

Національний університет «Чернігівський колегіум» імені Т.Г. Шевченка
ННІ ПСИХОЛОГІЇ ТА СОЦІАЛЬНОЇ РОБОТИ
Кафедра загальної, вікової та соціальної психології ім. М.А. Скока

БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА

на тему

**Стратегії копінг-поведінки як спосіб подолання особистістю
складних ситуацій**

Виконала:

студентка 4-го курсу 41 групи

напрямку підготовки

053 «Психологія»

Чиж Людмила Василівна

Науковий керівник:

Ющенко Ірина Миколаївна, доцент,

канд. пс. наук, доцент кафедри

загальної, вікової та соціальної психології

Оцінка:

Національна шкала: _____

Кількість балів _____ ECTS _____

Члени комісії: _____

(підпис) (прізвище та ініціали)

(підпис) (прізвище та ініціали)

(підпис) (прізвище та ініціали)

Чернігів 2025

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. КОПІНГ-ПОВЕДІНКА ОСОБИСТОСТІ ЯК АСПЕКТ ВЗАЄМОДІЇ «ЛЮДИНА – СЕРЕДОВИЩЕ»	6
1.1. Поняття копіngu та його класифікація.....	6
1.2. Особистісні чинники копіngu – копінг-ресурси.....	15
1.3. Мотивація як особистісний чинник копінг поведінки.....	21
Висновки до Розділу 1.....	27
 РОЗДІЛ 2. ЕМПІРІЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ СТРАТЕГІЙ КОПІНГ- ПОВЕДІНКИ В ОСІБ ІЗ РІЗНОЮ МОТИВАЦІЄЮ ДОСЯГНЕННЯ	28
2.1. Вибірка та процедура дослідження.....	28
2.2. Методи та методики дослідження.....	29
2.3. Отримані результати та їх аналіз.....	32
Висновки до Розділу 2.....	45
 ВИСНОВКИ	48
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	50
ДОДАТКИ	56

ВСТУП

Актуальність теми. В тих обставинах, в яких знаходиться наша країна сьогодні збереження психічного здоров'я людей є важливою проблемою для всього суспільства. Нестабільність економічних, політичних і соціальних умов та військова агресія передбачає життя людини в умовах крайньої невизначеності. Це призводить до породження труднощів щодо орієнтування людини в навколишньому соціальному світі та визиває тривожність щодо свого майбутнього. І тому проблеми, які пов'язані з функціонуванням, адаптацією і виробленням особистістю ефективних стратегій вирішення життєвих проблем набувають особливої актуальності в часи випробувань.

В психології завжди активно досліджувалися шляхи подолання складних життєвих ситуацій. Кожна людина, свідомо чи несвідомо реагує на стрес, шукаючи при цьому стратегію для його подолання, щоб досягнути максимального результату. Водночас в дію вступають захисні механізми, минулий досвід та здібності. А від ставлення особистості до загрозливого фактору, від її інтелектуальних та креативних ресурсів, ціннісного потенціалу буде залежати формування мотивації на подолання труднощів, а в подальшому і саме пристосування – копінг-стратегія подолання цих труднощів.

Тому питання про існування взаємозв'язку між мотивацією людини та її вибором копінг-поведінки під час подолання труднощів, на нашу думку, потребує вивчення.

Об'єкт дослідження – копінг-поведінка особистості.

Предмет дослідження – особливості копінг-поведінки у осіб дорослого віку з різним рівнем мотивації досягнення.

Мета дослідження – проаналізувати та емпірично дослідити роль мотивації у виборі копінг- стратегій у осіб дорослого віку.

Відповідно до окресленої мети дослідження були сформовані такі **завдання дослідження**.

1. Здійснити теоретичний аналіз поняття копінгу його класифікацій.
2. Проаналізувати основні особистісні копінг-ресурси і мотивацію як особистісного чинника копінг-поведінки.
3. Організувати та провести емпіричне дослідження копінг-поведінки в досліджуваних та визначити їхню мотивацію досягнення.
4. Здійснити кількісний та якісний аналіз отриманих результатів.
5. Розкрити характер взаємозв'язку між мотивацією на стратегіями копінг-поведінки у подоланні складних життєвих ситуацій.

Загальна гіпотеза дослідження полягає у припущенні, що існує взаємозв'язок між мотивацією особистості та її копінг-поведінкою.

Методи, що використані у дослідженні – теоретичні (аналіз наукової літератури, т.д.), емпіричні (опитувальник на визначення мотивації Елерса,

опитувальник Р. Лазаруса, С. Фолкман) та математико-статистичні (парні

кореляції з розрахунком коефіцієнта Пірсона та порівняння середніх за Т-

критерієм Стьюдента..).

Науково-методологічною основою дослідження виступають положення теорії стресу та подолання (Р. Лазарус, Фолькман, А Маслоу, Т. Крюкова, Є. Куфтяк, В. Бодров, Л. Карамушка, О. Войцеховська, С. Грабовська, І Гуляс, Г. Пирог, К. Литвинчук, О.Похлестова, С. Цимбал-Слатвінська, З. Шайхлісламов, А Погрібна, Г Пирог, К. Муздибаев,), дослідження, особистісних ресурсів подолання стресу (С. Хобфол, Є. Анисимова, Е. Родіна, О. Штепа, О. Садчикова, Ю. Постилякова, Н. Перегончук, Т. Краєвська, Н. Панасенко, І. Поклад, О. Даценко), теорії

мотивації (Д. МакКлелланд А. Маслоу, Л. Виготський, Г. Костюк, О.Гнатюк, С. Максименко, Є. Ільїн, В. Килимчук, С. Канюк, С. Занюк).

Структура роботи. Робота складається із вступу, двох розділів (теоретичного та емпіричного), десяти таблиць, десяти рисунків, списку використаних джерел (47) та додатків. У першому розділі розкрито загальну характеристику копіngu, класифікація копіng-стратегій, копіng-ресурси та сутність мотивації особистості. У другому наведено результати емпіричного дослідження зв'язку між копіng-поведінкою осіб та їхньою мотивацією.

Загальний обсяг роботи складає 55 сторінок.

РОЗДІЛ 1. КОПІНГ-ПОВЕДІНКА ОСОБИСТОСТІ ЯК АСПЕКТ ВЗАЄМОДІЇ «ЛЮДИНА – СЕРЕДОВИЩЕ»

1.1. Поняття копіngu та його класифікація

Поняття копіngu є одним із основних понять у психології стресу та адаптації. Копінг дає змогу зрозуміти адаптивність та дезадаптивність поведінки людини в стресовій ситуації, оскільки для її подолання важливим є те, як людина справляється з життєвими труднощами.

Абрахам Маслоу був першим, який в 1951 році ввів поняття «coping» та впровадив поняття копінг-поведінки – як здатність справлятися з труднощами. А термін «копінг-стратегія» вперше запропонував Л. Мерфі у 1962 році для означення поведінкових реакцій дитини, яка долає кризу розвитку. І, вже пізніше цей термін застосував Р. Лазарус у книзі «Психологічний стрес і процес його подолання» для опису особливостей поведінки подолання стресу та подій, які супроводжують тривогу [6,8,10].

Активно проблему копіngu його сутність, класифікацію, структуру почали досліджувати з 80-х рр. ХХ століття, а починаючи з 2000 рр. досліджують взаємозв'язки з різноманітними властивостями особистості та порушеннями психічного здоров'я, з нейротизмом і локус-контролем, зміну копінгів в процесі дорослішання (в дитячому, підлітковому, молодому віці), з відповідністю світоглядним та ціннісним орієнтирам людини [6; 8].

Але, незважаючи на те, що дослідження у науковій психології триває уже кілька десятиріч, єдиного трактування та класифікації опанувальної поведінки наразі немає.

Поняття «coping» походить від англійського «to cope», що означає долати, переборювати, справлятися. Копінг – це те, що робить людина для того, щоб впоратися зі стресом. Копінг – це процес, який весь час змінюється, оскільки особа і середовище утворюють нерозривний, динамічний взаємозв'язок і роблять один на одного взаємний вплив [8; 42].

На думку Р. Лазаруса, копінг - це «комплекс когнітивних і афективних дій, вчинків людини, які виникають як реакція на певну проблему, що викликає стурбованість». За Р. Лазарусом копінг утворюється в залежності від обставин та від людини, яка на цю ситуацію реагує певним чином [42; 44; 47].

А. Маслоу визначає копінг як готовність індивіда вирішувати життєві завдання шляхом пристосування до обставин, що передбачає сформованість умінь використовувати певні засоби для подолання стресу [45].

Сучасна дослідниця Я. Грекова називає «копінг» діяльністю особистості, яка спрямована на підтримку та збереження балансу між вимогами середовища і внутрішніми ресурсами. Основними характеристиками копінгу називає пластичність, цілісність, урахування особливостей ситуації, процеси обмірковування, аналіз ситуації. Також вона виділяє дві функції копінгу: а) фокусування на проблемі, яка спрямована на розрив негативного зв'язку між людиною та середовищем; б) фокусування на емоціях – спрямована на керуванні емоційним дистресом [17].

Л.А. Александрова функціями копінгу називає: мінімізацію негативного впливу травмуючих обставин; відновлення психічних та фізичних ресурсів; зміну життєвих ситуацій; підтримку позитивного «образу Я», підтримку емоційної рівноваги; збереження тісних взаємозв'язків з іншими людьми. Н.В. Волкова до визначених функцій додає руйнування стресового зв'язку між особистістю та середовищем, керування емоційним дистресом, підтримка психічного здоров'я, продуктивну життєтворчість [17].

На думку багатьох вчених, як вітчизняних так і зарубіжних, основна функція копінгу – це адаптація людини до вимог ситуації. Він може сприяти оволодінню ситуацією, послаблювати або пом'якшувати її вплив, але при цьому копінг не є автоматизованою адаптивною поведінкою, як психологічні захисти [10; 17; 30; 31; 44; 45; 46].

Отже, під поняттям копінгу розуміють когнітивні, емоційні та поведінкові зусилля, які спрямовані на подолання труднощів у процесі взаємодії людини з середовищем. При цьому кожна зі складових несе своє певне «навантаження». Так, когнітивні зусилля особи скеровано на аналіз проблеми, складання можливого плану дій, пошук альтернативних варіантів виходу із ситуації тощо. За допомогою емоційних зусиль людина контролює свої переживання або шукає емоційну підтримку в оточення, а поведінкові зусилля дають змогу особі досягти бажаного результату [10; 17; 30; 31; 44; 45; 46].

Під «копінг-поведінкою» розуміють поведінку, яка спрямована на пристосування до обставин і передбачає сформоване вміння використовувати певні засоби для подолання стресу. Це діяльність особистості, яка спрямована на підтримання або збереження балансу між вимогами середовища та ресурсами, які відповідають цим вимогам, і проявляється в когнітивній, емоційній та поведінковій сферах. Завдяки адаптивним варіантам копінг-поведінки створюються сприятливі умови для подолання станів дезадаптації та формуванню адекватних стратегій для подолання життєвих труднощів.

Р. Лазарус копінг-поведінку називав комплексним процесом: у будь-якому стресовому середовищі кожна людина використовує певні стратегії частіше, ніж інші. Під час стресової ситуації люди використовують чисельну кількість копінг-механізмів. Копінг виступає посередником емоцій, а окремі емоції пов'язані з певними стратегіями додання стресу. Р. Лазарус писав, що механізми особистісного захисту формуються саме в ту мить, коли в процесі дії стресора на особу відбувається первинна оцінка, на підставі якої визначається тип ситуації, яка утворилася (загрозлива або сприятлива). Саме цей захист він розглядав як здатність особи здійснювати контроль над загрозливими ситуаціями [42; 44; 47].

А. Незу, Т. Дзурілла, М. Голдфрід виокремлюють такі етапи копінгу:

- 1) орієнтація в проблемі, підключення когнітивного і мотиваційного компонентів для загального ознайомлення з ситуацією;
- 2) визначення і формулювання проблеми, її опис у конкретних термінах і ідентифікація специфічних цілей;
- 3) генерація альтернатив, розробка численних можливих варіантів рішення проблеми;
- 4) вибір оптимального варіанту рішення проблеми.
- 5) виконання рішення з подальшою перевіркою його ефективності .

Структура копінг-процесу за Дж. Едвардсом (Рис 1.1.) [8; 26; 42].



Рис. 1.1. Структура копінг-процесу за Дж. Едвардсом.

Дослідники Р. Моос та Д. Шеффер виділяють три стратегії копінг-поведінки: перша стратегія – фокусування на поведінці, а саме встановлення для себе значення ситуації, друга стратегія – фокусування на проблемі, а саме прийняття рішень для опанування ситуацією, третя стратегія – фокусування на емоціях, при якій людина керує своїми почуттями та підтримує емоційну рівновагу [8, с.26].

