

УДК 316.613.434-042.3:[316.628:005.523](045)
DOI <https://doi.org/10.32782/psych.studies/2023.2.6>

ВПЛИВ АГРЕСИВНОСТІ ОСОБИСТОСТІ НА МОТИВАЦІЮ ДОСЯГНЕННЯ УСПІХУ

Гуртовенко Наталія Вікторівна,

кандидат психологічних наук,
доцент кафедри психології

Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини
<https://orcid.org/0000-0002-5926-8736>

У статті пояснюється, чому розуміння людської мотивації є важливим та варте того, щоб навчитися її посилювати. Також перелічено досить багато переваг здорової мотивації та розрізнено типи мотивації, які є більш ефективними в роботі у нашому складному та швидко мінливому середовищі.

Встановлено, що особистість впливає на те, як люди бажають впливати визначеними стратегіями мотивації, запропонованими або реалізованими керівництвом. Зокрема, дослідження підтвердили, що люди з емоційною стабільністю, а також особистості, які мають низький рівень психотизму, більш охоче сприйнятливі до методів мотивації. З іншого боку, люди з більш агресивними характерами, як правило, протидіють керівництву навіть у тих ситуаціях, які їм вигідні. Наприклад, коли керівництво виявляє, що персонал може бути добре мотивований за допомогою програми зміни робочих місць, деякі працівники можуть чинити опір цьому, розглядаючи це як засіб дозволити «стороннім» виконувати свої ролі.

Згідно з дослідженням доктора Андерса Еріксона та як пише Джим Тейлор, доктор філософії, мотивація є найважливішим показником успіху, а успіх досягається завдяки високій продуктивності. Розуміючи, що спонукає вас працювати якомога краще, ви природно станете кращим працівником та швидше підійматиметеся кар'єрними сходами або досягатимете особистих цілей.

У недавньому дослідженні, опублікованому у періодичних виданнях, дослідники Корнельського університету Кейтлін Вуллі та Айелет Фішбах виявили, що «негайне надання працівникам певних бонусів за роботу над завданням, а не чекання кінця завдання, щоб отримати винагороду, збільшило їхній інтерес та задоволення від завдання».

Отже, якщо ви хочете бути успішним, компетентним, креативним і талановитим, і якщо ви хочете змінитися на краще та підвищити свою залученість у життя та свої особисті цілі, тоді вам слід зосередитися на покращенні своєї мотивації. Ви почнете помічати, що мотивація також допомагає стати більш адаптивним, продуктивним і щасливим перед непередбачуваними труднощами та стресами.

Ключові слова: мотивація, управління, емоційна стабільність, агресивні особистості, успішний, продуктивний, стрес.

Hurtovenko Nataliia. The influence of personality aggressiveness on the motivation to achieve success

This article explains the reasons why understanding human motivation is important and well worth the time spent on learning to increase it. It lists many benefits of healthy motivation and distinguishes the types of motivation that are more effective in dealing with our complex and rapidly changing environment.

Personality has been found to affect the manner in which persons are willing to be affected by motivation strategies as proposed and or implemented by management. More specifically, studies have affirmed that persons with emotional stability and those who rank low on the psychotism are more willing to be receptive to motivation techniques Jaeggi. On the other hand, persons with more aggressive personalities tend to be resistant to management even on things that are beneficial to them. For instance, when management finds that the staffs can be well motivated by inducing job rotation program, some workers may resist this viewing it as a means to allow 'outsiders' to their roles.

According to the research of Dr Anders Ericsson, and as Jim Taylor, PhD, writes in Psychology Today, motivation is the most significant predictor of success, and success is achieved through

high performance. By understanding what motivates you to do better, you will naturally be a better worker and climb up the career ladder faster, or reach your personal goals.

In a recent study published in the Journal of Personality and Social Psychology, Cornell University researchers Kaitlin Woolley and Ayelet Fishbach found that 'giving people an immediate bonus for working on a task, rather than waiting until the end of the task to reward them, increased their interest and enjoyment in the task'.

So, if you want to be successful, competent, creative, and talented, and if you want to change for the better and boost your engagement with life and your personal goals, then you should focus on improving your motivation. You will start to notice that motivation also helps you become more adaptable, productive, and happy in the face of adversity and stress.

