

10. *Лосев А. Ф.* Диалектика мифа / А. Ф. Лосев // *Философия. Мифология. Культура.* – М. : Политиздат, 1991. – С. 22–186.
11. *Элиаде М.* Аспекты мифа / М. Элиаде ; пер. с фр. – М. : Академ. проект, 2000. – 222 с.
12. *Чепелева Н. В.* Методологические основы исследования личности в контексте постнеклассической психологии / Н. В. Чепелева // *Актуальні проблеми психології: Психологічна герменевтика* : зб. наук. праць. – К., 2010. – Т. 2. – Вип. 6. – С. 15–24.
13. *Гофф Ж. Ле* Середньовічна уява / Ж. Ле. Гофф ; пер. з фр. Я. Кравця. – Львів : Літопис, 2007. – 350 с.
14. *Гуревич А. Я.* Средневековый мир: культура безмолвствующего большинства / А. Я. Гуревич. – М. : Искусство, 1990. – 396 с.
15. *Мак-Люен Маршалл.* Галактика Гутенберга. Становлення людини друкованої книги / Мак-Люен Маршалл. – К. : Ніка-Центр, 2001. – 461 с.
16. *Зубрицька М.* Homo legens: читання як соціокультурний феномен / М. Зубрицька. – Львів : Літопис, 2004. – 352 с.
17. *Элиас Н.* О процессе цивилизации. Социогенетические и психогенетические исследования. Т. 2. Изменения в обществе. Проект теории цивилизации / Н. Элиас. – М. : СПб. : Университетская книга, 2001. – 382 с.
18. *Гофман А. Б.* Мода и люди. Новая теория моды и модного поведения / А. Б. Гофман. – СПб. : Питер, 2004. – 208 с.
19. *Барт Р.* Система моды. Статьи по семиотике культуры / Р. Барт ; пер. с фр., вступ. ст. и сост. С. Н. Зенкина. – М. : Изд-во им. Сабашниковых, 2004. – 512 с.
20. *Бодрияр Ж.* Символічний обмін і смерть / Ж. Бодрияр ; пер. з фр. Л. Кононовича. – Львів : Кальварія, 2004. – 376 с.
21. *Титаренко Т. М.* Постмодерна особистість в динаміці самоконструювання / Т. М. Титаренко // *Актуальні проблеми психології: Психологічна герменевтика* : зб. наук. праць. – К., 2010. – Т. 2. – Вип. 6. – С. 5–14.
22. *Хіросі Нарумі.* Особливості японської моди / Хіросі Нарумі // *Народна творчість та етнографія.* – 2009. – № 1. – С. 40–44.

© Литвин-Кіндратюк С. Д.

МОТИВАЦІЯ ДОСЯГНЕННЯ УСПІХУ ТА ІНДИВІДУАЛЬНИЙ СТИЛЬ МІЖСОБИСТІСНОЇ ПОВЕДІНКИ

І. О. Меліхова, м.Одеса

Стиль спілкування розглядається як один із проявів індивідуальності людини. Результати дослідження наводяться як доказ існування взаємозв'язку між стилем спілкування і мотивацією досягнення.

Ключові слова: спілкування, стиль, мотивація досягнення.

Стиль общения рассматривается как одно из проявлений индивидуальности человека. Результаты исследования приводятся как доказательство существования взаимосвязи между стилем общения и мотивацией достижения.

Ключевые слова: общение, стиль, мотивация достижения.

Communication style is viewed as a manifestation of personality. Results of research are offered as a proof of existence of connection between communication style and achievement motivation.

Key words: communication, style, achievement motivation.

Проблема. Одним із проявів індивідуальності людини є її стиль спілкування. Саме в процесі спілкування відбувається формування особистості, її неповторних рис, а також мотивації досягнення життєвого успіху. Важливо, що мотивація та індивідуальний стиль міжособової поведінки людини тісно взаємопов'язані.

