

УКРАЇНСЬКИЙ КАТОЛИЦЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет наук про здоров'я
Кафедра психології та психотерапії

Магістерська робота

**Особливості мотивації до навчання у студентів з різним рівнем
нарцисизму**

студентки 6 курсу
магістерської програми з
клінічної психології з основами
психодинамічної терапії

Яремко Лариси

Науковий керівник:
кандидат психологічних наук,
доцент кафедри психології та
психотерапії

Пилат Н.П.

Львів – 2020

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ НАРЦИСИЗМУ НА МОТИВАЦІЮ ДО НАВЧАННЯ	6
1.1. Поняття нарцисизму в психології	6
1.2. Сутність і структура мотивації навчальної діяльності студентів	15
1.3. Нарцисизм та мотивація навчальної діяльності студентів	22
Висновки до розділу	32
РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ НАРЦИСИЗМУ НА МОТИВАЦІЮ ДО НАВЧАННЯ	35
2.1. Дизайн емпіричного дослідження	35
2.2. Аналіз взаємозв'язку рівня грандіозного нарцисизму студентів та мотивації навчальної діяльності	40
2.3. Аналіз взаємозв'язку рівня вразливого нарцисизму студентів та мотивації навчальної діяльності	46
2.4. Аналіз мотивів навчальної діяльності серед студентів	51
Висновки до розділу	54
ВИСНОВКИ	55
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	59
ДОДАТКИ	68

ВСТУП

Актуальність дослідження. В сучасному світі нарцисизм визначальним чином впливає на формування системи цінностей, норм поведінки та мотивацію діяльності. Нарцисична складова визначає стиль життя, уподобання, ставлення і підхід до освіти та професійної діяльності, світогляд особистості загалом.

Ряд дослідників (Н. Мак-Вільямс, Г. Валь та ін.) відзначають «епідемію нарцисизму» у сучасному світі, зумовлену особливостями соціально-економічного розвитку суспільства, базованому на індивідуалізмі, сполганні на власні сили та здібності, конкуренції та культу «успіху». Таким чином нарцисизм з психологічної особливості набув ознак риси характеру, яка в тій чи іншій мірі присутня в кожній особистості [34, 76].

Поширення нарцисизму викликало широкий інтерес дослідників і широку гаму його трактувань і класифікації. Не зважаючи на різноманітність підходів до аналізу та оцінки, майже всі дослідники погоджуються із запропонований З. Фройдом дуальним підходом до нарцисизму і як до патології і як необхідної «здорової» складової формування особистості в залежності від прояву нарцисичних рис

В нашій роботі досліджували «здоровий» чи оптимальний [51] прояв нарцисичних рис особистості, як важливу складову особистісного розвитку, що і стало основною тезою проведеного емпіричного дослідження. Сучасні тенденції соціально економічного розвитку такі як глобалізація, вдосконалення технологічного рівня виробництва, інформатизація викликають стрімкі зміни форм зайнятості та вимог до кваліфікації. Підготовка фахівця, конкурентоспроможного на ринку праці, вимагає модернізації освітніх систем як в Україні так і у світі. Одним із основних завдань навчального процесу є формування мотивації до навчальної діяльності та набуття фахових компетенцій.

Темою нашої роботи є дослідження впливу нарцисичних проявів особистості на фактори, що визначають мотивацію до навчальної діяльності.

Об'єктом дослідження є мотивація до навчання студентів.

Предметом дослідження є мотивація до навчання у студентів з різним рівнем нарцисизму.

Мета дослідження полягає у вивченні особливостей мотивації до навчання студентів з різним рівнем нарцисизму.

Відповідно до мети дослідження були окреслені наступні завдання:

1. Визначити теоретичні підходи до дослідження проблеми нарцисизму.

2. Підібрати психодіагностичний інструментарій для дослідження рівня нарцисизму та мотивації до навчання студентів.

3. Емпірично дослідити особливості мотивації до навчання у студентів з різним рівнем нарцисизму.

4. Розробити рекомендації для підвищення мотивації до навчання у студентів з різним рівнем нарцисизму.

Для розв'язання поставлених завдань був використаний комплекс адекватних предмету методів: теоретичного (аналіз, узагальнення та систематизація наукової літератури, статей в періодичних виданнях, присвячених темі дослідження), емпіричного (психодіагностичний метод) та математико-статистичних (порівняння непов'язаних вибірок, кореляційний та кластерний аналізи).

Гіпотеза:

Існує зв'язок між рівнем нарцисизму студентів та особливостями мотивації навчальної діяльності, зокрема:

1. Студентам з високим рівнем грандіозного нарцисизму у навчальній діяльності властиві соціальні мотиви, такі як стати висококласним фахівцем, забезпечити успішність майбутньої професійної діяльності, досягти

матеріального благополуччя, одержати престижну освіту, вийти на широкі соціальні контакти.

2. Студентам з високим рівнем грандіозного нарцисизму у навчальній діяльності властиві когнітивні мотиви: отримати глибокі та різнобічні знання розвинути свій інтелект

3. Студентам з високим рівнем вразливого нарцисизму у навчальній діяльності властиві особистісні мотиви самовдосконалення та уникнення невдачі, зокрема: мотив успішно вчитися і отримувати гарні оцінки, не відставати від однолітків, розвинути свою індивідуальність

4. Студенти з високим рівнем мотивації до навчальної діяльності матимуть високий рівень грандіозного нарцисизму

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ НАРЦИСИЗМУ НА МОТИВАЦІЮ ДО НАВЧАННЯ

1.1. Поняття нарцисизму в психології

Термін нарцисизм названий за іменем персонажа грецької міфології- Нарциса, який настільки весь час милувався собою, що відкинув кохання прекрасної німфи Ехо і помер від цієї самозакоханості. В психології, загалом, даний стан визначається як риса характеру людини (її відносять до негативних), яка полягає в повній самозакоханості.

Поняття "нарцисизм" було вперше запропоновано як психологічний термін англійським дослідником Х. Еллісом, який у своїй праці "Аутоеротизм: психологічне дослідження" описав модель поведінки, схожою з описаною у відомому міфі про Нарциса. Таким чином термін став синонімом таких рис, як егоїзм, самозакоханість, зневага до інших. [9, с. 25].

Згодом його використав П. Некке для характеристики людини, яка розглядає власне тіло як сексуальний об'єкт. З. Фройд запозичив та розвинув цей термін для характеристик нарцисичних об'єктних стосунків, вперше згадавши його в «Трьох нарцисах з теорії сексуальності» [50] .

Зигмунд Фрейд виділяє два види нарцисизму – первинний і вторинний. Первинний нарцисизм характеризує ранній період дитинства, коли лібідо дитини повністю звернене на себе. У процесі розвитку особистості відбувається перехід від первинного нарцисизму до об'єктних стосунків, як здатність полюбити іншого. Це, за З. Фройдом, здоровий нарцисизм, який є необхідною складовою розвитку особистості.

Перешкоди на шляху розвитку об'єктної любові можуть привести до фіксації на цій нарцисичній стадії розвитку. Спрямоване на інший об'єкт лібідо, з різних причин знову скеровується на себе – вторинний нарцисизм. Його З. Фрейд трактував як розлад - регресивний, психічний захист від зовнішніх проблем чи отриманих психічних травм. У цьому стані особистість

виявляється не спроможною формувати і утримувати тривалі контакти, прихильності.

Таким чином було започатковано трактування нарцисизму як риси, загалом, позитивної і, навіть, необхідної для становлення психологічного розвитку особистості, яка за несприятливих обставин (причини яких по-різному пояснюються дослідниками і надалі вивчаються) починає перешкоджати розвитку людини, її взаємодії з іншими людьми на світом і в найгіршому випадку може призвести до важких психосоматичних розладів і розпаду особистості. Загалом такий підхід започаткував Г. Розенфельд, який базуючись на положенні З. Фрейда про різну роль нарцисизму в розвитку особистості, розглядав цю рису і як норму і як патологію.

Схожого підходу дотримувався Х. Кохут, який підкреслював здоровий аспект нарцисизму, який сприяє формуванню здорової самооцінки, реалістичного сприйняття себе своїх можливостей. «Нарцистичні рани» призводять до формування «вторинного», деструктивного для особистості, нарцисизму. При цьому Х. Кохут вважає, що патологія нарцисизму – це не «занадто високий рівень нарцисизму» [27], а стан коли його занадто мало. Таким чином нарцисизм трактується як важлива і, навіть, необхідна складова розвитку «Я». Такої ж думки дотримуються Р. Столороу, Дж. Атвуд, та Б. Брандшафт, які вважають, що нарцисизм сприяє формуванню в особистості уявлень про себе [48].

Е. Фромм також зазначає, що для людини фактором виживанню є оптимальний, а не надмірний нарцисизм. «Біологічно людина повинна сприймати себе як щось набагато важливіше, ніж усе, що її оточує», цим вона компенсує відсутність інстинктів, які краще розвинуті у тварин. Важливим вкладом автора в дослідження цього питання стало виявлення таких явищ як індивідуальні та групові прояви нарцисизму, які впливають на поведінку соціуму загалом [51] .

Айнке Хінце визнає наявність нарцисизму як важливої умови розвитку особистості та її психічного здоров'я, оскільки важливо підтримувати у

рівновазі любов до себе та іншого [53]. При цьому дослідник зауважила, що нарцисична психопатологія властива саме чоловікам.

Г. Аммон відзначає нарцисизм як одну з базових характеристик особистості, яка в кожній людині проявляється різною мірою і подає наступну класифікацію нарцисизму[2]:

Конструктивний – позитивне уявлення про себе; почуття достатньої значущості своєї особистості для себе та інших людей. Позитивно сприймають критичні зауваження на свою адресу, адже реалістично сприймають себе та навколишній світ. Самодостатні, із здоровою самооцінкою, відчують задоволення від спроможності самореалізації.

Деструктивний – нездатність до критики з боку оточуючих і демонструвати власну слабкість собі та оточуючим. У них якраз порушена здатність реалістичної оцінки подій, людей та, особливо, до себе самого. Самооцінка деструктивних нарцисів постійно коливається між крайнощами недооцінки та переоцінки себе і своїх можливостей. Саме тому їм постійно потрібне зовнішнє схвалення. При цьому бажання справити виключно позитивне враження, ускладнюють комунікацію з іншими, «діалог перетворюється на постійний монолог» [2].

Дефіцитарний – нездатність формування здорового почуття власної цінності і слабе усвідомлення самого себе (співвіднесення себе з самим собою). Для таких осіб характерна дуже низька самооцінка, аж до неможливості встановлювати та підтримувати стосунки з іншими людьми без того, щоб знехтувати власними інтересами, бажаннями, намірами. Відмовляють собі у праві мати власні цілі, завдання, вважаючи їх недостатньо важливими [62].

І якщо більшість дослідників появу нарцисичної психопатології пов'язують з браком любові і власне засобом компенсації браку об'єктом любові, як це започаткував З. Фройд, то Абрахам причину нарцисичних розладів бачить у ворожості та заздрості до іншого, що унеможливорює взаємодію [63].

Так Е. Фромм [51] називає нарцисизм специфічним станом, при якому вся увага сконцентрована на власній особистості (почуттях, думках, потребах, особливо, на своєму тілі). Все те, що не відноситься як частина власної особистості і не сприймається як важлива потреба і не представляє особливого інтересу. При цьому нарцисична особистість не сприймає реалістично об'єктивну реальність (на відміну від егоїзму), а формує вигаданий навколишній світ, наділяючи певними ролями оточуючих і живе його реаліями, щиро вірить в нього.

Кохут Х. [28] та Н. Єрмакова, А. Мережкіна [13] відзначають таку рису як нарцисичний гнів. Нарцисичні стани пов'язують із виникненням і закріпленням мотивації задоволення нарцисичних потреб, і у випадку фрустрації особа демонструє агресію, конфліктність, спрямовану на захист свого грандіозного «Я». У критичній ситуації активність нарциса спрямовується на суб'єктивне знецінення ролі фактора, який може зруйнувати уявлення про себе як про унікальну особистість, аж до «відключення» загрозливих потреб.

Таким чином можна відзначити два підходи до пояснення явища нарцисизму:

1. Як захисна реакція проти відносин, несприятливих для людини.
2. Як прояв ворожості по відношенню до оточуючих людей.

Не зважаючи на різноманітність трактувань цього явища, можна виділити ряд спільних підходів. Один з них найбільш поширених запропонований гештальт-терапевтом Еліно́р Грінберг, яка вирізняє [10]:

Здоровий нарцисизм. Коли людина в достатній мірі любить себе, даний стан не переходить певну межу і не є самозакоханістю. Це якась самовпевненість, прагнення до влади, захоплення.

Захисний нарцисизм. Можна сказати, що це почуття переваги, яке не відповідає реальності. особистість просто неправильно або неадекватно оцінює себе по відношенню до оточуючих. Як приклад: прагнення до влади за всяку ціну, часта зміна цілей, підміна ідеалів.

Патологічний нарцисизм. Часто притаманний людям з різними психічними захворюваннями або ж розладами, наприклад, такими як шизофренія. Це неможливість в повній мірі відчутти самодостатність, автономію, нездатність сформувавши повне, цілісне уявлення про свою особистість.

На сьогодні найбільш чітко визначеним є категорія патологічного нарцисизму, названа О.Ф. Кернбергом як «нарцисичний розлад особистості» [19] і під цією назвою входить до класифікатору класифікатору «Діагностичне і статистичне керівництво з психіатричних захворювань» Американської психіатричної асоціації (DSM APA). Даний кластер визначається як перебільшене почуття власної значущості і підвищеної стурбованості питаннями самоповаги (з проявами театральності, емоційності і лабільності). Діагноз цього виду особистісного порушення може бути встановлений тільки при наявності п'яти і більше стійких виражених нарцисичних рис і тільки якщо вони спостерігаються не менш ніж протягом півроку [44.].

Щодо визначення рівня нарцисизму використовується підхід Х. Когута, відображається в ідеї про те, як та чи інша особистість регулює свій нарцисизм. Поведінка людини є нарцисичною у тій мірі, в якій її метою є захист, намагання збереження своєї структурної цілісності, та позитивного уявлення про себе в оточуючих. Автор виходить з того, що існують певні стабільні нарцисичні способи регуляції уявлення про себе, які є універсальними для всіх, а також можуть створювати різноманітні перехідні форми нарцисизму [44]. Здатність застосовувати способи регуляції уявлення особистості про себе забезпечує психічне здоров'я особистості, регулює і підтримує оптимальний нарцисизм. Оптимальний нарцисизм особистості розглядається як гармонійний і інтегрований стан цілісності, тимчасової стабільності і позитивно-афективного забарвлення уявлення особистості про себе, яке сприймається як «ідеальний стан» гарного самопочуття і впевненості у собі і виявляється як орієнтоване на себе та інших сприйняття

реальності [44; 20; 53]. Проявляється як здатність адекватно оцінювати свої сили і можливості, реалізовувати їх, аналізувати власний досвід, розширювати свій життєвий потенціал.

Нарцисизм характеризується наступними особливостями: впливає на всі сфери життєдіяльності людини; зберігає стабільність в часі (не з'являється-зникає); супроводжується тою чи іншою мірою соціальною дезадаптацією. Основні риси та патерни поведінки нарцисичних особистостей ще у 2007 р. узагальнили вчені Фостер і Кемпбел, які виділили наступні їх характеристики [67] :

1. Люди з даним розладом психіки думають, що вони кращі за інших.
2. Такі особистості неадекватно оцінюють себе по відношенню до оточуючих і їх бачення не відповідає реальності.
3. Нарцисам властиво істотно перебільшувати свої знання в тій чи іншій галузі.
4. Особистості з даними розладом сприймають себе виключно як унікальних, особливих людей.
5. Якщо стоїть вибір між власними і чужими інтересами, нарцис обов'язково вибере свої, поставивши їх понад усі.
6. Самоціллю нарцисів зазвичай є успіх.
7. Нарцисам властиво демонструвати свою перевагу над оточуючими.

Характерною особливістю нарциса є здатність проявляти агресію до інших, коли щось загрожує їх самооцінці. Дослідники З. Кризена и О. Джохар виділяють два типи нарцисизму в залежності від особливостей поведінки [88] :

Грандіозний нарцис, характеризується наявністю надмірно високої думки про себе. Вони вважають себе такими, що кращі, талановитіші, розумніші за інших, які повинні цінувати їх думку і прислухатись до них. Їм властиве грандіозне почуття самозначущості, захопленість фантазіями про безмежний успіх, віра у власну унікальність, потреба в захопленні, почуття привілейованості, експлуативність в міжособистісних стосунках, дефіцит

емпатії, заздрість до досягнень інших, зухвала, нахабна поведінка. Схильні використовувати, експлуатувати інших людей, приписувати собі результати їх праці. Певною позитивною їх рисою є те, що їх складно ввести з рівноваги, переконати у власних помилках і, як наслідок людям цього типу нарцисизму, загалом, не властива агресивна поведінка стосовно інших.

Вразливий нарцис, навпаки, переважно перебуває у стані заниженої самооцінки, залежності від оточуючих, складності підтримувати стосунки. Ця форма нарцисизму проявляється як тривожність, ранимість, вразливість, незахищеність. При цьому особистість так само має грандіозні фантазії щодо власного «Я» і очікують загального захоплення від оточуючих. У випадку зовнішньої загрози його самооцінці, вони переходять в позицію захисту, демонструють образу, звинувачують інших у власних проблемах. Їх базовими емоціями в таких ситуаціях є відчуття беззахисності та сорому. Як не дивно, саме цей тип нарцисичних особистостей має схильність реагувати на загрози різними проявами гніву та агресії по відношенні до інших людей. [55]. Часто типовим захистом для нарциса буде ідеалізація і знецінення. Ще однією формою захисту вразливих нарцисів є Перфекціонізм, оскільки їм властиво визначати перед собою нереалістичні цілі і ідеали.

