

УДК 159.947.2:164.053-057.36

Литвинчук Михайло Юрійович, науковий кореспондент Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України

e-mail: lutol@ukr.net

МОТИВАЦІЙНИЙ КОМПОНЕНТ В СТРУКТУРІ ПСИХОЛОГІЧНОЇ ГОТОВНОСТІ ВІЙСЬКОВОСЛУЖБОВЦЯ

Анотація

Стаття розкриває питання мотиваційного компоненту в структурі психологічної готовності військовослужбовця. Мотивація людини постійно змінюється через те, що складається не тільки з мотивів, які є відносно стійкими утвореннями особистості, а й інших факторів, які є досить динамічними. Тому мотивацію часто складно побачити й виміряти. Часто мотивація виникає в самих несподіваних випадках, але відсутня там, де її очікували. Мотивація визначає, чому і як ми працюємо (і чи працюємо взагалі), що і чому споживаємо тощо. У статті зазначається, що з одного боку, під мотивацією розуміється сукупність зовнішніх і внутрішніх факторів, що пояснюють характер протікання і результат поведінки та діяльності. З другої, мотивація як динамічна характеристика поведінки і діяльності має більш чи менш стійкі особистісні характеристики – мотиви. Мотиви не тільки приймають участь в процесі мотивації, як одного з внутрішніх факторів, а й є системою чи ієрархією, що визначає центральний ланцюг в структурі особистості – спрямованість. Мотивація посідає головне місце в структурі діяльності військовослужбовців. Немотивована діяльність не принесе бажаного кінцевого результату. Мотиваційний компонент в структурі психологічної готовності повинен займати перше місце, і підлягає більш детальному вивченню не тільки військовими психологами, а й командирами підрозділів теж, оскільки останні приймають безпосередню участь в процесі бойової підготовки особового складу, і відповідають за їх морально-психологічний стан.

Ключові слова: мотивація, військовослужбовець, мотив, спрямованість,

індивідуально-типологічні властивості, соціальні умови, ціннісні орієнтації, психологічна готовність.

Lytvynchuk Mikhailo Yuriyovich, Scientific correspondent of **Institute of Psychology** G.S. Kostiuk NAPS of Ukraine

MOTIVATIONAL COMPONENT IN THE STRUCTURE OF THE MILITARY SERVICEMAN PSYCHOLOGICAL READINESS

Summary

The article reveals the motivational component in the structure of the serviceman psychological readiness. The motivation of a person is constantly changing due to the fact that it consists not only of motives that are relatively stable entities of the individual, but also of other factors that are quite dynamic. Therefore, motivation is often difficult to see and measure. Often motivation arises in the most unexpected cases, but is absent where it was expected. Motivation determines why and how we work (and whether we work at all), what and why we consume, and more. The article notes that on the one hand, under the motivation is understood a set of external and internal factors that explain the nature of the course and the result of behavior and activities. On the other hand, motivation as a dynamic characteristic of behavior and activity has more or less stable personality characteristics - motives. Motives not only participate in the process of motivation as one of the internal factors, but is also a system or hierarchy that defines the central chain in the structure of the individual - the focus. Motivation occupies the main place in the structure of the activity of servicemen. Unmotivated activities will not bring the desired end result. The motivational component in the structure of psychological readiness should occupy the first place, and it is subject to more detailed study not only by military psychologists, but also by unit commanders too, since the latter take an active part in the combat training of the personnel and are responsible for their moral and psychological state.

Keywords: *motivation, serviceman, motive, orientation, individual-typological properties, social conditions, value orientations, psychological readiness.*