Ще копінг-повіднку поділяють на активну та пасивну. Активна копінг-поведінка спрямована на усунення та зміну негативного фактора, а пасивна – орієнтується на внутрішні психологічні форми подолання негативного фактора та зниження емоційного напруження.

Отже, копінг поведінка – це поведінка, яка відображає готовність особи вирішувати свої проблеми і адаптуватися до певних обставин, а її основою є копінг-ресурси з використанням копінг-стратегій.

В психологічній літературі ще використовують поняття копінг-стратегії. Під ними розуміють способи психологічної діяльності та поведінки, що виробляються свідомо, і спрямовані на подолання стресових та важких ситуацій. Можна сказати, що копінг стратегії – це свідомі дії задля вирішення особистих та міжособистісних проблем і намагання мінімізувати та опанувати стрес чи конфлікт і кожна людина виробляє індивідуальні копінг-стратегії, як способи боротьби зі стресом. Р. Лазарус під поняттям копінг-стратегія розумів вироблені людиною засоби психологічного захисту, які формують поведінку людини в певних психотравмуючих умовах [42; 44].

Існують різні копінг-стратегії, а їх використання залежить від індивідуальних особливостей людини (типу нервової системи, властивостей темпераменту, рівня тривожності, особливостей самоконтролю, рис характеру, освіти, досвіду, віку), а також від самої стресової ситуації в якій опиняється людина, і можуть бути продуктивними, або не продуктивними.

Всі стратегії долаючої поведінки (копінг-механізмів) розділяються на три групи: адаптивна (активне вирішення проблем); частково адаптивна (часткове уникання проблеми); не адаптивна (повне уникання проблеми) [17,18].

Структура копінг-стратегій містить наступні компоненти.

1. Когнітивний компонент – активна робота мисленевих процесів, рішення проблеми, порівняння, пошук інформації, надання ситуації логічного пояснення.

2. Емоційний – емоційне рішення проблеми, емоційне реагування, покірність, фаталізм, приписування або передача відповідальності іншим, самозвинувачення.

3. Поведінковий копінг – конкретні дії, які спрямовані на вирішення проблеми, вони можуть бути у вигляді відволікаючої поведінки, переключення на іншу діяльність, турбота про інших людей, уникання ситуацій, активний пошук допомоги, співпраця тощо.

Дослідники, які одні із перших використали поняття копінгу в психології, запропонували і першу класифікацію різновидів копінг-стратегій. Р. Лазарус і С. Фолкман запропонували дихотомічну класифікацію копінг-стратегій, виділивши їх наступну спрямованість: проблемно-сфокусовані стратегії і емоційно-сфокусовані стратегії [10; 31; 42].

Багато з класифікацій копінг-стратегій, що виникали услід за класифікацією Р. Лазаруса і С. Фолкмана, склалися в тій же традиції, пропонуючи дихотомічний поділ копінг-стратегій за принципом «робота з проблемою» / «робота зі ставленням до проблеми» [10; 31; 42].

Водночас, деякі дослідники (Е. Ендлер і Д. Паркер) дійшли до того, що стратегії найкраще згрупувати в копінгові стилі, що представляють собою функціональні та дисфункціональні аспекти копінга. Функціональні стилі являють собою прямі спроби впоратися з проблемою, за допомогою інших або без них, в той час як дисфункціональні стилі пов'язані з використанням непродуктивних стратегій [35].

У літературі дисфункціональні копінг-стилі називають «уникаючі копінги». Так наприклад, Е.Фрайденбер і Р. Льюїс пропонують класифікацію, в якій 18 стратегій згруповані в три категорії: звернення до інших (звернення до інших за підтримкою, будь це однолітки, батьки або ще хтось), непродуктивний копінг (особа уникає ситуації, яку нездатна вирішити) і продуктивний копінг (особа працює над проблемою, зберігаючи оптимізм, соціальний зв'язок з іншими і тонус). Як видно, копінг-стратегія в категорії

«звернення до інших» стоїть окремо від категорій «ефективного» і «неефективного» копіngu [34; 35].

Найширшу класифікацію копінг-стратегій надають Р. Лазарус та С. Фолкман, вони виокремлюють вісім основних видів копіngu:

1) конфронтуючий копінг – активні зусилля для зміни ситуації, певна ступінь агресії та готовність до ризику;

2) дистанціювання – прояв когнітивних зусиль для зменшення значимості ситуації, перенесення її на другий план, зміну фокусу на інші речі;

3) самоконтроль – вольова регуляція своїх переживань та дій, осмислення впливу, який дана ситуація завдає людині;

4) пошук соціальної підтримки – звернення за допомогою до оточуючих, пошук порад;

5) взяття відповідальності – признання своєї ролі в виникненні проблеми та прийняття певних рішень, що впливають на проблему;

6) втеча або уникнення від проблеми, які притаманні для ескапізму, спонукають до адиктивних звичок;

7) планування – докладання зусиль по зміні ситуації, які включають в себе дослідження проблеми та формування плану дій;

8) позитивна переоцінка – пошук переваги в стресовій ситуації, який провокується позитивним світоглядом [21; 42];

Ці копінг-стратегії були об'єднані в чотири групи.

Перша група включає в себе планування рішення проблеми, конфронтацію та взяття відповідальності – ці стратегії передбачають активне включення людини в ситуацію, коли вона вживає дії для її вирішення.

Друга група складається з стратегій самоконтролю та позитивної переоцінки – при цих копінг-стратегіях людина контролює свій стан і вирішує проблему завдяки зміні психологічного стану, когнітивно перероблюючи ситуацію на ту, яка буде більш прийнятною.

Третя група включає дистанціювання та уникнення – їх об'єднує відхід людини від ситуації, відмову від змін ситуації чи свого стану, що характерно для зовнішнього локусу контролю.

Четверта група – стратегія пошуку соціальної підтримки – стратегія яка не надає можливості самостійно вирішити проблему, але й не змушує людину виходити з ситуації, людина шукає оточення, яке буде здатне розділити відповідальність, та зменшити вплив стресової ситуації [21, с. 42].

С. Перін та Дж. Шулер пропонують класифікацію за наступними стратегіями:

- стратегія зміни способу бачення проблеми;
- стратегія зміни проблеми;
- стратегія керування емоційним дистресом.

Дану класифікацію С. Перін та Дж. Шулер зробили на основі відповідей, які вони отримали при використанні методу інтерв'ю під час якого вони діагностували: відповіді, які змінюють обставини, відповіді, які змінюють суб'єктивне бачення ситуації та відповіді, які націлені на контроль негативних відчутті [31, с. 44] .

За Е. Фрайденбергом та Р. Льюїсом, які займалися діагностикою підліткових копінг-стратегій, виділили основні копінг-поведінки:

- 1) продуктивна копінг-поведінка, а саме переоцінка ситуації, орієнтація на досягнення, оптимізм;
- 2) соціальна копінг-поведінка, а саме звернення до оточуючих в пошуку підтримки;
- 3) непродуктивна копінг-поведінка, а саме ігнорування, тривога, відказ від діяльності, уникнення [35, с. 42].

Є. П. Ільїн виділяє три критерії, які є основними в класифікації копінг-стратегій:

- по-перше поділ на емоційно-проблемний копінг, емоційнофокусований копінг, проблемно фокусований копінг;

- по-друге на когнітивно-поведінковий копінг (внутрішній), «відкритий» поведінковий копінг орієнтований на відкриті дії;
- по-третє – успішний чи неуспішний копінг [42; 44].

Сучасні науковці та практики (Л. Карамушка, С. Грабовська, О. Войцеховська, О. Закалик) до базових копінг-стратегій відносять стратегії «вирішення проблем», «пошук соціальної підтримки» й «уникання», наділяючи їх такими характеристиками.

1. Стратегія вирішення проблем – це активна поведінкова стратегія, застосовуючи яку людина прагне використовувати особистісні ресурси для пошуку можливих способів ефективного вирішення проблеми.

2. Стратегія пошуку соціальної підтримки – це активна поведінкова стратегія, застосовуючи яку людина для ефективного вирішення проблеми звертається по допомогу й підтримку до середовища, яке її оточує, – сім'ї, друзів, колег.

3. Стратегія уникнення – це поведінкова стратегія, застосовуючи яку людина прагне уникнути контакту з навколишнім світом, витісняє необхідність розв'язання проблеми. До способів уникнення можна віднести занурення у хворобу, активізацію вживання алкоголю, наркотиків, варіантом активного способу уникання – суїцид. Стратегія уникнення – одна з провідних поведінкових стратегій, яка сприяє формуванню дезадаптивної, псевдо-долаючої поведінки. Використання цієї стратегії обумовлене недостатнім рівнем особистісних копінг-ресурсів і навичок активного розв'язання життєвих проблем [6; 7; 8; 17; 18; 25].

Найбільш ефективним є ситуативне використання всіх трьох поведінкових стратегій. У деяких випадках людина може самостійно подолати труднощі, що виникли, в інших випадках їй потрібна підтримка оточення, ще в інших – може просто уникнути зіткнення з проблемною ситуацією, оцінивши негативні наслідки від зіткнення. Вибір стратегій копінг-поведінки залежить від особистісних особливостей людини та

ситуативних чинників. Особистісні особливості можуть бути і як ресурси, і як чинники, що перешкоджають або сприяють успішному подоланню життєвих труднощів.

Конструктивність або не конструктивність копінг-стратегій визначається тим, наскільки вони відповідають можливостям адаптації так як процес подолання життєвих труднощів є процесом мобілізації особистісних ресурсів і ресурсів середовища в процесі оптимального їх використання [8; 10; 2; 17].

1.2. Особистісні чинники копінгу – копінг-ресурси

Ефективність подолання важких життєвих ситуацій напряду залежить від того, які копінг-механізми, копінг-стратегії та копінг-поведінку використовує людина, коли стикається зі стресором. В свою чергу копінг-механізми, копінг-стратегії та копінг-поведінка людини формуються від змісту копінг-ресурсів, які має особистість та чи правильно і вчасно їх використовує.

В психологічній літературі ресурсами особистості вважаються життєві опори, які є в розпорядженні людини і дозволяють їй забезпечувати свої основні потреби та поділяються на зовнішні (соціальні) і внутрішні (особистісні).

До зовнішніх (соціальних або середовищних) ресурсів відносять: матеріальні цінності, соціальні статуси або ролі, соціальні зв'язки, які забезпечують підтримку соціуму, допомагають людині зовні [4; 5].

До внутрішніх (особистісних або психологічних) ресурсів належать: психічний особистісний потенціал, характер і навички людини, які допомагають зсередини. Можна сказати, що це запас автономії, це джерело внутрішньої сили, це те наскільки людина впевнено і цілісно буде відчувати себе без підтримки соціуму і, чітко усвідомлювати реальний стан справ, щоб витримувати стрес і зберігати себе [4; 5].

Але поділ на зовнішні і внутрішні ресурси є умовним, так як вони пов'язані між собою, і при втраті одних втрачаються інші[4; 5].

За теорією збереження ресурсів С. Хобфолла, є два класи ресурсів: матеріальні та соціальні (пов'язані з цінностями). А М. Селігман вважає, що найголовніший ресурс у протистоянні стресу – оптимізм: коли людина вірить, що ситуація не безнадійна і, коли вона спрямована на успіх, то легше переживає труднощі та зазнає менших збитків [8; 34; 46].

Згідно концепції С. Хобфолла одним із елементів загальної ресурсної системи виступають особистісні ресурси. Слід зазначити, що доволі часто психологічні та особистісні ресурси використовуються як взаємозамінні поняття. Зазвичай під особистісними ресурсами розуміють складні, індивідуально-психологічні структури, що виконують функцію психічного забезпечення, детермінують більш успішне виконання діяльності та високий рівень особистісного благополуччя [2; 46].

Зокрема, науковці (С. Мадді, Д. Роттер, А. Бандура, Т.Адорно) ресурсами називають семантично близькі, але не тотожні поняття: життєстійкість, локус контролю, самоефективність, толерантність до невизначеності [2].

Також на думку М. Селігмана та С. Хобфолла, які є прихильниками ресурсного підходу, розкриваючи сутність різних можливостей, умов та способів долаття життєвих труднощів, до ресурсів зараховують наявність і доступність моральної, емоційної, матеріальної, інструментальної допомоги соціального середовища та власні здібності, навички й уміння людини [8; 34].

С. Фолкман поділяє копінг-ресурси на особистісні (Я-концепцію, ресурси когнітивної сфери, афіліацію, інфернальний локус контролю, ціннісну мотиваційну структуру особистості) та середовищні, які представлені системою соціальної підтримки (оточенням, у якому людина

живе) і соціально підтримуючим процесом (уміння надавати, знаходити, приймати соціальну підтримку) [12; 38; 43; 47].