Key words: *motivation, management, emotional stability, aggressive personalities, successful, productive, stress.*

Постановка проблеми. Натепер у психології приділяється багато уваги вивченню схильності до того чи іншого прояву агресії, породженої різними факторами взаємодії суб'єкта із зовнішнім світом, а також через його внутрішню орієнтацію. Проблема мотивації та мотивів поведінки та активності є однією з головних у психології. Одним з найважливіших питань мотивації є причинне пояснення такої особливості.

Розуміючи мотивацію суб'єкта, яка заохочує до тієї чи іншої діяльності, знаючи особливості, можна цілеспрямовано вплинути на його поведінку та діяльність, запобігти небажаним наслідкам невдач на шляху до досягнення мети.

Агресія – це модель взаємодії між суб'єктом і ситуацією, є біологічно та соціально зумовленою.

Але певний рівень агресивності необхідний людині для досягнення своїх цілей, адаптації у суспільстві. Агресія може бути не лише жорстокою, але й нормальною реакцією суб'єкта під час боротьби за виживання. Потреби індивідуального розвитку, соціальної практики, вдосконалення власної значущості, самооцінки, статусу у суспільстві, самоствердження формують здатність суб'єкта усувати та знищувати перешкоди, а також фізичне та психічне подолання того, що перешкоджає досягненню поставлених цілей. Тому особливу актуальність набуває вивчення причин, цілей агресії, її взаємозв'язок з різними типами мотивації суб'єкта та особливостями для запобігання небажаних наслідків агресивних реакцій (міжособистісних конфліктів, ворожнечі, гніву, насильства тощо), які пов'язані як із зовнішніми факторами, так і внутрішніми переживаннями.

Агресивні дії можуть бути ослаблені або спрямовані на соціально прийнятні межі за допомогою орієнтації людини на позитивну модель поведінки, зміну умов, що сприяють проявам агресії.

Метою дослідження є визначення взаємозв'язку між мотивацією до досягнення успіху та рівнем агресивності. Практичне значення нашого дослідження полягає в тому, що, незважаючи на те, що взаємозв'язок між рівнем мотивації до досягнення успіху та проявом агресивної поведінки відсутній, можна зробити висновки щодо мотиваційної направленості особистості до успіху та запобігання виникненню конфліктних ситуацій.

Поняття «мотивація» вживається у сучасній психології у подвійному значенні: як система факторів, що визначають поведінку (це, зокрема, мотиви, потреби, цілі, наміри, прагнення тощо), і як характеристика процесу, який стимулює та підтримує поведінку на певному рівні.

Таким чином, поняття «мотивація» – це сукупність усіх факторів (як особистих, так і ситуаційних), які визначають діяльність особистості та визначають напрям її діяльності. Стимулюючі фактори можуть бути розподілені на дві групи:

1) потреби та інстинкти як джерела діяльності;

2) мотиви як причини, що визначають орієнтацію поведінки чи діяльності.

Будь-яку форму поведінки можна пояснити як внутрішніми, так і зовнішніми причинами. У першому випадку маємо на увазі мотиви, цілі, наміри, потреби, бажання, інтереси тощо, а в другому – стимули, що впливають із поточної ситуації. Іноді всі психологічні фактори, які визначають поведінку людини, називають особисті диспозиції, тобто мотиви.

Відповідно, маємо на увазі диспозиційні та ситуаційні мотивації як аналоги внутрішньої та зовнішньої детермінації поведінки. Мотивація пояснює цілеспрямованість діяльності, організації та стабільності інтегральної діяльності, спрямованої на досягнення певної мети.

Мотивація – це не концепція, яка може бути використана як єдине пояснення поведінки. Мотиваційні стани виникають внаслідок численних взаємодій великої кількості змінних, які включають потреби або інтенсивність потягів, мотиваційну цінність мети, наявність відповідних реакцій (тобто вивчених моделей поведінки), можлива присутність у конфліктних ситуаціях і, звичайно, несвідомості.

Мотиваційна сфера досить динамічна: значення та вплив індивідуальних мотивів змінюються під впливом різних факторів, відповідно ієрархія мотивів також змінюється. Оскільки в науковій літературі мотивація найчастіше розглядається як сукупність причин психологічної природи, що пояснюють поведінку людини, її орієнтацію та активність, питання мотивації виникає щоразу, коли необхідно пояснити причини людської діяльності.

Будь-яка мотивація суб'єкта (мотивація агресії, мотивація до досягнення успіху та уникнення невдач, мотивація влади тощо) має певні функції:

Мотивація залежить від ситуаційних факторів.

Процеси мотивації супроводжуються досвідом, позитивними чи негативними емоціями (радість, задоволення, страх, страждання).