Мета статті: визначити вплив мотивації досягнення успіху на індивідуальний стиль спілкування.

Розглядаючи стиль спілкування людини як ієрархічне утворення, О. В. Лібін виділяє в ньому п'ять блоків, серед них – блок способу поведінки, до якого належать стилі спілкування і міжособової взаємодії [1]. На думку К. Горні, стиль спілкування проявляється в одній із трьох основних стратегій, що характеризують особистісні орієнтації людини щодо інших людей: 1) “рух до людей”, коли головною є любов з боку інших, а всі інші цілі підпорядковуються прагненню заслужити цю любов; 2) “рух проти людей”, коли життя стає постійною боротьбою за існування; 3) “рух від людей”, що характеризується потребою в незалежності і недоторканності, уникненням будь-яких проявів боротьби [2]. Стратегії взаємодії найчастіше виділяють з огляду на мотиви, які спонукають людину до спілкування. Зокрема, О. В. Лібін, А. К. Маркова, А. Я. Никонова, В. С. Мерлін описують комунікативний, інтерактивний і соціально-перцептивний стилі спілкування. В. С. Мерлін, який досліджував індивідуальний стиль спілкування, розглядав його як окремий випадок діяльності.

Як і структура індивідуальності в цілому, стиль спілкування містить змістову і формальну складові. Змістова складова охоплює мотиви, цінності, потреби і цілі спілкування.

У процесі спілкування відбувається формування особистості, яке в різні періоди становлення людини характеризується певними особливостями і конфліктами. Конфлікти взаємодії в міжособистісних стосунках проявляються в міжособистісному рольовому конфлікті. Він виникає тоді, коли взаємини, що склалися в групі, не відповідають вимогам нової ситуації. Це породжує суперечності:

- функціональні (щодо розподілу влади, обов'язків і прав);
- операціональні (у способах поведінки в новій рольовій структурі, що визначають якість комунікативних процесів, стиль керівництва, спілкування і взаємодії);

- внутрішньоособистісні (у рольовому наборі когось із членів групи). Освоювана людиною нова роль може виявитися несумісною з ролями, які вона виконувала раніше і виконує досі в інших ситуаціях.

Юність – період становлення особистості, що жодною мірою не означає остаточного її самовизначення, захищеності від нервових потрясінь і перевантажень. Навпаки, саме в період зрілості особистість переживає величезну кількість потрясінь, що пов'язано з найвищою соціальною активністю. Однак, збагачені попереднім особистим досвідом, досягши емоційно вольової рівноваги і справжнього балансу, люди порівняно легко долають найскладніші колізії, стають більш загартованими і витривалими [3].

О. М. Леонт'єв вважає, що мотивація проявляється у властивостях особистості. Тому в диференційно-психологічному дослідженні проблеми життєвої успішності важливе місце відведено аналізу взаємозв'язку індивідуальних поведінкових стратегій, багато з яких виявляють себе уже в дитинстві, з параметрами життєвого успіху [4].

Орієнтація на успіх та уникнення невдачі. Ця характеристика описує уявлення, тісно пов'язані з мотивацією і вибором способів поведінки. Індивідуальні відмінності в інтенсивності реакцій на успіх і невдачі спостерігаються вже у 4–6-річних дітей [5].

