

Епанчинцева Г.А., Козловская Т.Н.

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург, Россия

E-mail: galinamar@mail.ru; kozlovskajtn@mail.ru;

ВЗАИМОСВЯЗЬ МОТИВАЦИИ ДОСТИЖЕНИЯ УСПЕХА И РИГИДНОСТИ ЛИЧНОСТИ

Что такое ригидность и как она мешает в осуществлении поставленной цели, застревание или склонность придерживаться принятой программе, как ригидность связана с мотивационными компонентами личности. Эти вопросы ставили мы при проведении эмпирического исследования. При изучении научной литературы были получены разрозненные представления о ригидности и мотивации достижения как свойства личности. В состав репрезентативной выборки вошли студенты третьих и четвертых курсов Оренбургского государственного университета в количестве 30 человек. Была составлена анкета, которая позволила провести рефлексию респондентов на определение осуществления целеполагания, осознания трудностей достижения цели, восприятия ситуаций неуспеха, неудачи, вариантов поведения при определении неудачи как мотиватора стремления к достижению или избеганию. Так же анкета позволила определить реальные и идеальные качества личности, способствующие достижению поставленных целей, а так же провести самооценку ригидности респондентов. По опроснику ТОРЗ Г.В. Залевского большинство респондентов имеют средний уровень ригидности. Методика Ю.М. Орлова позволила диагностировать развитие трудоспособности. Результаты свидетельствуют о средней потребности в достижении успеха. В большинстве случаев респонденты ставят перед собой реалистичные цели, предпочитают не рисковать. Опросник Т. Элерса позволил определить степень мотивации достижения успеха и степень избегания неудач в выборке. Были получены средние значения. Было выявлено, что у 43 % опрошенных – средний уровень мотивации избегания неудач, у 37 % – умеренно высокий, 10 % показали слишком высокий уровень избегания неудач и 10 % низкий уровень. Для 50 % респондентов характерен умеренно высокий уровень мотивации к достижению успеха, 30 % средний уровнем мотивации, 13% – низкий уровнем мотивации и 7% – слишком высокий уровень мотивации успеха. Корреляционный анализ не выявил взаимосвязи между мотивацией достижения успеха или мотивацией избегания неудач и ригидностью личности. Данные, полученные в исследовании свидетельствуют о том, что ригидность и мотивация достижения успеха или избегания неудач не взаимосвязаны и не оказывают влияния друг на друга.

Ключевые слова: ригидность, мотивация достижения, мотивация избегания неудач, студенты.

Для цитирования: Взаимосвязь мотивации достижения успеха и ригидности личности / Г.А. Епанчинцева, Т.Н. Козловская // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2020. – №4 (227). – С. 95-104.

Epanchintseva G.A., Kozlovskaya T.N.

Orenburg state university, Orenburg, Russia

E-mail: galinamar@mail.ru; kozlovskajtn@mail.ru

SUCCESS MOTIVATION AND PERSONALITY RIGIDITY INTERCONNECTION

What is rigidity and how it interferes with the implementation of a set goal, getting stuck or inclination to adhere to the accepted program, how rigidity is associated with the motivational components of the personality. We raised these questions in our empirical research. When studying the scientific literature, scattered ideas about rigidity and achievement motivation as personality traits were obtained. The representative sample included 30 students of the third and fourth years of the Orenburg State University. A questionnaire was compiled, which allowed the respondents to reflect on the determination of the implementation of goal-setting, the awareness of the difficulties in achieving the goal, the perception of failure situations, behavior options when determining failure as a motivator for striving to achieve or avoid. Also, the questionnaire made it possible to determine the real and ideal personality traits that contribute to the achievement of the set goals, as well as to conduct a self-assessment of the respondents' rigidity. According to the TORZ questionnaire by G.V. Zalevsky, most of the respondents have an average level of rigidity. Methodology of Yu.M. Orlov made it possible to diagnose the development of working capacity. The results indicate the average need for success. In most cases, respondents set realistic goals for themselves and prefer not to take risks. T. Ehlers' questionnaire made it possible to determine the degree of motivation for achieving success and the degree of avoiding failure in the sample. Average values were obtained. It was found that 43% of the respondents had an average level of failure avoidance motivation, 37% had a moderately high level, 10% showed a too high level of failure avoidance and 10% a low level. For 50% of respondents, a moderately high level of motivation to achieve success is characteristic, 30% is an average level of motivation, 13% is a low level of motivation, and 7% is a too high level of motivation for success. The correlation analysis did not reveal a relationship between the motivation for achieving success or the motivation for avoiding failure and personality rigidity. The data obtained in the study indicate that rigidity and motivation for achieving success or avoiding failure are not interrelated and do not affect each other.

Key words: rigidity, achievement motivation, failure avoidance motivation, students.

Изучение мотивации достижения успеха остается одной из ведущих научных направлений психологии в современной стремительно меняющейся действительности. Окончание школы, выбор и поступление в высшие учебные заведения определяются как основные критерии мотивации достижения абитуриентов. Тем не менее, нередко остаются вне достижения внутренние, личностные смыслы, которые стали источником данных событий. Эмпирические данные ряда исследований констатируют, что для успеха в достижении поставленных целей человеку необходим определенный уровень мотивационной готовности. Каждый отдельно взятый человек имеет ведущую тенденцию следовать мотиву достижения успеха, который принято связывать с эффективным и целесообразным выполнением деятельности, либо с мотивом избегания неудачи, который связывают с тревожностью, низкой самооценкой, непластичностью и защитным поведением личности.

