



Софийски университет "Св. Климент Охридски"

Философски факултет

Катедра "Обща, експериментална, развитийна и здравна психология"

Наталия Викторова Николова

АВТОРЕФЕРАТ

на дисертационен труд на тема:

**PERSONAL AND ENVIRONMENTAL FACTORS
FOR ACHIEVEMENT MOTIVATION**

(Личностни и социални фактори при мотивация за постижение)

**за придобиване на образователна и научна степен "Доктор"
научна специалност 3.2. "Психология"**

Научен ръководител:

проф. д.пс.н. Ирина Зиновиева

София, 2022 г.

Дисертацията е представена на английски език и се състои от:

- Обем: 198 страници

- Използвана литература: 39 книги, 329 статии, 9 онлайн източника

- Таблици: 49

- Фигури: 19

Научно жури:

проф. д.пс.н. Соня Карабельова (Председател)

проф. д.пс.н. Ирина Зиновиева

проф. д-р Станислава Стоянова

доц. д-р Елена Паспаланова

доц. д-р Маргарита Дилова

Защитата на дисертационния труд ще се състои на 19 април 2022 г. от 11.00 ч. Онлайн или в 63 зала на СУ „Св. Климент Охридски“ на открито заседание на избраното научно жури.

Материалите по защитата са на разположение в канцеларията на специалност „Психология“, 60 кабинет, ет. 3, Южно крило, Ректорат – СУ „Св. Климент Охридски“, както и на сайта на университета – www.uni-sofia.bg.

CONTENTS

Introduction.....	3
Part One – Achievement Motivation Theories.....	5
1. Achievement motivation - the classical approach	6
○ Implicit and self-attributed achievement motives.....	11
○ Approach and avoidance Achievement motivation.....	12
○ Multidimensionality of the fear of failure.....	14
○ Fear of success.....	17
2. Goal theory of Achievement Motivation.....	21
3. Other theories of achievement motivation.....	28
4. Expectancy-value theories.....	28
○ Expectancy–Value theory of Wigfield and Eccles.....	28
○ Self-efficacy theory of Albert Bandura	29
5. Attribution theories	30
○ Attribution theory of Weiner.....	30
○ Self-worth theory of achievement motivation	32
○ Emotions in achievement motivation	34
○ Competence motivation.....	37
○ Self-Determination Theory.....	40
Part Two - Empirical Study.....	48
6. Design of the empirical study.....	48
7. Research goal and tasks.....	48
8. Theoretical Model.....	48
9. Hypotheses.....	69
10. Method.....	72
○ Procedure.....	72
○ Participants.....	73
○ Research Instruments	74
11. Empirical study results.....	95

○ Scales adaptation and analysis.....	95
○ Psychometric Properties and factor analysis.....	97
○ Data analysis.....	128
○ Results.....	130
○ Results overview and discussion.....	143
○ Limitations and implications for future research.....	155
Contribution and novelty of the research.....	159
Conclusion.....	160
References.....	163

СЪДЪРЖАНИЕ НА ДИСЕРТАЦИЯТА

Увод	3
Глава първа – теории за мотивацията за постижение.....	5
Мотивация за постижение – класически подход	6
Имплицитни и експлицитни мотиви за постижение	11
Мотивация за постигане на успех и мотивация за избягване на неуспех	12
Многокомпонентност на страха от неуспех.....	14
Страх от успех.....	17
Теория за целите в мотивацията за постижение.....	21
Други теории за мотивация за постижение.....	28
Очаквания за успех и ценност на успеха.....	28
Теория на Екълс и Уигфийлд	28
Теория на Аз-ефикасността на Бандура.....	29
Атрибутивни теории.....	30
Атрибутивна теория на Уейнър	30
Теория на Ковингтън за чувството за собствена ценност	32
Роля на емоциите при мотивацията за постижение	34
Мотивация за компетентност	37
Теория за самодетерминацията	40
Глава втора - емпирично изследване.....	48

Дизайн на емпиричното изследване.....	48
Цел и задачи на изследването.....	48
Теоретичен модел.....	48
Хипотези.....	69
Метод.....	72
Процедура.....	72
Участници.....	73
Изследователски инструменти.....	74
Резултати от емпирично изследване.....	95
Адаптиране и анализ на скалите.....	95
Психометрични свойства и факторен анализ на скалите.....	97
Анализ на данните.....	128
Представяне на резултатите.....	130
Обсъждане на резултатите.....	143
Ограничения и препоръки за бъдещи изследвания	155
Принос и новост на изследването	159
Заключение	160
Използвана литература	163

Кратък обзор на съдържанието на дисертацията

Основната цел на настоящото проучване е придобиването на задълбочено разбиране на мотивацията за постижение и нейните основни аспекти – мотивът за постигане на успех и мотивът за избягване на неуспех; идентифициране характеристиките на личността и факторите от социалната среда, които могат да улеснят или възпрепятстват мотивацията за постижение. Бихме искали да измерим силата на връзките, да дефинираме и тестваме регресионни модели. За постигане на тази цел са предприети следните стъпки.

1) Направихме е обзор на литературата, за да придобием теоретичната основа и добро разбиране за естеството конструктите, необходими за дефиниране на хипотези и предиктивни модели.

2) Проведохме предварително качествено изследване, за да идентифицираме разбиранията на хората за същността на потребността от постижение и страха от неуспех, както и за факторите, които са в основата на тези две явления.

3) Разработихме теоретични модели представящи променливите, които очакваме да взаимодействат с потребността от постижение и страха от неуспех. Моделите бяха разработени отделно за потребност от постижение и страх от неуспех, тъй като считаме, че различни фактори лежат в основата на двата конструкта.

4) Формулирахме изследователски хипотези.

5) Подбрахме подходящи методи и скали за изследването и разработихме въпросник.

6) Посредством онлайн въпросник събрахме данни, за да тестваме хипотезите в количествено изследване.

7) Анализирахме факторната структура и психометричните свойства на скалите.

8) Изследователските хипотези бяха тествани с избрани статистически методи.

9) Резултатите от емпиричното изследване бяха обсъдени и сравнени със научната литература по темата.

11) Обсъдени бяха ограниченията на настоящото изследване и бяха изведени заключения и препоръки за по-нататъшни изследвания.

Въведението на дисертацията обосновава актуалността на темата и посочва потенциалните области на практическо приложение. Представена е целта на дисертацията и е обоснован възможният принос към науката, който тя цели за постигне. Структурата на дисертацията, дизайнът и методологията са описани накратко.

В първата глава на дисертацията са обсъдени водещите теории и актуални разработки в областта на мотивацията за постижение.

Произходът на теорията за мотивацията на постижение може да се проследи до началото на 20-ти век, когато появяват редица теории за човешките потребности като отговор на популярната по това време школа на бихевиоризма. Докато бихевиористичните теоретици възприемат външното подкрепление и физиологичните влечения като единствен източник на мотивация, теориите за човешките потребности се фокусират върху вродените психологически потребности, които мотивират човешкото поведение. **Класическият подход в мотивацията за постижение** също принадлежи към теориите за психологическите потребности (възприемани като относително стабилни личностни черти, изразяващи се в склонност да се реагира по определен начин в конкретна ситуация).

Терминът **потребност от постижение** е въведен за първи път от Хенри Мъри (Murray, 1938), за да опише стремеж за „постигане на нещо трудно. Овладяване, манипулиране или организиране физически обекти, човешки същества или идеи. Постигане на това възможно най-бързо и независимо. Преодоляване препятствията и постигане на висок стандарт. Да надминеш себе си. Да се конкурираш и да надминеш другите. Да увеличиш самоуважението си чрез успешно упражняване на талант.“ (Murray, 1938, стр. 164). Тази дефиниция обхваща няколко важни елемента на потребността от постижение, централни за много от по-късните теории - високи лични стандарти, предпочитание към трудни цели, постоянство, желание за положително развитие (в сравнение със собствени стандарти/ предишното представяне, или в сравнение с другите) и ролята на потребността за постижение за поддържане положителна самооценка.

Мъри също така идентифицира потребност от избягване на унижение, първата концептуализация на мотивация за избягване, дефинирана като тенденция „да се излезе от неудобна ситуация или да се избегнат обстоятелства, които могат да доведат до унижение: презрение, подигравка или безразличие на околните, въздържане от действие поради страх от провал“ (Murray, 1938, стр. 192).

Мъри предполага, че хората с висока потребност от постижение имат чести фантазии за велики дела и постижения и често пресъздават теми свързани с постижения в проективни тестове и игри (Murray, 1938, стр. 165).

Една от най-влиятелните теории на мотивацията за постижение е теорията на Макклеланд, Аткинсън, Кларк и Лоуел (McClelland et al., 1953). Подобно на Мъри, Макклеланд и неговите колеги смятат, че поведението на хората в ситуации на постижения се ръководи както от желание за постигане на успех, така и от страх от провал. Те вярват, че човешките потребности се придобиват рано в живота. Очакванията и реакциите на родителите към стремежа за независимост на детето предизвикват склонност към преживяване на емоционална възбуда, когато сигнали от средата се интерпретират като възможност за реализиране на постижения. Те смятат, че мотивацията за постижение произлиза от очакване за афективна промяна, свързана с оценяване на представянето.

Макклеланд и неговите колеги разграничават два вида мотиви - имплицитни и експлицитни (McClelland et al., 1989). Имплицитните мотиви са несъзнателна нагласа за възприемане на специфични стимули като възнаграждаващи. Те са чувствителни към стимули, свързани със задачата (например овладяване на задачата) и произвеждат спонтанно поведение. Експлицитните мотиви са отговорни за съзнателния избор и са чувствителни към външни стимули (социално одобрение, поведение в съответствие с предписаните норми).

Също като Мъри, Макклеланд и колегите му смятат, че ценна информация за мотивацията на човек може да бъде открита във фантазията. Те въвеждат метод за измерване на мотивацията за постижение въз основа на наличието на фантазии за постижение (модификация на тематично-аперцептивния тест на Мъри).

Мотивацията за постижение има два аспекта – мотив за постигане на успех (потребност от постижение) и мотив за избягване на неуспех (страх от неуспех, страх от провал) (McClelland et al., 1953, Сара et al., 2011; Elliot, 1999). Мотивът за постигане на

успех се изразява в стремеж към усъвършенстване и представяне, в съответствие с високи лични или нормативни стандарти. Мотивът за избягване на неуспех се характеризира с емоционална реакция към ситуации на постижение, повишена чувствителност към отрицателна обратна връзка, склонност за възприемане на широк кръг ситуации като заплашителни, предпочитание към лесни задачи, отдръпване при поява на трудности и влошен фокус върху задачата, поради склонност към тревожност и съмнения в собствените способности в ситуации на постижение (Elliot et al., 2014).