МОТИВАЦИОННЫЙ КОМПОНЕНТ В СТРУКТУРЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ГОТОВНОСТИ ВОЕННОСЛУЖАЩЕГО

Аннотация

Статья раскрывает вопросы мотивационного компонента в структуре психологической готовности военнослужащего. Мотивация человека постоянно меняется из-за того, что состоит не только из мотивов, которые являются относительно устойчивыми образованиями личности, но и других факторов, которые являются достаточно динамичными. Поэтому мотивацию часто сложно увидеть и измерить. Часто мотивация возникает в самых неожиданных случаях, но отсутствует там, где ее ожидали. Мотивация определяет, почему и как мы работаем (и работаем вообще), что и почему потребляем и тому подобное. В статье отмечается, что с одной стороны, под мотивацией понимается совокупность внешних и внутренних факторов, объясняющих характер протекания и результат поведения и деятельности. С другой, мотивация как динамическая характеристика поведения и деятельности имеет более или менее устойчивые личностные характеристики - мотивы. Мотивы не только принимают участие в процессе мотивации, как одного из внутренних факторов, но и является системой или иерархией, что определяет центральное звено в структуре личности - направленность. Мотивация занимает главное место в структуре деятельности военнослужащих. Немотивированная деятельность не принесет желаемого конечного результата. Мотивационный компонент в структуре психологической готовности должен занимать первое место, и подлежит более детальному изучению не только военными психологами, но и командирами подразделений, поскольку последние принимают непосредственное участие в процессе боевой подготовки личного состава, и отвечают за их морально-психологическое состояние.

Ключевые слова: *мотивация, военнослужащий, мотив, направленность, индивидуально-типологические свойства, социальные условия, ценностные ориентации, психологическая готовность.*

Постановка проблеми.

Мотивація особистості має структуру, кожний елемент якої значно відрізняється як за формами поведінки людини, так і за можливістю зовнішнього впливу. Урахування теоретичних основ формування мотивації особистості дає змогу ухвалювати рішення, пов'язані з управління мотивацією військовослужбовців, які принесуть високі результати у їх професійній діяльності, а особливо у діяльності прикордонників, що мають справу з процесом прийняття рішення в екстремальних умовах. Тому розкриття мотиваційного компонента в структурі психологічної готовності військовослужбовця має як теоретичне, так і практичне значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

У вітчизняній психології проблема мотивації досягнення стала активно розроблятися з середини 70-х рр.. І перші дослідження (Р. С. Вайсмана, Р. С. Немова, А. Б. Орлова, В. І. Степанського) стосувалися лише окремих аспектів мотивації досягнення. [Мотивація](#) досягнення, а також тісно пов'язана з нею тема рівня домагань досліджувалася такими фахівцями, як М.Ш. Магомед-Емінов, Т.В. Корнілова, І.М. Палей і багатьма іншими [2, 5]. Закономірності функціонування мотивації досягнення досліджувалися М. Батурінім, Л. Бороздіною, В. Гербачевським, Ю. Орловим, Дж. Аткинсоном, Б. Вайнером, Д. МакКлеландом, Р. Нігардом, Дж. Ніколсом та іншими. Праці цих вітчизняних і зарубіжних психологів дозволяють визначити механізм дії мотивації досягнення військовослужбовців.

Формулювання мети статті (постановка завдання).

Дана стаття присвячена проблемі мотиваційного компонента в структурі психологічної готовності військовослужбовця.

Виклад основного матеріалу дослідження.

В нашому дисертаційному дослідженні ми висвітлюємо одну з самих розроблених і актуальних областей дослідження мотивації – мотивації

досягнення. Мотивація досягнення обумовлює певний комплекс поведінкових характеристик і особистісних якостей, що мають назву “синдром досягнення”.

Термін "мотивація" – поняття, яке означає систему мотивів. Уявлення про мотивацію виникає при спробі пояснити поведінку. Це пошук відповідей на запитання: "чому?", "заради чого?", "з якою метою?" здійснювалась будь-яка діяльність. Отже, мотивацію можна визначити як сукупність причин психологічного характеру, що пояснюють поведінку людини, її початок, спрямованість і активність. У процесі аналізу теоретичних концепцій природи і механізмів мотивів і мотивації, зупинимось на суттєво важливих моментах розуміння і діагностики мотивації діяльності. Б.Г. Ананьєв відносив мотивацію поведінки, на відміну від мотивів діяльності, до вторинних властивостей особистості і підкреслював, що на формування мотивації накладають відбиток індивідуально-типологічні властивості, соціальні умови і ціннісні орієнтації, рівень розвитку психофізичних функцій. У цьому виявляється рухливість, динамічність спрямованості і активності мотивації поведінки [3]. З одного боку, під мотивацією розуміється сукупність зовнішніх і внутрішніх факторів, що пояснюють характер протікання і результат поведінки та діяльності. З другої, мотивація як динамічна характеристика поведінки і діяльності має більш чи менш стійкі особистісні характеристики – мотиви. Мотиви не тільки приймають участь в процесі мотивації, як одного з внутрішніх факторів, а й є системою чи ієрархією, що визначає центральний ланцюг в структурі особистості – спрямованість. Спрямованість, в свою чергу, створює певний вплив на той чи інший характер вчинків особистості, на особливості її життєвого шляху і на долю в цілому.

