УДК 316.61:316.47–057.87

МОТИВАЦІЙНА СКЛАДОВА СТИЛЬОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ОСОБИСТОСТІ У МІЖОСОБОВІЙ ВЗАЄМОДІЇ СТУДЕНТІВ

Цьось Ю.А., аспірант
кафедри загальної та соціальної психології
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

У статті розглядається поняття стильової організації особистості, зокрема її мотиваційної складової в контексті міжособових відносин студентів. Виявлено особливості прояву типів міжособових відносин (авторитарний, егоїстичний, агресивний, підозрілий, підлеглий, залежний, дружелюбний, альтруїстичний) при оцінці «Я-реальне» та «Я-ідеальне». Графічно показано міру проявів тенденцій домінування–дружелюбність. Також розглянуті кореляційні зв'язки між компонентами мотиваційного профілю особистості та типами міжособових відносин у випадках оцінки як «Я-реальне», так і «Я-ідеальне». Проведене дослідження дало змогу краще оцінити місце складових мотиваційної сфери в стильовій організації особистості та їх взаємозв'язки з типами міжособових відносин у студентському колективі.

Ключові слова: *стиль, стильова організація особистості, мотиваційний профіль особистості, типи міжособових відносин.*

В статье рассматривается понятие стилевой организации личности, в частности ее мотивационной составляющей в контексте межличностных отношений студентов. Выявлены особенности проявления типов межличностных отношений (авторитарный, эгоистичный, агрессивный, подозрительный, подчиненный, зависимый, дружелюбный, альтруистический) при оценке «Я-реальное» и «Я-идеальное». Графически изображены проявления тенденций доминирование–дружелюбие. Также рассмотрены корреляционные связи между компонентами мотивационного профиля личности и типами межличностных отношений в случаях оценки как «Я-реальное», так и «Я-идеальное». Данное исследование позволило лучше оценить место составляющих мотивационной сферы в стилевой организации личности и их взаимосвязь с типами межличностных отношений в студенческом коллективе.

Ключевые слова: *стиль, стилевая организация личности, мотивационный профиль, типы межличностных отношений.*

Tsos I.A. MOTIVATIONAL COMPONENT OF STYLISTIC PERSONALITY ORGANIZATION IN INTERPERSONAL STUDENTS' INTERACTION

The article deals with concept of stylistic personality organization, particularly its motivational component in context of interpersonal students' interaction. The peculiarities of types of interpersonal relationships (authoritarian, selfish, aggressive, suspicious, subordinate, dependent, friendly, and altruistic) among students in evaluation «I-real» and «I-perfect» have been discovered and analyzed. The degree of dominance-friendliness tendencies has been graphically shown. The correlations between components of motivational profile and types of interpersonal relationships (in both cases: «I-real» and «I-perfect») have been described. The study made it possible to better understand place of individual components of motivational sphere in stylistic personality organization and its relationships with types of interpersonal relations in students group.

Key words: *style, stylistic personality organization, motivational profile, types of interpersonal interaction.*

Постановка проблеми. Стильова організація особистості є актуальним та перспективним напрямком досліджень у сфері соціальної психології. Адже знання про першопричини поведінки людини в соціумі та вибір способу вирішення нею різних завдань є складовою ефективної міжособової взаємодії.

Ступінь розробленості проблеми. Методологічною та теоретичною основою дослідження виступають основні підходи до вивчення стильової організації особистості (А. Адлер, О. Лібін, Г. Олпорт), когнітивних стилів (Р. Бремсон, Е. де Боно, Дж. Брунер, Р. Гарднер, Дж. Кляйн, А. Харрісон), життєвих стилів (Б. Косов, Дж. Ройс, Е. Поуелл), стилів діяльності (К. Альбуханова–Славська, Є. Ільїн, Є. Клімов, В. Мерлін, Я. Стреляу), стилів активності особистості (Б. Вяткін, В. Толочек).