Т. Крюкова, Є. Петрова визначають копінг-ресурси як особистісні засоби та засоби навколишнього середовища, цінності, можливості, які є в наявності в потенційному стані і які людина може усвідомлено використовувати при необхідності подолання стресової ситуації і які забезпечують прояв копінг-поведінки [23].

А. Білінгс та Р. Мус вказують на те, що завдяки внутрішнім копінг-ресурсам людина може застосовувати активні форми копіngu, а саме три способи опанування стресової ситуації: оцінка ситуації, втручання в ситуацію та уникнення. Вони також розмежовують активні (конструктивна поведінка) і пасивні (неконструктивна поведінка) способи реагування на стрес, які визначатимуть копінг-ресурси особистості [25].

О. Сергієнко у системі особистісних ресурсів виокремлює дві підсистеми – зовнішні й внутрішні ресурси, які мають багаторівневу організацію. До зовнішніх ресурсів авторка відносить ресурси фізичного середовища (одяг, адекватну потребам їжу, гроші, транспорт, вільний час та ін.) і ресурси соціального середовища (взаємодії, що виконують роль забезпечення індивіду зворотних зв'язків, можуть сприяти появі більш усвідомленої особистісної саморегуляції. До підсистеми внутрішніх ресурсів відносить декілька рівнів ресурсів, які також мають ієрархічну будову: рівень фізіологічних (індивідних) властивостей (вік, стан здоров'я); рівень психодинамічних (темпераментальних) властивостей; когнітивний рівень (когнітивний контроль, здібності); ціннісно-смисловий і «вершинний» рівні – три найважливіші якості людини, які пов'язані з ефектом подолання – стійкість, самоефективність і витривалість [4; 12].

Відомий український дослідник А.Г. Ложкін, до копінг-ресурсів відносить ресурси сенсорні й когнітивні, особистісні структури (адекватну «Я-концепцію», комунікативну та психоемоційну складові частини, рівень

домагань, самооцінку, актуалізовані життєві особистісні смисли, локус контролю) [4; 12].

Сучасні дослідники О. Анненкова та І. Шкуратова особистісні ресурси об'єднали у п'ять основних груп: 1) сила духу, світогляд і вірування людини; 2) креативність, інтелект, інтерес до світу; 3) системи умінь, навиків, знань; 4) енергетичний ресурс; 5) властивості особистості, спрямовані на протистояння руйнівним діям (локус контролю, життєстійкість, оптимізм, цілеспрямованість) [4; 12; 28]

Можна сказати, що копінг-ресурси — це внутрішні та зовнішні особистісні, соціальні та поведінкові фактори, які допомагають людині ефективно справлятися зі стресом, адаптуватися до складних життєвих ситуацій. Вони визначають ефективність стресостійкості та психологічного благополуччя [2; 7].

Узагальнюючи вищевикладене можна виокремити такі копінг-ресурси.

1. Особистісні копінг-ресурси – це внутрішні характеристики людини, які допомагають долати труднощі.

- Позитивна (адекватна) Я-концепція – узагальнене уявлення про самого себе, система установок відносно власної особистості на основі яких індивід вибудовує адекватні взаємовідносини з іншими людьми.
- Когнітивні (розумові) стратегії, які допомагають аналізувати проблему та знаходити ефективні рішення, це здатність переоцінювати ситуацію, знаходити позитивні сторони, це гнучкість мислення, креативність, здатність адаптуватися до змін, шукати альтернативні рішення, оптимістично налаштовуватися на позитивний результат, віра у власні сили, в успіх.
- Емоційна регуляція – вміння контролювати емоції, управляти тривожністю та страхами не піддаючись паніці, розвиваючи стресостійкість та емоційний інтелект.

- Самооцінка і впевненість у собі – це позитивне сприйняття себе, що сприяє конструктивному вирішенню проблем.
- Самоефективність – мати впевненість у своїх силах, здатність долати труднощі з почуттям контролю над ситуацією.
- Локус контролю – внутрішній (віра у власний вплив на ситуацію), який допомагає більш активно долати труднощі.
- Толерантність до невизначеності – здатність приймати нестабільність без надмірної тривожності.

2. Емоційні копінг-ресурси - здатність використовувати позитивні емоції для підтримки стресостійкості:

- емпатія – розуміння почуттів інших допомагає отримувати підтримку;
- саморефлексія – здатність усвідомлювати свої емоції, думки, поведінку та коригувати їх;
- гумор – здатність дивитися на проблему з легкістю;
- здатність висловлювати емоції – важливо не придушувати почуття, а конструктивно їх проявляти.

3. Поведінкові копінг-ресурси – дії та звички, що сприяють ефективному копінгу:

- фізичні ресурси – здоров'я, фізична сила, які підтримуються правильним харчуванням, регулярними фізичними вправами та сном.
- активне вирішення проблем – планування своїх дій, пошук потрібної інформації, постановка реалістичних цілей.
- розвиток навичок тайм-менеджменту – планування завдань знижує відчуття перевантаженості.
- творчість – мистецтво, музика, хобі сприяють емоційному розвантаженню.
- ритуали відновлення – практики релаксації (медитація, дихальні техніки), що приносять задоволення.

4. Соціальні копінг-ресурси – зовнішні фактори, які допомагають пережити складні ситуації:

- соціальна підтримка - друзі, сім'я, колеги як джерело емоційної підтримки, а також здатність визнавати складності та вміння звертатися за підтримкою і допомогою до фахівців;
- комунікативні навички – вміння уникати конфліктів та вести переговори;
- соціальна інтеграція та прихильність до груп чи спільнот – участь у професійних, релігійних або інших групах підтримки.

5. Духовні та екзистенційні ресурси – це глибинні переконання та смисли, що допомагають справитися з труднощами:

- почуття сенсу життя - здатність знаходити значення у подіях, навіть негативних;
- віра у власні цінності та життєві цілі – усвідомлення власних принципів та їх роль у стресових ситуаціях;
- віра (релігія або екзистенційні погляди) – дає відчуття підтримки.

6. Матеріальні ресурси – це фізичні або фінансові ресурси, які людина може використовувати в складних ситуаціях:

- фінансові ресурси – гроші, заощадження, доступ до фінансової допомоги або соціальних виплат. Вони дають змогу забезпечити базові потреби, лікування, навчання тощо;
- житло – наявність стабільного, безпечного місця проживання знижує рівень тривожності та дає відчуття захищеності;
- їжа та вода – доступ до якісного харчування та чистої води – базовий ресурс для підтримання фізичного та психічного здоров'я;
- медикаменти та медична допомога – наявність ліків, медичних послуг, страхування або доступу до лікарів;
- особисті речі – речі, які мають емоційне значення або допомагають відволіктися (книги, іграшки, творчі матеріали, гаджети тощо);

- транспорт – можливість пересування (власний транспорт або доступ до громадського), що важливо для мобільності й доступу до ресурсів;
- інформаційні ресурси – доступ до інтернету, книг, освітніх матеріалів – допомагає шукати рішення, підтримку, навчатися;
- робоче місце або дохід – наявність роботи або джерела доходу як матеріальної, так і психологічної опори (структура, рутини, ціль) [4; 12; 24; 28].

О.А. Даценко зазначає, що психологічний ресурс виявляється не в окремих якостях, а в цілісній інструментальній системі, що включає структурно-змістові, ієрархічні та динамічні характеристики відображення: від елементарних психічних процесів до стійких властивостей особистості (цінності, індивідуальні смисли, тощо), які можуть бути використані для забезпечення оптимуму існування [12].

Завдяки копінг-ресурсам прояв копінг-поведінки може бути адаптивним і зрілим, позбавленим психоемоційного напруження. Зміст копінг-ресурсів визначає ефективність подолання особистістю стресової ситуації [5].

Тому формування копінг-ресурсів – важливий аспект особистісного розвитку, адже люди з добре розвиненими копінг-ресурсами легше справляються зі стресом, швидше адаптуються до змін і зберігають психологічне благополуччя. А від правильного та вчасного поєднання внутрішніх та зовнішніх копінг-ресурсів залежить ефективність копіngu.

1.3. Мотивація як особистісний чинник копінг поведінки

Протягом життєвого шляху кожна людина в різних сферах своєї діяльності зустрічаються з різними труднощами. Важливим чинником, що впливає на спосіб подолання стресу чи життєвих труднощів є мотивація, яка визначає напрямок, інтенсивність і стійкість зусиль людини в складних ситуаціях.

Всю мотиваційну сферу людини можна звести до двох основних структурних компонентів або прагнень: мотивація, що спрямована на досягнення успіху, та мотивація, що пов'язана з уникненням невдачі [14, 19, 21-27; 34; 37; 39; 46].

У психологічній науці мотивацію визначають як сукупність чинників, які підтримують і спрямовують поведінку, а також як сукупність причин психологічного характеру, що пояснюють поведінку людини, її початок, спрямованість і активність. Виділяють такі види мотивації: зовнішня і внутрішня; стійка і нестійка; позитивна і негативна [14; 16; 19; 21; 34; 37; 39; 46].

Позитивна і негативна мотивації — це мотивації до досягнення успіху і уникнення невдач, і дані мотиви є переважаючими мотивами.

Мотивація до досягнення успіху — прагнення до поліпшення результатів, бажання не зупинятися на досягнутому, наполегливість в досягненні своїх цілей, прагнення домогтися свого, незважаючи на труднощі.

Мотивація до уникнення невдач — відносно стійке прагнення людини уникати невдачі в життєвих ситуаціях, пов'язане з оцінкою інших людей щодо їх результатів діяльності та спілкування. Цю мотивацію ще називають бажанням захисту [16; 19; 25].

Люди з сильною внутрішньою мотивацією досягнення успіху часто обирають продуктивний, проблемно-орієнтований копінг, намагаючись вирішити проблему, а не уникнути її. Вони шукають нові можливості, впевнені в успішному результаті, наполягають на успіху, готові брати на себе відповідальність, рішучі в невизначених ситуаціях, виявляють наполегливість у прагненні до досягненні мети, отримують задоволення від розв'язання цікавих та складних завдань, а при зіткненні з перешкодами виявляють велику наполегливість, сприймаючи труднощі як виклик, а не загрозу. Така мотивація забезпечує внутрішні ресурси індивіда, що дає можливість довше

витримувати стрес та не здаватися, коли з'являються ускладнення [16; 19; 25].

Девід Макклелланд, який досліджував мотивацію з середини ХХ ст., говорив, що формування мотивації досягнення безпосередньо залежить від умов та середовища виховання і є побічним продуктом основних соціальних мотивів. Основні типи поведінки, спрямовані на досягнення чи уникнення успіху, формуються між 3-ма і 13-ма роками життя людини як під впливом батьків (особливо вимогливості матері), так і під впливом навколишнього середовища [27].

Розглядаючи питання про мотиваційні властивості особистості, було встановлено, що між мотивацією і властивостями особистості існує складний взаємозв'язок. Так, на особливості мотивації впливають властивості особистості, а закріпившись, особливості мотивації стають властивостями особистості. Саме від мотивації буде залежати, з якого боку ми підходимо до тієї чи іншої діяльності, а мотив досягнення відображає потребу досягати успіху на життєвому шляху [19; 25; 27].

Мотивація досягнення також пов'язана з локусом контролю (інтернальним) – вона нібито підсилює його, що спонукає індивіда до самомотивації та піднімає рівень самоорганізації, підвищуючи самооцінку, схилиючи до розвитку та досягнень.

Мотивація досягнення тісно пов'язана з рівнем домагань, вона дає людині прагнення перевершити досягнений рівень, а також вона пов'язана з результатом діяльності й успішністю.

Особи, які мають високу мотивацію досягнень успіху наполегливі у досягненні мети, їх не задовольняє те, що вони досягли, вони прагнуть робити справу краще, ніж раніше, захоплюються роботою, одержують задоволення від успіху. Постійно мають потребу вдосконалювати свою діяльність, готові співпрацювати з іншими людьми, щоб разом переживати радість успіху [16; 19; 25; 27; 37].

Особи, які помірно орієнтовані на успіх, віддають перевагу середньому рівню ризику. Ті, хто боїться невдач, обирають низький або, навпаки, дуже високий рівень ризику. Чим вища мотивація до успіху, тим нижча готовність до ризику. Серед тих, хто дуже мотивований на успіх і має високу готовність до ризику, рідко зустрічаються люди, які потрапляють у нещасні випадки, порівняно з тими, хто має високу готовність до ризику і високу мотивацію уникнення невдач (захист). І навпаки, якщо у людини висока мотивація уникнення невдач, це перешкоджає мотиву до успіху, досягненню мети [19; 25; 27; 37].

Отже, існує два типи внутрішньої мотивації: 1) прагнення до успіху; 2) бажання уникнути невдач.

