

*Закалик Г. М., старший викладач кафедри теоретичної та практичної психології, Національний університет «Львівська політехніка».*  
<https://orcid.org/0000-0001-6387-8871>

*Легендзевич Г. Я., старший викладач кафедри теоретичної та практичної психології, Національний університет «Львівська політехніка»*

## МОТИВАЦІЯ ДОМАГАНЬ ЯК ВАЖЛИВА СКЛАДОВА ДОСЯГНЕННЯ УСПІХУ СТУДЕНТСЬКОЮ МОЛОДДЮ

*Стаття присвячена питанню мотивації домагань як початкового компонента успішної діяльності студентів закладів вищої освіти. Визначено, що мотивація домагань, зокрема у навчанні, сприяє досягненню успіху і в майбутній діяльності молоді. Зокрема, більшість орієнтована на здобуття майбутньої професії та отримання фахових знань. Неуспішна особистість переважно інфантильна, що гальмує досягнення успіху.*

**Ключові слова:** освітня діяльність; студент; мотивація досягнення; емоційне переживання; неуспіх; невдача; страх перед невдачею.

### Постановка проблеми.

Становлення особистості та її розвиток як індивідуальності з притаманними психологічними характеристиками практично завжди є результатом освітнього процесу, який починається ще у шкільні роки, але активно формується упродовж усього навчання в ЗВО. У цьому процесі одним із цікавих аспектів є вивчення мотивації домагань, оскільки вона може розглядатися рушієм майбутніх досягнень та успіху особистості.

У психології існує два напрями, у межах яких аналізуються механізми успішної діяльності людини. Перший – біологічно орієнтовані теорії обдарованості, автори яких вважають, що причинами успіху особистості є біологічні особливості індивіда. У здобутті успіху має значення інтелект, духовне оволодіння значущими для особистості сферами, а досягнення успіху залежить від здібностей, знань, умінь та навичок. Для успішного задоволення своїх потреб людині необхідно володіти мотиваційною компетентністю – готовністю особистості вирішувати поставлені завдання зі знанням що і як робити.

Порівняно недавно мірилом здібностей людини до успіхів у певній сфері професійної чи іншої діяльності був інтелектуальний коефіцієнт IQ. Однак сьогодні він поступається місцем емоційному коефіцієнту EQ – здатності людини чути власні почуття, контролювати сплески емоцій, уміння прийняти правильне рішення, залишаючись спокійним, оптимістично

оцінювати усю складність ситуації. З огляду на це коефіцієнт EQ став новим ключем до успіху: особистість з високим EQ здатна активно просуватися у кар'єрному рості.

Другий напрям, який дозволяє проаналізувати механізми успішної діяльності і базується на основі досліджень людських факторів ефективної діяльності, детермінант соціального і професійного успіху особистості. Було доведено, що її продуктивність залежить не лише від здібностей, підготованості до певного виду діяльності, але й від рівня мотивації, характеру мети і бажання працювати. Концепція мотивації досягнень є основою для більшості вчень зарубіжної соціальної психології і становить актуальність дослідження в молоді.

### Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Мотивація як сукупність причин психологічного характеру є одним з основних понять, які пояснюють поведінку і дозволяють зрозуміти її спрямованість та активність. Мотивація відносно стійка та індивідуально неповторна система мотивів і комплекс факторів, що спонукають і направляють дії людини. Відповідно, мотив можна визначитись як спонука до активності.

Що потрібно для того, щоб досягти бажаної мети? Для цього знадобляться наступні складові: особистісний потенціал; внутрішня мотивація; сприятливі обставини. Але не варто вважати, що при відсутності будь-якої складової людина втрачає можливість досягти бажаного.

Мотивацію називають двигуном прогресу. Люди пізнавали себе і світ, вдосконалювали свої знаряддя праці, змінювали довкілля, причому нерідко ціною власного життя. Якщо людина знає, навіщо і заради чого повинна щось зробити, і розуміє, в чому полягає сенс її роботи, вона досягне бажаного. Вона вже мотивована на досягнення.

Застосовуються різні способи мотивації, які можна умовно розподілити на три групи: *соціальна мотивація* (вона необхідна для активізації діяльності персоналу) – це система заходів, що включає моральне, професійне і матеріальне стимулювання діяльності працівника; *мотивація до навчання*, що застосовується для різновікових груп і в її основі лежить заохочення людей до навчального процесу, пізнання, дослідження і виявлення певних закономірностей, наприклад розвитку суспільства, техніки, тощо та *самотивація*.

