

Хміляр О. Ф. доктор психологічних наук,
професор, начальник кафедри суспільних наук
Національного університету оборони України
імені Івана Черняхівського, полковник
<http://orcid.org/0000-0003-2693-1906>

ПСИХОЛОГІЯ БОЙОВОЇ МОТИВАЦІЇ ВОЇНА

*Людина усвідомлює свої дії, але причин,
якими вони визначені, не знає.*

Бенедикт Спіноза

На сторінках статті воїн постає як найважливіший актив армії, особливий тип солдата й, цілком імовірно, особлива людина. Виявлено, що уклавши «контракт із війною», воїни готові жертвувати нагородами, званнями, кар'єрою та іншими привілеями. У них особливе розуміння професіоналізму. Готуючись до війни, воїн самостійно налаштовує себе на щоденні надмірні страждання й позбавлення. Розкриваючи образ воїна, автор статті наголошує, що від нього постійно вимагається високий рівень лідерства та ініціативність в усіх починаннях.

Доведено, що в умовах бою воїнів вирізняє особлива кмітливість, хитрість, винахідливість, рішучість і нестримна жага втілити набуті теоретичні знання та навички у практичну площину, висока бойова ефективність, ретельне володіння бойовою обстановкою, тривале зберігання спокою в умовах хаосу й дискомфорту, бездоганне володіння різного роду озброєнням, сила характеру, вміння переносити психологічний тиск в умовах смертельної небезпеки, зберігати високу боєдатність в умовах ворожого оточення. Ключову роль у статті приділено мотивації воїна як передумові здійснення неможливого, умінню діяти без наказу та прийняттю ризикованого рішення.

Ключові слова: психологія воїна; мотивація; бій; психологія неможливого; ризиковане рішення; успіх; інтенція.

Вступ. Незважаючи на високу технологізацію та інструменталізацію ведення війни, роль людського фактора в успішному її завершенні зберігатиметься завжди. Великий прусський філософ Карл фон Клаузевіц, даючи визначення війни, неодноразово наголошував: «Війна – царство фізичних зусиль і страждань, здатне знищити воїна, якщо він не змінить до них ставлення. Війна – країна невизначеностей, випадковостей, небезпеки, страху й смерті» [1, 8 –14]. Підготувати військовослужбовця до дій у таких умовах – означає підготувати всебічно озброєного воїна. Безумовно, «війна складна, темна і густа, як непрохідний ліс. Вона не схожа на її опис. Війну відчують, але не завжди розуміють її учасники. Її розуміють, але не завжди відчують в подальшому дослідники» [2, 3], – писав свого часу Ілля Еренбург.

Аналізуючи матеріал за тематикою цієї статті, автор ставитиме перед собою

чимало запитань. Зокрема такі: чому одні військовослужбовці здатні здолати складності бою, а інші ні?; що змушує людину, незважаючи на всі жахи війни, добровільно повертатися в бій? Відповіді на них частково коріняться в літературних джерелах, присвячених бойовій мотивації. Декодуючи саму природу бою, одразу зауважимо, що на сторінках цієї наукової праці, розкриваючи природу бойової мотивації, ми наголошуватимемо на відмінностях між тими військовослужбовцями, які беруть безпосередню участь у бойовому зіткненні з противником, і тими, хто «просто перебуває в зоні бойових дій».

Мета статті полягає у розкритті психології бойової мотивації воїна, окреслення стратегії його поведінки за різних умов бою, а також з'ясування домінуючих мотивів воїна, що обумовлюють втілення неможливого й реалізацію задуму оснований на засадах немотивованого ризику.

Теоретичне підґрунтя дослідження мотивації воїна. На сторінках наукової праці «Чотири причини достатньої причини» Артур Шопенгауер одним із перших серед вітчизняних та зарубіжних учених, досліджуючи мотивацію, зумів пояснити істинні причини поведінки людини. «Характер її дій визначається способом сприйняття низки передуючих одна одній причин», – зазначав філософ [3, 38]. У сучасній психологічній науці мотивація – досить багатофакторне явище, обумовлене як унікальністю самої людини, так і складністю її життєвого простору. До певної діяльності особистість спонукають усвідомлені й неусвідомлені причини, сукупність зовнішніх і внутрішніх рушійних сил (джерел), що активізуючи суб'єкта, визначають його спрямованість. Якщо в поглядах Платона дієва внутрішня спонук триєдина, оскільки містить розум, ціль і самоаналіз, то інші теорії, що обумовлюють реалізацію основних спонук людини, здебільшого містять прагнення до «блага» (Томас Гоббс), економічного інтересу (Адам Сміт), справедливої оцінки результатів праці (Роберт Оуен), потреби в самовираженні (Абрахам Маслоу), потреби в досягненні (Девід Мак-Клеланд), ідентифікацію індивідом інтенцій, що визначають його дії та вчинки (Клейтон Альдерфер).

У психології ідея, згідно з якою, здійснюючи певний психологічний вплив на людину, можна реалізовувати різноманітні задуми відома давно. Нині це ціла індустрія механізмів і методів. Так, згідно з поглядами учня й послідовника Абрахама Маслоу Майкла Мескона, «людина вдається до пошуку свого місця в певному співтоваристві задовго до задоволення базових фізіологічних потреб та потреби в безпеці» [4]. Ця теорія розкриває внутрішню складову мотивації воїна й знаходить відгук у поглядах Фредеріка Герцберга, згідно з якими для більшості осіб справжньою внутрішньою мотивацією є цікава робота, що передбачає подолання труднощів і вирішення проблем, а також умови для досягнення успіху та професійного й кар'єрного зростання [5, 39].