Вразливий нарцисизм Дж. Холмс початково трактував як один з проявів патологічного нарцисизму, однак з поширенням цієї риси окремі її прояви, зокрема і вразливого нарцисизму набули статусу норми. Тому важливо враховувати особливості їх характеру і поведінки в процесі навчальної діяльності і професійної активності [55].

Найбільш небезпечним для оточуючих є перверзний нарцис (походить від латинського «pervertere»– перевернути, вивернути). Цей термін був запроваджений французьким психіатром М.-Ф. Іригуайан, яка описала такий тип особистості [17]. Його характерною рисою є використання морального насилля над партнером, аж до знищення його як особистості. Для цього нарцис дезорієнтує свою жертву, перевертаючи слова, дії, наміри свого партнера, змушуючи його відчувати власну, неспроможність, провину і, як

наслідок, залежить від нарцисичної особи. При цьому в якості жертв переважно обирають успішних, психологічно стійких особистостей. На думку автора «такі люди залишають на своєму життєвому шляху «поранених» чи навіть «убитих»... але тим не менше ... вони виглядають цілком пристосованими для життя у суспільстві» [17, с. 18]. Загалом, дослідники визнають, що грандіозні та перверзні нарциси є досить успішними щодо професійної самореалізації та кар'єрного зростання. Наявність нарцисичних рис визнають за необхідну умову кар'єрного зростання, публічності та популярності, загалом загально визнаного успіху.

Психологи відзначають, що в сучасних умовах спостерігається зростання числа осіб з нарцисичними рисами характеру і, відповідно, зростання кількості психічних розладів, в основі яких лежить нарцисична складова. Можна погодитися з думкою Х. Кохута, що проблема нарцисизму полягає не втому, наскільки особистість нарцисична, а в тому, як вона регулює свій нарцисизм [29]. Способи регуляції уявлення особи про себе дозволяють підтримувати оптимальний нарцисизм особистості, усвідомлювати свої можливості і сили, прощати собі промахи та аналізувати невдачі та збільшувати свій життєвий потенціал [44].

Г. Валь визначає сучасне століття, як епоху нарцисизму [7]. Кит Кэмпбелл, професор зі США вважає, що нарцисизм набув розмаху епідемії, так і назвавши свою книгу «Епідемія нарцисизму» (The Narcissism Epidemic) . При цьому автор зауважив, що нарцисизм проявляється в не клінічній формі і страждає цим переважно молодь - 10% досліджуваних, тоді як серед старого покоління старше 65 лет цей показник сягає лише 3.2%. При цьому, на думку автора для набуття нарцисичних рис у молодих людей не було класичних об'єктивних передумов – вони «можуть похвалитися хорошим дитинством» і робить висновок що вся американська культура «пофарбована в нарцисичні кольори» [67].

Серед причин відзначають масштабні соціокультурні зміни, пов'язані з поширенням засад ринкової економіки у світі, зокрема на країни колишнього

соцтабору що відбуваються на рубежі XX-XXI ст., сприяють зростанню індивідуалізму в різних сферах життєдіяльності людини і підсилюють нарцисичні тенденції сучасного суспільства [46].

Схожою, але самостійною причиною слід відзначити вестернізацію – поширення американського способу життя, де переважає така риса як індивідуалізм та ідея успіху.

На думку М. А. Дедюлиної та С. А. Датченко [11], поява «культури нарцисизму» пов'язана із індивідуалізацією сучасного соціуму і трансформацією моральних цінностей. Тому особистості-нарциси намагаються створити свій світ, не запозичуючи чужий досвід і ідеї. Їх основним бажанням переважно стає отримання задоволення.

Перехід від колективізму до індивідуалізму можна зауважити і в сфері культури, саме більший акцент на славу в телевізійних шоу, в т.ч. для дітей, нереалістичні очікування, матеріалізм, низька емпатія, самооцінка, зосередженість на собі, акцент на зовнішності та зовнішніх ознаках успіху. Загалом у суспільстві, спостерігається зростання кількості унікальних імен для дітей, зниження турботи про інших, падіння інтересу до проблем навколишнього середовища і низька емпатія.

Наслідком порушеної нарцисичної регуляції є як нестабільне почуття власної цінності (завищене чи занижене), так і надвисокий чи наднизький рівень виразності нарцисичних рис особистості.

Здоровий нарцисизм (в межах психічної норми) є неусвідомлюваною частиною системи уявлень особистості про себе, і не потребує підтвердження ззовні.

Психологи впевнені, що всі самозакохані люди є досить вразливими, незважаючи на всі зовнішні хвастощі. Такий, нарцисичний тип особистості, часом штовхає людину на вчинки, які просто не можуть бути пояснені логічно. Намагаючись захиститися від зовнішнього світу, приховані нарциси витрачають всі сили на підтримку зовнішнього вигляду і на особистісний

розвиток залишається мало ресурсу. Тому дослідження впливу нарцисизму на мотивацію навчальної діяльності є своєчасним і актуальним.

1.2 Сутність і структура мотивації навчальної діяльності студентів

Проблема мотивації навчання є однією з визначальних в процесі навчальної діяльності, яка визначає процес засвоєння знань і впливає на залученість студента до навчального процесу,

Питання щодо навчальних мотивів студентів розглядали Алексеева М., Бадмаєва Н, Білоус В., Божович Л, Бушанський В., Ваховський Л., Галузьяк В., Горюнова Л., Давидов В., Ельконін Д., Заброцький М., Занюк С., Ільїн Є., Карпова Е., Климчук В., Маркова А., Матись Т., Мільман М., Орлова А., Савонько О., Савчина М., Степанова А., Цимбалюк А., Шматков Є., Шахова В., Рубінштейн С. та інші.

Мотивація до навчання займає провідну роль у системі мотиваційних чинників, оскільки процес навчання є першою ланкою для набуття індивідуального досвіду. Мотивація навчання за значимістю є другим фактором після здібностей, який визначає рівень досягнень. С. Занюк вважає мотивацію більш важливою складовою успіху, навіть у порівнянні з інтелектом. На його думку, люди в процесі діяльності частіше керуються мотиваційними чинниками, ніж наявністю здібностей до її виконання [14, с. 37]. Таким чином, мотивація здатна компенсувати навіть недостатність здібностей, тоді як негативна мотивація може нівелювати високий рівень інтелектуального розвитку [31, с. 7]. Мотив – це реальне спонукання, яке змушує людину діяти в певній ситуації, за певних життєвих обставин.

Занюк С. вважає мотив дійовим імпульсом, який формується під впливом емоцій та когнітивних процесів людини [14]. Теорія когнітивного дисонансу Л. Фестінгера також розглядає емоції як основний мотив дій і вчинків особи. Виникнення дисонансу спонукає людину до певних дій з

метою зменшити його рівень, а по можливості досягти консонансу. Автор підкреслює, що емоції відіграють важливу роль у мотивації, при цьому самі мотивами не є. Слова «мотивація» [motivation] і «емоція» [emotion] мають спільний корінь: вони походять від латинського «motere» [42].

В. Климчук звертає вагу на мінливість «мотиваційного дискурсу» в рамках різних спільнот і в часі, оскільки мотивація виходить із соціокультурних пластів країн та історичних періодів [23].

Тому можна говорити про певні особливості навчальної діяльності в різних країнах. Стосовно України дослідники відзначають зміну мотиваційної складової навчальної діяльності серед сучасної молоді. [22].

На сьогодні не існує єдиного розуміння навчальної мотивації та класифікації навчальних мотивів. мотивація освітньої діяльності має ту особливість, що вона є полімотивованою. Переважно виділяють три види джерел активності: внутрішні, зовнішні й особистісні [31; 14].

До внутрішніх відносять потреби в пізнанні нового, прагнення до соціально схвалюваних дій та визнаних у спільноті досягнень.

Зовнішні детермінуються умовами соціального середовища, в якому перебуває особа, а саме: дотримання соціально прийнятих вимог та норм поведінки, очікування в суспільстві від учіння як такого. А це дозволяє людині засвоювати прийнятні шаблони поведінки, що дозволяють долати проблеми, що виникають процесі навчальної діяльності. При цьому мають існувати певні можливості, створені умов для здійснення навчальної діяльності.

До особистих належать інтереси, потреби, ідеали, стереотипи, засвоєні людиною, які формують у неї бажання до самовдосконалення, розкриття власних талантів, формування навик і, потребу самореалізації, яку можна задовільнити шляхом здійснення навчальної та інших видів діяльності.

На основі зазначених вище джерел активності виділяють [31] наступні групи мотивів:

– соціальні (розуміння ролі навчання, його ролі для життя у соціумі, розвитку власних здібностей, свого світогляду і розуміння навколишнього світу, тощо);

– пізнавальні (зацікавленість у отриманні знань, допитливість, бажання до формування пізнавальних навичок, відчуття задоволення від процесу навчання, тощо);

– особистісні (честолюбство, бажання здобувати авторитетом серед своєї спільноти, наслідування успішних одногрупників).

Однак, не всі дослідники погоджуються з такою класифікацією. Так А. К. Маркова вирізняє лише пізнавальні та соціальні мотиви [35]. До перших відносяться: особистісний розвиток, спільна діяльність, пізнання нового; до соціальних – розуміння важливості освіти для успішного майбутнього, навчання як можливість для спілкування з однолітками, схвалення з боку значущих людей.

Маркова А.К. розглядає навчальну мотивацію як ієрархічну структуру, яку формують: потреби в навчанні, мета навчання, емоції, ставлення та інтерес [35].

Божович Л.І. мотиви навчальної діяльності ділить на 2 групи [5]. Перша пов'язана із змістом власне учбової діяльності і процесом її виконання, Сюди відносяться пізнавальні інтереси, потреба здійснювати інтелектуальну діяльність, набувати нових умінь, навичок та знань. Друга пов'язана з взаємовідносинами людини з навколишнім середовищем і задовольняють потреби в спілкуванні, в схваленні, зайняти певне місце в системі доступних суспільних відносин [5].

Вона, виділяє два плани мотивації – довільний і мимовільний. Довільний характеризує ті мотиви у студента, які виникають довільно без сторонньої допомоги. Мимовільний план мотивації проявляється тоді, коли мотиви спеціально формуються.

Усі навчальні мотиви прийнято поділяти поділяють на три групи: пізнавальні, соціальні і особистісні.

Пізнавальні – як інтерес до отримання знань, розвитку когнітивних здібностей, отримання задоволення від інтелектуальної діяльності.

Соціальні мотиви передбачають розуміння соціальної значущості процесу навчання, набуття знань, потреба в розвитку світогляду і розуміння навколишнього світу.

Особистісні зумовлені честолюбством, бажанням мати авторитет серед однолітків, наслідування референтних однокласників та одногрупників.

Сьогодні найбільш популярними та визнаними є наступні теорії мотивації навчальної діяльності є теорія самодетермінації (Е. Л. Десі і Р. М. Райан) та теорія досягнення цільових орієнтацій [69].

Дещо схожий підхід має П. М. Якобсон, який виділяє типи мотивації, в залежності від результатів навчання [31]:

Негативна мотивація, зумовлена усвідомленням певних незручностей чи неприємних подій, які можуть стати наслідком неуспішного навчання (докори з боку оточення, проблеми працевлаштування). Вважається, що така мотивація хоч і дієва, та не призводить до успішних результатів навчання;

Позитивна мотивація, яка пов'язана з мотивами, які сформовано не в самій діяльності; вона визначається значимими для особистості соціальними нагородами (схвалення з боку оточуючих, досягнення особистісного благополуччя);

Мотивація, яка лежить в основі навчальної діяльності (мотивація, безпосередньо пов'язана з цілями навчання, задоволенням інтересів, подоланням труднощів, інтелектуальною активністю).

Емпіричні дослідження вітчизняних фахівців показало, що позитивно на навчальний процес впливають мотиви, які визначають інтерес до обраної професії, мотиви особистісного розвитку та пізнавальні мотиви.

Мотиви, що спонукають до навчальної діяльності дорослих дещо схожі. Це: пізнавальні, професійні, збереження власного статусу, самореалізації та збереження (підвищення) матеріального статусу. Таким

чином, слід як позитивний фактор відзначити збереження навчальної мотивації у дорослих навіть у процесі професійної перепідготовки. [57.]

Ряд досліджень відзначають значну динаміку навчальної мотивації впродовж навчання студента, а саме – зміну провідних мотивів на різних курсах навчання у вузі.

Так на першому курсі провідними мотивами навчання є [31] :

- професійний мотив і мотив отримання диплома (не процес навчання, а лише його результат - диплом). Тобто йдеться про намір просто навчатися у вузі, ніж оволодіти певною спеціальністю;

- професійний мотив і особистого престижу; нижчими за рангом, але все ж присутні пізнавальні мотиви;

- мотив престижу (статус студента), пізнавальний інтерес, професійно-практичний мотив;

- інфантильні мотиви, зокрема відповідати очікуванням батьків;

- родинні цінності, на які орієнтуються при виборі професії, відношенням до навчання.

Можна погодитися з С. С. Занюком [14], що у структурі мотивації навчання студентів початкових курсів переважають мотиви зовнішнього характеру - соціального престижу, матеріального добробуту, саморозвитку. За результатами свого дослідження автор відзначає ще комунікативний мотив. О. Яскевич, М. Миколайчук відзначають мотив нарцисизму, яким керуються молоді люди, приймаючи рішення про вступ до вузу та при виборі професії [61].

Слід відзначити таке явище як зниження мотивації навчання у студентів другого курсу порівняно з першокурсниками. Це пов'язують зі складнощами навчання у вузі, порівняно зі школою, новою системою оцінювання знань, часто зниження свого місця в «рейтингу» успішності (порівняно зі школою) труднощами в оволодінні професійними знаннями [61]. Н. Бадмаєва [4] вважає, що молодих людей мотивують ті види діяльності, зокрема і в процесі навчання, які пов'язані з близькими і

зрозумілими цілями (захист й отримання диплома). При цьому авторка теж відзначає вагомість таких мотивів як престиж і професійна самореалізація порівняно з навчально-пізнавальними.

Навчальна активність залежить не лише від особистості тих, хто навчається, але і від конкретних умов, в яких відбувається навчальний процес. освітньої системи; особливостей організації освітнього процесу; характеристик учасників освітнього процесу; закладу освіти та специфіки конкретної навчальної дисципліни.

У динаміці навчальної мотивації ряд дослідників відзначають збідніння мотиваційної структури студентів, при цьому це спостерігається на багатьох напрямках професійної підготовки. Дослідники не мають однозначного пояснення причин цього феномену. Так,

Г. Г. Павловець [39] вважає це наслідком суспільних очікувань від освітнього процесу – навчально - пізнавальна діяльність змінюється навчально-професійною. Як наслідок студент визначається з постановкою цілей і свідомо підходить до розуміння і участі в навчальному процесі. Розуміючи його важливість для власної особистості й майбутньої професійної діяльності.

На думку О. С. Кочарян, збідніння мотиваційної структури в першу чергу визначається соціально-економічними чинниками. Адже в сучасних реальностях України освіта не завжди гарантує працевлаштування. професійна діяльність більшості випускників часто не пов'язана з отриманою спеціальністю [31] .

Щодо мотивів власне успішного навчання, то найбільш значущим мотивом успішності є мотив «не відставати від однолітків», тобто навчальна діяльність втрачає такі мотиваційні регулятори, як пізнавальний або професійний мотиви.

Загалом спільною рисою студентів дослідники відзначили суб'єктивне відчуття відсутності користі від вищої освіти;

Ще А.Адлер стверджував про наявність в особистості особливої інстанції – “креативного Я”, яка стимулює існування людини за власними цілями і бажаннями, формування своїх життєвих шляхів і стилів [1].

Креативність є глибинною, і “природною” рисою особистості – це є вища форма активності, яка створює нову реальність і залишає по собі слід. В той же час через креативність реалізується прагнення виразити свій внутрішній світ. І це постулює багатозначність, неочікуваність і непередбачуваність особистості.

Таким чином, хоча пізнавальний мотив є одним із важливих в учінні, необхідно створювати психолого-педагогічні умови для того, щоб він став початком розвитку професійної мотивації та спрямованості. На початку навчання у вузі студент повинен “перестати” бути школярем, а до його закінчення – студентом, тобто учбова діяльність повинна трансформуватися у професійну з відповідною зміною потреб, мотивів, цілей, дій, засобів, предметів і результатів [61].

Навчальна мотивація є основним чинників, що впливає на залученість студентів до навчальної діяльності, їхню успішність, рівень професійної підготовки, а також, на нашу думку, до здатності в майбутньому до навчання впродовж життя та вдосконалюватися в професійній діяльності а бути готовим до її зміни.

1.3. Нарцисизм та мотивація навчальної діяльності студентів

Основною теорією для пояснення взаємозв'язку нарцисизму з мотивацією навчальної діяльності варто вказати теорію самодетермінації. Едвард Дісі (Edward L. Deci) та Річард Раян (Richard M. Ryan) запропонували теорію, що пояснила механізм дії внутрішньої й зовнішньої мотивації, яка отримала назву теорії самодетермінації. Однією із пріоритетних сфер її апробування та активного застосування стала галузь освіти. В рамках теорії

пропонується нове розумінні базових потреб, що лежать в основі внутрішньої мотивації, та оцінці подій зовнішнього середовища [69; 70; 85]. Теорія мотивації Дісі й Райана складається із трьох напрямків досліджень підтеорій, перша з яких зветься теорією самодетермінації. Характерною ознакою самодетермінації є здатність особистості впливати на свою взаємодію із середовищем. Це рішення особи про те, як яку поведінку обрати, на основі власного припущення про те, як домогтися задоволення своїх потреб.

