРШОКЛАСНИКІВ»**

Кваліфікаційна робота здобувача вищої освіти першого (бакалаврського) рівня вищої освіти освітньо-професійної програми «Практична психологія»  
**Огульчанського Антона Сергійовича**

Науковий керівник:  
**Стуліка Олена Борисівна**, кандидат психологічних наук, доцент, доцент кафедри практичної психології

Рецензент:  
кандидат психологічних наук, доцент, доцент кафедри психології та педагогіки Горлівського інституту іноземних мов Державного навчального закладу «Донбаський державний педагогічний університет»  
**Грицук Оксана Вікторівна**

Кваліфікаційна робота захищена з оцінкою 82 В  
Секретар ЕК   
Анастасія ВАГАБОВА  
«12» червня 2024 р

## ЗМІСТ

|  |    |
|--|----|
| ВСТУП.....   | 3  |
| РОЗДІЛ 1 ОСОБЛИВОСТІ ДОСЛІДЖЕННЯ МОТИВАЦІЇ В СТРУКТУРІ<br>ЕГО-ІДЕНТИЧНОСТІ ОСОБИСТОСТІ.....                                  | 6  |
| 1.1 Его-ідентичність як головне новоутворення особистості.....   | 6  |
| 1.2 Мотивація та її види.....  | 12 |
| 1.3. Мотивація досягнення успіху та уникнення невдач як рушійна сила<br>розвитку рис особистості.....                        | 19 |
| 1.4. Пізнавальні мотиви та пізнавальні інтереси старшокласників .....  | 22 |
| Висновки до розділу 1.....   | 25 |
| РОЗДІЛ 2 ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ<br>ОСОБИСТІСНИХ РИС ТА ПІЗНАВАЛЬНОЇ МОТИВАЦІЇ У<br>СТАРШОКЛАСНИКІВ ..... | 26 |
| 2.1 Обґрунтування методів дослідження.....   | 26 |
| 2.2. Аналіз результатів дослідження.....   | 31 |
| Висновки до розділу 2 .....  | 36 |
| ВИСНОВКИ.....  | 37 |
| СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....  | 41 |

## ВСТУП

В період ранньої юності активується проблема становлення особистісної ідентичності, яка зумовлена внутрішньою потребою старшокласників зрозуміти свої можливості, усвідомити свою роль в групі та суспільстві, самовизначитися, тобто сформуванню его-ідентичності. Е.Еріксон вважав, що формування ідентичності є одним із найважливіших конфліктів, з яким стикається людина протягом життя. Криза ідентичності — це час інтенсивного аналізу та дослідження різних способів погляду на себе.

Головним завданням раннього юнацтва є самовизначення, яке в більшій мірі відбувається через пізнавальну діяльність. Будь-яка діяльність не може бути ефективною без значущого для людини мотиву. Пізнавальні мотиви зумовлюють пізнавальну діяльність в ранньому юнацькому віці.

Пізнавальні мотиви формуються в процесі становлення Его-ідентичності особистості, вони виникають за умови, що особистість зацікавлена або захоплюється чимось, та можуть перерости у стійку особистісну рису. Так само і реалізація пізнавальних потреб старшокласників залежить від рівню їх вмотивованості, від спрямування дій на досягнення успіху чи на уникнення невдач, від суб'єктивного локусу контролю, що сформувалися у юнаків. Тільки зріла, сформована особистість може брати на себе відповідальність за свої дії та своє життя.

Але сучасні реалії на території України внесли свої корективи в особливості розвитку юнаків. Ситуація невизначеності завжди була, є і буде значущим моментом в формуванні Его-ідентичності особистості. Тож, ми вважаємо тему кваліфікаційної роботи **“Пізнавальна мотивація як чинник розвитку Его-ідентичності старшокласника”** актуальною.

**Мета** — дослідити особливості взаємозв'язку пізнавальної мотивації та особистісних рис старшокласників.

**Об'єкт** — процес розвитку Его-ідентичності особистості.

**Предмет** — пізнавальна мотивація в структурі Его-ідентичності особистості.

**Гіпотезою** нашого дослідження виступає припущення, що локус контролю, мотивація до успіху та мотивації до уникнення невдач взаємопов'язані із рівнем пізнавальної активності, обумовлюють її прояв та впливають на розвиток его-ідентичності старшокласників.

Об'єкт, предмет та мета дослідження обумовлюють формулювання наступних **завдань** дослідження:

1. Проаналізувати Его-ідентичність як головне новоутворення особистості.
2. Визначити пізнавальні мотиви та пізнавальні інтереси старшокласників .
3. Охарактеризувати мотивацію досягнення успіху та уникнення невдач як рушійну силу розвитку рис особистості .
4. Експериментально дослідити взаємозв'язок особистісних рис та пізнавальної мотивації у старшокласників.

Задля вирішення поставлених завдань ми використали наступні **методи**: дослідження та аналіз психологічної літератури з проблеми, порівняльний метод, констатувальний експеримент; емпіричні методи дослідження: «Методика діагностики особистості на мотивацію до успіху» (Т.Елерс), «Методика діагностики особистості на уникнення невдач» (Т.Елерс), “Дослідження суб'єктивного локусу контролю” (Дж.Роттера), самостійно створений опитувальник, що спирається на методіку “Пізнавальна потреба” В. С. Юркевича

**Теоретично-методологічну основу** складають дослідження присвячені проблемі розвитку та формування мотивації (Р.С. Вайсман, Л.М. Фрідман, Т.А. Матіс, Л.М. Мітіна та інші), а також мотивація навчальної діяльності (М. Боришевський, М. Дьяченко, Є. Ільїна, Л. Кандилович, Ю. Орлова, Є.

Просецький, В. Семиченко); вивченню ідентичності ( Е. Еріксон, К. Хорні, А. Маслоу, Е. Фромм, Ю. Хабермас, Е. Еріксон, Д. Фельдштейн та інші)

**Практична значущість** полягає у можливості використання результатів дослідження психологічною спільнотою.

Апробація роботи:

Огульчанський А. ПІЗНАВАЛЬНА МОТИВАЦІЯ ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ ЕГО-ІДЕНТИЧНОСТІ СТАРШОКЛАСНИКІВ. Соціально-психологічний супровід особистості в умовах інтеграції України в Європейський простір: зб. матеріалів IV Інтернет-конф., 22 трав. 2024 р. / за заг. ред. І. С. Деснової. – Маріуполь: МДУ, 2024.

**Структура кваліфікаційної роботи.** Робота складається із вступу, 2 розділів, висновків, списку використаної літератури. Загальний об'єм 45 сторінка. Робота містить 4 малюнки. Список використаних джерел містить 35 одиниць. Робота має емпіричний характер.

## РОЗДІЛ 1

### ОСОБЛИВОСТІ ДОСЛІДЖЕННЯ МОТИВАЦІЇ В СТРУКТУРІ ЕГО-ІДЕНТИЧНОСТІ ОСОБИСТОСТІ

#### 1.1 Его-ідентичність як головне новоутворення особистості

Одним із основних елементів теорії психосоціальних стадій Еріксона є розвиток Его-ідентичності. Це усвідомлене відчуття себе, яке ми розвиваємо через соціальну взаємодію, яка постійно змінюється завдяки новому досвіду та інформації, яку ми отримуємо під час щоденної взаємодії з іншими. Еріксон визначає ідентичність як «фундаментальний організуючий принцип, який постійно розвивається протягом життя».

Ідентичність включає досвід, стосунки, переконання, цінності та спогади, які складають суб'єктивне самовідчуття людини. Це допомагає створити безперервний образ себе, який залишається досить постійним, навіть якщо з часом розвиваються або зміцнюються нові аспекти себе. Ідентифікація забезпечує:

- Самостійність: відчуття безперервності в собі та у взаємодії з іншими
- Унікальність: рамка для розрізнення між собою та взаємодією з іншими
- Психосоціальний розвиток: Психічне та фізичне здоров'я підлітків

Плутанина ідентичності проти ролі є п'ятою стадією в теорії психосоціального розвитку психолога Еріка Еріксона. Ця стадія відбувається в підлітковому віці приблизно від 12 до 18 років. На цій стадії підлітки досліджують свою незалежність і розвивають самосвідомість.

Плутанина ідентичності проти ролі — це стадія, що характеризується запитанням «Хто я» та дізнанням більше про власні цілі, цінності та переконання.

За словами Еріксона, люди проходять низку етапів, коли вони ростуть і змінюються протягом життя. На кожному етапі кожен стикається з конфліктом розвитку, який необхідно вирішити, щоб успішно розвинути основну чесноту цього етапу. Еріксона цікавило, як соціальна взаємодія та стосунки впливають на розвиток і зростання.

Переходячи від дитинства до дорослого, підлітки можуть почати відчувати розгубленість або невпевненість у собі та тому, як вони вписуються в суспільство. Коли підлітки прагнуть розвинути себе, вони можуть експериментувати з різними ролями, видами діяльності та поведінкою. За словами Еріксона, це важливо для процесу формування сильної ідентичності та розвитку відчуття напрямку в житті.

На стадії плутанини ідентичності проти ролі конфлікт зосереджений на розвитку особистої ідентичності. Успішне завершення цього етапу веде до сильного самопочуття, яке залишиться протягом усього життя.

Діти, яким не дозволено досліджувати та перевіряти різні ідентичності, можуть залишитися з тим, що Еріксон назвав плутаниною ролей, що може призвести до наступного:

- Бути невпевненим у тому, хто ти є і де тобі підходить
- Перехід від однієї роботи або відносин до іншої
- Почуття розчарування та плутанини щодо свого місця в житті

Деякі пізніші теорії зосереджуються на важливості соціальної ідентичності та на тому, як ці ідентичності та перетин цих ідентичностей впливають на розвиток індивідуальної ідентичності та ролей.