Занурившись у теорію Фредеріка Герцберга, варто наголосити на принципах, реалізація яких стає дієвими мотивами в діяльності воїна. Серед них такі: а) підвищення відповідальності воїнів за виконання бойових завдань, до яких вони залучені, через зниження рівня контролю; б) покладання на них відповідальності за повний цикл операції або завершену частину роботи; в) надання воїнам доступу до інформації, а не передавання її через їхніх безпосередніх командирів; г) постійне використання нагод, щоб перед бійцями постійно поставали нові, складніші та небезпечніші завдання, з якими вони раніше не мали справи; д) постановка перед воїнами спеціальних завдань, виконання яких зробить їх вузькопрофільними фахівцями-експертами [5, 42].

Екстраполюючи теорію очікування Віктора Врума у структуру виконання бойових завдань воїнами, варто наголосити, що активна потреба не є єдиною необхідною умовою мотивації людини для досягнення мети. Воїн зобов'язаний знати, що обраний ним тип поведінки приведе до бажаного результату, а ймовірність того, що його очікування виправдаються є досить високою.

Інтерпретаційний екскурс теорій мотивацій, найбільш релевантних із предметним полем нашого наукового пошуку, не може бути вичерпним без розгляду теорії справедливості Джона Адамса, згідно з якою мотивація залежить від того, наскільки справедливою є оцінка праці суб'єкта діяльності. Людина, яка вважає себе недооціненою, може як знизити продуктивність праці, так і вжити певних дій для відновлення справедливості. Вкладаючи на «вході» у свою діяльність надлюдські зусилля, а також лояльність, гнучкість, толерантність, терплячість, надійність і навіть власне життя, воїн очікуватиме на «виході» задоволення від отриманого результату, особистісний професійний розвиток, загартування психіки, готовність нести відповідальність за кожен здійснений вчинок, особливу

репутаційність, перемогу над заклятим ворогом. Безумовно, принцип справедливості в бойових умовах реалізувати непросто, але його недотримання робитиме людину демотивованою. Залежно від своїх індивідуально-типологічних властивостей воїни реагуватимуть на почуття несправедливості по-різному. Натомість відчуття справедливості власних дій на «вході» робитиме, за Джоном Адамсом, людину значно мотивованішою й навіть щасливішою у своїй діяльності [6, 339].

Методи дослідження. Реалізуючи мету наукової статті, ми виходимо з того, що дослідження мотивації воїна з методологічного погляду належить до вищого рівня наукового знання, оскільки розкриває стратегію поведінки воїна в умовах війни. Нами задіяно наступні загальнонаукові методи: аналіз, синтез, індукція, дедукція, порівняння, формалізація, абстрагування, моделювання. Використання історичного методу дало змогу з'ясувати інтенційні прагнення воїна та розкрити сутнісні властивості, що регулюють його поведінку під час війни.

Результати та обговорення.

Психологічні відмінності між воїнами й солдатами. В оксфордському словнику англійської мови знаходимо: «**воїном** є той, для кого основним заняттям є війна... це солдат, моряк, льотчик..., доблесна, досвідчена у воєнному відношенні людина» [7]. Це визначення містить декілька важливих компонентів. По-перше, воно підкреслює, що воїну притаманна надзвичайно сильна відданість війні та засвідчує, що майстерність і досвід на ній мають вагоме значення, водночас вони можуть компенсуватися завдяки доблесті. По-друге, це визначення стверджує, що воїн може бути також і солдатом. Водночас під поняттям «солдат» в оксфордському словнику розуміється той, хто служить за плату; проходить військову службу й бере участь у війні. Як бачимо, акцент тут зроблено на інституційній належності до армії, а нестримне прагнення до бою виражено значно менше, аніж у воїна [7,

312]. Реалії сьогодення показують, що визначення в оксфордському словнику англійської мови не є достатнім для встановлення ґрунтовних відмінностей між воїном і солдатом. Вважаємо, що першому притаманне особистісне й екзистенційне прагнення засвоювати, удосконалювати та відточувати прийоми ведення війни.

Стверджувати, що будь-який воїн має бути солдатом, на думку Руне Хенріксена, означає відрізнити воїнів від нерегулярних комбатантів. Солдат отримує санкцію на ведення бойових дій від свого політичного керівництва. Це необхідна, але недостатня умова для нього, щоб стати воїном. Воїн обов'язково має бути солдатом, але лише поодинокі солдати є воїнами [7].

Воїн – найважливіший актив армії, це особливий тип солдата й цілком імовірно особлива людина. Особливість воїна, на відміну від інших людей, коріниться в його психологічній готовності розглядати бойові дії як спосіб життя. На відміну від різного роду систем озброєння й тактичних дій воїнів можна залучати до будь-якого сценарію розгортання бойових дій, оскільки їм відведено основну роль у його успішній реалізації. Така постановка проблемного поля нашої наукової статті знову викликає запитання – як використати екзистенціальну прихильність воїна війні? Відповідь наступна. Передусім таких осіб необхідно відшукати, виявити індивідуальні здібності й спрямувати до підрозділу, у якому їхній винятковий талант зможе найкраще розкритися. Різновидом такого варіанту є підхід, що сповідується впродовж останніх тридцяти років у морській піхоті США: відбір кращих солдат здійснюється на полі бою. Потім із театру бойових дій вони відправляються для навчання на офіцерські курси. У подальшому це гарантує, що офіцери володітимуть найсучаснішими знаннями, що ґрунтуються на нещодавно здобутому досвіді [7, 321].

