



**Федір Михайлович Подшивайлов,**  
молодший науковий співробітник  
відділу моніторингу обдарованості дітей та молоді  
Інституту обдарованої дитини НАПН України,  
м. Київ, Україна

УДК 159.947.5

## МОТИВАЦІЯ ДОСЯГНЕННЯ ТА РІВЕНЬ РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ ЗДІБНОСТЕЙ СТАРШОКЛАСНИКІВ

*Исследование, изложенное в статье, основывается на квадриполярной модели мотивации достижения М. Ковингтона. В статье приводятся результаты исследования уровня развития интеллектуальных способностей старшеклассников в зависимости от их мотивационного типа. Особое внимание уделяется проблеме низкого уровня мотивации достижения успеха у детей с высоким уровнем интеллекта; предлагаются пути развития данного типа мотивации в одаренных детей.*

**Ключевые слова:** мотивационная сфера, мотивационный тип, познавательная мотивация, одаренность.

*Research, presented in the article, is based on quadripolar model of achievement motivation of M. Covington. In the article research of intellectual abilities development level of senior pupils depending on their motivational type is observed. Particular attention is paid to the problem of low level of achievement motivation of children with high intellectual level; the ways of this type of motivation development of gifted children are proposed.*

**Key words:** motivational sphere, motivational type, cognitive motivation, giftedness.

Сучасне інформаційне середовище відкрило для людей можливість легкого доступу до будь-яких знань, але така легкодоступність зіграла роль «ведмежої послуги» стосовно навчання. Навіщо щось вивчати, запам'ятовувати, якщо у будь-який час є доступ до готової інформації? На перший план в освіті замість всебічного розвитку особистості почало виходити набуття умінь, навичок, компетентності та компетенції. Особливо тяжким ударом по освіті стало запровадження зовнішнього незалежного оцінювання (ЗНО), яке показало, що учень 10–11 класів упродовж двох років займається лише тим, що набуває навичок відповідати на тести з трьох потрібних для складання ЗНО предметів. Такий прагматичний підхід призвів до різкого зниження словарного запасу учнів (а з ним і до зниження рівня вербальної складової інтелекту), до звуження пізнавальних потреб і картини світу загалом. Науково-педагогічні працівники вищих навчальних закладів з подивом відмічають нездатність студентів системно, фундаментально мислити. Ще гіршим фактом є зниження навчальної мотивації. Високий рівень досягнень у навчальній діяльності забезпечується двома головними чинниками – інтелектуальним і мотиваційним. При цьому високий рівень розвитку інтелекту є необхідною умовою, а мотивація – рушійною силою досягнення успіху в навчанні.

Виходячи з особливостей мотиваційної сфери інтелектуально обдарованої дитини (підвищена пізнавальна потреба, висока захопленість, працьовитість, вимогливість до себе [6]), можна було б очікувати у таких дітей високу успішність, але на практиці це спостерігається не завжди за рахунок низького рівня їх мотивації досягнення.

Згідно теорії Х. Хекхаузена, мотивація досягнення може розумітися як спроба збільшити або зберегти максимально високі здібності людини до видів діяльності, до яких можуть бути застосовані критерії успішності, і де виконання подібної діяльності може привести до успіху або невдачі [8]. Виділяється два типи мотивації досягнення – мотивація досягнення успіху та мотивація уникнення невдач. Після Д. Аткінсона багато авторів (А. Мехраб'ян, М. Ш. Магомед-Емінов [3], А. А. Реан [7] та ін.) розглядають прагнення до успіху й уникнення невдач як взаємовиключні полюси на шкалі мотивації досягнення, і, якщо людина орієнтована на успіх, то вона не відчуває страху перед невдачею (і навпаки, якщо вона орієнтована на уникнення невдачі, то у неї слабо виражене прагнення до успіху). Під таку модель розроблено опитувальники (наприклад, «Мотивація успіху і боязні невдач», скорочено – «МУН» А. А. Реана або «Тест мотивації досягнення», скорочено – «ТМД»



А. Мехрабіана), де ці два типи мотивації протиставляються на біполярній шкалі. Згідно з такою логікою, якщо виміряти рівень мотивації досягнення успіху та рівень мотивації уникнення невдач окремо, то можна отримати високу обернену кореляцію між ними. У нашому дослідженні мотиваційної сфери особистості студентів, що проводилося впродовж 2011–2014 рр., ми виявили відсутність кореляції ( $r = -0,06$ ;  $n = 235$ ) між цими двома типами мотивації, що викликає сумніви щодо біполярного підходу.