Одна з таких теорій відома як «Велика вісімка». Вона описує соціально сконструйовані ідентичності, які визначаються такими факторами, як соціальні, фізичні чи психічні характеристики. Деякі приклади соціальної ідентичності включають гендерну ідентичність, расу, етнічну приналежність, сексуальну орієнтацію, релігію/духовність, здібності, соціально-економічний статус і національність.

Формування ідентичності має багато переваг. Вирішення кризи на цій стадії розвитку передбачає прихильність певній ідентичності. Це може включати вибір кар'єри, рішення, з якими соціальними групами асоціюватися, і навіть розвиток почуття особистого стилю. Ті, хто здатні розвинути сильне почуття ідентичності, краще здатні мати впевненість у собі або почуття довіри до своїх здібностей, якостей і суджень.

Ті, хто отримує належне заохочення та підкріплення через особисте дослідження, вийдуть із цієї стадії з сильним почуттям себе та почуттям незалежності та контролю. Ті, хто залишаються невпевненими у своїх переконаннях і бажаннях, залишатимуться невпевненими та розгубленими щодо себе та майбутнього.

Ті, хто досяг успіху, розвивають вірність, психологічну чесноту, яка характеризується здатністю спілкуватися з іншими та формувати щирі стосунки. Ця здатність відіграє важливу роль на наступному етапі, відомому як близькість проти ізоляції.

Дослідження показали, що підлітки, які мають сильне почуття ідентичності, мають краще психічне здоров'я. Вони також мають більші шанси мати добрі стосунки з однолітками та краще емоційне та психологічне благополуччя.

Дослідники виявили, що люди, які вступають у молоде доросле життя з сильним почуттям ідентичності, також є більш успішними на наступних етапах життя, зокрема в інтимності, творчості та цілісності. Існують різні фактори, які впливають на те, чи людина сформує сильну ідентичність. Друзі, родина, однокласники, інші соціальні групи, суспільні тенденції та поп-культура відіграють певну роль у формуванні та формуванні ідентичності. Різні ідентичності також можуть перетинатися, щоб сформувати загальне самовідчуття людини.



Частково під впливом теорії Еріксона психолог Джеймс Марсія описав чотири статуси ідентичності. Ці статуси представляють різні моменти розвитку ідентичності.

У теорії Марсії ідентичність формується в результаті дослідження різних альтернатив ідентичності, а потім прийняття різних ідей і цінностей. Ці чотири статуси:

1. Розпорошення ідентичності (плутання ролей): на цьому етапі людина ще не вивчила і не взяла на себе зобов'язань щодо ідентичності.
2. Позбавлення доступу до ідентичності: це пов'язано з ідентичністю без вивчення інших варіантів, часто внаслідок тиску однолітків, конформізму, культурних очікувань або тиску батьків.
3. Мораторій на ідентифікацію: це період активного дослідження, коли людина пробує нові речі та шукає альтернативи.
4. Досягнення ідентичності: цей статус передбачає вивчення різних варіантів, а потім прийняття зобов'язань щодо ідентичності. Це не обов'язково закінчується в підлітковому віці. Зрештою, це може бути тривалий процес, який формує самосвідомість і сильне відчуття себе.

Плутанина ролей може мати тривалі наслідки для життя людини, зокрема:

- Труднощі з прихильністю: стабільна особиста ідентичність дозволяє людям мати кращі стосунки з іншими.
- Гірше психічне здоров'я та благополуччя: дослідження пов'язують сильне почуття ідентичності з кращим емоційним і психологічним благополуччям у підлітків.
- Слабке самовідчуття: було встановлено, що плутанина ролей призводить до слабого самовідчуття.
- Брак впевненості: відсутність самоідентифікації може заважати людям мати впевненість у собі та своїх силах.

Дослідник Джеймс Марсія розширив теорію Еріксона, припустивши, що баланс між ідентичністю та плутаниною лежить у прийнятті зобов'язань щодо ідентичності.

Марсія розробив метод інтерв'ю для визначення ідентичності. Він розглядає три різні сфери функціонування: професійну роль, переконання та цінності та сексуальність. Він також визначив чотири різні статуси ідентичності, через які люди проходять, розвиваючи свою ідентичність:

- Вилучення — це коли особа бере на себе зобов'язання, не намагаючись з'ясувати особу.
- Досягнення виникає, коли людина пройшла через дослідження різних ідентичностей і взяла на себе зобов'язання одній.
- Дифузія відбувається, коли немає ні кризи ідентичності, ні зобов'язань. Люди зі статусом дифузії ідентичності, як правило, почуваються не на своєму місці у світі та не прагнуть до почуття ідентичності.
- Мораторій – це статус особи, яка активно бере участь у дослідженні різних ідентичностей, але не взяла на себе зобов'язань.

Марсія стверджував, що кризи допомагають людям переходити з одного статусу в інший; однак люди не обов'язково відчують кожен із наведених вище статусів.

На стадіях психосоціального розвитку Еріксона поява кризи ідентичності відбувається в підлітковому віці, коли люди борються з почуттям ідентичності проти плутанини в ролі.

У сучасному світі, що швидко змінюється, кризи ідентичності можуть бути більш поширеними, ніж за часів Еріксона. Такі кризи часто виникають у відповідь на раптові зміни в житті людини. Це може включати зміни в особистому житті або ширші суспільні події. Люди, як правило, відчують кризу ідентичності в різні моменти життя, особливо в моменти великих змін. Дослідження також показують, що існує ряд факторів, які можуть вплинути

на те, чи переживе людина те, що часто називають кризою середнього віку. До таких факторів належать проблеми зі здоров'ям, стрес і соціальна підтримка. Наявність такого психічного стану, як депресія, біполярний розлад і прикордонний розлад особистості, також може збільшити ймовірність переживання кризи ідентичності.

Важливо зазначити, що криза ідентичності не є справжнім психологічним діагнозом. Однак ідентичність є ключовим критерієм для діагностики розладів особистості, і можна діагностувати проблему або розлад ідентичності. Наприклад, дисоціативний розлад ідентичності - це коли хтось має дві або більше різних ідентичностей або особистостей. Діагноз ставиться, якщо окрім цих відмінних ідентичностей у людини також є постійні прогалини в пам'яті, а їхні симптоми викликають страждання в деяких сферах життя.

Порушення ідентичності, яке є критерієм прикордонного розладу особистості, виникає, коли існує «невизначеність щодо кількох питань, пов'язаних з ідентичністю». Це може включати невизначеність щодо власного образу себе, гендерної ідентичності, цінностей і довгострокових цілей.

Незалежно від того, де ви перебуваєте у своєму житті, є речі, які ви можете зробити, щоб допомогти розвинути сильніше почуття ідентичності. Наприклад, роздуми про ваші цінності допомагають зміцнити вашу особистість. Основні цінності – це ті речі, які дійсно важливі та значущі для вас, які мотивують вас і керують вашими рішеннями.

Важливо проводити час наодинці, щоб краще пізнати себе. Ці тихі хвилини можуть допомогти вам зосередитися на своїх пріоритетах і покращити самопочуття. Відповідно, навчіться практикувати самоспівчуття, яке може допомогти вам краще зрозуміти та прийняти свої недоліки та обмеження.

Станьте майстерними в тому, що вам подобається. Витрачення часу на пошук і заняття хобі може допомогти вам краще пізнати себе. Якщо ви відчуваєте розгубленість щодо того, ким ви є та своєю роллю в житті, є кроки, які ви можете зробити, щоб зменшити плутанину.

Визначте сфери свого життя, в яких ви досягли успіху, і виділіть час, щоб розвивати та розвивати ці сильні сторони. Працюючи над розвитком цих навичок ще більше, ви можете знайти інші аспекти себе, які також важливі для вашої особистості.

Будьте відкритими до нових речей і нових вражень. Подумайте про свої пристрасті та інтереси. Обдумайте кілька ідей навколо речей, які вас хвилюють.

Іноді ви можете спробувати щось і вирішити, що воно вам не подобається. Це теж частина особистісного зростання. Це допомагає вам зрозуміти, що важливо для вашої особистості, і усуває почуття плутанини.

Хоча ви можете ставити цілі в будь-якій частині свого життя, подумайте про деякі спільні сфери, як-от здоров'я, кар'єра, фінанси та освіта. Наявність цілей дає вам краще уявлення про те, над чим ви хочете працювати, і які прагнення є центральними для вашого самовідчуття.

Будь то церковні заходи чи спортивні клуби, проявляйте ініціативу, щоб стати частиною чогось, що вас цікавить. Це може включати пошук нового хобі, приєднання до громадських груп або навіть просто зібрання з друзями для спільного проведення часу.

## **1.2 Мотивація та її види**

Існує багато різних сил, які взаємодіють, щоб мотивувати поведінку. Хоча жодна теорія не може адекватно пояснити всю людську мотивацію, розгляд окремих теорій може запропонувати краще розуміння сил, які змушують нас діяти.

Мотивація є важливою силою для ініціювання та підтримки цілеспрямованої поведінки. Коли ми мотивовані, нам легше робити кроки до того, чого ми хочемо. Мотивація також допомагає нам продовжувати діяти, навіть коли справи стають важкими або ми хочемо здатися. Дослідники розробили безліч різних пояснень того, як ми стаємо мотивованими.

Теорія мотивації прагне пояснити, що спонукає нас робити певні дії. Хоча деякі теорії вважають, що наші інстинкти, потяг або рівень збудження допомагають нам отримати та залишатися мотивованими, інші припускають, що мотивація походить від певних людських потреб, наших очікувань або бажання отримати зовнішню винагороду.

