

SĖKMĖS SIEKIMO IR NEŠĖKMĖS VENGIMO MOTYVŲ YPATUMAI

ALVYDAS PUNIS

Bendra veiklos motyvacijos problematika yra pakankamai aktuali ir teoriniu, ir taikomuoju aspektais. Šie aspektai, kaip ir kitose psichologijos srityse, yra glaudžiai susiję, tai yra teorija negali vystytis, kai nėra patikimų ir validžių tyrimo instrumentų, o patys instrumentai negali atsirasti, jeigu išsamiau nevystomi seni arba nekuriami nauji teoriniai modeliai. Šiame straipsnyje nutarta apsiriboti D. C. McClellando Siekių motyvacijos teorijos (Achievement motivation) pagrindinių elementų – sėkmės siekimo (toliau – SS) ir nesėkmės vengimo (toliau – NV) motyvų ypatumų tyrimu. Pagrindinis tyrimo instrumentas – siekių motyvacijos skalė (SMS, Torgrim Gjesme ir Roland Nygard, 1970–1978). Pagrindinis tyrimo tikslas – pradinis į lietuvių kalbą išverstos SMS skalės siekių motyvacijos ypatumų diagnozavimo galimybių įvertinimas. Buvo iškelti du klausimai.

1. Ar pakankamai atitinka išversta į lietuvių kalbą metodika gautami duomenys ir bendriausios jų charakteristikos bendriausias originalios metodikos charakteristikas (rezultatai turėtų būti pakankamai artimi);

2. Ar pakankamai lietuviškas vertimas leidžia nustatyti ryšį tarp matuojamų siekių motyvų stiprumo ir galimai artimų kitų individo charakteristikų – intelektinių sugebėjimų, socialinio dominavimo laipsnio, neurotiškumo lygio ir tiriamųjų subjektyviai vertinamo bendro įvairių veiklos rūšių bei skirtingų veiklos etapų patrauklumo laipsnio (tarp SS motyvo stiprumo ir socialinio dominavimo lygio, intelektinių sugebėjimų lygio, veiklos rezultato patrauklumo ir bendro veiklos patrauklumo turėtų būti reikšmingas teigiamas ryšys; tarp NV motyvo stiprumo ir intelektinių sugebėjimų lygio bei neurotiškumo lygio turėtų būti reikšmingas teigiamas ryšys).

D. C. McClellandas – Siekių motyvacijos teorijos autorius teigia, kad siekių motyvas formuojasi vaikystėje ir ilgainiui tampa santykiškai stabilia asmenybės charakteristika. Ją galima apibūdinti kaip sugebėjimą, leidžiantį žmogui numatyti teigiamus arba neigiamus išgyvenimus tose situacijose, kuriose egzistuoja darbų įvykdymo tobulumo standartai, tai yra, kur žmogus pats arba aplinkiniai gali įvertinti veiklos sėkmę. Tuo atveju, jei žmogus numato teigiamus veiklos rezultatus, atitinkančius reikalaujamą kokybės standartą, tai jį motyvuoja veiklai, o jei numatomos neigiamos pasekmės, neigiamas vertinimas, siekiama išvengti tokios veiklos. Todėl teigiama, jog priklausomai nuo to, kokios veiklos pasekmės būna numatomos, atsiranda du bendro siekių motyvo aspektai – sėkmės siekimo (numatomas teigiamas vertinimas) ir nesėkmės vengimo (numatomas neigiamas vertinimas) motyvai.

Nors šių motyvų stiprumas laikomas santykiškai pastovia asmenybės charakteristika, D. C. McClellandas teigia, kad skirtingomis veiklos situacijomis jų išraiška gali būti įvairi. Taip pat yra teigiama, kad geriausiai šių motyvų ypatumai išryškėja, kai susiduriama su vidutinio sunkumo užduotimis, tai yra, kai bendra veiklos sėkmės tikimybė būna artima 0.5.