Інший варіант полягає в тому, що спеціальні підрозділи комплектуються воїнами з надзвичайно високим рівнем

амбіцій, розвиненими психомоторними навичками, схильними долати ризики та інтелектуально домінувати на полі бою. Такого роду підрозділи приваблюють воїнів надзвичайною складністю завдань, до виконання яких вони залучатимуться. Водночас від них постійно вимагається високий рівень лідерства та ініціативність в усіх починаннях. Уже на етапі вербовки воїнам повсякчас наголошують: «Ви особливі люди, відібрані для виконання особливої місії» [7, 322]. Атмосфера в підрозділі, де готують бійців ґрунтується не на егалітаризмі, а на елітарності.

Основу життєвого кредо воїна складають особисті зобов'язання. Протягом останніх 80-ти років увесь спектр підготовки воїна у ЗС США можна окреслити такою приказкою: «Вживання протягом курсу базової підготовки воїна не є доказом його мужності, але неживання – доказ зворотнього» [7, 322 – 323].

Військовим психологам, фахівцям із психомоторики, які відбирають рекрутів для подальшого зарахування до числа воїнів, на первинному етапі досить складно виявити, наскільки в них розвинуті розумові, психомоторні, вольові якості, необхідні для виконання досить складних, специфічних, ризикованих завдань. На первинному етапі відбору майбутніх бійців варто випробовувати страхом, небезпекою, невизначеністю, повною ізоляцією від основних сил, холодом, спрагою, біллю. На подальших етапах селекції військові психологи мають відстежувати наскільки воїни після перенесеної невдачі готові продовжувати діяти добровільно, зберігаючи високий мотиваційний запал. У підсумку це дає змогу з'ясувати наскільки в них дійсно розвинута екзистенційна відданість боротьбі й чи здатні вони подекуди виконувати юридично делікатні завдання.

Уклавши «контракт із війною», воїни готові жертвувати нагородами, званнями, кар'єрою та іншими привілеями. У них особливе розуміння професіоналізму. Противник воїна не має права на перемогу, він вправі лише уникати поразок. Воїну притаманна особиста екзистенційна

відданість війні. Готуючись до її ведення, він самостійно налаштовує себе на щоденні надмірні страждання й позбавлення, зокрема: голод, холод, захворювання, рани, відсутність сну. Для воїна ризик, готовність постійно стикатися з небезпекою є особливим даром, а не обов'язком. Він як ніхто інший, долаючи сумнів, уміє правильно декодувати відомий вислів Регіни Бретт: «Не вір усьому, про що думаєш» [8, 191].

У бою воїнів вирізняє особлива кмітливість, хитрість, винахідливість дій, рішучість і нестримна жага втілити набуті теоретичні знання та навички у практичну площину. Сутністю їх життєвого світу є постійне здобуття нового бойового досвіду. Воїна майже неможливо уявити «поза боєм». Серед його професійно необхідних якостей варто виокремити такі: висока бойова ефективність, ретельне володіння бойовою обстановкою, висока регуляція протікання психічних станів (особливо страху та гніву), тривале зберігання спокою в умовах хаосу й дискомфорту, бездоганне володіння різного роду озброєнням, сила характеру, уміння переносити психологічний тиск в умовах смертельної небезпеки, зберігати високу боєздатність в умовах ворожого оточення, продуктивно діяти в несприятливих кліматично-географічних умовах.

Прагнення пройти випробовування боєм є найсильнішим інтенційним регулятором поведінки воїна, а палке бажання відчути цей найвищий прояв мужності є його сутнісною властивістю. Воїн сумує за боєм. На запитання «Навіщо людина взагалі відправляється на війну?» у нього є лише одна відповідь – «Для того, щоб дізнатися, чи дійсно я здатний справитися з цією роботою».

У мотивації воїна особливе місце посідає відточена майстерність, що функціонує на рівні бажання та здатності знищувати живу силу противника. Нерідко в бойових умовах регулятором його поведінки є позитивна агресивність, яку варто розглядати дієвою формою асертивної поведінки воїна в бою. Знищення живої сили противника часто

супроводжується безжалісністю, але це не свідчить, що знищення ворога позбавлене смислу.

Наративи тисячі українських воїнів свідчать, що точність і стриманість у знищенні живої сили противника можна пояснити наступним чином: *«Я не міг пробачити ворогу його жорстоке ставлення до дітей і жінок. Такі вчинки йшли в розріз з усім тим, чому мене навчали. Саме це вплинуло на моє рішення стати снайпером»*, – зазначає сержант Володимир; *«Чисте»* знищення ворога для мене є ознакою поваги до нього..., але вбивство цивільних осіб, втрата в бою контролю над собою – поза межами концепції воїна», – зазначає воїн Назар; *«Знищуйте «чисто», знищуйте швидко, знищуйте ефективно, але без злоби й жорстокості»*, – пише сержант Андрій. Воїн, виконуючи бойові завдання щодо збору розвідувальних даних і не маючи за таких умов права застосовувати зброю, нерідко відчуває стан пригніченості. Непоодинокі випадки, коли воїни навіть відмовляються виконувати такого роду завдання в подальшому.