Според Конрой, Уилоу и Мецлер, страхът от неуспех е многоизмерен конструкт, съставен от пет компонента, изразяващи страхове от различни негативни последици от неуспеха (Conroy, Willow, & Metzler, 2002). По-точно това са: 1) страх от преживяване на срам и неудобство; 2) страх, че провалът ще подкопае собствената ценност; 3) страх от неблагоприятни последици (несигурно бъдеще); 4) страх, че значимите други може да се разстроят при неуспех; 5) страх, че значимите други могат да загубят интерес и да оттеглят любовта си при неуспех. (Conroy, Willow, & Metzler, 2002).

Друго влиятелно направление в изучаването на мотивацията за постижения е **теорията на целите**. В основата на теорията за целите стои схващането, че мотивите ръководят и предвиждат поведението индиректно. Целите са ситуационни проявления на мотивите, които са по-подходящи за прогнозиране на поведението в конкретна ситуация (Thrash & Elliot, 2002).

Произходът на теорията за целите може да се проследи до работата на Никълс (Nicholls, 1984) и Дуюк (Dweck, 1986). Никълс разграничава два вида въввлеченост в учебния процес. Въвлечеността в задачата е свързана с убеждение, че постиженията са резултат от учене и усилия. Аз-въвлечеността е резултат от вярване, че постиженията до голяма степен зависят от способностите. Аз-въвлечеността е свързана с намаляване усилията, при което децата се опитват да демонстрират добро представяне с възможно най-малко усилия (тъй като да работиш усилено, за да надминеш другите може да се възприеме като липса на талант/ способности) (Nicholls, 1984). Дуюк разграничава цели за научаване и цели за представяне и изпълнение на изискванията. Децата, които си поставят цели за научаване, са фокусирани върху овладяване на задачите и придобиване на нови знания и умения. При тези, които си поставят цели за представяне и изпълнение на изискванията, водещо е желанието за демонстриране на компетентност или по-добро представяне от останалите. Подобно на Аз-въвлечеността на Никълс, целите за

представяне и изпълнение на изискванията са свързани с атрибуция на успеха и неуспеха на способностите.

Елиът и Чърч предлагат целите за представяне и изпълнение на изискванията да бъдат разделени на стремеж към постигане на по-добро изпълнение от останалите и стремеж към избягване на по-лошо изпълнение от останалите (Elliot & Church, 1997). По-късно Треш и Елиът предлагат целите за научаване и усъвършенстване също да бъдат разделени на стремеж към усъвършенстване и стремеж за избягване на представяне по-ниско от предходно постигнатите резултати (Thrash & Elliot, 2002). Стремежът за усъвършенстване и научаване се свързва с потребността от постижение, докато стремежът към постигане на по-добро изпълнение от останалите и стремежът към избягване на по-лошо изпълнение от останалите се свързват със страх от провал. Стремежът за избягване на представяне по-ниско от предходно постигнатите резултати се свързва както с потребност от постижение, така и със страх от провал (Thrash & Elliot, 2002).

В свое по-ново изследване, Грант и Двек дефинират следните цели: 1) цели за научаване, 2) цели за постигане на резултат, 3) цели за представяне, свързани с демонстриране на способности, и 4) цели за представяне в съответствие с нормативни стандарти (Grant and Dweck, 2003).

Смята се, че целите за научаване и усъвършенстване имат универсален ефект на израстване и овладяване на задачите при повечето хора (Grant and Dweck, 2003) и е вероятно да бъдат избрани, когато индивидите оценяват високо своята компетентност (Elliot & Church, 1997). Целите за представяне и изпълнение на изискванията е вероятно да бъдат избрани, когато компетентността се оценява като ниска (Elliot & Church, 1997). Целите за представяне и изпълнение на изискванията способстват за по-добро овалдяване на задачата и усъвършенстване при хора с висока оценка за собствената си компетентност и да доведат до безпомощност, когато компетентността се оценява като ниска (Rabideau, 2005). Целите за представяне и изпълнение на изискванията са свързани с предпочитание към лесни задачи, намаляване на усилията при риск от неуспех или трудност, неудовлетворение от дейността, реакция на безпомощност при среща с трудности и/или негативна обратна връзка, особено в случаите когато собствената компетентност се оценява като ниска. Целите за постигане резултат са положително свързани с търсене на помощ (Grant and Dweck, 2003). Целите

за демонстриране на способности могат да доведат до намаляване на чувството за собствена ценност при неуспех/ трудност (Grant and Dweck, 2003).

В дисертацията са представени и някои **теории за очаквания за успех и ценност на успеха**. Те открояват два компонента – очакванията за това доколко постижим е успеха и ценността, която човек приписва на този успех. Моделът на Екълс и колеги (Eccles et al., 1983; Wigfield & Eccles, 2000) принадлежи към тази група теории. Те приемат също така, че очакванията са тясно свързани с индивидуалното възприятие за собствените способности. Очакванията за успех и стойността на успеха винаги са специфични за определен контекст.

Атрибутивните теории на мотивацията за постижение добавят към теориите за очаквания и ценност на постижението идеята за така наречената каузална атрибуция на успеха и неуспеха. Според Уейнър (Weiner, 1985) две са основните групи фактори, които хората възприемат като причина за успех/неуспех. Това са способностите (таланта) и усилията. Съществуват три типа структури на каузалността: локус (външна-вътрешна), стабилност (стабилна-нестабилна) и контролируемост, които влияят на емоциите, очакванията и нивата на мотивация. При вътрешен локус, очакванията за бъдещи резултати са близки до постигнатото по-рано ниво на изпълнение. Приписването на успеха/провала на стабилни фактори е вероятно да доведе до очаквания за бъдещ успех/провал. Неконтролируемостта на причините е свързана с безпомощност.

Според Ковингтън (1984), ключов компонент при мотивацията за постижение е потребността на хората да предпазят своето чувство за собствена ценност. Ковингтън описва два типа ориентация в ситуации на постижения - ориентация към успеха (да станеш най-добрата версия на себе си, независимо от постиженията на останалите) и ориентация към способностите (атрибутиране на успеха и неуспеха на способностите и стремеж към демонстриране на способности и успех пред другите). Ориентацията към успех е свързана с мотивацията за постижение. Хората, които се фокусират върху способностите, от друга страна се стремят да утвърдят статуса си чрез демонстриране на способности и превъзходство на другите, което често води до избягване на неуспех и ситуации, които в които човек би изглеждал некомпетентен (Covington, 2000).

Емоциите играят важна роля в мотивацията за постижение. Както Мецлер отбелязва, мотивите за постигане на успех и избягване на неуспех първоначално са дефинирани във връзка с афектите в класическата школа на мотивацията за постижение.

Очакването за емоционално преживяване на гордост/срам са в центъра на потребността от постижение и страха от провал (Metzler, 2007). Докато ролята на срама в избягването на неуспех е добре установена в съвременната литература (Congroy, 2001, 2004; McGregor & Elliot, 2005), афективният компонент на потребността от постижение не е изследван толкова задълбочено.

Потребността от постижение възниква и се подсилва от положителна възбуда, свързана очакване за преживяване на приятен афект (гордост), във връзка с очакваният резултат в ситуации на постижение. Според Мецлер, потребността от постижение може да бъде разглеждана като двукомпонентен конструкт, въз основа локуса на повишаване на самооценката. Вътрешноличностната гордост (intrapersonal pride) е свързана с овладяване и стремеж към усъвършенстване в сравнение с лични стандарти. Междуличностна гордост (interpersonal pride) се изразява в стремеж за демонстриране на постижения/ представяне пред другите. „Дефинирана като склонност към изпитване на гордост при успех (Atkinson, 1957), твърди се, че потребността от постижение може да бъде разделена на две форми на очаквана гордост въз основа на това дали успехът предоставя възможност за повишаване на чувството за собствена ценност или за повишаване на уважението от страна на другите (Lazarus, 1991)“ (Metzler, 2007, стр. 4).

Мецлер също така предполага, че вътрешноличностната гордост е най-чистата форма на потребността за постижение, тъй като е положително свързана със системата за поведенческо активизиране, но не е свързана със системата за поведенческо инхибиране, което дава ясна посока на поведението. Вътрешноличностната гордост има самоподдържаща се природа, тъй като преживяването на гордост при успех подсилва първоначалния мотив (Metzler, 2007).

Компетентността е централен компонент в мотивацията за постижение. Както Елиът и Дуюк отбелязват, тя е в основата на повечето теории на мотивацията за постижение (Elliot & Dweck, 2005). Това мнение се подкрепя от редица учени. Мецлер твърди, че „В основата на мотивацията за постижение е потребността от компетентност или желанието да се упражни целенасочено въздействие върху околната среда.“ (Metzler, 2007, стр.12). Елиът и Чърч смятат, че очакванията за компетентност за конкретната задача са водещи при избора на цели. Когато компетентността се възприема като висока, е по-вероятно да бъдат избрани цели за постигане. Целите за избягване се свързват с възприятия за недостатъчна компетентност в задачата (Elliot &

Church, 1997). Уайт счита, че компетентността е вродена склонност към изследване и овладяване на света. Тъй като представлява форма на селективно, целенасочено и настоятелно поведение, компетентността трябва да се разглежда като мотивационна тенденция (White, 1959). Той въвежда термина „мотивация за целенасочено въздействие“ (effectance motivation), за да опише адаптивно поведение насочено към придобиване на компетентност и носещо удовлетворение от способността за упражняване на въздействие върху обкръжението и постигане на целенасочен резултат.

