m_educ_2025_190

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ЧЕРНІВЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ІМЕНІ ЮРІЯ ФЕДЬКОВИЧА

Факультет педагогіки, психології та соціальної роботи

Кафедра практичної психології

Особливості подолання складних життєвих обставин студентами з різними рівнями мотивації

Кваліфікаційна робота

Рівень вищої освіти – другий (магістерський)

Виконав:
студент 2 курсу, 604 групи
Майоров Юрій Вікторович
Керівник:
док. психол. наук,
проф. **Коваленко А. Б.**

До захисту допущено
на засіданні кафедри
протокол № ___від _____2024 р.
Зав. кафедри _____доц. Радчук В.М.

Чернівці – 2024

Анотація

Кваліфікаційну роботу виконав, студент 2-го курсу, 2-го освітнього (магістерського) рівня, спеціальності 053 психологія, галузі знань 05 соціальні та поведінкові науки, факультету педагогіки, психології та соціальної роботи Чернівецького національного університету ім. Юрія Федьковича, Майоров Юрій Вікторович.

Тема кваліфікаційної роботи: «Особливості подолання складних життєвих обставин студентами з різними рівнями мотивації». Наукова керівниця – д. психол. н., професорка Коваленко А. Б.

У ході роботи розширено та структуровано наукові відомості щодо стратегій подолання студентами складних життєвих обставин та їхнього рівня мотивації; поглиблено уявлення про зв’язок рівня мотивації та стратегій подолання складних життєвих обставин у студентів; встановлені індивідуальні особливості копінг-стратегій студентів та їх рівень мотивації з урахуванням наближеності до фронту.

Ключові слова: копінг, копінг-стратегії, стратегії подолання, мотивація, рівень мотивації, студенти, складні життєві ситуації.

Abstracts.

The qualification work was performed by Yurii Viktorovych Mayorov, 2nd year student, 2nd educational (master's) level, specialty 053 Psychology, field of knowledge 05 Social and Behavioral Sciences, Faculty of Pedagogy, Psychology and Social Work, Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University.

Theme of qualification work: “Peculiarities of overcoming difficult life circumstances by students with different levels of motivation”. Supervisor - Doctor of Psychology, Professor A. Kovalenko.

In the course of the work, the scientific information on strategies for overcoming difficult life circumstances of students and their level of motivation was expanded and structured; the idea of the relationship between the level of motivation and strategies for overcoming difficult life circumstances in students was deepened; individual characteristics of students' coping strategies and their level of motivation were established, taking into account the proximity to the front.

Keywords: coping, coping strategies, motivation, level of motivation, students, difficult life situations.

Кваліфікаційна робота містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів наукових досліджень інших авторів мають посилання на відповідне джерело.

_____Ю. В. Майоров

(підпис)

ЗМІСТ

ВСТУП 5

РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ПОДОЛАННЯ СКЛАДНИХ ЖИТТЄВИХ ОБСТАВИН В СТУДЕНТСЬКОМУ ВІЦІ ЗАЛЕЖНО ВІД РІВНЯ МОТИВАЦІЇ..... 8

1.1 Мотиваційна сфера особистості в рамках різних психологічних теорій... 8

1.2. Подолання складних життєвих обставин в студентами з різними рівнями мотивації..... 24

Висновки до першого розділу..... 32

РОЗДІЛ 2 ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ПОДОЛАННЯ СКЛАДНИХ ЖИТТЄВИХ ОБСТАВИН В СТУДЕНТСЬКОМУ ВІЦІ ЗАЛЕЖНО ВІД РІВНЯ МОТИВАЦІЇ 34

2.1 Методологічне обгрунтування гіпотез емпіричного дослідження 34

2.2 Обгрунтування психодіагностичного інструментарію та вибірки дослідження..... 36

2.3. Аналіз результатів емпіричного дослідження 40

Висновки до другого розділу 60

ВИСНОВКИ..... 61

ВСТУП

Обгрунтування актуальності теми. Стрімкі зміни, невпевненість у майбутньому та прискорений темп існування, неодмінно, супроводжують людину на її життєвому шляху у сучасному суспільстві. Подібний бурхливий розвиток людства ставить перед людиною нові вимову, накладає на неї додаткові навантаження, які в свою чергу впливають на необхідність підвищення її мотиваційні можливості, навички вирішення проблем і набути таких якостей особистісних властивостей, аби вона могла ефективно самореалізовуватися і оволодівати своєю поведінкою в будь-яких життєвих ситуаціях.

Складні життєві ситуації, конфліктні та кризові ситуації, усе це супроводжує процес становлення особистості, її розвитку та життєдіяльності загалом, а також є рушійною силою особистісної трансформації, яка веде до опанування цих ситуацій, збільшення арсеналу поведінкових і копінг-стратегій, а також до більшого продуктивно-наповненого, якісно іншого життя або похитують та дисбалансують особистість, що призводить до інтенсивних емоційних переживань із руйнівними наслідками. Окрім того, більшість людей сьогодні переживають втрати, непевність та загалом знаходяться у стані сильного дистресу, у зв’язку із повномасштабним вторгненням.

Отже, у своєму житті, кожен, неминуче стикається з тими чи іншими викликами та життєвими труднощами. Способи подолання таких проблем цікавили не одного вченого. С. Фолкман, Р. Лазарус, Р. Левіс, В. Олефір та інші – це лише частина списку усіх хто займався проблемами копінгу. Однак, незважаючи на це, проблема копінг-стратегій у контексті мотивації студентів вивчена недостатньо. Тим більше, у воєнному контексті, з урахуванням

наближеності людей до території фронту. Саме тому, це і стало темою нашого дослідження.

Мета роботи: проаналізувати та дослідити особливості подолання складних життєвих обставин студентами з різними рівнями мотивації з урахуванням наближеності до фронту.

Об'єкт дослідження – стратегії подолання складних життєвих обставин у студентському віці.

Предмет дослідження – особливості подолання складних життєвих обставин студентами залежно від рівня мотивації

Гіпотеза: існують певні особливості у виборі стратегій подолання складних життєвих обставин залежно від рівня мотивації та наближеності до території фронту в студентському віці.

Згідно з метою та гіпотезою дослідження нами було поставлено такі ***завдання:***

1) провести теоретичний аналіз літератури на тему подолання складних життєвих обставин студентами

2) дослідити особливості студентського віку

3) охарактеризувати особливості застосування копінг-стратегій залежно від різного рівня мотивації

4) визначити особливості подолання складних життєвих обставин залежно від рівня мотивації в студентському віці

Методи дослідження: З метою встановлення особливостей подолання складних життєвих ситуацій студентами з різними рівнями мотивації використано методи:

1. *Теоретичного* аналізу багатодетермінованості і взаємовпливу психічних явищ, що дозволили розкрити зв'язок рівня мотивації та стратегій подолання складних життєвих обставин. З використанням *організаційних*

методів проведено порівняльний аналіз різних факторів, які впливають на використання стратегій що вивчаються.

2. Для перевірки гіпотез дослідження застосовано *емпіричні* методи: Для встановлення особливостей подолання складних життєвих обставин студентами з різними рівнями мотивації використано психодіагностичні засоби: Копінг-тест Лазаруса (Р. Лазарусом и С. Фолкманом), Копінг-поведінка в стресових ситуаціях CISS (С. Норман, Д.Ф.Ендлер, Д.А.Джеймс, М.І.Паркер), Опитувальник «Мотивація успіху та острах невдач» («МУН»). (А. А. Реана)

3. Обробка результатів дослідження проведена за допомогою математико-статистичних методів: оцінка міжгрупових розбіжностей за допомогою математико-статистичного методів критерій Колмогорова-Смірнова, U-критерій Манна-Уітні, р-Спірмена. Узагальнення результатів здійснено з використанням інтерпретаційних методів.

Методологічну й теоретичну основу роботи складають теоретичні відомості про стратегії подолання складних життєвих обставин (О. М. Юрасова, Р. Лазарус, С. Фолкман); психологічні теорії мотивації (А. Маслоу, Д. Макгрегор, К. Альдерфер, Ф. Герцберг);

Вибірка досліджуваних складається з 62 осіб, студентів, віком від 17 до 25 років.

База дослідження: вищі навчальні заклади України, а саме: ЧНУ ім. Юрія Федьковича. та ДНУ ім. Олеся Гончара

.

Структура роботи: робота складається з вступу, 2 розділів, висновків до розділів, загальних висновків, списку використаних джерел та додатків. Загальний обсяг роботи складає 63 сторінки без додатків та літературних джерел.

РОЗДІЛ 1
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ПОДОЛАННЯ СКЛАДНИХ ЖИТТЄВИХ ОБСТАВИН В СТУДЕНТСЬКОМУ ВІЦІ ЗАЛЕЖНО ВІД РІВНЯ МОТИВАЦІЇ

1.1 Мотиваційна сфера особистості в рамках різних психологічних теорій

Питання в області особистісної мотивації були і залишаються одними з найактуальніших, для сьогоднішньої психологічної науки. Слід сказати, що цікавість дослідників до даної сфери особливо загострилася в 1960-1970-х роках.

Сам термін «мотивація» вперше був вжитий А. Шопенгауером у виданні «Чотири принципи достатньої причини». Згодом він набув широкого вживання, особливо психологами при обґрунтуванні причин людської поведінки, але навіть сьогодні він не має чіткого, послідовного визначення [27].

Р. С. Немов мотиваційну сферу особистості вважав сукупністю мотиваційних утворень: диспозицій (мотивів), потреб, цілей, установок, моделей поведінки, інтересів.

Психолог Є. П. Ільїн аналізував сферу мотивації особистості як складну мотиваційну систему (мотиваційні потреби, установки, інтереси тощо), відображену в різних областях діяльності людини, та її соціальній ролі.

Ф. М. Подшивайлов визначав мотиваційну сферу особистості як ядро (центр) її простору, де перетинаються всі осі координат (особистісні властивості), що визначають характер мотиваційного процесу [25].

Сьогодні питання у сфері особистісної мотивації переважно розглядаються крізь призму мотиваційних механізмів індивідуальної діяльності (В. К. Вілюнас, Б. І. Додонов, Д. О. Леонтьєв, О. М. Леонтьєв, Б. Ф. Ломов, Д.

Макклелланд, К. К. Платонов, С. Л. Рубінштейн, Д. М. Узнадзе, З. Фрейд, Е. Фромм та ін.) [21].

Основними поняттями, що розкривають природу сфери особистісної мотивації, є: потреби, бажання, необхідність, наміри воля, , мотиви [26].

Мотивація як психологічний феномен вчених має різні пояснення. Одні дослідники розглядають його як набір факторів, що підтримують, спрямовують і визначають поведінку, інші розглядають його як набір мотивацій і стимулів до діяльності, як процес психічної регуляції певної діяльності.

Г. Хекхаузен трактував мотивацію як концепт, що відображає динаміку взаємодії ключових факторів у процесі взаємодії людини з навколишнім середовищем.

Схематично мотиваційний процес можна подати так:

Необхідність → Потреба → Бажання → Мотив → Намір → Діяльність

Загальновизнано, що сферу мотивації особистості розглядають у контексті її діяльності. Діяльність є первинною власністю особистості. Крім того, діяльність може бути свідомою або несвідомою. Серед різноманітних видів людської діяльності ми можемо виділити наступні: самопізнання, спостереження, поведінка, спілкування, діяльність (робота, навчання, гра), знання, самотрансцендування (трансцендентність).

Особистість завжди чогось прагне (досягти реалізації, досягнення, удачі, успіху; стверджуватися, реалізуватись і виражати себе; досягати мети здійснювати свої мрії та втілювати ідеали; чинити добро для подолання зла або, навпаки, чинити зло зло для подолання добра, шукати віру, надію, любов, свободу та відповідальність або втечу від свободи та відповідальності тощо). Вона може бажати зробити щось настільки сильно, що це завдає шкоди їй самій або іншим, наприклад, зловживання алкоголем або наркотиками, що призводить до погіршення здоров’я, болісне (невротичне) кохання (або любов) до іншої людини, надзвичайна ревнощі або навіть ставлення до інших з любов’ю (або

об’єкт любові) як власності. У той же час є деякі речі, яких вона може активно уникати: самотність, ізоляція, невдача, біль, темрява, навіть свобода, відповідальність та любов [4].

Основою діяльності особистості є її потреби та мотиви. Для того, щоб жити, для того щоб вести діяльність в оточуючому світі, людині необхідні вода, харчі, повітря та рух. Їй необхідні предмети культури, як духовної так і матеріальної, а також взаємодія з іншими.

Потреба - це стан, який викликає бажання у індивіда в певних умовах існування та предметах, які необхідні для його буття і розвитку. Це джерело особистісної діяльності.

Тому в психології особистості існує різниця між потребами та бажаннями. Потреби - це об'єктивні чинники, які людина може не відчувати або хоча б не усвідомлювати.

До того ж, поняття «потреба» пояснюється в психологічних словниках як «потреба в чомусь».

Основними джерелами мотивації, в свою чергу, є базові потреби: голод, біль (потреба його позбутися), ставлення до дітей, ставлення до сексуальних партнерів. В онтогенезі людини сукупність основних мотиваційних диспозицій служить основою для багаторівневого та опосередкованішого розвитку похідних мотиваційних установок на різні сторони дійсності.

Фізіологічні потреби вказують на потреби нашого організму. В свою чергу ті потреби що пов'язані з особистим розвитком, знанням світу та потребами в спілкуванні, відомі як духовні потреби. Прикладом біологічної потреби є потреба у воді та їжі, теплі, розмноженні та самозбереженні. Ці потреби є як у людей, так і у тварин. Але в процесі людської історії вони зазнали значних змін і метаморфоз у змісті та формі вираження і стали людськими. Теми і способи задоволення органічних потреб в суспільстві, проходять процес постійного перетворення. На відміну від тварини, людина

сама виробляє засоби, продукти для задоволення власних потреб. Зокрема, дослідник Є. П. Ільїн рекомендує розділяти органічні та особистісні потреби [15].

Таким чином, при розгляді питань у сфері особистісної мотивації базовими поняттями є бажання та потреби.

Мотивація – внутрішній потяг, який забезпечує зацікавленість особистості у знаннях, активізує її розумову діяльність. Будь-які потребу можуть бути мотиваціями — розумові, фізіологічні, соціальні, а також емоції, інтереси, ставлення, ідеали. Як підкреслював С. Л. Рубінштейн, «мотивація як мотиватор є джерелом дії».

Слід зазначити, що, як правило, діяльність людини стимулюється одночасно декількома мотивами, один з яких є провідним, а інші, в свою чергу — підпорядкованими.

Специфіка первинних спонукань полягає в тому, що вони, окрім лише самої спонукальної функції, надають діяльності ще й особистого, суб’єктивного змісту. Мотивації здатні: послаблювати або підсилювати одна одну, конфліктувати з об'єктивними можливостями реалізувати дію. Тобто, мотивація є надзвичайно складним видом поведінки, що вимагає аналізу вибору та його оцінки під час прийняття рішення.

Слід зазначити, що випробувані далеко не завжди усвідомлювали справжню мотивацію. Існує така собі ієрархія мотивацій особистості: нижчі підпорядковуються вищим соціальним і духовним. Проте, в деяких випадках, людина здатна жертвувати матеріальним або навіть власним життям з метою втілення ідеалу.

А. А. Крилов, М. А. Дмитрієва, А. І. Нафтулієв бачать динаміку мотивації як висування одних спонукань на перший план і відсування інших на другий план [7].

Враховуючи величезну кількість різних концепцій, підходів та теорій до того як ми розуміємо мотиваційні явища, ми вважаємо доцільним коротко проаналізувати деякі з них.