Протягом усієї історії психології формувалося визначення терміну «стиль». Кожен учений або наукова школа бачили його трактування по-своєму, так, А. Адлер стверджував, що стиль – це ієрархія життєвих цілей і способів, яким суб'єкт надає перевагу для їх досягнення [6, с. 6]. Представники Меннінгерської школи досліджували когнітивні стилі [7, с. 15], вивченням індивідуального стилю діяльності займався Є. Клімов [3]. З часом термін «стиль» почали застосовувати в поєднанні зі все більш різноаспектними поняттями. Так, Б. Вяткін пропонує вивчати «стиль активності» – системне утворення – багаторівневе і багатокомпонентне, обумовлене системою різнорівневих індивідних

властивостей, спрямоване на досягнення успіху в діяльності; Л. Дорфман вивчає «індивідуальний емоційний стиль» – взаємини об'єктивних вимог емоційної діяльності і властивостей індивідуальності [1]; В. Моросанова – «стиль саморегуляції»; О. Андрос – «стиль самоорганізації діяльності» [6, с. 21–13] і т. ін.

У нашому розумінні стиль – це психічна властивість особистості, яка зумовлює поведінку людини, визначає провідний спосіб вирішення нею різноманітних завдань (пізнавальних, діяльнісних, життєвих тощо) та характер взаємодії з оточуючим світом (суб'єкт–об'єктної взаємодії) загалом.

Автор формально-динамічної моделі індивідуальності О. Лібін показав, яке місце займає стиль в ієрархічній структурі особистості поряд із такими інтегральними параметрами, як темперамент, здібності, інтелект, характер. Кожен параметр, за О. Лібіним, не є виключно автономним утворенням, а знаходиться в загальному полі взаємодії [6, с. 109–124].

Основні підходи до вивчення мотиваційної сфери особистості висвітлені в роботах як вітчизняних (Є. Ільїн, Г. Костюк, О. Леонтьєв, С. Максименко), так і зарубіжних учених (Дж. Аткінсон, А. Маслоу, Р. Холл). Варто зазначити, що в Україні психологічні особливості мотиваційної сфери саме серед студентів вивчали Г. Бахчанян, І. Борис, І. Войтюк, В. Климчук, Б. Леко, І. Меліхова, К. Фоменко та ін.

Метою статті є вивчення мотиваційної складової стильової організації особистості студента.

Виклад основного матеріалу. Предметом нашого вивчення став мотиваційний профіль особистості – індивідуальне поєднання найбільш і найменш актуальних потреб для конкретної людини [5]. Мотиваційний профіль складається за допомогою зіставлення значимості ряду мотиваційних факторів.

Вибірку дослідження склали 261 особи, середній вік яких – 17,2 років, серед них 75 – чоловічої і 179 – жіночої статі. Всі досліджувані – студенти першого року навчання різних спеціальностей Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. Досліджуваним пропонувалося заповнити анкету, спрямовану на діагностику особистісних якостей, серед яких такі методики:

1. Опитувальник В. Гербачевського, спрямований на вимірювання рівня домагань особистості за допомогою діагностики компонентів мотиваційної структури: внутрішній мотив; пізнавальний мотив; мотив уникнення; мотив змагання; мотив зміни діяльності; мотив самоповаги; значимість результатів; складність завдання; вольове зусилля; оцінка рівня досягнутих результатів; оцінка власного потенціалу; намічений рівень мобілізації зусиль; очікуваний рівень результатів; закономірність результатів; ініціативність [4].

2. Тест Т. Лірі – використовується для оцінки типів стосунків людини з оточуючими: авторитарний; егоїстичний; агресивний; підозрілий; підлеглий; залежний; дружелюбний; альтруїстичний; домінантність; дружелюбність. Т. Лірі стверджує,