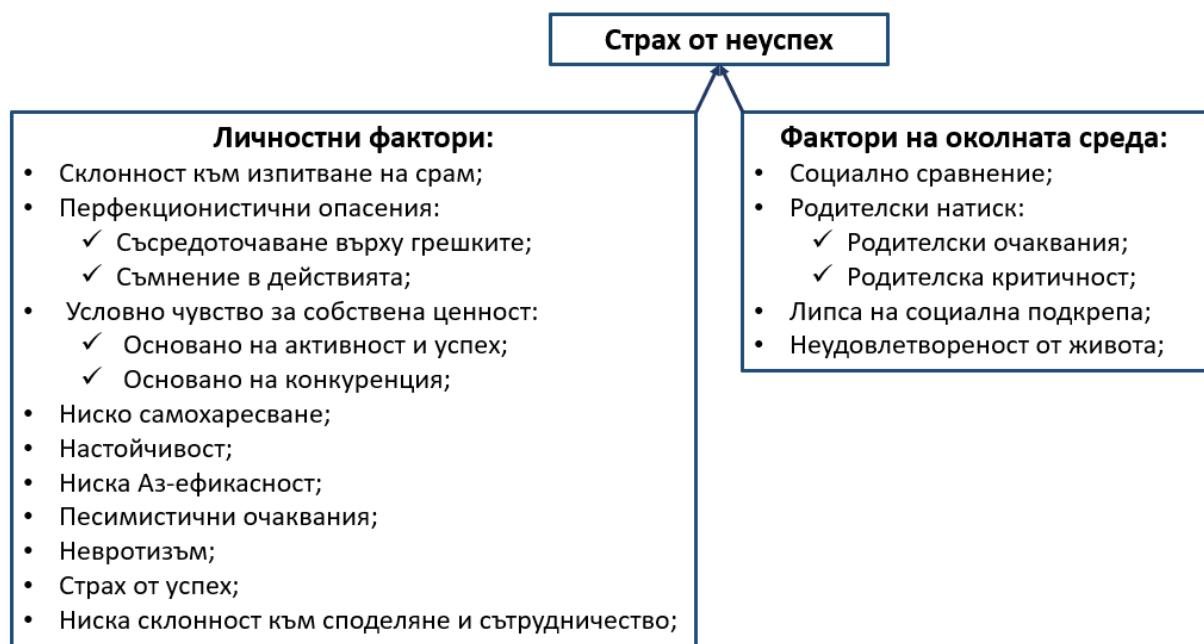
Бандура разграничава очаквания за ефикасност (че човек може да се справи с дадена задача) и очаквания за резултат (че конкретен набор от действия ще да доведе до желаните резултати) (Bandura et al., 1996). Така наречената ‚Аз-ефикасност‘, изразяваща се в убеждение в способността за справяне със задачата, предизвиква чувство на удовлетворение, което стимулира ангажираността в задачата. Освен това потребността от компетентност е една от трите основни психологически потребности в теорията за самодетерминацията. Според Деси и Райън (Deci and Ryan, 2000), за всеки тип мотивирано поведение е необходимо наличието на поне базисно ниво на убеденост в собствената компетентност. Ако човек е убеден в неспособността си да се справи със задачата, възниква състояние на амотивация.

Втората глава на дисертацията представя емпиричното изследване.

Теоретичен модел. В дисертацията разглеждаме мотивацията за постижения в светлината на класическия подход – като съставена от два отделни мотива – за постигане на успех и за избягване на неуспех, които третираме като устойчиви диспозиции (подобни на личностни черти). Графично моделът е представен на следната схема.



Фигура 1: Потребност от постижение - теоретичен модел



Фигура 2: Страх от неуспех - теоретичен модел

Личностни фактори

- *Склонност към изпитване на срам*

Срамът е интензивна и често изтощаваща отрицателна емоция, придружена от чувство за малоценност и безпомощност, повишена себеосъзнатост и желание за прикриване на негативно възприемани аспекти на характера/тялото/поведението

(Tangney, Miller, Flicker, & Barlow, 1996; Wicker, Payne, & Morgan, 1983; Andrews, Qian, & Valentine, 2002).

В психологическата литература срамът се свързва със страха от провал (Murray, 1938; Atkinson, 1957; Conroy, 2004; Conroy, Willow, & Metzler, 2002; McGregor & Elliot, 2005). Срамът е основна и отличителна емоция на страха от неуспех (McGregor & Elliot, 2005). Когато родителите прилагат тактики на условно възнаграждаване въз основа на успех-неуспех, вероятно е детето да генерализира тези условности в преживяване на Аза като срамен и незаслужаващ любов при неуспех. Това от своя страна води до последващо поведение на избягване на неуспех (McGregor & Elliot, 2005). Конрой счита страха от изпитване на срам и неудобство за основен компонент на страха от провал (Conroy et al., 2002). Хората със силен страх от неуспех го свързват с потенциална опасност от социално отхвърляне (Conroy, 2001). Социалното отхвърляне от своя страна предизвиква срам, според Кац (Katz, 1999, цит. в Elison and Partridge, 2012).

Въз основа на изложените факти очакваме силна положителна връзка между склонността към изпитване на срам и страха от неуспех. Тази хипотеза е подкрепена от качественото изследване, което проведохме. Помолени да опишат човек, който се страхува от провал, интервюираните посочиха срам от собствените грешки като водеща характеристика.

- *Условно чувство за собствена ценност*

Условното чувство на собствена ценност се изразява в тенденция за положително възприемане на Аза единствено когато се постигне успех в определена личностно значима сфера, и съмнение в собствената ценност в случай на неуспех. Според Крокър и нейните колеги, хората се различават по отношение на сферите на които базират своята самооценка (Crocker et al., 2003).

Според Ковингтън хората се стремят към успех или се опитват да избегнат неуспех, да утвърдят или предпазят чувството си за собствена ценност (Covington, 1984). Способностите често се възприемат като водеща причина за успех или неуспех, а липсата на способности предполага социално неодобрение. Хората, които се възприемат като способни да успеят и приписват успеха на вътрешни причини, ще бъдат мотивирани за постигане на успех. Когато успехът изглежда малко вероятен, а провалът се възприема като резултат от собствените способности, възниква мотивация за избягване на неуспех.

Конрой и неговите колеги също разпознават връзката между страха от неуспех и чувството за собствена ценност (Congroy et al., 2002). Страхът от подронване на личното достойнство е един от компонентите на мултидимензионалната скала за страх от неуспех, разработена от авторите. В съответствие с представените по-горе факти, ние очакваме силна корелация между условно чувство за собствена ценност и страха от провал.

Мецлер (2007), подобно на Ковингтън, разпознава потребността от постижение като инструмент за повишаване на самооценката и социалният статус. Хората са мотивирани за постижение поради очакване за преживяване на чувство на гордост и повишаване на собствената/ социална ценност, произтичащи от успеха (Metzler, 2007). Очакваме, че условната самооценка в областта на постиженията ще предизвика потребност от постижение.

- *Аз-ефикасност*

Аз-ефикасността е генерализирано очакване за положителен резултат от собствените действия. Според Бандура хората са склонни към дейности, за които смятат, че имат подходящи умения. Усещането за Аз-ефикасност има мотивационна сила, предизвиквайки чувство на удовлетвореност, което усилва въввлечеността. Ниската Аз-ефикасност може да намали мотивацията, особено след първоначален провал, тъй като е индикация, че по-нататъшните усилия няма да доведат до желания резултат (Feather, 1966; Feather and Saville 1967, цит. по Tafarodi & Vu, 1997). Очакваме положителна корелация между Аз-ефикасност и потребност от постижение и отрицателна корелация със страха от неуспех.

- *Самохаресване*

Глобалната самооценка състои от два компонента – самокомпетентност и самохаресване (Tafarodi and Swann, 1995). Самокомпетентността се отнася до възприятието за лична ефикасност, а самохаресването изразява социалната стойност на индивида. Изследвания установяват, че настоятелността на хората с ниска самооценка спада след неуспех (Tafarodi & Vu, 1997). Този ефект се дължи предимно на социалния компонент на самооценката – самохаресването. Според авторите това е така, защото успехът и провалът имат важни социални последици. Успехът и неуспехът се възприемат като норми за оценяване в обществото. Тези социални възприятия се интернализират във възприятието на индивида за себе си като достоен за харесване, заслужаващ любов

и уважение (Tafarodi & Vu, 1997). Затова предполагаме, че хората с ниско самохаресване ще имат висок страх от провал, докато тези с високо самохаресване ще имат висока потребност от постижение.

- *Настойчивост*

Способността за упражняване на самодисциплина и настойчивостта са важна част от мотивацията за постижение (Heckhausen et al., 1979; Schuler & Prochaska, 2001; Franceško et al., 2002; Ellez, 2004; Constantin, Holman, & Hojbotă, 2012). Връзката между мотивацията за постижение и настойчивостта е установена в предишни изследвания (Weiner, 1965; Sabiu et al., 2018; Wu & Dagher, 2007; Grabe & Latta, 1981; Baard et al., 2004). Някои изследвания свидетелстват, че страхът от неуспех също увеличава настойчивостта (Martin & Marsh, 2003). В нашето качествено изследване настойчивостта беше една от най-често споменаваните характеристики на хората със силна потребност от постижение.

Имайки предвид тясната връзка между настойчивост и потребност от постижение установена в литературата, очакваме силна и положителна корелация между двата конструкта. Няма да включваме настойчивостта в регресионния модел за потребност от постижение, тъй като тя често участва като компонент на въпросниците, измерващи потребност от постижение (Schuler and Prochaska, 2001; Franceško et al., 2002; Ellez, 2004), което би изкривило резултатите поради мултиколинеарността на двата конструкта. Очакваме също корелация между настойчивост и страх от неуспех, тъй като настойчивостта може да помогне на хората с висок страх от неуспех да избегнат провал.

- *Страх от успех*

Ще се придържаме към операционализацията на страха от успех като страх от потенциалните негативни последици от успеха (няма да изследваме несъзнаваните конфликти, които могат да предизвикат страх от успех). Предполагаме, че страхът от успех ще корелира положително както с потребността от постижение, така и със страха от неуспех. Ситуациите на постижение, предизвикват мисли за успеха и свързаните с него последствия (както отрицателни, така и положителни). Често хората, които се страхуват от успех, са точно тези, които са постигнали успехи (Horner, 1969, Zuckermann & Wheeler, 1975, за повече инф. виж: Dilova, 2002).

Страхът от неуспех и страхът от успех имат някои общи характеристики. И двата конструкта са свързани със склонност към тревожност в ситуации на оценяване (обзор в

Дилова, 2002) и страхове свързани с взаимоотношенията. Страховете, свързани с взаимоотношенията са включвани като фасети в различни скали, измерващи двата конструкта (Conroy et al., 2002; Dilova, 2002). Допускаме страха от неуспех ще корелира положително със страха от успех поради описаните общи характеристики.

- *Склонност за споделяне и сътрудничество*

В настоящото изследване ние определяме склонността за споделяне и сътрудничество като предпочитание за споделяне на идеи и съвместна работа. Смятаме, че склонността за сътрудничество и готовността за обмен на знания и опит са фактор за успех, съдействащ за постигане на по-високи резултати. Очакваме хората с преобладаваща потребност за постижение да бъдат склонни да работят и обменят идеи с други хора, тъй като това им дава възможност да се възползват от общ фонд с ресурси и знания. От друга страна, някои може да се притесняват, че другите ще се възползват от идеите, които те споделят, или да чувстват, че успехът им няма да бъде толкова значим, ако бъде споделен с други хора (Covington & Omelich, 1981). Очакваме, че хората с висока потребност от постижение ще имат по-голяма склонност към споделяне в сравнение с тези, които се страхуват от неуспех.

- *Негативни очаквания*

Въз основа на нашите наблюдения за връзката между Аз-ефикасност, потребност от постижение и страх от неуспех, очакваме също, че хората с висок страх от неуспех ще имат песимистични очаквания. Потребността от постижение, от друга страна, смятаме, че ще бъде свързана с отсъствието на песимистични очаквания.