По-перше, слід вказати, що з самого свого виникнення психологія прагнула відповісти на питання, чому люди роблять те, що вони, власне, роблять. Безліч мотиваційних теорій, гіпотез виникають лише задля того, аби бути спростованими, виправленими, або поступово стати частиною інших теорій. Незважаючи на те, що всього декілька з них отримали своє, відносно широке визнання, як раніше так і зараз, не існує одного бачення стимулу (мотивації) для пояснення складних явищ, яким би були задоволені всі зацікавлені сторони.

Дослідження детермінант людської діяльності було розпочато ще філософами антинчості. Зокрема, Демокарат розглядав потребу як потяг, який не тільки активізує емоційні переживання, але й підносить людину над світом тварин. Аристотель же пов'язував прагнення з метою, в якій предмет проявляється у формі образу чи думки. Б. Спіноза, навпаки, основними мотиваторами поведінки визначав емоцію та імпульс.

Цікавою для нас, також виступає теорія, яка демонструє, що біологічні фактори відповідають за мотивацію поведінки. На думку Вільяма Джеймса звична людська поведінка не визначається вродженими біологічними схильностями чи А. А. Крилов, як стверджував З. Фройд [36].

В. Джемс вважав, що у людей є багато схильностей, що визначають певні поведінкові моделі. Наприклад, «материнський інстинкт», «стадний інстинкт» (об’єднання з іншими в групу), «інстинкт виживання» (вживання їжі, пошук захисту, статева активність). Концепцію того, що генетична схильність певним чином проявляється, можна захищати, але згодом, неодноразово було показано, що, принаймні, більшість цих «інстинктів» великою мірою залежать від научіння. Виявляється, що материнська поведінка та групова поведінка можуть

бути повністю відсутніми у деяких індивідів і можуть змінюватися в різних умовах.

Впливовою теорією біологічної мотивації на початку 20 століття була гомеостатична теорія. Поняття гомеостаз можна трактувати як прагнення організму до підтримки стабільності своїх психофізіологічних систем. Стійкий стан є тимчасовим. Через циклічність біологічних потреб напруга поновлює зростання, і людина спрямовує свою діяльність на її зменшення. Таким чином, у індивіда стани фізіологічних потреб супроводжуються регулярними і некомфортними стимулами, наприклад болем. Це засіб переконання організму, що є треба вижити і бути задоволеним, наскільки це можливо [19].

У більш пізніх теоріях було зазначено, що гомеостаз не відіграє таку велику роль як основа для розуміння рушійних сил людської поведінки. Прагнення до підтримки біологічного гомеостазу характерно для поведінки тварин, і переважна кількість людських форм поведінки не вкладається в рамки теорії гомеостазу. Люди нерідко свідомо шукають дисбаланс і нестійкість.

На сьогоднішній день, найвідомішою та найпоширенішою класифікацією мотивації є те, що Абрахам Маслоу назвав «пірамідою потреб». Вчені виділяють п'ять рівнів потреб людини:

1) Основні фізіологічні потреби;

2) Потреби безпеки;

3) Потреби любові та соціальної діяльності;

4) Потреба в повазі та самоповазі;

5) Потреба в самоактуалізації.

Задовольнивши певний рівень, особа, зазвичай, прагне задовольнити наступний, вищий рівень. Тобто, встановивши систему особистісних потреб, Абрахам Маслоу вчинив спробу обґрунтувати ті зв'язки та пріоритети, що існували між більшістю потребам, описаними психологами. У нижній частині цього плану (піраміди потреб) знаходяться ті потреби, що мають головне

значення для фізичного та психологічного комфорту особистості, без яких не можуть бути задоволені вищі вимоги.

Таким чином, для того, щоб успішно адаптуватися, людині необхідно задовольнити базову потребу, і коли ця умова часто задовольняється, виникають вищі потреби, такі як потреби зростання. Однак дана проста схема працює не завжди. Особистість здатна до жертви базовими потребами (можна жити в голоді, в умовах несприятливих) заради духовного задоволення (бути вільним). Репрезентативним прикладом слугуватимуть воєнні події в нашій країні.

Для людини актуальним є питання вибору сенсу її життя, особливо духовного. Він має «внутрішнє релігійне прагнення, яке не можна пояснити з точки зору природного існування», але можна пояснити «через трансцендентність як джерело надприродної сили».

Як висловлюється Е. Фромм, людина повинна мати систему або «схему орієнтації та поклоніння». Щоб вирішити питання сенсу життя, особистість постійно прагне осмислити своє буття. Проте вона «не може вільно вибирати, мати ідеали чи ні, але вона може вільно вибирати між різними ідеалами: схилятися перед руйнівною силою чи перед розумом і любов'ю» [37].

В. Франкл вважає, що сенс – це внутрішня мотиваційна тенденція, яка є основною детермінантою розвитку особистості. Аткуалізація особистості є побічним продуктом самоздійснення [35].

Як нами було зазнчено, індивідуальні потреби не спонукають безпосередньо до діяльності. Потреба являє собою лиш один із факторів, які спонукають до конкретної діяльності та поведінки. У створенні мотивації беруть участь емоції, інтелект і особиста воля. Однією зі специфічних мотивацій є та, що характеризується динамічною, енергічною та змістовною метрикою.

Вчені Б. Г. Мещеряков і В. П. Зінченко розглядали мотивацію з двох позицій:

1) Фізичний або бажаний «об’єкт», який сприяє діяльності або поведінці;

2) Ментальний образ суб'єкта.

Якщо ви думаєте про «Мотив» як про ставлення чи потяг, це важко зрозуміти. Але якщо розуміти мотивацію як мету, то вона буде не тільки досягнута, а й виявиться в самосвідомості.

Дослідник Є. П. Ільїн під мотивацією розуміє складні психологічні структури, які керують діями та поведінкою.

Г. Хекхаузен чітко розрізняв мотивацію і потреби, визначав мотивацію як ціннісну орієнтацію вищого рівня, вказував, що мотивація не є вродженою, а вироблена в онтогенезі і соціалізації особистості.

Таким чином, різні автори під мотивацією розуміють різні психологічні явища. Мотивація, як внутрішня мотивація, забезпечує інтерес особистості до знань, активізує розумову працю особистості. Мотивацією можуть бути різноманітні потреби - психічні, фізичні, соціальні, а також інтереси, емоції, установки, ідеали.

Складним завданням досліджень у галузі мотивації є вивчення механізмів виникнення спонукань (мотивації).

Мотивація, як прагнення до чогось, безпосередньо не визначає поведінку. Засоби важливі для початку дії для досягнення мотиву. Якщо «в реалістичних умовах цілеутворення стає неможливим і цілі не формуються, то мотивація залишається латентною, зберігаючи лише певний ступінь готовності до дії». Таким чином, цілі не тільки задають напрямок дії, але й формують імпульс [1].

Основними механізмами, які діють на біологічному рівні, є регуляторні механізми. Його сутність полягає в набутті здатності породжувати в майбутньому індивідуальну діяльність за рахунок умовного зв'язку між уже діючими безумовними факторами та умовними спочатку незначними впливами.

Це може статися, якщо в психіці людини закріпляться два впливи: один суб'єктивно вже важливий, і той, який до певного моменту залишається несуттєвим. Створення умовного зв'язку означає зміну суб'єктивного ставлення індивіда до умовних подразників, які раніше були для нього байдужими. З психологічної точки зору цей механізм може проявлятися як передача емоційного (мотиваційного) значення новим впливам. У досвіді індивіда відбувається розширення або трансформація емоційного досвіду в образі. Відповідно до об'єктивного зв'язку, встановленого в свідомості цими двома впливами, розвивається прихильність до нового змісту.

Зокрема, процес обумовлення ініціюється реальним підкріплюючим впливом значимого агента, події, яка викликає емоції. Останнє відбувається одночасно з двома пов'язаними подіями, перемиканням на новий сигнальний (умовний) подразник. Тому його емоційне сприйняття в майбутньому гарантовано.

Мотиваційне перемикання. На соціальному рівні механізм пристосування існуючих стимулів до нових стимулюючих установок більш складний. Крім того, інтелект створює широкі можливості для значного збільшення регулятивної послідовності об’єктів, потреб, відчуттів і переживань, які, у свою чергу, можуть діяти як підкріплення.

Мотиваційне опосередкування є не що інше, як емоційна трансформація, яка забезпечує «природний» розвиток мотивації. Однак перший відрізняється від другого тим, що він спеціально організований і спрямований за допомогою штучно викликаних емоцій, образів та ідей. Останній може бути будь-якого рівня конкретності, загальності та абстрактності. Якщо «природний», безпосередній розвиток мотивації відбувається на основі конкретних життєвих подій і реальних ситуацій, то опосередкований — на основі ідеальних моделей, подій і ситуацій. Це усуває його часові та просторові обмеження та забезпечує поле узагальнених образів, ідей та значень [13].

Крім мотиваційного перемикання і опосередкування, в мотиваційній сфері особистості діють механізми фіксації мотивації, в результаті чого формується «ефективна валентність». Сутність мотиваційної фіксації проявляється у взаємодії емоційних переживань, їх печалі, злитті або взаємному витісненні.

Тому полівалентне ставлення особистості до ситуацій, людей, вчинків, поведінки є результатом взаємодії ситуацій, є формуванням і фіксацією минулих мотивацій.

Поширеним типом мотиваційної фіксації є інтенціональність. Незалежно від того, чи думає людина про завтрашній день, тиждень чи рік, вона неминуче думає, що перебуває в якійсь ситуації життя, відображеній в «образі світу».

Наміри створюються, щоб знайти найкращий спосіб задоволення основних потреб, реалізувати цінності, розроблені відповідно до життєвих ситуацій. Найбільше вони наближаються до традиційного змісту поняття «мотивація» у вигляді численних мотиваційних ставлень до реальних явищ.

Особливістю намірів як спонукань до діяльності є здатність динамічно взаємодіяти один з одним залежно від різних умов, часто без усвідомлення цього суб'єктом. За критерієм «мимовільно-самовільний» намір поділяється на:

1) Мимовільний, спонтанний, без внутрішнього опору (наприклад, повідомляти про щось при зустрічі з іншою людиною, купувати щось, коли це можливо, тощо);

2) Вольовий характер, який виникає внаслідок імпульсивних сутичок, що виникають із розуміння необхідності певної поведінки (проведення цілого дня над неприваблівою справою);

3) Спонтанно фіксується та безпосередньо впроваджується, але все одно буде контролюватися та санкціонуватися суб'єктом у майбутньому.

Розрізняють ситуативні та очікувані наміри за часовими критеріями. Їх також можна класифікувати за сферами самореалізації людини. Окремо виділяються наміри, що стосуються сфери етичної поведінки. Це складна

психологічна конструкція, яка об’єднує мотиваційні, когнітивні та поведінкові компоненти. Якщо перший компонент описує його з точки зору його цілеспрямованості, то інші два описують його з точки зору його операційної підтримки [2].

Особистість саморегулюється з урахуванням своєї діяльності, співвідношення зовнішніх умов діяльності з внутрішніми умовами. Саморегуляція визначається основною ціннісною орієнтацією людини та загальною спрямованістю явищ у сфері мотивації творчості.

Мотиваційна саморегуляція як процес вибору позицій і смислів з урахуванням взаємодії потреб та інтересів протікає у двох формах:

а) як вольовий акт, для боротьби з внутрішніми перешкодами в процесі досягнення цілей;

б) як елемент досвідного процесу, що допомагає подолати внутрішні конфлікти та протиріччя.

Специфіка механізмів саморегуляції полягає в посиленні або послабленні наявних мотивацій, особистісних смислів і зв'язуванні їх з іншими мотиваціями. Воля є суб'єктивним енергетичним фактором моральної діяльності.

Різноманітні розширені форми мотиваційного обумовлення передусім пов’язують незначущого або малозначущого, але вимушену мотивацію з усією мотиваційною сферою людини та мають дійсний сенс [38].

Ефективність мотиваційної саморегуляції залежить від здатності суб'єкта адекватно сприймати й оцінювати власні поведінкові та ситуаційні фактори.

Основними принципами, що діють у сфері мотивації особистості, є:

- принцип задоволення, коли найважливішим для людини є отримання задоволення, навіть якщо інтереси інших ігноруються і використовуються як засіб задоволення егоїстичних потреб;

- принцип реальності, який раціонально розглядає можливості та обставини людини в її постійному прагненні до задоволення;

- моральні принципи, коли людина в першу чергу прагне бути моральним у своїй поведінці і в житті загалом, а вже потім отримувати задоволення;

- духовність, принцип творчості, коли людина мимоволі слідує етичного кодексу і водночас досягає життєвої реалізації, морально самоствердкується, виражає і реалізує свою фізичну, психічну, душевну сутність, твердо оцінюючи дійсність.

Мотивації, які ми розглядаємо (потреби, мотивація, цілі та інші), є частиною сфери особистої мотивації. Кожна потреба може бути задоволена (задоволена за допомогою різних об'єктів) кількома мотивами, а кожен мотив може бути задоволений іншим набором взаємопов'язаних цілей.

Розглянемо функціональні характеристики поля стимулювання. Мотиваційну сферу особистості зазвичай оцінюють за такими параметрами:

1. Розгорнуте в потенційне коло предметів, ситуацій, подій, які можуть служити засобом для даної людини задоволення нагальних потреб.

2. Гнучкість, що виражає динамізм зв'язків, що існують між різними рівнями сфери мотивації: мотиваціями, потребами, цілями, цінностями, інтересами тощо.

3. Структура та ієрархія. Наявність мотиваційних доменів в організаційній структурі, взятих окремо. Потреби, мотивація та цілі не існують як набір мотиваторів поруч один з одним.

4. Здатність до саморегуляції сприйнятих імпульсів.

Дослідники відзначають, що цінності та значення найбільш тісно пов’язані зі сферою мотивації індивіда. Зокрема, формування мотивації професійної діяльності тісно пов’язане з розвитком систем змістовних життєвих орієнтацій. Специфіка ціннісної ієрархії та її формування залежить від задоволення потреб. Цінності виражають оцінку того, наскільки добре задовольняються потреби та інтереси людини.

Дослідник Д. О. Леонтьєв підкреслює, що ціннісна орієнтація – це відображення цінностей у свідомості людини як орієнтирів власних стратегічних життєвих орієнтирів і загального світогляду.

Між ціннісними орієнтаціями і мотиваційним полем особистості існує двосторонній зв'язок, з одного боку, формується на основі вже сформованих у особистості потреб, а з іншого - засвоєння певних цінностей. особистості стає основою для формування нових потреб. Таким чином, цінності є головною детермінантою розвитку мотивації.

Слід зазначити, що мотиваційна сфера особистості може мати різні напрямки. Стійку сукупність мотивацій, що визначають спрямованість діяльності та поведінки індивіда, визначають як спрямованість особистості людини.

Ґрунтуючись на домінантному ставленні до себе та оточуючих, спрямованість егоцентричного типу визначається первинним прагненням індивіда лише до власної вигоди, зручності та престижу. Він характеризується своїм ставленням до себе як почуття власної гідності та самотності, тоді як його ставлення до інших є чистим споживацьким, залежним лише від того, чи сприяє інша сторона особистому успіху. Якщо воно корисне, воно вважається зручним і добрим, а якщо не корисне, заважає або важке, воно погане або вороже.

Групоцентричний тип. Людина ідентифікує себе з групою. Групи можуть бути найрізноманітнішими, не тільки маленькими і вузькими, як сім'я, але і досить великими, наприклад, країна, етнос. Її ставлення до інших людей залежить від того, належать вони до її групи чи ні. Якщо інша людина є членом такої групи, то він самооцінений (точніше - «групоцентричний», тому що його цінність полягає не в ньому самому, а в його почутті причетності, спорідненості з групою), гідний співчуття, співчуття, повага, прощення, любов. Якщо інша людина не належить до цієї групи, то ці почуття можуть не поширюватися на нього.