Siekiant nustatyti SS ir NV motyvų tarpusavio ryšį, galima surasti visiškai priešingų jo interpretavimo variantų. McClellandas (1953) teigia, kad abu šie motyvai yra tarsi priešingi vieno kontinumo poliai – esant aukštam SS rodikliui, NV rodiklis būna žemas, ir atvirkščiai. Atkinsonas (1958) teigia, kad SS ir NV yra tarsi santykiškai nepriklausomos tendencijos. Egzistuoja ir trečia, vidurinė pozicija (Rand, 1965). Joje teigiama, kad “šie motyvai yra greičiau nepriklausomi, bet galbūt koreliuojantys tarpusavyje”.

D. C. McClellandas pateikia pakankamai vaizdingus labai ryškų SS motyvą turinčių žmonių paveikslus. Šie žmonės stipriai orientuoti į tikslą, juos labai vilioja tokios situacijos, kuriose galima patikrinti savo sugebėjimus. Šie žmonės mažai domisi žaidimais, kuriuose sėkmę lemia atsitiktinumas. Jie yra linkę kelti sau sunkius, bet realius

tikslius ir vengia tokių tikslų, kurių neįmanoma pasiekti arba sėkmės tikimybė yra lygi vienetui. D. C. McClellandas teigia, kad SS motyvas yra daug silpnesnis tarp mokslo, pedagoginių ar meno profesijų atstovų. Manoma, kad verslininkams ir vadovams jis turi pasireikšti daug stipriau.

TYRIMO METODIKA

TIRIAMIEJI

Siekiant suformuoti tiriamųjų imtį, buvo nustatyti du kriterijai. Pirmasis – tiriamųjų veikla turėtų būti artima tokiai veiklai, kurioje įmanoma visiškai realizuoti savo siekių motyvus. Antrasis – kad imtis pakankamai įvairuotų pagal amžiaus ir lyties požymius.

Visame tyrime dalyvavo 100 tiriamųjų – statybinių organizacijų vadovai, Vilniaus universiteto Ekonomikos fakulteto ketvirto kurso studentai, “Junior Achievement” dvylikų klasių moksleiviai. Bendra imties charakteristika pateikiama lentelėje Nr. 1. Toliau pateikiami tyrimo rezultatai šiame darbe skaičiuoti visos tiriamųjų imties pagrindu.

1 l e n t e l ė . Tiriamųjų imties charakteristika

| Amžius | Išsilavinimas | Lytis |
|--------------|------------------|----------|
| 18–20 m. –42 | Vidurinis – 42 | Mot. –34 |
| 20–25 m. –23 | Spec. vid. – 2 | Vyr. –66 |
| 25–35 m. –14 | Neb. aukšt. – 23 | |
| 35–50 m. –21 | Aukštasis – 33 | |

TYRIMO PROCEDŪRA

A. Kaip jau minėta, šiame tyrime siekių motyvacijai tirti buvo pasirinkta siekių motyvacijos skalė (SMS, Torgrim Gjesme ir Roland Nygard, 1970–1978). Pagrindinės pasirinkimo priežastys yra šios:

a) SS ir NV motyvams tirti sudarytos dvi atskiros skalės.

b) Skalių teiginiai atspindi situacijas, kuriose galima įvertinti rezultatų kokybę ir tiriamasis turi galimybę numatyti sėkmę arba nesėkmę.

c) Tiriamasis balais (1–4) gali įvertinti situacijų priimtimumo lygius.

d) Skalių teiginiai yra pakankamai bendri, ir todėl gali tikti įvairaus amžiaus ir profesijų grupių atstovams.

e) Tyrimo ir rezultatų apskaičiavimo procedūra yra pakankamai paprasta, daug paprastesnė negu naudojant projekcines metodikas.

SMS klausimyną sudaro dvi savarankiškos skalės:

A.1. Sėkmės siekimo skalė (SS).

A.2. Nesėkmės vengimo skalė (NV).