Для людей першого типу головний мотив – перемога, вони готові братися за будь-яку справу, йти на ризик. Почувають себе погано, якщо не використовують свій шанс, свою можливість. Але готовність до ризику і бажання перемогти робить їх більш уразливими для помилок, вони рідше продумують все до кінця [19; 25; 27; 37].

Для людей другого типу головне – не програти. Вони прагнуть до безпеки і головний мотив для них – уникнути невдачі. Вони не втручаються в авантюри, швидше скажуть «ні» на будь-яку пропозицію, все прораховують заздалегідь. Але працюють вони зазвичай ретельніше, акуратніше, краще планують свої дії [19; 25; 27; 37].

Кожна людина має якусь домінуючу мотивацію, хоча кожного турбує як успіх, так і невдача. Від цієї домінуючої мотивації залежить, на що більше звертає людина увагу, що цінує, яка її стратегія, які проявляє емоції, коли домагається успіху або зазнає невдачі. Це має вплив на сильні та слабкі сторони як в особистій, так і в професійній діяльності. Домінуюча мотивація впливає на все [19; 25; 27; 37].

Отже, прагнення до успіху змушує домагатися успіху і не упускати можливості, йти вперед, не відступаючи. Бажання уникати невдачі змушує мінімізувати втрати, захистити своє благополуччя, не робити помилок.

Прагнення до успіху наповнює життя позитивом. При досягненні того, чого ми прагнемо, нас охоплюють позитивні емоції. Бажання уникати невдачі веде до потреби в захисті і, перебуваючи в безпеці, під захистом, ми відчуваємо стримані емоції спокою: спокій, розслабленість, полегшення, які також приносять задоволення [19; 25; 27; 37].

Людам, якими рухає уникнення невдач, зазвичай властиві обережність і уважність. Вони вважатимуть за краще сказати «ні», якщо не впевнені на «всі сто», але коли їм загрожує небезпека, вони можуть втратити обережність. В екстремальних ситуаціях вони зроблять все, ризикнуть всім, щоб знову опинитися в своєму затишному світі [11; 19; 25].

Буває і таке, що людину може турбувати як успіх, так і відсутність невдач. Наприклад, на роботі – прагнення до успіху, а вдома до відсутності невдач. Але домінує завжди якийсь один тип мотивації, який і впливає на подальші дії [11; 19; 25].

Мотивація на успіх або бажання уникати невдачі, як правило, закладається ще в дитинстві під впливом виховання. При вихованні прагнення до успіху досягнення вітаються з ентузіазмом, любов'ю і захопленням, а невдачі зустрічають сухо і дитині відмовляють в увазі. Діти, яких так виховували, сприймають свої цілі як можливість завоювати любов і похвалу [11; 25; 27; 39].

При вихованні прагнення уникати невдач дітей за погані вчинки карають, а досягнення сприймають як само собою зрозуміле, як ситуацію, коли не сталося нічого поганого. Такі діти ставлять перед собою мету, яка дозволяють уникати несхвалення і залишитися в безпеці.

Характер людини також має вплив на цілі, які вона ставить перед собою. Хто з дитинства має спокійний темперамент, швидше за все, виросте

схильним уникати невдач. Крім цього на поведінку людини може впливати культура та атмосфера, в якій вона живе і працює [11; 19; 25].

Буває, що людина з однією домінуючою мотивацією може перемикається на іншу, якщо того вимагають ситуація або обставини. При обставинах, які передбачають тільки перемогу або поразку, запускається відповідна мотивація. Тому дві мотивації краще, ніж одна для досягнення мети.

Існує ще одна класифікація мотивації досягнення – це оптимісти і песимісти. Як правило, оптимісти краще пристосовуються до змін, легше справляються з проблемами, мають міцніше здоров'я і швидше одужують після хвороби, частіше досягають своїх цілей, незважаючи на перешкоди. Але при прагненні уникати невдачі, готуючись до можливих проблем, люди ведуть себе більш обережно, намагаючись не робити помилок [16; 37].

Т. Елерс дає таку інтерпретацію цим двом мотивам:

1. Індивіди, в яких переважає мотивація до успіху, вважають за краще середній або низький рівень ризику. Їм властиво уникати високого ризику. При сильній мотивації до успіху, надії на успіх зазвичай скромніші, ніж при слабкій мотивації до успіху, однак такі люди багато працюють для досягнення успіху, прагнуть до успіху. Індивіди з низьким рівнем мотивації до успіху проявляють невпевненість в собі, обтяжені виконуваною роботою. Виконання важких завдань викликає у них дискомфорт [37].

2. Індивіди, у яких переважає мотив уникнення невдач, віддають перевагу малому, або, навпаки, надмірно великому ризику, де невдача не загрожує престижу. У них, як правило, високий рівень захисту і страху перед нещасними випадками. І вони частіше потрапляють в подібні неприємності.

Домінування в людини мотиву уникнення невдач призводить до заниження самооцінки і рівня домагань. Повторювані невдачі можуть привести таку людину в стан звичної пригніченості, до стійкого зниження

віри в себе і до хронічної боязні невдач. У таких людей, як правило, низький рівень розвитку мотивації досягнення [37].

Мотивація до досягнення успіху і уникнення невдач виступає рушієм копінг-поведінки індивіда, вона впливає на його можливості в подоланні життєвих труднощів. Мотивація не лише активізує поведінку в стресових ситуаціях, а й визначає тип стратегії подолання, її ефективність та стійкість до зовнішніх і внутрішніх викликів.

Висновки до Розділу 1:

Здійснивши теоретичний аналіз літератури про копінг-стратегії та їх види можна відмітити, що копінг -стратегії – це свідомі дії людини, спрямовані на те, щоб впоратися зі складною проблемною ситуацією, які включають в себе когнітивні, емоційні та поведінкові компоненти.

Завданнями копінгу є: 1) мінімізація негативних впливів на особистість, підвищення можливостей відновлення; 2) пристосування, перетворення або врегулювання життєвих ситуацій; 3) впевненості в своїх силах, підтримання позитивного «образу Я»; 4) підтримання емоційної рівноваги; 5) збереження тісних взаємозв'язків з іншими людьми.

Основною функцією копінгу – є руйнування стресового зв'язку між особистістю і середовищем та адаптація людини до вимог ситуації.

У класифікації видів копінг-стратегій науковці визначають, ключовою особливістю, їх усвідомлене розуміння проблемної ситуації та її наслідків. Звідси, найбільш поширеними видами копінг-стратегій є стратегії, які спрямовані на конструктивне вирішення проблеми через етапи усвідомленого розуміння причин виникнення проблеми та наслідків від використання певної копінг-стратегії. Основним є ділення копінг-стратегій на проблемно- та емоційно орієнтовані, успішні та неуспішні, адаптивні та неадаптивні.

Важливими чинниками, які допомагають людині ефективно справлятися зі складними ситуаціями в житті та адаптуватися до них є

зовнішні та внутрішні копінг-ресурси, які підвищують стресостійкість індивіда та сприяють його психологічному благополуччю.

Внутрішнім рушієм, який впливає на вибір копінг-стратегії виступає мотивація, яка активізує поведінку індивіда та впливає на його стійкість щодо внутрішніх і зовнішніх викликів.

РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ СТРАТЕГІЙ КОПІНГ-ПОВЕДІНКИ В ОСІБ ІЗ РІЗНОЮ МОТИВАЦІЄЮ ДОСЯГНЕННЯ

2.1 Вибірка та процедура дослідження

Відповідно до теми курсової роботи нами були сформовані мета та завдання емпіричного дослідження.

Метою емпіричного дослідження є дослідити роль мотивації у виборі копінг-стратегії у осіб дорослого віку за допомогою обраних методик.

Відповідно до окресленої мети та завдань, дослідження здійснювалось у декілька етапів:

1. підбір психодіагностичного інструментарію для діагностики мотивації до успіху чи до уникнення невдач та визначення копінг-стратегій;
2. підготовка та організації дослідження;
3. здійснення кількісного та якісного аналізу отриманих результатів та їх інтерпретація;
4. формулювання висновків, що стосуються характеру взаємозв'язку між мотивацією на стратегіями копінг-поведінки у подоланні складних життєвих ситуацій.

Дослідження проводилося серед дорослого населення віком від 25 років до 60 років. Загалом у дослідженні взяли участь 41 особа, серед них чоловічої (8 осіб) і жіночої статі (33 особи). Опитування проводилося за добровільною згодою.

Досліджувана вибірка була поділена на дві групи згідно вікової періодизації за Е. Еріксоном (сучасні українські науковці Л.Савчин, М.Василенко):

- перша група – рання дорослість(20-40 років).
- друга група – зріла дорослість (40-60 років) [39].

2.2. Методи та методики дослідження

Для досягнення поставленої мети і згідно з окресленими завданнями, для проведення емпіричного дослідження було відібрано наступні методики:

1. Для діагностики рівня мотивації досягнень – психодіагностичні методики Т.Елерса «Діагностика особистості мотивації до успіху» та «Діагностика особистості на мотивацію до уникнення невдач» [37].
2. Для дослідження копінг-стратегій – опитувальник «Копінг-стратегії» Р. Лазаруса (Ways of Coping Questionnaire – WCQ) в адаптації Крюкової Т.Л. та Куфтяк Є.В. [21; 22].

Всім досліджуваним було надано роздрукований варіант опитувальників: методики Т.Елерса мотивації до успіху та до уникнення невдач і копінг-тест Р. Лазаруса.

Методика визначення домінування мотивації досягнення успіху містить 41 питання, на кожне з яких потрібно дати відповідь «так» або «ні». Цей тест належить до моношкальних методик. Підсумок відповідей відбувається по одному балу при збігу з ключем. За результатами підрахунків можна визначити такі рівні мотивації досягнення успіху:

- Від 1 до 10 балів – низький рівень;
- Від 11 до 16 балів – середній рівень;
- Від 17 до 20 балів – помірно високий рівень
- Понад 21 бал – дуже високий рівень.

Методика діагностики мотивації до уникнення невдач містить перелік з 30 рядків по три слова в кожному. В кожному рядку треба вибрати тільки одне з трьох слів, яке найбільш точно характеризує особу. Виокремлюють такі рівні мотивації до уникнення невдач або захисту:

- Від 2 до 10 балів – низький рівень;
- Від 11 до 16 – балів середній рівень;
- Від 17 до 20 балів – високий рівень;
- Понад 20 балів – дуже високий рівень.

За опитувальником Р. Лазаруса нами було визначені копінг-механізми, шляхів подолання труднощів. Опитувальник «Копінг-стратегії» Р. Лазаруса (Ways of Coping Questionnaire— WCQ) в адаптації Крюкової Т. Л. та Куфтяк Є. В. [21; 22], передбачає визначення копінг-механізмів: індивідуальних стратегій, спрямованих на подолання труднощів у різних сферах життєвої діяльності. Цей опитувальник вважається однією з перших стандартизованих методик для діагностики копінгу. Він був створений в 1988 році психологами Р. Лазарусом і С.Фолкманом, а в 2004 році був адаптований Т. Л. Крюковою та Є. В. Куфтяк.

Копінг-механізми чи стратегії, які виявляє тест Лазаруса, спрямовані на активну трансформацію ситуації або пристосування до неї. Тест містить 50 запитань і 8 шкал: 1) конфронтація (суперництво, конкуренція, заперечення); 2) дистанціювання (позиціонування себе осторонь); 3) самоконтроль (відстежування і контроль власної поведінки та емоційних реакцій); 4) пошук соціальної підтримки; 5) прийняття відповідальності; 6) уникнення (пасивна позиція); 7) планування вирішення проблеми (моделювання розв'язання проблемної / стресової ситуації); 8) позитивна переоцінка ситуації [21; 22].

Процедура роботи з «Копінг-тестом» Р. Лазаруса полягає в тому, що досліджуваному пропонуються 50 тверджень, які стосуються поведінки у важкій життєвій ситуації. Досліджуваний має оцінити як часто дані варіанти поведінки проявляються у нього.

Обробка результатів наступна:

1) підраховуємо бали, сумуючи по кожній субшкалі:

- ніколи – 0 балів;
- рідко – 1 бал;
- іноді – 2 бали;
- часто – 3 бали.

2) За загальною сумою балів визначаємо рівень прояву копінгу, обчислюючи за формулою: $X = \text{сума балів} / \text{max бал} * 100$.

Номери опитувальника (по порядку, але різні) працюють на різні шкали. За кожне питання можна отримати від 0 до 3 балів. Максимальне число балів, яке можна набрати по кожній субшкалі (Таблиця 2.1.).

Таблиця 2.1.