Особисті потреби в корисності найбільш важливі у людей з егоїстичним типом мотиваційної спрямованості. Її цікавлять лише приватні справи та задоволення, вона ніколи не думає про інших людей, навіть про родичів, натомість намагається використати їх у власних корисливих цілях, але безуспішно. Не співпереживайте їхнім невдачам і навіть заздрите їхнім успіхам.

Просоціальна чи гуманістична спрямованість. Ставлення до іншої людини вже не залежить виключно від того, чи належить вона до певної групи. Передбачається, що всі, навіть ті далеко, хто не є частиною моєї групи, повинні мати самооцінку та рівні права щодо прав, свобод і обов'язків. Насправді просоціальний вимір характеризується внутрішньою смисловою орієнтацією людини на досягнення результатів праці, спілкування та знань, які приносять користь людям, суспільству та людству в цілому. У цьому підході найважливішими і найефективнішими є соціально прийнятні та етичні мотиви. Людину цікавлять не тільки особисті справи і щастя, успіх, але й досвід, потреби, успіхи і невдачі інших людей. Вона намагається їм допомогти, дає поради, співчуває невдахам [20].

Духовний тип. Гуманістичний рівень постає найвищим можливим рівнем розвитку особистості. Однак над цим високим рівнем є інший рівень – духовний. На цьому рівні людина починає усвідомлювати і бачити себе та інших не як кінцевих і смертних істот, а як істоту особливого роду, пов'язану з духовним світом, життя якої не закінчується разом із закінченням земного життя. Іншими словами, це рівень, на якому вирішуються суб'єктивні стосунки між людиною та Богом. Тема тут сягає розуміння людини як образу і подоби Божої. Інша людина набуває в її очах особливої сакральної, сакральної цінності. Творіння добра є самооцінним (без інтересу), воно має бути метою (але не засобом для якоїсь особистої вигоди), воно не має бути примусовим, насильницьким. Немає нічого гіршого, ніж навмисно зробити щось погане [38].

У сфері мотивації особистості психологи часто виділяють ще один підтип спрямованості — ділову. Для людини, орієнтованої на бізнес, першочерговою є потреба в здатності та можливості самореалізації та самовираження в ході діяльності та в її продуктах, іноді з відносним ігноруванням прибутку. Вона дуже зацікавлена в роботі, якою займається, не бачить себе та інших людей, а повністю зосереджена на цікавих і значущих для неї заняттях, яким приділяє більшу частину свого часу та енергії. Однак глибший психоаналіз показує, що цей підтип пов'язаний з одним із типів, виділених вище [29].

Особливу увагу дослідники приділили такій мотивації, як мотивація досягнення. Відповідно до теорії Г. Хекхаузена мотивацію досягнення можна розуміти як спробу підвищити або зберегти якомога вищий рівень людських здібностей у всіх видах діяльності, для яких можна використовувати критерії успіху, а виконання цієї діяльності може призвести до успіху або невдачі. Інше визначення мотивації досягнення дав М.Ш. Магомед-Емінов, яку він назвав «функціональною системою інтегрованих афективних та когнітивних процесів, що регулюють процес діяльності в ситуації досягнення» [25. С. 145]

Виділяють два типи мотивації досягнення: мотивація досягнення успіху і мотивація уникнення невдачі. Слідом за Д. Аткінсоном багато авторів (А. Мехрабіан, М. Ш. Магомед-Емінов, А. А. Реан та ін.) вважають прагнення до успіху та уникнення невдач взаємовиключними біполярними полюсами на шкалі досягнень. Тобто, якщо людина орієнтована на успіх, то страх невдач буди менший і навпаки. У рамках цієї моделі були розроблені опитувальники наприклад, «Мотивація успіху і боязні невдач», скорочено – «МУН» А. А. Реана, який ми використовуємо у своїй роботі.

Ф. А. Подшивайлов у своїй статті розглядає характеристики осіб з мотивацією успіху та уникнення невдач, та робить наступні висновки спираючись на теоретичний аналіз літератури. [25. С. 145-147]

Таким чином він характеризує людей з мотивацією орієнтованою на досягнення успіху як: активних, чутливих до оцінки оточуючих, наполегливі, спрямовані на досягнення своїх цілей, бажають отримати зворотній зв'язок стосовно власної діяльності, отримати оцінку, таких що мають реалістичну та стійку самооцінку та не лякаються конкуренції і труднощів. Успіх вони, зазвичай, оцінюють як результат власних зусиль, невдачу ж характеризують як результат обставин.

Особи з мотивацією орієнтованою на уникнення невдач характеризує прагненням уникати ситуацій досягнення, а у разі неможливості, підкоренням обставинам. Цілі ставлять перед собою легкі, а у разі досягнення вищих та складніших сумніваються у собі. За невдачі, вони, переходять від обраної стратегії до менш ефективної. Оцінок оточуючих уникають, інформацію про результат не прагнуть отримати а іноді уникають. Невдачі викликають глибокі переживання.

Таким чином, можна казати про меншу вмотивованість осіб з мотивом уникнення невдач (уникнення ситуацій досягнення, підкорення, уникнення відгуку про діяльність і тд.).

Також у своїй статті В. П. Чудакова, наводить інтерпретацію методики «мотивація успіху та острах невдач» («МУН») А. А. Реана, де характеризує мотивацію досягнення як позитивну а осіб яким характерна така мотивація, відповідно ініціативними, цілеспрямованими та наполегливими, впевненими у собі. Відповідно мотивація уникнення невдач вказується як негативна, а особи з таким типом такими що уникають відповідальних завдань, невпевненими, тривожними. [29. С. 99]

Підсумовуючи, зазначимо, що найважливішою ознакою поля мотивації є його типовий, домінуючий спосіб ставлення до оточуючих і відповідно до себе. Процес формування мотивації професійної діяльності тісно пов'язаний з розвитком системи змістовних життєвих орієнтацій. Цінності є основною

детермінантою розвитку мотивації. А модель мотивації досягнення успіху-уникнення невдач, можна розглядати під кутом високої та низької вмотивованості, відповідно.

1.2. Подолання складних життєвих обставин в студентами з різними рівнями мотивації

У психології питання, пов'язані зі здатністю до подолання складних життєвих ситуацій і в яких розвивається особистість, розвиваються в рамках концепцій стійкості, суб'єктивності, адаптації та позитивної психології. Життєстійкість – це психологічний конструкт, який втілює здатність людини переносити всі життєві труднощі та успішно протистояти життєвим проблемам і труднощам.

Термін «життєстійкість» був представлений науковому співтовариству Сьюзен Кобеіс і Сальваторе Мадді. «Hardiness» у перекладі з англійської означає «сила, витривалість», фактично знаходиться на стику екзистенціальної психології, творчого потенціалу людини та психології стресу. Дослідження життєстійкісті у творчості вітчизняних і зарубіжних письменників дозволяє виділити два напрямки розуміння цього поняття [42].

Перший напрямок розглядає стійкість як мотивацію особистості до адаптації. До них відносяться теорії подолання важких життєвих ситуацій, дослідження стратегій подолання посттравматичного стресового розладу, дослідження внутрішніх суб'єктивних станів, що впливають на стійкість людини до психічного стресу [23].

Поняття адаптаційного потенціалу особистості визначає стійкість людини до екстремальних подій. Адаптивність залежить від індивідуальних психологічних особливостей і визначає, чи зможе людина зберегти нормальну

працездатність і ефективну діяльність під впливом психологічних факторів зовнішнього середовища. Психологічні особливості людини, що складають її адаптивний потенціал, включають: нервово-психічну стійкість, самооцінку та соціальну підтримку, що є основою саморегуляції особистості.

Другий напрямок розглядає життєстійкість як особистісну рису. У цьому контексті теорія вітальності розробляється в структурі особистості як специфічних індивідуальних рис особистості людини. Д. Леонтьєв ввів поняття особистісного потенціалу як інтегральної характеристики особистісної зрілості. Особистісний потенціал означає ступінь, до якої людина долає існуючі життєві обставини та «самоподолання» (ступінь, до якої людина наполегливо працює над собою). Одним із конкретних проявів потенціалу особистості є проблема подолання несприятливих (зовнішніх чи внутрішніх) умов розвитку [6].

А. Фомінова визначила, що життєва сила людини проявляється на трьох рівнях. Особистісний сенс відповідає за сенс життя, якість життя, позитивний світогляд. Психосоціальна за ефективну саморегуляція і самоактуалізацію шляхом соціальної адаптації. Психофізіологічний – оптимальна реакція на стрес, здатність протистояти стресовим ситуаціям без втрати працездатності.

Найбільш розробленою теорією сталого розвитку за кордоном є концепція С. Мадді та С. Кобейси. Згідно з ними, життєстійкість – це особиста якість, яка об’єднує принципи, які допомагають позитивно справлятися зі стресовими ситуаціями. Життєві події є загальним показником психічного здоров'я людини. Ця особистісна якість вказує на установки, які спонукають людину змінити стресові життєві події. Ставлення людини до нового, змін і вміння використовувати наявні внутрішні ресурси визначають, чи зможе людина добре впоратися з труднощами та змінами, з якими вона стикається щодня. Розроблена авторами модель стійкості має три компоненти: включення, контроль і прийняття ризику. Перша характеристика «толерантність» - вказує на характер відносин між людиною та навколишнім світом (зокрема, щодо себе та

навколишнього середовища), і відповідає за здатність людини брати участь у вирішенні важливих життєвих завдань, завдань з урахуванням різноманітних зовнішніх умов. «Контрольна» частина є протилежністю пасивності та безпорадності та відповідає за здатність людини знаходити альтернативи та шляхи подолання стресорів. Розділ «Виклики» вказує на орієнтацію особистості на відкритість досвіду та відповідає за здатність особистості розглядати проблеми як можливості та перевірку здібностей. Екологічність також включає основні цінності, такі як співпраця, довіра та креативність [30].

Л. Олександрова вважає життєстійкість – це здатність особистості змінювати несприятливі обставини, долати життєві труднощі. Водночас стратегії подолання особистісного розвитку, сенси, які спрямовують людське життя загалом, і гуманістична етика, яка встановлює стандарти вибору сенсу, шляхів його реалізації та вирішення життєвих завдань, є ресурсами, які забезпечують цей процес.

Більшість зарубіжних емпіричних досліджень включають дослідження чутливості до стресу, фізичного здоров'я, локуса контролю, стратегій подолання та рис особистості. Рідше дослідження сталого розвитку зосереджені на окремій людині, де концепція сталого розвитку пов'язана з цінностями та значеннями, мотивацією, автономією, відповідальністю, самоефективністю та іншими екзистенціальними змінними [18].

У працях О. Асмолова, Б. Братуся, Ф. Василюка, В. Чудновського система змістовної орієнтації особистості розглядається як багатофункціональна психічна структура, яка водночас регулює поведінку, визначає її зв'язок із соціальним середовищем у цілому [28].

У своїй роботі вони стверджують, що осмислена життєва орієнтація — це цілісна система свідомих і вибіркових асоціацій, що відображає орієнтацію індивіда, наявність життєвих цілей, сенс вибору й оцінок, задоволеність життям і брати відповідальності за його перебіг.

На думку В. Чудновського, змістовна життєва орієнтація має бути продуктивною та сприяти позитивному розвитку особистості. Г. Вайзер підкреслює, що питання пошуку сенсу життя актуальне для людей будь-якого віку. Однак у молодості почуття мотивації, сенсу життя та мети змінюється. Це час формування позитивної життєвої позиції, формування переконань і цінностей [22].

Важливою передумовою майбутніх успіхів у самореалізації студента є стрункa система змістовних життєвих орієнтацій, які складають основу для формування хронологічно узгоджених життєвих цінностей і планів.

Однією з позитивних характеристик індивіда є самоефективність, однак, як зазначав С. Мадді, зв'язок між загальною самоефективністю та різними компонентами вітальності є неоднозначним і тому недостатньо вивченим. Самоефективність, або впевненість у своїй здатності виконувати певну діяльність, часто асоціюється з контрольним компонентом життєвої сили. Однак життєстійкість є загальною тенденцією, тоді як самоефективність залежить від діяльності [41].

Дослідження стратегій подолання студентською молоддю складних життєвих ситуацій дозволяє виявити особливості формування та становлення молодіжних копінг-стратегій, які повсюдно присутні в арсеналі студентів і реалізуються при виникненні труднощів під час соціалізації та соціалізації [15].

Ю. М. Швабл складними життєвими обставинами вважає «пережиту особистістю неможливість «жити в таких умовах» та власну неспроможність змінити умови життя. Вони виникають на двох рівнях: рівні можливості позбавлення самостійності для забезпечення життєвих потреб і рівні можливості позбавлення самореалізації особистості. Складність цієї ситуації полягає у відсутності психологічної підготовки до формування нового плану організації власної життєдіяльності в умовах, що змінюються».

На думку Н. В. Чепелєвої та Т. М. Титаренко, у складних ситуаціях людина переорієнтовує особистісний сенс, шукає нові форми сенсу та перспективні життєві траєкторії. Виходом із цієї ситуації може бути оновлення власної позиції, системи установок, пошук мети або знищення особистості. Важкі життєві обставини вимагають винаходу нового підходу до вирішення та подолання складних життєвих проблем, щоб повернутися до повноцінного та продуктивного життя [33; 35].

Розвиваючи концепцію копінг-поведінки, Н. В. Родіна розглядала копінг-особистість як інтеграцію впорядкованих підсистем, що забезпечують взаємодію особистості з соціальним середовищем. Психологічна реакція особистості на життєві кризи розглядається як результат взаємодії чотирьох підсистем: «соціальне середовище», «несвідомість», «свідомість» і «стратегії подолання».

І. О. Корнієнко розглядає опанувальну поведінку як багатосистемну активізацію діяльності, спрямовану на формування якісно нової структури самосвідомості, що вимагає оволодіння бажаним об'єктом або психічним станом. Копінг розуміється як підготовка до вирішення проблем у своєму життєвому просторі, спрямована на адаптацію до змін навколишнього середовища та особистісних змін, із залученням розвинутих здібностей до самоуправління. Вибір проактивних дій у травматичній ситуації є одним із вирішальних факторів збереження фізичного та психічного здоров’я людини [12].

Дослідження І. О. Корнієнко встановили, що в підлітковому віці активно формується репертуар копінг-стратегій, що сприяє якісному розвитку та реалізації майстерних форм поведінки. Індекс проблемно-орієнтованого копінгу збільшився, а індекс уникнення-орієнтованого копінгу знизився. Порівняно з молоддю, дорослі, які використовують такі стратегії подолання, як самоконтроль, відповідальність і планування вирішення проблем, були менш

актуальними для таких стратегій, як пошук соціальної підтримки, уникнення та позитивна переоцінка [12].

З. А. Сивогракова визначила поняття копінгу як здатність суб'єкта здійснювати цілісну особистісну діяльність для досягнення подолання в процесі взаємодії особи і ситуації в складних життєвих ситуаційних умовах. Розглядаючи поняття складних життєвих ситуацій, автори виокремлюють такі характеристики: новизна, когнітивна складність, невизначеність і непередбачуваність суб’єктних наслідків, переживання загрози реалізації важливих цінностей, потреб і змін, пов’язаних з емоційними станами, усвідомлення діяльності, спрямованої на подолання; потенційна можливість набуття особистістю нових якостей, особистісного розвитку; сприйняття ситуації складне і його розвиток залежить від психологічних особливостей особистості [32].