Значимым фактором успешности в достижении цели является гибкость или лабильность, то есть способность личности к изменениям, готовность к построению новой концептуальной картины окружающего мира при получении дополнительной информации, к отказу от уже сформированных потребностей и от привычных способов их удовлетворения или к принятию новых мотивов, способность при объективной необходимости изменить мнение, отношение, установку, мотивы, модус переживания, низкие показатели страха перед новым, установка на принятие нового, необходимости изменений самого себя.

Исследования показывают, что для профессиональной успешности человека важны предельные показатели психологической ригидности, определяющие поведенческую модель человека. В науке отсутствуют теоретические умозаключения и эмпирические данные о тесной взаимосвязи мотива достижения успеха и уровня психологической ригидности.

Актуальность нашего исследования заключается в том, что мы эмпирическим путем предлагаем обсудить данный недочет в научном знании, что позволит глубже понимать столь сложную внутреннюю картину мотивационных паттернов личности.

Методологической основой нашего исследования послужили работы по проблемам мотива и мотивации отечественных и зарубежных ученых В.Г. Асеева, В.К. Вилюнаса, Е.П. Ильина, В.И. Ковалева, А.Н. Леонтьева, В.С. Мерлина, Л.А. Реана, П.М. Якобсона, Ж. Нюттена, Х. Хекхаузена и др.

Так же мы изучили работы по исследованию мотива достижения зарубежных ученых Дж. Аткинсона, Д. Макклелланда, Г. Мюррея, Х. Хекхаузена и др. и отечественных психологов Р.С. Вайсмана, М.Ш. Магомед-Эминова, Ю.М. Орлова, В.И. Степанского и др.

Мы обращались к работам, в которых рассматривались проблемы ригидности В.В. Давыдова, А.Е. Левитова, В.П. Белоуса, А.Е. Личко, К. Леонгарда, Г.В. Залевского, Б.М. Теплова, А.М. Прихожан, В.В. Аршавского и др. Анализ основных положений данных авторов позволил нам перейти к некоторым обобщениям.

Анализ многочисленных источников позволяет говорить о том, что под мотивацией понимают движущую силу действий человека. Под мотивацией достижения успеха понимают стремление к улучшению результатов, желание не останавливаться на достигнутом уровне, настойчивость в достижении целей, а также стремление добиваться всего, несмотря на все трудности [3], [10], [11], [13], [15], [18], [20].

В классификации Г. Мюррея был впервые выделен мотив достижения успеха, как устойчивая характеристика. Также Г. Мюррей полагал, что «для мотивации достижения успеха свойственны следующие понятия: выполнять что-то трудное, управлять, организовывать по отношению к физическим объектам, а также все это делать быстро и самостоятельно, добиваться высоких результатов, улучшать свои умения, опережать кого-либо, улучшать собственные таланты и ем самым повышать самоуважение» [18].

Далее, Дж. Аткинсон одним из первых сформулировал и развил формализованную модель мотивации достижения успеха, которая стала основой для других моделей в этом направлении. На основе теории поля К. Левина была сформирована модель рискованного выбора, показывающая обусловленность поведения от окружения личности и ее взаимодействия в актуальной ситуации. На основе этой теории

была создана модель «ожидание – ценность», оказывающая большое влияние на разработку Дж. Аткинсона и многие другие модели в этой области [1], [10].

Модель Дж. Аткинсона основана на предсказании и описании, а не на объяснении результата мотивационного процесса. Позже его модель мотивации была модифицирована. Так, Н.Т. Фитер в своей модели мотивации учитывал параметры восприятия собственной ответственности за результат, а Дж. Райнер разработал модель, в которой особое место уделялось особенностям ориентации на будущий результат, Б. Вайнер же предложил атрибутивную модель мотивации, в которой он представил причины успеха и неудачи [19].

Современная когнитивная модель мотивации представлена Х. Хекхаузенем, который ближе всего к формальным теориям принятия решения, где главным аспектом является активный процесс принятия решения. Эта модель носит название «ожидание – ценность». И, соответственно, ожидание и побудительная ценность являются основными элементами этой модели [17].

Хекхаузен Х. определял мотивационный процесс как взаимодействие особенностей ситуации и личностных мотивов. При этом мотив достижения он назвал чертой или свойством личности, обеспечивающей устойчивость деятельности достижения по отношению к ситуационным влияниям [13].

Несколько иной подход разрабатывался в отечественной психологии. Он основывается на положении, что личность реализовывает деятельность в системе социальных отношениях, взаимодействуя с другими личностями.

Мотивация достижения успеха в отечественной психологии стала активно разрабатываться с 70-х годов прошлого века. Первые отечественные исследования касались только некоторых аспектов мотивации достижения успеха. К исследователям, которые занимались изучением мотивации достижения успеха, можно отнести, Р.С. Вайсман, А.Б. Орлова, Р.С. Немов, В. И. Степанский и т.д. Исследования мотивации достижения, и связанной с ней темы уровня притязаний, проводились такими специалистами, как Т.В. Корнилова, И.М. Палей, М.Ш. Магомед-Эминов, и другими [16], [18].