Як зазначає Є. П. Ільїн, є дані, що між вираженістю прагнення до успіху й уникнення невдачі може бути позитивна кореляція – яскраво виражене прагнення до успіху цілком може поєднуватися з не менш сильним страхом невдачі, особливо якщо вона пов'язана для суб'єкта з якими-небудь тяжкими наслідками [2].

У межах біполярної моделі відсутність кореляції, а тим більше, позитивна кореляція, абсолютно неприпустимі. Подібна проблема виникла і в М. Ковінгтона [9], у дослідженнях якого, як і в нашому, виявлено достатньо вагому кількість людей, які мають одночасно низькі рівні обох типів мотивацій або одночасно високі рівні (за рахунок таких результатів коефіцієнт кореляції наближається до нуля). Проаналізувавши особливості досліджуваних з тими або іншими рівнями мотивації досягнення успіху й уникнення невдач, М. Ковінгтон наклав їх на квадрупольну систему координат, де на осі «х» відкладається рівень мотивації досягнення успіху, а на осі «у» – рівень мотивації уникнення невдач (рис. 1).

У новій моделі виділяється вже не два мотиваційні типи («ті, які прагнуть до успіху», і «ті, які уникають невдач»), а чотири: 1) «оптимісти» (англ. *optimists*) – висока орієнтація на успіх, низький страх невдач; 2) «сумлінні» (англ. *overstrivers* – «ті, які надмірно стараються») – висока орієнтація на успіх, високий страх невдач; 3) «самозахисники» (англ. *self-protectors*, схильні до захисту свого «Я») – низька орієнтація на успіх, високий страх невдач; 4) «ті, які змирилися» (англ. *failure acceptors*, буквально, «ті, які приймають невдачу») – низька орієнтація на успіх, низький страх невдач. Як можна здогадатися, у біполярній моделі описані лише перший і третій типи, при цьому реально існуючі другий і четвертий типи випадають з поля зору.

За М. Ковінгтоном, «оптимісти» характеризуються впевненістю в собі, гнучкістю, активною позицією в діяльності, їх поведінка орієнтована на досягнення. «Сумлінні» є здібними, старанними та скрупульозними, але, на відміну від «оптимістів», невпевнені в своїх здібностях, часто схильні до високої тривожності та мають нестабільну самооцінку. «Самозахисники» також невпевнені в собі, але при цьому мають стабільно низьку самооцінку, і замість того, щоб, як «старанні», запобігти невдачі, спрямовують зусилля на зменшення негативних наслідків, що робить їх схильними до захисної стратегії самообмеження. «Ті, які змирилися» також мають низьку самооцінку та відрізняються від решти типів індіферентністю до завдань, відсутністю будь-якої орієнтації на досягнення. Тривожність, що зустрічається у «тих, які змирилися», на відміну