Ерік БERN (1994), розвиваючи створену ним концепцію життєвих сценаріїв – стійкої системи уявлень суб'єкта про свою поведінку в різних ситуаціях, створив сценарії про *Того, хто виграє*, і *Того, хто програє*. Ці сценарії можна зіставити відповідно із симптомокомплексами “особистісного успіху” (високий рівень домагань, орієнтація на удачу, впевненість у собі, наступальна стратегія, очікування позитиву тощо) і “особистісної поразки” (низький або завищено-нереалістичний рівень домагань, уникання невдачі, оборонна стратегія, очікування негативу і т. ін.). *Той, хто виграє*, сам обирає собі мету і способи її досягнення; він знає, що робитиме, коли програє, але не зник багато говорити про поразку. Для нього характерні фрази: “Я помилюся, але наступного разу вчиню правильно” або “Тепер я знаю, що мені робити”. *Той, хто виграє*, удачу вважає закономірною, а невдачу – випадковістю. *Той, хто програє*, охоплений підсвідомим передчуттям біди і викликає неспокій в інших. Для нього типовими є фразакликання: “якби тільки...”; він не знає, що робитиме в разі поразки, зате любить розповідати про те, що буде в разі успіху; він намагається відкинути саму думку про невдачу, замінюючи її мріями про перемогу. *Той, хто програє*, сприймає виграш як подарунок долі, а невдачу вважає характерною для свого життя закономірністю.

На нашу думку, мотивація досягнення успіху суттєво впливає на змістову складову стилю спілкування людини.

У своєму дослідженні ми скористалися методикою ДМО (Метод діагностики міжособистісних стосунків, автор – Л. М. Собчик), що

являє собою модифікований варіант інтерперсональної діагностики Т. Лірі. Останній є послідовником Г. С. Салівана, на думку якого оцінки і думки значущих інших людей певною мірою формують Я людини. У процесі розвитку особистості відбувається персоніфікація, тобто отождолення власного образу Я з очікуваннями осіб найближчого оточення людини. У взаєминах з оточенням особистість проявляє певний стиль міжособистісної поведінки. Нас ця методика зацікавила тому, що вона дає змогу визначити зв'язок з типологічними особливостями, виявленими за допомогою методики ІТО [6]. Крім того, було використано методику “Мотиваційний тест Г. Г. Хекгавзена” [7]. Ця методика спрямована на оцінювання мотивації досягнення успіху і мотивації уникнення невдачі. Гекгавзен, розробляючи свій тест, використав тематичний аперцептивний тест Мюррея ТАТ. У тесті Гекгавзен використав шість малюнків. Опрацьовуючи результати дослідження, можна виділити і зіставити два провідних мотиви: перший – на досягнення мети і другий – на уникнення невдачі. Модифікація цієї методики за Є. О. Калініним і В. Г. Норакидзе передбачає чотири запитання, які на окремому аркуші передаються кожному випробуваному і допомагають йому скласти оповідання до запропонованих малюнків.

Дослідження проводилося серед студентів-психологів (як стаціонару, так і заочної форми навчання) Південноукраїнського національного педагогічного університету ім. К. Д. Ушинського. Усього в дослідженні взяли участь 97 осіб віком від 17 до 32 років. Серед досліджуваних 69 осіб – жінки, решта (28) – чоловіки. Учасників дослідження було поділено на дві вікові групи: 1) група юнацького віку (сюди увійшли особи віком від 17 до 22 років); 2) група, що складалася з тих, кому було від 23 до 32 років. У першу вікову групу увійшло 38 дівчат, 12 хлопців, у другу – 31 жінка і 16 чоловіків. Такий розподіл був зумовлений тим, що ми хотіли визначити, які відмінності існують між досліджуваними характеристиками молоді юнацького віку і дещо старших осіб. Крім того, нас цікавив гендерний аспект означеної проблеми.

Розгляньмо відтак результати проведеного дослідження (рис.).

Виявилось, що в *першій групі досліджуваних-дівчат*:

– 9 респонденток мають помірні показники (у межах 8 балів) владно-лідуючого стилю, що свідчить про їхню впевненість у собі, уміння бути хорошим наставником і організатором; у 2-х дівчат показники виявилися дещо вищими – до 12 балів, що свідчить про їхню нетерпимість до критики і перебільшення власних можливостей;

– у 6-ти досліджуваних стиль незалежно-домінуючий. При цьому 5 дівчат мали помірні показники (у межах 8 балів), що свідчить про їхню впевненість, незалежність і здатність до суперництва. Лише в однієї дівчини показники перевищували 12 балів, що свідчить про тенденцію мати особисту думку, відмінну від думки більшості, і бажання займати особливе місце в групі;