Існує певне психофізичне навантаження, тобто процеси мотивації супроводжуються хвилюванням, збудженням, припливом або втратою сил.

Сила та активність мотивації виражаються у ступені її впливу на діяльність особистості.

Загальний рівень мотивації залежить від кількості мотивів, що заохочують діяльність; актуалізації ситуаційних факторів; спонукальної сили кожного з таких мотивів. Важливою особливістю мотивації є механізм регулювання на фізіологічному рівні.

Орієнтація мотивації визначається певними характеристиками особистості та її самовизначенням.

Таким чином, суб'єкти, які прагнуть до досягнень у діяльності, схильні виділяти свої ділові якості, такі як, наприклад, практичність, організація, воля, розсудливість, доказом яких є відповідальність та ділова орієнтація.

Виникнення чи переживання стану, що призводить до бажання застосувати будь-яку форму агресії, значною мірою залежить від якостей, які можуть призвести до конфліктних ситуацій: запальність, нетерпимість до думки інших тощо. Такі риси особистості змушують гостріше сприймати конфлікт або стан фрустрації.

Надалі ми детально розглянемо особистостей із переважанням мотиву суперництва, мотиву досягнення успіху, які високо оцінюють свої здібності до підприємницької діяльності, силу волі. Вони розраховують на свою енергію, цілеспрямованість, доказом яких є жорсткість їхньої поведінки – домінування та агресивність.

Дослідники в галузі агресії формують свої визначення цього явища по-різному, але визначають одну і ту ж ідею: агресивна поведінка завжди спрямована на заподіяння шкоди іншій людині.

С. Занюк вважає агресію «специфічною формою людських дій, яка характеризується демонстрацією переваги у силі чи застосуванні сили стосовно іншої людини чи групи осіб, яким суб'єкт намагається завдати шкоди» [1, с. 198].

Л. Берковіч визначає агресію як «деяку поведінку, фізичну чи символічну, що мотивована наміром завдати шкоди комусь іншому» [2, с. 322].

Натепер більшість дослідників агресії прихильні до таких визначень агресії:

«Агресія – це будь-яка форма поведінки, спрямована на образу або заподіяння шкоди іншій живій істоті, яка не хоче подібного відношення». Це визначення розглядає агресію як модель поведінки, а не як емоцію, мотив чи установку. Термін «агресія» часто асоціюється з негативними емоціями, такими як гнів; з мотивами, наприклад, бажання образити чи шкодити; і навіть з негативними установками, такими як расові або етнічні упередження. Здебільшого агресія має на меті заподіяти моральну, а не фізичну шкоду.

Л. Берковіч [2, с. 328] вважає, що іноді агресивні дії відбуваються імпульсивно,

у стані сильного хвилювання, тоді як в інших випадках являють собою прораховану діяльність і виконуються в очікуванні певних вигод.

Можна розрізнити таку мету агресії, пов'язану з особливостями мотивації для досягнення успіху:

1. Отримання задоволення агресивним суб'єктом, який підтверджує або підтримує свою владу або контроль над іншою людиною.

2. Бажання впливати на ситуацію.

3. Прагнення досягти своєї мети, успіху у певній діяльності.

4. Бажання підтвердити свою силу, щоб підвищити почуття власної цінності.

5. Агресія необхідна у багатьох видах діяльності. Потреби у підвищенні власної значущості, самооцінки, статусу у суспільстві, самоствердження формують у особистості прагнення до усунення та знищення перешкоди, фізичного та психічного подолання того, що перешкоджає досягненню цілей.

Численні дослідження показали тісний взаємозв'язок між рівнем мотивації до досягнення та успіхом у житті. Доведено, що люди, мотивовані успіхом, ставлять для себе певну мету, досягнення якої, напевно, можна вважати успіхом; вони впевнені в успішному результаті, готові взяти на себе відповідальність, рішучі у невизначених ситуаціях, демонструють наполегливість у прагненні до досягнення мети, отримуючи задоволення від вирішення завдань, показують велику наполегливість у боротьбі з перешкодами.

Дослідження показали, що люди, які зосереджені на успіху, віддають перевагу середньому рівню ризику. Ті, хто боїться невдач, віддають перевагу невисокому або, навпаки, занадто високому рівню ризику.

Під час проведеного дослідження нами були використані методики «Особиста агресивність та конфліктність», «Методика Т. Елерса: діагностика мотивації до успіху». Дослідження було проведено серед випускників Інституту економіки та бізнес-освіти Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини. Взагалі, навчання здобувачів вищої освіти можна охарактеризувати як науковий пошук, що вимагає високого

ступеня психічних зусиль та організації особистого робочого часу.