Властивістю воїна, яку найбільш складно декодувати, є встановлення рівня готовності жертвувати своїм життям. Безумовно, кінцева готовність жертвувати власним життям може бути доведена лише діями, які з високою ймовірністю призведуть до загибелі. Одразу зауважимо, воїн прагне вижити, а не померти. Його бажання та здатність ризикувати в бою створює необхідний баланс між бажанням вижити й бажанням знищити живу силу противника.

Діяти без наказу – вищий рівень бойової мотивації воїна. На війні навіть найвеличніша й значуща перемога завжди корелюватиме з трагедією. Війна не схожа з бізнесом, у якому можна втратити гроші на ринку або не виконати квоту продаж. У бою, як зазначає Наполеон, моральні потенції відносяться до фізичної сили, як три до одного. Сукупність нематеріальних властивостей – упевненості в собі, довіри, однакості та відданості один одному, помножених на фізичну силу, інтелект і психічну стійкість кожного воїна,

створюють згуртовані підрозділи, здатні доминувати на полі бою [9].

Смерть на війні також нікуди не дівається. Для воїна, як і для будь-якої іншої людини, добровільно ризикувати життям, просуватися вперед та усвідомлювати, що в одну мить він може перестати існувати, є неприродною властивістю. Позбавити життя іншу людину чи бачити як помирають твої найближчі друзі – досить важке емоційне випробування.

Якими ж властивостями мають володіти воїни, які в бою «діятимуть без наказу», не відхиляючись від загального задуму командування? Вдивляючись протягом своєї тридцятирічної військової служби в обличчя тисяч військовослужбовців, я неодноразово переконувався, що під короткими стрижками та новою військовою формою досить часто «приховуються» дуже різні вільнодумці, «воркуни» й оригінальні воїни-мислителі. Критика на полігонах, у навчальних класах, місцях відпочинку, що лунала з уст воїнів, завжди звучала прямолінійно та небезпідставно. Серед властивостей, що, на наш погляд, мають доминувати у воїнів, здатних діяти без наказу в бою, ми виокремлюємо ініціативність, агресивну (в доброму розумінні цього слова) наполегливість і прагнення змінити реалії, у яких вони перебувають [9].

На відміну від спортивних чемпіонатів, за результатами яких на п'єдесталі знаходиться місце для золотого, срібного та бронзового призерів, на війні переможець завжди один. Він завжди перший [10]. У словнику воїна, який діє без наказу немає слова «другий», оскільки «другий» дорівнює «вбитий». У цьому контексті психомоторні властивості (швидкість, витривалість, спритність, влучність, точність, кучність), уміння корегувати вогонь, читати карту, ясно, чітко й лаконічно викладати свої думки, тактична кмітливість, уміння пристосовуватися до місцевості – ключові властивості воїна.

Даючи клятву захищати свою країну, воїн немовби віддає своєму народу

незаповнений чек [9]. Важливою рисою воїна, здатного діяти без наказу, є переконаність у справедливості своїх дій і вчинків, яка інколи настільки сильна й глибока, що здатна межувати з фізичною мужністю. На запитання «Який розум найбільше відповідає воїну?» відповідь коріниться в самій природі військової діяльності: швидше критичний, аніж творчий, швидше широкий, аніж односторонній. Воїн завжди віддасть перевагу «холодній голові перед гарячою...» [1, 63]. Воїни завжди першими прагнуть дізнатися, які погляди відстоює їхнє командування, а також з'ясувати, що воно не збирається відстоювати. Захоплюючи ініціативу в ході війни, воїн диктує свої умови противнику, примушуючи останнього ретельно їх виконувати. За влучним висловлюванням Юрія Лободи, мати ініціативу – це примушувати ворога робити те, що потрібно нам, а не йому [11].

Чи планує воїн свою кар'єру на тривалий проміжок часу? Наша відповідь – «Ні»! Цілі та запити воїна завжди скромні. По-перше, це звільняє його від хвилювання щодо того, чи справиться він із завданнями, що постануть перед ним у майбутньому. По-друге, це дає йому змогу краще зосередитися на виконанні тих завдань, які він найкраще виконує зараз. Кожний тиждень, проведений у навчальному класі чи на полігоні, воїн розцінює як останній тиждень мирного життя.

Воїну, здатному діяти без наказу, завжди варто пам'ятати, усе що не сприяє досягненню успіху, має другорядне значення. Жодної таємниці в досягненні успіху не існує. Успіх – результат підготовки, важкої праці й винесення уроків із невдач» [7, 49].

Мотивація як передумова здійснення неможливого. Поняття «неможливо» немає у словниковому арсеналі воїна. За словами українських воїнів, під поняттям «неможливо» приховуються люди, яким звично (простіше) жити в комфортних умовах, що тривалий час залишаються незмінними [12]. Такі особи не здатні віднайти в собі

сили для того, щоб змінюватись. Але «неможливо», як свого часу наголошував Мухаммед Алі, не є фактом. Це лише думка. Неможливо – не назавжди. Неможливе – можливе!

Шлях воїна характеризує вислів Брюса Лі: «Немає такої фрази «Я не можу!». Зміг один, зможуть інші. Не зміг ніхто – будь першим!» Неможливо – не є вироком. Для воїна – це виклик. Неможливо – відмінний шанс для воїна проявити свої потенційні здібності. Кожна особистість – результат думок, що прийшли в голову, – часто стверджував Брюс Лі. Постійно зосереджуючись на цілі, особистість має сфокусуватися на тому, чого вона найбільше прагне, скорочуючи в такий спосіб відстань між досяжним і неможливим [7, 308].