В модели мотивации М.Ш. Магомед-Эминова объединены когнитивные и аффективные процессы, что дает возможность преодолеть одностороннее объяснение мотивации достижения успеха, которое характерно для зарубежных теорий мотивации.

Основным механизмом актуализации мотивации достижения успеха, по М.Ш. Магомед-Эминову, является мотивационно-эмоциональная оценка ситуации. Она состоит из оценки компетентности и мотивационной значимости определенной ситуации.

Мотивация достижения успеха исследуется и в социально-психологическом аспекте. Так, М.Л. Кубышкина рассматривала мотив достижения успеха, как стремление к социальному успеху.

Под ригидностью в психологии понимают специфическое свойство личности, которое характеризуется отсутствием или очень медленным приспособлением поведенческих реакций на меняющиеся условия окружающей среды. Данное качество может быть умеренным, а может быть доминирующим в психической деятельности человека. В первом случае оно не может причинять сложностей человеку, а во втором оно оказывает отрицательно влияние на жизнь, развитие человека как бы немного приостанавливается, мир воспринимается только внутренними переживаниями и размышлениями над бытовыми ситуациями и отношениями с окружающими людьми [5].

В психиатрии и психологии под ригидностью понимают частичную или полную недееспособность к смене уже намеченного пути и программы сознания человека, а также отрицание или сильная затрудненность изменений условий, которые должны поменяться. Иными словами, такой человек не хочет или у него возникает боязнь поменять то, что требуется. Ригидные люди, как правило, не меняют собственные привычки, какими бы они не были. Для них свойственно упрямство, даже в тех ситуациях, где они сами понимают, что не правы. Они не могут себе позволить согласиться с той точкой зрения, которая им противоречит. Также для ригидных людей характерны частые стрессы, они эмоционально неустойчивы, могут проявить агрессию, зачастую у них наблюдается проблема с психикой.

С этими людьми. Также для ригидных людей характерны частые стрессы, они эмоционально неустойчивы, могут проявить агрессию, зачастую у них наблюдается проблема с психикой очень трудно найти язык и вести диалог, поскольку они не примут точку зрения своего оппонента, даже, если будут понимать, что возможно они правы.

Можно сказать, что ригидность – это «шаблонная жизнь», где людям очень трудно реагировать на какие-либо изменения, процесс обучения для них представляет сложность. Завести знакомство для них тоже представляет трудность, поскольку часто их избегают из-за того, что они придерживаются только одной правильной цели. От этого, часто возникают неврозы, стрессы, депрессия.

Многие психологи работали над возникновением механизмов ригидности, так, Р. Клонингер выделяет четыре типа механизмов ригидности.

У людей, обладающие ригидностью, достаточно непростой характер, они живут исключительно по бывалым стереотипам. Несмотря на все минусы ригидности, здесь есть и свои плюсы. Людей, которые имеют такой характер актуализации действительности, очень сложно обмануть, поскольку, доверяют они только проверенным людям, причем, во многих моментах они достаточно педантичны. Они, как правило, целеустремленные, данное качество свойственно для многих лидеров. Также люди, которые имеют ригидное мышление, являются более устойчивыми к жизненным стрессам из-за собственных приспособленных реакций и шаблонным эмоциям [22].

Исследование проводилось в логике констатирующего эксперимента и состояло из нескольких этапов:

1 этап Организационный. Целью данного этапа было обоснование методов и методик исследования, а также выбор участников исследования.

2 этап Диагностический. На этом этапе мы ставили задачу выявить особенности мотивации достижения и ригидности.

Для исследования взаимосвязи психической ригидности и мотивации достижения успеха были применены следующие методики:

1) авторская анкета;

2) томский опросник ригидности Г.В. Залевского;

3) опросник Т. Элерса для изучения мотивации достижения успеха;

4) опросник Т. Элерса для изучения мотивации избегания неудач.

3 этап сравнительного анализа. Основной целью данного этапа было проведение анализа с помощью математической статистики

Описание выборки исследования. В исследовании приняли участие студенты Оренбургского государственного университета в количестве 30 человек, студенты очной формы обучения. Возраст респондентов от 18 до 22 лет, 15 юношей и 15 девушек. Среди факторов, нарушающих валидность эксперимента, можно выделить количество респондентов, инструментальную погрешность и индивидуальный опыт респондентов. Выборка составлялась с учетом курса обучающихся (3-4). Форма проведения исследования – групповая.

На первом этапе были проанализированы данные, полученные с помощью авторской анкеты. Анализ ответов позволил нам определить, как респонденты определяют период жизни в который они планируют осуществить свою заветную мечту. 5 респондентов отметили период – в течение 1 года. 17 респондентов видят осуществление своей мечты в период от 1 года до 5 лет и 8 респондентов – от 5 до 10 лет.

Можно увидеть, что меньше всего респондентов выбрали вариант «в течении года» и больше всего респондентов выбрали вариант «от 1 до 5 лет». Здесь можно заметить закономерность, что респонденты не склонны выбирать слишком маленький срок исполнения целей или, наоборот, слишком большой. Большинство респондентов (57 %) предпочитают «золотую середину».