Узагальнюючи досвід робіт з психології мотивації, автори зробили висновок, що причиною внутрішньої мотивації є задоволення базових (вроджених) потреб людини у:

- компетентності ;
- автономності (самодетермінованості);
- стосунках з іншими людьми.

Автори вважають, що є типи поведінки, які містять нагороду в собі самих (такі як гра, дослідження) які вони назвали терміном “компетентності”. Потреба в компетентності включає прагнення особи досягнути бажаних результатів і бути ефективним. При цьому Дісі й Райян вважають, що в основі внутрішньої мотивації лежить потреба власне в самодетермінованій (вільній від зовнішніх впливів) компетентності, яка змушує людей досягати цілі оптимального рівня труднощів, які є ані занадто простими, ані занадто складними, що призводить до відчуття майстерності й компетентності. «Випадки найповнішого розкриття людської природи показують нам, що люди можуть бути допитливими, сповненими життєвих сил та ініціативними. У своїх найкращих проявах вони діяльні та одухотворені, прагнуть до пізнання, розширення свого «Я», набуття нових умінь та адекватного застосування своїх здібностей.

Потреба в самодетермінації (названа також потребою в автономії) передбачає свободу від зовнішніх впливів (коли індивід сприймає себе

причиною своїх дій). Це прагнення самостійно контролювати власні дії й поведінку, бути їхнім незалежним ініціатором.

Вважаючи ці два стани визначальними для внутрішньої мотивації та взаємопов'язаними, їх симбіоз назвали терміном самодетермінована компетентність [70].

Задоволення третьої потреби у потреба у взаємозв'язку з іншими людьми, вимагає встановлення таких, що задовольняють індивіда відносин з іншими людьми. Йдеться про надійність, прихильність та якість людських стосунків, неформального зв'язку зі значущими для себе іншими людьми.

Реалізація цих блоків потреб веде до досягнення людиною психологічного благополуччя (Well-being). Останнє являє собою ключове поняття позитивної психології, яке означає не лише задоволеність життям, а повноцінне та гармонійне психологічне функціонування особистості.

З цих трьох базових вроджених потреб людини виникають 2 форми мотивації: внутрішня і зовнішня. Внутрішню можна визначити як вільну участь в діяльності за відсутності зовнішніх вимог або підкріплень, маючи в основі базові психологічні потреби (рис. 1.1).



Рис. 1.1. Базові психологічні потреби як основа внутрішньої мотивації в рамках теорії самодетермінації.

Зовнішня мотивація розрахована на зовнішньому від особи зацікавленні у виконанні непривабливої діяльності, яку по за власним бажанням людина виконувати не почне. Для того, щоб зовнішня мотивація була результативною має бути виконано дві умови. Перша – має бути чіткий усвідомлений зв'язок між діяльністю і її результатом. Друга - наслідки поведінки повинні бути емоційно значущі для особи, повинні мати для неї певну цінність. Така привабливість отримала назву "валентність". Формула зовнішньо мотивованої поведінки в цьому випадку виглядає так:

$$\text{Поведінка} = \text{Валентність} \times \text{Очікування} \quad (1.1).$$

Отже, якщо хоч би один із співмножників дорівнює нулю, то і весь результат буде нульовим. Якщо наслідки діяльності будуть незначущі для особи, то вона не погодиться на її виконання. Таким чином існує суттєва відмінність між внутрішніми і зовнішніми факторами і, відповідно, між внутрішньою і зовнішньою мотивацією, яка представлена в табл.1.1.

Таблиця 1.1.

Вплив зовнішньої і внутрішньої мотивацій на поведінку і психічні процеси

Вплив зовнішньої мотивації	Вплив внутрішньої мотивації
Зовні мотивована діяльність припиняється, як тільки зникає зовнішнє підкріплення	Внутрішньо мотивована поведінка може тривати досить довго при відсутності будь-яких нагород
Надається перевага більш простим завданням; і лише тим, які необхідні для отримання нагороди]	Надається перевага більш складним завданням (оптимальної складності)
Негативно позначається на когнітивної гнучкості; полегшує виконання діяльності, яка вимагає алгоритмічного методу. Значно погіршує якість і швидкість рішення евристичних завдань	Позитивно впливає на когнітивну гнучкість; полегшує виконання діяльності, яка потребує евристичного методу (всі види творчих завдань)
Пригнічує креативність; веде до зростання напруженості, знижує спонтанність	Сприяє креативності
Не викликає у виконавця позитивних емоцій	Сприяє отриманню задоволення від роботи; викликає емоції інтересу
Рівень знань залежить від стимулу	Вищий рівень освоєння теоретичного матеріалу; підвищує самоповагу

За: [57]

Як свідчать дані таблиці кожен тип мотивації має свої недоліки та переваги. А оскільки відмінність між цими видами мотивації значна, то в рамках теорії самодетермінації досліджувалися їх взаємовпливи та можливі взаємопереходи. Таким чином, «теорія самодетермінації досліджує не тільки специфічну природу позитивних розвивальних тенденцій, а й фактори соціального оточення, які перешкоджають цим тенденціям».

Автори виходять з того, що внутрішня мотивованість як вроджена риса є необхідною умовою особистісного зростання, адже від народження діти у своїх здорових проявах є активними, допитливими, наполегливими навіть якщо їх до цього ніхто не заохочує [85]. Згодом під дією соціуму прояв цих задатків гальмується. Тому завданням теорії самодетермінації, зокрема її підтеорії внутрішньої мотивації, стала спроба «проектування» такого соціального середовища, яке б підтримувало, а не послабляло цю природну схильність.

В рамках наступної теорії, названої теорія когнітивної оцінки (Cognitive Evaluation Theory) автори досліджували вплив на внутрішню мотивацію зовнішніх чинників (винагорода та інші форми стимулювання діяльності). Вплив виявився настільки неоднозначним, що для його пояснення автори ввели термін «локус каузальності» (locus of causality) - відчуття суб'єктом автономності (чи переживає людина свою поведінку як самостійну), оскільки автономність є базовою потребою.

Таким чином, при внутрішній мотивації особа має внутрішній локус каузальності, усвідомлює, що причини, що зумовлюють її поведінку, здійснюються за її власною волею. При зовнішній мотивації діяльність особи характеризується зовнішнім локусом каузальності – причини, що детермінують її поведінку, знаходяться поза нею самою і є зовнішніми по відношенню до її Я.

Особливо показовим у цій теорії є виявлення факту, що зовнішнє підкріплення (винагороди) послабляють внутрішню мотивацію, через підсилення відчуття зовнішнього локусу контролю і, відповідно,

автономності. А це поставило під сумнів існуючу класичну системи оцінювання навчальних результатів.

При цьому також, було з'ясовано, що погрози покарання, обмеження строків виконання, жорстке оцінювання та ін. також послаблюють внутрішню мотивацію, через відчуття зовнішнього контролю.

І навпаки, самостійне планування діяльності, можливість вибору завдання та підходів до його виконання, не зважаючи на наявність зовнішнього впливу задіюють внутрішню мотивацію, через підсилення відчуття в людини автономності.

Також дослідники прийшли до висновку, що чим сильніше діяльність дозволяє людині відчувати себе компетентною і засвідчити його майстерність тим вище у нього буде внутрішня мотивація до даного виду діяльності. Одним з таких чинників стає сам характер такої діяльності: вона повинна бути оптимального рівня складності. Якщо діяльність дуже проста, вона не викличе зацікавленості, оскільки дозволить людині реалізувати свою майстерність і відчувати себе ефективним.

При цьому відчуття компетентності повинне існувати в контексті самодетермінації (за наявності вибору учасники віддають перевагу достатньо складним видам активностей, які вимагають демонстрації своїх здібностей.)

Іншими характеристиками завдання, що викликають внутрішній інтерес, є новизна, або когнітивна складність і непередбачуваність, що теж вимагає від людини прояву більшої майстерності для успішного виконання.

Важлива увага була приділена впливу на внутрішню мотивацію інформація про успішність діяльності людини: позитивний та негативний зворотній зв'язок. Так, при повідомленні інформації про успіхи відчуття компетентності зростало, а при повідомленні про невдачі - падало, що ще раз підтверджувало роль відчуття компетентності. Особливої уваги заслуговують факти, коли негативний зворотний зв'язок тривалий – людина при виконанні діяльності постійно терпить невдачі. Коли між діями, які людина робить, і їх

результатами немає ніякого зв'язку, і сили, що впливають на результати діяльності знаходяться поза компетентністю. Така ситуація приводить до стану амотивації, коли відсутній будь-який вид мотивації.

В рамках теорії визначено, що для забезпечення внутрішньої мотивації важливо не тільки відчуття автономності та компетентності, а й зв'язку з іншими людьми (друзями, вчителями, батьками чи значимими іншими). Важливий висновок, у цьому зв'язку безпосередньо стосується практики навчання: «Оскільки зовнішньо мотивована поведінка, зазвичай, не є привабливою, то головна причина, за якою людина виконує такі дії, полягає в тому, що ці дії підказали, викликали або показали на прикладі значущі інші, з якими людина хоче перебувати у близьких стосунках». Люди з готовністю займаються діяльністю, яка цінується у їхній групі, коли відчувають себе ефективними у цій діяльності». [85].

Нарешті критично важливим в рамках теорії є збереження відчуття автономності. При цьому зазначають, що не прирівнюють автономність до індивідуалізму – це відчуття власної свободи волі, незалежно від того, колективістською чи індивідуалістичною є відповідна дія. Це підтверджено крос-культурними дослідженнями.

В такій мотиваційній системі дуже зручно почуваються нарцисичні особистості. Внутрішня мотиваційна діяльність базується на потребі відчуття компетенції та самодетермінації, що пов'язано з грандіозним нарцисизмом. За дотримання таких умов мотиваційної системи, діяльність нарцисів буде внутрішньо мотивована, оскільки задовільнятиме їх базові потреби відчуття власної значимості та компетентності. Вразливі нарциси в рамках буде властиво уникати відкритої конкуренції і вони орієнтуватимуться більшою мірою на особистісні мотиви з метою підняття самооцінки і самоствердження.

Таблиця 1.2.

Теоретична модель дослідження

Маніфестації нарцисизму	Мотиви до навчальної діяльності
Грандіозний	Соціальні мотиви Когнітивні мотиви
Вразливий (переживають)	Особистісні мотиви

Критикуючи теорію Б. Шварц [86] наголошує, що брак успіху в діяльності може спричиняти депресивні стани. Усвідомлення свободи самовизначення наділяє ілюзією, що можливо зробити оптимальний (найкращий) вибір для себе в різних сферах життя, що, насправді, не завжди вдається. А тому зустріч з невдачами при реалізації намірів, може стати поштовхом до депресії. Потрапити в таку ситуацію – цілковита реальність для вразливих нарцисів, яким властиво гостро переживати невдачі.

Для розуміння мотиваційного спрямування особистостей розглянемо теорію мотивації досягнення успіху, яка теж широко застосовується в сучасних дослідженнях. В рамках теорії розглядається дві стратегії досягнення бажаного:

1. Прагнення до успіху.
2. Уникнення невдач.

Поведінка людей при застосуванні кожної з них різниться. Перші налаштовані на позитивний результат, наполегливо працюють, задіюючи всі можливості для вирішення завдання. У випадку невдачі активізують зусилля досягають мети, і, навіть, можуть отримати кращі результати. Особи, що використовують стратегію другого типу невпевнені в собі і в своїх діях, бояться помилок, остерігаються ризикувати і брати на себе відповідальність. У випадку невдачі впадають у відчай, часто припиняють діяльність. Стратегія поведінки людини може бути скорегована цільовими орієнтирами. Школа А. Еліота [80] виділяє два типи навчальних цілей: результативні цілі та цілі знання (або майстерності).

Цілі майстерності свідчать про прагнення до покращення результатів своєї діяльності, саморозвиток, підвищення навиків та досягнення майстерності і переважання власних досягнень порівняно з іншими, підтримку самооцінки (рис.1.2)

		Мета діяльності	
		Внутрішня (прагнення майстерності та досконалості)	Нормативна (виконання діяльності)
Валентність	Позитивна (досягнення успіху)	Цілі досягнення майстерності	Цілі здійснення діяльності
	Негативна (уникнення невдачі)	Цілі уникнення майстерності	Цілі уникнення діяльності

Рис. 1.2. Теоретична модель цілей досягнення у навчальній діяльності Е. Еліота та Х.МакГрегор [80].

Цілі майстерності частіше викликають позитивні очікування, радісні емоції, оскільки покращення власних навиків, майстерності, зазвичай легше досягти, їх можна постійно покращувати. Націленість на результат діяльності може викликати як відчуття задоволення собою так і гордості, а у випадку невдачі легше отримати фрустрацію, адже результат або приносить радість, або ні. Нарцисичні особистості можуть бути залучені в навчальний процес фактором змагальності, демонстрацією своїх успіхів, майстерності. Результативні цілі зацікавляють нарциса можливістю продемонструвати свою перевагу у випадку успішної реалізації і гніву сорому у випадку невдачі. Для студентів з крайніми проявами грандіозного нарцисизму доцільно обирати результативні цілі, а для осіб з вразливим нарцисизмом акцентувати увагу на досягнення майстерності і утриматись від стратегій уникнення.

Поширення нарцисичних рис і їх вплив на формування ціннісних орієнтацій молоді можна розглянути в рамках теорії поколінь (В. Штраус і Н. Хоув). Ця теорія стала поширеною у світі, особливо серед педагогів, які першими помічають відмінності в системі цінності та поведінки молодих людей і використовують їх для організації та вдосконалення навчального

процесу відповідно до психологічних особливостей учасників навчального процесу. В Україні класифікація поколінь базуються на власному історичному досвіді, хоча загальна тенденція зміни індивідуальних рис особистості зберігається [12].

В рамках теорії виділяють: Покоління В («бєбїбумєри») – народжені в період 1943–1963 рр.; покоління Х (1963–1983 рр.); покоління Y (або покоління Міленіуму (1983–2000 рр) і сучасне покоління Z – орієнтовно народжені в ХХІ столїтті.

Деякі дослідники ще додатково виділяють: покоління GI, або покоління переможців (1900–1923) – люди, молодість яких пройшла в період революцій, Громадянської війни, запровадження п'ятирічок, колективізації тощо; Мовчазне покоління (1924–1943) – періоди Друга світова війна, сталінські репресії, руїни після війни, голод, індустріалізація, їм притаманні старанність, терплячість, підпорядкування закону і правилам, повага до статусу.

Покоління В. (1944–1963) – післявоєнне відродження сформувало психологію «переможця», прагнення індивідуального розвитку та винагороди, віру у власні сили. Саме на них припадає розквіт нарцисизму – Покоління Я (Generation ME) надають пріоритет самореалізації і отриманню задоволення від життя перед іншими соціально значимими інтересами.

Покоління Х (1964–1983), яких вирізняє прагнення лїдерства. Прагнуть матеріальної винагороди, люблять розкіш, бо вирости в умовах дефіциту матеріальних благ. Серед їх рис: прагнення постійно навчатися, індивідуалїзм, прагматїзм, надїя на себе, спрямовані до індивідуального успіху.

Покоління «Y» (Міленіуми (1983–2003 рр.) росли в епоху віртуального світу, комп'ютерів, цифрових технологій, що сформувало їх як покоління нетерплячих людей: потребують миттєвої винагороди, швидкого результату. Відстоюють свої погляди, самоповагу, люблять публічність. Для них кар'єра

важливіша за дохід – цим можна похвалитись в соцмережах. Освіта усвідомлюється як важливіша складова успіху.

Однак, саме серед представників цього покоління спостерігається як зростання так і поляризація нарцисичних рис особистості: грандіозний та вразливий нарцис. молоді люди почувають себе менш щасливими, ніж попередні покоління. Поряд з прагненням успіху спостерігаються лінощі, нетерплячість, низька самооцінка, адже позитивний образ себе часто визначає кількість лайків та фолловерів, онлайн-імідж.

Їм постійно потрібна похвала, «коли вони отримують негативний відгук, вони плачуть або звільняються» [12]. Це стосується і навчальної діяльності. Дослідження О. Яськевич, М. Миколайчук свідчать про значне падіння мотивації до навчання студентів початкових курсів, після того, як вони зіткнулися з першими труднощами самостійного життя вузівських вимог до навчання та оцінки результатів роботи [61].

Характерним для Покоління Y є інфантильність, небажанням брати на себе відповідальність за власне життя. Їм ще властива висока працездатність, але міленіали хочуть більшої вигоди від своєї роботи для себе, участі в прийнятті виробничих рішень, особистого самовираження, що характеризує нарцисичні риси. Їм властива любов до свободи, можливості розпорядження своїм особистим часом і незалежність, вони стали ініціаторами такого різновиду зайнятості як віддалена робота або фріланс. .

Покоління Z (з 2001...) починаючи з часу доступності до Інтернету. Їх ще називають «Digital Native» (Людина цифрова). Батьки цих дітей працюють не повний робочий день, часто вдома та мають можливість приділяти їм час.» Це перше покоління за останні 100 років по-справжньому дорослих людей» [12].