Максимальне число балів, яке можна набрати по кожній субшкалі

<i>Копінг-механізми</i>	<i>конфронтація</i>	<i>дистанціювання</i>	<i>самоконтроль</i>	<i>Пошук соціальної підтримки</i>	<i>Взяття відповідальності</i>	<i>Втеча/Уникнення</i>	<i>планування</i>	<i>Позитивна переоцінка</i>
<i>Максимальний бал по шкалі</i>	18	18	21	18	12	24	18	21

3) Рівень прояву копінгу також можна визначити простіше, за сумарним балом:

- 0–6 (0-39%) – низький рівень напруження, репрезентує адаптивний варіант копінгу;
- 7-12 (40-69%) – середній рівень напруження, адаптаційний потенціал особистості у межевому стані;
- 13-18 (70-100%) – високе рівень напруження копінгу, репрезентує виражену дезадаптацію.

Бали підраховують за ключем.

Обробка даних проводилася за допомогою програмного забезпечення SPSS де обчислювалися парні кореляції з розрахунком коефіцієнта Пірсона та порівняння середніх за Т-критерієм Стьюдента.

2.3. Результати дослідження та їх аналіз

Насамперед, нами було досліджено особливості мотивації наших респондентів. У наступній таблиці (Табл.2.2.) представлено дані, отримані за методикою Т. Елерса «Діагностика особистості мотивації до успіху» та «Діагностика особистості на мотивацію до уникнення невдач».

Таблиця 2.2.

Рівні мотивація досягнення успіху (по усій вибірці)

<i>Рівень мотивації</i>	<i>Кількість осіб</i>	<i>%</i>
<i>низький</i>	1	2,4
<i>середній</i>	15	36,6
<i>помірно високий</i>	15	36, 6
<i>дуже високий</i>	10	24, 4
<i>Всього</i>	41	100

Як бачимо з представленої таблиці, найбільша частка респондентів дорослого віку має середній та помірно високий рівень показника мотивації досягнень до упіху.

Математико-статистична обробка отриманих даних дозволила виявити наступні тенденції у дослідженні рівня мотивації до успіху та до уникнення невдач (захисту).

Порівняння даного показника за віком показало наступне (Табл.2.3.)

Як показують отримані дані, рівні показників мотивації досягнення успіхів у досліджуваних різного віку мають певну відмінність: частка респондентів з низьким рівнем мотивації досягнення успіхів суттєво не відрізняється, а от частки середнього, помірно високого та дуже високого рівнів показників мають відмінність. Так, у групі ранньої дорослості більша частка середньої та помірно високого рівнів мотивації до успіху, а у групі зрілого віку бачимо більше вибір помірно високого та дуже високого рівня мотивації до успіху. ,

Ми також дослідили рівень мотивації уникнення невдач (Табл.2.4).

Таблиця 2.3.

Порівняння рівнів мотивація досягнення успіху (відносно віку), у%

<i>Рівень мотивації досягнень</i>	<i>Вік досліджуваних</i>	
	<i>ранній дорослий</i>	<i>зрілий дорослий</i>
<i>низький</i>	4.8	5,0
<i>середній</i>	47.6	25,0
<i>помірно високий</i>	33.3	40,0
<i>дуже високий</i>	14.3	30,0
<i>Всього</i>	100,0	100,0

Таблиця 2.4.

Рівні мотивація уникнення невдач (по усій вибірці)

<i>Рівень мотивації</i>	<i>Кількість осіб</i>	<i>%</i>
<i>низький</i>	5	12, 2
<i>середній</i>	15	36,6
<i>помірно високий</i>	14	34, 1
<i>дуже високий</i>	7	17, 1
<i>Усього</i>	41	100

Як бачимо, для дорослих респондентів найбільш характерним є середній та помірно високий рівень мотивації уникнення невдач.

Порівняння даних по віковим групам виявило такі відмінності у відсотковому відношенні (Табл.2.5.)

Таблиця 2.5.

Порівняння рівнів мотивація уникнення невдач (відносно віку), у%

	<i>Вік досліджуваних</i>
--	--------------------------

<i>Рівень мотивації уникнення невдач</i>	<i>ранній дорослий</i>	<i>зрілий дорослий</i>
<i>низький</i>	4,8	10,0
<i>середній</i>	47,6	35,0
<i>помірно високий</i>	33,3	40,0
<i>дуже високий</i>	14,3	15,0
<i>Всього</i>	100,0	100,0

Як впливає з таблиці рівні показників мотивації до уникнення невдач в різних вікових групах також мають певну відмінність. Так частки рівня низької, середньої та помірної мотивації до уникнення невдач у групі зрілої дорослості вищі ніж у групі ранньої дорослості, а частка дуже високої мотивації до уникнення невдач суттєво не відрізняються.

Графічне відображення рівнів мотивації досягнення та уникнення невдач у групах ранньої та зрілої дорослості можна побачити на рис.2.1.

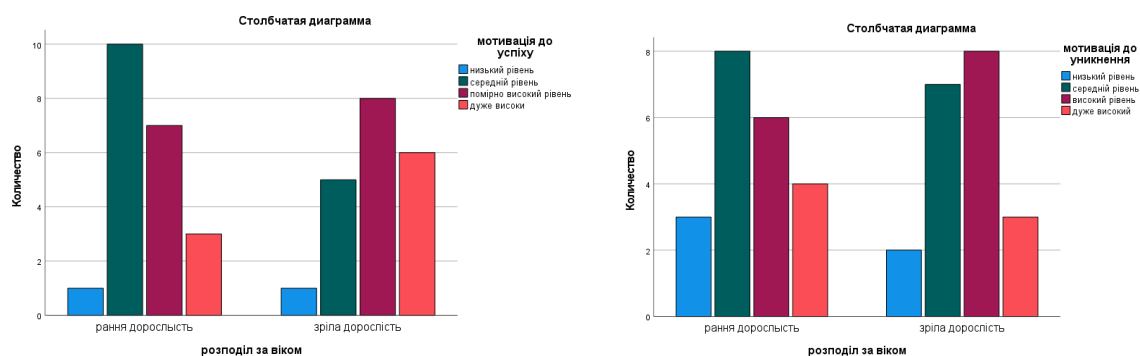


Рис. 2.1.

Діаграма розподілу мотивації до успіху та мотивації до уникнення невдач в групах ранньої та зрілої дорослості.

Порівняння середніх значень обох видів мотивації (за Т. Елерсом) за математичним критерієм (Т-критерій Стьюдента) показало такі відмінності між віковими групами (Табл.2.6.)

**Порівняння середніх значень показників мотивації у
досліджуваних дорослих різного віку за Т-критерієм Стьюдента**

<i>Вид мотивації</i>	<i>Середнє значення</i>		<i>Знач. крит. (двостор)</i>	<i>Рівень значущості</i>
	<i>ранній дорослий вік</i>	<i>Зрілий дорослий вік</i>		
<i>Досягнення успіху</i>	16,43	18,75	,040	значущий
<i>Уникнення невдач</i>	16,38	16,30	,956	не значущий

Отримані в дослідженні дані свідчать про те, що середні показники мотивації досягнення успіху на статистично значущому рівні вищі у осіб зрілого дорослого віку (після 40 років), ніж у осіб раннього дорослого віку.

Такі показники мотивації до успіху та мотивації до уникнення невдач можна пояснити віком досліджуваних, а саме, період дорослості, який передбачає вже засвоєні життєві погляди та принципи, а також переживання або вже пережиту кризу дорослості з набуттям певного життєвого досвіду. Висока мотивація до успіху у зрілій дорослій групі вища ніж у ранній дорослій групі, ймовірно, тому що особи цього віку можуть відчувати певну стурбованість, що більша частина їх життя вже промайнула і з'являється відчуття потреби діяти, щоб отримати результат, щоб негайно реалізувати свій творчий потенціал, створити і передати наступному поколінню щось значуще зі свого набутого досвіду. Також є потреба скоригувати свою діяльність, свої головні цілі та інтереси.

Візуалізація вибору мотивацій по вибірці у додатках.

Наступним кроком нашого дослідження було виявлення особливостей копінг-поведінки за опитувальником Р. Лазаруса (Ways of Coping Questionnaire– WCQ) в адаптації Крюкової Т. Л. та Куфтяк Є. В. «Копінг-стратегії», який передбачає визначення копінг-механізмів: індивідуальних

стратегій, спрямованих на подолання труднощів у різних сферах життєвої діяльності особистості (Табл.2.7.).

Таблиця 2.7.

Рівень напруження копінг-стратегії дорослих (повна вибірка), у%

з/п	<i>Стратегії копінг-поведінки</i>	<i>Рівень напруження</i>			
		Низький	Середній	Високий	Усього
1.	<i>Конфронтація</i>	22,0	58,5	19,5	100,0
2.	<i>Дистанціювання</i>	9,8	70,7	19,5	100,0
3.	<i>Самоконтроль</i>	7,3	36,6	56,1	100,0
4.	<i>Пошук соціальної підтримки</i>	22,0	46,3	31,7	100,0
5.	<i>Прийняття відповідальності</i>	17,1	51,2	31,7	100,0
6.	<i>Уникнення-втеча</i>	19,5	56,1	24,4	100,0
7.	<i>Побудова плану дій</i>	4,9	34,1	61,0	100,0
8.	<i>Позитивна переоцінка</i>	7,3	53,7	39,0	100,0

Як бачимо з представленої таблиці, у респондентів дорослого віку найбільша частку має напруженість середнього рівня копінгу «Дистанціювання» і високого рівня копінгів «Побудова плану дій» та «Самоконтроль». Середній рівень напруженості серед респондентів мають копінги: «Конфронтація», «Прийняття відповідальності», «Уникнення/втеча», «Позитивна переоцінка», «Пошук соціальної підтримки».

З цього можна припустити, що досліджувані для вирішення життєвих труднощів найчастіше вибирають як проблемно-орієнтовані так і емоційно-орієнтовані копінги.

Візуалізація по вибору копінг-стратегій по загальній вибірці та окремо по віковим групам у додатках.

Порівняння середніх значень стратегій копінг-поведінки за математичним критерієм (Т-критерій Стьюдента) показало такі відмінності між віковими групами (Табл.2.8.)

Таблиця 2.8.

Порівняння середніх значень показників стратегій копінг-поведінки у досліджуваних дорослих різного віку за Т-критерієм Стьюдента

Стратегії копінг-поведінки	Середнє значення		Знач. крит. (двостор)	Рівень значущості
	ранній дорослий вік	зрілий дорослий вік		
Конфронтація	8,52	8, 95	,705	не значущий
Дистанціювання	9, 09	11,00	,031	значущий
Самоконтроль	12,95	13,8	,498	не значущий
Пошук соціальної підтримки	10,52	9,50	,382	не значущий
Прийняття відповідальності	6,95	7,30	,661	не значущий
Уникнення-втеча	10,57	12,05	,235	не значущий
Побудова плану дій	13,24	11,85	,217	не значущий
Позитивна переоцінка	12,19	12,10	,937	не значущий

--	--	--	--	--

Отримані в дослідженні дані свідчать про те, що середні показники копінг стратегій не мають статистично значущої відмінності у осіб як раннього так і зрілого дорослого віку, окрім копінгу «Дистанціювання», який на статистично значущому рівні вищий у осіб зрілого дорослого віку (після 40 років), ніж у осіб раннього дорослого віку.

Можливо, це можна пояснити тим, що у осіб зрілого дорослого віку спостерігається зниження емоційності в різних життєвих ситуаціях – переживання стають не такими глибокими, без афектів і це спонукає їх більше вибирати копінг дистанціювання, який передбачає спроби подолати негативні переживання шляхом суб'єктивного зниження їх значущості та ступеня емоційної залученості до них, використовуючи інтелектуальні прийоми раціоналізації, переключення уваги, відсторонення, гумору, знецінення. Крім того, як зазначалося вище, особи зрілого віку мають високий рівень мотивації до успіху, а як зазначає Т.Елерс, що індивіди в яких переважає мотивація до успіху, вважають за краще середній або низький рівень ризику. І їм властиво уникати високого ризику [13].

Наступним кроком нашого дослідження було завдання дослідити взаємозв'язки між мотивацією та копінг-стратегіями, щоб з'ясувати яке місце у виборі копінг-поведінки займає мотивація дорослих за коефіцієнтом кореляції Пірсона. (Табл.2.9., Табл.2.10).

Таблиця 2.9.

Взаємозв'язок між копінг-стратегіями та мотивацією дорослих

<i>Копінг-стратегії/ Мотивація досягнення успіху</i>	<i>Конфронтація</i>	<i>Дистанціювання</i>	<i>Самоконтроль</i>	<i>Пошук соціально підтримки</i>	<i>Прийняття відповідальності</i>	<i>Уникнення / втеча</i>	<i>Побудова плану дій</i>	<i>Позитивна переоцінка</i>
<i>Коефіцієнт кореляції</i>	,212	,204	,093	-,014	,220	,077	-,009	,139
<i>Значущість взаємозв'язку</i>	,461	,200	,563	,931	,167	,633	,953	,386

** $p \leq 0,01$ * $p \leq 0,05$

Таблиця 2.10.