B. Siekiant nustatyti ryšį tarp SS ir NV bei sugebėjimų lygio, socialinio dominavimo laipsnio, neurotiškumo lygio tyrime, greta SMS, tiriamiesiems buvo pateikiama:

B.1. R. Amthauerio I–S–T 70 testo pirmos grupės užduotys (bendrų žinių subtestas);

B.2. R. Amthauerio I–S–T 70 testo trečios grupės užduotys (analogijų subtestas);

B.3. R. Amthauerio I–S–T 70 testo penktos grupės užduotys (aritmetinių operacijų subtestas);

B.4. R. Amthauerio I–S–T 70 testo šeštos grupės užduotys (matematinų-loginių dėsningumų atpažinimo subtestas);

B.5. Raveno (RPM) testo D ir E serijos matricos;

B.6. H. Gougho CPI Dominavimo skalė;

B.7. H. Eysencko ekstraversijos-intraversijos klausimyno neurotiškumo skalė;

B.8. H. Eysencko ekstraversijos-intraversijos klausimyno melo skalė.

Subjektyviai vertinamam bendro įvairių veiklos rūšių bei skirtingų veiklos etapų patrauklumo laipsniui nustatyti buvo sudarytos keturios naujos skalės.

Šios skalės buvo sudarytos dėl hipotezės, kad šalia SS–NV motyvacijos stiprumo, gana svarbi ir galbūt taip pat pastovi charakteristika galėtų būti asmens požiūris į atskirų veiklos etapų patrauklumą. Ir nors visi veiklos etapai yra susiję ir priklausomi vienas nuo kito, visą veiklos eigą galima labai paprastai suskirstyti į tris etapus:

- 1 – subjekto pastangos pačiame veiklos procese,
- 2 – norimo rezultato pasiekimas,
- 3 – vienokio ar kitokio įvertinimo gavimas.

Galima manyti, kad ne visi žmonės šiuos etapus laiko vienodai patrauklius ir reiškingus, tai yra galimi įvairūs šių etapų patrauklumo vertinimo deriniai. Taip pat galima manyti, kad šie deriniai gali turėti skirtingą įtaką tam tikros profesinės veiklos sėkmei (pavyzdžiui, vadovo darbui gali būti sėkmingesnis derinys, kuriame dominuoja orientacija į rezultatą, o laikrodžių surinkimo konvejerio darbininko veiklos sėkmei didesnę įtaką turėtų toks derinys, kuriame dominuoja orientacija į procesą). Siekiant surasti būdą, kaip nustatyti subjektui būdingą vieną veiklos proceso, rezultato ir įvertinimo patrauklumo derinį, buvo sukurta paveikslėlių trejetų serija. Kiekviename paveikslėlių trejete buvo pavaizduoti trys veiklos momentai – pirmame paveikslėlyje subjektas kažką veikia, antrame paveikslėlyje pasiekia savo veiklos rezultatą, trečiame paveikslėlyje gauna tam tikrą įvertinimą. Paveikslėliai atspindi skirtingas veiklos sferas – darbą, laisvalaikį, sportą. Tiriamieji prašomi 1–3 balais įvertinti, kiek jiems patinka kiekvienas iš paveikslėliuose pavaizduotų veiklos momentų. Gauti rezultatai sumuojami PR, RE, ĮV skalėse.

- C.1. PR – veiklos proceso patrauklumo skalė
 - C.2. RE – veiklos rezultato patrauklumo skalė
 - C.3. ĮV – įvertinimo patrauklumo skalė
 - C.4. PRĮ – suminė veiklos patrauklumo skalė.
- (PRĮ = PR + RE + ĮV).

REZULTATAI

Bendriausi sėkmės siekimo ir nesėkmės vengimo skalių rezultatai pateikiami 2–je lentelėje. Juos galime palyginti su Norvegijoje (Knut A. Christophersen, Per Rand) atliktų tyrimų rezultatais (LT–NOR).