Особливості взаємодії: здобувачі освіти між собою з'ясовують стосунки під час виконання поставлених завдань, а саме щодо якості виконання роботи, яка доручена. Можливе виникнення суперечностей щодо розподілу відповідальності за прийняття рішень. У нашому дослідженні погодилися брати участь 34 здобувачі освіти.

Спочатку групі запропонували методику діагностики мотивації до успіху Т. Елерса. Після обробки отриманих результатів здобувачам освіти з високими показниками мотивації до досягнення успіху та низькою мотивацією уникнення невдач запропоновано пройти дослідження за методикою «Особиста агресивність та конфліктність».

Результати дослідження. Результати дослідження за методикою діагностики особистості до досягнення успіху Т. Елерса.

Отримані результати свідчать, що 22 з 34 мають високу або дуже високу мотивацію до досягнення успіху та низький рівень мотивації для уникнення невдач. Тобто 64,7% здобувачів вищої освіти мають високий рівень мотивації до успіху. З цього випливає, що 35,3% здобувачів мають середній рівень мотивації до успіху.

Решта здобувачів мають середній рівень мотивації досягнення успіху, тобто 35,3% мають середній рівень мотивації до успіху та середній або низький рівень мотивації щодо уникнення невдач.

Також ми бачимо, що лише 13 здобувачів мають високий показник мотивації досягнення успіху та низький показник уникнення невдач; 17 осіб мають середню мотивацію до досягнення успіху, 3 особи мають низьку мотивацію уникнення невдач, 4 – середній показник. 30% здобувачів мають високу мотивацію до досягнення успіху, 70% мають середню мотивацію досягнення успіху.

За допомогою методики «Особиста агресивність та конфліктність», метою якої є визначення тенденції особистості до конфліктності та агресивності як особистих характеристик, нами отримані такі результати: всі здобувачі, які мають високу мотивацію до успіху (22 особи), мають показник конфліктності нижче середнього.

Позитивна агресивність кожного здобувача вище середнього значення (висока). Негативна агресивність у 12 осіб вище середнього рівня. У 10 з 22 здобувачів показник негативної агресивності нижче середнього значення. Тобто 54,5% мають показник негативної агресивності вище середнього значення, а 45,5% мають показник негативної агресивності нижче середнього значення.

Узагальнений показник агресивності у 14 здобувачів вище середнього значення. У 8 із 22 – узагальнений показник агресивності має середнє значення або близьке до середнього значення. У 63,6% – узагальнена агресивність вище середнього значення, і у 36,4% цей показник має середнє значення.

Отримані результати показують, що позитивна агресивність усієї групи здобувачів із середньою мотивацією до успіху мають показник, близький до середнього значення у визначеній шкалі.

Негативна агресивність усієї групи здобувачів із середньою мотивацією до успіху має низький показник конфліктності, а узагальнений показник конфлікту у усієї групи із середньою мотивацією до успіху низький.

Узагальнений показник агресивності у 9 з 12 осіб має середнє значення, у 3 з 12 такий показник нижчий, тобто у 75% осіб із середньою мотивацією до успіху показник агресивності має середнє значення, а у 15% – показник по цій шкалі нижчий, ніж середнє значення.

Аналіз результатів дослідження.

Під час нашого дослідження було вивчено особливості мотивації досягнення успіху здобувачів вищої освіти. У дослідженні погодилися взяти участь 34 особи. Їхня діяльність загалом характеризується як наукова та дослідницька, що вимагає високого ступеня психічних зусиль та організації особистого часу.

Нами були отримані такі результати: 22 особи з 34 мають високу або дуже високу мотивацію до досягнення успіху та низький рівень мотивації до уникнення невдач, тобто 64,7% мають високий рівень мотивації до успіху, 35,3% мають середній рівень мотивації до успіху.

У процесі подальшого дослідження за методикою «Особиста агресивність та кон-

фліктність», що мало на меті встановити взаємозв'язок між мотивацією досягнення успіху та агресивною поведінкою, взяли участь 22 особи, тобто здобувачі з високою мотивацією до досягнення успіху та низькою мотивацією уникнення невдач. Під час дослідження було встановлено, що такі якості, як наполегливість та непереборність, що становлять показник позитивної агресивності, мають високий показник для всіх здобувачів з високою мотивацією до досягнення успіху.