Складові мотиваційної сфери людини різні вчені також розглядають по-різному. Так, Г.А. Дмитренко, К.О. Шарапатова, Т.М. Максименко [6] розглядають мотиваційну сферу людини як таку, що починає формуватися з органічних, матеріальних, соціальних і духовних потреб, які переходять у мотиви (на їх думку це предмети потреб), а потім – у цілі (кінцеві результати дій). Автор, ґрунтуючись на визначенні мотивації як сукупності факторів, які спонукають активність особистості та визначають спрямованість її діяльності

визначає такі основні складові, що детермінують поведінку людини [1].

Основні складові мотивації

Мотивація = Мотиви + Потреби та інтереси + Стимули + Ситуативні фактори

Мотивація людини постійно змінюється через те, що складається не тільки з мотивів, які є відносно стійкими утвореннями особистості, а й інших факторів, які є досить динамічними. Тому мотивацію часто складно побачити й виміряти. Часто мотивація виникає в самих несподіваних випадках, але відсутня там, де її очікували. Мотивація визначає, чому і як ми працюємо (і чи працюємо взагалі) [1, 2], що і чому споживаємо тощо.

Бурхливий розвиток досліджень в області мотивації досягнення почався в середині 50-х рр. і пов'язаний з іменами Д. Макклєнда і Дж. Аткинсона. Дж. Аткинсон, спираючись на роботи К. Левіна, розвив першу формалізовану модель мотивації досягнення, що стала базовою для всіх наступних моделей в цій області (модель вибору ризику). Вона описує деякий “ідеальний випадок”, де індивід з тим чи іншим ступенем вираженості мотивів «стоїть» перед задачею, котру він з відповідною ймовірністю може вирішити, причому успіх чи невдача впливають лише на його самооцінку. У цьому випадку модель вибору ризику пояснює індивідуальні відмінності в виборі тяжкості задач, тривалість та орієнтацію майбутніх дій, а також відмінності в зусиллях і досягнутих результатах. Дана розробка була спрямована на створення моделі мотивації типу “ очікування і цінність” (К. Левін та інші). Відповідно до неї, суб'єктивна ймовірність досягнення цілі (очікування) і її цінність (привабливість) повністю визначають поведінку суб'єкта в ситуації вибору. Дж. Аткинсон додав до двох названих ситуаційних перемінних третю – мотиваційну. Саме це дало можливість враховувати вплив індивідуальних відмінностей особи на динаміку поведінки. За Дж. Аткинсоном, поведінка, орієнтована на досягнення цілі, визначається алгебраїчною сумою (Tr) тенденції стремління до успіху (Te) і уникнення невдачі (Tm):

$$Tr = Te + Tm.$$

Те - визначається як функція створення мотиву стремління до успіху (Me), суб'єктивною імовірністю досягнення успіху (We) і цінності успіху (Ae) чи його привабливості в даній ситуації. Мотив стремління до успіху при цьому розуміється як стійка диспозиція особистості переживати гордість і насолоду при досягненні успіху:

$$Te = Me \times Ae \times We.$$

Tm задається створенням мотиву уникнення невдачі (стремління уникнути невдачу і сорому) Wm і цінності невдачі (Am) чи її непривабливістю в даній ситуації:

$$Tm = Mm \times Am \times Wm.$$

Результатируюча тенденція досягнення дорівнює:

$$Tr = (Me \times Ae \times We) + (Mm \times Am \times Wm).$$

Відомо, що в ситуації досягнення привабливість успіху буде тим сильніше, чим нижче суб'єктивна імовірність успіху (тобто, чим вище її трудність), і навпаки, в ситуації уникнення невдачі привабливість уникнення невдачі буде тим слабше, чим вище суб'єктивна імовірність успіху. Дж. Аткинсон, опираючись на ці факти, зв'язав привабливість і імовірність успіху лінійним відношенням: $Ae = 1 - We$, відповідно, $Am = -We$. Якщо припустити, що суб'єктивна імовірність We і Wm знаходяться в відношенні взаємодоповнюваності, тобто їх сума дорівнює 1 ($We + Wm = 1.00$), то формула матиме наступний кінцевий вид:

$$Tr = (Me \times (1 - We) \times We) + (Mm \times (-We) \times (1 - We)) \text{ чи}$$

$$Tr = (We (1 - We) (Me - Mm)).$$

Можливі два протилежні типи відношень: $Me > Mm$ і $Me < Mm$. Якщо у людини $Me > Mm$, тобто вона орієнтована на стремління до успіху, то Tr носить характер стремління до успіху (максимальне значення $We = 0.5$). Люди з таким мотивом віддають перевагу задачам середнього ступеня важкості.