У китайській мові поняття «проблема», «можливість» та «загроза» закодовано одним ієрогліфом. Будь-яка проблема, що постає перед воїном, є чудовою можливістю підвищити свою компетентність, розвинути необхідні навички й удосконалити професійні здібності. В англійській мові поняття «opporthreat» містить одночасно два значення (можливість) і «threat» (загроза). Проблема – завжди можливість та непоганий шанс обійти інших. Одне з ізраїльських новорічних привітань звучить таким чином: «Бажаю вам у наступному році значно більших проблем, аніж у цьому році – і щоб ви з ними успішно впорались». Адже неможливо нічому навчитися новому, не зіткнувшись із проблемою [12]. Прагнучи отримати нові для себе результати, воїн одночасно має обирати й нові способи їх досягнення. В іншому разі отримані результати дорівнюватимуть тим, що є або були в його досвіді.

Під час різного роду тренінгів, присвячених ефективному управлінню змінами, з уст Іцхака Адізеса неодноразово лунала фраза «Розкажіть мені про те, з якими проблемами вам доводилося стикатися, і я дізнаюся, наскільки ви сильна особистість» [13]. Згідно з Пітером Друкером, показником якості управління є звичайні люди, здатні робити неможливі,

незвичайні речі [14]. Основуючись на поглядах Марка Беніюффа, секрет успішного комплектування спеціальних підрозділів полягає в тому, щоб здійснювати пошук воїнів, які хочуть змінити цей світ. Це фактично означає, що у спеціальні підрозділи «не відбирають», у них «вибирають із» [12].

Ольга Красницька, підбираючи людей до своєї команди, завжди прагне відшукати тих, які безмежно любитимуть власну роботу. «У нас є схильність вибирати осіб, які схожі на нас, – неодноразово вона зауважує. Але коли ви працюєте в команді, маєте знайти таких людей, які відрізнятимуться від вас, тому що ви хочете, щоб люди доповнювали вас. Вони мають вас вабити своєю інакшістю та прагненням до неможливого» [15]. Провідним девізом воїна, який береться за неможливе, на нашу думку, є такий: «Якщо я не знайду шлях, я прокладу власний!». У словниковому запасі воїна неможливого немає слова «завтра», натомість є слово «зараз» [16].

В арсеналі професійно важливих якостей воїна, який прагне досягнути неможливого, окрім поданих вище виокремимо також сміливість, вчинковість, вимогливість, уміння ризикувати, упевненість у своїх силах, уміння організувати себе, перфекціонізм, здатність відкидати сумніви, постійно змінюватися та навчатися, стресостійкість, вірність своїм життєвим принципам, ідеалам і переконанням... Воїн неможливого наділений оптимальним тонусом інтенції. Він уміє обходитися мінімальними ресурсами, займається тим, що є його покликанням. Цінує свій час і не марнує його. Не приймає сто рішень, коли вистачить одного [17]. Це людина виклик. Кожне «ні», адресоване такому воїну, наближає його до «так». Це воїн дії. Лише в дії індивідуальність особистості воїна стає дійсною [18]. Воїн неможливого одержимий успіхом.

Що мотивує воїна на прийняття ризикованого рішення? У ризикованому рішенні воїна міститься дія, спрямована на чітко окреслену ціль, досягнення якої пов'язане з небезпекою, загрозою поразки

чи невдачі. Ризик – незмінний супутник воїна, особливо в умовах прогнозованого неблагополуччя, за можливої невдачі в діяльності. Як мотив ризик являє собою цілу наукову проблему. Адже активність воїна в ситуації ризику мотивується як об'єктивними факторами, так і індивідуальними якостями суб'єкта діяльності. На противагу концепціям активності людини, за якими діяльність організму спрямована на збереження цілісності, отримання максимального задоволення, оптимальну «економію сил» шляхом пристосування до середовища, встановлення рівноваги сил, на передній план виходять й інші концепції, зокрема про форми активності неадаптованої мотивації [19].

Вадим Петровський такого роду активність визначає як діяльність над порогом ситуативної необхідності. Експериментально досліджуючи потяг людини до ризику, небезпеки, немотивованого (безкорисного) ризику, Вадим Петровський пропонує три можливих пояснення цього факту. Згідно з гностичною гіпотезою прагнення воїна до ризику викликане потребою визначити міру сумісності об'єкта й суб'єкта шляхом символічного подолання небезпеки як форми відмінної від агресії та втечі. За динамічною гіпотезою зближення з небезпекою обумовлюється активністю однієї з відносно автономних мотивуючих підсистем організму, покликаній підготувати й мобілізувати його в разі небезпеки. Сила неприємної емоції в очікуванні події часто перевищує силу емоції в момент зіткнення із самою подією. Теж саме можна сказати і про вегетативну підготовку до зустрічі з можливим несприятливим впливом. Головною гіпотезою, на нашу думку, є ціннісно соціально орієнтована, оскільки вона містить прагнення воїна втілити себе як особистість, перевірити себе та здолати обмеженість свого індивідуального «Я» [20].

Експерименти, проведені Вадимом Петровським, показали неоднозначність залежності мотивів самоствердження від типу небезпеки й соціального оточення.

Перебуваючи у складі групи, досліджувані демонстрували більшу схильність до вибору ризику, але меншу – до ризикованих дій. Поза групою вони робили менше ризикованих виборів, але обираючи ризиковану поведінку діяли досить сміливо. Установлено, що якісна відмінність мотивованого ризику від так званого немотивованого коріниться у спрямованості активності суб'єкта [19]. Якщо мотивований ризик є засобом адаптації чи пристосування воїна до ситуації небезпеки, то немотивований, найімовірніше, пов'язаний з протидією, усуненням небезпеки для доведення собі чи іншим здатності протистояти їй.