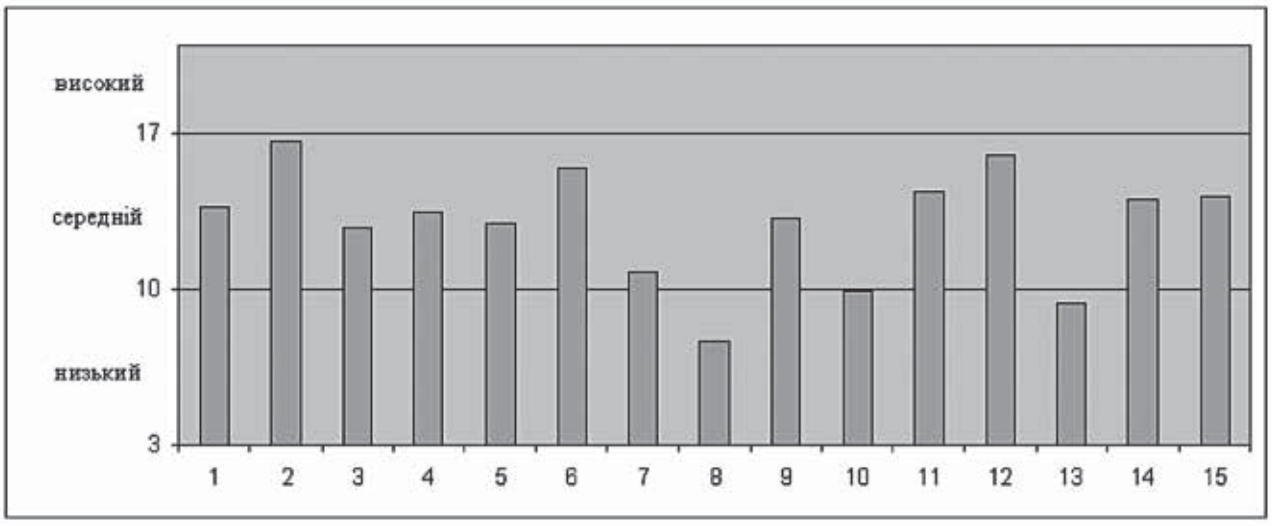

Рис. 1. Рівні прояву компонентів мотиваційного профілю студентів, середні значення

Примітка: 1 – внутрішній мотив, 2 – пізнавальний мотив, 3 – мотив уникнення, 4 – мотив змагання, 5 – мотив зміни діяльності, 6 – мотив самоповаги, 7 – значимість результатів, 8 – складність завдання, 9 – вольове зусилля, 10 – оцінка рівня досягнутих результатів, 11 – оцінка власного потенціалу, 12 – намічений рівень мобілізації зусиль, 13 – очікуваний рівень результатів, 14 – закономірність результатів, 15 – ініціативність.

що в процесі взаємодії з оточуючими особистість проявляється в певному стилі міжособової поведінки. Реалізуючи потребу в спілкуванні та досягненні поставлених цілей, людина узгоджує свою поведінку з оцінками значущих інших на рівні усвідомленого самоконтролю, а також несвідомо з символікою ідентифікації [2].

Аналіз отриманих результатів здійснено за допомогою використання методів математично-статистичної обробки даних (SPSS for Windows).

На основі отриманих результатів за методикою В. Гербачевського можна зробити висновок про переважно середній рівень та відсутність високого рівня прояву компонентів мотиваційної структури особистості серед опитуваних студентів (рис. 1).

Середній рівень прояву компонентів, які становлять ядро мотиваційної сфери особистості свідчить про помірне захоплення завданням, рідке виділення тих аспектів, які надають завданню привабливості (внутрішній мотив). Притаманний також незначний інтерес до результатів своєї діяльності (пізнавальний мотив) та побоювання показати низький результат (мотив уникнення). Респонденти надають середнього значення високим результатам у діяльності інших суб'єктів (мотив змагання) та проявляють незначне бажання ставити перед собою все більш важкі цілі (мотив самоповаги). Водночас прослідковується помірна тенденція до припинення роботи, якою людина зайнята в даний момент (мотив зміни діяльності). Вищеперераховані компоненти виступають в ролі факторів, що безпосередньо спонукають суб'єкта до певного виду діяльності.

Другу групу утворюють компоненти, пов'язані з досягненням досить важких цілей. Опитаним студентам властива тенденція до помірного прояву вольового зусилля та власного потенціалу. В ході роботи над завданням співвідношення досягнутих результатів із можливостями суб'єкта також

Таблиця 1

Статистично значущі коефіцієнти кореляції компонентів мотиваційного профілю особистості з типами міжособових відносин