– у 8-ми дівчат стиль прямолінійно-агресивний. Помірні бали характеризують 5 дівчат, що свідчить про їхню щирість, безпосередність, прямолінійність, настирливість у досягненні мети;

– 4 дівчини демонструють недовірливо-скептичний стиль міжособистісної взаємодії, що проявляється в реалістичності їхніх учинків і дій;

– 2 дівчини проявляють стиль покірливо-сором'язливий. Їм притаманні скромність, сором'язливість і перебирання на себе чужих обов'язків;

– в однієї дівчини стиль залежно-слухняний; вона потребує допомоги, довіри, визнання з боку оточення;

– у 4-х дівчат стиль міжособистісної взаємодії співробітницько-конвенціональний (показники не перевищують 8 балів). Вони прагнуть до співробітництва з референтною групою, дружелюбних стосунків з оточенням;

– 2 дівчини проявляють стиль відповідально-великодушний (показники до 8 балів), що свідчить про виражену готовність допомагати іншим, розвинуте почуття відповідальності.

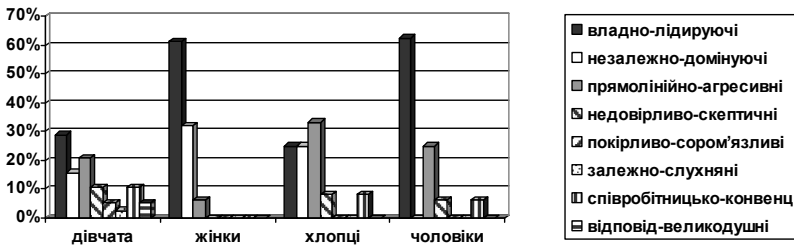


Рис. Стилі міжособистісної взаємодії у студентів

У другій віковій виборці молодих жінок результати були такі:

– 15 досліджуваних мали помірні показники (не вище 8 балів) владно-лідуючого стилю;

– у 4-х досліджуваних – більш високі показники (до 12 балів) також владно-лідуючого стилю;

– 10 досліджуваних проявляють незалежно-домінуючий стиль у межах норми;

– 2 досліджувані мали помірні показники прямолінійно-агресивного стилю.

Аналіз результатів, одержаних у чоловічій виборці, показує де-що інше співвідношення індивідуальних стилів міжособистісної поведінки.

Перша вікова група хлопців має такі особливості:

- в одного хлопця проявився владно-лідуючий стиль на рівні помірних показників; у 2-х досліджуваних – теж владно-лідуючий стиль, але з високими показниками;

- у 3-х хлопців – незалежно-домінуючий стиль на рівні помірних показників;

- у 4-х досліджуваних – прямолінійно-агресивний стиль у межах помірних показників;

- в одного хлопця визначено недовірливо-скептичний стиль, причому з високими показниками;

- в одного досліджуваного проявився співробітницько-конвенціональний стиль на рівні помірних показників.

У другій віковій групі молодих чоловіків результати були такими:

- у 7-ми досліджуваних виявлено владно-лідуючий стиль на рівні помірних показників; у 3-х – владно-лідуючий у межах більш високих показників;

- у 4-х досліджуваних проявився прямолінійно-агресивний стиль з високими показниками;

- в одного респондента – недовірливо-скептичний стиль (помірні бали);

- в одного досліджуваного стиль співробітницько-конвенціональний.

Розгляньмо результати, отримані за методикою “Мотиваційний тест Г. Гекгавзена”. *Стиль владно-лідуючий*: мотивація досягнення успіху притаманна 9-ти дівчатам першої, а також 16-ти молодим жінкам другої вікових груп. Отже, якщо владно-лідуючий стиль мають 11 дівчат, то 9 з них проявляють мотивацію досягнення успіху. У другій віковій групі з 19-ти досліджуваних, яким притаманний владно-лідуючий стиль, 16 проявляють мотивацію досягнення успіху.