Михайло Котик розмежує поняття «схильність» і «готовність» до ризику. Перше свідчить про можливу активність, що мотивується особистісними якостями, друге – про стан, установку, обумовлену певною ситуацією. Вони тісно взаємопов'язані й комплексно проявляються в кожному конкретному випадку активності воїна. Так, готовність до ризику в багатьох воїнів з віком знижується й залежить від низки соціально-психологічних чинників. У більш досвідчених воїнів вона нижча, на противагу менш досвідченим.

Психологом Нарциссом Ахом виявлена залежність сили дії мотиву від ступеня усвідомлення та ясності об'єкта мотивації, що названа ним законом спеціальної детермінації волі. Людина, перебуваючи в небезпеці, приймає бажане за дійсне. Сила мотиву залежить від складності завдання та ступеня ризику. У групі готовність до ризику проявляється сильніше, аніж у діях наодинці, що обумовлено, за даними Джорджа Стоуна, домінуванням ефекту «зміщення ризику» й силою групових очікувань [19].

Різна активність воїнів у бою визначається мотивом досягнення успіху або спробою уникнути невдач. Нами неодноразово підтверджувалася така закономірність: чим вища мотивація до досягнення мети, тим нижча готовність до ризику. Ризик завжди представляє собою ситуацію вибору між двома допустимими варіантами дій: менш привабливим, але

більш надійним, і більш привабливим, але менш надійним.

Ризикуючи, воїн часто здійснює вибір такого рішення, що йде врозріз з інструкціями, приписами, жорсткими правилами. Тут маємо дилему. Якщо відступ від обов'язкових для виконання дій (наприклад, вимог бойового статуту) приведе до успіху в бою, оцінка такого варіанту рішення може бути позитивною й навіть високою. Окрім того командування, оцінюючи діяльність воїна, який прийняв це рішення, не акцентуватиме увагу на його невідповідності вимогам бойового статуту та, найімовірніше, назве його творчим. Однак, у разі невдачі воїну пред'являть звинувачення в невиконанні вимог військового статуту. Цим же буде пояснюватись і невдалий результат усієї діяльності. Хоча справжні причини тих чи інших невдач може розкрити лише повноцінний аналіз ситуації діяльності.

Проведений нами аналіз дає підстави стверджувати, що ризиковані рішення воїна мають великий шанс на досягнення перемоги в бою. Нерідко їх результат залежить від випадку (шансу) та його здібностей. Доведено, що воїн виявляє вищий рівень ризику в ситуаціях, пов'язаних не з шансом, а з навичкою, коли вважає, що саме від нього залежить досягнення бажаного результату.

Оскільки ризиковані дії, з одного боку, збільшують, а з іншого – знижують можливість передбачуваного успіху, то під час прогнозу розвитку ситуації воїн, схильний до ризику, вважає, що вірогідність досягнення переваг у результаті ризикованих дій вища, ніж вірогідність програшу. Проте в бою важко з високою вірогідністю детально передбачити розвиток подій. Тому умови, які воїн у момент ухвалення ризикованого рішення вважає менш важливими, можуть стати основними й набути вирішального значення в бою. З іншого боку, навіть найобґрунтованіший прогноз у бою може виявитися неточним. Через ці обставини виправдане ризиковане рішення не завжди приводить до перемоги, так само як і ризик лише в надії на успіх, лише волею випадку може стати результативним.

Дослідження військових психологів доводять, що дії воїна будуть ризикованими тоді, коли він для досягнення поставленої мети перерозподіляє свої зусилля, а саме: збільшує вірогідність виконання тих умов, що забезпечують успіх, завдяки умовам, які в цій ситуації він вважає менш важливими. Установлено, що більше 70 % рішень, прийнятих воїнами, забезпечили успіх виконання бойового завдання й лише 30 % із них виявилися неефективними. Отже, ризиковані дії воїна в бою є значно ефективнішими в порівнянні з діями без ризику.

Під час підготовки статті нас цікавило питання, чому воїн ухвалює нестандартні рішення і як це пов'язано з особливостями його мотивації? Зазвичай, до ризикованих дій воїн вдається тоді, коли він, серйозно сприймаючи завдання (це рідко досягається в повсякденних умовах), не бачить інших (не ризикованих) варіантів. Доведено, що здебільшого ризикують ті воїни, у яких домінує мотивація до дій, результату та відповідальності. Це закохані у військову службу воїни.

У бойових умовах відсоток ризикованих рішень високий. Воїну варто пам'ятати – відповідальність у разі невдачі ухваленого ризикованого рішення завжди зростатиме. Воїн, який що володіє навичками прийняття ризикованих рішень, ніколи не візьметься за другорядну роботу.

Заслуговує уваги досвід формування навичок ухвалення ризикованих рішень

воїнами збройних сил Японії. Особливо цінним у ньому є положення, що базується на такій суспільній думці японців: економічний прогрес та перемога в бою значною мірою залежать від здатності особи, яка приймає рішення йти на ризик. До того ж небезпечним для організації вважається той керівник, який уникає ухвалення ризикованих рішень, оскільки він у такий спосіб веде організацію до «застою». «Чим кращий менеджер, тим більше він робить помилок, оскільки постійно перебуває в пошуках нових шляхів» – говорить японська мудрість. Неприпустимим тут є повторення одних і тих же помилок.