- *Перфекционизъм*

В настоящото изследване ще използваме мултидимензионалната скала за измерване на перфекционизъм (Frost et al., 1990). Фрост и колегите му дефинират шест измерения на перфекционизма – лични стандарти, съсредоточаване върху грешките, съмнения в действията, родителски очаквания, родителска критичност и организация (Frost et al., 1990).

Наличието на високи лични стандарти е обща характеристика за хората с преобладаваща потребност от постижение и перфекционистите. Въз основа на това очакваме положителна корелация между двата конструкта.

Перфекционизмът е свързан със страха от неуспех поради избирателното внимание, което се обръща на очаквани и действителни неуспехи (Hollender, 1965, цит. в Abbott, 2013).

Страхът от преживяване на срам и неудобство е обща характеристика на перфекционизма и страха от неуспех (Sagar & Stoeber, 2009). Очакваме също така корелация между перфекционизма и страха от неуспех поради установените връзки на двата конструкта с тревожност и страх от отхвърляне (Stober, 1998; Conroy, 2001).

Предполагаме също и положителна връзка със съсредоточаване върху грешките и съмнение в действията. Такава е установена в предишни изследвания (Sagar & Stoeber, 2009, Abbott, 2013).

Положителна връзка очакваме да открием също между родителските очаквания и критичност и страх от неуспех, имайки предвид, че страха от неуспех се формира в процеса на социализация и е свързан с родителските стилове (преглед в McGregor & Elliot, 2005). Отдръпването на любовта на майките при неуспех на децата води до възприемането на провала като заплаха за взаимоотношенията (виж: McGregor and Elliot, 2005). Според Конрой индивидите изпитващи страх от неуспех свързват провала с очакване за отхвърляне и социална изолация (Conroy, 2001). Именно страховете, свързани с взаимоотношенията са общата връзка между страха от провал от една страна и родителски очаквания и критичност от друга (Conroy, Kaye & Fifer, 2007). Освен това, в качествено проучване, което проведохме, хората страхуващи се от неуспех бяха описани като чувствителни към негативни оценка и отхвърляне на другите.

- *Социално сравнение;*

Според Фестингер (Festinger, 1954) хората са склонни да се сравняват с тези, които смятат за подобни на себе си. В груповите взаимоотношения, колкото по-силно е привличането на членовете към дадена група, толкова по-силен е натискът за еднородност. Гибънс и Бъунк (Gibbons & Buunk, 1999) идентифицират самооценяването, самоусъвършенстването и себеутвърждението като мотиви за участие в социално сравнение. Вярваме, че тези функции на социалното сравнение са важни в областта на мотивацията за постижение. Социалното сравнение играе роля в личните стандарти и поставянето на цели (Ybema & Buunk, 1993; Collins, 1996; Snyder et al., 1997). Очакваме положителни връзки на социално сравнение както с потребността от постижение, така и със страха от неуспех.

- *Социална подкрепа*

Проучванията показват, че социалната подкрепа може да облекчи стреса и да помогне за изграждането на способности за справяне (Cohen & Syme, 1985), да промени възприемането на дадена ситуация като стресираща, да съдейства за позитивното възприемане и изграждане на навици. Тя създава чувство за принадлежност и сигурност, повишава самочувствието, мотивацията и настойчивостта (Sarason et al., 1983). Очакваме положителна връзка на социалната подкрепа с потребността от постижение и отрицателна връзка със страха от неуспех.

- *Удовлетвореност от живота*

Съществуват две основни перспективи за изучаване на щастието, удовлетвореността от живота и благополучието - хедонична и евдемонична. Хедонистичният подход се фокусира върху максимизирането на удоволствието и минимизирането на болката в човешкия живот (Kahneman et al., 1999). Евдемоничният подход се фокусира върху личната реализация (Waterman, 1993; Fromm, 1981; Ryff & Singer, 1998, 2000, цитиран в Ryan, & Deci, 2001). Изхождайки от евдемоничното схващане за удовлетвореност от живота, ние считаме, че хората с висока потребност от постижение биха били по-удовлетворени от живота си, тъй като са склонни да си поставят високи цели и да се ангажират с каузи, които изграждат чувство за смисъл и цел и способстват за реализацията на техния потенциал. От друга страна, тези, които се стремят да избегнат неуспех, могат да се лишат от ценни възможности за растеж и развитие, което може да доведе до ниска удовлетвореност от живота. Известна подкрепа за тези хипотези в съществува в теорията за целите - отрицателните цели са свързани с ниски нива на субективно благополучие, а положителните - с високи (вж. Carver & Scheier, 1999).

Изследователски хипотези

H1: Определени личностни характеристики са свързани с потребността от постижение.

Очакваме силни и значими връзки между потребност от постижение и:

Настоятелност (положителна връзка)

Аз-ефикасност (положителна връзка)

Условно чувство за ценност (положителна връзка)

- Основано на активност и успех
- Основано на конкуренция

Перфекционизъм (положителна връзка)

*По-слаби, но все пак статистически значими връзки очакваме между
потребност от постижение и:*

Самохаресване (положителна връзка)

Страх от успеха (положителна връзка)

Склонност за споделяне и сътрудничество (положителна връзка)

Песимизъм (отрицателна връзка)

Склонност към изпитване на срам (отрицателна връзка)

Невротизъм (отрицателна връзка)

H2: Социалните променливи също взаимодействат с потребността от постижение.

Следните променливи ще корелират до висока степен с потребността от постижение:

Социално сравнение (положителна връзка)

Родителски натиск (положителна връзка)

- ✓ Родителски очаквания
- ✓ Родителска критичност

Очакваме умерени, но значителни връзки между потребност от постижение и:

Социална подкрепа

Удовлетвореност от живота

H3: Някои личностни характеристики са свързани със страх от неуспех.

Най-силни връзки очакваме между страх от неуспех и:

Склонност към изпитване на срам (положителна връзка)

Перфекционистични опасения (положителна връзка)

- ✓ Съсредоточаване върху грешките
- ✓ Съмнение в действията

Условно чувство за собствена ценност

- ✓ Основано на постижения

✓ Основано на конкуренция

Самохаресване (отрицателна връзка)

Очакват се умерени връзки между мотива за избягване на провал и:

Настойчивост (положителна връзка)

Аз-ефикасност (отрицателна връзка)

Песимистични очаквания (положителна връзка)

Невротизъм (положителна връзка)

Страх от успех (положителна връзка)

Склонност към споделяне и сътрудничество (отрицателна връзка)

H4: Някои фактори от социалната среда са свързани със страх от неуспех:

Най-важните сред тях са:

Социално сравнение (положителна връзка)

Родителски натиск (положителна връзка)

✓ Родителски очаквания

✓ Родителска критичност

По-слаби връзки се очакват между страха от неуспех и:

Социална подкрепа (отрицателна връзка)

Удовлетвореност от живота (отрицателна връзка)

Метод

а. Процедура

Проучването беше проведено чрез самостоятелно администриран въпросник. Въпросникът се състои от 143 въпроса - 138 въпроса, измерващи различни психологически конструктори, и 5 социо-демографски въпроса. Твърденията от различните скали бяха разбъркани в произволен ред, социо-демографските въпроси бяха фиксирани в края. Респондентите бяха информирани, че данните ще бъдат използвани за академично изследване, че проучването е анонимно и конфиденциално, и беше поискано тяхното съгласие за използване на данните за целите на проучването. Всички твърдения, бяха администрирани като 5-степенна Ликъртова скала. Събирането на данни беше извършено чрез онлайн платформа – Google Forms за период от три години – от януари 2018 г. до март 2021 г. Данните са обработени в SPSS, версия 26.0.

в. Извадка

В проучването взеха участие 457 респондента. Различните възрастови групи са добре представени, макар слабо да преобладават по-младите участници, с 58,2% от респондентите на възраст под 36 години и 36,5% на възраст над 36 години (5,3% не са посочили възрастта си). По отношение на пола преобладават жените (69,8% жени, 24,5% мъже). Повече от половината от анкетираните живеят в столицата (51,2%). Почти равни пропорции са от големи градове и малки градове (съответно 17,7% и 19,3%). Само N=23 от всички участници живеят в село. По-голямата част от анкетираните (36,3%) са завършили гимназия. Има добро представяне на респонденти с бакалавърска и магистърска степен (съответно 25,8% и 28,2%).

с. Изследователски инструменти

- *Българската скала за потребност от постижение, Паспаланов и Щетински*

Избрахме въпросника на Паспаланов и Щетински като мярка за потребност от постижение, тъй като е стандартизиран за българското население и отговаря на нашата дефиниция за мотивацията за постижение като относително стабилна личностна характеристика (Паспаланов, Щетински, 1985). Въпросникът е измерва различни прояви на потребността от постижение в човешкото поведение, насочено към високи постижения. Оригиналната скала се състои 42 айтема, от които 16 фонови, като в настоящото проучване е приложена съкратена версия.

- *Страх от неуспех, Конрой и колеги*

Въпросникът е разработен от Конрой, Уилоу и Мецлер (Conroy et al., 2002) за измерване на индивидуалното равнище на страх от потенциални негативни последици от неуспеха. Въпросникът измерва 5 измерения на страха от неуспех, които заедно образуват обща оценка: 1) страх от преживяване на срам и неудобство; 2) страх, че провалът ще подкопае собствената ценност; 3) страх от неблагоприятни последици (несигурно бъдеще); 4) страх, че значимите други може да се разстроят при неуспех; 5) страх, че при провал значимите други могат да загубят интерес и да оттеглят любовта си. (Conroy, Willow, & Metzler, 2002). Ние ще администрираме кратката версия на скалата.

- *Българската скала за страх от успех, Дилова*

Скалата на Дилова се е утвърдила като надежден инструмент и има много добри психометрични характеристики. Валидизирана е за българското население и има много добра вътрешна консистентност ($\alpha=0.82$) средносрочна ре-тест надеждност – 0,76

($p < 0,000$) (Дилова, 2003). В настоящото изследване са включени 3 от 5-те измерения от оригиналната скала: страх от негативни реакции на околните; страх от повишени отговорности свързани с успеха; социална тревожност, свързана с успеха.

- *Склонност за споделяне и сътрудничество (Зиновиева-Николова)*

Скалата е разработена за настоящото изследване и измерва нагласите на към споделяне и сътрудничество. Предполагаме, че тези нагласи могат да варират в две измерения – първото е предпочитанията на индивида да работи в сътрудничество с други хора, да обменя идеи и знания. От друга страна, някои може да не желаят да споделят поради притеснение от възможни неблагоприятни последици. Скалата се състои от 7 твърдения, измерващи тези два аспекта.

- *Условно чувство за собствена ценност*

За целите на настоящото проучване комбинирахме две скали. Скалата за условно чувство за собствена ценност на DiBartolo и колеги (2004) измерва две измерения – чувство за собствена ценност основано на действието и перфекционистично чувство за собствена ценност, основано на успеха. Установено е, че и двата компонента имат добра вътрешна надеждност, (действие $\alpha = .66$, $N=3$) и (успех $\alpha = .71$, $N=3$).