Взаємозв'язок між копінг-стратегіями та мотивацію дорослих

<i>Копінг-стратегії/ Мотивація уникнення невдачі</i>	<i>Конфронтація</i>	<i>Дистанціювання</i>	<i>Самоконтроль</i>	<i>Пошук соціально підтримки</i>	<i>Прийняття відповідальності</i>	<i>Уникнення / втеча</i>	<i>Побудова плану дій</i>	<i>Позитивна переоцінка</i>
<i>Коефіцієнт кореляції</i>	-,442**	-,040	-,012	-,156	-,040	,309	-,195	-,242
<i>Значущість взаємозв'язку</i>	0,004	,803	,938	,329	,802	,807	,223	,127

** $p \leq 0,01$ * $p \leq 0,05$

Як бачимо з наведених таблиць значущий обернений кореляційний зв'язок існує лише між копінгом конфронтація та мотивацією до уникнення невдач (захисту), що підтверджує наші попередні припущення. Повна кореляційна таблиця в додатках.

Проводячи первинний аналіз даних, нами була виявлена наступна цікава тенденція залежності у виборі копінг стратегій поведінки і мотивації дорослих.

Так при низькому і середньому рівнях мотивації до уникнення напруження копінгу «Конфронтація» підвищується, а при високому та дуже високому рівнях мотивації до уникнення навпаки зменшується (Рис.2.2).

Це, можливо, можна пояснити тим, що при бажанні уникати невдачі в життєвих ситуаціях особа уникає конфліктності, імпульсивності в своїх діях, які передбачає даний копінг. Нажаль, для аналізу впливу мотивації до успіху на копінг-стратегію «Конфронтація» маємо невеликий розмір вибірки.

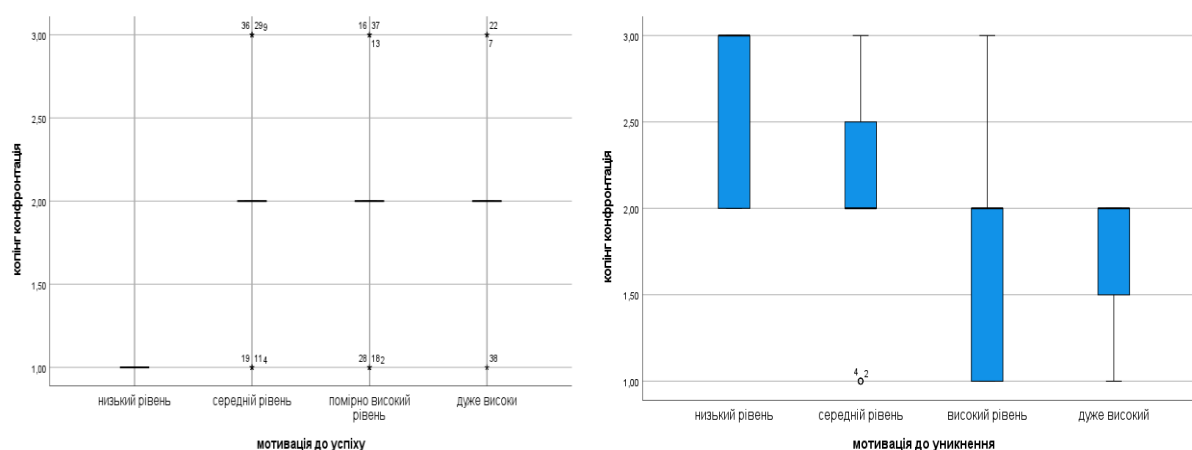


Рис. 2.2.

Діаграми взаємовідношення мотивації до успіху та уникнення невдач та копінг-стратегії «Конфронтація»

Напруження копінг-стратегії «Дистанціювання» збільшується при дуже високій мотивації до успіху та при середньому та дуже високому рівнях мотивації до уникнення (Рис 2.3). Крім того, ця копінг-стратегія має значущу відмінність у вікових групах згідно Т-критерія Стьюдента і пояснюється віковою особливістю респондентів, як зазначалося вище.

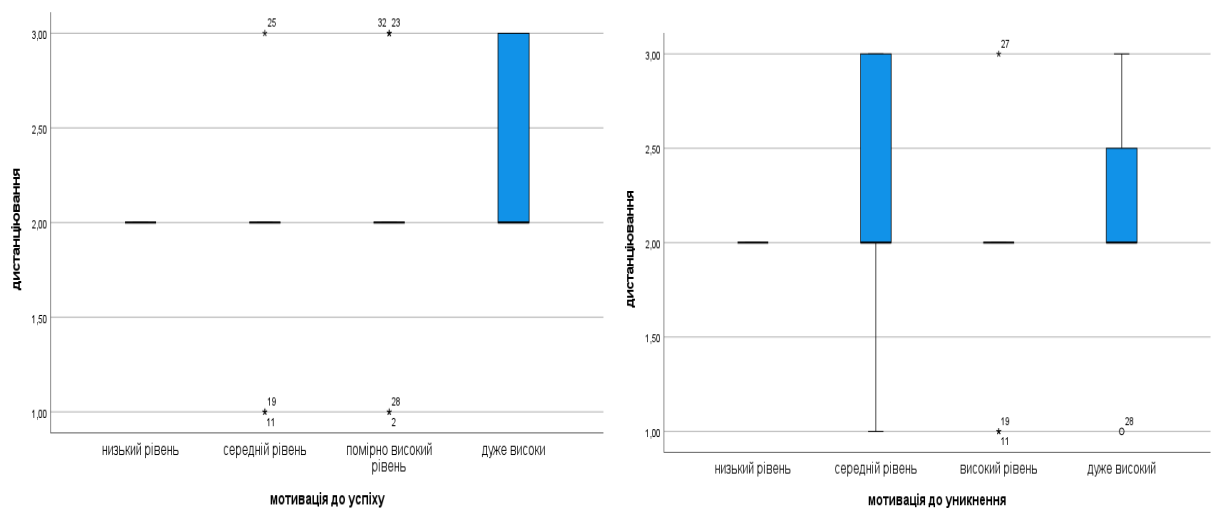


Рис. 2.3.

Діаграми взаємовідношення мотивації до успіху та уникнення невдач та копінг-стратегії «Дистанціювання»

Копінг-стратегія «Самоконтроль» залишається на дуже високому рівні напруженості як при мотивації до успіху так і при уникненні невдач (Рис.2.4). Це можливо пояснюється тим, що особи дорослого віку більш відчують відповідальність за себе і за своїх близьких, також в цей період життя особистість постійно осмислює та переосмислює своє життя, конкретні життєві ситуації. Також доросла людина в цей період свого життя вирішує багато складних соціальних, психологічних завдань, долає професійні та особистісні випробування і переживає втрати, які також впливають на її психологічний стан. Саме тому, можливо, копінг «Самоконтролю» є напруженим при двох видах мотивації.

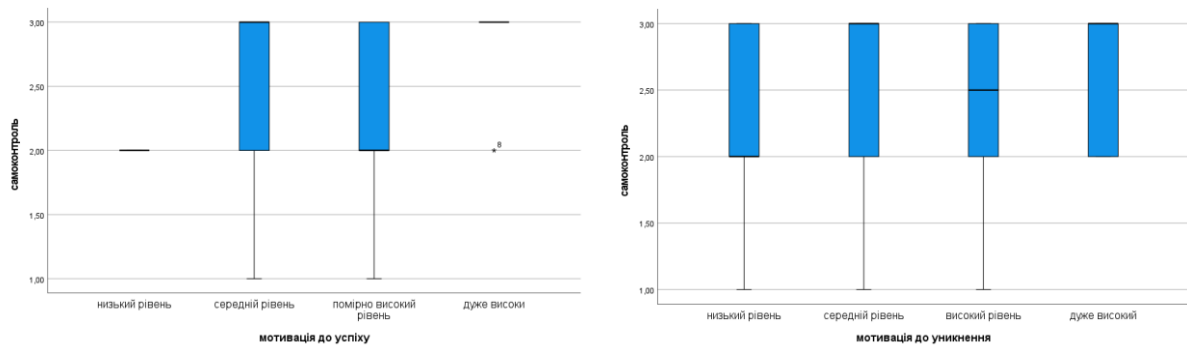


Рис. 2.4.

Діаграми взаємовідношення мотивації до успіху та уникнення невдачі копінг-стратегії «Самоконтроль»

Напруження копінг «Пошук соціальної підтримки» при середньому та дуже високому рівнях мотивації до успіху підвищується, а при помірно високому рівні має незначне зменшення. При низькому, середньому та дуже високому рівнях мотивації до уникнення також відмічається високе напруження цього копінгу, а от при високій мотивації до уникнення має тенденцію до зниження (Рис. 2.5.). Ймовірно, це можна пояснити тим, що особи дорослого віку вже мають певні сталі міжособистісні зв'язки і часто при вирішенні проблем користуються підтримкою рідних, близьких, друзів, знайомих.

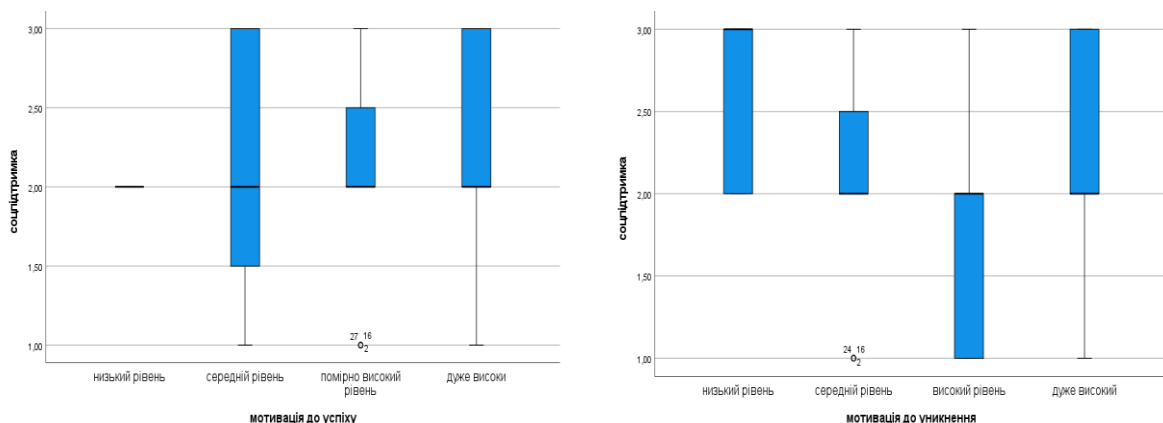


Рис. 2.5.

Діаграми взаємовідношення мотивації до успіху та уникнення невдач та копінг-стратегії «Пошук соціальної підтримки»

По копінг-стратегії «Взяття відповідальності» відмічаємо таку тенденцію: при середньому та дуже високому рівні мотивації до успіху маємо високе напруження даного копінгу, а при низькому рівні мотивації до успіху – низьке напруження копінгу. Хоча на всіх рівнях мотивації до уникнення (захисту) відмічаємо високе напруження всіх рівнів копінгу «Взяття відповідальності» (Рис. 2.6.), окрім високого. Можна припустити, що даний копінг як і копінг «Самоконтроль» є провідний для осіб дорослого віку про, що свідчать значення напруження копінгів (Таб. 2.7.). І, звичайно, це пояснюється віком респондентів, досягненням психологічної, моральної, соціальної та духовної зрілості в цьому періоді життя.

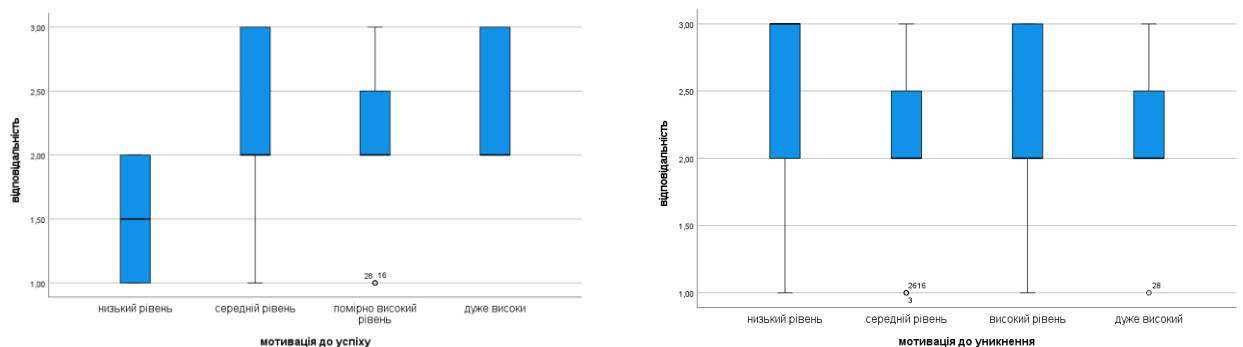


Рис. 2.6.