І. А. Смолякова та О. В. Кізь зазначають, що навчальна мотивація ґрунтується на потребі, яка стимулює пізнавальну активність студента, його готовність до засвоєння знань. Потреба не визначає характеру діяльності, а предмет окреслюється тоді, коли студент починає навчатися (Смолякова і Кізь, 2017). Самомотивація – це система властивостей особистості і діяльності студента, що дозволяє йому мотивувати себе до праці, породжує можливості у засвоєнні навчальної програми (знань, понять, умінь, навичок тощо) (Психологія, 2001).

Особливе місце належить мотивації досягнень або домагань (фр. *motif* – причина, що спонукає, лат. *movere* – рухати), що є одним з різновидів мотивації діяльності, пов'язаної з потребами індивіда досягати успіхів і уникати невдач.

Генрі Мюррей під мотивом досягнення розумів стійку потребу в досягненні результату в роботі, прагнення до подолання перешкод; розвитку сили; намагання зробити щось складне якнайкраще і швидше. Мотивація досягнення є побічним продуктом більш фундаментальних соціальних мотивів.

Дослідження Д. Макклелланда за допомогою тесту ТАТ (Г. Мюррей) дозволили виявити індивідуальні розбіжності в мотивації досягнення. Перш за все, розвиток мотивації досягнення залежить від особливостей соціалізації, зокрема, ціннісних орієнтацій, сприятливих умов виховання й

благополучного середовища, відповідно до теорії соціального навчання. Роль батьків – створити сприятливі умови для становлення мотивації досягнень. А заохочення автономії та особистісні досягнення сприяють швидшому економічному розвитку країни (Макклелланд, 2007).

На основі аналізу наукової літератури нами виявлено, що поняття мотивації та мотиву мають досить різноманітні трактування ученими, зокрема, як намір, уява, переживання (Л. І. Божович), потреба, схильність (Х. Хекхаузен), установка (Д. Н. Узнадзе), предмети зовнішнього світу (О. М. Леонтьев), умови існування (В. К. Вілюнас), внутрішні детермінанти діяльності (Р. С. Вайсман, В. К. Вілюнас), стосунки, відносини (В. М. Мясіщев, В. С. Мерлін), особистісні диспозиції – стійкі властивості особистості (М. Ш. Магомед-Емінов, К. К. Платонов) (Закалик і ін., 2019).

Мотивація досягнення (N-Achievement) у психології також визначається по-різному. Зокрема, Ф. Макклелланд трактує її як прагнення проявити на високому рівні власні здібності і докладені зусилля для досягнення успіху (Макклелланд, 2007); Дж. Аткинсон вважає, що це здатність переживати гордість за свою любов до праці при досягненні успіху (Аткинсон, 2006); Б. Вайнер вказує на прагнення отримати більше інформації про себе (Weiner, 1980). Водночас, Х. Хекхаузен дає різні визначення мотивації досягнення: це і когнітивна диспозиція, й індивідуально-специфічні способи функціонування процесів мотивації, що включають інформаційний процес і «систему оцінювання» (Хекхаузен, 2003).

Дж. У. Аткинсон зауважив, що в мотивації досягнення виявляються дві тенденції – прагнення до успіху і прагнення уникнути невдачі й обидва є важливими видами мотивації людини.

При домінуванні мотивації прагнення до успіху суб'єкт здійснює якісь дії, при домінуванні уникнення невдачі – схильний нічого не робити. Причому ці дві тенденції взаємодіють з очікуваннями, домаганнями і цінностями. Якщо очікування успіху або велике, або мале, спонукальна цінність дії незначна. Якщо суб'єкт не вірить в свій успіх, то він не буде докладати зусиль. Якщо успіх гарантований, то також немає потреби старатися. Те ж саме правило працює відносно прагнення уникнути неуспіху. Якщо очікування невдачі велике, то є

підстави уникати виконання завдання. Водночас, якщо невдача при виконанні легкого завдання дуже принизлива для суб'єкта, котрий прагне уникнути невдачі, то він схильний відмовлятися від вирішення легких завдань (Аткінсон, 2006).