Під час визначення практично-складних життєвих проблем ситуацій студентів З. А. Сивогракова виділяє п'ять типів залежно від сфери життя людини [31]:

− ситуації, коли виникають проблеми у стосунках та міжособистісній взаємодії;

− випадки загострення проблем особистісного розвитку;

− обставини, пов'язані з поточною діяльністю, виконанням обов'язків;

− загрози та ризики для здоров'я та життя;

− ситуації, пов'язані з проблемами соціальної адаптації.

На думку Л. П. Лабезна копінг-поведінка це індивідуальний спосіб взаємодії людини з проблемною ситуацією, який охоплює широкий спектр діяльності — від неусвідомлених психологічних захистів до цілеспрямованих, усвідомлених зусиль з подолання дії несприятливих факторів. Важливим критерієм адаптивної копінг-поведінки є використання гнучкості та різноманітності копінг-стратегій відповідно до структури проблеми, що сприяє

швидшому вирішенню проблеми. В умовах різних навчальних закладів автори виділяють адаптивну, незадаптивну (псевдоадаптивну) та дезадаптивну форми копінг-поведінки студентів [16].

Проблема подолання складних життєвих обставин широко досліджується в психології. Його розвиток бере початок від ранніх концепцій боротьби зі стресом і негараздами. Сьогодні стратегії подолання визначаються як когнітивні та поведінкові зусилля, які використовуються для управління вимогами стресових ситуацій.

Поняття стратегії подолання вперше було представлено Річардом Лазарусом у 1960-х роках. Він визначає подолання як: процес управління стресом і негараздами. З тих пір визначення подолання розширилося, щоб охопити ряд когнітивних і поведінкових стратегій, спрямованих на управління стресовими факторами. Концепція стратегій подолання еволюціонувала з часом завдяки внеску різних дослідників та їхніх теорій. Ранні концепції подолання зосереджувалися на використанні захисних механізмів, таких як придушення та заперечення, як спосіб подолання стресу. Однак сучасна концепція розширилася і включає такі стратегії: вирішення проблем, пошук соціальної підтримки та позитивна переоцінка. Доведено, що ці стратегії більш ефективні в управлінні стресом і подоланні життєвих труднощів [13].

Концепція стратегій подолання еволюціонувала з часом завдяки внеску різних дослідників та їхніх теорій. На розвиток сучасної думки щодо стратегій подолання вплинула робота Лазаруса та Фолкмана, які ввели концепцію «оцінювального подолання» у 1980-х роках, наголошуючи на важливості когнітивної оцінки для подолання стресу. Визначення стратегій подолання також змінювалися з часом, різні дослідники та теоретики тлумачили їх по-різному. Деякі ранні концепції стратегій подолання зосереджувалися на здатності людини керувати стресом і негараздами шляхом вирішення проблем і регулювання емоцій. Останніми роками визначення стратегій подолання

розширилося, щоб охопити ширший спектр поведінки та навичок, таких як пошук соціальної підтримки, участь у вправах усвідомленості та практика самообслуговування [30].

Сучасні дослідження стратегій подолання продовжують розширювати наше розуміння того, як люди реагують на стрес і негаразди. Останні дослідження зосереджені на визначенні різних типів копінг-стратегій, їх ефективності та факторів, що впливають на їх використання. Інформація, отримана в результаті цих досліджень, виявилася актуальною в різних контекстах, включаючи академічні умови, стрес на робочому місці та проблеми, пов’язані зі здоров’ям [40].

Стратегії подолання стосуються різних способів поведінки, які люди використовують, щоб подолати стрес і негаразди. У сучасній психології копінг-стратегії вважаються невід’ємною частиною копінг-системи, яка також включає механізми психологічного захисту. Нещодавні дослідження показали, що стратегії подолання та механізми психологічного захисту тісно пов’язані та працюють разом, допомагаючи людям справлятися зі стресом і негараздами [17].

Існує багато різних категорій і типів стратегій подолання, які люди можуть використовувати, щоб впоратися зі стресом і негараздами. Деякі поширені категорії стратегій подолання включають:

- проблемно-орієнтований;
- орієнтація на емоції;
- Уникнення

Подолання, орієнтоване на проблему, передбачає активну роботу з джерелом стресу чи негараздів, тоді як подолання, орієнтоване на емоції, передбачає керування своїми емоційними реакціями на стрес чи негаразди. Уникання подолання передбачає уникнення або повне заперечення проблем. Дослідження показують, що різні типи стратегій подолання можуть бути більш

ефективними для різних людей і ситуацій, підкреслюючи важливість індивідуального та адаптованого підходу до подолання [43].

Копінги були предметом багатьох сучасних досліджень, які виявляють їхню ефективність у управлінні стресом і доланні негараздів. Ці дослідження показують, що стратегії подолання тісно пов'язані із захисними факторами та важливі для підтримки фізичного та психічного здоров'я. Стратегії подолання визначаються як набір когнітивних і поведінкових зусиль, спрямованих на управління внутрішніми та зовнішніми стресорами. Сучасні дослідження також підкреслюють важливість розуміння конкретних стратегій подолання, які використовують різні групи населення, наприклад студенти [13].

Дослідження показують, що студенти коледжу використовують інші стратегії подолання, ніж решта населення. Наприклад, дослідження К. Василець 2011 року показало, що студенти схильні використовувати емоційно-орієнтовані стратегії подолання, коли стикаються з невдачами, наприклад, шукають соціальної підтримки. Крім того, дослідження показують, що студенти з різним рівнем емоційного інтелекту використовують різні стратегії подолання. Серед інших факторів, що впливають на копінг-поведінку, можна виділити індивідуальні мотивації, однак це питання до кінця не досліджено.

Висновки до першого розділу

Науковці розуміють мотивацію як внутрішню рушійну силу, що забезпечує зацікавленість особистості в знаннях і активізує її розумові здібності, а також це динамічне поняття, що описує взаємодію багатьох факторів у конкретному процесі взаємодії особистості та середовища. Психологічні фактори є необхідною умовою, а фізичні фактори є достатньою умовою для розвитку сфери мотивації особистості. Існують різноманітні підходи до розуміння мотивації. Один з таких розглядає мотиваційну сферу

студента за наявністю навчальної мотивації що може мати орієнтацію на сам процес навчання (внутрішня) або на певний успіх, як здобуття диплому (зовнішня). Також, найважливішим для нашої роботи є підхід запропонований Г. Хекхаузеном, що включає в свою сферу дві спрямованості мотивації особистості: мотивація спрямована на досягнення успіху та мотивація спрямована на уникнення невдач. Відповідно до багатьох робіт багатьох психологів, розглядати ці дві спрямованості можна як високу та низьку мотивацію, відповідно.

Копінг-стратегії подолання можуть допомогти подолати стресові ситуації. Дії людини можуть бути спрямовані на вирішення труднощів, залучення інших, зменшення негативних емоційних станів. Основними стратегіями подолання є стратегії вирішення проблем, стратегії уникнення та стратегії пошуку соціальної підтримки. Копінг-поведінка – це специфічний тип соціальної поведінки, за якого людина підтримує своє здоров'я та психічне благополуччя, оскільки це дозволяє їй впоратися зі стресовою чи важкою життєвою ситуацією, позитивно та цілеспрямовано взаємодіючи зі стресовою ситуацією – змінюючи або адаптуючись до неї. Базові стратегії подолання можуть бути проблемно-орієнтованими або емоційно-орієнтованими. Таким чином, проблемно-орієнтоване подолання полягає в активних спробах індивіда використовувати наявні особисті ресурси для ефективного пошуку можливих рішень проблем (стратегії «розв'язання проблем»: прийняття відповідальності, конфронтація або протистояння ситуації, планування подолання перешкод) або пошук поради інших інформаційної, матеріальної чи емоційної підтримки (стратегія «шукати соціальну підтримку»). Емоційно-спрямоване подолання включає «уникнення» — пасивну поведінкову стратегію, яка передбачає, що індивід уникає контакту з реальністю, наскільки це можливо, уникає вирішення проблем (включаючи техніки: пошук співчуття та розуміння з боку інших при перекладанні відповідальності на інших, уникнення проблемної ситуації, заперечення

проблеми, уявне чи реальне відчуження, позитивна іронічна переоцінка неприємної події). Серед факторів впливу на копінг стратегії, що були наведені нами, виділяють і адаптацію, і емоційний інтелект і вік, що дозволяє робити припущення про вплив мотиваційного компоненту особистості, хоча дана тема вивчена і недостатньо.

РОЗДІЛ 2
ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ПОДОЛАННЯ СКЛАДНИХ ЖИТТЄВИХ ОБСТАВИН В СТУДЕНТСЬКОМУ ВІЦІ ЗАЛЕЖНО ВІД РІВНЯ МОТИВАЦІЇ

2.1 Методологічне обгрунтування гіпотез емпіричного дослідження

На основі теоретичного аналізу особливостей подолання складних життєвих обставин студентами з різними рівнями мотивації ми зробили висновок що на особливості копінг-поведінки особистості впливає велика кількість різноманітних факторів, серед яких, на нашу думку, можна виділити і рівень мотивації особистості. У даному розділі намагатимемось емпіричним шляхом перевірити наявність взаємозв’язку рівня мотивації особистості та особливостей копінг-стратегій студентів.

Як ми зазначали раніше, два типи мотивації (досягнення та уникнення невдач) можна розглядати як високу та низьку відповідно, що ми і взяли за основу емпіричного дослідження та у подальшому, результати методики «МУН» Реана, будуть інтерпретуватися згідно цього.

Раніше явище мотивації та копінг-стратегій у контексті їх зв’язку вивчалися вкрай мало, саме тому ми обрали кореляційну стратегію

дослідження, з метою створення підґрунтя для наступних, детальніших та глибших досліджень цієї проблеми.

Мета емпіричного дослідження: встановленні особливостей подолання складних життєвих обставин студентами з різнитми рівнями мотивації**.**

***Об'єкт дослідження* –** стратегії подолання складних життєвих обставин у студентському віці.

***Предмет дослідження* –** особливості подолання складних життєвих обставин студентами з різними рівнями мотивації

Гіпотеза: існують певні особливості у вибори стратегій подолання складних життєвих обставин залежно від рівня мотивації та наближеності до території фронту, в студентському віці.

У ході роботи, нами були поставлені такі **завдання**:

1. Сформувати психодіагностичний інструментарій
2. Добрати вибірку досліджуваних;
3. *Провести емпіричне дослідження, та опрацювати результати*

Загалом, як нами вказувалося раніше, на вибір копінг-стратегій особистістю, впливає незліченна кількість різноманітних факторів, серед яких ми виділяємо і рівень мотивації особистості. Окрім того ми припускаємо що характеристика особистостей з високим та низьким рівнем мотивації наведена нами наприкінці розділу 1.1 дозволяє припустити що особистість із характерними для неї уникненням успіху та відповідальності, небажання отримання відгуку і т.д., буде схильна до менш ефективних копінг-стратегій (втеча-уникнення, конфронтація, дистанціювання), поки особистість з цілеспрямованою, дієвою позицією досягнення бажаного, буде схильна до вибору копінгів більш ефективних (позитивна переоцінка, вирішення, прийняття відповідальності).

2.2 Обгрунтування психодіагностичного інструментарію та вибірки дослідження

З метою емпіричного дослідження особливостей подолання складних життєвих обставин студентами з різними рівнями мотивації, були використані наступні методи наукового пізнання:

- Анкетування
- Методика «Копінг-тест Лазаруса» (Р. Лазарус и С. Фолкман)
- Методика «копінг-поведінка в стресових ситуаціях» CISS (С. Норман, Д.Ф.Ендлер, Д.А.Джеймс, М.І.Паркер),
- Опитувальник «Мотивація успіху та острах невдач» («МУН»). (А. А. Реана)

З метою визначення переважаючих копінг-стратегій досліджуваних було використано методику «Копінг-тест Лазаруса»

Дана методика спрямована на встановлення копінг-стратегій особистості, механізмів подолання складних життєвих обставин у різних сферах психічної діяльності. Опитувальник розроблений Р. Лазарусом та С. Фолкманом 1988 року та вважається першою стандартною методикою в галузі виміру копінгів.

Тест складається з 50 тверджень розподілених на 8 шкал. Питання (різні, але все ж за порядком) відповідають різним шкалам. Наприклад у шкалі «конфронтаційний копінг», запитання – 2, 3, 13, 21, 26, 37, тощо.

Шкали

- Конфронтаційний копінг – вирішення проблеми шляхом не завжди цілеспрямованої поведінки, дії часто емоційні. При високій вираженості може спостерігатися імпульсивність

- Дистанціювання – намагання впоратися із важкою ситуацією за допомогою її знецінення. Характерні для даної стратегії гумор, перемикання уваги, раціоналізація і т.д.
- Самоконтроль – спроба подолання труднощів та переживань шляхом контролю та пригнічення емоцій. Також емоції можуть приховуватися від інших.
- Пошук соціальної підтримки – подолання складних життєвих обставин за допомогою залучення та використання зовнішніх (соціальних) ресурсів.
- Прийняття відповідальності – прийняття та визнання власної ролі у виникненні проблеми. При помірному використанні свідчить про прагнення особистості до розуміння наслідків власних дій.
- Втеча-уникнення – подолання шляхом заперечення проблеми, уникнення, фантазування, формування очікувань що не відповідають дійсності і т.д.
- Планування вирішення проблеми – спроба подолати проблеми використовуючи аналіз ситуації та пошуку оптимальної стратегії вирішення.
- Позитивна переоцінка – стратегія сутність якої полягає в переосмисленні важких ситуацій в позитивний бік, розгляд їх як стимулів для особистого зростання [8.]

З метою уточнення та додаткового контролю використовуваних копінгів методика «Копінг-поведінка в стресових ситуаціях CISS» (С. Норман, Д.Ф.Эндлер, Д.А.Джеймс, М.И.Паркер, адаптированный вариант Т.А.Крюковой) Адаптований варіант тесту копінг-стресової поведінки містить перелік заданих реакцій на стресові ситуації та націлений на визначення домінуючих копінг-стресових поведінкових стратегій

Тест дозволяє виміряти показники за наступними шкалами:

- Копінг, орієнтований на вирішення завдання – активна позиція особистості. Свідомий підхід.
- Копінг, орієнтований на емоції. – бурхлива емоційна внутрішня реакція на важку ситуацію.
- Копінг, орієнтований на уникнення. – передбачає заперечення проблеми, уникнення контакту з нею.
- Відволікання (субшкала). – абстрагування від проблеми
- Субшкала соціального відволікання. – абстрагування за рахунок залучення зовнішніх (соціальних) ресурсів.

Для встановлення особистісних мотиваційних орієнтацій, використано Опитувальник «Мотивація успіху та острах невдач» («МУН»). (А. А. Реана).

Методика використовується з метою вивчення мотиваційної орієнтованості особистості на успіх або на уникнення невдачі. За кожен збіг відповідей з ключем досліджувано нараховується бал. Вкінці триває підрахунок набраних балів. Якщо їх кількість знаходиться у проміжку від 1 до 7, можна стверджувати про наявність мотивації орієнтованої на уникнення невдач. В разі якщо кількість балів знаходиться у проміжку між 14 та 20, можна встановити мотивацію орієнтовану на успіх. При результатах між 8 та 13, слід вважати що мотиваційний полюс особистості яскраво не виражений. Варто зазначити, при результатах 8, 9 – можна говорити про тенденцію до мотивації орієнтованої на уникнення невдач та, відповідно, результати 12 та 13 можуть вказувати на тенденцію до мотивації орієнтованої на успіх.