Відповідно до теорії інстинктів, мотивація розвивається шляхом еволюційного програмування. Це схоже на те, як тварини знають про міграцію. Вони не вчаться, як це робити; натомість це вроджена чи інстинктивна поведінка. Наприкінці 1800-х років Вільям Джеймс, батько американської психології, визначив список інстинктів виживання. Серед них були страх, гнів, любов, сором і скромність.

Основна проблема теорії інстинктної мотивації полягає в тому, що вона не пояснює всю людську поведінку. Джеймс припускав, що ми діємо за імпульсом або інстинктом, але ця ідеологія не враховує поведінку, яка є навченою або зумовленою. До 1920-х років теорії інстинкту були відсунуті на користь інших теорій мотивації. Тим не менш, сучасні еволюційні психологи все ще вивчають вплив генетики та спадковості на поведінку людини. Подібним чином еволюційні психологи прагнуть пояснити, як люди здійснювали психологічні адаптації, щоб пережити небезпеки минулого, що є основою, яка використовується для пояснення поведінки сучасної людини.

Теорія зниження потягу припускає, що поведінка мотивується потребою зменшити фізіологічні дисбаланси або «потяги». Вона базується на ідеї гомеостазу, або необхідності підтримувати стабільний стан. Коли люди

відчувають такі спонукання, як спрага чи голод, вони мотивовані взяти заходів, які відновлять баланс і повернуть їх до стану рівноваги.

Теорія мотивації зниження потягу стала популярною протягом 1940-х і 1950-х років як спосіб пояснення поведінки, навчання та мотивації. Ця теорія була створена біхевіористом Кларком Халлом і розвинена його колегою Кеннетом Спенсом. Згідно з теорією, зниження потягів є основною силою мотивації.

Халл був одним із перших теоретиків, які спробували створити грандіозну теорію, покликану пояснити всю поведінку. Халл заснував свою теорію на концепції гомеостазу, ідеї про те, що організм активно працює, щоб підтримувати певний стан балансу або рівноваги. Наприклад, ваше тіло регулює свою температуру, щоб переконатися, що вам не стає занадто жарко або занадто холодно. Халл вважав, що поведінка є одним із способів, якими організм підтримує цей баланс.

Виходячи з цієї ідеї, Халл припустив, що вся мотивація виникає в результаті цих біологічних потреб. У своїй теорії Халл використовував термін драйв для позначення стану напруги або збудження, викликаного біологічними або фізіологічними потребами. Спрага, голод і потреба в теплі – все це приклади потягів. Потяг створює неприємний стан, напругу, яку потрібно зменшити. Щоб зменшити цей стан напруги, люди і тварини шукають шляхи задоволення цих біологічних потреб. Ми п'ємо, коли відчуваємо спрагу. Ми їмо, коли голодні. Ми включаємо термостат, коли нам холодно. Він припустив, що люди і тварини будуть повторювати будь-яку поведінку, яка зменшує ці потяги.

Халл вважається необіхевіористським мислителем, але, як і інші провідні біхевіористи, він вважав, що людську поведінку можна пояснити обумовленням і підкріпленням. За словами Халла, зменшення потягу діє як підсилення такої поведінки. Це підкріплення збільшує ймовірність того, що така ж поведінка повториться в майбутньому, коли виникне та сама потреба.

Для того, щоб вижити в навколишньому середовищі, організм повинен поводитися так, щоб відповідати цим потребам виживання.

У відносинах «стимул-реакція» (S-R), коли стимул і відповідь супроводжуються зменшенням потреби, це збільшує ймовірність того, що той самий стимул знову викличе таку ж відповідь у майбутньому.

Альтернативи теорії зниження спонукань. Серед інших запропонованих теорій мотивації:

Теорія збудження припускає, що люди мотивовані брати участь у поведінці, щоб підтримувати певний рівень фізіологічного збудження. Ідеальний рівень варіюється від людини до людини, спонукаючи людей шукати стимуляцію або розслаблення залежно від того, що їм потрібно.

Як альтернатива підходу Халла виникла ієрархія потреб Маслоу. і припускає, що поведінка людини мотивується певними фізіологічними та психологічними потребами. Ці потреби починаються з найосновніших і прогресують до більш складних.

Теорія стимулів припускає, що поведінка мотивується зовнішніми стимулами. Це означає, що на те, що ми робимо, безпосередньо впливають зовнішні винагороди. Наприклад, ви вчитеся, щоб отримати хорошу оцінку, або докладаєте додаткових зусиль на роботі, щоб отримати бонус.

Теорія самовизначення припускає, що люди мотивовані потребою відчувати автономію, компетентність і зв'язок. Люди хочуть відчувати контроль над своїми діями, прагнуть стати навичками в цих діях і потребують відчуття причетності.

Теорія мотивації збудження припускає, що люди спонукаються до ситуацій і дій, які підтримуватимуть оптимальний рівень збудження, наприклад пильність, інтерес та енергію. Якщо рівень збудження надто високий, люди намагатимуться зменшити напругу та стрес, а якщо рівень збудження надто низький, люди намагатимуться збільшити енергію та пильність. Хоча збудження — це термін, який часто використовують для

опису сексуального збудження, у психології збудження найкраще можна пояснити як загальний рівень пильності, уваги або рівня енергії.

Професор Гарвардського університету Г. Мюррей вперше запропонував теорію збудження мотивації в 1930-х роках, хоча з часом вона еволюціонувала. Мюррей пояснив мотивацію в термінах шаблонів «потреб» і «тиску», припускаючи, що люди мотивовані поштовхом і спонуканням внутрішнього потреби та зовнішній тиск. Він вважав, що людьми часто керують емоційні потреби в любові, досягненнях, владі та приналежності.

Американська психологічна асоціація пояснює, що, згідно з теорією збудження, наше фізичне середовище може впливати на рівень нашого збудження через стимуляцію (таку як температура, освітлення та шум) і через створення стресу, коли психологічні потреби (комфорт, досягнення) або фізичні потреби (голод, спрага) йти незадоволеною.

Рівень збудження можна пояснити як спектр, який варіюється від низького до високого, де нижчі рівні вказують на втому, нудьгу або смуток, а більш високі рівні вказують на хвилювання, агресію або тривогу. Десь посередині є оптимальний рівень збудження для мотивації, де ви, по суті, «в зоні», діючи в стані потоку.

Відповідно до теорії збудження мотивації, кожна людина має унікальний рівень збудження, який їй підходить. Деяким людям може знадобитися вищий рівень збудження, тоді як іншим може бути краще при значно нижчому рівні збудження. Фізіологічні маркери, такі як витривалість, швидкість, сила та час реакції, також мають оптимальний діапазон збудження для максимальної продуктивності. Коли рівень збудження знаходиться в межах вашого ідеального діапазону, ваша мотивація та продуктивність у виконанні завдань, як-от проходження тесту чи спортивні змагання, оптимізуються.

Рівні збудження, які впливають на мотивацію, можуть бути розумовими (когнітивними), емоційними або фізичними — іноді їх



називають трьома частинами теорії збудження. Усі три важливі, але людям може знадобитися більше або менше кожного типу, щоб відчувати мотивацію, залежно від ситуації.

**Психічне збудження:** стан розумової активності та бажання досліджувати та вивчати нове. Рівень збудження стимулюється тим, що захоплює ваш інтерес, викликає цікавість і створює нові інтелектуальні виклики. Психічне збудження залежить від кори головного мозку, де відбувається сприйняття і мислення. У стовбурі мозку також повинна бути здорова ретикулярна активуюча система, яка відповідає за підтримку неспання та пильності.

**Емоційне збудження:** стан відчуття сильного емоційного заряду до чогось, будь то пристрасть, хвилювання, страх, радість, смуток або інші емоційні стани. Емоційним збудженням керує лімбічна система (центр емоцій) у мозку.

**Фізичне збудження:** стан підвищеного фізіологічного збудження в тілі, що змушує вас відчувати себе готовим до фізичної активності. Високий рівень збудження може вказувати на активізацію симпатичної нервової системи, де ваше тіло реагує на стрес вивільненням кортизолу, який активує ваші м'язи, прискорює серцебиття, розширює зіниці тощо. З іншого боку, після важкої їжі ви можете відчувати низький рівень фізичного збудження через активацію вашої парасимпатичної нервової системи, яка дозволяє вам «відпочивати і перетравлюватися».

Ієрархія потреб Абрахама Маслоу є однією з найвідоміших теорій мотивації. Теорія Маслоу стверджує, що наші дії мотивуються певними фізіологічними та психологічними потребами, які прогресують від основних до складних. Абрахам Маслоу вперше представив концепцію ієрархії потреб у своїй статті 1943 року під назвою «Теорія людської мотивації», а потім знову в наступній книзі «Мотивація та особистість». Ця ієрархія свідчить про

те, що люди мотивовані задовольняти основні потреби, перш ніж переходити до інших, більш складних потреб.

У той час як деякі з існуючих шкіл думки того часу, такі як психоаналіз і біхевіоризм, зосереджувалися на проблематичній поведінці, Маслоу більше цікавило те, що робить людей щасливими та що вони роблять для досягнення цієї мети.

Як гуманіст Маслоу вважав, що люди мають вроджене бажання самореалізуватися, тобто бути тим, ким вони можуть бути. Однак для досягнення цієї кінцевої мети необхідно задовольнити низку основних потреб. Це включає потребу в їжі, безпеці, любові та самоповазі.