Комбинирахме скалата на Ди Бартоло и колеги (DiBartolo et al. 2004) с един от компонентите в скалата на Крокър и колеги - чувство за собствена ценност основано на конкуренция (Crocker et al., 2003). Скалата на Крокър има висока вътрешна консистентност и ре-тест надеждност (Crocker et al., 2003).

- *Самохаресване, Тафароди и колеги*

Ще приложим компонента самохаресване от скалата за самооценка на Тафароди. Скалата се състои от 8 твърдения и има много добри психометрични характеристики ($\alpha = .90$, ре-тест надеждност $= 0.74$ (3-месечен интервал) (Tafarodi & Swann, 2001).

- *Самоефективност, Ралф Шварцер и Матиас Йерусалим*

Избрахме скалата поради добрите ѝ психометрични свойства и широкото ѝ приложение – към 2005 г. има повече от 1000 проучвания, които са използвали тази скала (Schwarzer, 2005). Скалата има висока вътрешна консистентност с алфи, вариращи между $.76-.90$ в различни нации (Schwarzer, 2005). Състои се от 10 твърдения и е едноизмерна.

- *Настойчивост, Константин, Холман и Хойбота*

Оригиналната скала се състои от 16 твърдения и има 3 фасети, всяка от които има добри психометрични характеристики. Настойчивост $\alpha=.79$, $N=667$; Преследване на текуща цел $\alpha=.75$, $N=667$; Преследване на дългосрочна цел $\alpha=.72$, $N=667$; Връщане към непостигнатите цели $\alpha=.76$, $N=667$. В изследването сме използвали съкратена версия на скалата, състояща се от 9 твърдения от компонентите за преследване на текущи и дългосрочни цели.

- *Невротизъм, Донелан и колеги*

Скалата се състои от 4 елемента и има добра вътрешна консистентност (.70) (Donnellan et al., 2006). Тя също така демонстрира добра конвергентна критерийна валидност, ре-тест, надеждност и корелира добре с оригиналната скала за невротизъм на Голдбърг (Goldberg, 1999) (Donnellan et al., 2006). Причината за избора ни е, че скалата е широко приета, кратка и удобна за практически цели мярка за невротизъм.

- *Мултидименсионална скала за перфекционизъм, Фрост и колеги*

Скалата измерва 6 компонента на перфекционизма – лични стандарти, съсредоточаване в грешките, съмнения в действията, родителски очаквания, родителска критичност и организация (Frost et al., 1990). Фрост и неговите колеги установяват в последствие, че организацията е слабо свързана с другите под-скали и предлагат да не се включва в общия резултат (Frost et al., 1990). Тя няма да бъде включена и в настоящото изследване. Скалата има много висока вътрешна консистентност ($\alpha=.91$) и корелира добре с други мерки за перфекционизъм (Frost et al., 1990). Подскалите имат алфи, вариращи от .77 до .93.

- *Песимизъм, Норем*

Скалата представлява кратка и практична мярка за песимизъм (Norem, 2001). Освен това, всички твърдения са формулирани в контекста на постигане на важни цели, което се интегрира добре в темата на настоящото изследване.

- *Склонност към изпитване на срам, Андрюс и колеги*

Скалата, разработена от Андрюс и колеги (Andrews, Qian, & Valentine, 2002), измерва три измерения на срама: срам от собственото тяло, поведенчески и характерологичен срам. В настоящото изследване е включена само подскалата за поведенчески срам. Скалата демонстрира добри психометрични свойства, с много висока вътрешна надеждност ($\alpha=.86$) и ре-тест надеждност ($r(88)=.83$ (период от 11 седмици)).

- *Социална подкрепа, Пърс и колеги*

Скалата има три измерения: 1) подкрепа за съвет и обратна връзка, 2) включване и принадлежност и 3) материална подкрепа. Ще включим само първите две в настоящото изследване. Подкрепата за съвет и обратна връзка изразява степента, в която хората възприемат, че има към кого да се обърнат за добър съвет или конструктивна обратна връзка ($\alpha=.68$). Подкрепата за включване и принадлежност измерва степента, в която хората се чувстват приети в своя социален кръг и наличието на някой близък, с когото да прекарват време ($\alpha=.68$) (Peirce et al., 1996).

- *Социално сравнение, Гибънс и Бъунк*

Избрахме скалата поради широката ѝ приложимост и добрите ѝ психометрични характеристики. Алфата на Кронбах варира между .77 и .85 в различните извадки (N=7) (Gibbons & Buunk, 1999). Инструментът има също и приемлива ре-тест надеждност (варира от $r=.71$ за интервал от 3-4 седмици до $r=.60$ за интервал от 1 година).

- *Удовлетвореност от живота, Динер и колеги*

Скалата е предназначена за измерване на когнитивния компонент на субективното благополучие. Оценява доколко хората смятат, че животът им отговаря на идеала им за добър живот. В настоящата анкета ще използваме българския превод на скалата на Момчил Киряков (непубликувана докторска дисертация, 2015 г.). При изследването на Киряков скалата демонстрира добри психометрични характеристики с алфа на Кронбах от .797 (Киряков, 2015).

Анализ на данните

1. За определяне на вътрешната надеждност на използваните скали, бяха изчислени алфа коефициентите на Кронбах (с помощта на SPSS).

2. Бяха проучени дескриптивните статистики, боксплот диаграмите и хистограмите на разпределение на скалите, използвайки SPSS.

3. Вътрешната структура на скалите беше изследвана чрез факторен анализ.

4. Чрез корелационен анализ измерихме силата на връзките между променливите, включени в теоретичния модел.

5. За тестване на дефинираните регресионните модели беше приложена поэтапна множествена линейна регресия.

Резултати

В следващата таблица са представени дескриптивните статистики и психометричните свойства на скалите. Вътрешната консистентност на основните скали варира от .64 до .87. Повечето скали имат добри или високи стойности на алфа на Кронбах, като само две са в диапазона на умерена надеждност (0,6-0,7). Скалата за песимистични очаквания има най-ниската алфа от .64. Като се има предвид, че тя се състои само от 4 твърдения, смятаме, че това е добра стойност. Скалата за склонност към споделяне има алфа от .69 при N=7. Стойността е близка до горната граница на „умерения“ диапазон на надеждност, така че е може да бъде приложена в последващи анализи.

Скала	N	Min	Max	Mean	Std. err	Std. Dev.	Varian- ce	α	N	Източник	α
Потребност от постижение	452	1	5	3.55	0.03	0.62	0.38	0.8	16	Българската скала за потребност от постижение, Паспаланов и Щетински (1988)	0.78
Амбиция и решителност	446	1.2	5	4.14	0.03	0.72	0.51	0.8	6		-
Конкурентност и доминантност на сферата на постиженията	452	1	5	2.94	0.04	0.81	0.66	0.6	6		-
Страх от неуспех	440	1	5	3.07	0.04	0.9	0.82	0.8	8	Страх от неуспех, Conroy, Willow, Metzler (2002)	0.72
Страх от успех	450	1	5	2.78	0.04	0.83	0.68	0.8	11	Българската скала за страх от успеха, Дилова (2003)	0.82
Склонност към споделяне и сътрудничество	452	2	5	4.04	0.03	0.68	0.46	0.7	7	Зиновиева - Николова	-
Ч-во за собствена ценност основано на успех, дейност и конкуренция	446	1	5	3.12	0.04	0.83	0.69	0.8	11	(DiBartolo et al., 2004 & Crocker et al. 2003)	-
Самохаресване	452	1	5	3.58	0.04	0.85	0.72	0.8	8	Tafarodi & Swann (2001)	0.9
Настойчивост	446	1.3	5	3.76	0.04	0.76	0.57	0.8	9	(Constantin, Holman, & Hojbotă, 2012)	0.79
Невротизъм	452	1	5	2.94	0.05	1.04	1.09	0.8	4	Donnellan et al. (2006)	0.7
Самоефикасност	440	1.5	5	4.05	0.03	0.71	0.51	0.8	7	(Schwarzer & Jerusalem. 1995)	.76-.90
Перфекционизъм	452	1.1	5	2.63	0.03	0.66	0.44	0.9	25	Рашева (2010)	0.82
	Перфекционистични опасения	414	1	5	2.53	0.04	0.79	0.63	0.8	12	Stöber (1998)
Съсредоточаване върху грешките	452	1	5	2.52	0.04	0.89	0.8	0.8	8	Stöber (1998)	0.88
										Рашева (2010)	0.76
Съмнение в действията	452	1	5	2.54	0.05	0.96	0.92	0.7	4	Stöber (1998)	0.87
										Рашева (2010)	0.51
Родителски натиск	413	1	5	2.57	0.04	0.89	0.8	0.8	9	Stöber (1998)	0.73
										Рашева (2010)	0.79
Родителски очаквания	452	1	5	2.88	0.05	1.11	1.22	0.8	5	Stöber (1998)	0.89
Родителска критичност	452	1	5	2.19	0.04	0.94	0.89	0.6	4	Stöber (1998)	0.88
Песимистични очаквания	448	1	5	2.62	0.04	0.92	0.85	0.6	4	Stöber (1998)	0.81
Склонност към изпитване на срам	446	1	5	2.53	0.05	1.05	1.1	0.8	6	Norem (2001)	0.78
										Andrews, Qian, & Valentine (2002)	0.86
Социална подкрепа	450	1.7	5	4.08	0.03	0.71	0.5	0.8	10	Peirce et al. (1996)	NA
Социално сравнение	452	1	5	3.18	0.04	0.86	0.74	0.8	7	Gibbons & Buunk (1999)	.77-.85
Удовлетвореност от живота	440	1.2	5	3.63	0.04	0.8	0.64	0.8	5	Киряков (2015)	0.797
Valid N (listwise)	434										

Таблица 1: Дескриптивни статистики и психометрични свойства на скалите

Фасетите на основните скали, които планираме да използваме в анализа, имат алфи в диапазона .63-.69, но предвид ниския брой твърденията (4-5), приемаме, че те са подходящи за по-нататъшно приложение.

Що се отнася до факторната структура на скалите, следните скали имат еднофакторна структура: страх от неуспех, Аз-ефикасност, песимистични очаквания, склонност към изпитване на срам и удовлетвореност от живота.

Скалата за потребност от постижение демонстрира трифакторна структура в настоящото проучване. Първият фактор (eigenvalue=3,94, variance =28,12%) съдържа 6 твърдения, изразяващи амбиция и решителност. Свързан е и с ценността, която човек отдава на постиженията, изразяваща се в отдаденост на реализирането на важни лични проекти. Освен това съдържа изявления, които изразяват убеждение в личната способност за справяне, постигне на висок стандарт на изпълнение и довеждане на делата до успешен край. Твърденията в тази фасета групират твърдения от две дименсии на оригинална скала - „Персистентност“ и „Емоционално афиширане на отношението към задачата и постиженията“.