Также мы можем говорить о том, что среди респондентов большинство тех, кто не просто ставит перед собой определенные цели или мечтает о чем-либо, но и осознает (97 % респондентов), что на пути к этой цели будут определенные препятствия. Интересным является тот факт, что только один респондент ответил, что не задумывается о препятствиях на пути к достижению целей.

Кроме того, было установлено, что 20 респондентов отметили возможные препятствия,

требующие решения, для 6 респондентов это возможность узнать что-то новое, а 4 отметили, что для них препятствия – это возможность показать себя, свои возможности. Данные отображены на Рисунке 3.

Ответы на вопрос «Если в процессе жизнедеятельности у вас возникают ситуации неуспешности, неудачи и т.п. Для вас это:...» распределены следующим образом:

1) ситуация неуспешности, неудачи, как проблема для 10 респондентов.

2) ситуация неуспешности, неудачи, как возможность научиться чему-либо – 14 респондентов.

3) ситуация неуспешности, неудачи как возможность проявить себя – 6 респондентов.

Самооценку избегания неудач мы оценили с помощью вопроса: «Если все получилось не так, как вы планировали, то вы:» и вопроса: «Является ли неудача для вас мотиватором?». Выборка разделилась ровно пополам, 15 респондентов выбрали борьбу и 15 респондентов выбрали уход от проблем. Респонденты, которые выбрали уход, разделились на две группы:

1) отходите в сторону и обдумываете возможности решения проблемы – 11 респондентов;

2) ждете своего шанса – 4 респондента.

Если мы говорим о том, что мотивирует достигать успеха, то для 20 респондентов неудача не является мотиватором, а для 10 респондентов она, наоборот, подстегивает, заставляет двигаться вперед, несмотря ни на что.

Результаты говорят о том, что выборку можно охарактеризовать следующим образом: большинство респондентов хотели бы достичь своей цели в период от 1 года до 5 лет, на пути к достижению успеха они задумываются о возможных препятствиях и воспринимают их как проблему, требующую решения. Если возникают ситуации неуспешности, они воспринимаются как проблема или возможность приобрести новый опыт.

Если мы говорим о поведенческой модели, которую избирают респонденты, то большинство выбирают бороться и добиваться поставленных целей (50 %) или отходить в сторону для обдумывания дальнейших шагов (37 %). Также для 67 % респондентов неудача является мотивацией для дальнейшего достижения успеха.

Далее, мы попросили респондентов проанализировать качества личности, которые по данным различных источников позволяют добиться успехов. Данные говорят о том, что для 14 респондентов самым значимым качеством является «желание развиваться». Если рассмотреть пятерку самых значимых качеств, то можно выделить «работоспособность» (ранг 2), «ответственность» (ранг 3), «самоорганизация» (ранг 4), «умение слушать и слышать» (ранг 5). Если же рассматривать пятерку самых незначимых качеств, то можно выделить «способность убеждать других» (ранг 12), «творческая активность в разных областях» (ранг 13), «способность рисковать» (ранг 14), «команда единомышленников» (ранг 15), «хороший отдых» (ранг 16) (рисунок 1).

Что касается самооценки качеств, которые присущи респондентам в большей степени, то они выделили «желание развиваться» (ранг 1), «работоспособность» (ранг 2), «ответственность» (ранг 3), «самоорганизация» (ранг 4) и «внутренняя гармония с самим собой» (ранг 5).

Если рассматривать пятерку качеств, которые в меньшей степени присущи респондентам, то они выделили «творческая активность в разных областях» (ранг 12), «отношение к людям» (ранг 13), «команда единомышленников» (ранг 14), «способность рисковать» (ранг 15) и «хороший отдых» (ранг 16) (Рисунок 2).

Далее мы попросили респондентов оценить ригидность, как качество присущее им по 10 бальной шкале. Для этого мы задали им несколько вопросов: «Легко ли вы принимаете новое?», «Считаете ли вы себя консервативным человеком?», «Легко ли вам отказаться от привычного поведения, если того требуют обстоятельства?», «При объективной необходимости легко ли вам изменить мнение, отношение, установку, мотивы, привычки?», «В состоянии страха, стресса (дистресса), плохого настроения, утомления или какого-либо болезненного состояния, трудно ли вам что-либо изменить в своей жизни, деятельности?», «В подростковом и юношеском (школьном) возрасте испытывали ли вы трудности в ситуациях каких-либо перемен, нового и т.п.?». В результате ответов на поставленные вопросы мы можем говорить о том, что среди респондентов большинство принимает новое (22 человека), большинство не считает

себя консервативным человеком (20 человек), 17 человек легко могут отказаться от привычного поведения, если того требуют обстоятельства, 21 человек могут изменить мнение, отношение, установки, мотивы при необходимости.

Если мы говорим о поведении людей в состоянии страха, стресса (дистресса), плохого настроения, утомления, либо какого-то болезненного состояния, то 16 респондентов ответили, что не испытывают каких-либо трудностей при изменении привычного уклада жизни и деятельности. Соответственно, для 14 респондентов такие состояния являются препятствующими факторами.

Трудности, связанные с переменами в жизни в подростковом, юношеском возрасте, испытывали только 11 респондентов. Для остальных 19 человек это не представляло сложностей.