Дедюлина М. А., Датченко С. А. вважають публікацію селфі – ознакою самозакоханості і манії популярності [11]. Вони зазвичай оцінюють себе тільки за зовнішній вигляд і з огляду на думку оточуючих. Пластичні хірурги вважають, що через "селфі" у них зросло число клієнтів. Спостерігається

збідніння системи цінностей: фізична краса, ставлення інших, харизма, матеріальний успіх важать більше ніж особистісні якості. Публікація селфі є свідченням порожнечі у відчуттях, потреби бути побаченим, почутим, упізнаваним. Досліджуючи міленіалів, психологи зауважили, що в них частіше зустрічаються відчуття тривоги, депресії, коли їх високі очікування не справджуються.

Приблизно з 2010 почали з'являтися діти покоління Альфа (А), які з раннього дитинства володіють комп'ютерними технологіями і про яких відомо лише те, що вони швидко орієнтуються в інформаційному просторі. Це справжнє покоління XXI століття. Представники сьогоденного та майбутнього поколінь учнів і студентів – це інші в багатьох аспектах люди.

У яких є всі шанси реалізувати свій потенціал в рамках сучасних теорій мотивації, в тому числі навчальної діяльності.

Висновки до розділу

Отже, проблематика нарцисизму є однією з найбільш досліджуваних і такою що викликає визначальний інтерес у сучасній психологічній науці. Це зумовлено посиленням нарцисичних рис характеру у спільноті, зокрема в середовищі молодих людей. Дослідники одноставно розглядають нарцисизм як: необхідний і позитивний компонент цілісного формування особистості, який є одним з визначальних в процесі адаптації людини у спільноті та засобом збереження цілісності і стабільності свого «Я»; негативний аспект характеру людини, з проявами таких рис – зверхність, самозакоханості, акцентуація лише на собі, своїх потребах, зовнішності, самопочутті; потреба у визнанні з боку оточуючих настільки важлива, що її відсутність спричиняє фрустрованість.

В сучасних умовах, названих дослідниками «епоха нарцисизму» нарцисизм здебільшого проявляється в не клінічній формі і не перешкоджає, а сприяє життєдіяльності людини т. зв. здоровий нарцисизм. Ми в

дослідженні розглядаємо нарцисизм у його здорових проявах

В роботі нарцисизм розглядається класифікації З. Кризена и О. Джохара, які виділяють два типи нарцисизму в залежності від особливостей поведінки: грандіозний (грандіозне почуття самозначущості, віра у власну унікальність, захопленість фантазіями про безмежний успіх, почуття привілейованості, схильність до експлуатації в міжособистісних стосунках) та вразливий (занижена самооцінка, базові емоції: відчуття беззахисності та сорому, схильність реагувати на загрози проявами гніву та агресії по відношенні до інших).

Для аналізу джерел активності нами обрано наступні групи мотивів: соціальні (розуміння ролі навчання для життя у соціумі, розвитку власних здібностей, тощо); пізнавальні (допитливість, відчуття задоволення від процесу навчання, тощо) та особистісні (честолюбство, авторитетність, наслідування успішних, тощо).

Основною теорією для пояснення взаємозв'язку нарцисизму з мотивацією навчальної діяльності ми обрали теорію самодетермінації, яка в основі русійних мотивів діяльності бачить задоволення базових (вроджених) потреб людини у компетентності, автономності (самодетермінованості) та стосунках з іншими людьми. В такій мотиваційній системі дуже зручно почувуються нарцисичні особистості. Внутрішня мотиваційна діяльність базується на потребі відчуття компетенції та самодетермінації, що пов'язано з грандіозним нарцисизмом. В основі їх пріоритетів будуть соціальні та когнітивні мотиви. Вразливим нарцисам буде властиво уникати відкритої конкуренції і вони орієнтуватимуться більшою мірою на особистісні мотиви з метою підняття самооцінки і самоствердження.

В рамках теорії мотивації досягнення успіху, яка розглядає такі дві стратегії досягнення бажаного як прагнення до успіху та уникнення невдач, нарцисичні особистості теж активно залучені в навчальний процес завдяки фактором змагальності, демонстрації своїх успіхів та майстерності. Результативні цілі зацікавлять нарциса можливістю продемонструвати свою

перевагу у випадку успішної реалізації і гніву сорому у випадку невдачі. Для студентів з крайніми проявами грандіозного нарцисизму доцільно обирати результативні цілі, а для осіб з вразливим нарцисизмом акцентувати увагу на досягнення майстерності і утриматись від стратегій уникнення.

В рамках означених теорій мотивації особистості з нарцисичним радикалом мають всі умови щоб належним чином проявити власні здібності, адже в процесі навчання можуть задовільнити свої базові потреби в змагальності, контролю та демонстрації власної грандіозності. Однак для вразливих нарцисів важливо не переоцінювати свої можливості, аби не зазнати невдачі.

РОЗДІЛ 2

ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ НАРЦИСИЗМУ НА МОТИВАЦІЮ ДО НАВЧАННЯ

2.1. Дизайн емпіричного дослідження

Емпіричне дослідження проводилося у формі онлайн-опитування з використанням Google-форми. Учасники були попереджені про анонімність та конфіденційність результатів.

Для оцінки рівня нарцисизму ми використали один з найбільш поширених для визначення рівня нарцисизму нарцистичний опитувальник особистості (Narcissistic Personality Inventory, NPI) у версії NPI–16 [64].

Існує кілька варіантів цього опитувальника – найбільш вживаним є NPI–40 з 40-ка пунктами., який враховує клінічні критерії діагностики нарцисичних розладів особистості DSM – III. Був розроблений для визначення та виміру цієї риси у населення загалом, зокрема для визначення норми чи «прихованого» (пограничного) нарцисизму.

Згодом на його основі був розроблений опитувальник NPI–16, який, зберігаючи валідність та достовірність, був більш зручним у використанні через меншу кількість пунктів та економію часу і меншу втомлюваність респондента при відповіді на питання. Ще однією перевагою коротшої версії є те, що вона є одномірною, тоді як NPI-40 має кілька підшкал. Тому ми використали у нашому дослідженні опитувальник NPI–16. На даний час при соціологічних опитуваннях вже використовується ще коротша версія – NPI-13.

Показник NPI–16 розраховується як середнє чи сума значення за всіма питаннями, де відповіді позначаються як 1, якщо вони характеризують риси, властиві нарцисичній особистості та 0 – якщо ні.

Бали підсумовуються і таким чином чим більше дане число, тим вищий рівень грандіозної маніфестації нарцисизму. Чим менше значення числового показника, тим менший рівень нарцисизму. Цей тест показує достовірні результати про наявність/відсутність нарцистичних рис в особистості. Перевагою даної методики є те, що вона дозволяє показати саме нарцистичні риси на відміну від характеристик нормальної самооцінки та здорової впевненості у собі.

При цьому, хоча опитувальник базується на клінічних критеріях діагностики нарцисичних розладів особистості, високі бали не свідчать про наявність психічного розладу, однак, особи з вищими показниками мають ширший спектр поведінкових рис, що притаманних нарцистичним особистостям, таких як агресивність, зверхність, зарозумілість тощо.

Якщо взяти до уваги такі форми маніфестацій нарцисизму як грандіозна та сенситивна [87], то NPI-16 слугує для виявлення ознак власне грандіозного спектру нарцистичних рис.

Для виявлення та характеристики сенситивних рис нарцисичної особистості нами використана шкала сенситивного нарцисизму (Hypersensitive Narcissism Scale, HSNS) [74], (показник б-Кронбаха – 0,60).

HSNS - це шкала з 10 пунктів, які оцінюються за 5 бальною системою і вимірює приховані аспекти нарцисизму, яку ще характеризують як емоційну вразливість А. Maslow (1942), або негативна емоційність (Waller, Tellegen, McDonald, & Lykken, 1996). При відповіді на кожне з 10 запитань респондент обирає один з варіантів запропонованих відповідей, залежно від того в якій мірі кожне з тверджень характеризує його почуття та поведінку, за наступною шкалою:

- 1 = дуже нехарактерно чи неправдиво, зовсім не погоджуюся;
- 2 = не характерно ;
- 3 = нейтрально ;
- 4 = характерно;
- 5 = дуже характерно чи правдиво, цілком погоджуюся.

Результат визначається як бальна оцінка ступеня вираженості вразливого (гіперчутливого) нарцисизму, яка розташовується в діапазоні від мінімального рівня 10 до максимального 50.

NPI и HSNS вважаються стандартними тестами для визначення рівня грандіозного та сенситивного нарцисизму в неклінічних дослідженнях, які мають високу достовірність.

Для вивчення аспектів особистісного нарцисизму, використано Особистісний опитувальник нарцисизму – англ. Narcissistic Personality Inventory, NPI-16, Шкала сенситивного нарцисизму – англ. Hypersensitive Narcissism Scale, HSNS було використано методики в українськомовній культурній адаптації І. Кривенко, О. Сенік та Н. Пилат (наразі готуються до друку).

Для дослідження мотивації навчальної діяльності студентам пропонувалося оцінити п'ятнадцять мотивів навчальної діяльності (методики вивчення мотивів навчальної діяльності [41] :

- 1) стати висококласним фахівцем;
- 2) одержати диплом про вищу освіту;
- 3) успішно вчитися й одержувати гарні оцінки;
- 4) отримати глибокі й різнобічні знання;
- 5) не відставати від однолітків;
- 6) принести в майбутньому користь суспільству;
- 7) розвинути свій інтелект;
- 8) працевлаштуватися;
- 9) забезпечити успішність майбутньої професійної діяльності;
- 10) досягти матеріального благополуччя;
- 11) розвинути свою індивідуальність;
- 12) виконати побажання батьків;
- 13) спілкуватися з однолітками;
- 14) одержати престижну освіту;
- 15) вийти на широкі соціальні контакти.

Вибір саме цієї методики обумовлений тим, що вона охоплює майже весь спектр основних мотивів: особистісних, соціальних, когнітивних.

Ці мотиви мають безпосередній зв'язок з навчальною діяльністю, одні з них є фіксованими на процесі (навчатися, отримати освіту), інші на результаті (для чого я навчаюсь), що свідчить про мотивованість навчальних цілей.

За результатами респонденти за 6-бальною шкалою оцінюють наведені мотиви навчальної діяльності по їх значимості для них. При цьому, що 1 бал відповідає мінімальній значущості мотиву, а 6 балів - максимальної.

В основу покладена концепція внутрішньої і зовнішньої мотивації. Про внутрішній тип мотивації говорять, коли для особи має значення діяльність сама по собі. Якщо ж в основі мотивації лежать зовнішні по відношенню до змісту самої діяльності (мотиви соціального престижу, зарплати і т. д.), то йдеться про зовнішню мотивації. Самі зовнішні мотиви можна поділити на зовнішні позитивні і зовнішні негативні. Зовнішні позитивні мотиви, безсумнівно, більш ефективні і більш бажані з усіх точок зору, ніж зовнішні негативні мотиви.

Математичний аналіз отриманих результатів проводився за допомогою комп'ютерних програм Microsoft Excel XP та Statistika 8.0.

Опитуванням було охоплено 222 особи. Серед них: студенти 2 та 3 курсів спеціальності «Прикладна математика» Львівського Національного університету імені Івана Франка (ЛНУ ім. Ів. Франка) – 80 осіб, студенти 4 курсу спеціальностей «Готельно-ресторанна справа» (43 ос.), «Туризм» (35 осіб) та студенти-магістри 2-го року навчання спеціальностей «Міжнародні економічні відносини» (12 осіб) та «Маркетинг» (7 осіб) Львівського торговельно-економічного університету (ЛТЕУ), студенти Українського Католицького Університету спеціальності «Етика-Політика-Економіка» (12 осіб) та магістерської програму з публічного управління та адміністрування (7 осіб), а також студенти 4 курсу спеціальності «Програмна інженерія» (6 осіб) Національного університету "Кієво-Могилянська академія" (НаУКМА).

Вік учасників від 18 до 40 років (рис.2.1.), включно осіб які отримують другу вищу освіту, з них жінки – 110 осіб, чоловіки -112.

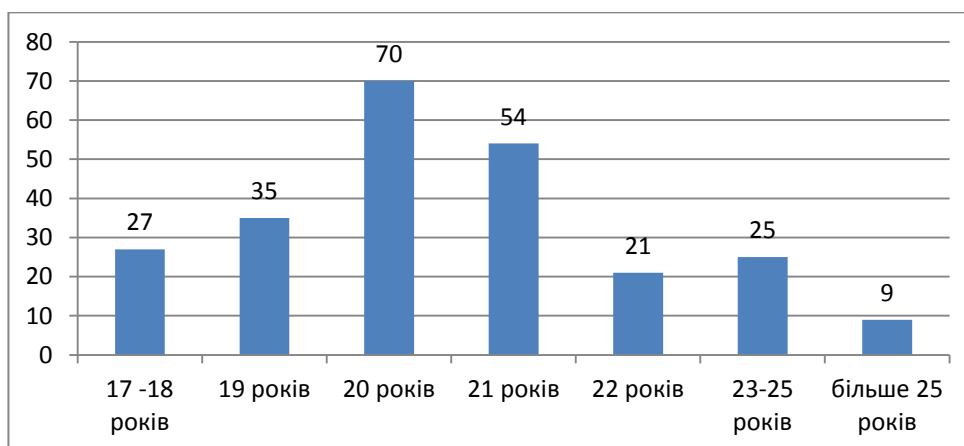


Рис. 2.1. Розподіл респондентів за віком

Нами опитано студентів технічних спеціальностей, пов'язаних з ІТ технологіями (комп'ютерні науки, програмна інженерія та прикладна математика), та економічних спеціальностей (туризм, готельно-ресторанна справа та Товарознавство та торгівельне підприємництво, маркетинг, міжнародні економічні відносини, етика-Політика-Економіка, публічне управління та адміністрування) (рис.2.2)

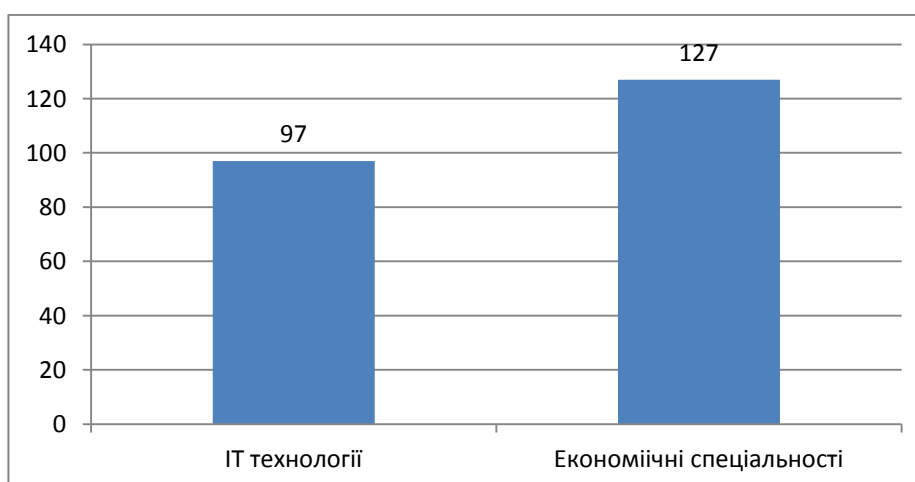


Рис. 2.2. Розподіл респондентів за напрямками освіти.

2.2. Аналіз взаємозв'язку рівня грандіозного нарцисизму студентів та мотивації навчальної діяльності

Метою нашого дослідження є виявлення впливу рівня нарцисизму на мотиви до навчальної діяльності. Для виявлення рівня грандіозного нарцисизму нами був використаний опитувальник NPI-16 [64]. Опитуванням охоплено 222 особи – студентів вищих навчальних закладів м. Львова.

З метою подальшого аналізу даних нами було здійснено перевірку узгодженості шкал для розподілу з нормальним. Перевірку здійснювали за допомогою критерію Шапіро-Уїлка (рис. 2.3)

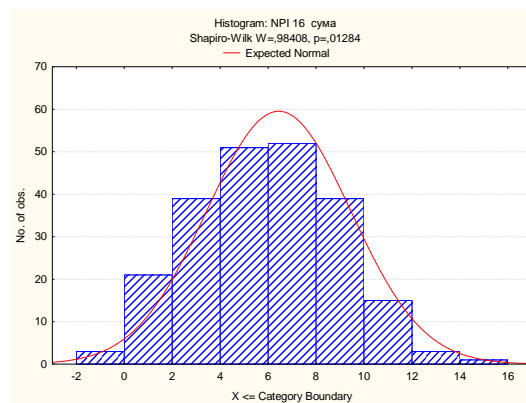


Рис. 2.3. Графік розподілу значень за шкалами грандіозного (NPI 16) в групі досліджуваних

Рівень значущості за шкалою $P < 0,05$, що свідчить про неузгодженість емпіричного розподілу із очікуваним нормальним розподілом, а отже, дані грандіозного нарцисизму NPI-16 підлягають аналізу за непараметричними критеріями.

Значення показників за шкалою коливаються в межах від мінімального значення – 0 до максимального 15, таким чином середнє значення Mean = 6,5, з чого можемо робити висновок про помірний рівень проявів грандіозного нарцисизму в групі. (Додаток Б). Графік розподілу значень по шкалі незначною мірою зміщений вліво, чисельність респондентів з

найвищим значенням показника в рамках вибірки незначна, хоча загалом, дані знаходяться в діапазоні середніх значень (рис. 2.3). Кількість респондентів з високим рівнем рис нарцисизму типу грандіозного (зі значенням 9 і більше становить 26% від загальної кількості опитаних.