2 lentelė. Bendriausių skalių rodiklių palyginimas

| Vidurkiai | | Standartiniai nuokrypiai | |
|-----------|-------|--------------------------|------|
| Lt. | Nor. | Lt. | Nor. |
| SS – 3.09 | 3.07 | SS – 0.32 | 0.86 |
| NV – 2.12 | 2.12 | NV – 0.44 | 1.03 |
| n=100 | n=364 | | |

Skalių tarpusavio korelacijų tyrimo rezultatai pateikti 3–je lentelėje. Galima teigti, kad egzistuoja statistiškai svarbus atvirkščiai proporcingas ryšys tarp nesėkmės vengimo skalės ir sąvokų analogijų subtesto ($-.3301^{**}$), aritmetinių operacijų subtesto ($-.3116^{**}$). Tarp Sėkmės siekimo motyvacijos skalių ir intelektinių sugebėjimų skalių nerasta jokios statistiškai reikšmingos priklausomybės.

Statistiškai reikšmingas teigiamas ryšys išryškėjo tarp SS ir socialinio dominavimo skalių ($.3928^{**}$) ir tarp NV ir neurotiškumo skalių ($.5327^{**}$). Reikšmingas neigiamas ryšys surastas tarp SS ir neurotiškumo skalių ($-.2770^{*}$). Tarp SS, NV ir melo skalių statistiškai reikšmingo ryšio nerasta.

Statistiškai reikšmingo ryšio taip pat nebuvo rasta tarp SS, NV ir PR, RE, ĮV skalių. Tik PRĮ (suminė veiklos patrauklumo skalė) statistiškai reikšmingai koreliuoja su SS skale ($.2559^{*}$).

Tarp SS ir NV skalių išryškėjo neigiamas statistiškai reikšmingas ryšys ($-.5741^{**}$). Tarp amžiaus ir lyties kintamųjų bei SS ir NV reikšmingo ryšio nerasta.

4–je lentelėje pateikiama tyrime naudotų skalių faktorinė analizė. Išryškėjo trys faktoriai, aprašantys 56,9% suminės požymių variaci-

jos. Didžiausią aprašomąją galią turintis faktorius gali būti pavadin-
tas intelektinių sugebėjimų faktoriumi. Antrasis faktorius atspindi
tarpusavio ryšius tarp SS, NV, DO, NER ir M skalių. Trečiasis
faktorius atspindi ryšį tarp PR, TI ir AP skalių.

3 l e n t e l ė . Skalių tarpusavio koreliacijos

| Skalės | A.1. Sėkmės siekimo | A.2. Nesėkmės vengimo |
|---|------------------------|--------------------------|
| A.1. Sėkmės siekimo | 1.000** | |
| A.2. Nesėkmės vengimo | -.5741** | 1.000* |
| B.1. Bendrų žinių | -.0036 | -.0144 |
| B.2. Analogijų | -.0457 | -.3301** |
| B.3. Aritmetinių operacijų | +.1554 | -.3116** |
| B.4. Matematinų-loginių dėsningumų | +.1499 | -.2492* |
| B.5. Raveno progresuojančių matricių | -.0124 | -.1899 |
| B.6. Dominavimo | +.3928** | -.4850** |
| B.7. Neurotiškumo | -.2770** | +.5327** |
| B.8. "Melo" | +.2069 | -.2306 |
| C.1. Proceso patrauklumo | +.2157 | -.0420 |
| C.2. Rezultato patrauklumo | +.1219 | +.0006 |
| C.3. Įvertinimo patrauklumo | +.1149 | +.0418 |
| C.4. Bendro veiklos patrauklumo | +.2559* | -.0317 |