На втором этапе исследования мы проанализировали данные по опроснику ригидности (ТОРЗ). Методика применяется для диагностики психической ригидности как препятствия для изменения привычных паттернов поведения или всего жизненного сценария, когда того требует объективная реальность. В таблице 1 отображены результаты исследования по методике ТОРЗ.

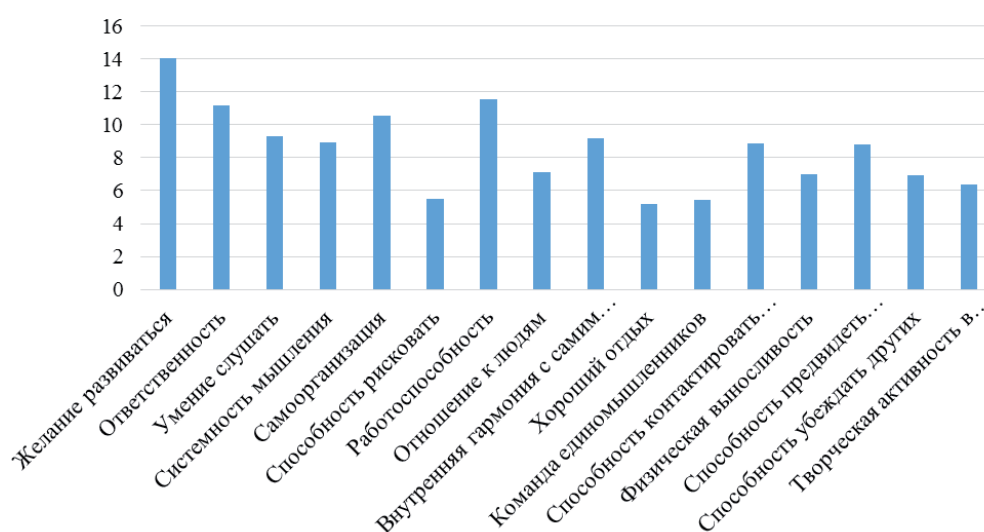


Рисунок 1 – Результаты ранжирования значимых качеств личности, позволяющих добиться успеха

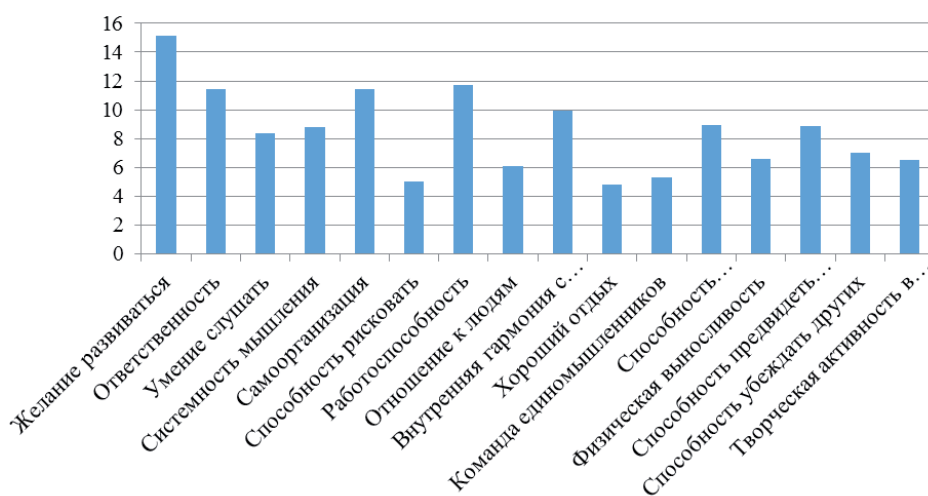


Рисунок 2 – Результаты ранжирования качеств личности, присущих респондентам по их мнению

Из таблицы 2 видно частоту встречаемости баллов, размах значения по каждой шкале, максимальное и минимальное значение набранных баллов по каждой шкале.

Опросник ригидности содержит 8 шкал. Результаты исследования были подсчитаны по всем 8 шкалам и могут считаться достоверными, так как вся выборка показала по шкале лжи и шкале реальности (контрольным шкалам) баллы в пределах нормы.

Большинство респондентов имеют средний уровень ригидности по всем шкалам (65,5 %). 12 % респондентов имеют низкий уровень ригидности и 19,5 % – высокий уровень. Меньше всего респондентов имеют очень высокий уровень ригидности (3 %)

Таким образом, выборку можно охарактеризовать следующим образом: респонденты не испытывают затруднений при необходимости изменить поведение, если того требует объективная реальность, но в условиях особенно сложной, стрессовой ситуации некоторые респонденты «застревают» в привычных поведенческих моделях, и им бывает сложно изменить программу поведения. Высокая вовлеченность в возможности творческой реализации, легко

переходят от одного вида деятельности к другому. В коммуникативной сфере также не наблюдаются трудностей, при объективной необходимости изменить мнение, отношение, установку, мотивы, модус переживания респонденты не видят в этом больших сложностей. В состоянии страха, плохого настроения, утомления или какого-либо болезненного состояния, респонденты не склонны к фиксированному поведению. Об адекватном уровне самооценки свидетельствует уверенность в возможности реализации свободного жизненного выбора, активности в достижении целей и качества личностно-профессионального становления.