Маслоу вважав, що ці потреби подібні до інстинктів і відіграють важливу роль у мотивації поведінки. Існує п'ять різних рівнів ієрархії потреб Маслоу, починаючи з найнижчого рівня, відомого як фізіологічні потреби. Ієрархія потреб Маслоу часто відображається у вигляді піраміди. Найнижчі рівні піраміди потреб складаються з основних потреб, тоді як найскладніші потреби знаходяться на вершині. Після задоволення потреб нижчого рівня люди можуть переходити до наступного рівня потреб. У міру просування людей по піраміді потреби стають все більш психологічними та соціальними.

На вершині піраміди пріоритетом є потреба в особистій повазі та почуття досягнення. Як і Карл Роджерс, Маслоу наголошував на важливості самоактуалізації, яка є процесом зростання та розвитку як особистості для досягнення індивідуального потенціалу. Ієрархію потреб Маслоу можна розділити на два типи потреб: потреби дефіциту та потреби зростання.

Потреби дефіциту: фізіологічні потреби, потреби безпеки, соціальні потреби та потреби поваги є потребами дефіциту, які виникають через депривацію. Задоволення цих потреб нижчого рівня важливо, щоб уникнути неприємних відчуттів або наслідків.

Потреби зростання: Маслоу назвав потреби на вершині піраміди потребами зростання. Ці потреби виникають не через брак чогось, а радше

від бажання розвиватися як особистість. Хоча теорія зазвичай зображується як досить жорстка ієрархія, Маслоу зауважив, що порядок, у якому ці потреби задовольняються, не завжди відповідає цій стандартній прогресії.

Теорія мотивації очікування передбачає, що коли ми думаємо про майбутнє, ми формуємо очікування щодо того, що, на нашу думку, станеться. Коли прогнозується позитивний результат, ми віримо, що зможемо зробити це можливе майбутнє реальністю. Це спонукає нас відчувати себе більш мотивованими прагнути до тих ймовірних результатів. Цю теорію іноді називають моделлю валентності, інструментальності та очікування мотивації, оскільки вона передбачає, що мотивація складається з цих трьох ключових елементів:

1. Валентність: значення, яке люди надають потенційному результату
2. Інструментальність: чи вірять люди, що вони відіграють певну роль у прогнозованому результаті
3. Очікування: віра в те, що людина має можливість досягти результату

Слабкість теорії очікування полягає в тому, що вона не враховує вплив соціального середовища людини.

### **1.3. Мотивація досягнення успіху та уникнення невдач як рушійна сила розвитку рис особистості**

Теорія стимулів припускає, що людей мотивують зовнішні винагороди. Чим більшою є винагорода, тим сильніше люди мотивовані прагнути до цих підкріплень. Ця теорія має деякі спільні риси з біхевіористською концепцією оперантного обумовлення. При оперантному обумовленні поведінка вивчається шляхом формування асоціацій з результатами. Підкріплення зміцнює поведінку, тоді як покарання послаблює її.

Стимули можуть виникати ззовні (зовнішні) або всередині (внутрішні) індивіда. Внутрішня мотивація – це коли ви берете участь у певній поведінці, тому що вважаєте це винагородою заради себе, а не через бажання зовнішньої винагороди. Внутрішня та зовнішня мотивація відносяться до сил, які керують поведінкою. Внутрішня мотивація виникає зсередини, тоді як зовнішня мотивація походить від зовнішніх сил. Це означає, що якщо у вас є внутрішня мотивація, ви будете брати участь у певній поведінці, тому що вам це подобається. Якщо у вас є зовнішня мотивація, ви зробите це, щоб отримати винагороду.

Дослідники виявили, що кожен тип по-різному впливає на поведінку людини та досягнення цілей. Внутрішня мотивація - це коли ви берете участь у певній поведінці, тому що вважаєте це винагородою. Ви виконуєте діяльність заради неї самої, а не через бажання отримати зовнішню винагороду. Сама поведінка є винагородою. Зовнішня мотивація - це коли ми спонукаємось виконувати певну поведінку або займатися діяльністю, тому що ми хочемо отримати винагороду або уникнути покарання. Ви будете займатися поведінкою не тому, що вам це подобається або тому, що ви знаходите це задоволенням, а тому, що ви очікуєте отримати щось натомість або уникнути чогось неприємного.

Зовнішня мотивація виникає ззовні індивіда, тоді як внутрішня мотивація походить зсередини. Дослідження показали, що кожен тип має різний вплив на поведінку людини. Це не означає, що зовнішня мотивація — це погано — у деяких ситуаціях вона може бути корисною. Наприклад, зовнішня мотивація може бути особливо корисною, коли людині потрібно виконати завдання, яке їй здається неприємним.

Більшість людей вважають, що внутрішня мотивація найкраща, але це не завжди можливо в кожній ситуації. Іноді у людини просто немає внутрішнього бажання займатися якоюсь діяльністю. Пропозиція надмірних винагород також може бути проблематичною. Однак, коли вони

використовуються належним чином, зовнішні мотиватори можуть бути корисним інструментом. Дослідники прийшли до трьох основних висновків щодо зовнішньої винагороди та її впливу на внутрішню мотивацію:

- Винагорода за мінімальні зусилля знижує внутрішню мотивацію.
- Внутрішня мотивація зменшується, коли зовнішня винагорода дається за виконання певного завдання або виконання лише мінімальної роботи.
- Несподівані зовнішні винагороди не зменшують внутрішньої мотивації.

Слід уникати зовнішніх мотиваторів у ситуаціях, коли:

- Людина вже вважає цю діяльність справді корисною
- Якщо пропонувати винагороду, «гра» може виглядати більше як «робота»

Як зовнішня, так і внутрішня мотивація відіграють значну роль у навчанні. Експерти стверджують, що традиційний акцент в освіті на зовнішніх винагородах (таких як оцінки, табелі та золоті зірочки) підриває будь-яку існуючу внутрішню мотивацію, яка може бути у студентів.

Інші припускають, що зовнішні мотиватори допомагають учням почуватися більш компетентними в класі, що, у свою чергу, посилює їхню внутрішню мотивацію.

Експерти вважають, що винагороди не ставлять під загрозу внутрішню мотивацію, якщо вони використовуються для вказівки на те, що людина добре виступила. У таких випадках зовнішні винагороди можуть допомогти людям почуватися гордими та компетентними, що збільшує їх задоволення від завдання.

При правильному використанні такі нагороди можуть допомогти підвищення мотивації, креативності та продуктивності. Подумайте, як зовнішні винагороди, такі як просування по службі, стипендії та бонуси,

можуть допомогти студентам і співробітникам відчутти більше заохочення до успішної роботи.

#### **1.4. Пізнавальні мотиви та пізнавальні інтереси старшокласників**

Мотивація досягнення активізує та спрямовує поведінку на досягнення, а отже, як відомо, є важливою детермінантою успіху в навчанні. Мотивація досягнення — це не єдиний конструкт, а скоріше включає в себе безліч різних конструктів, таких як мотиваційні переконання, цінності завдань, цілі та мотиви досягнення.

Соціально-когнітивний підхід до мотивації підкреслює важливу роль переконань студентів та їхніх інтерпретацій реальних подій, а також роль контексту досягнення для мотиваційної динаміки. Соціальні когнітивні моделі мотивації досягнення містять різноманітні конструкції мотивації, які можна поділити на дві великі категорії: «переконання студентів щодо їх здатності виконувати завдання», які також називаються компонентами очікування (наприклад, самооцінка здібностей, самоефективність), та їхні «мотиваційні переконання щодо причин вибору виконати завдання», які також називають компонентами цінності (наприклад, цінності завдання, цілі).

Відповідно до соціальної когнітивної точки зору, мотивація студентів залежить від конкретної ситуації чи контексту. Щоб отримати вичерпну картину зв'язку між мотивацією студентів та їхніми навчальними досягненнями, ми додатково беремо до уваги традиційну модель мотивації, теорію мотиву досягнення, згідно з якою мотивація студентів концептуалізується як відносно стабільна риса.

Я-уявлення про здібності учнів визначаються як когнітивні уявлення про рівень їх здібностей. Відповідно до моделі очікуваної цінності існує три цінності завдання, які повинні бути позитивно пов'язані з досягненням, а саме внутрішні цінності, цінність корисності та особиста важливість. Цільові орієнтації студентів – це ширші когнітивні орієнтації, які студенти мають

щодо свого навчання, і вони відображають причини виконання завдання. Тому вони належать до широкої категорії «ціннісних компонентів мотивації».

McClelland та ін. (1953) розрізняють мотиви досягнення: надію на успіх (тобто позитивні емоції та віру в те, що можна досягти успіху) і страх перед невдачею (тобто негативні емоції та страх того, що ситуація досягнення виходить за межі людини). Згідно з визначенням Макклелланда, потреба в досягненні вимірюється описом афективних переживань або асоціацій, таких як страх або радість у ситуаціях досягнення. Мотиви досягнення концептуалізуються як відносно стабільні в часі. Отже, теоретично потреба в досягненні має загальний характер і, таким чином, зазвичай оцінюється без посилення на певну сферу чи ситуацію.

Досягнення пов'язані з когнітивними стратегіями, які студенти використовують для навчання. Використання різних типів стратегій призводить до різних результатів навчання і, таким чином, у різних рівнях досягнень. Стратегії, які передбачають осмислену (тобто детальну) обробку, намагаються зв'язати або інтегрувати нову інформацію з наявними знаннями, намагаючись сформулювати більш багате, узгоджене уявлення. Стратегії поверхневої обробки (тобто механічна обробка), такі як підкреслення або механічне перечитування нової інформації, створюють менш складне представлення пам'яті, обмежуючи пошук і узагальнення інформації.

Одним із критичних впливів на вибір студентами когнітивних стратегій є їх мотивація до навчання. Три мотиваційні чинники, які постійно пов'язують із використанням когнітивної стратегії в навчальних ситуаціях, це самоефективність, цілі досягнення і сприйнята інструментальність, що є мірою, до якої шкільні завдання сприймаються як інструмент для досягнення особистих цінних майбутніх цілей.