4 lentelė. Skalių faktorinės analizės rezultatai

| Skalės | Fakt. 1 | Fakt. 2 | Fakt. 3 |
|-------------------------------------|---------|----------|---------|
| A.1. Sėkmės siekimo | .06885 | .63334* | .27160 |
| A.2. Nesėkmės vengimo | -.28176 | -.76996* | -.02119 |
| B.1. Bendrų žinių | .65665* | -.12066 | -.02675 |
| B.2. Analogijų | .74078* | .11209 | -.10419 |
| B.3. Aritmetinių operacijų | .75688* | .24790 | -.07490 |
| B.4. Matematinų-loginių dėsningumų | .67840* | .15898 | -.15493 |
| B.5. Raven Progresuojančių Matricių | .76795* | -.01491 | -.06468 |
| B.6. Dominavimo | .02625 | .77567* | .05052 |
| B.7. Neurotiškumo | -.16879 | -.76000* | .06717 |
| B.8. "Melo" | -.38646 | .64327* | -.02034 |
| C.1. Proceso patrauklumo | .18047 | .014020 | .76478* |
| C.2. Rezultato patrauklumo | -.08647 | -.01543 | .87242* |
| C.3. Įvertinimo patrauklumo | -.04279 | .02731 | .54713* |

REZULTATŲ APITARIMAS

SĖKMĖS SIEKIMO SKALĖ

Faktorinėje ir koreliacinėje analizėje pasitvirtino stipri neigiama SS ir NV tarpusavio priklausomybė. Lyginant su norvegų darytais tyrimais, rezultatai yra gana panašūs. (LT: SS–NV koreliacija $-.5741^{**}$; NOR: SS–NV koreliacija $-.32^{**}$). Tad galima būtų tvirtinti teiginį, kad SS ir NV motyvai nėra tarpusavyje visiškai nepriklausomi.

Šių tyrimų rezultatų pagrindu negalima tvirtinti, kad aukštesnius intelektinius sugebėjimus turintys asmenys visuomet turi ryškų SS motyvą, ir atvirkščiai, stipriau išreikštą SS motyvą turintiems žmonėms yra būdingi aukštesni intelektiniai sugebėjimai. Sugebėjimų išsivysty-

mo lygis tikriausiai didesnę įtaką turi ne pačiam sėkmės siekimo motyvo formavimuisi, bet šių motyvų skatinamos veiklos rezultatams.

Galima būtų teigti, kad sėkmės siekimo motyvas yra tiesiogiai susijęs su H. Gougho CPI dominavimo skalėje matuojamomis savybėmis, tai yra žmonėms, labiau linkusiems įžvelgti sėkmę ir kuriems būdingesnis sėkmės poreikis, taip pat yra labiau būdinga ir dominuojanti pozicija įvairiose socialinėse situacijose. Ypatumai, matuojami E. Eysencko neurotiškumo skalėje, yra susiję su SS motyvo stiprumu atvirkščiai proporcinga tvarka. Tai yra, esant aukštiesiems SS skalės rezultatams, neurotiškumo skalės rezultatai yra žemi. Šis rezultatas yra pakankamai artimas norvegų darytų tyrimų rezultatams. Juose buvo naudojama TASC skalė (Test Anxiety Scale for Children, Sarason & al. 1960). (LT: SS-neurotiškumo skalė -0.2770^* ; NOR: NV-TASC -0.18^{**}).

SS bei PR, RE, IV skalių koreliacinės ir faktorinės analizės rezultatai rodo, kad sėkmės siekimo – nesėkmės vengimo ir veiklos proceso, rezultato ar įvertinimo patrauklumo tarpusavio ryšiai nėra akivaizdūs, kad tai yra pakankamai skirtingos ir galbūt tik netiesiogiai susijusios dimensijos. Tikriausiai stipresnį sėkmės siekimo motyvą turintiems žmonėms gali būti įvairiai patrauklus tiek veiklos procesas, tiek rezultatas, tiek apdovanojimas. Arba nedidelė statistiškai reikšminga koreliacija tarp SS ir PRĮ (suminė veiklos patrauklumo skalė) duoda pagrindą kelti kitą hipotezę, kad stipresnį sėkmės motyvą turintiems žmonėms ir veiklos procesas, ir rezultatas, ir įvertinimas yra labiau, bet maždaug vienodai patrauklus.