Вторият компонент (eigenvalue=1,95, variance=13,9%) групира 6 твърдения, изразяващи желание да бъдеш най-добрия, склонност към сравняване на личните постижения с околните и фокусираност в сферата на постиженията (вълнение и мисли за постижения, интерес към живота и съдбата на хора постигнали успех). Докато първият компонент изразява действеност и увереност, вторият е по-скоро фокусиран върху междуличностния аспект на постиженията и демонстриране на представяне пред другите. Този компонент групира твърдения от две дименсии на оригиналната скала- „организация на времето“ – изразяваща се в запълване на времето с много задачи и отделяне на много време за постигане на успех и „надситуативна ориентация“, където влизат и твърдения свързани изразяващи съревнователност, сравнение с другите и интерес към хора постигнали успех.

Третият фактор (eigenvalue=1,10, % variance=7,85%) представлява тенденция да се полагат повече усилия от необходимото или в сравнение с останалите. Тъй като третият фактор съдържа само две твърдения, ние няма да го използваме самостоятелно като фасета в последващи анализи.

Структурата на страх от успех също не беше възпроизведена. Идентифицирахме три компонента включващи твърдения от различни дименсии на оригиналната скала.

Тъй като не се отличи ясна структура на групиране, ще третираме скалата като еднофакторна.

Скалата за тенденция към споделяне репликира теоретично дефинираните компоненти, но поради малкия брой елементи няма да използваме фасетите в последващи анализи.

При условното чувство за собствена ценност идентифицирахме два фактора. Първият съдържа твърденията от скалата на Крокър, и представлява самооценка основана на конкуренцията ($eigenvalue=3,985$, $variance=39,852$). Втория комбинира двата компонента от скалата на DiBartolo - чувство за собствена ценност, основано на действието и чувство за собствена ценност основано на успех ($eigenvalue=1,27$, $variance=12,7$).

Първоначалният факторен анализ на скалата за перфекционизъм идентифицира шест фактора. Факторната структура, получена в настоящото проучване, се различава от тези, описани в други изследвания. Ние отдаваме това на модификациите, които направихме по скалата и няма да използваме фасетите в последващите анализи. В нашия теоретичен модел обаче, предполагахме наличието на връзки между някои от измеренията на перфекционизма от оригиналната скала, с потребността от постижение и страха от неуспех. За да можем да проведем планираните анализи, ние тествахме вътрешната консистентност на подскалите от оригиналния въпросник – те имат добри психометрични свойства и могат да бъдат използвани в последващия анализ.

Бяха идентифицирани три компонента на скалата за социална подкрепа. Тъй като не се обособи ясен модел на групиране, а фасетите бяха съставени само от няколко твърдения, няма да ги използваме по-нататък в анализа.

Факторният анализ за социално сравнение идентифицира два фактора. Вторият фактор обаче е с индивидуално тегло $eigenvalue=1,06$, което е близко до теглата на отделните твърдения в скалата. Също така не успяваме да различим ясен модел на групиране, затова ще третираме скалата като едноизмерна.

Преглед и обсъждане на резултатите

i. Потребност от постижение

Настоящото изследване идентифицира два водещи аспекта на потребността от постижение, които имат своята характерна връзка с различните личностни

характеристики и фактори на социалната среда включени в модела. Първият изразява амбиция и решимост за осъществяване на проекти от лично значение, склонност към избор на високи цели, постоянство в преследването им и увереност в способността за постигане на високи стандарти на изпълнение. Вторият компонент групира твърдения, които изразяват склонност към конкуренция, сравняване на собственото представяне с околните, както и централност на темата за постиженията в мисленето (вълнение, но и прекалена загриженост по отношение на текущи цели и задачи, интерес към живота и съдбата на хора постигнали успех). Идентифицираните аспекти на потребността от постижение, които бяха разграничени чрез факторния анализ, съответстват на някои операционализации, съществуващи в литературата - на потребността от постижение като конструкт, включващ нормативни и вътрешноличностни съображения, а именно, добро представяне в съответствие със собствените стандарти и/или овладяване на задачата, или по-добро представяне от останалите и/или покриване на очакванията на останалите и предписаните норми (McClelland et al., 1953); вътрешноличностна гордост (очаквания, че успехът ще повиши чувството за собствена ценност) и междуличностна гордост (очаквания, че успехът ще повиши позицията ни в очите на другите/ социалния ни статус) (Metzler, 2007). Подобни съображения стоят също в основата на разграничението между цели за представяне и изпълнение (свързани с демонстриране на способности и избягването на демонстрация на липса на способности) и цели за усъвършенстване/ научаване (измерване на развитието в сравнение с лични стандарти, овладяване на задачата и придобиване на опит и знания в процеса на работа) (Grant & Dweck, 2003).

В данните се проявява важна тенденция – двата компонента на потребността от постижение имат различен модел на корелация с личностните характеристики и фактори на средата, включени в модела (виж следващата таблица). Компонентът „амбиция и решителност“ демонстрира силни и значими корелации с някои положителни личностни характеристики, като настойчивост, Аз-ефикасност, самохаресване, споделяне, оптимистични очаквания и е отрицателно свързан с невротизъм, страх от успех и срам. Обратната тенденция се наблюдава при нормативния компонент - силни и значими корелации с условно чувство за собствена ценност, перфекционистични опасения, срам, песимистични очаквания, невротизъм, страх от успех, отрицателна корелация със самохаресване и по-слаби връзки с настойчивост и Аз-

ефикасност. Изглежда, че желанието за превъзходство и склонността към социално сравнение са по-тясно свързани с дезадаптивни личностни характеристики, докато стремежът към усъвършенстване и постоянство е по-тясно свързан с адаптивни личностни характеристики и тенденции.

Корелации: Потребност от постижение и личностни фактори			
Скала	Коефициент на корелация r		
	Потребност от постижение	Амбиция и решителност	Конкурентност и доминантност на сферата на постиженията
<i>Настойчивост</i>	.64**	.73**	.25**
<i>Самоефикасност</i>	.46**	.62**	.14**
<i>Чувство за собствена ценност, основано на действието и успех</i>	.45**	0.07	.63**
<i>Чувство за собствена ценност, основано на конкуренция</i>	.44**	.10*	.58**
<i>Страх от провал</i>	.34**	0.01	.54**
<i>Перфекционизъм</i>	.32**	-0.04	.52**
<i>Съсредоточаване върху грешките</i>	.30**	-0.05	.52**
<i>Съмнение в действията</i>	.10*	-.20**	.32**
<i>Страх от успех</i>	.19**	-.13**	.38**
<i>Склонност към изпитване на срам</i>	.18**	-.19**	.44**
<i>Склонност към споделяне и сътрудничество</i>	0.07	.26**	-0.08
<i>Самохаресване</i>	0.08	.43**	-.23**
<i>Невротизъм</i>	-0.01	-.22**	.19**
<i>Песимистични очаквания</i>	-0.02	-.28**	.22**

** . Корелацията е значителна при $p=0.01$ (2-tailed).

* . Корелацията е значителна при $p=0.05$ (2-tailed).

Таблица 2: Потребност от постижение - корелация с личностни характеристики

Корелации: Потребност от постижение и фактори от средата			
	Потребност от постижение	Амбиция и решителност	Конкурентност и доминантност на сферата на постиженията
<i>Социално сравнение</i>	.32**	-0.04	.55**
<i>Удовлетвореност от живота</i>	.29**	.41**	0.05
<i>Родителски очаквания</i>	.21**	0.07	.26**
<i>Родителска</i>	0.02	-.19**	.19**
<i>Социална подкрепа</i>	0.04	.23**	-.18**
<i>Включване и принадлежност</i>	.11*	.34**	-.12*
<i>Подкрепа за съвет и обратна връзка</i>	-0.01	.19**	-.19**
** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).			
* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).			

Таблица 3: Потребност от постижение - корелация с факторите от средата

Що се отнася до регресионният анализ за потребност от постижение, анализът разкрива висока степен на съответствие на модела за личностни характеристики с данните и резултатите са статистически значими [$F(5, 433)=74.1, p<.000$]. 45% от дисперсията на потребността от постижение може да бъде обяснена чрез променливите включени в модела (Adjusted R Square=.45). Пет фактора се очертават като значими предиктори на потребността от постижение. Условното чувство за собствена ценност изглежда е най-важната предпоставка за потребността от постижение, което показва, че когато чувството за собствена ценност е заложено на карта, потребността за постижение се увеличава. Известна убеденост в способността да се постигне успех също е необходима. Това е видно от данните, където Аз-ефикасността се очертава като важен предиктор на мотива за постигане на успех. Другите личностни характеристики, идентифицирани като значими предиктори, са перфекционизъм, самохаресване и отвореност към споделяне и сътрудничество.

Моделът за фактори на околната среда, предсказващи потребността от постижение, може да обясни 22% от дисперсия на потребността от постижение наблюдавана в данните, като резултатите са статистически значими (Adjusted R Square=.22; $F(3, 436)=43.48, p=0.000$). Социалното сравнение, удовлетвореността от живота и родителският натиск (комбинацията между родителски очаквания и

родителска критичност) се очертават като фактори, които обясняват индивидуалните различия в нивата на потребността от постижение.

Тук обаче трябва да отбележим, че за да имаме адекватен предиктивен модел на потребността от постижение, конструктът трябва да бъде разбит на съставните му компоненти. Поради противоречивия им модел на корелация с личността и факторите от средата, комбинираният модел не е в състояние да представи правилно връзките.

i. Страх от неуспех

Резултатите от изследването свидетелстват, че страха от неуспех е силно свързан с условно чувство за собствена ценност, базирано на действие, постижения и конкуренция. Това е в съответствие с възгледа на Ковингтън за мотивацията за постижение, където страхът от провал се свързва със стремеж за защита на чувството за собствена ценност. В ситуации, в които компетентността е заложена на карта, хората, които приписват неуспеха на липса на способности, биха се опитали да го избегнат, в стремежа си да поддържат положителен възглед за себе си (Covington, 1984). Тази уязвимост при провал на хора с висок страх от неуспех генерализира в негативно възприятие на Аза при индикация за реален или потенциален неуспех. Това може да се види и в отрицателната връзка на страха от неуспех със самохаресването. Генерализирането на специфичните за ситуацията неуспехи като дефекти на Аза, според Макгрегър и Елиът, е свързано с преживяване на срам (McGregor & Elliot, 2005), тенденция, която също се наблюдава в данните (силна положителна корелация). Срамът е признат за основна емоция на страха от неуспех (McGregor & Elliot, 2005). Склонността за преживяване на срам при неуспех се формира в процеса на възпитание, чрез формиране на асоциации между неуспеха и оттеглянето на любовта на родителите. Азът се преживява като непълноценен, незаслужаващ любов и привързаност, което от своя страна води до страхове, свързани със взаимоотношенията (McGregor & Elliot, 2005).