Співвідношення між прагненням до успіху й уникненням невдачі розуміється по-різному. Наприклад Д. Аткінсон вважав, що це взаємовиключні полюси на шкалі «мотиву досягнення», і якщо суб'єкт орієнтований на успіх, то він не зазнає страху перед невдачею (навіпаки, якщо орієнтований на уникнення невдачі, то у нього слабо виражене прагнення до успіху). Інші доводять, що виразно виражене прагнення до успіху цілком може поєднуватися з не менш сильним страхом невдачі, особливо якщо вона пов'язана для суб'єкта з якими-небудь тяжкими наслідками. Тому мова йде про переважання суб'єкта на високому або низькому рівні прагнення до успіху або уникання невдачі.

Мотивація ґрунтується на двох категоріях: потреби – відчуття фізіологічної або психологічної нестачі чого-небудь і винагороди – те, що людина вважає цінним для себе (вона може бути внутрішньою і зовнішньою).

Суттєвий внесок у вивчення мотивації та розвиток теорій мотивації зробили українські вчені. Зокрема, М. Вольський, який трактував політичну економію як науку про людину та її діяльність, спрямовану на задоволення матеріальних і духовних, в тому числі моральних, потреб. З цих позицій він критикував визначення політичної економії як науки про обмін і вважав за необхідне поліпшувати фізичні, моральні та інтелектуальні умови існування людини (Закалик і ін., 2019). Г. М. Цехановецький – виступав проти узагальнень А. Сміта про людську поведінку, стверджуючи, що багато людей намагається поліпшити своє становище не тільки власною працею, а й за рахунок інших.

М. І. Туган-Барановський засуджував історичний матеріалізм за ігнорування «ідеальних мотивів людської поведінки» і перебільшення ролі економічного інтересу і значення класової боротьби. Ним, одним із перших у світі, запропонована чітка класифікація потреб. Реалізація мотивації через потреби зображалася так: *потреби* породжують *інтереси* і *мотиви*, що провокують певну *поведінку* і як *результат* – людина досягає *мети* та отримує *винагороду*.

Такий розподіл потреб М. Туган-Барановського перегукується з теорією потреб А. Маслоу. На думку М. Туган-Барановського, мотиви та інтереси негосподарського роду мали особливий вплив на розвиток господарства, оскільки люди часто віддавали перевагу корисному. Особливе значення у розвитку економіки мають раціональні почуття, національна належність, моральні погляди, духовність (Закалик і ін., 2019). Його концепції стали підґрунтям розробленої Дж. М. Кейнсом теорії прогнозування ринкової кон'юнктури, проведення ефективної економічної політики.

На думку С. С. Занюка (Занюк, 2002), мотивація досягнення виступає детермінантою успіху і тісно пов'язана із самооцінкою та рівнем домагань особистості. Успіх у діяльності залежить не тільки від здібностей і знань, а й від мотивації, прагнення самостверджуватись, досягати високих результатів. Чим вищий рівень мотивації, чим більше мотивів спонукають людину до діяльності, тим більше зусиль вона схильна докладати у роботі.

За А. М. Губіною, мотивація досягнення визначає потенційні можливості особистості, обсяг та інтенсивність її вкладу в науково-технічний прогрес, активність або пасивність суб'єкта в професійній діяльності. Вона формує своєрідну «траєкторію» руху соціально-психологічних установок, зумовлює професійний розвиток спеціаліста. Мотив досягнення успіху – намагання людини досягти успіхів у діяльності і спілкуванні (Губіна, 2008).

Різноманіття мотивів людської діяльності визначається різноманіттям комбінацій, які утворюються різними думками і почуттями людини. С. Д. Максименко відзначає, що люди, у яких сильніше виражене прагнення до досягнення успіхів домагаються в житті більшого, ніж ті, у кого воно виражене слабо або відсутнє взагалі (Максименко і Соловієнко, 2010). Є. П. Ільїн вважає, що мотив досягнення показує, наскільки людина прагне до підвищення рівня своїх можливостей. А успішність людської діяльності визначається трьома чинниками: силою мотивації (прагненням до успіху), наявністю в ціннісній системі людини цінностей досягнення, а також освоєнням необхідних навичок і умінь (Ільїн, 2000). Мотивація досягнення є виробленим у психіці

механізмом досягнення, що діє за формулою: мотив «прагнення успіху» – активність – мета – «досягнення успіху». Мотив досягнення відбиває потребу особистості усіма доступними засобами досягти бажаного результату.