Діаграми взаємовідношення мотивації до успіху та уникнення невдач та копінг-стратегії «Взяття відповідальності»

Маємо цікаву тенденцію по копінгу «Втеча/уникнення» щодо мотивації до успіху. Чим вища мотивація до успіху тим вищий рівень напруженості копінгу «Втеча/уникнення» (Рис. 2.7.).

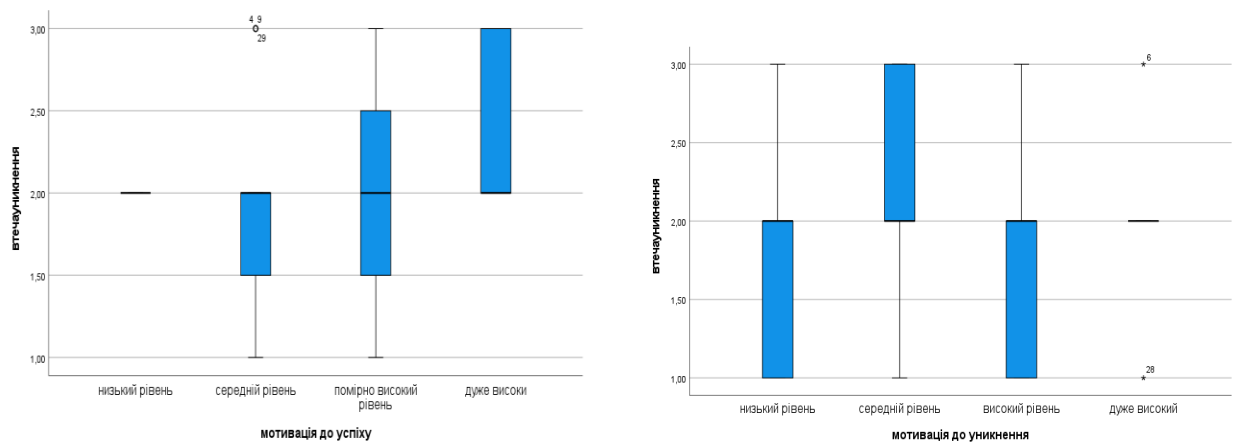


Рис. 2.7.

Діаграми взаємовідношення мотивації до успіху та уникнення невдач та копінг-стратегії «Втеча/уникнення»

Можливо, це можна пояснити тим, що, маючи високу потребу у досягненні успіху, особа також одночасно має і великі ризики до невдачі, тому щоб відволіктися чи понизити рівень стресу людина застосовує даний емоційно-орієнтований копінг «Втеча/уникнення».

А от напруження копіngu «Втеча/уникнення» при мотивації до уникнення (захисту) має низький рівень, окрім середнього рівня мотивації до уникнення.

Ймовірно, це можна пояснити тим, що особи, які орієнтовані уникати невдачі менше ризикують, тому і менше піддаються впливу стресових факторів, а відповідно менше використовують даний копінг.

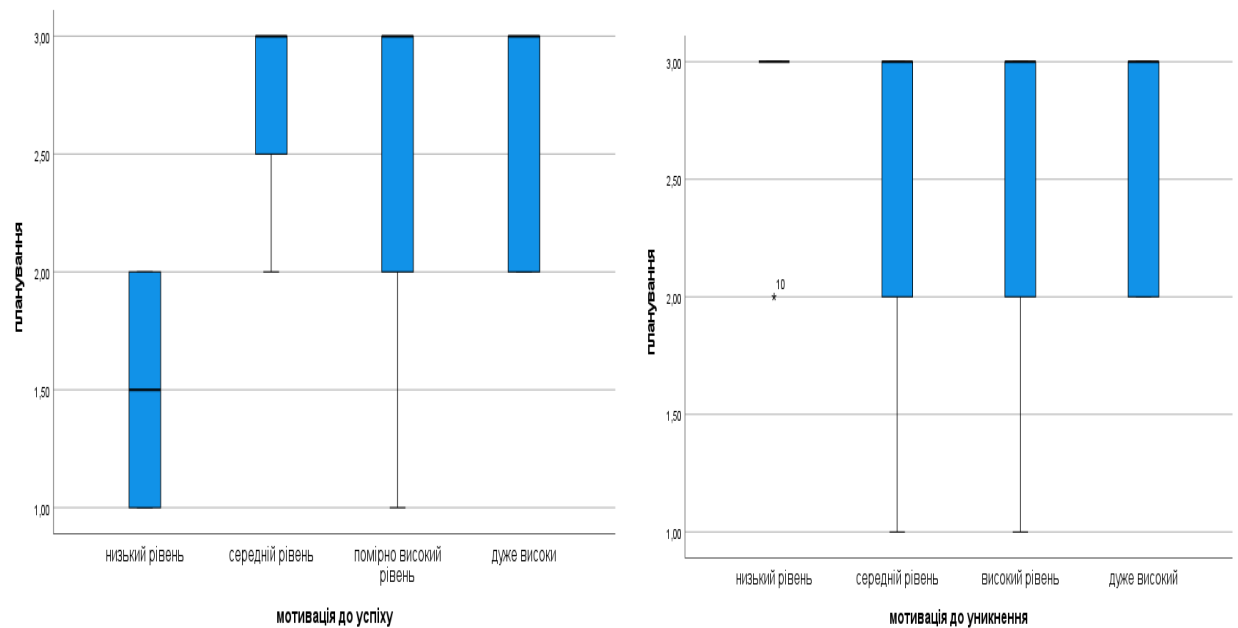


Рис. 2.8.

Діаграми взаємовідношення мотивації до успіху та уникнення невдач та копінг-стратегії «Побудова плану дій»

Як впливає з представленого графіку, по копінгу «Побудова плану дій» маємо високий рівень напруження як при мотивації до успіху та і при уникнення невдач, окрім, низького рівня мотивації до успіху (Рис. 2.8.). Це також ми пояснюємо особливістю вікового періоду респондентів, адже люди дорослого віку вже досягли певної зрілості, збагачені життєвим досвідом, тому при подоланні складних життєвих ситуацій часто використовують проблемно-орієнтований копінг «Побудова плану дій», який передбачає цілеспрямований аналіз ситуації та побудову можливих варіантів поведінки, розробку та планування власних дій з урахуванням своїх копінг-ресурсів, досвіду та об'єктивних умов.

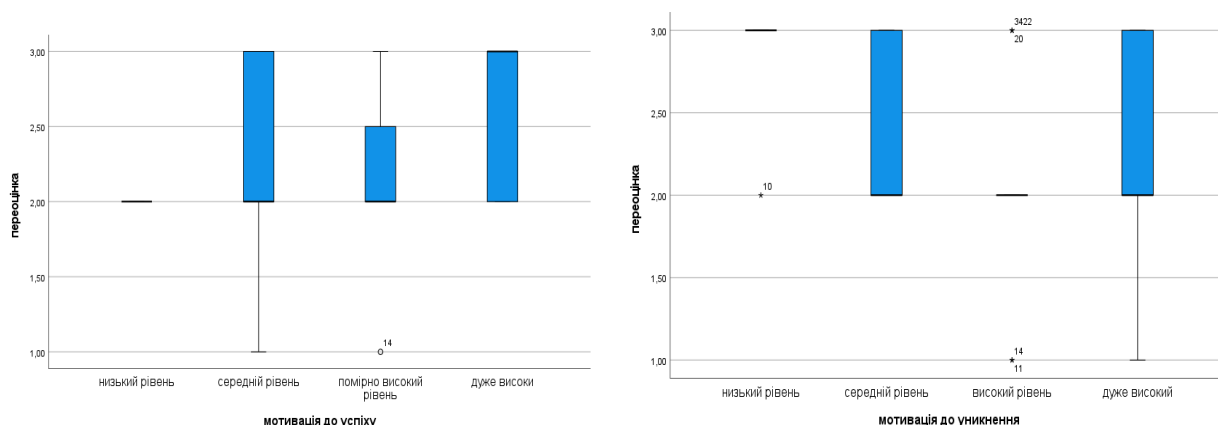


Рис. 2.9.

Діаграми взаємозв'язку мотивації до успіху та уникнення невдач та копінг-стратегії «Позитивна переоцінка»

Напруження копінг-стратегії «Позитивна переоцінка» (Рис. 2.9.) так як і копінгів «Самоконтроль» та «Взяття відповідальності» має високий рівень при обох видах мотивації, що також ми пояснюємо віковою особливістю досліджуваних. Адже цей копінг передбачає філософське осмислення життєвої проблемної ситуації, потребує від особи певної мудрості, життєвого досвіду, що і характерно для даного вікового періоду особистості.

Висновки до Розділу 2

Здійснивши емпіричне дослідження вибору копінг стратегій поведінки під впливом мотивації досягнень серед осіб дорослого віку нами були виявлено такі тенденції.

1. Середній та помірно високий рівні мотивації досягнень до успіху має найбільша частина респондентів. У вікових групах є відмінність, так особи раннього дорослого віку більше мають середній та помірно високий рівні, а особи зрілого віку – помірно високий та дуже високий рівні.
2. Мотивацію досягнень до уникнення невдач досліджувані більше обирають середній та помірно високий рівні. У вікових групах істотної відмінності

не спостерігається, як особи ранньої так і зрілої дорослості перевагу надають середньому та високому рівням.

3. Порівняння середніх значень показників мотивації у досліджуваних різного віку за Т-критерієм Стюдента показало значущу відмінність між показниками мотивації досягнення успіху.
4. Дослідивши вибір копінг стратегій поведінки виявили такі тенденції. Високий рівень напруженості серед респондентів мають копінги: самоконтроль, побудова плану дій; середній рівень напруженості – конфронтація, дистанціювання, пошук соціальної підтримки, прийняття відповідальності, уникнення/втеча, позитивна переоцінка.
5. Порівняння середніх значень показників копінг-поведінки у досліджуваних різного віку за Т-критерієм Стюдента у вікових групах значущої відмінності не виявило, окрім копінгу дистанціювання.
6. Кореляційний аналіз за коефіцієнтом кореляції Пірсона показав лише один статистично значущий помірний обернений кореляційний зв'язок між копінгом конфронтація та мотивацією до уникнення невдач (захисту).
7. Розвідковий аналіз показників мотивації досягнень та копінг-поведінкою виявив певну залежність між ними:
 - напруження копінг-стратегії «Дистанціювання» збільшується при дуже високій мотивації до успіху та при середньому та дуже високому рівнях мотивації до уникнення.
 - копінг-стратегія «Конфронтація» підвищується при низькому і середньому рівнях мотивації до уникнення, а при високому та дуже високому рівнях мотивації до уникнення – зменшується.
 - напруження копінгу «Пошук соціальної підтримки» при середньому та дуже високому рівнях мотивації до успіху підвищується, а при помірно високому рівні має незначне зменшення. При низькому, середньому та дуже високому рівнях мотивації до уникнення цей копінг має високе напруження і знижується при високій мотивації до уникнення.

- Копінг «Втеча/уникнення» має цікаву тенденцію, чим вища мотивація до успіху тим вищий рівень напруженості копінгу, коли при мотивації до уникнення (захисту) має низький рівень напруженості, окрім середнього рівня.
- напруження копінг-стратегій «Побудова плану дій», «Позитивна переоцінка», «Самоконтроль» та «Взяття відповідальності» має високий рівень напруженості при обох видах мотивації.

Отже, певний зв'язок між копінг-поведінкою осіб та їхньою мотивацією досягнення (прагнення до успіху або прагнення до уникнення невдач) існує. І, більшою мірою, на вибір тієї чи іншої долаючої поведінки, на нашу думку, має мотивація до уникнення невдач. Як показало дослідження, навіть, особи, які мають високу та середню мотивацію до успіху, але при цьому дуже високу до уникнення невдач (не бажання ризикувати) мають підвищений рівень вираженості всіх видів копінг-стратегій, крім конфронтації, який має статистичну значущу помірну обернену кореляцію з мотивацією уникнення. А ті, які мають низьку мотивацію до уникнення невдач, навпаки, здатні більше ризикувати і вибирають конкретні дії, спрямовані на зміну ситуації, навіть, якщо вони супроводжуються проявом негативних емоцій.

Також, обговорюючи результати даного дослідження, варто зазначити деякі обмеження: розмір вибірки та можливий вплив додаткових змінних, що впливають на вибір долаючої поведінки (стать, освіта, культурні та моральні цінності, статки, зайнятість та умови праці, місце проживання).