Мотивація орієнтована на успіх, часто розглядається як позитивна та вища. Особистість з таким типом мотивації, при починанні справи орієнтується на досягнення чогось конструктивного, позитивного. В основі діяльності такої особистості лежить надія на успіх та потреба в його досягненні. Такі люди, зазвичай: впевнені у собі та своїх силах, ініціативні, активні, відповідальні.

Мотивація орієнтована на уникнення невдач, часто розглядається як негативна та нижча. Особистість з таким типом мотивації у фундаменті діяльності має не потребу досягнення, а потребу уникнення осуду, зриву, невдачі чи покарання. Очікування негативні, орієнтація іде на уникнення. При починанні справи особистість заздалегідь боїться гіпотетичної невдачі, думає про шляхи її уникнення а не шляхи досягнення успіху.

Особистості з орієнтацією на уникнення невдач, зазвичай характеризуються підвищеною тривожністю, низьким рівнем впевненості у своїх силах, намаганнями уникати відповідальності, а за неможливості уникнення завдань що її потребують можуть впадати у стан близький до панічного. Усе це може поєднуватись з доволі відповідальним ставленням до справи. [3, 39.]

Вибірка досліджуваних складається з 62 осіб, студентів, віком від 17 до 25 років.

База дослідження: вищі навчальні заклади України, а саме: ЧНУ ім. Юрія Федьковича. та ДНУ ім. Олеся Гончара

2.3. Аналіз результатів емпіричного дослідження

Першим етапом у аналізі результатів дослідження нами було проаналізовані дані, що представлені у дод. А та Б, отримані за методикою «Мотивація Досягнення успіху та острах невдачі» А. А. Реана, які представлені на рис. 2.1 та рис. 2.2.



Рис. 2.1 Співвідношення студентів з Дніпра з різними типами мотивації за методикою А. А. Реана.

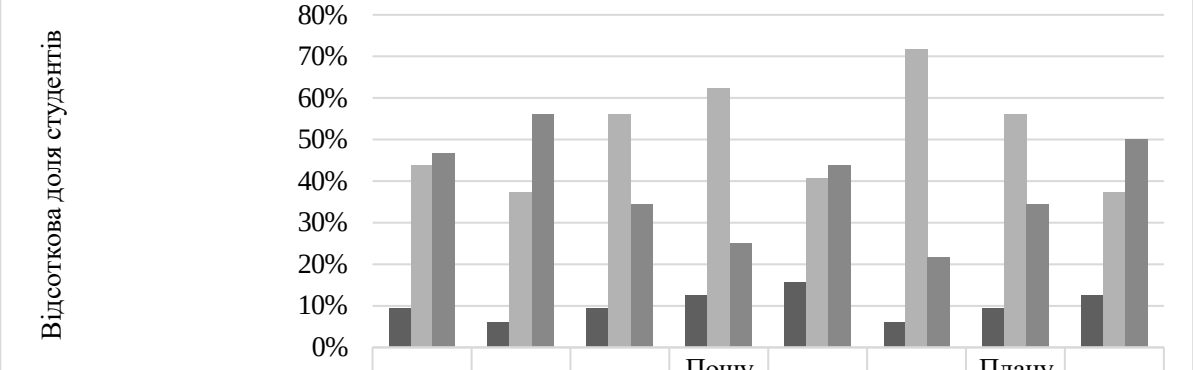
Як видно на рис 2.1, 58% студентів мають мотивацію досягнення, що вказує на їх прагнення в особистісному зростанні та досягненні особистих успіхів. У 42% студентів натомість переважає мотивація уникнення невдач, що вказує на острах ними життєвих труднощів та бажання уникати відповідальності і ризику. На нашу думку, такий розподіл викликано меншою активністю студентів із мотивацією уникнення, що є наслідком орієнтації таких особистостей на уникнення осуду, невдачі (поганих результатів, на їх думку) та відсутністю стимулу у вигляді гіпотетичного неуспіху.



Рис. 2.2 Співвідношення студентів з Чернівців, з різними типами мотивації за методикою А. А. Реана.

З діаграми, зображеної на рис 2.2, видно, що 33% студентів мають мотивацію уникнення невдач. 67% натомість, демонструють мотивацію досягнення успіху. Дані результати повністю повторюють тенденцію студентів з Дніпра, посилюючи її.

Наступним етапом був аналіз результатів за методиками копінг-тест Лазаруса Р. Лазарус, С. Фолкман та Копінг-поведінка в стресових ситуаціях С. Норман Д. Ф. Ендлер які представлені на рис. 2.3-2.6

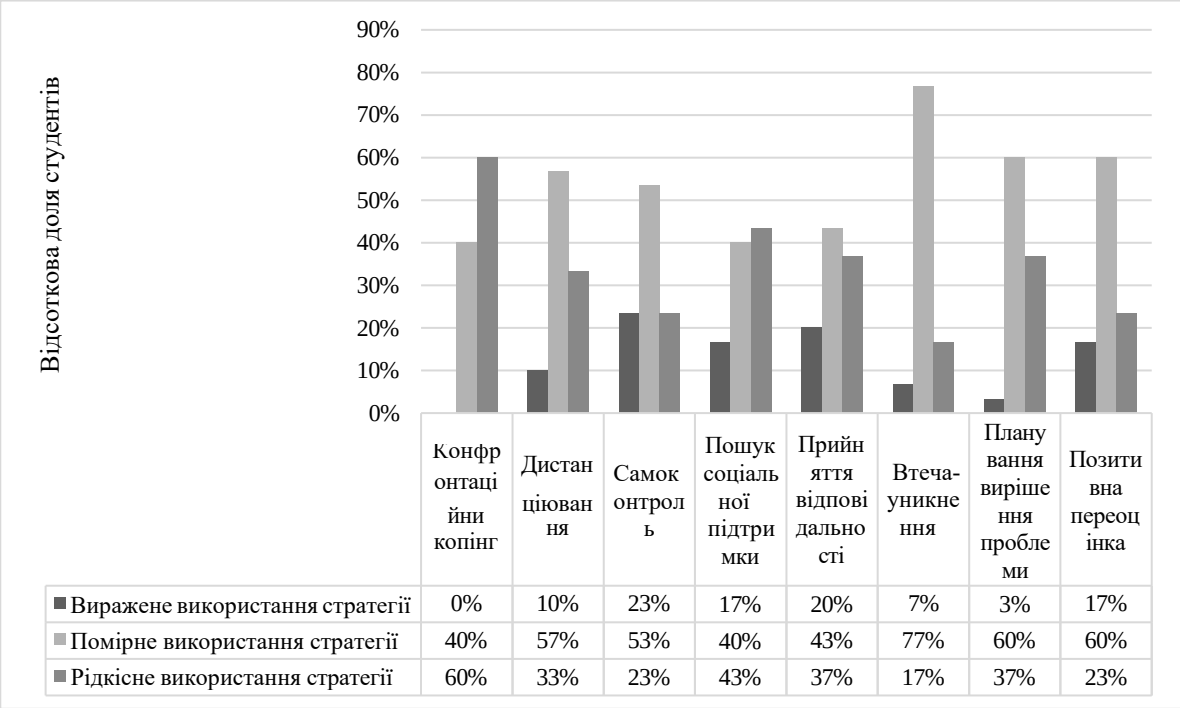


	Конфронтаційний копінг	Дистанціювання	Самоконтроль	Пошук соціальної підтримки	Прийняття відповідальності	Втеча-уникнення	Планування вирішення проблеми	Позитивна переоцінка
Виражене використання стратегії	9%	6%	9%	13%	16%	6%	9%	13%
Помірне використання стратегії	44%	38%	56%	63%	41%	72%	56%	38%
Рідкісне використання стратегії	47%	56%	34%	25%	44%	22%	34%	50%

Рис. 2.3 Відсоткове розподілення результатів студентів з Дніпра з різними типами копінг-стратегій за методикою Р. Лазаруса та С. Фолкмана.

Як ми бачимо з рис. 2.3, серед студентів з Дніпра отримано такі результати: за шкалою «конфронтаційний копінг», 9% студентів часто та виражено прибігають до використання даної копінг-стратегії, доходячи до дезадапнивних моделей поведінки, імпульсивності, ворожості та конфліктності, 44% використовують стратегію помірно що викликає труднощі планування, також імпульсивність, але окрім неадаптивних аспектів характеризуються стійкістю до стресогенних ситуацій, винахідливістю та ін., рідко до використання даної стратегії звертається 47% реципієнтів а отже, майже не використовують її та частіше віддають перевагу іншим копінгам. Згідно результатів шкали дистанціювання 6% респондентів дуже часто прибігають до використання даної копінг-стратегії суб'єктивно знижуючи її значимість, емоційну залученість, жартуючи, раціоналізуючи і т.д. Помірно

використовують дану стратегію 38% студентів, рідко до використання копінга звертаються 56% опитуваних. Відповідно до результатів шкали самоконтроль 34% звертаються до використання стратегії заснованій на самоконтролі рідко, 56% помірно віддають перевагу даному копінгу стримуючи та пригнічуючи емоції і лише 9% виражено використовують стратегію, високо контролюють поведінку, прагнуть приховати переживання, часто бояться відкритися та мають високі вимоги до себе. 13% виражено використовують стратегію пошуку соціальної підтримки, орієнтовані на людей та залучення зовнішніх ресурсів, 63% звертаються до копінг-стратегії рідше, помірно та 25% обирають таку стратегію рідко. Виражене використання копінгу грунтованого на прийнятті власної відповідальності виявлене у 16%, що може призводити до невиправданої самокритики, переживанню відчуття провини та інші наслідки. 41% використовують цю стратегію більш адаптивно, використовують її на помірному рівні а отже прагнуть до визнання власної ролі у виникненні проблеми та відповідальності за її рішення. 44% звертаються до такої моделі подолання рідко. За результатами шкали «втеча-уникнення» 9% виражено використовують дану стратегію, заперечуючи проблему, ухиляючись від неї, мають неконструктивні форми поведінки. Помірно використовують її 56%, що може вказувати на ситуативне використання даного копінгу в короткостроковій перспективі. 34% до використання стратегії подолання звертаються рідко. За шкалою «планування вирішення проблеми» 13% використовують дану стратегію цілеспрямовано перебираючи варіанти вирішення важкої життєвої ситуації, 36% даний копінг використовують рідко а 44% звертаються до нього помірно. За шкалою позитивної переоцінки 18% схильні до переосмислення ситуації, пошуку в ній позитивних сторін, шукають у ній стимул для зростання. 38% помірно віддають їй перевагу і 50% звертаються до неї рідко.

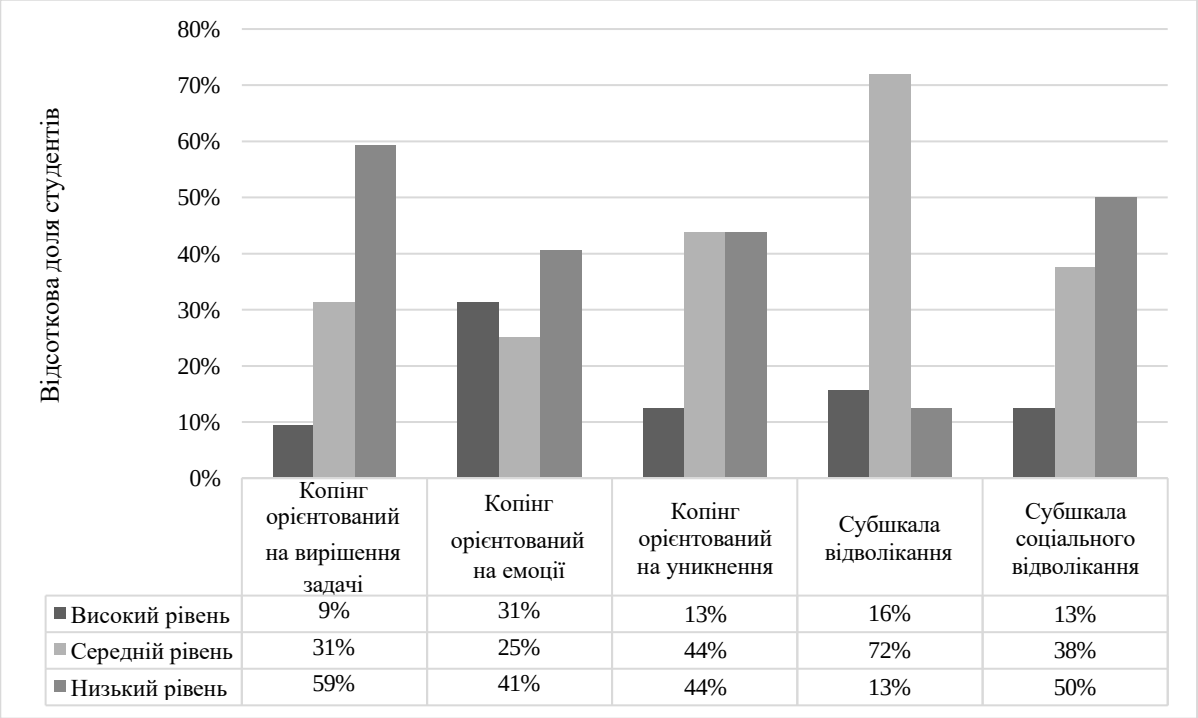


	Конфронтаційний копінг	Дистанціювання	Самоконтроль	Пошук соціальної підтримки	Прийняття відповідальності	Втеча-уникнення	Планування вирішення проблеми	Позитивна переоцінка
Виражене використання стратегії	0%	10%	23%	17%	20%	7%	3%	17%
Помірне використання стратегії	40%	57%	53%	40%	43%	77%	60%	60%
Рідкісне використання стратегії	60%	33%	23%	43%	37%	17%	37%	23%

Рис. 2.4 Відсоткове розподілення результатів студентів з Чернівців з різними типами копінг-стратегій за методикою Р. Лазаруса та С. Фолкмана.

Згідно рис 2.4, до вираженого використання конфронтаційного копінгу прибігає 0% опитуваних, що може свідчити про загалом низький рівень спрямування на агресивне неефективне реагування, 40% використовують конфронтаційну стратегію подолання помірно, і 60% прибігають до використання даного копінгу рідкісно. Виражено використовують дистанціювання від складних життєвих ситуацій 10% студентів, 57% використовують стратегію помірно, і всього 33% рідкісно використовують стратегію дистанціювання. До самоконтролю, виражено прибігають 23%, помірно використовують стратегію 53%, та рідкісно використовують 23%. За шкалою пошук соціальної підримки результати наступні: 17% використовують стратегію виражено, 40% помірно та 43% рідкісно. 37% помірно використовують стратегію реагування «прийняття відповідальності», 43% звертаються до стратегії помірно, та 20% звертаються до стратегії виражено.

Втеча-уникнення виражено використовується 7% опитуваних, 77% використовують її помірно, 17% використовують рідкісно. До стратегії планування вирішення проблеми, виражено прибігає усього 3% респондентів, 60% використовують її помірно і 37% рідкісно. Позитивно переоцінюють складні життєви обставини, виражено 17%, помірно 60% та рідкісно 23%.