Висновок. Цю статтю я завершив 24 березня 2022 року. Триває двадцять дев'ять днів героїчного протистояння Українського народу російському воєнному вторгненню. Українські воїни, героїчно боронячи нашу землю від російського окупанта, щоденно наближаючи нашу велику перемогу, прагнуть не до успіху, а до цінностей, які він дає. Своїми героїчними діями вони реалізують відому тезу Сократа «Неосмислене життя не варто того, щоб його прожити». Для воїна перемога – це ще не все, усе – це постійне бажання перемагати. На цьому тернистому шляху, як свідчить японська приказка, воїн може впасти сім разів, але здатний піднятися вісім. Віримо в нашу перемогу! Віримо у Збройні Сили України!

Список використаних джерел

1. Клаузевіц К. Природа війни. Харків : Віват, 2018. 416 с.
2. Стасюк В. В. Психологія локальних війн та збройних конфліктів : підручник. Київ : НАОУ, 2006. С. 3.
3. Фишер К. Артур Шопенгауер. 1999. С. 34–55.
4. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основи менеджменту. Київ : Діло, 1992. 702 с.
5. Фредерік Герцберг. Ще один раз. Як ви мотивуєте працівників. *Про управління персоналом. 10 найкращих статей з Harvard Business Review*. Київ : вид. група КМ-БУКС, 2018. С. 37–61.
6. Adams J. S. Inequality in social exchange. *Advanced Experimental Psychology*. № 62. 1965. P. 335–343.
7. Шлях воїнів: етюди західної військової психології. 2020. 356 с.
8. Бретт Р. Будь дивом: 50 уроків, щоб зробити неможливе можливим. Харків : Книжковий клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», 2016. С. 191–194.
9. Хміляр О. Ф., Хміляр Р. О. Діяти без наказу – вищий рівень військового вишколу військовослужбовця. *Філософсько-соціологічні та психолого-педагогічні проблеми підготовки особистості до виконання завдань в особливих умовах* : матеріали наук.-практ. конф. (Київ, 5 листопада 2020 р.). Київ : НУОУ, 2020. С. 309–311.
10. Кийосаки Р. 8 уроків лідерства. Минск : Попурри, 2015. 224 с.
11. Loboda Y. O. MCDP-1. Warfighting, 2018. P. 2–11.

Питання психології

12. Хміляр О. Ф., Хміляр Р. О. Психологія неможливого. *Філософсько-соціологічні та психолого-педагогічні проблеми підготовки військового професіонала у глобалізованому світі* : матеріали наук.-практ. конф. (Київ, 11 листопада 2021 р.). Київ : НУОУ, 2021. С. 308–309.
13. Адізес І. Управління змінами для досягнення найліпшого результату в бізнесі й повсякденному житті. Київ : Форс Україна, 2018. С. 27–37.
14. Друкер П. Ефективний керівник. Київ : вид. група КМ-БУКС, 2018. С. 5–11.
15. Красницька Ольга. Лідерство та риторика у професійній діяльності офіцера. *Актуальні питання гуманітарних наук* : міжвузівський зб. наук. пр. молодих вчених Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка. Дрогобич : вид. дім «Гельветика», 2020. Вип. 28. Т. 2. С. 181–187. <https://doi.org/10.24919/2308-4863.2/28.208672>
16. Хміляр О. Ф. Психологічна підготовка солдата і офіцера. *Вісник Національного університету оборони України*. 2013. Вип. 1 (32). С. 317–322.
17. Красницька О. В. Профілактика соціальної депривації особистості. *Ввічливість. Humanitas*. 2021. № 3. С. 52–59. <https://doi.org/10.32782/humanitas/2021.3.8>
18. Клименко В. В. Психофізіологічні механізми праксису людини : монографія. Київ : вид. дім «Слово», 2013. 640 с.
19. Хміляр О. Ф. Суб'єктна активність командира в прийнятті ризикованого рішення. *Актуальні проблеми становлення особистості професіонала в ризиконебезпечних професіях* : матеріали Третьої Всеармійської наук.-практ. конф. (Київ, 26 травня 2011 р.). Київ : НУОУ, 2011. С. 352–356.
20. Petrovsky A. V., Petrovsky V. A. The Categorical System of Psychology. An Experience of Constructing a Theory of Theories in Psychology. *Psychology. Journal of Higher School of Economics*, Т. 15. № 4 (141). P. 626–644.