Водночас, мотив уникнення невдач – відносно стійке намагання людини уникати невдач у життєвих ситуаціях, пов'язаних з оцінюванням результатів її діяльності іншими. Мотивація уникнення невдачі розглядається як вироблений у психіці механізм уникнення невезінь, промахів, що досягається нерідко будь-якими шляхами і засобами. Для особи, з переважанням мотивації уникнення невдач, головне не допустити чи уникнути помилки, навіть ціною сильної трансформації головної мети, її повного або часткового недосягнення.

У людини основні типи поведінки, які спрямовані на досягнення успіху, складаються досить рано – десь між третім і тринадцятим роками життя і формуються як під впливом батьків, особливо матері, так і під впливом середовища. Зокрема, доведено, що в ранньому віці (3-5 років) мотивація, орієнтована на успіх, складається, якщо успіх заохочується похвалою батьків.

Доля людини, її становище в суспільстві багато в чому залежать від того, яка мотивація домінує в неї. Суб'єкт із сильним мотивом домагань характеризується наполегливістю у досягненні мети, схильністю ставити віддалені цілі, не задовольнятися отриманим результатом, нескладним завданням і легкодосяжними цілями, для нього головне в житті – це переживання радості успіху внаслідок досягнення високих результатів. Мотивація складає суб'єктивну цінність та привабливість успіху в діяльності.

Таким чином, мотивація домагань має вирішальне значення у прагненні до успіху і його досягненні. Тому її вивчення у студентської молоді має важливе значення у визначенні подальшої долі молоді людини як успішної особистості.

### Методи дослідження.

З метою вивчення мотивів та рівня мотивації у студентів у роботі використані метод спостереження та метод бесіди, а також методики «Вивчення мотивів навчальної діяльності студентів» (модифікація А. А. Реана, В.А. Якуніна) та опитувальник «Мотивація успіху і страх невдачі» (А. Реана), що лежать в основі

діагностики психічного розвитку людини в період ранньої дорослості.

У дослідженні взяли участь 94 студенти-психологи, які навчаються на 3-му курсі закладу вищої освіти. Вік -18-19 років. Результати статистично опрацьовані у MS Excel.

Студентам було запропоновано вибрати п'ять найбільш значущих для них мотивів навчання, відповідно до методики «Вивчення мотивів навчальної діяльності студентів» та проаналізувати їх з мотивацією до успіху та уникненням невдач за опитувальником «Мотивація успіху і страх невдачі» (А. Реана).

### Виклад основного матеріалу.

Особистість і діяльність утворюють психологічну систему, в якій розвиток однієї складової веде за собою розвиток іншої, і навпаки. У процесі організації діяльності відбувається формування нових якостей особистості. Мотиваційна сфера безпосередньо опосередковує як когнітивну, так і афективну підсистему особистості. Мотиваційні стани виникають в результаті численних взаємодій різних змінних, до яких належать потреби, спонукальна цінність, мета.

У ході дослідження виявлено, що характерними мотивами навчання були (результати подані за рангами привабливості): «стати висококваліфікованим фахівцем» (35% досліджуваних), «забезпечити успішність майбутньої професійної діяльності» (28%), «постійно отримувати стипендію» (17%), «отримати інтелектуальне задоволення» (12%), «отримати диплом» (8%).

Тобто найбільшу мотиваційну спрямованість студенти поклали на здобуття знань і фаховість у майбутній роботі, що мало б забезпечити їх успішність у майбутньому – у професійній діяльності.

Водночас 17 % студентів вважали навчання є стимулом отримання стипендії, що може підкріплюватися інтелектуальним задоволенням – для 12% досліджуваних і в подальшому для 8% з них – отримання диплому.

За методикою А. Реана виявлено, що для 64 % респондентів характерні високі показники щодо мотивації успіху – вони набрали від 15 до 19 балів. Саме у них навчання спрямоване на отримання фахових знань та на їх основі стати висококваліфікованими спеціалістами.

Водночас, для 17% респондентів більша перевага віддана уникненню невдач. Вони отримали 8-6 балів, що свідчить або про певну тенденцію мотивації на невдачу (8 балів), або ж таки про схильність до уникнення невдач – страх перед невдачею (7-6 балів).

Мотивація успіху, носить позитивний характер. При такій мотивації дії особистості спрямовані на досягнення позитивних результатів. Особистісна активність залежить від потреби в досягненні успіху.