Другий мотиваційний вплив на використання когнітивної стратегії стосується цілей досягнення, які переслідують студенти. Теорія мети

досягнення передбачає, що цілі, які студенти переслідують для виконання завдань досягнення, впливатимуть на рівень їх зацікавленості завданням.

Третій мотиваційний вплив на використання когнітивної стратегії полягає в тому, якою мірою студенти сприймають поточне виконання завдання як інструмент для досягнення особистих цінних майбутніх цілей, або, простіше кажучи, сприйняття інструментальності.



## Висновки до розділу 1

Розвиток Его-ідентичності є концептуальною моделлю розуміння прогресивних змін особистості у відповідь на життєвий досвід. Розвиток охоплює формування ідентичності, розширення свідомості та індивідуальних способів розуміння та адаптації до реальності.

Мотивація є важливою силою для ініціювання та підтримки цілеспрямованої поведінки, допомагає нам продовжувати діяти, навіть коли справи стають важкими або ми хочемо здатися. Теорії мотивації прагнуть пояснити, що спонукає нас робити певні дії.

Мотивація досягнення активізує та спрямовує поведінку на досягнення, а отже, як відомо, є важливою детермінантою успіху в навчанні.

## РОЗДІЛ 2

### ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ОСОБИСТІСНИХ РИС ТА ПІЗНАВАЛЬНОЇ МОТИВАЦІЇ У СТАРШОКЛАСНИКІВ

#### 2.1 Обґрунтування методів дослідження

Для досягнення мети дослідження нами було обрано наступні методики: «Методика діагностики особистості на мотивацію до успіху» (Т.Елерс), «Методика діагностики особистості на уникнення невдач» (Т.Елерс), “дослідження суб’єктивного локусу контролю” (Дж.Роттера), самостійно створений опитувальник, що спирається на методику “Пізнавальна потреба” В. С. Юркевича. Надамо характеристику методів дослідження.

Нами було розроблено опитувальник, що спирається на методику “Пізнавальна потреба” В. С. Юркевича, для визначення пізнавальної активності респондентів. Потреба в такому методі виникла тому, що опитування проводилося онлайн і у нас не було можливості опитати вчителів, які працюють із групою респондентів. До того ж, усі респонденти не були учасниками одного шкільного класу. Опитувальник складається із 5 питань:

1. “Як часто ти займаєшся розумовою працею більше 2 годин?”  
“часто”/ інколи / дуже рідко
2. “Що для тебе краще, якщо тобі поставили питання на кмітливість?”  
“отримати готову відповідь від інших”/ залежить від ситуації / мучитися, але самому знайти відповідь
3. “Чи ти багато читаєш додаткової літератури?”  
“постійно багато”/ “іноді- багато, іноді-зовсім не читаю”/ “мало або зовсім не читаю”

4. “Наскільки емоційно ти ставишся до цікавого заняття, що пов’язано із розумовою роботою?”

“дуже емоційно” / “коли як” / “слабкі емоції”

5. “Як часто ти ставиш оточуючим різні питання?”

“часто” / “інколи” / “рідко”

Підрахунок відбувався за кожним питанням у відсотковому співвідношенні.

«Методика діагностики особистості для вивчення мотивації досягнення успіху», «Методика діагностики особистості на уникнення невдач» (Т.Елерс). При діагностиці особистості виявлення мотивації до успіху Елерс виходив із положення: особистість, у якої переважає мотивація до успіху, віддає перевагу середньому чи низькому рівню ризику. Їй властиво уникати високого ризику. При сильній мотивації до успіху, надії на успіх зазвичай скромніші, ніж при слабкій мотивації до успіху, проте такі люди багато працюють для досягнення успіху, прагнуть успіху.

Дослідження мотивації досягнення було розпочато в середині ХХ століття Д. С. Мак-Клеландом, який за допомогою загальновідомого тематичного апперцептивного тесту зміг зафіксувати якісні індивідуальні відмінності прояву мотивації досягнення. Основні алгоритми поведінкового вирішення завдань з досягнення успіху та уникнення невдачі формуються віком від трьох до тринадцяти років. Роботи Дж. Аткинсона, Х. Хекхаузена та інших продемонстрували, що існує, як мінімум, три принципові мотиваційні вектори, які вирішальною мірою визначають характер взаємозалежності діяльній активності та мотивації досягнення: індивідуальні суб'єктивні уявлення про ймовірність особистісного успіху та складності, що стоїть перед індивідом завдання; ступінь значущості для суб'єкта цього завдання та, у зв'язку з цим, сила прагнення підтримати та підвищити самооцінку; схильність цієї конкретної особистості до адекватного приписування собі самій, іншим людям та обставинам відповідальності за успіх та невдачу.

З погляду Д. Мак-Клелланда, мотивація досягнення може розвиватися у зрілому віці насамперед, з допомогою навчання. Як підкреслює Л. Джуелл крім того, вона може розвиватися в контексті трудової діяльності, коли люди безпосередньо відчують усі переваги, пов'язані з досягненнями. Адекватна мотивація досягнення може закономірно формуватися і конструктивно реалізовуватись лише в рамках системи відносин, які характеризуються рисами справжньої співпраці та, насамперед, гармонійного поєднання особистісно не руйнівного тиску: позитивного санкціонування за успіхи та непринизливої підтримки у разі невдачі.

Опитувальник Т. Елерса для вивчення мотивації досягнення успіху, що складається із 41 питання, на які респондентам пропонується відповідати «ТАК» чи «НІ».

Методика Т. Елерса для дослідження мотивації до уникнення невдач. Опитувальник призначений для діагностики мотиваційної спрямованості особистості на уникнення невдач. Стимульний матеріал являє собою список слів із 30 рядків, по три слова в кожному рядку. У кожному рядку випробуваному необхідно вибрати тільки одне з трьох слів, що найбільше точно його характеризує.

Результати: 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.

“Дослідження суб’єктивного локусу контролю” (Дж.Роттера) - одна з перших тестових методик, спрямованих на виявлення локусу контролю поведінки (інтернальності-екстернальності). Розроблена в 1950-х роках американським психологом Дж. Роттером у рамках концепції поведінкової психології.

Для методики когнітивної орієнтації має значення те, що в екстерналів мотивація більш слабка, ніж в інтерналів, і звідси - схильність до

конформізму та залежності. Зазначається позитивна кореляція між інтернальністю і визначенням сенсу життя: що більше суб'єкт вірить, що у його життя залежить з його особистих зусиль і здібностей, то частіше він знаходить у житті сенс і краще бачить її мети.

Для прихильників біхевіоральної теорії та дослідників поведінки цікаво те, що аналіз структури локусу контролю дозволяє відкрити спрямованість до здійснення дії індивідом, прогнозування умов, що сприяють або заважають цьому, залежність поведінки від підкріплень.

У роботі з асоціальними групами методика може бути використана для виявлення тривожних дезадаптованих підлітків з екстернальним локусом контролю. Це допоможе своєчасно надати їм допомогу, поки стан стресу, що затягнувся, не привів їх до здійснення протиправних діянь або суїцидальних спроб. Є дані про більшу схильність екстерналів до обману та вчинення аморальних вчинків. Розглядається також зв'язок між рівнем суб'єктивного контролю та поведінкою підлітків та молоді у криміногенних та посткриміногенних ситуаціях.

У психології управління може бути використані відмінності між інтернальними та екстернальними особистостями, вони можуть виявитися суттєвими з погляду їхньої професійної діяльності. Так, наприклад, екстернали характеризуються більшою схильністю до маніпуляцій, вони більш поступливі і чутливі до думки та оцінок інших. У цілому нині, екстернальні особистості виявляються хорошими виконавцями, ефективно під контролем інших людей. Інтерналі, на відміну від екстерналів, продуктивніше працюють не в команді, а на самоті. Вони активніші у пошуку інформації. Крім того, інтернальні особи краще справляються з роботою, яка потребує прояву ініціативи. Вони рішучіші, впевнені у собі, важливі у міжособистісних відносинах, не бояться ризикувати. Дослідження показують, що міжнародні керівники здатні успішно здійснювати директивне керівництво. Інтернальні та екстернальні особи відрізняються й іншими

особливостями, наприклад, самооцінкою. Люди з інтернальним локусом контролю думають про себе як про добрі, товариські, доброзичливі, рішучі, незворушні, чесні, самостійні особистості. А люди з екстернальним локусом контролю вважають себе несамостійними, дратівливими, залежними, егоїстичними, нерішучими, невпевненими, ворожими оточенню.

Виділення особистісної характеристики, що описує те, якою мірою людина відчуває себе активним суб'єктом власної діяльності, а в якій - пасивним об'єктом дії інших людей та зовнішніх обставин, обґрунтовано існуючими емпіричними дослідженнями і може сприяти подальшому вивченню широкого кола проблем загальної та особливо прикладної психології особистості, тим паче предметом психологічного аналізу дедалі частіше стають різні форми довільної активності індивіда, його повсякденне свідомість, типи пояснення навколишнього світу, світоглядні установки, ставлення до своєї долі.

Розроблено варіанти цього тесту для дорослих, школярів і навіть для дошкільнят. Також є версія для національних меншин. Всі ці варіанти під час свого створення проходили ретельну психометричну перевірку. Для оригінальної версії перевірка надійності проводилася методом розщеплення тесту та методом повторного виконання через 2 місяці. Ця перевірка показала, що тест досить надійний. Те саме можна сказати і про його валідність.