Для определения степени мотивации достижения успеха в выборке мы использовали опросник Т. Элерса для изучения мотивации к успеху (таблица 3). В исследованиях этот опросник рекомендуется использовать вместе с опросником Т. Элерса для изучения мотивации к избеганию неудач.

Средние значения по выборке по опросникам Т. Элерса находятся примерно на одном значении, т. е. респонденты имеют среднюю мотивацию избегания неудач и также среднюю мотивации в достижении успеха.

Таблица 1 – Результаты среднеарифметических значений по опроснику ригидности Г.В. Залевского (ТОРЗ)

Шкалы	общая ригидность	актуальная ригидность	сензитивная ригидность	установочная ригидность	ригидность как состояние	преморбидная ригидность
Значение	123,3000	27,8333	28,8333	26,6333	11,0333	34,4000

Таблица 2 – Описательные статистики результатов исследования по опроснику ригидности Г.В. Залевского (ТОРЗ)

Показатель	Шкалы					
	Общая ригидность	Актуальная ригидность	Сензитивная ригидность	Установочная ригидность	Ригидность как состояние	Преморбидная ригидность
Валидные	30	30	30	30	30	30
Медиана	116,0000	27,0000	28,5000	26,0000	10,0000	33,0000
Мода	112,00 а	27,00	19,00 а	29,00	8,00 а	28,00 а
Размах	101,00	45,00	46,00	37,00	24,00	33,00
Минимум	73,00	5,00	8,00	8,00	,00	17,00
Максимум	174,00	50,00	54,00	45,00	24,00	50,00
Среднее значение	123,3000	27,8333	28,8333	26,6333	11,0333	34,4000

а – имеется несколько мод, показана наименьшая

Таким образом, по результатам исследования с помощью методики диагностики мотивации к избеганию неудач Т. Элерса было выявлено, что у большинства испытуемых 43 % – средний уровень мотивации избегания неудач, 37 % – умеренно высокий уровень мотивации избегания неудач, 10 % показали слишком высокий уровень избегания неудач и 10 % испытуемых можно отнести к низкому уровню мотивации избегания неудач.

Методика диагностики мотивации к достижению успеха помогла выявить следующее: для 50 % респондентов характерен умеренно высокий уровень мотивации к достижению успеха, 30 % опрошенных можно отнести к группе со средним уровнем мотивации, 13 % – к группе с

низким уровнем мотивации и 7 % – с слишком высоким уровнем мотивации успеха.

Гипотеза: показатели мотивации достижения успеха имеют сложную взаимосвязь с ригидностью личности, а именно, с актуальной, сензитивной, установочной и ригидностью как состояние.

Для доказательства поставленной гипотезы был использован коэффициент ранговой корреляции Спирмена. Из представленной корреляционной матрицы можно увидеть, что значимых корреляционных связей между мотивацией достижения успеха и психической ригидностью как качества личности выявлено не было, как и между мотивацией избегания неудач и психической ригидности.

Таблица 3 – Описательные статистики результатов исследования по опросникам Т. Элерса

	Опросник для изучения мотивации избегания неудач	Опросник для изучения мотивации достижения успеха
N	30	30
Размах	17,00	16,00
Минимум	7,00	8,00
Максимум	24,00	24,00
Среднее	15,9667	16,5000
Стд. отклонение	4,08938	3,84842

Таблица 4 – Корреляционная матрица

Методики	Методика Ю.М. Орлова	Опросник Избегания	Опросник Мотивации	СКР	АР	СР	УР	РСО	ПМР
Методика Ю.М. Орлова	1,000	-,007	-,078	-,135	-,036	-,035	-,305	,133	,058
Опросник Избегания		1,000	-,080	,350	,250	,292	,295	,117	,313
Опросник Мотивации			1,000	,041	-,226	,020	,073	-,242	-,054
СКР				1,000	,774**	,633**	,263	,385*	,549**
					,000	,000	,160	,035	,002
АР					1,000	,580**	,248	,318	,583**
						,001	,187	,086	,001
СР						1,000	-,123	,621**	,578**
							,516	,000	,001
УР							1,000	-,354	,071
								,055	,709
РСО								1,000	,415*
									,023
ПМР									1,000

** Корреляция значима на уровне 0.01 (2-сторонняя)

* Корреляция значима на уровне 0.05 (2-сторонняя)

Таким образом, нами была обнаружена сложная взаимосвязь показателей мотива достижения успеха и ригидности личности, что явилось подтверждением поставленной гипотезы..

Основные выводы:

1. Мотивация достижения изучается как отечественными так и зарубежными психологами: исследуются сущность, структура и механизмы функционирования мотивации достижения; изучается мотивация достижения в учебной деятельности; исследуется влияние мотивации достижения на процесс психической и психофизической адаптации; разрабатываются методики для диагностики мотивации достижения и средства для ее измерения, идет процесс накопления эмпирического материала.

2. Предельные показатели ригидности, как центрального конструкта личности, могут способствовать изменять свою психическую установку, быстро реагировать на новую ситуацию, модифицировать действия, ставить себя на место другого человека, усваивать новые методы приспособления и корректировать программу деятельности. Проявление и укрепление в структуре личности низких показателей ригидности приводят к формированию нежелательных паттернов поведения личности.