NESĖKMĖS VENGINIMO SKALĖ

Galima teigti, kad ypatumai, matuojami H. Eysencko klausimyno neurotiškumo skalėje, yra tiesiogiai susiję su nesėkmės vengimo motyvo išreikštumu. Taip pat, esant ryškiam nesėkmės vengimo moty-

vui, NV skalėje matuojamos savybės būna labiau ryškios. Šis rezultatas yra pakankamai artimas Norvegų darytų tyrimų rezultatams. (Test Anxiety Scale for Children, Sarason & al. 1960, LT: NV-neurotiškumo skalė .5327**; NOR: NV-TASC .44**).

Neigiamas statistiškai reikšmingas ryšys tarp NV ir aritmetinių, sąvokinių sugebėjimų skalių leidžia teigti, kad nesėkmės vengimo motyvacijos stiprumas gali būti susijęs su silpniau išvystytais kai kuriais sugebėjimais.

IŠVADOS

1. Lietuviško SMS vertimo varianto bendros charakteristikos yra artimos originaliam metodikos variantui.

2. Sėkmės siekimo motyvo stiprumas statistiškai reikšmingai susijęs su socialiniu dominavimu.

3. Nesėkmės vengimo motyvo stiprumas statistiškai reikšmingai susijęs su neurotiškumu.

4. Nėra statistiškai reikšmingo ryšio tarp sėkmės siekimo motyvo stiprumo ir intelektinių sugebėjimų lygio.

5. Nėra akivaizdaus tiesioginio ryšio tarp sėkmės siekimo, nesėkmės vengimo motyvų ir subjektyvaus skirtingų veiklos etapų patrauklumo vertinimo. Toks ryšys egzistuoja tik tarp minėtų motyvų ir viso veiklos patrauklumo įvertinimo.

6. Tolimesni SMS metodikos diagnostinių galimybių tyrimo darbai yra prasmingi.

LITERATŪRA

1. Atkinson J. W. *Motives in Fantasy, Action, and Society*. Princeton: Van Nostrand. 1958.

2. Atkinson J. W. *An Introduction to Motivation*. Princeton: Van Nostrand. 1964.

3. McClelland D. C. *The Achieving Society*. New York: Van Nostran Reinhold, 1961.

4. Nygard R. *Analysis of the Achievement Motives Scale (AMS). Reliability and Validity*. Mimeo. University of Oslo, 1972.

5. Per Rand. *Achievement Motivation and School Performance*. Oslo: Universitetsforlaget, 1965.

6. Per Rand. *Some Validated Data for the Achievement Motives Scale (AMS) // Scandinavian Journal of Educational Research*, 1978. 22. P.155–171.

7. Nygard R. *Analysis of the Achievement Motives Scale (AMS). Reliability and Validity*. Mimeo. University of Oslo, 1972.

PECULARITIES OF THE MOTIVES TO APPROACH SUCCESS AND TO AVOID FAILURE

A. Punis

S u m m a r y

The motive for approaching success (SS) is characterised as the capacity to anticipate pleasure or pride and the motive for avoiding failure (NV), as the capacity to anticipate pain or embarrassment. A measuring instrument for these motives has been developed by T.Gjesme and R.Nygaard (the Achievement Motivation Scale, AMS). The present investigation was undertaken in order to analyse the relationship between the scores on the SS and NV scales and other possible near features. A positive and statistically reliable relationship between the SS scale and CPI Dominance scale was found, and a negative relationship between the NV and H.Eysenck Extroversion-Introversion Neurotism scale, R.Amthauer's third test and fifth subtest. It was also found that there is no direct relationship between SS and NV motives and the different attractivenesses in the process of the job, the result of the job, or the evaluation of the job.