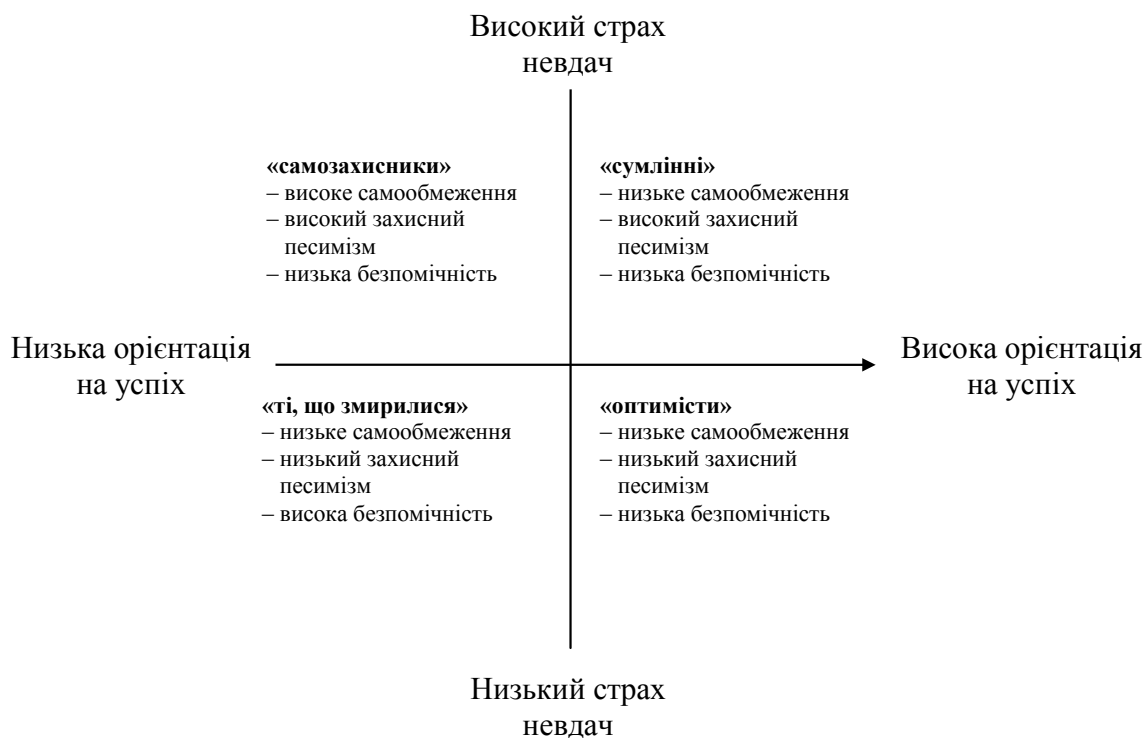


Рис. 1. Квадрупольна модель мотивації досягнення (М. Ковінгтон)



від тривожності «старанних» та «самозахисників», не пов'язана з орієнтацією на досягнення, а відображає їх відчай і втрату надії, тобто навчену безпорадність [10].

Квадріполярна модель на певний момент стає більш популярною серед американських, англійських, японських та австралійських дослідників. А. Мартін з колегами виявили зв'язок між квадріполярною моделлю і такими захисними стратегіями, як самообмеження (*self-handicapping*) і захисний песимізм (*defensive pessimism*), а також феноменом навченої безпорадності (*learned helplessness*). Самообмеження як захисна когнітивна стратегія виявляється в тому, що людина уникає зусиль в надії захистити самооцінку від потенційної невдачі [11]. Захисний песимізм дозволяє людині знизити тривожність за рахунок невисоких очікувань від результатів власної діяльності [13]. Навчена безпорадність виявляється в тому, що людина не робить спроб покращити своє становище, хоча має таку можливість. Самообмеження властиве «самозахисникам», захисний песимізм – «самозахисникам» та «сумлінним», навчена безпорадність – «тим, які покорилися» [12].

Нещодавно завершилося кросс-культурне дослідження (Японія–Австралія) [10], де отримано значну кількість статистичних даних, що підтвердили переваги квадріполярної моделі у поясненні мотивації досягнення незалежно від культурного середовища.

Для перевірки квадріполярної моделі мотивації досягнення у вітчизняному освітньому середовищі нами проведено емпіричне дослідження, з результатами якого більш детально можна ознайомитись у наступній публікації [5]. В емпіричному дослідженні взяло участь 235 студентів психологічних спеціальностей I–IV курсів. Вік випробуваних – від 16 до 22 років. Досліджувались наступні психологічні параметри мотиваційної сфери та суміжні психологічні явища: мотивація досягнення цілі та успіху, мотивація уникнення невдач, адаптивність до навчання, особистісна тривожність, організованість, суб'єктивна локалізація контролю, перфекціонізм, рівень навчальної мотивації.

На основі результатів дослідження мотивації досягнення представників вибірки було розподілено за чотирма мотиваційними типами. До типу «оптимісти» належало 31,49 % досліджуваних, до типу «сумлінні» – 24,68 %, «самозахисники» становили 19,57 %, а «ті, які покорилися» – 24,25 %. Ці типи порівнювалися також за іншими вимірними показниками (адаптивність, тривожність, організованість тощо), значущість відмінностей визначалась за допомогою U-критерію Манна–Вітні на базі програми SPSS. Це дозволило не лише підтвердити дієвість квадріполярної моделі, але й доповнити психологічний портрет мотиваційних типів (табл. 1).

Експериментальне дослідження зв'язку мотивації досягнення та рівня розвитку інтелектуальних здібностей старшокласників здійснювалось у гімназіях м. Києва. Експериментом охоплено 58 учнів 8, 9, 10 та 11 класів. Мотиваційний тип, як у попередньому дослідженні визначався за допомогою «Методики вивчення мотивації досягнення цілі та успіху» разом з «Методикою вивчення мотивації уникнення невдач» (Т. Елерс); паралельно було проведено обстеження старшокласників діагностичним комплексом «МЮД», що містить визначення рівня розвитку інтелектуальних здібностей за допомогою модифікованого варіанта тесту Р. Амтхауера.