Коли $Me < Mm$, тобто людина орієнтована на уникнення невдачі, то Tr носить характер уникнення невдачі. Такі люди віддають перевагу братися за задачі дуже легкі, чи дуже важкі (Tr максимальна при $We = 0$ чи $We = 1$).

Якщо Дж.Аткінсон більше уваги приділяв створенню теорії і математичній моделі керування емпіричними дослідженнями в області мотивації досягнення, то Дж.Макклелланд описав і досліджував різноманітні прояви мотивації досягнення. За Дж.Макклелландом, ситуація, в якій активізується мотивація досягнення характеризується наступним чином:

В зазначеній ситуації існують визначені стандарти якості:

- результат розв'язання задач оцінюється за стандартами;
- результат розв'язання може бути успішним чи неуспішним;
- людина розуміє свою відповідальність за наслідки.

У такій ситуації активізуються мотиви прагнення до успіху та уникнення невдач. Людям із мотивом прагнення до успіху притаманні такі особливості:

- ситуація досягнення як особистий фактор;
- упевненість в успішному наслідку;
- активний пошук інформації для судження про свої успіхи;
- готовність прийняти відповідальність і рішучість в невизначних ситуаціях;
- відсутність ентузіазму до розв'язання нескладних чи простих задач;
- велика наполегливість на шляху до цілі;
- отримання підвищеного задоволення від зацікавлених задач;
- бажання робити більш чи менш тяжку, але реально виконувану роботу;
- здібність не розгублюватись в ситуації змагання чи перевірки здібностей;
- прагнення до розумного ризику;
- середній, реалістичний рівень домагань;
- велика завзятість у випадку виникнення перешкод;
- підвищення рівня домагань після успіху та зниження після невдачі.

Людям з мотивом уникнення невдачі властивий пошук інформації про можливість невдачі в ситуаціях досягнення. Вони беруться за виконання надскладних чи простих задач. В протилежність людям з мотивом стремління

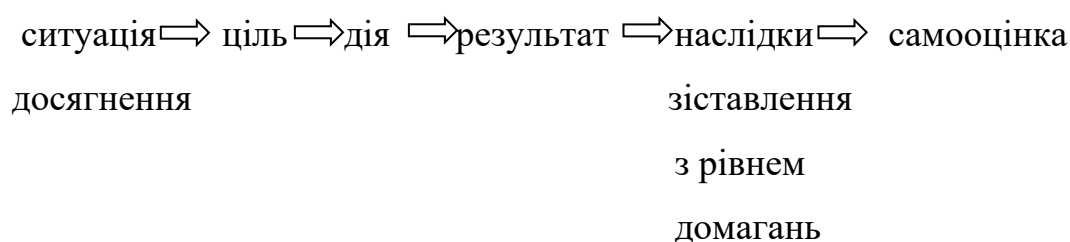
до успіху причину невдачі приписують своїм здібностям, а успіху – зовнішнім обставинам.

Згідно з Г. Мюрреєм потреба в досягненні характеризується такими поняттями: виконувати щось важке; управляти, маніпулювати, організовувати – відносно фізичних об'єктів, людей або ідей; робити це по можливості швидко і самостійно; долати перешкоди і домагатися високих показників; удосконалюватися; змагатися і випереджати інших; реалізовувати таланти і тим підвищувати самоповагу [5].

Згідно з Х. Хекхаузенем мотивація досягнення може бути визначена як спроба збільшити або зберегти максимально високими здатності людини до усіх видів діяльності, до яких можуть бути застосовані критерії успішності і де виконання такої діяльності може призвести або до успіху, або до невдачі. Мотивація досягнення спрямована на певний кінцевий результат, що отримується завдяки власним особливостям людини, а саме: на досягнення успіху або уникнення невдачі. Вона підштовхує людину до «природного» результату. Для мотивації досягнення характерний постійний перегляд цілей. Х. Хекхаузен вважав, що ця характеристика мотивації досягнення важлива, оскільки ланцюг дій, спрямованих на досягнення мети, може прериватися на якийсь час, іноді на місяці або роки. Також важливою характеристикою мотивації досягнення, на його думку, є постійне повернення до перерваного заняття. Планування стає необхідним для досягнення впорядкованої послідовності і функціональної організації ланцюга дій. Це часове охоплення ряду дій і відрізняє мотивацію досягнення від безлічі інших мотивів [4]. Х. Хекхаузен запропонував модель механізму мотивації досягнення (див. табл.2).