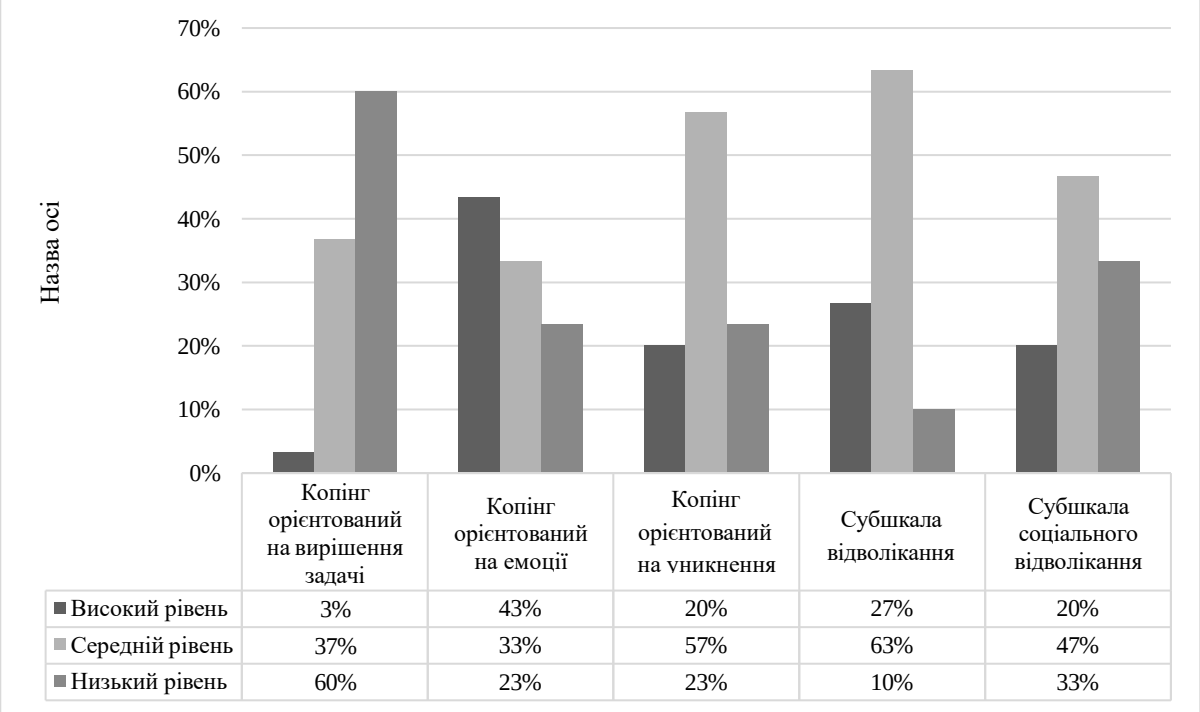


	Копінг орієнтований на вирішення задачі	Копінг орієнтований на емоції	Копінг орієнтований на уникнення	Субшкала відволікання	Субшкала соціального відволікання
Високий рівень	9%	31%	13%	16%	13%
Середній рівень	31%	25%	44%	72%	38%
Низький рівень	59%	41%	44%	13%	50%

Рис. 2.4 Відсоткове розподілення результатів студентів з Дніпра з різними типами копінг-поведінки за методикою CISS С. Норман Д. Ф. Ендлер.

Як ми можемо бачити, у 9% респондентів з Дніпра знаходиться на низькому рівні шкала що відповідає копінгу орієнтованому на вирішення задачі, що може вказувати на відсутність загальної орієнтації сучасних студентів на вирішення проблем, їх певну пасивність в сьогоднішніх реаліях. Середній рівнь за цією шкалою має 31% опитуваних а низький 59%. Копінг орієнтований на Емоції високий у 31% респондентів, середній має 25% досліджуваних, низький – 41%. Такі дані можуть свідчити проте що велика кількість опитуваних має

емоційні, малоефективні реакції на складні життєві обставини. Кількість реципієнтів що має високий рівень копінгу орієнтованого на уникнення, 13%, середній рівень у 44% а низький також у 44%, що свідчить про низьку схильність уникати складних життєвих ситуацій та намагатись відволікатись від них. По суб-шкалі відволікання 16% мають високий рівень, 72% середній та 13% низький. Такі результати можуть свідчити про помірну тенденцію до використання різноманітних засобів відволікання від складних обставин. За суб-шкалою соціального відволікання більшість студентів має низькі результати, 50%. Що вказує на те, що цей спосіб подолання обирається рідше ніж відволікання. Середні результати мають 29%, високі 16%.



	Копінг орієнтований на вирішення задачі	Копінг орієнтований на емоції	Копінг орієнтований на уникнення	Субшкала відволікання	Субшкала соціального відволікання
Високий рівень	3%	43%	20%	27%	20%
Середній рівень	37%	33%	57%	63%	47%
Низький рівень	60%	23%	23%	10%	33%

Рис. 2.5 Відсоткове розподілення результатів студентів з Чернівців з різними типами копінг-поведінки за методикою CISS С. Норман Д. Ф. Ендлер.

За результатами методики CISS, серед студентів з Чернівців отримано наступні результати що відображені на рис. 2.5: всього 3% мають високий

рівень за шкалою «копінг орієнтований на вирішення задачі», 37% мають середній рівень а 60% низький, що так само свідчить на слабку тенденцію у прагненні вирішення проблем. Обумовлений такий результат у обох груп, може бути тим що сучасні реалії залишають мало визначеності у завтрашньому дні та загалом забирають багато в чому контроль у людей (небезпека для життя, ризик втрати майна і т.д.). За шкалою копінг орієнтований на емоції високий рівень мають найбільше студентів, а саме 43%, що вказує на тенденцію до малоефективного, емоційного реагування у складних життєвих обставинах, у 33% середній рівень, а низький у 23%. Високі результати за шкалою копінг орієнтований на уникнення мають 20%, помірний 57%, а низький 23%, що говорить про посереднє та, можливо, ефективне використання даної стратегії. За суб-шкалою відволікання 27% мають високі результати, 63% середні і 10% низьки, що демонструж помірну тенденцію до відволікання від проблем. Окрім того за суб-шкалою соціальне відволікання 20% мають високий результат, 33% низький і 47% середній, що вказує на невисоку тенденцію до саме такого виду відволікання від проблем.

Наступним етапом стало розподілення досліджуваних на групи за рівнем мотивації, та групи за місцем проживання і пошук міжгрупових розбіжностей (за критерієм U Манна-Уітні), результати результати представлені у таблиці: 2.1-2.7. Варто уточнити, що не всі отримані дані відповідають нормальному розподілу.

Таблиця 2.1

Міжгрупові розбіжності за місцем проживання у студентів, за методикою МУН, А. А. Реана.

Групи досліджуваних	Дніпро (32 особи)	Чернівці (30 осіб)	Рівень значущості розбіжностей за критерієм U-Манна-Уітні
Мотивація	31,38	31,63	p> 0.05 розбіжності незначущі

Як видно з таблиці 2.1, розбіжності в рівні мотивації між студентами з Дніпра та студентами з Чернівців незначущі.

Таблиця 2.2

Міжгрупові розбіжності за рівнем мотивації у студентів з Дніпра, за методикою копінг-тест Лазаруса, за допомогою критерію U Манна-Уітні.

Групи досліджуваних	Мотивація досягнення успіху (19 особи)	Мотивація уникнення невдач (13 особа)	Рівень значущості розбіжностей за критерієм U-Манна-Уітні
Конфронтаційни копінг	16,79	16,08	p> 0.05 розбіжності незначущі
Дистанціювання	15,84	17,46	p> 0.05 розбіжності незначущі
Самоконтроль	15,34	18,19	p> 0.05 розбіжності незначущі
Пошук соціальної підтримки	17,82	14,58	p> 0.05 розбіжності незначущі

Продовження таблиці 2.2

Групи досліджуваних	Мотивація досягнення успіху (19 особи)	Мотивація уникнення невдач (13 особа)	Рівень значущості розбіжностей за критерієм U-Манна-Уітні
Прийняття відповідальності	16,11	17,08	p> 0.05 розбіжності незначущі
Втеча-уникнення	15,34	18,19	p> 0.05 розбіжності незначущі
Планування вирішення проблем	18,42	13,69	p> 0.05 розбіжності незначущі
Позитивна переоцінка	18,87	13,04	p> 0.05 розбіжності незначущі

Як видно з таблиці 2.2, між двома групами респондентів з Дніпра значущих відмінностей не виявлено.

Таблиця 2.3

Міжгрупові розбіжності за рівнем мотивації у студентів з Чернівців за методикою копінг-тест Лазаруса, за допомогою критерію U Манна-Уітні.

Групи досліджуваних	Мотивація досягнення успіху (20 осіб)	Мотивація уникнення невдач (10 осіб)	Рівень значущості розбіжностей за критерієм U-Манна-Уітні
Конфронтаційни копінг	14,31	18,28	p> 0.05 розбіжності незначущі
Дистанціювання	15,6	15,28	p> 0.05 розбіжності незначущі
Самоконтроль	15,31	15,94	p> 0.05 розбіжності незначущі

Продовження таблиці 2.3

Групи досліджуваних	Мотивація досягнення успіху (19 особи)	Мотивація уникнення невдач (13 особа)	Рівень значущості розбіжностей за критерієм U-Манна-Уітні
Пошук соціальної підтримки	15	16,67	p> 0.05 розбіжності незначущі
Прийняття відповідальності	16,64	12,83	p> 0.05 розбіжності незначущі
Втеча-уникнення	15,52	15,44	p> 0.05 розбіжності незначущі
Планування вирішення проблем	17,43	11	p> 0.05 розбіжності незначущі
Позитивна переоцінка	16,14	14	p> 0.05 розбіжності незначущі

За результатами, що наведені у таблиці 2.3, можна бачити що значущі розбіжності між групами студентів з Чернівців, з різною мотивацією, відсутні.

Таблиця 2.4

Міжгрупові розбіжності за місцем проживання, за методикою копінг-тест Лазаруса, за допомогою критерію U Манна-Уітні.

Групи досліджуваних	Дніпро (32 особи)	Чернівці (30 осіб)	Рівень значущості розбіжностей за критерієм U-Манна-Уітні
Конфронтаційни копінг	33,41	29,47	p> 0.05 розбіжності незначущі
Дистанціювання	27,31	35,97	p> 0.05 розбіжності незначущі

Продовження таблиці 2.3

Групи досліджуваних	Дніпро (32 особи)	Чернівці (30 осіб)	Рівень значущості розбіжностей за критерієм U-Манна-Уітні
Самоконтроль	27,73	35,52	p> 0.05 розбіжності незначущі
Пошук соціальної підтримки	33,5	29,37	p> 0.05 розбіжності незначущі
Прийняття відповідальності	30,39	32,68	p> 0.05 розбіжності незначущі
Втеча-уникнення	31,31	31,7	p> 0.05 розбіжності незначущі
Планування вирішення проблем	29,67	33,45	p> 0.05 розбіжності незначущі
Позитивна переоцінка	29,64	36,37	p< 0.05 розбіжності значущі

Таким чином, нами виявлено розбіжність на рівні значущості $p<0.05$ за шкалою «позитивна переоцінка. У студентів з Чернівців бали за даною шкалою, в середньому вищі, що може вказувати на тенденцію до перегляду негативного досвіду з позитивного боку. Такі результати можуть бути обумовлені наявністю менших стресових факторів (обстріли, небезпека для життя), та більшою безпекою. Негативні умови для жителів Дніпра можуть сприяти негативізму та зневірою, що провокує тенденцію до меншого використання стратегії переосмислення.

Таблиця 2.5

Міжгрупові розбіжності за рівнем мотивації у студентів з Дніпра, за методикою копінг поведінка в стресових ситуаціях «CISS» С. Норман, Д. Ф. Ендлер, за допомогою критерію U Манна-Уітні

Групи досліджуваних	Мотивація досягнення успіху (19осіб)	Мотивація уникнення невдач (13 осіб)	Рівень значущості розбіжностей за критерієм U-Манна-Уітні
Копінг орієнтований на вирішення проблеми	19,79	11,69	p< 0.05 розбіжності значущі
Копінг орієнтований на емоції	13,97	20,19	p> 0.05 розбіжності незначущі
Копінг орієнтований на уникнення	17,66	14,81	p> 0.05 розбіжності незначущі
Суб-шкала відволікання	15,97	17,27	p> 0.05 розбіжності незначущі
Суб-шкала соціального відволікання	17,66	14,81	p> 0.05 розбіжності незначущі

Як видно за результатами таблиці 2.7, помітні розбіжності рівня значущості p<0,05, за шкалою «копінг орієнтований на вирішення проблеми». Таким чином, для групи з вищою мотивацією характерна більш адаптивна стратегія подолання у вигляді пошуку шляхів подолання важкої ситуації, на відміну від групи з нижчою мотивацією. Такі результати можна пояснити характеристикою типів мотивації, наведеною нами наприкінці першого розділу. Особи що мають мотивацію орієнтовану на успіх характеризуються більшою ініціативністю, в той час як особи з мотивацією уникнення характеризуються загальною пасивністю.

Таблиця 2.6

Міжгрупові розбіжності за рівнем мотивації у студентів з Чернівців, за методикою копінг поведінка в стресових ситуаціях «CISS» С. Норман, Д. Ф. Ендлер, за допомогою критерію U Манна-Уітні.

Групи досліджуваних	Мотивація досягнення успіху (20осіб)	Мотивація уникнення невдач (10 осіб)	Рівень значущості розбіжностей за критерієм U-Манна-Уітні
Копінг орієнтований на вирішення проблеми	17,29	11,33	p> 0.05 розбіжності незначущі
Копінг орієнтований на емоції	14,5	17,83	p> 0.05 розбіжності незначущі
Копінг орієнтований на уникнення	18,02	16,02	p> 0.05 розбіжності незначущі
Субшкала відволікання	16,4	13,39	p> 0.05 розбіжності незначущі
Субшкала соціального відволікання	17,61	14,6	p> 0.05 розбіжності незначущі

Таким чином, згідно таблиці 2.6, значущих розбіжностей між групами не виявлено. Відсутність відмінностей у групі з Чернівців, на фоні наявності їх в групі з Дніпра, може бути результатом меншої відповідальності за життя та здоров’я, через що результати студентів з високим рівнем мотивації за шкалою «копінг орієнтований на вирішення задач», загалом нижчі.

Таблиця 2.7

Міжгрупові розбіжності за місцем проживання, за методикою копінг поведінка в стресових ситуаціях «CISS» С. Норман, Д. Ф. Ендлер за допомогою критерію U Манна-Уітні.

Групи досліджуваних	Дніпро (32 особи)	Чернівці (30 осіб)	Рівень значущості розбіжностей за критерієм U-Манна-Уітні
Копінг орієнтований на вирішення проблеми	31,81	31,17	p> 0.05 розбіжності незначущі
Копінг орієнтований на емоції	29,78	33,33	p> 0.05 розбіжності незначущі
Копінг орієнтований на уникнення	27,75	35,5	p> 0.05 розбіжності незначущі
Суб-шкала відволікання	29,31	33,83	p> 0.05 розбіжності незначущі
Суб-шкала соціального відволікання	28,39	34,82	p> 0.05 розбіжності незначущі

Як ми бачимо, за результатами представленими у таблиці 2.7, значущих відмінностей між групами з Чернівців та Дніпра не виявлено. Що свідчить про невелику різницю між вибором копінга, орієнтованого на вирішення проблеми студентами з високим рівнем мотивації в Чернівцях та Дніпрі.

Надалі нами був проведений внутрішньогруповий кореляційний аналіз (за коефіцієнтами креляції р-Спірмена та Пірсона) для встановлення зв’язків між рівнем мотивації особистості та видами копінг-стратегій студентів. Результати представлені на таблицях 2.8-2.11

Таблиця 2.8

Результати кореляційного аналізу між рівнем мотивації особистості та копінг-стратегіями студентів з Дніпра, за методикою копінг-тест Лазаруса (критерій р-Спірмена)

Копінг-стратегії	Групи досліджуваних	
	Мотивація досягнення успіху (19 осіб)	Мотивація уникнення невдач (13 осіб)
Конфронтаційний копінг	0,276	0,497
Дистанціювання	0,138	0,511
Самоконтроль	-0,428	0,223
Пошук соціальної підтримки	0,178	0,534
Прийняття відповідальності	-0,425	**0,589***
Втеча-уникнення	-0,143	0,22
Планування вирішення проблеми	0,42	0,393
Позитивна переоцінка	0,442	0,437

* - кореляційний зв’язок на рівні $p<0,05$;
** - кореляційний зв’язок на рівні $p<0,01$.