ВИСНОВКИ

1. Ми здійснили теоретичний аналіз психологічної літератури по копінг-поведінці та з'ясували, що кожна людина в різних ситуаціях може використовувати різні стратегії поведінки подолання складних життєвих ситуацій. Копінг-поведінка являє собою комплекс когнітивних, емоційних і поведінкових дій, спрямованих на подолання зовнішніх чи внутрішніх перешкод. Особа сама визначає які обрати копінгові дії в залежності від ситуації для розв'язання життєвих проблеми.

2. Незважаючи на існування різних класифікацій, виділяють три базові стратегії копінг-поведінки: розв'язання проблеми (проблемно-орієнтовані копінг-стратегії), пошук соціальної підтримки (емоційно-орієнтовані копінг-стратегії) та уникнення проблемної ситуації. В залежності від адаптивності копінг-стратегії розділяють на адаптивні, відносно адаптивні і неадаптивні.

3. Здійснивши теоретичний аналіз копінг-ресурсів особистості з'ясували, що від змісту копінг-ресурсів, які має особистість та чи правильно і вчасно їх використовує залежить які копінг-механізми, копінг-стратегії та копінг-поведінку використовує людина, коли стикається зі стресором. Копінг-ресурси — це внутрішні та зовнішні особистісні, соціальні та поведінкові фактори, які допомагають людині ефективно справлятися зі стресом, адаптуватися до складних життєвих ситуацій. Єдиної думки щодо класифікації копінг-ресурсів в психологічній літературі поки що немає.

4. Здійснивши теоретичний аналіз мотивацій до успіху та до уникнення невдач, з'ясували, що важливою змінною, яка впливає на вихід чи подолання труднощів є мотивація досягнення. Всю мотиваційну сферу людини можна звести до двох основних структурних компонентів або прагнень: мотивація, що спрямована на досягнення успіху, та мотивація, що пов'язана з уникненням невдачі.

5. В результаті організованого і проведеного дослідження була замічена не статистично значуща певна взаємозалежність між копінг-поведінкою людини та її мотивацією. В психологічній літературі відомо, що мотиваційні утворення формуються ще з дитинства і мають досить значний вплив на поведінку людини, а копінг-поведінка тісно пов'язана з типологічними й особистісними рисами людини і можна сказати, що як би є реакцією цілісної особистості на складну ситуацію.

5.1. Емпірично виявлена значуща відмінність у вікових групах мотивації досягнення успіху та копіngu «Дистанціювання».

5.2. Копінг-стратегій «Побудова плану дій», «Позитивна переоцінка», «Самоконтроль» та «Взяття відповідальності» має високий рівень напруженості при обох видах мотивації і, на наш погляд, є домінуючими серед осіб дорослого віку.

5.3. Копінг-стратегії «Дистанціювання» і «Втеча\уникнення» мають високе напруження при середньому та дуже високому рівнях мотивації до успіху та низький при мотивації уникнення.

5.4. Копінг-стратегія «Конфронтація» має статистично значущу обернену кореляцію з мотивацією до уникнення.

Також, слід взяти до уваги, що кожна особистість є унікальною, і копінг-стратегії можуть вибиратися нею в залежності від особистих властивостей та життєвого досвіду, досвіду невдач, віку, культурного та професійного середовища.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Анисимова Є. Проблема життєдіяльності людини в екстремальних умовах праці: психологічний сенс особистісного ресурсу. Психологічні ресурси особистості: соціально-психологічний зміст: збірник наукових праць за матер. науково-практичної конференції. Ізмаїл : РВВ ІДГУ. 2019. С. 4–8.
2. Асонов Д. О., Хаустова О. О. Розвиток концепції резильєнсу в науковій літературі протягом останніх років. Психосоматична медицина та загальна практика. Київ, 2019. № 4. Т.4. С. 1–15.

3. Бабухівська Ю. Поняття «стрес» та його особливості. Магістерський науковий вісник Тернопільського національного педагогічного університету імені Володимира Гнатюка. 2018. Вип. 29. С. 63–64.
4. Бацилева О. В., Потаєва К. С. Поняття та особливості вибору копінг-стратегій: теоретичний аспект. Український психологічний журнал : зб. наук. пр. Київ, 2019. № 2. С. 167–169.
5. Бужинська С.М., Кривошей К. Ю. Міхалець І.В. Копінг-стратегії особистості як чинники стресостійкості в людей дорослого віку під час війни / Габітус : наук. журн. 2023. Вип. 51. С. 153–157.
6. Василенко М. М. Сучасні напрями психологічних досліджень копінг-стратегій. М. М. Василенко Проблеми загальної та педагогічної психології. Зб. наук. пр. Інституту психології ім. Г. С. Костюка АПН України. 2009. Т. 11, ч. 7.
7. Вірна Ж. П. Адаптаційні ресурси професійної часової компетентності. Вісник Харківського національного педагогічного університету ім. Г. С. Сковороди. Психологія. Харків : ХНПУ, 2008. Вип. 25
8. Войцеховська О., Закалик Г. Сучасні напрями досліджень копінг-стратегій особистості. Педагогіка і психологія професійної освіти. 2016. № 2. С. 95–104.
9. Гнатюк О.В. Формування мотивації до навчальної діяльності здобувачів освіти в умовах нової української школи. Інститут психології імені Г.С. Костюка НАПН України м. Київ, Україна.
10. Грабовська С., Єсип М. Проблема копінгу в сучасних психологічних дослідженнях. Психологічне здоров'я особи і суспільства. Соціогуманітарні проблеми людства. 2010. №4. С. 188–199.

11. Гуляс І.А. Копінг-стратегії у контексті життєвих досягнень особистості. *Science and Education a new dimension Pedagogy and Psychology*. 2015. Вип. 3(20). С. 72–75.
12. Даценко О.А. «Психологічний ресурс особистості як наукова парадигма». Криворізький державний педагогічний університет. Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія: Психологія УДК 159.923 DOI <https://doi.org/10.32838/2709-3093/2020.4/03>.
13. Завгородня О., Краєва О. Психологічні проблеми осіб, вимушено переміщених внаслідок російської агресії. *Вісник Національного університету оборони України*. 2023. С. 73-82.
14. Канюк С.С. Психологія мотивації: Навчальний посібник. К.: Либідь, 2002 С. 238-248
15. Карамушка Л. М., Снігур Ю. С. Копінг-стратегії: сутність, підходи до класифікації, значення для психологічного здоров'я особистості та організації. *Актуальні проблеми психології*. 2020. Том 1. Вип. 55. С. 23–30.
16. Карамушка Л. М. Вплив копінг-стратегій на структурні компоненти психологічного здоров'я персоналу освітніх організацій. *Актуальні проблеми психології*. Том I. Вип. 57. С. 12–21.
17. Карамушка Л.М., Дзюба Т.М. Феномен «здоров'я» як актуальний напрям досліджень в організаційній психології. *Організаційна психологія. Економічна психологія. №1 (16) / 2019*. С 22-32
18. Кіясь А.В. Екологічність побудови копінг-поведінки педагога як умова його професіоналізації. *Актуальні проблеми психології*. 2009. № 20. С. 187–191.
19. Климчук В.О. Феномени розвитку внутрішньої мотивації. *Соціальна психологія*. 2008. №6 (32). С. 70-77.
20. Корольчук В. М. Психологічна характеристика стресостійкості особистості. *Актуальні проблеми психологічної та соціальної адаптації в*

умовах кризового суспільства : зб. наук. пр. за матеріалами всеукр. наук.-практ. круглого столу. Київ, 2017. С. 65–77.

21. Крюкова Т. Л., Куфтяк, Е. В.. Опитувальник способів подолання (адаптація методики WCQ), Журнал практичного психолога. 2007. №3, С. 93–112.

22. Карл Р. Роджерс. Становлення особистості. Погляд на психотерапію. 2023.

23. Л. Ф. Бурлачук. Психодіагностика. Навч. посібн. для вузів. 2-ге вид. 2020. 384 с.

24. Максименко С. Д. Соловієнко В.О. Загальна психологія. Навч. посібник. К. МАУП, 2000. 256 с.

25. Москалець В. П. психологія особистості. Підручник, 3-те вид, перероб., доповн. Київ. Видавництво Ліра-К, 2023. 364 с.

26. О. В. Скрипченко, Л. В. Долинська, З. В. Огороднійчук та ін. Загальна психологія. 9-те вид. київ. Каравела, 2023. 464 с

27. О. В. Скрипченко, Л. В. Долинська, З. В. Огороднійчук та ін. Вікова та педагогічна психологія: навч. посібник 2-ге вид. Київ: Каравела, 2008. 400 с.

28. Панасенко Н.М. Поклад І.М. Психологічна ресурсність особистості в умовах трансформації суспільства. Соціокультурні та психологічні виміри становлення особистості: зб. наук. праць за матер. II міжнар. наук.-практ. конф.(м. Херсон, 26–27 верес. 2019 р.) Херсон.

29. Перегончук Н.В., Краєвська Т.С Психологічні ресурси особистості майбутнього психолога. Молодий вчений. № 2(54). 2018. С. 477–479.

30. Пілецький В. Копінг-стратегії поведінки особистості в стресових ситуаціях. Збірник наукових праць: філософія, соціологія, психологія. No 19. Ч 1. С. 185–189.

31. Пирог Г., Литвинчук К. Копінг-стратегії представників християнських конфесій в умовах соціальної кризи (війни). Актуальні проблеми психічного здоров'я. Збірник наукових праць. Житомир, 2023. С. 173–175.

32. Погрібна А.О. Захисно-копінгова поведінка як чинник емоційного вигорання вчителів шкіл-інтернатів для дітей з вадами інтелекту. Харківський національний педагогічний університет імені Г.С. Сковороди. Харків, 2017. 355.
33. Постилякова Ю.В. Психологічна оцінка ресурсів подолання стресу в професійних групах. Київ : ЦУЛ, 184 с.
34. Похлестова О. Ю. Копінг як функція стресостійкості особистості. Актуальні проблеми психології в закладах освіти. 2019. Вип. 9. С. 291–299
[URL:https://core.ac.uk/download/pdf/288294161.pdf](https://core.ac.uk/download/pdf/288294161.pdf)
35. Родіна Н.В. Особистісні характеристики як ресурси долаючої поведінки. Огляд деяких сучасних теорій копіngu. Проблеми сучасної психології. 2010. № 7. С. 608–633.
36. Родіна Н. В. Копінг-поведінка як психічна діяльність суб'єкта. Вісник ОНУ. Одеса, 2009. Т.14. Вип. 6. С. 80–87.
37. С.А. Поліщук. Методичний довідник з психодіагностики. Навчально-методичний посібник. Суми. Університетська книга, 2023. 442 с.
38. Садчікова Олена Геннадіївна. Теоретичні підходи у вивченні копінг-поведінки та копінг-ресурсів. Дніпровський науковий часопис публічного управління, психології, права, No 2, 2021.
39. Савчин М. Василенко Л. Вікова психологія: навч.посіб. 5-те вид., перероб., доповн. Київ. ВЦ «Академія», 2021. 376 с. (Серія «альма-матер»).
40. Соціально-психологічні чинники розуміння та інтерпретації особистого досвіду : монографія / [Чепелева Н. В., Титаренко Т. М., Смульсон М. Л. та ін.] ; ред. Н. В. Чепелева ; АПН України, Інститут психології ім. Г. С. Костюка. Київ. Педагогічна думка, 2008. 255 с.
41. Цимбал-Слатвінська С.В., Бабій І.В. Копінг-стратегії як здоров'язберігаючі технології (COPING STRATEGIES AS HEALTH TECHNOLOGIES). Інноваційна педагогіка. Випуск 67. Том 2. 2024 DOI <https://doi.org/10.32782/2663-6085/2023/67.2.23>

42. Шайхлісламов З. Р., Горбенко В. Ю. Теоретичні підходи визначення копінг-стратегії поведінки особистості. Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Психологія. 2023. Том 34 (73) № 1. С. 64–69.
43. Штепа О.С. Особливості взаємозв'язку психологічної та персональної ресурсності особистості. Проблеми сучасної психології : збірник наукових праць. Кам'янець-Подільськ : Аксіома, 2013. С. 782–791.
44. Lazarus R.S., Folkman S. Stress, appraisal, and coping. New York : Springer, 1984.
45. Maslow A.H. Toward a psychology of being. Princeton; New York : Van Nostrand, 1968.
46. Hobfoll S.E. The influence of culture, community, and the nest-self in the stress process: Advancing conservation of resources theory. Applied Psychology: An International Review. 2001. № 50. P. 337–421.
47. Folkman S. Personal control and stress and coping processes: A theoretical analysis. J. of Personality and Social Psychology. 1984. V. 46. 765 p.