До типу «оптимісти» зараховано 18,97 % досліджуваних, до типу «сумлінні» – 32,76 %, «самозахисників» – 17,24 %, «тих, які покорилися» – 31,03 %.

Отримані результати оброблялись шляхом кореляційного та дисперсійного аналізу. Коефіцієнт кореляції між рівнем мотивації досягнення успіху та рівнем мотивації уникнення невдач дорівнює  $r = 0,22$  ( $p = 0,099$ ). За даними М. Ковінгтона, кореляція між цими видами мотивації  $r = 0,25$ . Таким чином, нами отримано ще одне експериментальне підтвердження квадріполярності мотивації досягнення. Між рівнем інтелекту та рівнем мотивації уникнення невдач кореляція відсутня (тобто високий рівень мотивації уникнення невдач може бути притаманний учням як з високим рівнем інтелекту, так і низьким). Між рівнями інтелекту та мотивації досягнення успіху

Таблиця 1

## Психологічний портрет мотиваційних типів

Психологічна характеристика	Оптимісти	Сумлінні	Самозахисники	Ті, що змирилися
Адаптивність	висока	висока	низька	середня
Особистісна тривожність	низька	висока	висока	низька
Організованість	середня	висока	низька	низька
Інтернальність локусу контролю	висока	висока	низька	середня
Загальний перфекціонізм	високий	високий	низький	низький
Мотивація отримання знань	низька	висока	низька	низька
Мотивація оволодіння професією	висока	висока	низька	низька
Мотивація отримання диплому	середня	висока	низька	низька
Загальний рівень навчальної мотивації	середня	висока	низька	низька



отримано обернену кореляцію  $r = -0,25$  ( $p = 0,059$ ). Це означає, що низький рівень мотивації досягнення успіху часто може супроводжуватися високим рівнем інтелекту.

За допомогою застосування дисперсійного аналізу було доведено, що мотиваційні типи різняться між собою ( $F = 3,53$  при  $p \leq 0,02$ ) за рівнем IQ: «самозахисники» – 117,9 б., «оптимісти» – 98,2 б., «ті, які покорилися» – 94,9 б., «сумлінні» – 85,9 б. (рис. 2).

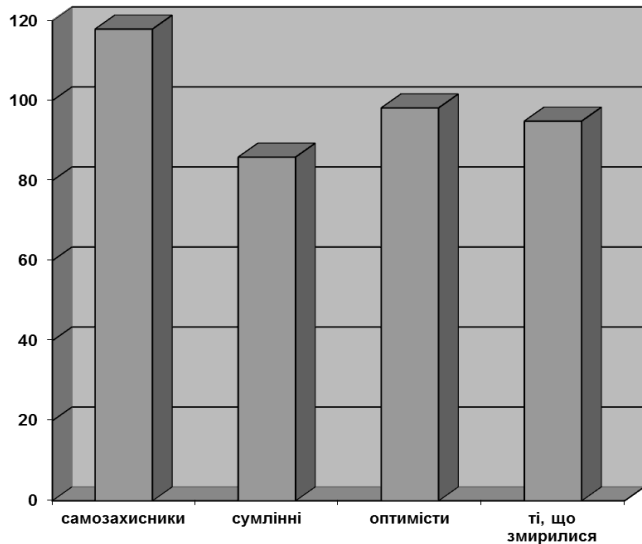


Рис. 2. Середній рівень IQ відповідних мотиваційних типів

Тобто, найвищий рівень інтелекту спостерігається у типу «самозахисники», найнижчий – у «сумлінних». Інтелектуальні здібності, на нашу думку, менш гнучкі, ніж мотиваційні особливості: рівень інтелекту певною мірою є вродженим, а мотиваційний тип формується у процесі виховання і навчання. За результатами дослідження, особи з нижчим рівнем інтелекту в умовах шкільної освіти часто потрапляють до мотиваційного типу «сумлінні» – мотивацією досягнення вони компенсують слабкий розвиток інтелектуальних здібностей. Характерно, що чинник мотивації для успішного навчання виявляється більш важливим, ніж чинник інтелекту. За даними М. Д. Дворяшиної (1980), навчальні успіхи за інтелектом можна прогнозувати у 56 % дівчат і лише у 35 % хлопців [1], тоді як за рівнем мотивації навчальної діяльності «сильні» та «слабкі» учні різняться. Враховуючи те, що «сумлінні» мають вищі успіхи у навчанні, то, як видно, з радянських часів не змінилась спрямованість вітчизняної освіти на «сумлінних», а не на «інтелектуальних».