Згідно з результатами кореляційного аналізу серед студентів з Дніпра, представленим у таблиці 2.8, ми можемо спостерігати позитивну кореляцію між мотивацією уникнення невдач та копінг-стратегією «прийняття відповідальності». Таким чином, для студентів з нижчим рівнем мотивації характерно характерним є використання стратегії заснованій на усвідомлення власної ролі у виникненні складної життєвої ситуації та прийняття відповідальності за події що відбувається.

Таблиця 2.9

Результати кореляційного аналізу між рівнем мотивації особистості та копінг-стратегіями студентів з Чернівців, за методикою копінг-тест Лазаруса (критерій Пірсона)

Копінг-стратегії	Групи досліджуваних	
	Мотивація досягнення успіху (20 осіб)	Мотивація уникнення невдач (10 осіб)
Конфронтаційний копінг	0,204	-0,266
Дистанціювання	0,367	0,496
Самоконтроль	-0,18	0,107
Пошук соціальної підтримки	0,174	0,043
Прийняття відповідальності	-0,063	**-0,823****
Втеча-уникнення	-0,277	-0,124
Планування вирішення проблеми	0,168	0,159
Позитивна переоцінка	0,419	-0,421

* - кореляційний зв’язок на рівні $p<0,05$;
** - кореляційний зв’язок на рівні $p<0,01$.

Результати, наведені в таблиці 2.9, відзеркалюють аналогічні в групі з Дніпра. Між низьким рівнем мотивації та копінг-стратегією «прийняття відповідальності» спостерігається негативний кореляційний зв’язок на рівні $p<0,01$. Таким чином, студентам з Чернівців, з низьким рівнем мотивації не притаманне використання даної стратегії. На нашу думку, такі результати можуть бути обумовлені декількома факторами. По перше, неприйняття відповідальності є характерним для людей з мотивацією уникнення невдач. По друге ж, відмінність між студентами з Чернівців та студентами з Дніпра, може бути викликано тим, що неприйняття відповідальності, може провокувати

ризики для життя та здоров'я, що також трактується як невдача, а отже, що і провокує уникнення такої поведінки.

Таблиця 2.10

Результати кореляційного аналізу між рівнем мотивації особистості студентів з Дніпра, та копінг-стратегіями, за методикою копінг поведінка в стресових ситуаціях CISS С. Норман Д. Ф. Ендлер.

Копінг-стратегії	Групи досліджуваних	
	Мотивація досягнення успіху (19 осіб)	Мотивація уникнення невдач (13 осіб)
Копінг орієнтований на вирішення проблеми	**0,491***	0,399
Копінг орієнтований на емоції	-0,407	0,411
Копінг орієнтований на уникнення	0,373	**0,601***
Суб-шкала відволікання	0,206	0,047
Суб-шкала соціального відволікання	0,344	**0,767****

* - кореляційний зв'язок на рівні $p<0,05$;
** - кореляційний зв'язок на рівні $p<0,01$.

Виходячи з результатів кореляційного аналізу, представлених у таблиці 2.10, можна зробити висновок про наявність позитивного кореляційного зв'язку між рівнем мотивації особистості та використанням копінгу орієнтованого на вирішення проблем. При цьому відсутність подібного зв'язку за попередньою методикою може бути викликано недостатньою кількістю вибірки.

Також можна констатувати наявність позитивного кореляційного зв’язку нм та копінгу орієнтованого на уникнення. Такі дані, на перший погляд не узгоджуються із кореляційним аналізом за копінг-тестом Лазаруса, проте, на нашу думку, таку невідповідність можна пояснити тим, що шкала «копінг-стратегія орієнтована на уникнення» методики CISS, на відміну від шкали «втеча-уникнення» у копінг-тесті Лазаруса, складається із двох суб-шкал: «відволікання» та «соціальне відволікання», остання з яких також має позитивну кореляцію із низьким рівнем мотивації. Таким чином суб-шкала соціального відволікання, кореляцією що має значущість на рівні $p<0,01$ певним чином нівелює відсутність кореляції по першій суб-шкалі та збільшує значущість зв’язку по шкалі «копінг стратегія орієнтована на уникнення». В свою чергу, шкала «втеча-уникнення» не має можливості виокремити більш конкретні стратегії подолання.

Отже, можна зробити висновок що для студентів з низьким рівнем мотивації характерні спроби уникнути життєвих труднощів за рахунок залучення зовнішніх, соціальних ресурсів. Це пояснюється небажанням стикатися із відповідальністю та, навіть, гіпотетичною невдачею та зазначеною у першому розділі характеристикою, де вказується що у разі постановки реальних цілей, проблем такі особистості схильні до пошуку допомоги і підтримки. Таким чином, отримані дані частково підтверджує нашу гіпотезу про зв’язок низького рівня мотивації та вибором неефективної копінг-стратегії уникнення.

Таблиця 2.11

Результати кореляційного аналізу між рівнем мотивації особистості студентів з Чернівців, та копінг-стратегіями, за методикою копінг поведінка в стресових ситуаціях CISS С. Норман Д. Ф. Ендлер.

Копінг-стратегії	Групи досліджуваних	
	Мотивація досягнення успіху (20 осіб)	Мотивація уникнення невдач (10 осіб)
Копінг орієнтований на вирішення проблеми	0,319	-0,378
Копінг орієнтований на емоції	-0,322	-0,434
Копінг орієнтований на уникнення	0,173	-0,171
Суб-шкала відволікання	0,248	-0,56
Суб-шкала соціального відволікання	0,95	-0,308

* - кореляційний зв’язок на рівні $p<0,05$;
** - кореляційний зв’язок на рівні $p<0,01$.

Згідно результатів кореляційного аналізу студентів з Чернівців за методикою копінг-тест лазаруса, ми не можемо констатувати наявність кореляційного зв’язку. На нашу думку, його відсутність може бути обумовлена двома факторами: по перше, недостатня кількість вибірки, що не дає репрезентативних даних для аналізу, по друге це може бути викликано особливостями життя студентів з Чернівців. А саме, повторюючись, відсутність таких самих небезпечних для життя факторів, менша імовірність перебування у кризових, важких станах що зумовлює інші типи реагування та мислення. Беручи до уваги при цьому наявність аналогічних зв’язків у групі з Дніпра і в

той же момент відсутністю статистично значущих відмінностей між групами, ми схильні припускати що проблема полягає у розмірах вибірки, що в свою чергу, має спонукати до проведення подібних, більших за масштабом досліджень.

Висновки до другого розділу

У ході проведення емпіричного дослідження були отримані наступні результати, та зроблені такі висновки: Гіпотеза про існування певних відмінностей у виборі стратегій подолання складних життєвих обставин студентами з різними рівнями мотивації була підтверджена, встановлені міжгрупові відмінності та внутрішньогрупові кореляційні зв’язки.

Була встановлена схильність студентів з високим рівнем мотивації до використання більш ефективних стратегій: «копінг орієнтований на вирішення» (CISS).

Був встановлений зв’язок між копінгом орієнтованим на уникнення та суб-шкалою соціального відволікання.

Також встановлено негативний кореляційний зв’язок між низьким рівнем мотивації студентів з Чернівців та стратегією «прийняття відповідальності», та позитивний зв’язок між низьким рівнем мотивації студентів з Дніпра і копінгом «прийняття відповідальності»

Встановлено наявність певних відмінностей у силі зв’язку між рівнем мотивації студентів та вибором стратегій подолання складних життєвих ситуацій підтверджено.

ВИСНОВКИ

В ході роботи нами були проаналізовані та представлені теоретичне узагальнення та емпіричне дослідження особливості подолання складних життєвих ситуацій студентами з різними рівнями мотивації, що визначається визначенням теоретичних та методологічних основ розкриття сутності досліджуваних явищ та відповідних ним закономірностей.

Мотивація представляє собою внутрішню рушійну силу, що забезпечує зацікавленість особистості в діяльності та активізує її розумові здібності. Також це поняття динамічне та включає в свою основу взаємодію безлічі факторів у процесі взаємодії особистості та середовища. Мотиваційна сфера має велику кількість підходів до вивчення, проте для нашої роботи важливою є підхід Г. Хекхаузена що включає мотивацію на досягнення успіху та мотивацію уникнення невдач, які часто класифікуються як високий та низький рівень мотивації, відповідно.

Копінг-стратегії особистості виступають інструментом подолання складних життєвих ситуацій. Дії, в рамках стратегій подолання, можуть бути спрямовані на вирішення проблем, зменшення негативних емоційних станів або на залучення додаткових, соціальних ресурсів. Відповідно до спрямованості цих дій і виділяються основні види копінг-стратегій.

Копінг-поведінка представляє собою специфічний тип соціальної поведінки, за допомогою якого людина підтримує своє здоров’я та психічне благополуччя, оскільки вона дозволяє їй впоратися із стресовими та важкими життєвими ситуаціями.

Орієнтація стратегії подолання на проблему полягає в активних спробах індивіда використовувати наявні особисті ресурси для ефективного пошуку можливих рішень проблем (стратегії: прийняття відповідальності, планування і т.д.). Орієнтація копінгу на емоції передбачає пасивну поведінку, уникнення

контакту з реальністю та вирішення проблем наскільки це можливо (стратегії: уникнення, втеча і т.д.). Копінг орієнтований на залучення додаткових ресурсів включає пошуки порад та інших інформаційних та емоційних ресурсів.

Виходячи з проведеного аналізу нами була сформульована концептуальна гіпотеза дослідження, а саме: існують певні особливості у виборі стратегій подолання складних життєвих обставин залежно від рівня мотивації та наближеності до території фронту в студентському віці.. Підібрано психодіагностичний інструментарій, що включав наступні методики: - Методика «Копінг-тест Лазаруса» (Р. Лазарус и С. Фолкман) методика «копінг-поведінка в стресових ситуаціях» CISS (С. Норман, Д.Ф.Ендлер, Д.А.Джеймс, М.І.Паркер), опитувальник «Мотивація успіху та острах невдач» («МУН»). (А. А. Реана).

За результатами емпіричного дослідження була підтверджена гіпотеза дослідження, був встановлений зв'язок між рівнем мотивації особистості та особливості стратегій подолання складних життєвих обставин у студентів.

Виявлені відмінності у виборі стратегій між студентами з низьким та високим рівнем мотивації.

Встановлено що студенти з високим рівнем мотивації схильні до використання такої ефективної копінг стратегії як: копінг орієнтований на вирішення проблеми.

Був виявлений позитивний кореляційний зв'язок між копінгом орієнтованим на уникнення і його суб-шкалою соціального відволікання та низьким рівнем мотивації.

Встановлено відмінності у результатах кореляційного аналізу в групах студентів з Дніпра та Чернівців, а також встановлено статистично-значущі відмінності в результатах.

Перспективи подальшої розробки полягають у поглиблені та розширенні досліджень на поставлену проблему, пошуку каузальних зв'язку

між рівнем мотивації особистості та особливостями копінг стратегій, проведенні аналогічних досліджень з більшими вибірками, на різних вікових групах та вивченні додаткових факторів що можуть вплинути на особливості вибору копінг стратегій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Альохіна Н. В. Дослідження мотивації навчання у вищому навчальному закладі // Проблеми загальної та педагогічної психології : збірник наукових праць Інституту психології ім. Г. С. Костюка НАПН України / за ред. С. Д. Максименка. – Т. XII. – Ч. 6. – К.: 2010. – С. 7-14.

2. Антонова Н. О. Особливості професійної мотивації студентів психологічного факультету // Актуальні проблеми психології : збірник наукових праць Інституту психології ім. Г. С. Костюка НАПН України / за ред. В. О. Моляко. – Т. 12. – Вип. 10. – Ч. II. – Житомир : Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2010. – С. 22–33.

3. Бугайчук Я. С. Особливості толерантності до невизначеності у сучасної молоді : Кваліфікаційна робота до здобуття першого (бакалаврського) рівня вищої освіти. Львів, 2023. 59 с.

4. Бурлачук Л. Ф. Словник-довідник по психологічній діагностиці / Л. Ф. Бурлачук, С. М. Морозов ; відп. ред. С. Б. Кримський. – К.: Наукова думка, 1989. – 200 с.

5. Вірна Ж. П. Життєво-стильова концепція особистості: професійна методологія і практика // Професійна психологія: методологія, методи і практика : зб. наук. пр. / за заг. ред. Ж. П. Вірної. – Луцьк: РВВ «Вежа» Волин. нац. ун-ту ім. Лесі Українки, 2008. – С. 5-24.

6. Вірна Ж. П. Мотиваційно-смислова регуляція у професіоналізації психолога / Жанна Петрівна Вірна. – Луцьк: РВВ «Вежа» Волин. нац. ун-ту ім. Лесі Українки, 2008..

7. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К.: Ірпінь : ВТФ «Перун», 2009. – 1736 с.

8. Горностай Д. Особливості механізмів психологічного захисту у пацієнтів з розладами сексуальної функції : Кваліфікаційна робота до здобуття першого (бакалаврського) рівня вищої освіти. Львів, 2022. 65 с.

9. Дуб В. Г. Психологічні особливості становлення ціннісно-смислової сфери майбутніх педагогів у процесі підготовки до професійної діяльності: автореф. дис. … канд. психол. наук: спец. 19.00.07 – педагогічна та вікова психологія / Віра Григорівна Дуб. – К.: 2015. – 20 с.

10. Карпенко З. С. Аксіологічна психологія особистості / Зіновія Степанівна Карпенко. – Івано-Франківськ : Лілея-НВ, 2009. – 512 с.

11. Колчигіна А. В. Особливості копінг-поведінки студентів з різним рівнем мотивації досягнення // Вісник Харківського національного педагогічного університету імені Г. С. Сковороди. Психологія. – 2012. – Вип. 44(2). – С. 95-103.

12. Корнієнко І. О. Психологія опанувальної поведінки особистості: монографія. – Мукачево: РВУ МДУ, 2017. – 465 с.

13. Кочарян О. С. Структура мотивації навчальної діяльності студентів / О. С. Кочарян, Є. В. Фролова, В. М. Павленко ; Нац. аерокосм. ун-т ім. М. Є. Жуковського «Харк. авіац. ін-т». – Харків: ХАІ, 2011. – 39 с.

14. Кудріна Т. С. Діяльність, поведінка особистості: потребнісно-мотиваційна підсистема // Психологія / за ред. Ю. Л. Трофімова. – 3-тє вид., стереотип. – К. : Либідь, 2001. – С. 384–406.

15. Кузікова С. Б. Технології оптимізації становлення суб’єкта саморозвитку в системі фахової підготовки студенті-психологів // Проблеми загальної та педагогічної психології : збірн. наук. праць Ін-ту психології ім. Г. С. Костюка АПН України / за ред. С. Д. Максименка. – Т. XIV. – Ч. 1. – К.: 2012. – С. 164-171.

16. Лабезна Л. П. Соціально-психологічні чинники адаптивних копінг-стратегій поведінки молоді // Теоретичні і прикладні проблеми психології : зб.

наук. праць Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2015. – № 3 (38), Т. 3. – С. 364-371.

17. Максименко С. Д. Ґенеза здійснення особистості : наукова монографія / С. Д. Максименко. – К. : ТОВ «КММ», 2006. – 240 с.

18. Максименко С. Д. Психологія особистості / С. Д. Максименко, К. С. Максименко, М. В. Папуча. – К. : ТОВ «КММ», 2007. – 296 с.