Типи міжособових відносин (Т. Лірі)	Компоненти мотиваційного профілю особистості (В. Гербачевський)									
	Внутрішній мотив	Пізнавальний мотив	Мотив змагання	Мотив самоповаги	Значимість результатів	Вольове зусилля	Оцінка свого потенціалу	Намічений рівень мобілізації зусиль	Очікуваний рівень результатів	Закономірність результатів
Авторитарний (Я-р)				0,149*						
Егоїстичний (Я-р)		-0,169*								
Агресивний (Я-р)		-0,2**								-0,185**
Підозрілий (Я-р)							-0,146*			-0,144*
Дружелюбний (Я-р)							0,14*	0,164*		
Альтруїстичний (Я-р)	0,152*					0,157*		0,192**		
Домінантність (Я-р)	0,171*						0,213**		0,177*	
Дружелюбність (Я-р)		0,24**	0,168*		-0,159*		0,175*	0,258**		
Підлеглий (Я-і)		-0,148*		-0,177*						-0,162*
Домінантність (Я-і)	0,143*	0,168*								0,158*

Примітка: * – статистично значущий зв'язок на рівні 0,05; ** – статистично значущий зв'язок на рівні 0,01.

оцінювалося посередньо. Варто зауважити, що складність виконуваного завдання в середньому респонденти оцінили, як низьку.

У третю групу компонентів входять складові прогнозованих оцінок діяльності суб'єкта. Намічений рівень мобілізації зусиль, необхідних для досягнення цілей діяльності, респонденти оцінювали як помірний, а рівень результатів діяльності студентів практично не цікавив (низький рівень прояву).

Четверта група компонентів відображає причинні фактори відповідної діяльності. До неї входять два компоненти (виражені на середньому рівні): закономірність результатів, що проявляється у розумінні суб'єктом власних можливостей для досягнення поставлених цілей, та ініціативність, тобто прояв індивідом ініціативи і винахідливості при вирішенні поставлених перед собою завдань.

Дані, отримані за допомогою опитувальника «Тест Лірі» дають змогу також зробити низку висновків про особливості прояву типів міжособових відносин студентів (рис. 2).

При оцінці «Я-реальне» найбільш вираженими виявились альтруїстичний (7,8), дружелюбний (7,2) та авторитарний (6,49) тип відносин. Найменш – егоїстичний (5,14) та агресивний (5,4). Оцінюючи «Я-ідеальне», найбільшу кількість балів отримав авторитарний (6,58), альтруїстичний (5,5) та дружелюбний (5,04) типи; найменшу – підозрілий (2,46) і підлеглий (3,07). Отримані дані свідчать про незначне розходження між реальною та ідеальною картиною взаємовідносин у досліджуваній групі. Основна відмінність спостерігається у зменшенні діапазону профілю.

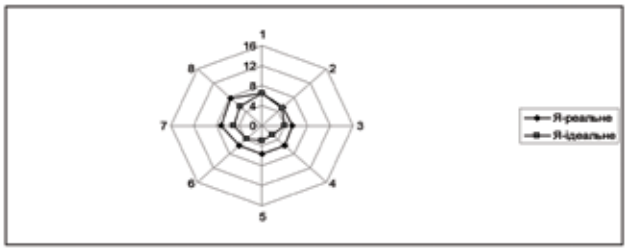

Рис. 2. Груповий профіль розподілу типу міжособових відносин студентів психологів (Я-реальне, Я-ідеальне)

Примітка: 1 – авторитарний, 2 – егоїстичний, 3 – агресивний, 4 – підозрілий, 5 – підлеглий, 6 – залежний, 7 – дружелюбний, 8 – альтруїстичний.

Щодо тенденцій домінування–дружелюбність (рис. 2), то при оцінці «Я ідеальне» значно переважає фактор домінування (6,4). Натомість, аналізуючі показники, отримані при оцінці «Я-реальне», свідчать про перевагу тенденції дружелюбності (3,67). Тобто, спостерігається значне придушення прагнення до лідерства у досліджуваній вибірці.

Для більш глибокого аналізу та якісної інтерпретації досліджуваних явищ нами був застосований метод обрахунку кореляційних зв'язків між компонентами мотиваційного профілю особистості та типами міжособових відносин у випадках оцінки як «Я-реальне», так і «Я-ідеальне» (табл. 1).