Для опрацювання кількісних даних було використано програму Statistica 8.0.

Ми здійснили оцінку гендерних особливостей розподілу значень за ознаками грандіозного та сенситивного нарцисизму. Порівняльний аналіз не виявив суттєвих відмінностей за статтю за обома показниками. Так, середнє значення ознаки по шкалі NPI 16 для жінок становить 6,6, для чоловіків 6,2 ; $p = 0,33$ (рис. 2.4., Додаток В).

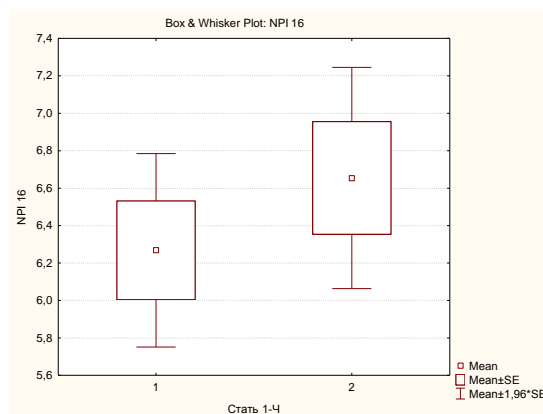


Рис. 2.4. Відмінності між чоловіками (1), та жінками (2), за шкалою грандіозного нарцисизму

В більшості досліджень традиційно спостерігалися помітні гендерні відмінності за ознаками нарцисизму, так вважається, що маніфестації грандіозного нарцисизму більше властиві чоловікам, сенситивного типовіші для жінок [32, с. 130; 20, с. 6 - 24] .

Однак, останні дослідження серед молоді демонструють відсутність ознак між чоловіками та жінками за цими шкалами [32, 81]. Слід погодитись з висновком останніх про те прояви особистісного нарцисизму більшою мірою формуються соціально-економічними умовами, соціальними ролями в суспільстві, ніж просто аспектами статі. В сучасних умовах ринкової економіки, коли зростає конкуренція на ринку праці, руйнується інститут

сім'ї і жінка стає менш захищена та змушена мати можливість самостійно забезпечити сім'ю, в тому числі у разі втрати чоловіком роботи чи втрати годувальника жінки готуються до самостійної конкуренції на ринку праці, що сприяє формуванню рис характеру, які частіше приписують чоловікам. Додатковою умовою є гендерна політика розвинутих країн, де створюються рівні можливості для кар'єрного зростання для чоловіків і жінок, і останні прагнуть скористатися ними.

Для оцінки взаємозв'язку рівня грандіозного нарцисизму студентів та мотивації навчальної діяльності нами проведений кореляційний аналіз шкали нарцисизму NPI-16 та значень мотивів, що потенційно спонукають студентів до навчання. Для цього ми здійснено перевірку узгодженості 15 шкал мотивації навчальної діяльності для розподілу з нормальним з використанням критерію Шапіро-Уїлка (Додаток А). За всіма шкалами рівень значущості $P < 0,05$, що свідчить про неузгодженість емпіричного розподілу із очікуваним нормальним розподілом, тому дані за всіма зазначеними шкалами будемо аналізувати з використанням непараметричних критеріїв.

Застосований нами ранговий коефіцієнт кореляції Спірмена показав статистично значущу $P < 0,05$ залежність між показниками шкали грандіозного нарцисизму та такими мотивами навчальної діяльності як: стати висококласним фахівцем ($r = 0,19, p = 0,004$); отримати глибокі й різнобічні знання ($r = 0,21, p = 0,002$); принести в майбутньому користь суспільству ($r = 0,17, p = 0,01$); забезпечити успішність майбутньої професійної діяльності ($r = 0,19, p = 0,003$); досягти матеріального благополуччя ($r = 0,27, p = 0,00$); розвинути свою індивідуальність ($r = 0,16, p = 0,02$); вийти на широкі соціальні контакти ($r = 0,34, p = 0,00$) (Додаток Г; рис. 2.5.).

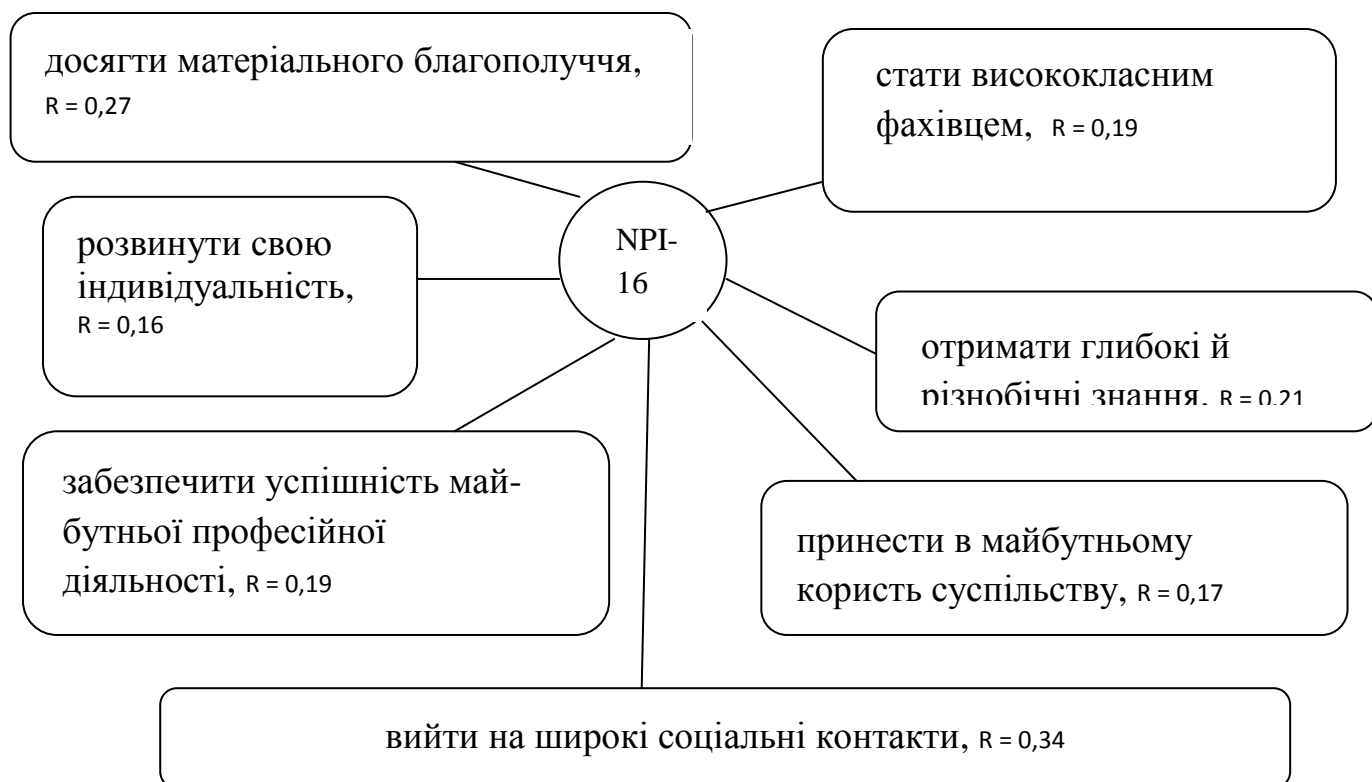


Рис. 2.5. Кореляційна плеяда зв'язку грандіозного нарцисизму та мотивів навчальної діяльності

Слід зазначити, що наша гіпотеза стосовно типів мотивів до навчання, притаманним особам з грандіозною маніфестацією нарцисизму підтвердилася.

Оскільки крім соціальних мотивів зовнішнього спрямування їм властиві і такі когнітивні мотиви як «отримати глибокі і різнобічні знання» та «розвинути свою індивідуальність», що дало підтвердження і наступній нашій гіпотезі.

Щоб дослідити вплив полярних значень шкали грандіозного нарцисизму на мотивацію до навчання нами сформовано 2 групи студентів з різним рівнем значень грандіозного нарцисизму. У групу з невисокими сумарними значеннями показника з досліджуваної вибірки за шкалою NPI-16 (від 0 до 3) включено 35 студентів і з високим значенням (від 10 до 15) - 37 студентів.

Порівняльний аналіз відмінностей у мотивації навчальної діяльності між групами студентів з високими і низькими значеннями показника грандіозного нарцисизму показав статистично значущі відмінності між групами за мотивами «стати висококласним фахівцем», «отримати глибокі й різнобічні знання», «принести в майбутньому користь суспільству», «забезпечити успішність майбутньої професійної діяльності», «досягти матеріального благополуччя», «розвинути свою індивідуальність», «вийти на широкі соціальні контакти (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Порівняння мотивів навчальної діяльності досліджуваних з найвищими значеннями грандіозного нарцисизму та найнижчими (критерій Мана-Уїтні)

Mann-Whitney U Test (Spreadsheet36) By variable NPI групи Marked tests are significant at $p < .05000$										
	Rank Sum - Group 1	Rank Sum - Group 2	U	Z	p-level	Z - adjusted	p-level	Valid N - Group 1	Valid N - Group 2	2*1sided - exact p
1. стати	1008,000	1620,000	378,0000	-3,03636	0,002395	-3,15594	0,001600	35	37	0,002118
2. отр	1145,000	1483,000	515,0000	-1,49283	0,135483	-1,61046	0,107298	35	37	0,137626
3. усп	1162,500	1465,500	532,5000	-1,29566	0,195092	-1,33727	0,181136	35	37	0,196350
4. отри	1010,500	1617,500	380,5000	-3,00819	0,002628	-3,20141	0,001368	35	37	0,002293
5. не	1226,000	1402,000	596,0000	-0,58023	0,561759	-0,59068	0,554735	35	37	0,567750
6. принести	1096,000	1532,000	466,0000	-2,04489	0,040866	-2,15242	0,031365	35	37	0,040915
7. роз	1175,500	1452,500	545,5000	-1,14920	0,250476	-1,31382	0,188907	35	37	0,252167
8. працює в	1151,500	1476,500	521,5000	-1,41960	0,155726	-1,64159	0,100677	35	37	0,156596
9. забезп	1060,000	1568,000	430,0000	-2,45049	0,014267	-2,66042	0,007805	35	37	0,013859
10. досяг	981,500	1646,500	351,5000	-3,33492	0,000853	-3,90418	0,000095	35	37	0,000680
11. розв	1054,000	1574,000	424,0000	-2,51809	0,011800	-2,85731	0,004273	35	37	0,011379

12. викон	1182,000	1446,000	552,0000	- 1,07596	0,281944	- 1,09432	0,273816	35	37	0,286367
13. спілку	1201,500	1426,500	571,5000	- 0,85626	0,391852	- 0,87615	0,380950	35	37	0,394122
14 одер	1107,000	1521,000	477,0000	- 1,92096	0,054737	- 1,99347	0,046211	35	37	0,055099
15 отр	930,000	1698,000	300,0000	- 3,91516	0,000090	- 4,06613	0,000048	35	37	0,000057

Варто ще раз відзначити неоднозначність даної маніфестації нарцисизму для характеристики особистісних рис. Незважаючи на те, що термін здебільшого прийнято «асоціювати із дефіцитарним психічним і соціальним функціонуванням» [32], з'являється все більше досліджень, що підтверджують позитивний вплив на особистість проявів грандіозного нарцисизму для підтримки позитивного образу Я [32] та регуляції її самооцінки [29], суб'єктивного благополуччя та психологічного здоров'я [79] та вкотре після З. Фрейда наголошують на визначальній ролі нарцисичних рис у формуванні здорового психічного розвитку особистості [21; 44].

Більше того, багато сучасних досліджень приходять до висновку, що наявність ознак грандіозного нарцисизму в проявах його «здорової» частини можуть забезпечити успішність, даючи людині ресурс для підтримки неусвідомленого позитивного ставлення до себе, адаптуватися до мінливого оточення, забезпечити відчуття психологічного благополуччя [32; 21; 20; 79].

Дослідники також зауважили, що високий рівень нарцисизму в маніфестації грандіозного в його непатологічній формі має обернену кореляцію з показниками депресії та невротичних проявів [82]. Це теж додатковий позитивний аргумент на користь «здорового» нарцисизму в умовах поширення такого типу розладів.

Отже, результати дослідження свідчать про наявність зв'язку між проявами нарцисичних рис у студентів і мотивацією до навчання. Однак є суттєві відмінності структури і направленості мотивів в залежності від сили дії нарцисичних рис в грандіозній маніфестації.

Таким чином наша перша гіпотеза підтвердилася: акцентуалізація в особистості рис грандіозного нарцисизму дійсно позитивно впливає на властиві грандіозним нарцисам мотиви як такі стати висококласним фахівцем, забезпечити успішність майбутньої професійної діяльності, досягти матеріального благополуччя, вийти на широкі соціальні контакти. Однак мотив «одержати престижну освіту» не увійшов до переліку значимих для грандіозних нарцисів, що може свідчити про виважене відношення студентів до свого майбутнього.

В той же час як позитив варто відзначити важливість для групи таких мотивів як «отримати глибокі і різнобічні знання» та «розвинути свою індивідуальність», що ще раз підтверджує відому тезу про те, що нарцисизм є важливою складовою гармонійного розвитку особистості.

В той же час надмірно високі значення за шкалою грандіозного нарцисизму традиційно мають деструктивний вплив на професійне зростання та використання можливостей підвищити свій фаховий рівень, використати студентські роки для навчання та особистісного зростання.

2.3. Аналіз взаємозв'язку рівня вразливого нарцисизму студентів та мотивації навчальної діяльності

Наступним етапом нашого дослідження стало впливу рівня вразливого нарцисизму у студентської аудиторії на їх мотивацію до навчання. Перевірку узгодженості шкал для розподілу з нормальним здійснювали за допомогою критерію Шапіро-Уїлка (рис. 2.6)

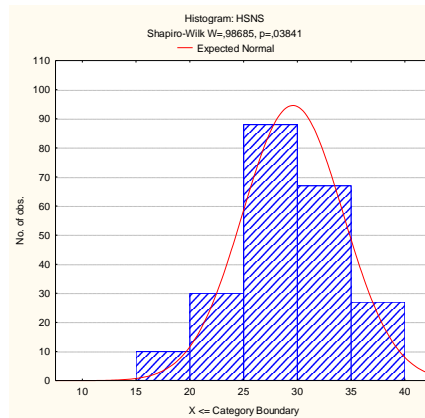


Рис. 2.6. Графіки розподілів значень за шкалою сенситивного (HSNS)нарцисизму в групі досліджуваних

Рівень значущості $P < 0,05$, що свідчить про неузгодженість емпіричного розподілу із очікуваним нормальним розподілом, а отже, дані підлягають аналізу за непараметричними критеріями.

За шкалою сенситивного нарцисизму, який вважають протилежною грандіозному крайньою формою вираження нарцистичних рис особистості розподіл значень явно зміщений вправо в сторону високих значень (рис. 2.7.). Загалом розподіл значень коливається в межах 17-40, рівень вразливого нарцисизму в досліджуваній групі має середнє значення $Mean = 29,6$ (Додаток Б). Автори цього опитувальника визначили, що при аналізі показників шкали за верхню межу середніх значень по шкалі, при перевищенні якої значення прояву риси можна вважати високим $= 29,4$ для неклінічної популяції [74]. Таким чином, прояв нарцисичної ознаки в межах групи можна загалом вважати, дещо завищений, з огляду на зміщення шкали в сторону високих значень.

Значущого кореляційного зв'язку між значеннями показників грандіозного і вразливого нарцисизму не виявлено (Додаток Д), як і в висновках інших досліджень [74; 79; 32] та ін.

Ми здійснили оцінку гендерних особливостей розподілу значень за ознаками грандіозного та сенситивного нарцисизму. Порівняльний аналіз не виявив суттєвих відмінностей за статтю за обома показниками. Так, середнє значення ознаки по шкалі HSNS для чоловіків – 29,6 та 29,7- для жінок ; $p =$

0,33., по шкалі NPI 16 середнє значення для жінок становить 6,6, для чоловіків 6,2 ; $p = 0,33$ (рис. 2.7., Додаток В).

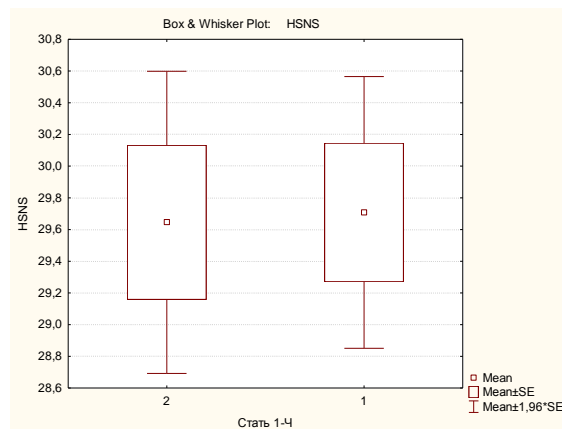


Рис. 2.7. Відмінності між чоловіками (1), та жінками (2), за показником вразливим нарцисизму

Зазвичай риси сенситивного нарцисизму більше властиві жінкам [32], однак відсутність відмінностей за цією шкалою може свідчити про те що завдання навчальної діяльності не різняться залежно від статі і в студентському середовищі відмінність соціальних ролей між хлопцями і дівчатами не така вже і суттєва. Багато дослідників відзначають інфантильність сучасної молоді.