Мотивація страху перед невдачею відноситься до негативної сфери. Даний тип мотивації спонукає людину перш за все уникнути осуду та покарання. Очікування неприємних наслідків – ось що визначає її діяльність. Ще нічого не зробивши, така особистість вже боїться можливого провалу і думає, як його уникнути, а не як досягти успіху (Закалик і ін., 2019). Тобто, говорити про мотивацію діяльності можна лише при характеристиці дорослої людини, яка діє свідомо.

### **Висновки та перспективи подальших досліджень.**

Для зрілої особистості мотивація успіху пов'язана більше із задоволенням не вітальних, а швидше вищих потреб – самоствердження, самореалізації, самоактуалізації тощо. Це зазвичай, притаманне активній та ініціативній особистості, яка зустрічаючись з перешкодами активно шукає способи їх подолання. Продуктивність діяльності і ступінь її активності в меншій мірі залежать від зовнішнього контролю. Така особистість відрізняється наполегливістю в досягненні мети. Вона схильна планувати своє майбутнє на значні проміжки часу. Для неї значущою є внутрішня винагорода, яку дає сама робота – це її змістовність і значущість; відчуття

самоповаги, почуття успіху за досягнуті результати. Найбільш простий спосіб забезпечення внутрішньої винагороди – створення відповідних умов роботи і точна постановка завдання.

Водночас, зовнішня винагорода виникає не від самої роботи, це визнання суспільством – символи статусу і престижу, похвали і визнання, додаткові виплати (у нашому випадку – отримання стипендії).

Проблема неуспіху або невдачі має цікавити дослідників, оскільки дуже часто її підвалини закладаються вже на рівні першої соціальної інституції – сім'ї, коли у дитину закладають тільки боротьбу на перемогу. Але дитині потрібно закладати зовсім інше: поряд із прагненням перемоги, вона має розуміти, що кожен вибір, який вона робить перед початком роботи або відбір, який здійснюється перед змаганням – це вже є вияв того, що вона краща.

А перемога і успіх – це як шампанське у пляшці – на дні багато місця, та й бульбашки нуртують не так активно. Чим ближче до горловини – простору меншає, бульбашок збирається багато, але не всі вони мають здатність вийти першими на поверхню. Ось так і перемога, успіх, слава чи будь що інше не для всіх одночасно. Перемагає спритніший, гнучкіший, сильніший духом.

Якщо цього не усвідомити змалечку, то залишається інфантильність, що є гальмом на шляху до успіху, а таку особистість очікують хіба що розчарування, негативні емоції і переживання, збайдужіння і відкидання прагнення йти вперед.

Перспективним, на наш погляд, є вивчення динаміки уявлень про успіх та відчуття успішності з віком, а також більш глибоке вивчення особливостей, які впливають на відчуття успішності в особистостей ранньо-юнацького віку.

### **Список використаних джерел:**

1. Аткинсон Дж. Теория о развитии мотивации. М. : Акварель. 2006. 367 с.
2. Губіна А. М. Простір мотиваційного успіху у професійному самовизначенні особистості. *Актуальні проблеми психології*: [зб. наук. пр. Ін-ту психології ім. Г. С. Костюка АПН України / За ред. С. Д. Максименка, В. Д. Потапової]. К. 2008. Т. XV, част. 1. С. 213–218.
3. Закалик Г. М., Терлецька Ю. М., Шувар Н. М. Психологія розвитку та успіху особистості: навч. посіб. Львів: Львівська політехніка. 2019. 488 с.
4. Занюк С. С. Психологія мотивації. К. : Либідь. 2002. 304 с.
5. Ильин Е. П. Мотивация и мотивы. СПб. : Питер. 2000. 411 с.
6. Макклелланд Д. Мотивация человека. СПб. : Питер. 2007. 627 с.
7. Максименко С. Д., Соловієнко В.О. Загальна психологія: Навч. посібник. К.: МАУП. 2000. 256 с.
8. Психологія: Підручник для студентів / за ред. член-кор. АПН України Ю. Л. Трофименко. К.: Либідь. 2001. 560 с.

9. Смолякова І.А., Кізь О.В. Вивчення мотивації успіху та боязні невдач у студентів коледжу. *Фізико-математична освіта*. 2017. Вип. 4(14). С. 92-96.
10. Хекхаузен Х. Мотивация деятельности. СПб.: Питер. 2003. 860 с.
11. Weiner B. Human motivation. N.Y.. 1980. 428 p.