У чоловічій виборці 3 хлопці, яким властивий владно-домінуючий стиль, виявляють мотивацію досягнення успіху. У вибірці чоловіків, які проявили владно-лідуючий стиль, 8-ми досліджуваним з 10-х притаманна мотивація досягнення успіху.

Мотивацію досягнення успіху виявляють також респонденти з *міжособистісним стилем поведінки*: у першій віковій групі дівчат – 5 осіб, у другій – 2; у першій віковій групі хлопців – 4 особи, у другій групі чоловіків – стільки ж.

Хоч деякі досліджувані з іншими стилями міжособистісної поведінки (незалежно-домінуючим, прямолінійно-агресивним, недовірливо-скептичним) також проявляють мотивацію досягнення успіху, але їх набагато менше, ніж серед представників владно-лідуючого і прямолінійно-агресивного стилів.

Висновок. Отже, дослідження показало, що отримані за методикою ДМО результати, зокрема високі показники за октантами I (власно-лідуючий стиль) і III (прямолінійно-агресивний стиль), ко-

релюють з високим рівнем мотивації досягнення. Як бачимо, між індивідуальним стилем спілкування і мотивацією досягнення існує тісний взаємозв'язок.

Література

1. *Либин А. В.* Дифференциальная психология: На пересечении европейских, российских и американских традиций / Александр Викторович Либин. – М. : Смысл ; Изд. центр “Академия”, 2004. – 527 с.
2. *Хорни К.* Невроз и развитие личности / Карен Хорни. – М. : Смысл, 1998. – 75 с.
3. *Крайг Г.* Психология развития / Грейс Крайг. – СПб. : Питер, 2002. – 992 с.
4. *Леонтьев А. Н.* Деятельность. Сознание. Личность / Алексей Николаевич Леонтьев. – М. : Политиздат, 1975. – 304 с.
5. *Чхартишвили Ш. Н.* Проблема воли в психологии / Ш. Н. Чхартишвили // Вопросы психологии. – 1964. – № 4. – С. 28–39.
6. *Собчик Л. Н.* Психология индивидуальности. Теория и практика психодиагностики / Людмила Николаевна Собчик. – СПб. : Речь, 2003. – 624 с.
7. *Хекхаузен Х.* Мотив достижения / Хайнц Хекхаузен // Мотивация и деятельность : в 2 т. – Т.1 / под ред. В. М. Величковского. – М. : Наука, 1986. – 408 с.

© Меліхова І. О.

ЧАСОВА СКЛАДОВА ПОТЕНЦІАЛУ САМОРЕАЛІЗАЦІЇ ОСОБИСТОСТІ: ОНТОГЕНЕТИЧНІ І ПОКОЛІННІ ЗМІНИ

Р. М. Свинаренко, м. Одеса

Висвітлюється проблема онтогенетичних і поколінних змін часової складової в потенціалі самореалізації особистості. Показано, що за останні десятиліття прискорення часу привело до зміни як окремих властивостей пізнавальних процесів особистості, так і темпоральних характеристик процесу самореалізації особистості.

Ключові слова: самореалізація особистості, психологічний час, поколінні зміни.

Освещается проблема онтогенетических и поколенческих изменений временной составляющей в потенциале самореализации личности. Показано, что за последние десятилетия ускорение времени привело к изменению как отдельных свойств познавательных процессов личности, так и темпоральных характеристик процесса самореализации личности.

Ключевые слова: самореализация личности, психологическое время, поколенческие изменения.

The article is dedicated to the problem of ontogenetical and generational changes in temporal component of self-realization potential of personality. It is shown that over the past decade, time acceleration led to the change in separate cognitive processes of personality, as well as temporal characteristics of self-realization.

Key words: self-realization, psychological time, generational change.