Таблиця 2.

Модель механізму мотивації досягнення.



атрибуція
результату

Як бачимо з цієї схеми, мотивація досягнення тісно пов'язана з такою базовою характеристикою особистості, як самооцінка. Дж. Аткінсон визначив механізм мотивації досягнення як “здатність пережити гордість за досягнуте”. Цей механізм актуалізується в ситуації, в яку потрапляє особистість.

Треба зазначити, що, хоча в житті існує багато ситуацій досягнення (наприклад, у навчальній, професійній, військовій діяльності), відмінність у мотивах виявляє себе в тому, що одні люди шукають такі ситуації, інші уникають їх.

Військовослужбовець обирає ціль, яка відповідає рівневі його домагань, стратегії її реалізації й виконує відповідні дії. Результат своїх дій (успішних чи неуспішних) військовослужбовець оцінює шляхом зіставлення з рівнем домагань. Результат може негативно чи позитивно впливати на самооцінку.

Відповідна атрибуція (пояснення причин результату) є компенсаційним механізмом, що дає змогу послаблювати негативний чи посилювати позитивний вплив на самооцінку.

Коли ситуація досягнення не може реалізуватися одномоментно, а потребує значних зусиль протягом тривалого часу (наприклад, зростання професійних досягнень), кожний окремий результат оцінюється військовослужбовцями з погляду наближення до остаточної мети [4].

Таблиця 1

Характеристика військовослужбовців з мотивами прагнення до успіху та уникнення невдачі

| Характеристика Діяльності | Військовослужбовці з мотивом | |
|---------------------------|--|--|
| | Прагнення до успіху | Уникнення невдачі |
| Ситуація Досягнення | Активно шукають і беруть участь у таких ситуаціях, не лякаються ситуації конкуренції, змагання, у яких можна виявити | Уникають подібних ситуацій, а якщо потрапляють у них, пасивно підкоряються їхнім вимогам, іноді йдуть на |

| | | |
|---|--|--|
| | максимум здібностей та вмінь. Полюбляють ситуації, у яких несуть особисту відповідальність за наслідки, уникають ризикованих та непередбачених ситуацій | нерозумний ризик |
| Ціль | Обирають цілі середньої чи вищої трудності, успіх у досягнення яких дає можливість підтвердити свою самооцінку | Ставлять перед собою легкі або дуже складні цілі, успіх чи неуспіх у досягненні яких не впливає на самооцінку |
| Дія | Наполегливі та завзяті в реалізації своїх цілей, самостійно досягають їх | У разі постановки реальних цілей схильні до пошуку допомоги й підтримки, відволікання від діяльності (фантазія, критика, відмовляння) |
| Результат (оцінка у зв'язку з домагань) | Впевнені в ситуаціях досягнення реальних цілей. За невдачі дотримуються обраної стратегії чи вибирають більш ефективну, дещо знижуючи складність наступного завдання, а в разі успіху – підвищують його складність | Більш впевнені в разі досягнення легких цілей і менше – цілей середньої складності. За невдачі відмовляються від обраної стратегії на користь менш ефективної. Досягнувши успіху, обирають легку ціль, після невдачі – складнішу |
| Оцінка оточуючих | Прагнуть мати зворотний зв'язок, дізнатися, наскільки вдало вони | Не прагнуть отримати чи ігнорують інформацію про |

| | діяли, і реагують на цей конкретний зворотний зв'язок | результат |
|-----------------------------|--|---|
| Самооцінка атрибуція причин | Самооцінка реалістична та успішна. Успіх оцінюється як результат докладання власних зусиль і здібностей, невдача пояснюється зовнішніми обставинами, їхнім впливом | Частіше завищена, ніж занижена, нестійка самооцінка. Успіх пояснюється збігом обставин, невдача оцінюється як підтвердження недостатніх здібностей, невдачі глибоко переживаються |
| Планування перспективи | Високе (реалістичне) планування. В осіб з високим рівнем досягнень – орієнтація на віддалене майбутнє | Глобальне чи дуже вузьке планування життєвих цілей, відхилення від помірною (реалістичного) планування |