Як зрозуміло з описів мотиваційних типів, наведених вище, до групи ризику потрапляють насамперед «ті, які покорилися» та «самозахисники». «Ті, які покорилися» – це переважно учні, які слабо встигають та які випали з навчального процесу. Для них більш важливим є залучення в ситуації досягнення, щоб уникнути розвитку навченої безпорадності. Робота зі «самозахисниками» може бути ускладнена їх

екстернальністю – схильністю звинувачувати у невдачах будь-кого та що завгодно, але не себе. «Самозахисникам», як і «сумлінним», важливо перестати боятися можливих невдач, знизити особистісну тривожність. «Сумлінні» – це переважно учні, які добре встигають, але успішність дається великою ціною, тому для них важливо відчутти різницю між необхідними досягненнями та не настільки важливими. «Оптимістам» іноді не завадило б звернути увагу не лише на результат діяльності, а й на процес.

Психологічний супровід того чи іншого мотиваційного типу має будуватися таким чином, щоб, використовуючи сильні його сторони, нівелювати негативний вплив слабких сторін. Теоретично, корекція мотиваційної сфери та пов'язаних з нею психологічних особливостей можлива, але це тривалий і тонкий процес. Найкраще починати зі зміни зовнішніх умов (припустимо, організації навчального процесу – впроваджувати індивідуальний підхід у навчанні), а не з впливу на внутрішній світ у процесі тренінгів. Якщо замість (натомість) вироблення стресостійкості людини створювати для неї комфортні зовнішні умови, можна уникнути негативних впливів на особистість, а за набуття людиною впевненості в собі у процесі досягнень стресостійкість виробляється сама собою.

Залишається ще вирішити питання, чому діти, які за рівнем інтелекту наближаються до обдарованості, мають неоптимальний тип мотивації досягнення? Стосовно обдарованої дитини, то у процесі розвитку мотивації досягнення виникає важлива філософська проблема, яку означив Е. Фромм: «Бути чи мати?». Обдарована дитина спрямована на пізнання, постійний розвиток, тобто на фроммівське «бути». Сучасне суспільство спрямовує усіх до «мати» – споживання та, відповідно, на конкуренцію за кращий «споживацький кошук». Головним маркером того, що суспільство рухається неправильним шляхом, є те, що виробництво та розповсюдження благ потрібно не споживачам, а виробникам – звідси кризи перевиробництва, боротьба за ринки збуту, що переростає у світові війни. Виробникам, щоб процвітати, потрібно привчити людей до споживання, а для цього необхідна інгібіція чи спотворення пізнання. Суспільним ідеалом сьогодні є впевнений у собі успішний менеджер, який, креативно, проте не замислюючись, чи потрібно це людству, просуває товар на ринок. Це стосується також учених – серед них кращими вважаються ті, хто виграли найбільше грантів, а не ті, які зробили геніальне відкриття.

Креативність, ефективність, результативність, прагматичність, що допомагають досягти успіху в сучасному суспільстві, важко даються обдарованій людині, тому що вона спрямована на творчість, процес, майже недосяжні ідеали. Обдарована дитина має чутливу психіку, загострене почуття справедливості, а спостереження за навколишнім середовищем, відчуття непотрібності своїх сильних сторін змушує вдаватися до захисту свого «Я», що відображається у високому рівні мотивації уникнення невдач.



Мотивація досягнення успіху виробляється за умови, коли людина потрапляє у ситуацію успіху, і цей досвід закріплюється, але у конкурентному споживацькому середовищі обдарована дитина не має можливості відчувати успіх, не змінюючи власні моральні принципи. Розвиток мотивації досягнення успіху в обдарованих дітей можливий лише у колективі, де основоположними принципами є співробітництво, а не конкуренція, гуманізм, а не ефективність.