Отже, згідно з дослідженнями, люди з переважанням інтернального локусу контролю впевненіші в собі, спокійні, позитивні, у них легше складаються міжособистісні стосунки, вони незалежніші. Людей з екстернальним локусом контролю відрізняє підвищена тривожність, менша терпимість до інших і менша популярність і конформність.

Опитувальник складається з 29 пар тверджень, твердження кожної пари описують полярні варіанти ставлення до ситуації. У кожній парі потрібно

вибрати лише одне. 6 пунктів з 29 є порожніми, таким чином, максимальний бал за кожною шкалою може дорівнювати 23.

## 2.2. Аналіз результатів дослідження

Гіпотезою нашого дослідження виступає припущення, що локус контролю, мотивація до успіху та мотивації до уникнення невдач взаємопов'язані із рівнем пізнавальної активності, обумовлюють її прояв та впливають на розвиток еґо-ідентичності старшокласників. Задля перевірки гіпотези дослідження нами було проведено емпіричне дослідження серед старшокласників (10-11 класи) у кількості 36 осіб. Принциповою умовою для участі в опитуванні було навчання тільки в українській школі. Як відомо, за сучасних умов значна кількість школярів живуть і навчаються в за кордоном. Одночасно навчаючись в українських школах також. Ми вважаємо, що в цієї групи старшокласників пізнавальна мотивація може відрізнитися від групи, де старшокласники — це учні тільки українських шкіл. Дослідження проводилося в січні-лютому 2024 року в режимі онлайн за допомогою Google-форм. Охарактеризуємо отримані результати.

За результатами самостійно створеного опитувальника, що спирається на методика “Пізнавальна потреба” В. С. Юркевича було визначено, що в групі респондентів домінує середній рівень пізнавальної мотивації. Ми дійшли цього висновку завдяки аналізу результатів кожного із питань.

На питання 1 “Як часто ти займаєшся розумовою працею більше 2 годин?” більшість респондентів надали відповідь “часто” - 63%, інколи 24%, дуже рідко - 13%. Вважаємо, що респонденти під розумовою працею розуміють будь-яке навчання.

На питання 2 “Що для тебе краще, якщо тобі поставили питання на кмітливість?” більшість відповіла “отримати готову відповідь від інших” (74%), залежить від ситуації — 26%, мучитися, але самому знайти відповідь — 10%. Вважаємо, що це тенденція навчання сучасного покоління.

На питання 3 “Чи ти багато читаєш додаткової літератури?” більшість відповідей припадає на “мало або зовсім не читаю” - 61%, “іноді- багато, іноді-зовсім не читаю” - 31%, “постійно багато”- 8%. Тож, робимо висновок, що перевагу надають відео-інформації.

На питання 4 “Наскільки емоційно ти ставишся до цікавого заняття, що пов’язано із розумовою роботою?” 69% відповіли “коли як”, 21% “слабкі емоції”, 11% “дуже емоційно”. Тож, для більшості саме ситуація та якість завдання є вирішальними.

На питання 5 “Як часто ти ставиш оточуючим різні питання?” маємо приблизно однаковий рівень відповідей: “часто”-48%, “іноколи”-31%, “рідко”-21%. Тож, все ж таки можемо зазначити, що пізнавальна потреба присутня серед старшокласників. Хоча зазначимо, що ми не уточнювали питання якого змісту вони ставлять.

Виходячи із узагальненого аналізу було визначено середній рівень пізнавальної активності у групі респондентів (див. рис.2.2.1)

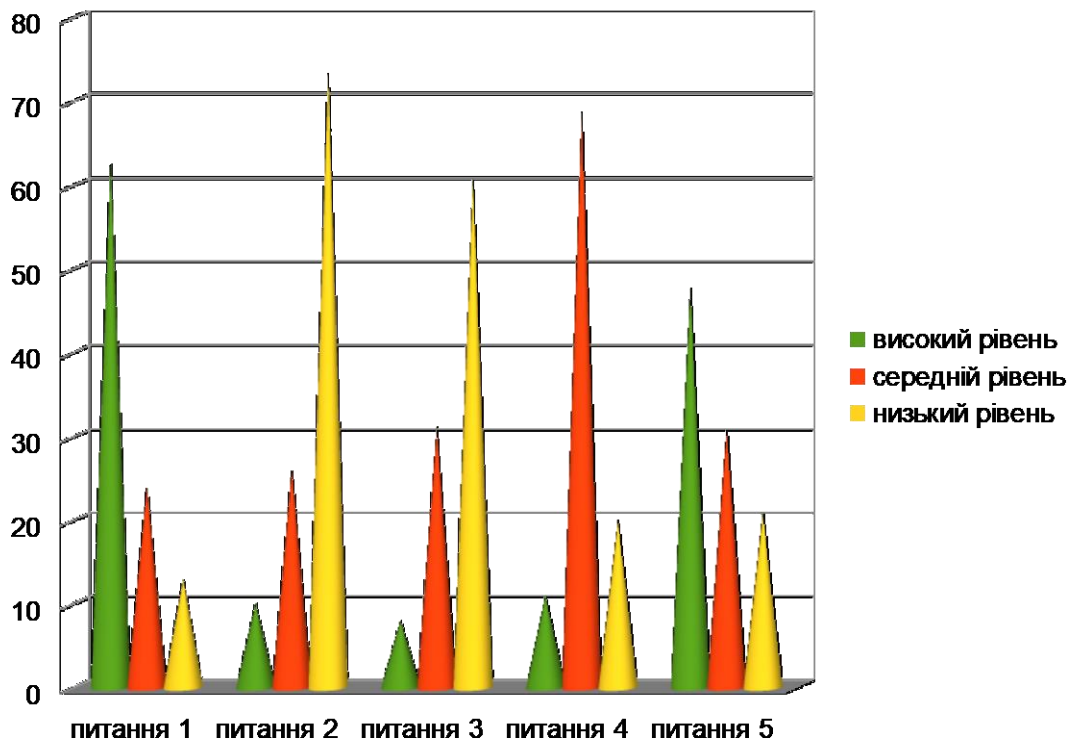
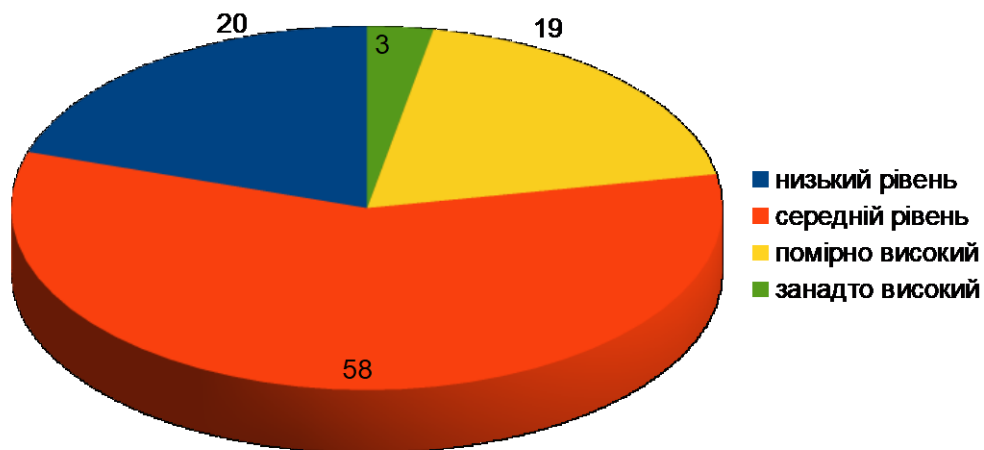


Рис.2.2.1. Результати за особисто створеним опитувальником

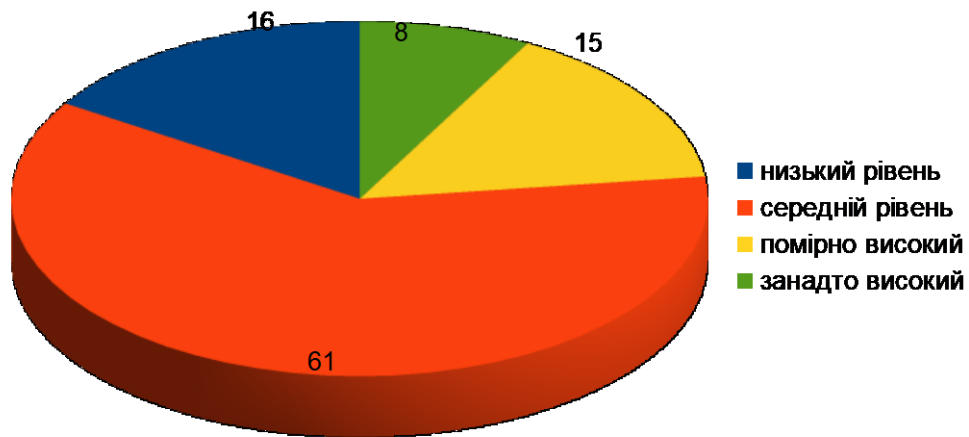


За результатами «Методики діагностики особистості щодо мотивації до успіху» (Т.Елерс) було визначено домінування серед групи респондентів середнього рівня мотивації до успіху (58%), низький рівень та помірно високий рівень представлені у 20% та 19% відповідно, занадто високий рівень представлено 3%. Тож, визначаємо адекватну позицію респондентів, але без явного бажання до успіху (див.рис.2.2.2)