3. Анализ результатов эмпирического исследования позволили определить сложные взаимосвязи между мотивацией достижения и ригидностью как качества личности. При высоких значениях мотива достижения успеха, а именно

высокой целеустремленности и настойчивости в выполнении деятельности будут иметь место высокие значения пластичности поведения личности (умение изменить мнение, отношение, установку, мотивы, модус переживания).

4. Высокие показатели мотива достижения успеха соответствуют низким показателям по шкале ригидности как состояния, свидетельствующие о том, что в состоянии страха, стресса (дистресса), плохого настроения, утомления или какого-либо болезненного состояния, человек в высокой степени не склонен к ригидному поведению.

5. Низкие показатели мотива достижения успеха коррелируют с низкими показателями установочной и сензитивной ригидности. Именно триггерами ригидности являются отсутствие или низкие показатели мотива достижения успеха.

Практическая значимость работы заключается в возможности использования полученных результатов в работе практических психологов при проведении психологического исследования личности, а также при разработке системы обучения и воспитания в отношении разных возрастных и социальных категорий. Результаты исследования могут быть использованы для диагностики при профотборе и профориентации; для отслеживания динамики профессионализации; позволят существенно повысить эффективность формирования мотивации достижения успеха в профессиональной подготовке студентов.

18.05.2020

Список литературы:

1. Атkinson, Дж. Модель достижения успеха. / Дж. Атkinson – М.: Педагогика, 2015. – 99 с.
2. Базылевич, Т.Ф. Психология высших достижений личности. Монография / Т.Ф. Базылевич. – М.: Инфра-М, 2016. – 251 с.
3. Бирюкова, И. А., Смолярчук И. В., Мотивация достижения успеха как фактор развития профессиональных качеств студентов // Поволжский педагогический вестник. 2014
4. Васильев, И.А., Магомед-Эминов М.Ш. Мотивация и контроль за действием / И. А. Васильев, М. Ш. Магомед-Эминов. – М.: Изд. МГУ, 1991. – 143 с
5. Гордыня, Н.Д. Исследование ригидности-гибкости познавательного контроля и импульсивности-рефлексивности у студентов-авиадиспетчеров. // «Молодой ученый». – 2013. – №5. – с. 634-638
6. Гусева, Т.И. Психология личности [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Гусева Т.И., Катарьян Т.В.- Электрон. текстовые данные. – Саратов: Научная книга, 2019. – 159 с.
7. Залевский, Г. В., Психическая ригидность в норме и патологии / Г. В. Залевский. – Томск: ИТУ, 1993 – 64-65с.
8. Залевский, Г.В. Личность и фиксированные формы поведения / Г. В. Залевский. – М., 2007
9. Залевский, Г.В. Теория субъекта и фиксированные формы поведения. // Г. В. Залевский. – Психологический журнал. 2003. Т. 24, №3. – С. 32-36
10. Ильин, Е.П. Сущность и структура мотива / Е.П. Ильин. – СПб., 2019. – 156 с.
11. Ильин, Е.П. Мотивация и мотивы: учебное пособие / Е.П. Ильин. – Санкт-Петербург: Питер, 2011. – 512 с.
12. Китаева, А. А. Практические исследования психической ригидности в структуре личностей с нормой и патологией // А. А. Китаева. Современная наука. 2013
13. Мотивация и деятельность: Учеб. пособие для студентов вузов по направлению и спец. «Психология», «Клинич. психология» / Хайнц Хекхаузен; [Пер. с англ.: Т. Гудкова и др.]; Науч. ред. пер. на рус. яз.: Д. А. Леонтьев, Б. М. Величковский. – 2. изд. – М. [и др.]: Питер: Смысл, 2003. – 859 с.]

14. Непша, М. А. Формирование потребности в достижении успеха у старшеклассников: содержательные характеристики / М.А. Непша //
15. Нечаев, И. А. Влияние социальных ожиданий на мотивацию субъекта в модели «Ожидание-ценность» // И.А. Нечаев. Социальные явления. 2015. №3
16. Панина, И. Н. Структура, формирование и развитие мотивации достижения успехов у сотрудников организации // И.Н. Панина. АНИ: педагогика и психология. 2016. №4 (17).
17. Рождественская, Е. А. Особенности проявления тревожности и ригидности в актуальном состоянии преподавателей, переживающих коммуникативный стресс // Е. А. Рождественская. Вестн. Том. гос. ун-та. 1999.
18. Рожков, Е.М. Мотивация достижения успеха и избегания неудач в работах отечественных и зарубежных ученых // Е.М. Рожков Современная наука. 2014. №3
19. Русалов, В.М. Природные предпосылки и индивидуально-психологические особенности личности // В.М. Русалов Психология личности в трудах отечественных психологов. СПб: Питер, 2000. – С. 66-75.
20. Сидоренко, Е.В. Мотивационный тренинг. практическое руководство / Е. В. Сидоренко. – СПб: Речь, 2005. – 233 с.
21. Холодная М.А. Психология интеллекта: парадоксы исследования (2-ое изд., перераб. и доп.). // М.А. Холодная – СПб: «Питер». – 2002. – с. 272.
22. Яшин, А.А. Когнитивная ригидность как фактор недостаточной успешности // А.А. Яшин. Психология и Психотехника. – 2015. – № 11. – С. 1146 – 1157.