Мотивація людини постійно змінюється через те, що складається не тільки з мотивів, які є відносно стійкими утвореннями особистості, а й інших факторів, які є досить динамічними. Тому мотивацію часто складно побачити й виміряти. Часто мотивація виникає в самих несподіваних випадках, але відсутня там, де її очікували. Мотивація визначає, чому і як ми працюємо (і чи працюємо взагалі) [2], що і чому споживаємо тощо.

Висновок

Таким чином, мотивація особистості має структуру, кожний елемент якої значно відрізняється як за формами поведінки людини, так і за можливістю зовнішнього впливу. Урахування теоретичних основ формування мотивації особистості дає змогу ухвалювати рішення, пов'язані з управління мотивацією, які принесуть високі результати. Мотивація посідає головне місце в структурі

діяльності військовослужбовців. Немотивована діяльність не принесе бажаного кінцевого результату. Мотиваційний компонент в структурі психологічної готовності повинен займати перше місце, і підлягає більш детальному вивченню не тільки військовими психологами, а й командирами підрозділів теж, оскільки останні приймають безпосередню участь в процесі бойової підготовки особового складу, і відповідають за їх морально-психологічний стан.

Список використаних джерел

1. Холл К.С. Теории личности / К.С. Холл, Г. Линдсей. – М.: КСП+, 2000. – 672 с.
2. Занюк С. С. Психологія мотивації: Навч. посібник / С. С. Занюк. - К.: Либідь, 2002. -371с.
3. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы / Е.П. Ильин. – СПб. : Питер, 2000. – 411 с.
4. Хекхаузен Х. Психология мотивации достижения / Х. Хекхаузен. – СПб.: Смысл, 2001. – 860 с.
5. DeCastella K. Unmotivated or Motivated to Fail? A Cross-Cultural Study of Achievement Motivation, Fear of Failure, and Student Disengagement / K. De Castella, D. Byrne, M. Covington // Journal of Educational Psychology. – 2013. – Vol. 105. – № 3. – P. 861–880.
6. Lytvynchuk L. M. Features of motivational structure of an opioid addicted personality [Електронний ресурс] / L. M. Lytvynchuk // Технології розвитку інтелекту. - Т. 2. - №5 (16). – К. : Інститут психології імені Г.С. Костюка НАПН України, 2017. –

Режим доступу до статті:
http://www.psytir.org.ua/index.php/technology_intellect_develop/article/view/284

References transliterated

1. Kholm K.S. Teoryy lychnosty / K.S. Kholm, H. Lyndsei. – М.: KSP+, 2000. – 672 s.
2. Zaniuk S. S. Psykholohiia motyvatsii: Navch. posibnyk / S. S. Zaniuk. - К.: Lybid, 2002. -371s.



3. Ylyn E.P. Motyvatsyia y motyvy / E.P. Ylyn. – SPb. : Pyter, 2000. – 411 s.
4. Khekkhauzen Kh. Psykholohyia motyvatsyy dostyzhenyia / Kh. Khekkhauzen. – SPb.: Smysl, 2001. – 860 s.
5. DeCastella K. Unmotivated or Motivated to Fail? A Cross-Cultural Study of Achievement Motivation, Fear of Failure, and Student Disengagement / K. De Castella, D. Byrne, M. Covington // Journal of Educational Psychology. – 2013. – Vol. 105. – № 3. – P. 861–880.
6. Lytvynchuk L. M. Features of motivational structure of an opioid addicted personality [Elektronnyi resurs] / L. M. Lytvynchuk // Tekhnolohii rozvytku intelektu. - T. 2. - №5 (16). – K. : Instytut psykholohii imeni H.S. Kostiuka NAPN Ukrainy, 2017. –

Rezhy m dostupu do statti:
http://www.psytir.org.ua/index.php/technology_intellect_develop/article/view/284

Ця робота ліцензується відповідно до Creative Commons Attribution 4.0 International License.

Авторське право (с) 2017 Lytvynchuk Myhajlo Jurijovych Литвинчук Михайло Юрійович

Отримано: 22.10.2017

Відрецензовано: 2.11.2017

Опубліковано: 8.11.2017