Застосований нами ранговий коефіцієнт кореляції Спірмена показав відсутність статистично значущого зв'язку між шкалами сенситивного (HSNS) та грандіозного (NPI) нарцисизму (Додаток Д). Відсутність статистично значущого зв'язку між цими шкалами неодноразово підтверджувалось дослідженнями [32].

Дослідження тісноти зв'язку між показниками сенситивного нарцисизму та мотивами навчальної діяльності показало його відсутність в статистично значущих обсягах (Додаток Г). Щоб виявити відмінності між мотивами навчальної діяльності між студенти з полярними значеннями по шкалі сенситивного нарцисизму ми вибрали 2 групи студентів. Перша з найнищими значеннями показника від 17 до 25 - 40 досліджуваних і з

найвищими значеннями від 35 до 40 – 34 респонденти. Порівняльний аналіз цих груп за критерієм Мана-Уїтні показав статистично значущу відмінність за мотивом «вийти на широкі соціальні контакти» (таблиця 2.1., рис. 2.8)

Таблиця 2.1

Порівняння мотивів навчальної діяльності досліджуваних з найвищими значеннями сенситивного нарцисизму та найнижчими (критерій Мана-Уїтні)

Mann-Whitney U Test (Spreadsheet36) By variable HSNS групи Marked tests are significant at p <,05000										
	Rank Sum - Group 1	Rank Sum - Group 2	U	Z	p-level	Z - adjust ed	p-level	Valid N - Group 1	Valid N - Group 2	2*1sided - exact p
1. стати	1505,500	1269,500	674,5000	0,059656	0,952430	0,061988	0,950573	40	34	0,952723
2. отр	1425,000	1350,000	605,0000	-0,813489	0,415938	-0,862959	0,388160	40	34	0,421315
3. усп	1426,000	1349,000	606,0000	-0,802643	0,422182	-0,821758	0,411215	40	34	0,427591
4. отри	1590,500	1184,500	589,5000	0,981610	0,326293	1,043882	0,296541	40	34	0,328339
5. не	1416,500	1358,500	596,5000	-0,905685	0,365103	-0,925103	0,354913	40	34	0,367272
6. принести	1545,000	1230,000	635,0000	0,488094	0,625484	0,519110	0,603685	40	34	0,631287
7. роз	1635,000	1140,000	545,0000	1,464281	0,143118	1,770484	0,076647	40	34	0,145339
8. працю в	1523,500	1251,500	656,5000	0,254893	0,798806	0,288935	0,772631	40	34	0,799996
9. забезп	1513,500	1261,500	666,5000	0,146428	0,883584	0,158435	0,874114	40	34	0,884292
10. досяг	1532,500	1242,500	647,5000	0,352512	0,724455	0,385804	0,699642	40	34	0,726021
11. розв	1602,000	1173,000	578,0000	1,106345	0,268578	1,210455	0,226105	40	34	0,272715
12. викон	1448,500	1326,500	628,5000	-0,558596	0,576438	-0,570414	0,568397	40	34	0,578554
13. спілку	1613,000	1162,000	567,0000	1,225657	0,220329	1,254964	0,209493	40	34	0,223835

14 одер	1476,500	1298,500	656,5000	-0,254893	0,798806	-0,263219	0,792382	40	34	0,799996
15 отр	1715,500	1059,500	464,5000	2,337426	0,019418	2,419664	0,015535	40	34	0,018784

Відмінність за цим мотивом можна пояснити важливістю для сенситивних нарцисів зовнішнього визнання і схвалення. І якщо особи з низьким рівнем показника можуть шукати соціально значимих контактів, то особи з високим рівнем можуть обмежувати контакти, або взагалі їх уникати.

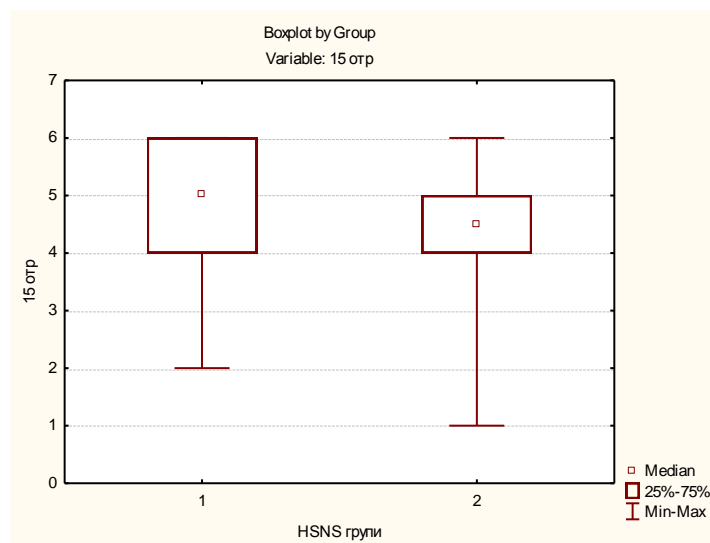


Рис. 2.8. Відмінності між групами з високим та низьким значенням сенситивного нарцисизму за мотивом «вийти на широкі соціальні контакти»

Наша третя теза не знайшла підтвердження – рівень сенситивного нарцисизму не впливає, загалом, на мотивацію до навчання.

Одним з пояснень такого явища є те, що вразливим нарцисом властиво висувати до себе завищені вимоги. Ці вимоги іноді складно досягти, або людина постійно незадоволена результатами своєї діяльності. Усвідомлюючи неможливість досягнення ідеалу сенситивний нарцис не отримує задоволення від процесу роботи і її результатів і формує негативні установки щодо себе та своєї здатності досягати результату. Це часом призводить до такого відомого емоційного розладу як перфекціонізм [40].

Зазвичай такі особи декларують знані мотиви, які їм складно перевести в практичну площину.

Риси сенситивного нарцисизму не впливають на мотивацію до навчальної діяльності студентської молоді.

2.4. Аналіз мотивів навчальної діяльності серед студентів

Для перевірки останньої гіпотези нами проведено кластерний аналіз рангового розподілу значень мотивів навчальної діяльності і виділено три групи респондентів за шкалою мотивації до навчання (рис.2.9, Додаток Е)

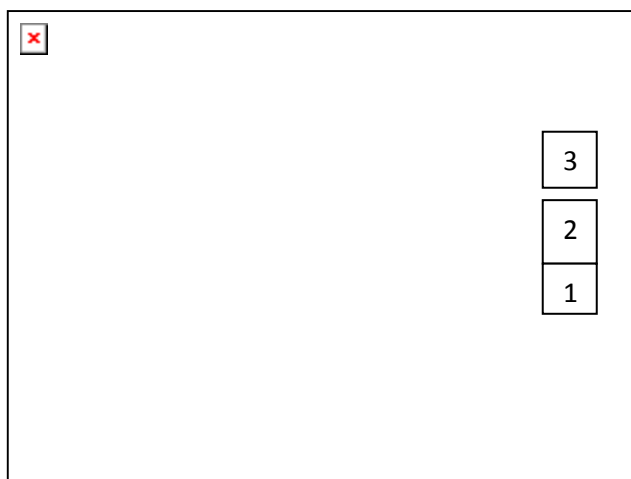


Рис. 2.9. Результати кластерного аналізу

Кластерний аналіз дозволив нам виділити 3 групи респондентів за силою мотиваційних уподобань: незначною мірою мотивованих до навчання (кластер 1 – 50 осіб) та значною мірою мотивованих за всіма мотивами (кластер 3 -94 особи), а також за окремими мотивами (кластер 2 – 78 осіб). Виходячи з результатів кластерного аналізу, бачимо, що найбільшим за чисельністю є 3-й кластер, що охоплює респондентів з високим рівнем значень навчальних мотивів. Другим за чисельністю є кластер з високим рангом окремих мотивів і найменш чисельним з респондентів слабо мотивованих до навчання. З цього можна зробити висновок про загалом

високу мотивацію до навчання досліджуваної групи респондентів.

Таблиця 2.2.

Структура кластерів рангового розподілу респондентів за рівнем показника грандіозного нарцисизму

	Cluster 1	% в групі	Cluster 2	%	Cluster 3	%
NPI високі	9	18,0	15	19,2	16	17,0
NPI середні	36	72,0	54	69,2	60	64,0
NPI високі	4	10,0	9	11,5	18	19,0
	50	100	78	100	94	

Наша четверта гіпотеза підтвердилась частково: в кластері з високою мотивацією до навчання респонденти з високими значеннями за шкалою грандіозного нарцисизму мають лише 19%, найбільшу частку мають особи з помірним нарцисизмом.

В групу з високими показниками мотивації за більшістю мотивів потрапила приблизно однакова кількість осіб з полярними значеннями показника NPI, в той час як у другому кластері, де згруповані студенти, що мотивовані до навчання лише певною групою мотивів професійного та пізнавального спрямування є більша кількість студентів з високим рівнем нарцисизму_ 15, порівняно з 9, що мають найнижчі показники.

Розрахунок середнього значення рангу кожного з мотивів по групі, показав, що є певна кількість мотивів, яким присвоєно низький рейтинг усіма респондентами (рис. 2.10).

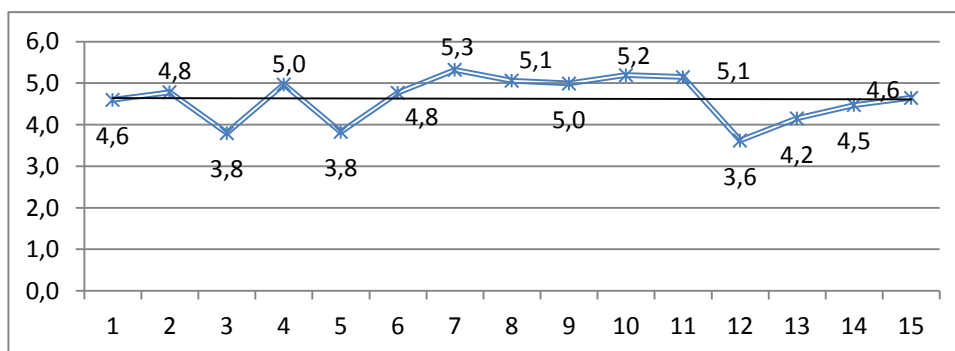


Рис. 2.10 Середній рейтинг мотиву навчальної діяльності в

досліджуваній вибірці

Найвищої рейтингової оцінки не досягнув жоден з представлених в опитувальнику мотивів. Серед досліджуваних мотивів найбільшу рейтингову оцінку 5,3 бали отримав мотив «розвинути свій інтелект», на другому місці (5,2 бали) мотив «досягти матеріального благополуччя», третіми за значеннями стали мотиви «працевлаштуватися» та «розвинути свою індивідуальність» - 5,1 бали. Серед високих за рейтинговою оцінкою слід відзначити ще 2 мотиви «отримати глибокі й різнобічні знання» та «забезпечити успішність майбутньої професійної діяльності» (5,0 балів). Отже, можемо відзначити, що для сучасної молоді мотивуючими факторами навчання у вищих навчальних закладах є майже весь спектр мотивів – і соціальні і пізнавальні і особистісні.

В сучасних умовах мотиваційна структура змінюється достатньо швидко. Так в дослідженнях О.В. Ломатидзе та О.В. Милтасова [33], які теж вивчали мотиви навчальної діяльності студентів за методикою А.А. Реана та В.А. Якуніна у 2013 році, рейтингова шкала мотивів навчальної діяльності виглядає наступним чином за порядком значущості:

1. стати висококласним фахівцем;
2. одержати диплом про вищу освіту;
3. отримати глибокі й різнобічні знання;
4. забезпечити успішність майбутньої професійної діяльності;
5. розвинути свій інтелект.

Слід зазначити, що соціальні мотиви не втратили своєї актуальності, хоча такий мотив як «одержати диплом про вищу освіту», який є на другому місці за результатами наведеного дослідження, сьогодні має низькі рейтингові оцінки.

Таким чином ми виявили, що мотиваційна структура змінюється, оскільки, як показали результати аналізу, сучасного студента мало стимулюють мотиви «успішно вчитися і отримувати гарні оцінки», «не відставати від однолітків» та «виконати побажання батьків» (3,6–3,8 балів).

Висновки до розділу

Аналіз оцінки взаємозв'язку рівня грандіозного нарцисизму студентів та мотивації навчальної діяльності показав статистично значущу залежність між показниками шкали NPI-16 та такими мотивами навчальної діяльності як: стати висококласним фахівцем; отримати глибокі й різнобічні знання; принести в майбутньому користь суспільству; забезпечити успішність майбутньої професійної діяльності; досягти матеріального благополуччя; розвинути свою індивідуальність; вийти на широкі соціальні контакти.

Наша гіпотеза стосовно типів мотивів до навчання, притаманним особам з грандіозною маніфестацією нарцисизму підтвердилася.

Додатково до соціальних мотивів грандіозним нарцисам властиві і такі внутрішні мотиви як «отримати глибокі і різнобічні знання» та «розвинути свою індивідуальність». Це підтвердило нашу другу гіпотезу про те, що студентам з високим рівнем грандіозного нарцисизму властиві когнітивні мотиви у навчальній діяльності.

Не виявлено зв'язку між значеннями сенситивного нарцисизму та мотивами до навчання. Наша третя гіпотеза не знайшла підтвердження – рівень сенситивного нарцисизму не впливає на мотивацію до навчання.

Четверта гіпотеза підтверджується частково: в кластері з високою мотивацією до навчання особи з високим значенням показника грандіозного нарцисизму складають лише 19% респондентів (16 чол.), що складає половину загальної кількості респондентів з найвищим значенням показника грандіозного нарцисизму. В 3-й кластер з високими ранговими значеннями показників мотивації потрапила приблизно однакова кількість осіб з полярними значеннями показника NPI (осіб з низьким значенням – 19 чол.).

Отже, результати дослідження свідчать про наявність зв'язку між проявами нарцисичних рис у студентів і мотивацією до навчання. В той же час ми отримали опосередковане підтвердження вже відомої тези про позитивний вплив на розвиток особистості лише «здорового» прояву рис грандіозного нарцисизму.

ВИСНОВКИ

Проблематика нарцисизму є однією з найбільш досліджуваною в сучасних умовах як психологами так і педагогами. Це викликано зростанням зумовлено посиленням нарцисичних рис характеру у спільноті, зокрема в середовищі молодих людей. Дослідники одностайно розглядають нарцисизм як: необхідний компонент всебічного розвитку цілісної особистості, який є одним з визначальних в процесі адаптації людини у спільноті та засобом збереження свого «Я»; негативний аспект характеру людини, з проявами таких рис як зверхність, самозакоханості, акцентуація лише на собі, своїх потребах, зовнішності, самопочутті; а потреба у визнанні з боку оточуючих настільки важлива, що її відсутність спричиняє фрустрованість.

В сучасних умовах, названих дослідниками «епоха нарцисизму» ця риса здебільшого сприяє життєдіяльності людини, даючи їй суттєві переваги в долатті перешкод, стремління до цілі, вірі у свої сили. На сьогодні в сфері менеджменту радять мати в колективі 1-2 нарцисів для формування конкурентного середовища. Саме ця форма нарцисичних проявів є метою нашого дослідження.

В роботі ми розглядаємо два типи нарцисизму в залежності від особливостей поведінки: грандіозний (грандіозне почуття самозначущості, віра у власну унікальність) та вразливий (занижена самооцінка, відчуття незахищеності та сорому), вважаючи що цей поділ найбільш чітко характеризує прояви «здорового» нарцисизму у спільноті. Вплив нарцисизму на аспекти нашого життя активно досліджується, однак проблемам мотивації навчальної діяльності осіб з нарцисичним радикалом присвячено мало робіт. Ми поставили за мету визначити особливостей мотивації до навчання студентів з різним рівнем нарцисизму.

Загальновідомо, що успіх навчального процесу та оволодіння професійними навиками студентів визначальним чином залежить від мотивації. В процесі дослідження ми ставили за мету виявити мотиваційні засади студента, визначити домінантні мотиви, які визначають справжні цілі,

якими керується молода людина в процесі навчання.

Нами було сформульовано ряд завдань щодо визначення теоретичні підходів до дослідження проблеми, підбору психодіагностичного інструментарію для дослідження рівня нарцисизму та мотивації до навчання студентів, емпіричного дослідження особливостей мотивації до навчання у студентів з різним рівнем нарцисизму та формування рекомендацій для підвищення мотивації до навчання у студентів з різним рівнем нарцисизму. В процесі написання роботи ми висвітлили всі проблемні питання, що були заплановані.

Для аналізу джерел активності нами було обрано наступні групи мотивів: соціальні, пізнавальні та особистісні.

Здійснивши огляд літератури ми сформували теоретичну модель дослідження. Базовою теорією для пояснення взаємозв'язку нарцисизму з мотивацією навчальної діяльності ми обрали теорію самодетермінації, яка в основі рушійних мотивів діяльності бачить задоволення базових (вроджених) потреб людини у компетентності, автономності (самодетермінованості) та стосунках з іншими людьми. Ця теорія влучно відображає мотиваційну структуру нарцисичних особистостей. Внутрішня мотиваційна діяльність базується на потребі відчуття компетентності та самодетермінації, що пов'язано з грандіозним нарцисизмом. В основі їх пріоритетів будуть соціальні та когнітивні мотиви. Вразливим нарцисам буде властиво уникати відкритої конкуренції і вони орієнтуватимуться більшою мірою на особистісні мотиви з метою підняття самооцінки і самоствердження.