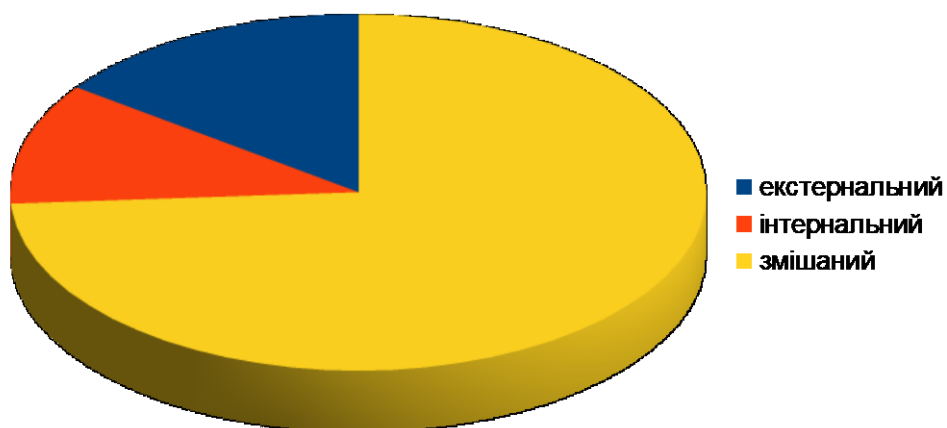
**Рис. 2.2.2. Результати за методикою “Діагностика особистості щодо мотивації до успіху» (Т.Елерс)**

За результатами «Методики діагностики особистості щодо мотивації до уникнення невдач» (Т.Елерс) було визначено, що респонденти також демонструють в більшості середній рівень мотивації (61%), низький рівень та помірно високий рівень представлені у 16% та 15% відповідно, занадто високий рівень представлено 8%. Тож, визначаємо домінування адекватної позиції респондентів (див.рис.2.2.3). В той же час зазначимо, що за результатами двох методик на визначення типу мотивації ми спостерігаємо більш пасивну життєву позицію. Вважаємо це наслідком ситуації невизначеності, в якій опинилися респонденти.



**Рис. 2.2.3. Результати за методикою «Діагностика особистості щодо мотивації до успіху» (Т.Елерс)**

За результатами методики «Дослідження суб'єктивного локусу контролю» (Дж.Роттера) було обчислено тільки загальний інтегральний показник та визначено домінування змішаного типу локусу контролю (74%), в той же час екстернальний локус — 15%, інтернальний локус -11%. (див.рис.2.2.4)



**Рис. 2.2.4. Загальний інтегральний показник локусу контролю в групі респондентів.**

Також вважаємо це результатом ситуації, що склалася на території України.

Таким чином, можемо зробити висновок, що домінуючи в групі респондентів усереднені показники локусу контролю, мотивації до успіху та мотивації до уникнення невдач взаємопов'язані із рівнем пізнавальної активності, обумовлюють її прояв та впливають на розвиток еґо-ідентичності старшокласників. Гіпотезу дослідження підтверджено.

З метою перевірки гіпотези дослідження було розроблено та проведено емпіричне дослідження. Для досягнення мети дослідження нами було обрано наступні методики: «Методика діагностики особистості на мотивацію до успіху» (Т.Елерс), «Методика діагностики особистості на уникнення невдач» (Т.Елерс), “дослідження суб’єктивного локусу контролю” (Дж.Роттера), самостійно створений опитувальник, що спирається на методику “Пізнавальна потреба” В. С. Юркевича.

Зроблено висновок, що домінуючи в групі респондентів усереднені показники локусу контролю, мотивації до успіху та мотивації до уникнення невдач взаємопов’язані із рівнем пізнавальної активності, обумовлюють її прояв та впливають на розвиток еґо-ідентичності старшокласників. Гіпотезу дослідження підтверджено.

## ВИСНОВКИ

Однією із базових теорій, що пояснює процес формування Его-ідентичності є теорія Е. Еріксона, яка базується на епігенетичному принципі. Цей принцип передбачає, що люди розвиваються поступово, в залежності від суспільства і часу. Під час цього розвитку конфлікти неминучі, вони зосереджені або на розвитку психологічної якості, або на нездатності розвинути цю якість. У цей час потенціал для особистого зростання високий, але також високий і потенціал для невдачі.

П'ятий психосоціальний етап відіграє важливу роль у розвитку почуття особистої ідентичності, яке продовжуватиме впливати на поведінку та розвиток протягом усього життя людини. Підлітки повинні розвивати почуття власної ідентичності. Успіх веде до здатності залишатися вірним собі, тоді як невдача призводить до плутанини в ролі та слабкого самопочуття.

У підлітковому віці діти досліджують свою незалежність і розвивають самосвідомість. Ті, хто отримує належне заохочення та підкріплення через особисте дослідження, вийдуть із цієї стадії з сильним почуттям себе та почуттям незалежності та контролю, тобто із сформованою Его-ідентичністю. Ті, хто залишаються невпевненими у своїх переконаннях і бажаннях, почуватимуться невпевнено та збентежені щодо себе та майбутнього. Успішне завершення цього етапу веде до вірності, яку Еріксон описав як здатність жити за стандартами та очікуваннями суспільства.

Хоча Еріксон вважав, що кожна стадія психосоціального розвитку є важливою, він приділяв особливу увагу розвитку его-ідентичності. Его-ідентичність — це усвідомлене відчуття себе, яке ми розвиваємо через соціальну взаємодію і стає центральним фокусом під час стадії ідентичності проти плутанини психосоціального розвитку.

За словами Еріксона, наша еґо-ідентичність постійно змінюється завдяки новому досвіду та інформації, яку ми отримуємо під час щоденної взаємодії з іншими. Оскільки ми отримуємо новий досвід, ми також приймаємо виклики, які можуть допомогти або завадити розвитку ідентичності.

Наша особиста ідентичність дає кожному з нас інтегроване та згуртоване відчуття власного «я», яке залишається на все життя. Наше почуття особистої ідентичності формується нашим досвідом і взаємодією з іншими, і саме ця ідентичність допомагає керувати нашими діями, переконаннями та поведінкою з віком.

Мотивація - це рушійна сила людських дій. Мотивація - це процес, який ініціює, спрямовує та підтримує цілеспрямовану поведінку. мотивація змушує діяти так, щоб наблизити людину до цілей. Мотивація включає біологічні, емоційні, соціальні та когнітивні сили, які активізують поведінку людини. Мотивація також включає фактори, які спрямовують і підтримують цілеспрямовані дії. Хоча такі мотиви рідко спостерігаються безпосередньо. Мотивація служить керівною силою для всієї людської поведінки. Отже, розуміння того, як працює мотивація та факторів, які можуть на неї впливати, може бути важливим з кількох причин. Дослідники виділяють три основні компоненти мотивації: активність, наполегливість та інтенсивність. Активність - це рішення почати певну поведінку. Наполегливість — це постійне зусилля для досягнення мети, навіть незважаючи на наявність перешкод. Інтенсивність — це зосередженість і енергійність, які йдуть на досягнення мети.

Протягом історії психологи пропонували різні теорії, щоб пояснити, що мотивує людську поведінку, включаючи теорію інстинкту, теорію збудження, теорію стимулів, внутрішню теорію, зовнішню теорію, теорію самовизначення, теорію очікування-цінності та теорію цільової орієнтації.

Теорія стимулів припускає, що людей мотивують зовнішні винагороди. Чим більшою є винагорода, тим сильніше люди мотивовані прагнути до цих підкріплень. Стимули можуть виникати ззовні (зовнішні) або всередині (внутрішні) індивіда. Внутрішня мотивація – це коли ви берете участь у певній поведінці, тому що вважаєте це винагородою заради себе, а не через бажання зовнішньої винагороди. Внутрішня та зовнішня мотивація відносяться до сил, які керують поведінкою. Кожен тип по-різному впливає на поведінку людини та досягнення цілей.

Мотивація досягнення активізує та спрямовує поведінку на досягнення, а отже, є важливою детермінантою успіху в навчанні. Мотивація досягнення — це не єдиний конструкт, а скоріше включає в себе безліч різних конструктів, таких як мотиваційні переконання, цінності завдань, цілі та мотиви досягнення. Я-уявлення про здібності учнів визначаються як когнітивні уявлення про рівень їх здібностей. Відповідно до моделі очікуваної цінності існує три цінності завдання, які повинні бути позитивно пов'язані з досягненням, а саме внутрішні цінності, цінність корисності та особиста важливість.

Гіпотезою нашого дослідження виступає припущення, що локус контролю, мотивація до успіху та мотивації до уникнення невдач взаємопов'язані із рівнем пізнавальної активності, обумовлюють її прояв та впливають на розвиток его-ідентичності старшокласників. Задля перевірки гіпотези дослідження нами було проведено емпіричне дослідження серед старшокласників (10-11 класи) у кількості 36 осіб.

За результатами самостійно створеного опитувальника, що спирається на методику “Пізнавальна потреба” В. С. Юркевича було визначено, що в групі респондентів домінує середній рівень пізнавальної мотивації.

За результатами «Методики діагностики особистості щодо мотивації до успіху» (Т.Елерс) було визначено домінування серед групи респондентів середнього рівня мотивації до успіху, низький рівень та помірно високий

рівень представлені в однаковому співвідношенні. Тож, визначаємо адекватну позицію респондентів, але без явного бажання до успіху.

За результатами «Методики діагностики особистості щодо мотивації до уникнення невдач» (Т.Елерс) було визначено, що респонденти також демонструють в більшості середній рівень мотивації, низький рівень та помірно високий рівень представлені у рівному співвідношенні. Тож, визначаємо домінування адекватної позиції респондентів. В той же час зазначимо, що за результатами двох методик на визначення типу мотивації ми спостерігаємо більш пасивну життєву позицію. Вважаємо це наслідком ситуації невизначеності, в якій опинилися респонденти.

За результатами методики “Дослідження суб’єктивного локусу контролю” (Дж.Роттера) було обчислено тільки загальний інтегральний показник та визначено домінування змішаного типу локусу контролю, в той же час екстернальний і інтернальний локус представлені у рівному співвідношенні. Також вважаємо це результатом ситуації, що склалася на території України.