Після обчислення кореляційних зв'язків між компонентами мотиваційного профілю особистості та типами відносин «Я-реальне», нами був виявлений позитивний зв'язок між авторитарним типом та мотивом самоповаги ($r=0,149$, $p\leq0,05$); дружелюбним типом та: оцінкою свого потенціалу ($r=0,14$, $p\leq0,05$), наміченим рівнем мобілізації зусиль ($r=0,164$, $p\leq0,05$); альтруїстичним типом та: внутрішнім мотивом ($r=0,152$, $p\leq0,05$), вольовим зусиллям ($r=0,157$, $p\leq0,05$), наміченим рівнем мобілізації зусиль ($r=0,192$, $p\leq0,01$); тенденцією домінантності та внутрішнім мотивом ($r=0,171$, $p\leq0,05$), оцінкою свого потенціалу ($r=0,213$, $p\leq0,01$), очікуваним рівнем результатів ($r=0,177$, $p\leq0,05$); тенденцією

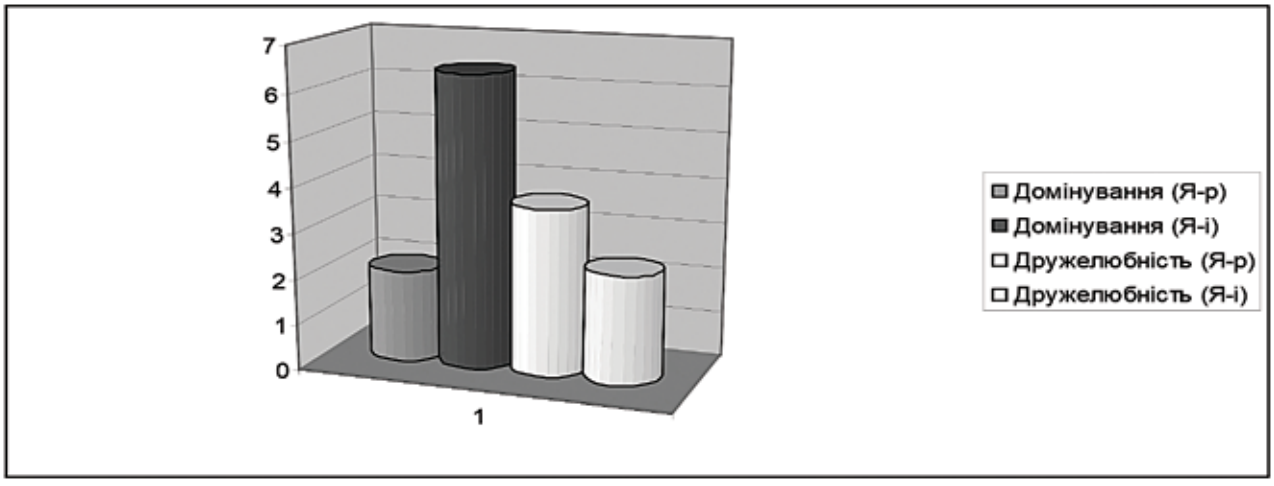

Рис. 2. Показники факторів домінування та дружелюбності в оцінці Я-реальне / Я-ідеальне, середні значення

дружелюбності та пізнавальним мотивом (r=0,24, p≤0,01), мотивом змагання (r=0,168, p≤0,05), оцінкою свого потенціалу (r=0,175, p≤0,05), наміченим рівнем мобілізації зусиль (r=0,258, p≤0,01). Обернений кореляційний зв'язок був виявлений між егоїстичним типом та пізнавальним мотивом (r= 0,169, p≤0,05); агресивним типом та: пізнавальним мотивом (r=-0,2, p≤0,01), закономірністю результатів (r=-0,185, p≤0,01); підозрілим типом та оцінкою свого потенціалу (r=-0,146, p≤0,05), закономірністю результатів (r= 0,144, p≤0,05); тенденцією дружелюбності та значимістю результатів (r= 0,159, p≤0,05).

Отримані дані свідчать про такі тенденції серед студентської молоді.

Бачення авторитарного типу відносин пов'язане з прагненням особистості ставити перед собою все більш і більш важкі цілі в однотипній діяльності. Оцінка власного потенціалу та передбачення рівня мобілізації зусиль для досягнення завдання пов'язані зі зниженням орієнтації на співробітництво та комунікабельність загалом (дружелюбний тип). Альтруїстичні тенденції у міжособовій взаємодії студентів передбачають захопленість завданням самим по собі та мірою прояву вольового зусилля в ході роботи над завданням, наміченим рівнем витрачених зусиль.