В рамках теорії мотивації досягнення успіху, яка розглядає такі дві стратегії досягнення бажаного як прагнення до успіху та уникнення невдач, нарцисичні особистості теж активно залучені в навчальний процес завдяки фактором змагальності, демонстрації своїх успіхів та майстерності. Результативні цілі зацікавляють нарциса можливістю продемонструвати свою перевагу у випадку успішної реалізації і гніву сорому у випадку невдачі. Для студентів з крайніми проявами грандіозного нарцисизму доцільно обирати

результативні цілі, а для осіб з вразливим нарцисизмом акцентувати увагу на досягнення майстерності і утриматись від стратегій уникнення.

Аналіз оцінки взаємозв'язку рівня грандіозного нарцисизму студентів та мотивації навчальної діяльності показав статистично значущу залежність між показниками шкали NPI-16 та такими мотивами навчальної діяльності як: стати висококласним фахівцем; отримати глибокі й різнобічні знання; принести в майбутньому користь суспільству; забезпечити успішність майбутньої професійної діяльності; досягти матеріального благополуччя; розвинути свою індивідуальність; вийти на широкі соціальні контакти.

Наша гіпотеза стосовно типів мотивів до навчання, притаманним особам з грандіозною маніфестацією нарцисизму підтвердилася.

Додатково до соціальних мотивів грандіозним нарцисам властиві і такі внутрішні мотиви як «отримати глибокі і різнобічні знання» та «розвинути свою індивідуальність». Це підтвердило нашу другу гіпотезу про те, що студентам з високим рівнем грандіозного нарцисизму властиві когнітивні мотиви у навчальній діяльності.

Не виявлено зв'язку між значеннями сенситивного нарцисизму та мотивами до навчання. Наша третя гіпотеза не знайшла підтвердження – рівень сенситивного нарцисизму не впливає на мотивацію до навчання.

Четверта гіпотеза підтверджується частково: в кластері з високою мотивацією до навчання особи з високим значенням показника грандіозного нарцисизму складають лише незначну частку -19% респондентів.

Щодо досліджуваних мотивів, то найвищої рейтингової оцінки не досягнув жоден з представлених в опитувальнику. Серед досліджуваних мотивів найбільшу рейтингову оцінку 5,3 бали отримав мотив «розвинути свій інтелект», на другому місці (5,2 бали) мотив «досягти матеріального благополуччя», третіми за значеннями стали мотиви «працевлаштуватися» та «розвинути свою індивідуальність» - 5,1 бали. Серед високих за рейтинговою оцінкою слід відзначити ще 2 мотиви «отримати глибокі й різнобічні знання» та «забезпечити успішність майбутньої професійної діяльності» (5,0 балів).

Отже, можемо відзначити, що для сучасної молоді мотивуючими факторами навчання у вищих навчальних закладах є майже весь спектр мотивів – і соціальні і пізнавальні і особистісні.

Отже, результати дослідження свідчать про наявність звязку між проявами нарцисичних рис у студентів і мотивацією до навчання. В той же час ми отримали опосередковане підтвердження вже відомої тези про позитивний вплив на розвиток особистості і на мотивацію навчальної діяльності лише «здорового» прояву рис грандіозного нарцисизму.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Адлер А. Наука жить / А. Адлер. - К., 1997. – 231 с.
2. Аммон Г. Динамическая психиатрия / Г. Аммон. – Изд. Психоневрологического НИИ им. В. М. Бехтерева, 1995. – 200 с.
3. Аспер К. Психология нарциссической личности. Внутренний ребенок и самооценка / К. Аспер ; [пер. Ю. Данко]. – Москва : Добросвет : КДУ, 2008. – 365 с.
4. Бадмаева Н. Ц. Влияние мотивационного фактора на развитие умственных способностей [Текст]: моногр. / Н. Ц. Бадмаева. – Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ, 2004. – 280 с.
5. Божович Л. И. Избранные психологические труды. Проблемы формирования личности / Божович Л. И. – М., 1995. – 223 с.
6. Бушанський В. В. Постмодерн, кітч, нарцисизм / В. В. Бушанський // Наукові записки Інституту політичних і етнонаціональних досліджень ім. І. Ф. Кураса. – 2011. – Вип. 4. – С. 137-149. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nzipiend_2011_4_16. – Назва з контейнера.
7. Валь Г. Теория нарциссизма. Ключевые понятия психоанализа / Валь Г. Спб.: Б&К, 2001. – С. 85-93.
8. Ваховський Л. Постмодернізм і сучасна освіта / Л. Ваховський // Prace naukowe Akademii im. Jana Długosza w Częstochowie : Pedagogika. - Częstochowa, 2015. – Т. XXIV. – Р. 15-23.
9. Гладка Н. В. Нарцисизм на межі між літературознавством і психологією / Н. В. Гладка // Вісник ЛНУ імені Тараса Шевченка. – 2010. – № 11 (198). – Ч. II. – С. 25- 30.
10. Гринберг Э. Лечение пограничной личности / Элинон Гринберг: [пер. с англ. О. Д. Шустовой], под ред. Елены Кузнецовой, М.: КТЦ «Гештальт-Анализа», 2011.
11. Дедюлина М. А. Нарциссизм в эпоху hi-tech // Дедюлина М. А.,

Датченко С. А. // Гуманитарные научные исследования. – 2014. – № 7. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://human.snauka.ru/2014/07/7401> – Назва з контейнера.

12. Долгова Д. Теорія поколінь як інструмент для реформ в освіті / Д. Долгова, Т. Шаповал // Директор школи. Шкільний світ. – №2. – 2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.osvita.ua.com/2017/03/57013/?v=3943d8795e03>.

13. Єрмакова Н. О. Феномен нарцисизму в зарубіжній та вітчизняній психологічній науці / Н. О. Єрмакова, А. Є. Мережкіна // «Young Scientist». – № 12 (52). – С. 71-75.

14. Занюк С. Психология мотивации / С. Занюк. – К.: Эльга–НикаЦентр, 2001. – 352 с.

15. Зейгарник Б. В. Теории личности в зарубежной психологии / Зейгарник Б. В. – М.: Изд-во МГУ, 1982. – 280 с.

16. Ильин Е. П. Работа и личность. Трудоголизм, перфекционизм, лень. / Ильин Е. П. Издательский дом "Питер", 2011. – 224 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.e-reading-lib.com/book.php?book=1022824> – Назва з контейнера.

17. Иригуайан Мари-Франс – «Моральные домогательства. Скрытое насилие в повседневности / Иригуайан Мари-Франс [Пер. с фр.]. – Екатеринбург: У-фактория, 2005. – 272 с.

18. Карпова Е. В. Структура и генезис мотивационной сферы личности в учебной деятельности / Карпова Е. В.: Автореф. дис. ... д-ра психол. наук. – Ярославль, 2009. – 22 с.

19. Кернберг О. Ф. Тяжелые личностные расстройства: Стратегии психотерапии / Кернберг О. Ф. М.: Независимая фирма «Класс», 2000. – 464с.

20. Клепикова Н. М. Модель операционализации понятия «нарциссизм» в пределах психической нормы / Н. М. Клепикова.: Автореф. дис. канд. психол. наук. – Хабаровск, 2011. – 24 с.

21. Клименко М. Р. Особливості саморегуляції «здорового» нарцисизму / М. Р. Клименко // Збірник наукових праць К-ПНУ імені Івана Огієнка, Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України Проблеми сучасної психології. – 2017. – Випуск 37 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://problemps.kpnu.edu.ua/en>. – Назва з контейнера.
22. Климчук В. А. Мотиваційні дискурс сучасності: від метафори «відповідності» до метафори «становлення» / Климчук В. А. // Психологічні перспективи. – 2014. – Випуск 23. – С.137-147.
23. Климчук В. О. Дискурс соціального конструкціонізму в сучасній зарубіжній психології мотивації / В. О. Климчук // Наукові студії із соціальної та політичної психології: зб. статей / НАПН України, Ін-т соц. та політ. психології; [ред. рада: М. М. Слюсаревський (голова), В. Г. Кремень, С. Д. Максименко та ін.]. – К. : Міленіум, 2012. – Вип. 31(34). – С. 71–80.
24. Когнитивная психотерапия расстройств личности / Под ред. А. Бек, А. Фримен. – СПб.: Питер, 2002. – 544 с.
25. Козир М. В. Інтеграція інформаційної педагогіки в освітній процес: теорія поколінь / М. В. Козир // Педагогічна освіта: теорія і практика. Психологія. Педагогіка. – 2017. – № 27. – С. 36-40. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Potip_2017_27_9. – Назва з контейнера.
26. Козіна А. В. Мотивація навчання дорослих у контексті теорії самодетермінації / А. В. Козіна // Молодий вчений. – 2015. – № 2(6). – С. 396-398.
27. Кохут Х. Анализ самости. Системный подход к лечению нарциссических нарушений личности / Х. Кохут. – М. : КогитоЦентр, 2003. – С. 123–134.
28. Кохут Х. Восстановление самости / Х. Кохут. – М. : Когито центр, 2016. – 316 с.
29. Кохут Х. Общие замечания по поводу нарциссических переносов / Кохут Х. // Журнал практической психологии и психоанализа. – 2002. – №3.

30. Коць М. О. Динамічна модель активності суб'єктів педагогічної взаємодії / М. О. Коць // Матеріали I Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (13 травня 2014 р.) Збірник наукових праць К-ПНУ імені Івана Огієнка, Інституту психології імені Г. С. Костюка НАПН України / за ред. Л. В. Засекіної, А. В. Кульчицької. – Луцьк : Вежа-Друк, – 2014. – С. 146–148.
31. Кочарян О. С. Структура мотивації навчальної діяльності студентів [Текст]: навч. посіб. / О. С. Кочарян, Є. В. Фролова, В. М. Павленко. – Х.: Нац. аерокосм. ун-т ім. М. Є. Жуковського «Харк. авіац. ін.-т, 2011. – 40 с.
32. Кривенко С. Особистісний нарцисизм молоді: статево-гендерний аспект / І. С. Кривенко, С. Т. Катаран // Наукові студії із соціальної та політичної психології. – 2019. – Вип. 44. – С. 67-80.
33. Ломтатидзе О. Особенности использования методики «Изучение мотивов учебной деятельности студентов» / Ломтатидзе, О. В. Мылтасова О. В. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://elar.urfu.ru/bitstream/10995/25231/1/pv-2013-10-25.pdf>. – Назва з контейнера.
34. Мак-Вильямс Н. Психодиагностическая диагностика/ Понимание структуры личности в клиническом процессе / Мак-Вильямс Н. [Пер. с англ.]. – М.: Независимая фирма «Класс», 2003. – 480 с.
35. Маркова А. К. Формирование мотивов учения / Маркова А. К., Матис Т. А., Орлов А. Б. – М.: Просвещение, 1990. – С.58.
36. Миллер А. Драма одаренного ребенка и поиск собственного / А. Миллер. – М.: Академический проект, 2006. – 144 с.
37. Митина Л. М. Психология личностно-профессионального развития субъектов образования / Л. М. Митина. – М.-СПб. : Нестор-История, 2014. – 376 с.
38. Олійник В. В. Особливості формування професійної мотивації у майбутніх практичних психологів / В. В. Олійник // Science and Education a

- New Dimension. Pedagogy and Psychology, VI (63), Issue: 153, 2018. – С. 76-80.
39. Павловец, Г. Г. Учебная мотивация как фактор профессионального становления современных студентов / Г. Г. Павловец, В. В. Филоненко. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: conf.stavsu.ru/_WordDocs/604.doc. – Назва з контейнера.
40. Проскурня А. С. Стиль сімейного виховання як причина виникнення невротичного перфекціонізму / Проскурня А. С. // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2017. – Випуск 5. – Том 2. – С. 187-192.
41. Реан А. А. Психология изучения личности: Учеб. пособ. / А. А. Реан. – СПб.: Изд-во В.А. Михайлова, 1999. – 288 с.
42. Роменець В.А. История психологии XX века./ Роменець В.А., Маноха И.П. – Киев, Лыбидь, 2003.
43. Сапа А. В. Поколение Z – поколение эпохи ФГОС / А. В. Сапа // Инновационные проекты и программы в образовании. – 2014. – №2. – С. 24–30.
44. Свинаренко Ю. В. Поняття нарцисизм та його характеристика / Ю. В. Свинаренко // Психологічне консультування і психотерапія. – 2014. – Вип. 1-2. – С. 265-271.
45. Селевко Г. К. Современные образовательные технологии / Г. К. Селевко. – М. : Народное образование, 1998. – 256 с.
46. Соколова Е. Т. Нарциссизм как клинический и социокультурный феномен / Соколова Е. Т. // Вопросы психологии. – 2009. – С. 67–80.
47. Соколова Е. Т. Психология нарциссизма / Соколова Е. Т., Чечельницкая, Е. П. – Москва: Психология, 2011. – 218 с.
48. Столороу Р. Клинический психоанализ. Интерсубъективный подход / Столороу Р., Брандшафт Б., Атвуд Дж. / [Пер. с англ.]. – М.: Когито-Центр, 1999. – 252 с.
49. Столяренко А. М. Психология и педагогика: Учеб. пособие для вузов / Столяренко А. М. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 423 с .

50. Фрейд З. Очерки по психологии сексуальности / З. Фрейд. – М.: Азбука, «Азбука классика. Non-fiction», 2014. – 224 с.
51. Фромм Э. Душа человека / Эрих Фромм. – М.: АСТ: Астрель, 2011. – 251с.
52. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность / Х. Хекхаузен. – 2-е изд. – СПб: Питер; М.: Смысл, 2003. – 860 с.
53. Хинце Айке. Нарциссизм: по-прежнему ли это полезное психоаналитическое понятие? [Электронный ресурс] / Хинце Айке. – Режим доступа : www.hgp-piee.org/SummerSeminar/2010/pages/eike_hinze_rus.pdf
54. Холмогорова А. Нарциссизм, перфекционизм и депрессия / Холмогорова А., Гаранян Н. // Московский психотерапевтический журнал. – 2004. – № 1. – С. 18-35.
55. Холмс Дж. Нарциссизм / Дж. Холмс – М. : ООО «Издательство Проспект», 2002.
56. Чепелева Н. В. Методологические основы исследования личности в контексте постнекласической психологии / Чепелева Н. В. // Актуальні проблеми психології: Психологічна герменевтика / За ред. Н. В. Чепелевої. – К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2010. – Том 2. Вип. 6. – С. 15–24.
57. Чирков В. И. Самодетерминация и внутренняя мотивация поведения человека / В. И. Чирков // Вопросы психологии. – 1996. – № 3. – С. 116-133 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.studmed.ru/chirkov-vi-samodeterminaciya-i-vnutrennyaya-motivaciya-povedeniya-cheloveka_39d5814d1b2.html. – Назва з контейнера.
58. Шамшикова О. А. К вопросу о верификации концепта «нарциссизм» / О. А. Шамшикова, Н. М. Клепикова // «Психологическая диагностика». – 2006. – № 1. – С. 39–71.
59. Шварц-Салант Н. Нарциссизм и трансформация личности: Психология нарциссических расстройств личности / Н. Шварц-Салант. – М.: Независимая фирма «Класс», 2007. – 296 с.

60. Шевцов А. Г. Особистісно орієнтовані освітні технології як системоутворювальний чинник комплексної соціальної реабілітації осіб з інвалідністю / А. Г. Шевцов // Дидактичні та соціально-психологічні аспекти корекційної роботи у спеціальній школі : Наук.-метод. зб. / [за ред. В. І. Бондаря, В. В. Засенка]. – Вип. 8. – Т. I. – К. : 2006 – С. 32-38.
61. Яскевич О. І. Особливості мотивації до навчання студентів першого курсу психологічних спеціальностей / Яскевич О. І., Миколайчук М. І // *Psychological journal*. – 2018. – № 5 (15). – С. 268-282.
62. Я-структурный тест Аммона : [пособие для психологов и врачей] / [Ю. Я. Тупицин, В.В. Бочаров, И. Бурбиль и др.]. – СПб. : НИПИ им. В.М. Бехтерева, 1998. – 30 с.
63. Abraham K. A particular form of neurotic resistance against the psychoanalytic method, in *Selected Papers on Psychoanalysis* / Abraham K. A. New York: Brunner/ Mazel, 1979. – P. 303-311.
64. Ames D. R. The NPI-16 as a short measure of narcissism / Ames D. R., Rose P., Anderson C. P. // *Journal of Research in Personality*. – 2006 – №40. – P. 440–450.
65. Berberich E. Mapping Out the Internal World / E. Berberich, A. Bergman, P. L. Janssen, H. C. Meyers // *In The Internal Mother* / [ed. S. Akhtar, S. Kramer, H. Parens]. – Northvale, NJ: Jason Aronson, 1996. – P. 93-114.
66. Brummelman E. Separating Narcissism From Self-Esteem / E. Brummelman, S. Thomaes, T. Sedikides // *Current Directions in Psychological Science*. – 2016. – Vol. 25(1). – С. 8-13.
67. Campbell W. K. The narcissistic self: Background, an extended agency model, and ongoing controversies / Campbell W. K., Foster J. D. [In C. Sedikides, & S. J. Spencer (Eds.)]. – *Frontiers of social psychology. The self* New York, NY, US: Psychology Press, 2007. – P. 115–138.
68. Charms R. Personal causation: The internal affective determinants of behavior / Charms R. – N.Y.: Acad. Press, 1968.