Таким чином, можемо зробити висновок, що домінуючи в групі респондентів усереднені показники локусу контролю, мотивації до успіху та мотивації до уникнення невдач взаємопов’язані із рівнем пізнавальної активності, обумовлюють її прояв та впливають на розвиток его-ідентичності старшокласників. Гіпотезу дослідження підтверджено.



## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Боднар А. Я. Макаренко Н. Г. Шляхи формування пізнавального інтересу особистості в процесі професійного самовизначення. Наукові записки НаУКМА. Педагогічні, психологічні науки та соціальна робота. 2014. Т. 162. С. 32-38. [http://nbuv.gov.ua/UJRN/NaUKMApp\\_2014\\_162\\_8](http://nbuv.gov.ua/UJRN/NaUKMApp_2014_162_8)
2. Божок Н. Психологічні особливості юнацького віку та їх вплив на формування фрустраційної толе рантності майбутнього фахівця. Психологія особи стості. 2013. № 1. С. 187–194.
3. Гімаєва, Ю., Маркіна, А. (2022). Зв'язок копінг-стратегій з стилями саморегуляції поведінки та особистісною зрілістю у хлопців та дівчат студентського віку. Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна, серія «Психологія», (72), 59-66. <https://doi.org/10.26565/2225-7756-2022-72-07>
4. Гилюн О.В. Освітні мотивації студентської молоді. Грані. 2012. № 1. С.102–104.
5. Дніпрова О.А. Динаміка мотивації досягнення у студентів-психологів. Вісник Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля. Серія «Педагогіка і психологія». 2014. № 1. С. 17–21.
6. Дусавицкий А. К. Развитие личности в учебной деятельности. М.: Дом педагогики. 1996. 208 с.
7. Єльчанінова Т., Ткачова Є. Мотивація досягнення успіху студентів з активною життєвою позицією: сиблінговий аспект. Український науковий журнал “Освіта регіону”, 2, 2013. С.93
8. Зуєв, І., Беляєва. К., Міланіна, А. (2022). Особливості особистісної ідентичності старшокласників з вираженим пізнавальним мотивом. Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна, серія «Психологія», (72), 7-14. <https://doi.org/10.26565/2225-7756-2022-72-01>

9. Іваненко Б. Я-ідентичність особистості: статичний і динамічні аспекти. Вісник Львівського університету. Серія психологічні науки. 2020. Випуск 7. С. 53–61. <https://doi.org/10.30970/PS.2020.7.8>
10. Кириченко В. В. Становлення особистісної ідентичності процесі професійної адаптації: дис...канд. психол. наук: 19.00.03/Нац. акад. пед. наук України, Ін-т психології ім. Г. С. Костюка. Київ, 2014. 200 с.
11. Кириченко, Римма & Kolodyazhna, Alla. (2021). ПСИХОЛОГІЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ НАВЧАЛЬНО-ПРОФЕСІЙНОЇ МОТИВАЦІЇ МАЙБУТНІХ ПЕДАГОГІВ. Науковий часопис НПУ імені М. П. Драгоманова. Серія 12. Психологічні науки. 48-59. 10.31392/NPU-nc.series12.2021.13(58).05.
12. Kryvoborodko, L.. (2017). РОЛЬОВА ВЗАЄМОДІЯ ЯК ЧИННИК ФОРМУВАННЯ ОСОБИСТІСНОЇ ІДЕНТИЧНОСТІ СТАРШОКЛАСНИКІВ:: ПРОГРАМА ЕМПІРИЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ. Scientific Studios on Social and Political Psychology. 157-171. 10.33120/ssj.vi40(43).70.
13. Маляр Л. В., Ваколя З. М. Особливості мотивації учнів до навчальної діяльності. Науковий часопис НПУ імені М. П. Драгоманова. Серія 5. Педагогічні науки: реалії та перспективи. Випуск 82. 2021. С. 102-107. <https://doi.org/10.31392/NPU-nc.series5.2021.82.22>
14. Майбородюк, Н. (2012). ПСИХОЛОГІЧНИЙ ТРЕНІНГ ЯК УМОВА ФОРМУВАННЯ ПІЗНАВАЛЬНОЇ МОТИВАЦІЇ. Освітній вимір. 33.
15. Молчанюк О.В., Бабакіна О.О. Навчально-пізнавальна мотивація особистості: психолого-дидактичний аспект. Наукові записки кафедри педагогіки. 2013. Вип. XXXII. Харків. С. 131-139.
16. Музиченко Л. В. Особистісна ідентичність і проблеми періодизації юності. Наукові записки НаУКМА. Серія: Педагогічні, психологічні науки та соціальна робота. 2008. Т. 84. С. 45-49.

17. Мухіна Л.М ОСОБЛИВОСТІ МОТИВАЦІЇ ДОСЯГНЕННЯ УСПІХУ ТА УНИКНЕННЯ НЕВДАЧ У СТУДЕНТСЬКОМУ КОЛЕКТИВІ. ГАБІТУС. ВІКОВА ТА ПЕДАГОГІЧНА ПСИХОЛОГІЯ. Випуск 58. 2024
18. Ostapenko, Iryna. (2023). Регіональні особливості національної ідентифікації молоді в проектуванні майбутнього: програма емпіричного дослідження. Проблеми політичної психології. 13. 10.33120/popp-Vol13-Year2023-131.
19. Пивоварчик І.М. ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ МОТИВАЦІЇ ДОСЯГНЕНЬ (НА ПРИКЛАДІ СПОРТСМЕНОК І ПСИХОЛОГИНЬ ЮНАЦЬКОГО ВІКУ) ГАБІТУС Психологія Випуск 17. 2020 DOI [https://doi.org/10.32843/2663\\_5208.2020.17.19](https://doi.org/10.32843/2663_5208.2020.17.19)
20. Прядко Н.О. Мотивація досягнення як детермінанта успіху в професійній діяльності особистості. Вісник. 2015. № 127. С. 177–180.
21. Ревенко С. П. Сучасні підходи до вивчення ідентичності особистості юнацького віку. Наука і освіта. 2013. № 7. С. 196-199. [http://nbuv.gov.ua/UJRN/NiO\\_2013\\_7\\_45](http://nbuv.gov.ua/UJRN/NiO_2013_7_45)
22. Стуліка, О., & Бабкіна, А. (2021). ПСИХОЛОГІЧНІ МЕХАНІЗМИ ОСОБИСТІСНОГО РЕАГУВАННЯ В СИТУАЦІЇ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ. *Молодий вчений*, 3 (91), 193-198. <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2021-3-91-42>
23. Сучасні можливості підвищення мотивації студентів до навчання. Львівський клінічний вісник. 2017. № 1(17). С. 60–64.
24. Тищенко Л. В. Самоідентичність особистості як загальнопсихологічна проблема. Науковий вісник Миколаївського державного університету імені В. О. Сухомлинського. Серія: Психологічні науки. 2013. Т. 2. Вип. 10. С. 299–303.
25. Хоменко М. Мотиваційні особливості амбівалентності особистості юнацького віку. Український науковий журнал “Освіта регіону”, 3, 2021. С.93

26. Хомуленко Т.Б., Балушок М.В. Особливості виникнення внутрішньо особистісного конфлікту в юнацькому віці. Проблеми сучасної психології. 2015. Вип. 27. С. 594–610.
27. Чаусова Т. В. Особливості формування мотиваційної сфери навчання підлітків. Вісник післядипломної освіти. Серія «Соціальні та поведінкові науки», 2018. №6 (35). С. 121-134. <https://doi.org/10.32405/2522>
28. Черняк, Н.О. (2013). Формування мотивації студентів до навчання у ВНЗ. Проблеми інженерно-педагогічної освіти, 38-39, 388-39
29. Чорна Л. Рольова ідентичність старшокласників : посібник / Лідія Чорна ; Національна академія педагогічних наук України, Інститут соціальної та політичної психології. – К. : Міленіум, 2014. – 128 с.
30. Шаповал І. Психологічні механізми та чинники формування пізнавальної самостійності. Український науковий журнал “Освіта регіону”, 3, 2021. С.93
- Шаповал І Рефлексія індивідуально-стильових особливостей як детермінанта ефективності навчальної діяльності студентів. Український науковий журнал “Освіта регіону”, 3, 2023. С.93
31. ЩЕРБАКОВА Ірина, Марія ПАНТЮХ Дослідження мотивації досягнень як предиктора успішності навчання студентів НАУКОВИЙ ВІСНИК МНУ ІМЕНІ В. О. СУХОМЛИНСЬКОГО. ПСИХОЛОГІЧНІ НАУКИ № 1 (19), квітень 2018
32. Zuiev, Ihor & Beliaeva, Karina & Milanina, Anastasiia. (2022). Personal Identity of Senior Pupils in Connection with Their Cognitive Motives. Visnyk of V. N. Karazin Kharkiv National University. A Series of Psychology. 7-14. 10.26565/2225-7756-2022-72-01.
33. Sedaghat, Maryam & Abedin, Alireza & Hejazi Moughari, Elaheh & Hassanabadi, Hamidreza. (2011). Motivation, cognitive engagement, and academic achievement. Procedia - Social and Behavioral Sciences. 15. 2406-2410. 10.1016/j.sbspro.2011.04.117.

34. Schunk, Dale & Zimmerman, Barry. (2022). Self-Regulation in Education. 10.4324/9780203763353-13.
35. Walker, Christopher & Greene, Barbara. (2009). The Relations Between Student Motivational Beliefs and Cognitive Engagement in High School. *Journal of Educational Research - J EDUC RES.* 102. 463-472. 10.3200/JOER.102.6.463-472.