References:

- 1 Atkinson, J. *Model' dostizheniya uspekha* [Model of success achievement]. M.: Pedagogy, 2015, 99 p.
- 2 Bazylevich T.F. *Psikhologiya vysshih dostizhenij lichnosti. Monografiya* [Psychology of the highest personal achievements. Monograph]. M.: Infra-M, 2016, 251 p.
- 3 Biryukova I.A., Smolyarchuk I.V. Motivation for achieving success as a factor in the development of professional qualities of students. *Povolzhskij pedagogicheskij vestnik* [Volga Pedagogical Bulletin], 2014.
- 4 Vasiliev I.A., Magomed-Eminov M.Sh. *Motivaciya i kontrol' za dejstviem* [Motivation and control over action]. M.: Ed. Moscow State University, 1991, 143 p.
- 5 Gordynya, N.D. Study of the rigidity-flexibility of cognitive control and impulsiveness-reflectivity in students-air traffic controllers. «*Molodoj uchenyj*» [Young Scientist], 2013, no. 5, pp. 634-638
- 6 Guseva T.I., Kataryan T.V. *Psikhologiya lichnosti* [Psychology of personality]. Saratov: Scientific book, 2019, 159 p.
- 7 Zalevsky G.V. *Psichicheskaya rigidnost' v norme i patologii* [Mental rigidity in health and disease]. Tomsk: ITU, 1993, pp. 64-65.
- 8 Zalevsky G.V. *Lichnost' i fiksirovannye formy povedeniya* [Personality and fixed forms of behavior]. M., 2007.
- 9 Zalevsky G.V. Subject theory and fixed forms of behavior. *Psichologicheskij zhurnal* [Psychological journal], 2003, vol. 24, no. 3, pp. 32-36.
- 10 Ilyin E.P. *Sushchnost' i struktura motiva* [Essence and structure of motive]. SPb., 2019, 156 p.
- 11 Ilyin E.P. *Motivaciya i motivy: uchebnoe posobie* [Motivation and motives: study guide]. St. Petersburg: Peter, 2011, 512 p.
- 12 Kitaeva A.A. Practical research of mental rigidity in the structure of individuals with norm and pathology. *Sovremennaya nauka* [Modern Science], 2013.
- 13 Heinz Heckhausen; translation from English: T. Gudkova et al.; sci. ed. in Russian.: D.A. Leontiev, B.M. Velichkovsky *Motivaciya i deyatel'nost': Ucheb. posobie dlya studentov vuzov po napravleniyu i spec. "Psichologiya", "Klinich. psichologiya"* [Motivation and activity: Textbook. manual for university students in the direction and special. "Psychology", "Clinical Psychology"]. 2nd ed. M. [and others]: Peter: Meaning, 2003, 859 p.
- 14 Nepsha M.A. Formation of the need to achieve success among high school students: meaningful characteristics. *Vestnik Bryanskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of the Bryansk State University], 2012, pp. 17-20.
- 15 Nechaev I.A. The influence of social expectations on the motivation of the subject in the model "Expectation-value". *Social'nye yavleniya* [Social phenomena], 2015, no. 3.
- 16 Panina I.N. The structure, formation and development of motivation for achieving success among employees of the organization. *ANI: pedagogika i psikhologiya* [ANI: pedagogy and psychology], 2016, no. 4 (17).
- 17 Rozhdestvenskaya E.A. Features of the manifestation of anxiety and rigidity in the actual state of teachers experiencing communicative stress. *Vestn. Tom. gos. un-ta* [Bulletin of Tom. state university], 1999.
- 18 Rozhkov E.M. Motivation for achieving success and avoiding failures in the works of domestic and foreign scientists. *Sovremennaya nauka* [Modern Science], 2014, no. 3.
- 19 Rusalov V.M. Natural prerequisites and individual psychological characteristics of personality. *Psikhologiya lichnosti v trudah otechestvennykh psichologov* [Psychology of personality in the works of Russian psychologists]. SPb: Peter, 2000, pp. 66-75.
- 20 Sidorenko E.V. *Motivacionnyj trening. Prakticheskoe rukovodstvo* [Motivational training. Practical guidance]. SPb: Rech, 2005, 233 p.
- 21 Kholodnaya M.A. *Psikhologiya intellekta: paradoksy issledovaniya (2-oe izd., pererab. i dop.)* [Psychology of Intelligence: Paradoxes of Research (2nd ed., Revised and enlarged)]. SPb: "Peter", 2002, p. 272.
- 22 Yashin A.A. Cognitive rigidity as a factor of insufficient success. *Psikhologiya i Psichotekhnika* [Psychology and Psychotechnics], 2015, no. 11, pp. 1146-1157.

Сведения об авторах:

Епанчинцева Галина Александровна, профессор кафедры общей психологии и психологии личности
Оренбургского государственного университета, доктор психологических наук
ORCID 0000-0003-3768-2917
E-mail: galinamar@mail.ru

Козловская Татьяна Николаевна, доцент кафедры общей психологии и психологии личности
Оренбургского государственного университета, кандидат педагогических наук
ORCID 0000-0002-1984-7282
E-mail: kozlovskajtn@mail.ru