69. Deci E. L. Intrinsic and extrinsic motivations: classic definitions and new directions / Deci E. L., Ryan R. M. // *Contemporary Educational Psychology*, 25. – P. 54-67.
70. Deci E. L. The «what» and «why» of goal pursuits: human needs and the self-determination of behavior / Deci E. L., Ryan R. M. [Internet resource]. – Access mode: <http://users.ugent.be/~wbeyers/scripties2012/artikels/The-what-and-why-of-goal-pursuits.pdf>.
71. Erikson E. *The Challenge of Youth* / Erik H. Erikson. – NY: Doubleday Anchor, 1965.
72. Green A. *Symposium on the Death Instinct held in Marseilles* / Green A. CA: Praeger, 1984. – 1190 p.
73. Hamachek D. Psychodynamics of normal and neurotic perfectionism / D. Hamachek // *Psychology: A Journal of Human Behavior*. – 2000. – Vol. 15. – P. 27–33.
74. Hendin H. M. Assessing Hypersensitive Narcissism: A Reexamination of Murray's Narcism Scale / Hendin H. M., Cheek J. M. // *Journal of Research in Personality*. – 1997. – Vol.31 (4). – P. 588–599.
75. Holly M. Hendin Assessing Hypersensitive Narcissism: A Reexamination of Murray's Narcism Scale / Holly M. Hendin, Jonathan M. Cheek // *Journal of Research in Personality*. – 1997. Volume 31. – Issue 4. – P. 588-599.
76. Huflejt-Łukasik M. Ja i procesy samoregulacji / M. HuflejtŁukasik // *Scholar*, 2010. – P.17–19, 31–36, 61–86, 101–110, 147–149.
77. Jean M Twenge Ph.D. Is There an Epidemic of Narcissism Today? / Jean M Twenge Ph.D. [Internet resource]. – Access mode: <http://www.psychologytoday.com/blog/the-narcissism-epidemic/200905/is-there-epidemic-narcissism-today>.
78. Konrath S. Development and Validation of the Single Item Narcissism Scale (SINS) / Konrath S, Meier BP, Bushman BJ // *PLoS ONE*. 2014. – 9(8). [Internet resource]. – Access mode: <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0103469> <https://journals.plos.org/plosone/article?id=10.1371/journal.pone.0103469>.

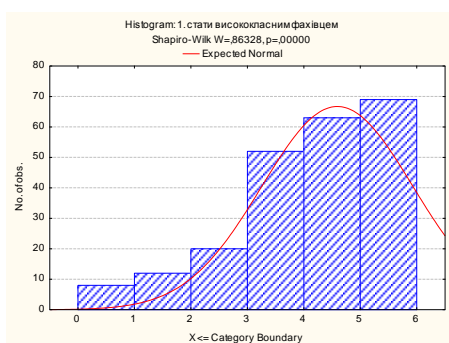
79. Miller J. Grandiose and vulnerable narcissism: A nomological network analysis / Miller J., Hoffman B., Gaughan E., Gentile B., Maples J., Campbell, W. // *Journal of Personality*. – 2011. – № 79. – P. 1013–1042.
80. Morf C. Unraveling the Paradoxes of Narcissism: A Dynamic Self-Regulatory Processing Mode / C. Morf, F.Rhodewalt // *Psychological Inquiry*. – 2001. – Vol. 12. – P. 177–196.
81. Niemiec C. P. The antecedents and consequences of autonomous self-regulation for college: A self-determination theory perspective on socialization / Niemiec C. P., Lynch M. F., Vansteenkiste M., Bernstein J., Deci E. L., Ryan R. M. // *Journal of Adolescence*. 2006. – № 29. – P. 761-775.
82. Raskin R. A principal-components analysis of the Narcissistic Personality Inventory and further evidence of its construct validity / Robert; Raskin; Terry, Howard. // *Journal of Personality and Social Psychology : journal*. – 1988. – Vol. 54. – №5. – P. 890–902.
83. Rigby C. S. Beyond the intrinsic-extrinsic dichotomy: Self-determination in motivation and learning / Rigby C. S., Deci E. L., Patrick B. C. & Ryan R. M. // *Motivation and Emotion*. – 1992. – №16. – P. 165-185.
84. Rosenfeld H. A Clinical Approach to the Psychoanalytic Theory of the Life and Death Instincts: An Investigation Into the Aggressive Aspects of Narcissism / H. Rosenfeld. – *Int. J. PsychoAnal.*, 1971. – P. 169–178.
85. Ryan R.M. Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development and well-being / R.M. Ryan, E.L. Deci. // *American psychologist*. – 2000. – vol. 55. – № 1. – P. 68-78.
86. Schwartz B. Self-Determination: The Tyranny of Freedom / B. Schwartz // *American Psychologist*. - 2000. - Vol. 55. - P. 79 - 88.
87. Wolven, K. E. Grandiose and Vulnerable Narcissism: Where Do the Emotional differences Lie? Psychology Theses. Aiken, SC: University of South Carolina, 2015.
88. Zlatan Krizan and Omesh Johar. Narcissistic Rage Revisited / Zlatan Krizan and Omesh Johar // *Journal of Personality and Social Psychology* [Internet

resource]. – Access mode: <https://www.semanticscholar.org/paper/Narcissistic-rage-revisited.-Kri%20%20EanJohar/6693f319f8309e577548f2a71ab94a79fea9fce9>.

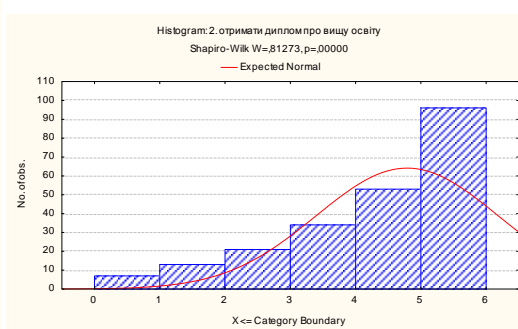
ДОДАТКИ

Додаток А

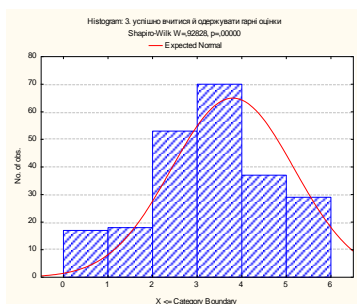
Графіки розподілу значень за шкалами методики вивчення мотивів навчальної діяльності (О. О. Реана) в групі досліджуваних за критерієм критерію Шапіро-Уїлка



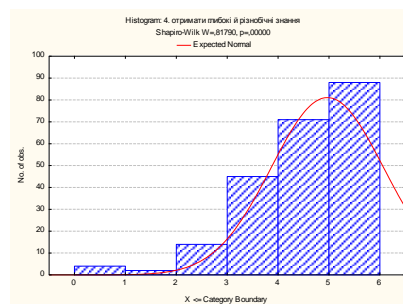
Шкала значень мотиву «стати висококласним фахівцем»



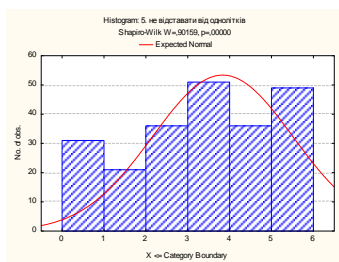
Шкала значень мотиву «отримати диплом про вищу освіту»



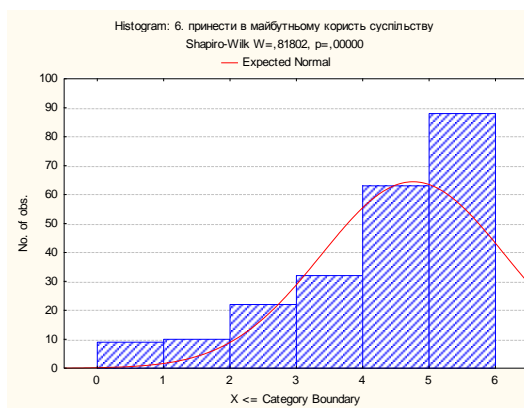
Шкала значень мотиву «успішно вчитися й одержувати гарні оцінки»



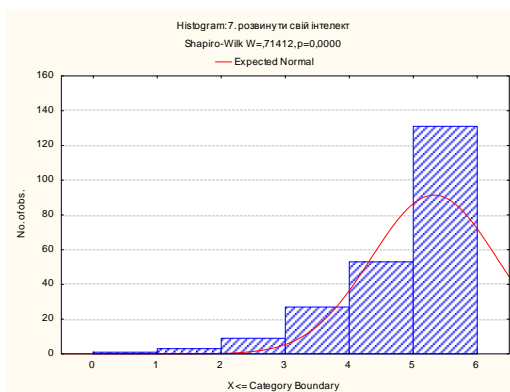
Шкала значень мотиву «отримати глибокі й різнобічні знання»



Шкала значень мотиву «не відставати від однолітків»



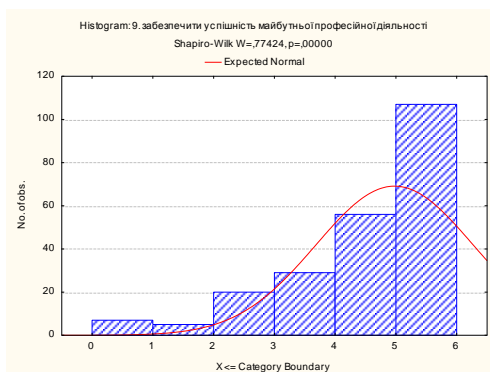
Шкала значень мотиву «принести в майбутньому користь суспільству»



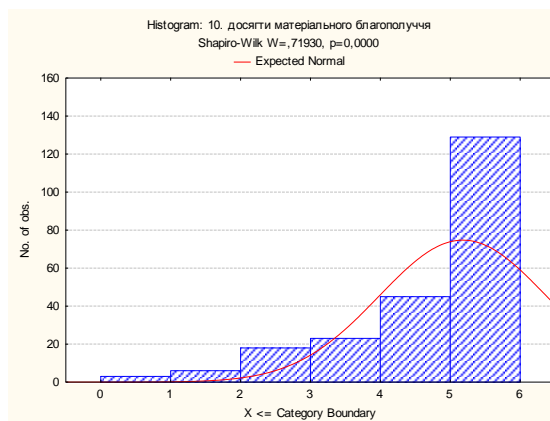
Шкала значень мотиву «розвинути свій інтелект»



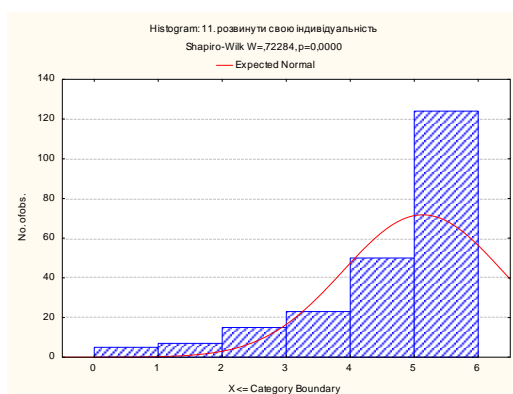
Шкала значень мотиву «працевлаштуватися»



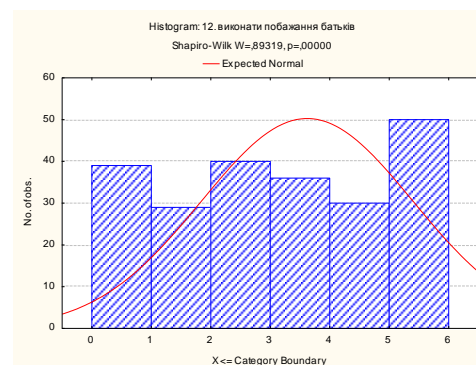
Шкала значень мотиву «забезпечити успішність майбутньої професійної діяльності»



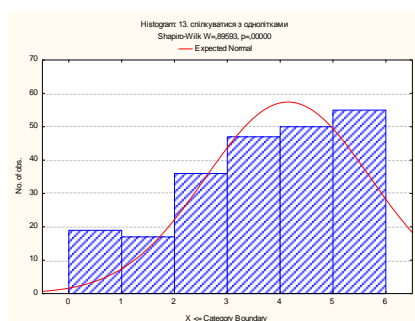
Шкала значень мотиву «досягти матеріального благополуччя»



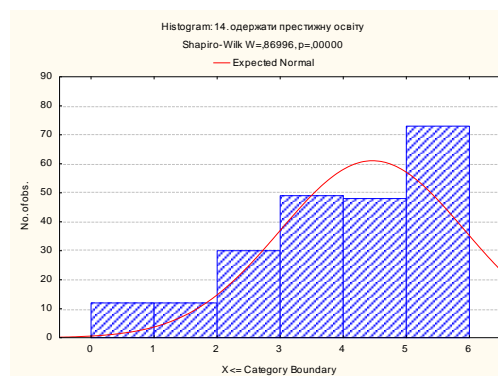
Шкала значень мотиву «розвинути свою індивідуальність»



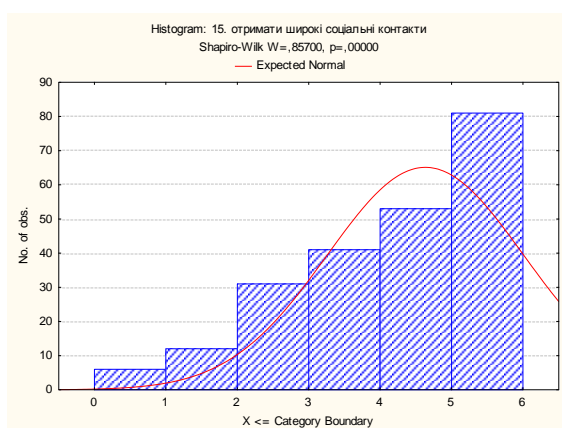
Шкала значень мотиву «виконати побажання батьків»



Шкала значень мотиву «спілкуватися з однолітками»



Шкала значень мотиву «одержати престижну освіту»



Шкала значень мотиву «вийти на широкі соціальні контакти»

Додаток Б

Харктеристика шкал за результатами опитування досліджуваної групи

Descriptive Statistics (Вихідні дані)					
	Valid N	Mean	Minimum	Maximum	Std.Dev.
NPI 16	222	6,45946	0,00000	15,00000	2,978912
HSNS	222	29,58559	17,00000	40,00000	4,681664

Додаток В

Групування середніх значень показників шкал за ознакою статі (1- чоловіки, 2 – жінки)

	Mean - 1	Mean - 2	t-value	df	p
NPI 16	6,267857	6,654	-0,966870	220	0,334670
HSNS	29,52679	29,64545	-0,188415	220	0,850725

Додаток Г

Результати кореляційного аналізу між шкалами грандіозного
нарцисизму NPI та показниками шкали мотивації навчальної діяльності
(рангова кореляція Спірмена)

	Valid - N	Spearman - R	t(N-2)	p-level
За шкалою NPI 16				
NPI 16 & 1. стати	222	0,194272	2,93749	0,003661
NPI 16 & 2. отр	222	0,103686	1,54625	0,123482
NPI 16 & 3. усп	222	0,096237	1,43408	0,152969
NPI 16 & 4. отри	222	0,206487	3,13015	0,001984
NPI 16 & 5. не	222	0,055265	0,82097	0,412553
NPI 16 & 6. принести	222	0,166106	2,49845	0,013205
NPI 16 & 7. роз	222	0,121216	1,81128	0,071461
NPI 16 & 8. працев	222	0,091532	1,36337	0,174160
NPI 16 & 9. забезп	222	0,199710	3,02308	0,002799
NPI 16 & 10. досяг	222	0,270947	4,17496	0,000043
NPI 16 & 11. розв	222	0,157326	2,36295	0,019001
NPI 16 & 12. викон	222	0,060747	0,90269	0,367680
NPI 16 & 13. спілку	222	0,079509	1,18306	0,238064
NPI 16 & 14 одер	222	0,122900	1,83683	0,067584
NPI 16 & 15 отр	222	0,337151	5,31176	0,000000

Додаток Д

Результати кореляційного аналізу між шкалами сенситивного
нарцисизму HSNS та показниками шкали мотивації навчальної діяльності
(рангова кореляція Спірмена)

	Valid - N	Spearman - R	t(N-2)	p-level
За шкалою HSNS				
HSNS & 1. стати	222	-0,014521	-0,21540	0,829652
HSNS & 2. отр	222	0,059618	0,88585	0,376667
HSNS & 3. усп	222	0,043109	0,64000	0,522837
HSNS & 4. отри	222	-0,056437	-0,83843	0,402697
HSNS & 5. не	222	0,050208	0,74565	0,456675
HSNS & 6. принести	222	-0,018184	-0,26975	0,787602
HSNS & 7. роз	222	-0,071377	-1,06140	0,289673
HSNS & 8. працев	222	0,046084	0,68426	0,494533
HSNS & 9. забезп	222	0,050658	0,75235	0,452644
HSNS & 10. досяг	222	0,043894	0,65168	0,515285
HSNS & 11. розв	222	0,015474	0,22954	0,818661
HSNS & 12. викон	222	0,092411	1,37656	0,170047
HSNS & 13. спілку	222	-0,063843	-0,94887	0,343725
HSNS & 14 одер	222	0,080346	1,19559	0,233144
HSNS & 15 отр	222	-0,105566	-1,57460	0,116786

Додаток Е

Результати кореляційного аналізу між шкалами грандіозного нарцисизму NPI та сенситивного нарцисизму HSNS (рангова кореляція Спірмена)

	Valid - N	Spearman - R	t(N-2)	p-level
NPI 16 & HSNS	222	-0,100466	-1,49773	0,135637

Додаток Ж

Кластерне дерево рангового розподілу значень мотивів навчальної діяльності