### References:

1. Atkinson Dzh. (2006). *Teoriya o razvytyu motyvatsyy* [Theory of the development of motivation]. М. : Акварель [in Russian].
2. Hubina A. M. (2008). Prostir motyvatsiynoho uspihku u profesijnomu samovyznachenni osobystosti. [Space of motivational success in professional self-determination of personality]. *Aktual'ni problemy psykholohiyi – Actual problems of psychology*. Kyiv, XV, 1 [in Ukrainian].
3. Khekkhauzen KH. (2003). *Motyvatsyya deyatel'nosti* [Motivation of activity]. SPb.: Pyter [in Russian].
4. Makklelland D. (2007). *Motyvatsyya cheloveka* [Motivation of a person]. SPb. : Pyter [in Russian].
5. Maksymenko S. D., Soloviyenko V.O. (2000). *Zahal'na psykholohiya: Navch. posibnyk*. [General psychology: Teaching. manual]. Kyiv: MAUP [in Ukrainian].
6. Smolyakova I.A., Kiz' O.V. (2017). Vychennya motyvatsiyi uspihku ta boyazni nevdach u studentiv koledzhu [Studying the motivation for success and the fearful failures of college students]. *Fizyko-matematychna osvita – Physical-mathematical education*, 92-96 [in Ukrainian].
7. Trofymenko YU. L. (2001). *Psykholohiya: Pidruchnyk dlya studentiv* [Psychology: Textbook for students]. Kyiv: Lybid' [in Ukrainian].
8. Weiner B. (1980). *Human motivation*. N.Y. [in English].
9. Yl'ijn E.P. (2000). *Motyvatsyya y motyvy* [Motivation and motives]. SPb. : Pyter [in Russian].
10. Zakalyk H. M., Terlets'ka YU. M., Shuvar N. M. (2019). *Psykholohiya rozvytku ta uspihku osobystosti: navch. posib*. [Psychology of development and success of the individual: Teach. manual]. L'viv: L'vivs'ka politehnika [in Ukrainian].
11. Zanyuk S. S. (2002). *Psykholohiya motyvatsiyi* [Psychology of motivation]. Kyiv: Lybid' [in Ukrainian].

### Summary

*Zakalyk H. M., Senior Lecturer of the Department of Theoretical and Applied Psychology*

*Lviv Polytechnic National University*

*Legendzevich G. Ya., Senior Lecturer of the Department of Theoretical and Applied Psychology*

*Lviv Polytechnic National University*

### MOTIVATION OF CLAIMS AS AN IMPORTANT COMPONENT OF ACHIEVEMENTS OF SUCCESS BY STUDENTS YOUTH

*This article is devoted to the question of achievement motivation, as initial component of successful activity of students of higher educational institutions. Effort to learn can become a desire to succeed. Article concept - the educational process is a platform for motivation for self-improvement, professional growth of the individual and success in the future.*

**Purpose:** *to find out the peculiarities of the influence of the motivation of appeals to achieve young people success.*

*The research uses methods of observation and conversations, "Methods of studying the motives of students educational activity" (modified by A. A. Rean, V. A. Yakunin) and the questionnaire "Motivation for success and fear of failure" (A. Rean).*

**Results.** *This research indicates, that students, which are concentrated on success in education are more active and enterprising and, as a rule, optimistically hoped to success. They are responsible in work and if encounter with barriers they are ready to search for ways to overcome obstacles. Their focus helps to increase the productivity of their actions, and their perseverance contributes to the achievement of the goal. It is the motivation to achieve success that determines their attitude towards learning - as an important factor and opportunity to become a highly qualified worker and specialist in their field of activity. Only for some students studying is an opportunity to receive a compensation in the form of a scholarship, and in the future - a diploma. Changing a student's attitude towards his own "I" to a positive one, can in the process of his learning help to avoid failures and accompany the achievement of success. For this, he needs to adequately assess real progress. Emotional experience of failures, avoidance of mistakes, fear of failure has a real display on his condition and reaction to all events to which he is involved, and affects the manner of his behavior in society.*

**Conclusions.** *The motivation for seeking education helps to achieve success in the future of young people. In particular, the majority is focused on obtaining a future profession and obtaining professional knowledge. Predominantly unsuccessful personality is infantile, which becomes a brake on the road to success.*

**Keywords:** *learning activity; student; motivation of achievement; emotional experience; failure; fear is before a failure.*