Натомість використання агресивного типу міжособових відносин передбачає зниження інтересу особистості до результатів своєї діяльності, нівелювання їх значимості. Критичність по відношенню до інших (підозрілий тип) пов'язана також із знеціненням власного потенціалу та відсутністю розуміння того співвідношення, в якому знаходиться залежність результату від випадку і від власних можливостей.

У результаті обрахунку кореляційних зв'язків між компонентами мотиваційного профілю особистості та типами відносин «Я-ідеальне», нами був виявлений позитивний зв'язок між тенденцією домінантності та: внутрішнім мотивом (r=0,143, p≤0,05), пізнавальним мотивом (r=0,168, p≤0,05), закономірністю результатів (r=0,158, p≤0,05). Обернений кореляційний зв'язок був виявлений між підлеглим типом та: пізнавальним мотивом (r= 0,148, p≤0,05), мотивом самоповаги (r=-0,177, p≤0,05), закономірністю результатів (r=-0,162, p≤0,05).

Тобто, отримані дані свідчать про передбачення в ідеальному варіанті міжособових відносин взаємозв'язку підлеглого типу зі зниженим інтересом особистості до результатів своєї діяльності, відсутністю прагнення ставити перед собою все більш важкі цілі та нерозуміння того співвідношення залежності результату від випадку та від власних можливостей.

Висновки. Отже, проведений теоретичний аналіз та емпіричне дослідження заявленої проблематики дозволяє зробити низку висновків. Перш за все, ми визначили стиль, як психічну властивість особистості, яка зумовлює поведінку людини, визначає провідний спосіб вирішення нею різних завдань та характер взаємодії з оточуючим світом загалом.

При оцінці реальних міжособових відносин найбільш вираженими виявились альтруїстичний, дружелюбний та авторитарний; найменш – егоїстичний та агресивний типи відносин. Оцінюючи ідеальні міжособові відносини у досліджуваному колективі найбільш проявленим є авторитарний, альтруїстичний та дружелюбний типи; найменш – підозрілий і підлеглий. Отримані дані свідчать про незначне розходження між реальною та ідеальною картиною взаємовідносин у досліджуваній групі.

Дані, отримані внаслідок обрахунку кореляційних зв'язків між компонентами мотиваційного профілю особистості та типами міжособової взаємодії, свідчать про такі тенденції у досліджуваному колективі. Авторитарний тип відносин передбачає прагнення особистості ставити перед собою все більш важкі цілі, а оцінка власного потенціалу пов'язана зі зниженням орієнтації на співробітництво. Також, чим більшою є міра захопленості завданням, тим більше проявляються альтруїстичні тенденції у міжособовій взаємодії студентів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Дорфман Л.Я. Индивидуальный эмоциональный стиль / Л.Я. Дорфман // Вопр. психологии. – 1989. – № 5. – С. 88–95. – Режим доступа: http://www.voppsy.ru/issues/1989/895/895088.htm.

2. Исследование коммуникативно-характерологических тенденций (Т. Лири) / Диагностика межличностных отношений ДМО Лири / Н.П. Фетискин, В.В. Козлов, Г.М. Мануйлов // Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. – М., 2002. – С. 125–129.

3. Павлова А.М. Психология труда: учеб. пособие / А.М. Павлова; под ред. Э.Ф. Зеера. – Екатеринбург: Изд-во ГОУ ВПО «Рос. гос. проф.-пед. ун-т». – 2008. – С. 60–68. – Режим доступа: http://txtb.ru/141/index.html.

4. Практикум по экспериментальной и прикладной психологии: Учеб. пособие / Л.И. Вансовская, В.К. Гайда, В.К. Гербачевский и др.; Под ред. А.А. Крылова. – СПб.: СПбГУ, 1997. – С. 43–50.

5. Ричи Ш., Мартин П. Управление мотивацией: Учеб. пособие для вузов / Ш. Ричи, П. Мартин. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2004. – 399 с.

6. Стиль человека: психологический анализ / Под. ред. А.В. Либина. – Москва : Смысл, 1998. – 310 с.

7. Толочек В.А. Проблема индивидуального стиля деятельности в психологии: прошлое, настоящее и будуще / В.А. Толочек // Вестник МГУ. Серия 14. // Психология. – 2010. – № 2. – С. 43–51.