В настоящото изследване важноста на родителския фактор в страха от неуспех също беше потвърдена. Беше установена корелация между родителските очаквания и критичност и страха от неуспех. Хората с висок страх от неуспех изглежда са чувствителни към оценките и очакванията на родителите си, в съответствие със съществуващото мнение в литературата, че страха от провал е свързан със страх, от застрашени взаимоотношения със значими други в случай на неуспех (McGregor и Elliot , 2005), или

страх, че значимите други ще загубят интерес или ще бъдат разстроени в случай на провал (Conroy et al., 2002).

Корелации: Страх от неуспех и личностни фактори	Коефициент на корелация (r)
Склонност към изпитване на срам	.71**
Чувство за собствена ценност, основано на постижения	.76**
Чувство за собствена ценност, основано на конкуренция	.66**
Перфекционизъм	.68**
Перфекционистични опасения	.72**
Съсредоточаване върху грешките	.74**
Съмнение в действията	.42**
Страх от успеха	.59**
Песимистични очаквания	.43**
Самохаресване	-.37**
Невротизъм	.33**
Склонност към споделяне и сътрудничество	-.14**
Настойчивост	.11*
Самоефикасност	-0.05
**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed)	
*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed)	

Таблица 4: Страх от неуспех - корелация с личностни характеристики

Освен това страха от неуспех показва високи и значими корелации с перфекционизма, като връзката е по-изразена с компонента „съсредоточаване върху грешките“, отколкото с компонента „съмнение в действията“. Грешките могат да се възприемат като неуспех от хората с висок страх от неуспех или поне като фактор, увеличаващ вероятността от неуспех.

Настоящият анализ не установи статистически значими връзки между страха от неуспех и Аз-ефикасността, но за сметка на това песимистичните очаквания в ситуации на постижение са умерено и статистически значимо свързани със страха от неуспех. Допускаме че е възможно, хората с високо ниво на страх от неуспех да са уязвими в ситуации на постижение, където тяхната компетентност и чувство за собствена ценност са застрашени, независимо от общото им ниво на Аз-ефикасност. Тяхното съсредоточаване върху възможните негативни последици от неуспеха могат да засилят тяхната тревожност в ситуации на постижение.

Установихме също, че страхът от неуспех е позитивно свързан със страх от успех. Двете скали са предназначени да измерват страха от възможни негативни последици (при успех/неуспех). Допускаме, че хората с високи стойности по двете скали може да са по-предпазливи и чувствителни към възможни отрицателни последствия като цяло. Другата обща връзка е фокусирането върху реакциите и одобрението на другите, които са типични и за двата феномена.

Настоящото проучване установи също положителна корелация между невротизъм и страх от неуспех. Склонността към самокритика и условното чувство за собствена ценност на хората с висок страх от неуспех могат да допринесат за тяхната склонност към негативни емоции и тревожност.

Допуснахме при обосновката на теоретичния модел, че хората с висок страх от неуспех ще бъдат настойчиви в стремежа си да минимизират риска от провал, но резултатите свидетелстват, че техните песимистични очаквания и перфекционистични опасения ги правят непоследователни в своето поведение. Те може да страдат от изчерпване на регулаторните ресурси поради уязвимостта на чувството си за компетентност и податливостта към външен контрол (застрашаваща потребността им за автономност) (Ryan et al., 2019). Допускаме също, че тяхната склонност към негативни емоции (невротизъм) може да доведе до изтощение. Тези резултати са в съответствие със съществуващата литература – страхът от неуспех е свързан с различни тактики за избягване (самосаботиране, отлагане на изпълнението, защитен песимизъм), които имат негативен ефект върху избора на задачи, издръжливостта и полаганите усилия (Elliot & Thrash, 2004).

От факторите на околната среда включени в настоящото изследване социалното сравнение е най-силно свързано със страха от неуспех. Социалното сравнение като източник на информация за представянето (собствено и на другите) е от значение за хората с висок страх от неуспех, поради тяхната несигурност и условно чувство за собствена ценност. Допускаме, че хората с висок страх от неуспех може да търсят потвърждение за собствената си ценност чрез сравнение с другите, а също и стандарти за това как да се държат, мислят и чувстват.

Корелации: Страх от неуспех и фактори от социалната среда	Коефициент на корелация (r)
Социално сравнение	.58**
Родителски натиск	.37**
Родителски очаквания	.34**
Родителска критичност	.29**
Социална подкрепа	-.23**
Подкрепа за съвет и обратна връзка	-.23**
Включване и принадлежност	-.18**
Удовлетвореност от живота	-0.08
**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).	
*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).	

Таблица 5: Страх от неуспех - корелация с факторите от средата

Предполага се, че хората с висок страх от неуспех се страхуват, че неуспехът може да доведе до социална изолация (Conroy, 2001). Това може обясни установената негативна връзка между страх от неуспех и социална подкрепа. Ако хората с висок страх от неуспех вярват, че ще бъдат отхвърлени в случай на провал, те може би се чувстват самотни и изолирани, случай на реален и очакван провал.

Всички изследвани личностни характеристики, с изключение на невротизъм и песимистични очаквания, се оказаха значими предиктори на страха от неуспех. Въпреки че двата конструкта бяха позитивно свързани със страха от неуспех в корелационния анализ, изглежда че предразположението към невротизъм и негативни очаквания само по себе си не е достатъчно, за да предизвика страх от провал и други фактори трябва също да бъдат представени. Моделът за личностни характеристики, предиктори на страха от неуспех може да обясни 71% от дисперсията, наблюдавана в данните, като резултатите са статистически значими (Adjusted R Square=.68, [F(7,431)=133.24, p=.000]).

Условното чувство за собствена ценност, базирано на постижения и конкуренция и склонността към изпитване срам се очертаха като най-значими предиктори на страха от неуспех. Перфекционистичните опасения, самохаресването и страхът от успех също имат солиден принос към модела.

От факторите от средата всички, с изключение на удовлетвореност от живота се оказаха значими предиктори. Моделът може да обясни 42% от дисперсията, а резултатите от ANOVA анализа свидетелстват за статистическа значимост [F(3,

436)=91.47, $p=.000$]. Социалното сравнение се очертава като най-значимият предиктор, социалната подкрепа и родителският натиск имат по-слабо изразен ефект.

Въз основа на тези наблюдения можем да заключим, че личността на индивидите с висок страх от неуспех се характеризира със склонност към безпокойство и несигурност, произтичаща от преживяването на Аза като непълноценен при неуспех, склонност към критична оценка на собственото поведение и сравнение с другите.

Ограничения и препоръки за бъдещи проучвания

В дисертацията са очертани някои ограничения на изследването, които могат да бъдат адресирани в бъдещи проучвания. Що се отнася до дизайна, големият брой характеристики, включени в модела, увеличава дължината на въпросника, което може да предизвика умора. Освен това са използвани самооценъчни скали. Те са податливи на социална желателност и могат да измерят само експлицитните мотиви за постижение. Експеримент от лабораторен тип, при който да се наблюдава действителното поведение, може да преодолее този недостатък.

Що се отнася до мултидимензионалната скала за перфекционизъм, подскалата за организация, както и някои елементи от подскалата за лични стандарти бяха премахнати, което поставя фокуса върху отрицателните аспекти на перфекционизма. Необходими са допълнителни изследвания, за да се отрази връзката на мотивацията за постижение с положителните, адаптивни аспекти на перфекционизма.

Скалата за склонност към споделяне и сътрудничество има два теоретично дефинирани компонента, които бяха потвърдени от факторния анализ. Малкият брой твърдения не позволи използването на фасетите в по-нататъшния анализ. Скалата може да бъде развита чрез добавяне на повече твърдения, представящи всеки от аспектите. Това ще осигури по-добро разбиране на мотивите на хората за споделяне и сътрудничество.

Скалата за удовлетвореност от живота, която приложихме, не може да разграничи между хедонични и евдемонични аспекти на удовлетвореността от живота. Би било интересно да се изследва връзката на фасетите на потребността от постижение със всеки от тези аспекти.

Що се отнася до социалното сравнение, скалата, приложена в настоящото изследване, може да измери само наличието на диспозиция за социално сравнение. Но

има и други аспекти на социалното сравнение. То може да участва в процеса на поставяне на цели като положителна или отрицателна референтна точка. Може да бъде източник на обратна връзка за самооценяване, самоусъвършенстване и себеутвърждението (Gibbons and Buunk, 1999; Wood et al., 1999; Suls, Martin and Wheeler, 2002). Понякога хората сравняват представянето си с другите, по начин, който подкрепя поддържането на позитивната представа за себе си (Pyszczynski, Greenberg, LaPrelle, 1985). Макар настоящият дизайн на изследването да дава информация за склонността към сравнение, той не може да отговори на въпроса защо хората участват в социално сравнение в ситуации изискващи компетентност и постижения.

В допълнение, нашата скала за потребност от постижение, може да бъде подобрена с оглед на някои по-нови разработки в областта. Мецлер насочва изследването на потребността от постижение към афективния и компонент, а именно склонността за преживяване на гордост от успеха, която служи за повишаване на чувството за собствена ценност или на социалната оценка (Metzler, 2007). Както срамът е разпознат като основна емоция при страха от неуспех, така и гордостта се очертава като централна емоция при потребността от постижение. Въпросниците, измерващи потребност от постижение и страх от неуспех, е добре да включат твърдения, измерващи склонността към изпитване на тези основни емоции.

Макар теорията на целите да прави разграничение между цели за представяне и изпълнение и цели за научаване и усъвършенстване, доколкото ни е известно, по-голямата част от въпросниците за измерване на потребност от постижение, не правят разлика между нормативни и вътрешноличностни аспекти на мотива. Изключение е изследването на Мецлер, което разделя потребността от постижение въз основа на локуса за повишаване на самооценката. Според Мецлер, междуличностната гордост е в центъра на нормативната потребност от постижение и е свързана с демонстриране на компетентност и представяне пред другите (повишаване на социалното уважение чрез преживяване на междуличностна гордост). Вътрешноличностната гордост е свързана с тенденция за подобряване на самооценката чрез усъвършенстване в съответствие с вътрешноличностни стандарти (Metzler, 2007).

В настоящото изследване идентифицирахме два аспекта на потребността от постижение, които се фокусират предимно върху междуличностни и вътрешноличностни аспекти. Поради концептуалните различия и различен модел на

корелация на двата аспекта с личностните и социални променливи считаме, че бъдещите изследвания ще спечелят от разграничаването на тези аспекти. Конструирването и тестването на инструменти, които могат да измерят междуличностния и вътрешноличностния компонент на потребността от постижение, категорично се очерта като посока за бъдещи изследвания.