Рідко будь-яка мала соціальна група може назвати себе справжнім колективом. Тож постає наступне питання: яким вимогам повинна відповідати ця група, щоб перетворитись на колектив? Ці вимоги можна сформулювати наступним чином:

- наявність суспільно значущої мети, трансформованої у перспективу (далеку, середню, ближню);
- прийняття цієї мети членами групи на рівні внутрішньої мотивації;
- наявність активної спільної діяльності, спрямованої на досягнення цієї мети;
- чіткий поділ обов'язків та відповідальності між членами групи;
- наявність системи комфортних взаємостосунків, взаємної підтримки, симпатії та довіри.

Важливим є те, щоб колектив був залучений до процесу суспільно-корисної діяльності [4]. За таких умов обдарована дитина органічно висувається на лідерські позиції за рахунок власних видатних здібностей у тій чи іншій діяльності, відчуває повагу оточуючих і, зрештою, успіх.

Перспективи дослідження співвідношення мотивації досягнення та рівня розвитку інтелектуальних здібностей широкі: розширення категорій досліджуваних, поглиблена перевірка впливу статевовікових параметрів та умов соціального середовища на формування того чи іншого мотиваційного типу, вивчення можливостей оптимізації деяких психологічних характеристик тощо.

### Використані літературні джерела

1. *Дворяшина М. Д.* Интеллектуальное развитие и успешность обучения [Текст] / М. Д. Дворяшина, Н. М. Владимировна // Комплексное исследование проблем обучения и коммунистического воспитания специалистов с высшим образованием. – Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1980. – С. 112–133.

2. *Ильин Е. П.* Мотивация и мотивы [Текст] / Е. П. Ильин. – СПб.: Питер, 2008. – 512 с.

3. *Магомед-Эминов М. Ш.* Мотивация достижения: структура и механизмы: дисс. ... на соискание научн. степени канд. психол. наук: спец. 19.00.01 «Общая психология, история психологии» [Текст] / М. Ш. Магомед-Эминов. – М., 1987. – 343 с.

4. *Подшивайлов Ф. М.* Развитие лидерских качеств та відповідальності студентів у межах малої соціальної групи [Текст] / Ф. М. Подшивайлов // Наукові студії студентів-грінченківців: журнал студентських наукових праць / редкол.: Л. Л. Хоруза, О. В. Безпалько та ін. – К.: Київськ. ун-т ім. Бориса Грінченка, 2010. – № 1 (4). – С. 118–119.

5. *Подшивайлов Ф. М.* Соотношение мотивации достижения успеха и мотивации избегания неудач: от биполярности в теории к квадриполярности на практике [Текст] / Ф. М. Подшивайлов // Актуальні проблеми психології: збірник наукових праць Інституту психології ім. Г. С. Костюка НАПН України. – К.: Вид-во «Фенікс», 2014. – Т. XII. Психологія творчості. – Вип. 20. – С. 284–293.

6. Рабочая концепция одаренности [Текст] / Д. Б. Богоявленская, В. Д. Шадриков, Ю. Д. Бабаева, М. А. Холдная. – 2-е изд., расш., перераб. – М., 2003. – 90 с.

7. *Реан А. А.* Психология педагогической деятельности [Текст] / А. А. Реан. – Ижевск: Изд-во Удмурт. университета, 1994. – 349 с.

8. *Хекхаузен Х.* Психология мотивации достижения [Текст] / Х. Хекхаузен. – СПб.: Речь, 2001. – 256 с.

9. *Covington M. V.* Need achievement revisited: Verification of Atkinson's original 2x2 model / M. V. Covington, C. L. Omelich // Stress and emotion. – NY.: Hemisphere, 1991. – Vol. 14. – P. 85–105.

10. *DeCastella K.* Unmotivated or Motivated to Fail? A Cross-Cultural Study of Achievement Motivation, Fear of Failure, and Student Disengagement / K. De Castella, D. Byrne, M. Covington // Journal of Educational Psychology. – 2013. – Vol. 105. – № 3. – P. 861–880.

11. *Kolditz T. A., Arkin R. M.* An impression management interpretation of the self-handicapping strategy / T. A. Kolditz, R. M. Arkin // Journal of Personality and Social Psychology. – 1982. – Vol. 43. – P. 492–502.

12. *Martin A. J.* A quadripolar need achievement representation of self-handicapping and defensive pessimism / A. J. Martin, H. W. Marsh, R. L. Debus // American Educational Research Journal. – 2001. – Vol. 38. – P. 583–610.

13. *Norem J. K.* Defensive pessimism, anxiety, and the complexity of evaluating self-regulation / J. K. Norem // Social and Personality Psychology Compass. – 2008. – Vol. 2. – P. 121–134.