19. Мельніченко С. А. Проблема вивчення мотивації у сучасній психологічній теорії // Педагогічний процес: теорія і практика. – К.: 2012. – № 4. – С. 174–184.

20. Моргун Я. І. Ціннісні орієнтації в структурі професійно-кар'єрного самовизначення юнаків та юнок // Проблеми загальної та педагогічної психології : збірник наукових праць Інституту психології ім. Г. С. Костюка НАПН України / за ред. С. Д. Максименка. – Т. XII. – Ч. 6. – К.: 2019. – С. 233-240.

21. Основи психології / за заг. ред. О. В. Киричука, В. А. Роменця. – 2-ге вид., стереотип. – К.: Либідь, 1996. – 632 с.

22. Особистість як суб'єкт подолання кризових ситуацій // Психологічна теорія і практика : монографія. – Суми: Вид-во СумДПУ. 2017. – С.19-39.

23. Панок В. Г. Практична психологія : теоретико-методологічні засади розвитку : монографія / В. Г. Панок ; НАПН України, Укр. наук.-метод. центр практ. психології і соц. роботи. – Чернівці: Технодрук, 2010. – 486 с.

24. Подшивайлов Ф. М. Психологічна характеристика типів особистості за показником мотивації досягнення. *Актуальні проблеми психології: Збірник наукових праць Інституту психології імені Г.С. Костюка*. 2018. Т. 9, № 11. С. 142–146.

25. Подшивайлов Ф. М. Психологічні чинники розвитку мотиваційної сфери особистості майбутнього психолога // дис. … канд. психол. наук: спец. 19.00.07 – педагогічна та вікова психологія. – К.: 2015. – 235 с.

26. Психологічний словник / авт.-уклад.: В. В. Синявський, О. П. Сергєєнкова; за ред. Н. А. Побірченко. – К.: Наук. світ, 2007. – 274 с.

27. Психологічний словник / за ред. В. І. Войтка. – К.: Вища школа, 1982. – 216 с.

28. Психологічні практики конструювання життя в умовах постмодернової соціальності : монографія / Т. М. Титаренко, О. М. Кочубейник, К. О. Черемних Національна академія педагогічних наук України, Інститут соціальної та політичної психології. – К.: Міленіум, 2014. – 206 с.

29. Психологія особистості : словник-довідник / за редакцією П. П. Горностая, Т. М. Титаренко. – К.: Рута, 2001. – 320 с.

30. Родіна Н. В. Психологія копінг-поведінки: системне моделювання : монографія. – Одеса, 2011. – 364 с.

31. Сивогракова З. А. Проблема індивідуально-психологічних факторів поведінки, що спрямована на подолання складних життєвих ситуацій // Педагогіка, психологія та медико-біологічні проблеми фізичного виховання : наукова монографія. – Харків: 2006. – № 3. – С. 96-101.

32. Сивогракова З. А. Особливості поведінкових стратегій подолання складних життєвих ситуацій студентами вищого навчального закладу (на прикладі студентів технічного ВНЗ) // Проблеми інженерно-педагогічної освіти. – Харків: УІПА, 2006. – № 14–15. – С. 390-399.

33. Титаренко Т. М. Від чого залежить опанування // Життєвий світ особистості у межах і за межами буденності. – Київ, 2003. – С. 259-262.

34. Титаренко Т., Ларіна Т. Життєстійкість особистості: соціальна необхідність та безпека : навчальний посібник. – Київ: 2009. – 76 с.

35. Франкл В. Людина в пошуках справжнього сенсу. Психолог у концтаборі. – Харків: 2016. – С. 10-11.

36. Фрейд З. Вступ до психоаналізу / перекл. з з німецької: П. Таращук. – Харків: КСД, 2015. – 480 с.

37. Фромм Е. Втеча від свободи / перекл. з англ. М. Яковлєва. –Харків: Книжковий Клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», 2019. – 288 с.

38. Чабанюк Н. І. Основні детермінанти розвитку мотивації // Проблеми загальної та педагогічної психології : збірник наукових праць Інституту психології ім. Г. С. Костюка НАПН України / за ред. С. Д. Максименка. – Т. XII. – Ч. 6. – К.: 2020. – С. 376-384.

39. Чудакова В. П. "Спрямованість мотивації" показник сформованості до іноваційної діяльності й конкурентноздатності особистості. Освіта та розвиток обдарованої особистості. 2004. № 9-10. С. 92–105.

40. Lazarus R. S. Stress, appraisal and coping / R. S. Lazarus, S. Folkman. – New York: Springer Publishing Company Inc., 1984. – 445 p.

41. Maddi S. Hardiness: An operationalization of existential courage // Journal of Humanistic Psychology. – 2004. – V.44. – P. 279–298.

42. Maddi S., Khoshaba D. Resilience at work: How to succeed no matter what life throws at you. – NewYork : American Management Association, 2005.

43. Solcava L., Sykora J. Relation between psychological Hardiness and Physiological Response // Homeostasis in Health & Disease. – 1995. – Vol. 36. – P. 25–31.

Додаток А

Результати за методикою: Опитувальник «Мотивація успіху та острах невдач» («МУН»). (А. А. Реана) студентів з Дніпра

Зазначений псевдонім	Кількість набраних балів
Микита	11
Пупішмиг	6
Вікторія	7
inkeriya	10
Богдан	10
Арбузик	9
Маaа	7
Сергій	11
Наталія	9
Анастасія	10
L	7
capredie	11
Анастасія	11
Марія Б	13
Ірина	16
Рамил	12
Вадим	14
Еріка	16
Ніка	15
Каріна	12
Карина	15
Ксенія	14
Діана	14
Limon	13
Юля	19
бебр	14
Daria	12
Настя	13
Софаня	17
Т.П	16
А.Р.	12
Сем	13

Додаток Б

Результати за методикою: Опитувальник «Мотивація успіху та острах невдач» («МУН»). (А. А. Реана) студентів з Чернівців

Зазначений псевдонім	Кількість набраних балів
марина	6
А	7
Ельвіра	9
N	9
Д	9
ПКВ	10
Sh	10
оля	11
Енн)	11
Марія	11
Анастасія	12
МММ	12
Ластівка	12
Натаніель	12
shakyn	12
Немає	13
Сонечко	13
Ріна	13
Ю	13
Д. Є. І.	13
Пага	13
К	14
А	14
Т.А	14
Аля	14
Mumminastea	15
vaska	15
З	15
Ліза	16
м	17

Додаток В

Результати за методикою: Копінг-тест Лазаруса (Р. Лазарусом и С. Фолкманом) студентів з Дніпра

Зазначений псевдонім	Конфронтаційний копінг	Дистанціювання	Самоконтроль	Пошук соціальної підтримки	Прийняття відповідальності	Втеча-уникнення	Планування вирішення проблеми	Позитивна переоцінка
Микита	72,22	72,22	42,86	55,56	50,00	45,83	66,67	52,38
Пупішмиг	44,44	27,78	33,33	55,56	0,00	54,17	44,44	19,05
Вікторія	5,56	27,78	42,86	16,67	33,33	45,83	16,67	4,76
inkeriya	22,22	33,33	47,62	66,67	25,00	58,33	38,89	71,43
Богдан	38,89	83,33	52,38	50,00	58,33	70,83	66,67	14,29
Арбузик	11,11	44,44	71,43	11,11	83,33	54,17	38,89	28,57
Маaа	27,78	5,56	42,86	11,11	33,33	37,50	11,11	23,81
Сергій	16,67	11,11	33,33	33,33	41,67	25,00	44,44	23,81
Наталія	11,11	16,67	23,81	27,78	8,33	41,67	11,11	42,86
Анастасія	38,89	16,67	38,10	44,44	50,00	45,83	27,78	23,81
L	16,67	5,56	0,00	0,00	25,00	16,67	0,00	4,76
capredie	50,00	50,00	28,57	50,00	50,00	50,00	27,78	33,33
Анастасія	55,56	66,67	76,19	72,22	66,67	66,67	16,67	19,05
Марія Б	72,22	27,78	14,29	72,22	75,00	41,67	38,89	38,10
Ірина	16,67	44,44	14,29	33,33	8,33	33,33	55,56	19,05
Рамил	44,44	22,22	33,33	38,89	25,00	66,67	38,89	19,05
Вадим	5,56	27,78	66,67	0,00	41,67	50,00	33,33	28,57
Еріка	33,33	38,89	23,81	55,56	25,00	50,00	55,56	61,90
Ніка	50,00	0,00	19,05	55,56	50,00	54,17	83,33	76,19
Каріна	22,22	16,67	33,33	22,22	50,00	70,83	22,22	33,33
Карина	11,11	16,67	23,81	33,33	8,33	54,17	50,00	38,10
Ксенія	11,11	50,00	0,00	33,33	0,00	20,83	11,11	0,00
Діана	44,44	16,67	28,57	88,89	41,67	29,17	66,67	57,14
Limon	33,33	44,44	47,62	55,56	83,33	25,00	38,89	42,86
Юля	50,00	44,44	9,52	66,67	0,00	29,17	100,00	90,48
бебр	44,44	27,78	42,86	88,89	100,00	45,83	83,33	76,19
Daria	11,11	33,33	76,19	33,33	25,00	41,67	22,22	23,81
Настя	11,11	27,78	47,62	5,56	25,00	41,67	33,33	19,05

Софаня	77,78	5,56	38,10	55,56	50,00	45,83	22,22	33,33
Т.П	38,89	44,44	47,62	33,33	8,33	33,33	33,33	42,86
А.Р.	11,11	33,33	42,86	50,00	58,33	25,00	33,33	28,57
Сем	61,11	11,11	61,90	66,67	75,00	62,50	33,33	38,10

Додаток Г

Результати за методикою: Копінг-тест Лазаруса (Р. Лазарусом и С. Фолкманом) студентів з Чернівців

Зазначений псевдонім	Конфронтаційний копінг	Дистанціювання	Самоконтроль	Пошук соціальної підтримки	Прийняття відповідальності	Втеча-уникнення	Планування вирішення проблеми	Позитивна переоцінка
марина	33,33	33,33	57,14	38,89	41,67	58,33	16,67	57,14
А	33,33	16,67	23,81	16,67	50,00	29,17	27,78	23,81
Ельвіра	27,78	27,78	28,57	22,22	33,33	41,67	27,78	23,81
N	50,00	33,33	52,38	72,22	33,33	79,17	27,78	47,62
Д	22,22	38,89	47,62	83,33	25,00	37,50	55,56	71,43
ПКВ	11,11	50,00	71,43	16,67	25,00	41,67	66,67	85,71
Sh	50,00	55,56	47,62	38,89	33,33	62,50	27,78	38,10
оля	16,67	72,22	76,19	27,78	16,67	45,83	27,78	19,05
Енн)	33,33	27,78	19,05	50,00	25,00	20,83	22,22	14,29
Марія	50,00	33,33	38,10	66,67	100,00	54,17	44,44	61,90
Анастасія	27,78	22,22	52,38	33,33	50,00	70,83	33,33	47,62
МММ	16,67	22,22	42,86	11,11	8,33	45,83	50,00	14,29
Ластівка	33,33	33,33	23,81	33,33	58,33	20,83	66,67	28,57
Натаніель	11,11	16,67	33,33	22,22	8,33	33,33	22,22	33,33
shakyn	11,11	27,78	71,43	33,33	75,00	50,00	38,89	47,62
Немає	27,78	22,22	33,33	22,22	33,33	45,83	50,00	38,10
Сонечко	33,33	38,89	57,14	38,89	25,00	45,83	44,44	42,86
Ріна	22,22	88,89	47,62	83,33	100,00	50,00	55,56	57,14
Ю	11,11	38,89	61,90	22,22	50,00	41,67	11,11	33,33
Д. Є. І.	33,33	38,89	71,43	27,78	100,00	66,67	66,67	52,38
Пага	11,11	61,11	71,43	11,11	25,00	54,17	27,78	14,29
К	38,89	44,44	42,86	72,22	58,33	25,00	66,67	80,95
А	11,11	55,56	14,29	33,33	50,00	41,67	55,56	61,90
Т.А	27,78	44,44	28,57	27,78	41,67	45,83	44,44	47,62

Аля	61,11	50,00	71,43	66,67	100,00	66,67	16,67	71,43
Mumminastea	16,67	33,33	47,62	83,33	25,00	41,67	100,00	85,71
vaska	11,11	55,56	71,43	44,44	0,00	58,33	50,00	33,33
З	44,44	16,67	42,86	11,11	16,67	20,83	55,56	38,10
Ліза	16,67	22,22	33,33	55,56	75,00	41,67	66,67	47,62
м	22,22	72,22	14,29	0,00	58,33	37,50	33,33	57,14

Додаток Ґ

Результати за методикою: Копінг-поведінка в стресових ситуаціях CISS (С. Норман, Д.Ф.Ендлер, Д.А.Джеймс, М.І.Паркер) студентів з Дніпра

Зазначений псевдонім	Копінг орієнтований на вирішення задачі	Копінг орієнтований на емоції	Копінг орієнтований на уникнення	Субшкала відволікання	Субшкала соціального відволікання
Микита	55	60	53	27	20
Пупішмиг	36	49	32	20	8
Вікторія	41	30	31	20	5
inkeriya	46	37	41	18	15
Богдан	49	60	36	18	10
Арбузик	52	68	34	14	13
Маaа	38	33	33	20	6
Сергій	60	30	35	18	12
Наталія	35	42	27	14	10
Анастасія	27	49	22	11	9
L	32	28	32	18	10
capredie	49	53	46	23	17

Анастасія	32	65	33	18	13
Марія Б	61	56	46	26	21
Ірина	53	34	30	13	11
Рамил	42	38	35	19	10
Вадим	62	30	33	16	6
Еріка	52	23	43	18	19
Ніка	49	39	39	21	10
Каріна	41	26	29	17	6
Карина	46	32	34	19	11
Ксенія	31	37	34	15	14
Діана	66	27	36	17	12
Limon	52	29	23	9	8
Юля	75	24	40	19	13
бебр	58	38	44	23	17
Daria	44	61	33	17	11
Настя	51	34	29	13	9
Софаня	51	47	42	20	18
Т.П	66	24	38	19	13
А.Р.	45	40	33	14	13
Сем	59	63	55	32	17

Додаток Д

Результати за методикою: Копінг-поведінка в стресових ситуаціях CISS (С. Норман, Д.Ф.Ендлер, Д.А.Джеймс, М.І.Паркер) студентів з Чернівців

Зазначений псевдонім	Копінг орієнтований на вирішення задачі	Копінг орієнтований на емоції	Копінг орієнтований на уникнення	Субшкала відволікання	Субшкала соціального відволікання
марина	51	49	33	17	6
А	46	51	46	26	16
Ельвіра	27	38	28	19	5
N	37	54	51	23	22
Д	57	43	36	17	17
ПКВ	43	43	32	18	9

Sh	53	55	41	18	19
оля	43	41	42	16	20
Енн)	23	25	29	13	15
Марія	59	59	49	27	15
Анастасія	54	54	35	20	10
МММ	48	48	45	24	15
Ластівка	64	29	39	15	19
Натаніель	38	37	31	14	10
shakyn	47	58	37	19	11
Немає	37	27	28	13	11
Сонечко	52	32	44	21	14
Ріна	40	51	40	19	18
Ю	44	54	34	19	9
Д. Є. І.	54	59	48	24	14
Пага	40	41	38	18	12
К	64	38	45	26	13
А	40	22	26	13	8
Т.А	48	32	38	18	12
Аля	47	56	36	17	16
Mumminastea	78	36	47	27	17
vaska	63	40	45	27	12
З	52	19	37	15	14
Ліза	57	52	46	22	18
м	44	37	35	21	10