Освен това, Уейнер предлага разграничаване между емоции, зависими от резултата и емоции, произтичащи от атрибуцията. Емоциите, произтичащи от атрибуцията, по-конкретно от приписване на успеха или неуспеха на вътрешни фактори са свързани с Аза (самоуважение, чувство за собствена ценност, гордост) (Weiner, 1985). Грант и Дуюк свързват уязвимостта на чувството за собствена ценност при трудност / неуспех с целите за демонстриране на способности (Grant and Dweck, 2003). Никълс приема, че хората с висока въввлеченост в задачата не базират чувството си за собствена ценност на адекватността на своите способности и демонстрирането на превъзходство (Nicholls, 1989). Тези факти предполагат, че междуличностният компонент на потребността от постижение може да е свързан с атрибуцията на успеха/ неуспеха на вътрешни фактори (способности/ талант), а вътрешноличностния компонент с отсъствие на такава (поради липсата корелация с условното чувство за собствена ценност). Потвърждаването на тази хипотеза в бъдещи проучвания, ще спомогне да се интегрират някои теории за мотивация за постижения (класически подход, теории за атрибуцията, теория на целите) и да се разберат по-добре начините, по които те взаимодействат помежду си.

Разграничаването на междуличностни и вътрешноличностни аспекти на потребността от постижение е особено уместно, имайки предвид, че съвременни изследвания свидетелстват, че вътрешноличностната гордост е най-чистата форма на потребността от постижение, а междуличностният компонент не отговаря на критериите за мотив (Metzler, 2007). Според класическата дефиниция на Маккелланд и колеги (McClelland et al., 1953), мотивът трябва както да зарежда с енергия, така и да осигурява посока на поведението. Установено е, че междуличностният аспект на потребността от постижение води както до стремеж към постижение, така и до тенденция за избягване (Metzler, 2007). Тъй като не дава ясна посока и може да дезориентира поведението, той не се вписва в класическото определение за мотив.

Принос и новост на изследването

В дисертацията са разгледани редица научните трудове свързани с мотивацията за постижение. Класическите теории са систематизирани и са представени някои по-нови разработки в областта. Разглеждат се също така широк кръг личностни характеристики и фактори от околната среда, свързани с мотивите за постигане на успех и избягване на неуспех. На тази основа е разработен интегрален теоретичен модел за двата основни аспекта на мотивацията за постижение, който включва както личностни, така и фактори на социалната среда.

Бяха разработени и тествани някои нови инструменти. Един от тях е скалата за склонност към споделяне и сътрудничество, която е разработена за целите на настоящото изследване. Съставихме също така скала за условно чувство за собствена ценност, базирано на постижения и конкуренция, разработена като комбинация от инструментите на Крокър и колеги (Crocker et al., 2003) и Фрост и колеги (Frost et al., 2004). Разработена е съкратена версия на скалата за потребност от постижение на Паспаланов и Щетински (1985), която е полезна за практически цели, и са очертани по-нататъшни стъпки за усъвършенстване на инструмента.

Покривайки широка гама от личностни характеристики и фактори на социалната среда, настоящото изследване допринася за по-доброто разбиране на естеството на мотивацията за постижение, нейните основни компоненти и различните когнитивни, поведенчески и афективни процеси, които може да предизвика тя. Въз основа на констатациите от емпиричното изследване бяха очертани някои насоки за последващи изследвания.

И накрая, настоящото изследване има практическа стойност. Темата за мотивацията за постижения е особено актуална в образованието, бизнеса, управлението на човешките ресурси, спорта, здравеопазването и всяка друга област, където има високи очаквания за компетентност и постижения. Научните знания, представени в обзора и заключенията от емпиричното изследване, са приложими в различни области, като консултативната практика на психолози и психотерапевти, в работата на специалисти по подбор на човешките ресурси за избор на кандидати и за изграждане на здравословна работна среда, в сферата на образованието и в спорта. Разбирането на мотивацията за постижение, както и на емоциите и поведението на хората в ситуации на

постижение може да даде насока в работата на различните професионалисти в тези сфери.

Като се имат предвид асоциациите на страха от неуспех и нормативния аспект на потребността от постижение с някои дезадаптивни тенденции и индикатори за влошено психологично здраве и социално функциониране, някои интервенции, наблягащи върху ценността на ученето, личното израстване и усъвършенстване, биха спомогнали за избор на конструктивни цели и оптимално функциониране. Промяната на фокуса от талант/способности и нормативен резултат към процеса на израстване и учене може да има положителен ефект на подобряване на субективното благополучие, изграждане на положителна представа за себе си усилване на настойчивостта пред трудностите.

Заключение

Настоящото изследване идентифицира два аспекта на потребността от постижение. Повечето от предполагаемите връзки с компонента, който изразява амбиция и решителност, бяха потвърдени. Този компонент е свързан силно и значимо с настойчивост, самоефикасност, самохаресване, склонност към споделяне и сътрудничество, оптимистични очаквания и удовлетвореност от живота. Отрицателна е връзката с невротизъм, страх от успех и срам. Липсва връзка с условното чувство за собствена ценност. Наблюдават се вътреличностни съображения – фокусът е върху личните стандарти и стремежи, а представянето и очакванията на останалите нямат толкова голямо значение.

Вторият аспект изразява склонност към конкуренция и желание за превъзходство. Той демонстрира противоположен модел на корелация с измерваните конструкти - силни и значими корелации с условно чувство за собствена ценност, перфекционистични опасения, срам, песимистични очаквания, невротизъм, страх от успех, ниска удовлетвореност от живота, настойчивост и самоефикасност, отрицателна връзка със самохаресване. Този компонент се очертава като социално предписана форма на мотивация, свързана с очакванията и изискванията на останалите и стремеж да се демонстрира по-добро представяне пред и от другите. Наблюдават се междуличностни съображения, като външните изисквания и сравнението с другите играят важна роля.

Имайки предвид тези резултати, очертахме като насока за бъдещи изследвания разграничаването между междуличностни и вътрешноличностни аспекти на

потребността от постижение. Повечето съществуващи въпросници за потребност от постижение измерват различни свързани с нея тенденции и поведения (като ред и организация, постоянство, избор на цели, стремеж към усъвършенстване, конкуренция). Същевременно, резултатите от настоящото проучване свидетелстват за наличието на вътрешноличностни и междуличностни съображения. Двата компонента на потребността от постижение са свързани с различни типове личностни характеристики и фактори от социалната среда. Вярваме, че изследването на потребността от постижение с фокус върху тези аспекти би спомогнало за по-добро разбиране на основните движещи тенденции, свързани с нея. Това се очерта и като водеща насока за бъдещи проучвания и има потенциала да помогне за интегрирането на различни теории на мотивацията за постижение (класически подход, теории за атрибуцията, теория на целите) и по-добро разбиране на начина, по които те взаимодействат помежду си.

Като цяло, регресионният модел за потребност от постижение очертава някои положителни и адаптивни тенденции, свързани с потребността от постижение, като висока Аз-ефикасност, удовлетвореност от живота, самохаресване и склонност към споделяне и сътрудничество. Най-важният предиктор обаче е базираната на постижения самооценка. Тук трябва да напомним, че за да можем да предложим адекватен регресионен модел за потребност от постижение, трябва да изследваме по отделно нейните съставни компоненти. Поради противоречивия им модел на корелация с личността и факторите от социалната среда, комбинираният модел не е в състояние да представи правилно техните отличителни връзки с изследваните конструкти.

Моделът за страх от провал се характеризира с условно чувство за собствена ценност, базирано на постижения и конкуренция, невротизъм, чувствителност към негативни резултати и оценки, както и страхове, свързани със взаимоотношенията. Хората с висок страх от неуспех са склонни към самокритичност и сравнение с другите.

Условното чувство за собствена ценност, базирано на постижения и конкуренция, се очертава като важен фактор в мотивацията за постижение. Постиженията съответстват на социалната стойност на индивида и често се свързват с таланта/способностите. Хората със силна потребност от постижение и страх от неуспех, приемат своите постижения като източник на самооценка и социална ценност. Потребността от постижения се ръководи от вярвания за ефикасност и положителни очаквания, поради което ситуацията на постижение се възприемат като възможност за по-нататъшно утвърждаване на

собствената ценност, или на социалното уважение и статус. Страхът от провал, от своя страна, е движен от чувствителност към негативните последствия и склонност към изпитване на срам, съчетани с нестабилната самооценка, което превръща неуспеха в болезнено преживяване, което се избягва.

Предиктивните модели за страх от неуспех демонстрираха по-добър обяснителен потенциал, в сравнение с моделите за потребност от постижение. От една страна, смятаме, че предиктивната сила на модела за потребност от постижения може да е намалена поради различния модел на корелация на двете фасети с личностните и социалните фактори. От друга страна, моделът за страх от неуспех включва като независима променлива тенденцията за изпитване на срам, която се разпознава като основна емоция за страха от неуспех. Основната емоция за потребността от постижение - гордостта - не беше включена в предиктивния модел за потребност от постижение. Считаме, че предиктивната сила на модела за потребност от постижение може да бъде увеличена, ако тенденцията за изпитване гордост от успеха бъде включена като независима променлива.

Макар че потребността от постижение и страха от неуспех се считат за стабилни личностни характеристики в светлината на класическия подход, настоящият анализ свидетелства, че социалните фактори, като сътрудничество, конкуренция, социална оценка и обратна връзка и изисквания на околните, играят решаваща роля в мотивацията за постижение.

Резултатите от настоящото изследване се интегрират добре в съществуващата литература, възпроизвеждат и допълват някои взаимовръзки, установени от предишни изследвания.

Публикации по темата на дисертацията

1. Nikolova, N. (2021), Self-determination – autonomous and controlled forms of motivation., *Annual of Sofia University "St. Kliment Ohridski"*, Faculty of Philosophy, Psychology, Vol. 111 (1), pp. 168-178.
2. Nikolova, N., (2017), Approaches to studying achievement motivation. *Annual of Sofia University "St. Kliment Ohridski"*. Faculty of Philosophy. Postgraduate Students Book Vol. 1, pp. 109-129.

3. Зиновиева, И. и Н. Николова (2016). Мотивация за постижение, ангажираност в работата и изпълнение на служебните задачи. Галя Герчева (ред.) *Приложна психология и социална практика, XV Международна научна конференция*. Варна: Варненски свободен университет, 308-320.

4. Зиновиева, И., Николова, Н. (2016). Мотивация за постижение, управление на човешките ресурси и въвлеченост в работата, редактори: Илиева, С., М.Р. Маркович и Й. Янкулова, *Лидерство и организационно развитие*, Университетско издателство „Св. Климент Охридски“, 2016, стр.:406-413.