Позитивна агресивність кожного із 22 здобувачів вище середнього значення (висока). Негативна агресивність (помста та нетерпимість до думки інших) у 12 здобувачів вище середнього значення. У 10 з 22 показник негативної агресивності нижчий, ніж середнє значення, тобто 54,5% мають показник негативної агресивності вище середнього значення, а 45,5% мають показник негативної агресивності нижче середнього значення.

Узагальнений показник конфліктності здобувачів з високою мотивацією до успіху низький, тому можна припустити, що конфлікти, що виникають між здобувачами, короточасні, хоча у багатьох сильно виражені такі риси, як помста, нетерпимість до думок інших, безкомпромісність та, швидше за все, сильно виражена конкуренція, що спричиняє конфліктну взаємодію.

Узагальнений показник агресивності у 14 із 22 здобувачів має вище середнього значення; тобто у 63,6% показник агресивності вище середнього значення, і у 36,4% цей показник має середнє значення.

Із здобувачами, що мають середню мотивацію до успіху (12 осіб), було проведено дослідження відповідно до методики «Особистої агресивності та конфліктності». Позитивна агресивність усієї групи із середньою мотивацією до успіху має показник, близький до середнього значення по цій шкалі. Негативна агресивність осіб усієї групи із середньою мотивацією до успіху має низький показник.

Узагальнений показник конфліктності у всій групі здобувачів із середньою мотивацією до успіху низька. Узагальнений показник агресивності у 9 з 12 має середнє значення, у 3 з 12 здобувачів

цей показник нижчий, тобто у 75% із середньою мотивацією до успіху показник агресивності має середнє значення, а у 15% показник по цій шкалі нижчий, ніж середнє значення.

Висновки. Мотивація – це сукупність усіх факторів, що визначають діяльність особистості та визначають напрям її діяльності. Мотивація пояснює цілеспрямованість дій, організації та стійкості цілісної діяльності, спрямованої на досягнення певної мети.

Численні дослідження показали тісний взаємозв'язок між рівнем мотивації досягнення та успіху. Доведено, що особи, мотивовані успіхом, ставлять перед собою певну мету, досягнення якої можна вважати успіхом. Вони впевнені в успішному

результаті, виявляють наполегливість у прагненні до мети, виявляють велику наполегливість.

Агресія – це будь-яка форма поведінки, спрямована на образу або заподіяння шкоди іншій живій істоті, яка не хоче такого відношення. Агресію слід розглядати як модель поведінки, а не як емоцію, мотив чи установку. Здебільшого агресія покликана заподіяти моральну, а не фізичну шкоду противнику.

Агресивність – це міра, яка характеризує частоту та тривалість дії агресії, на яку здатна одна чи інша людина. Ситуаційна агресивність виникає як відповідь на внутрішні конфлікти, спричинені наявними обставинами та служить для досягнення поставлених цілей.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Занюк С. Психологія мотивації : навчальний посібник. Київ : Либідь, 2002. 304 с.
2. Berkowitz L. A different view of anger: the cognitive-neoassociation conception of the relation of anger to aggression. *Aggressive Behavior*. 38. P. 322–333.
3. Пул Роберт, Ерікссон Андерс. Шлях до вершини. *Наукові поради про те, як досягнути професіоналізму* / пер. з англ. Наталія Кошманенко. Київ : Наш Формат, 2018. 216 с.
4. Климчук В. Експериментальне дослідження явища «мотиваційного зараження». *Соціальна психологія*. 2005. № 3 (11). С. 59–71.

REFERENCES:

1. Zaniuk, S. (2002). *Psycholohiia motyvatsii* [Psychology of motivation]. Kyiv: Lybid [in Ukrainian].
2. Berkowitz, L. (2012). A different view of anger: the cognitive-neoassociation conception of the relation of anger to aggression. *Aggressive Behavior*. 38, 322–333 [in USA].
3. Pul, Robert, & Eriksson, Anders. (2018). *Shliakh do vershyny. Naukovi porady pro te, yak dosiahnuty profesionalizmu* [The way to the top. Scientific advice on how to achieve professionalism]. Kyiv: Nash Format [in Ukrainian].
4. Klymchuk, V. (2005). *Eksperymentalne doslidzhennia yavysycha «motyvatsiinoho zarazhennia»* [Experimental study of the phenomenon of «motivational contagion»]. *Sotsialna psykholohiia – Social Psychology*, 3 (11), 59–71 [in Ukrainian].