References

1. Klauzevits K. (2018) *Pryroda viiny* [The nature of war]. Kharkiv : Vivat. 416 s. (in Ukrainian)
2. Stasiuk V. V. (2006) *Psykhohohiia lokalnykh viin ta zbroinykh konfliktiv* [Psychology of local wars and armed conflicts] : pidruchnyk. Kyiv : NAOU. S. 3. (in Ukrainian)
3. Fisher K. (1999) *Artur Shopengauer* [Arthur Schopenhauer]. S. 34–55. (in Russian)
4. Meskon M., Albert M., Khedoury F. (1992) *Osnovy menedzhmentu* [Fundamentals of management]. Kyiv : Dilo. 702 s. (in Ukrainian)
5. Frederik Hertsberh (2018) *Shche odyn raz. Yak vy motyvuiete pratsivnykiv* [One more time. How do you motivate employees?]. *Pro upravlinnia personalom. 10 naikrashchykh statei z Harvard Business Review*. Kyiv : vyd. hrupa KМ-BUKS. S. 37–61. (in Ukrainian)
6. Adams J. S. (1965) *Inequality in social exchange*. *Advanced Experimental Psychology*. № 62. P. 335–343.
7. Shliakh voyniv: etyudy zakhidnoi viiskovoi psykhohohii [The path of warriors: studies of Western military psychology]. 2020. 356 s. (in Ukrainian)
8. Brett R. (2016) *Bud dyvom: 50 urokov, shchob zrobyty nemozhlyve mozhlyvym* [Be the Miracle: 50 Lessons for Making the Impossible Possible]. Kharkiv : Knyzhkovyi klub «Klub Simeinoho Dozvillia». S. 191–194. (in Ukrainian)
9. Khmiliar O. F., Khmiliar R. O. (2020) *Diiaty bez nakazu – vyshchy riven viiskovoho vyshkolu viiskovosluzhbovtisia* [To act without an order is the highest level of military training of a serviceman]. *Filosofsko-sotsiologichni ta psykhohohiia-pedahohichni problemy pidhotovky osobystosti do vykonannia zavdan v osoblyvykh umovakh* : materialy nauk.-prakt. konf. (Kyiv, 5 lystopada 2020 r.). Kyiv : NUOU. S. 309–311. (in Ukrainian)
10. Kiyosaki R. (2015) *8 urokov liderstva* [8 lessons of leadership]. Minsk : Popurri. 224 s.
11. Loboda Y. O. (2018) *MCDP-1. Warfighting*. P. 2–11.
12. Khmiliar O. F., Khmiliar R. O. (2021) *Psykhohohiia nemozhlyvoho* [Psychology of the impossible]. *Filosofsko-sotsiologichni ta psykhohohiia-pedahohichni problemy pidhotovky viiskovoho profesiona u hlobalizovanomu sviti* : materialy nauk.-prakt. konf. (Kyiv, 11 lystopada 2021 r.). Kyiv : NUOU. S. 308–309. (in Ukrainian)
13. Adizes I. (2018) *Upravlinnia zminamy dlia dosiahnennia nailipshoho rezultatu v biznesi y povsiakdennomu zhytti* [Change management to achieve the best results in business and everyday life.]. Kyiv : Fors Ukraina. С. 27–37. (in Ukrainian)
14. Друкер П. (2018) *Ефективний керівник* [Effective leader.]. Kyiv : vyd. hrupa KМ-BUKS. S. 5–11. (in Ukrainian)
15. Krasnytska Olha (2020) *Liderstvo ta rytoryka u profesiinii diialnosti ofitsera* [Leadership and rhetoric in the officer's professional activity]. *Aktualni pytannia humanitarnykh nauk* : mizhvuzivskyi zb. nauk. pr. molodykh vchenykh Drohobytskoho derzhavnoho pedahohichnoho universytetu imeni Ivana Franka. Drohobytsk : vyd. dim «Helvetyka». Vyp. 28. Т. 2. S. 181–187. <https://doi.org/10.24919/2308-4863.2/28.208672>. (in Ukrainian)

16. Khmiliar O. F. (2013) Psykhologichna pidhotovka soldata i ofitsera [Psychological preparation of soldier and officer]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu oborony Ukrainy*. Vyp. 1 (32). S. 317–322. (in Ukrainian)
17. Krasnytska O. V. (2021) Profilaktyka sotsialnoi deprivatsii osobystosti [Prophylaxis of social deprivation of an individual]. *Vvichlyvist. Humanitas*. № 3. S. 52–59. <https://doi.org/10.32782/humanitas/2021.3.8>. (in Ukrainian)
18. Klymenko V. V. (2013) Psykhofiziologichni mekhanizmy praksysu liudyny [Psychophysiological mechanisms of human praxis.] : monohrafiia. Kyiv : vyd. dim «Slovo». 640 s. (in Ukrainian)
19. Khmiliar O. F. (2011) Subiektna aktyvnist komandyrа v pryiniatti ryzykovanoho rishennia [Subjective activity of the commander, while making risky decisions]. *Aktualni problemy stanovlennia osobystosti profesionala v ryzykonebezpechnykh profesiakh* : materialy Tretoi Vsearmiiskoi nauk.-prakt. konf. (Kyiv, 26 travnia 2011 r.). Kyiv : NUOU. S. 352–356. (in Ukrainian)
20. Petrovsky A. V., Petrovsky V. A. The Categorical System of Psychology. An Experience of Constructing a Theory of Theories in Psychology. *Psychology. Journal of Higher School of Economics*. T. 15. № 4 (141). P. 626–644. (in Russian)

Summary

Khiliar O. F. Doctor of Psychological Sciences, Professor, Head of Department of Social Sciences, National Defense University of Ukraine named after Ivan Cherniakhovskiy, colonel

PSYCHOLOGY OF WARRIOR'S COMBAT MOTIVATION

Introduction. War is a realm of physical efforts and suffering that can destroy a warrior if he does not change his attitude towards them. War is a land of uncertainty, odds, danger, fear and death. To prepare a serviceman for action in such conditions means to prepare a fully armed soldier. The nature of the warrior's combat motivation remains insufficiently studied in modern military psychology. A number of questions remain open: "Why are some servicemen able to overcome the difficulties of combat, while others are not?"; "What makes people, despite all the horrors of war, to voluntarily return to a battle?"; "What qualities should soldiers, who act without orders, are ready to implement impossible plans and successfully make risky decisions, have?" The search for answers to the outlined questions, as well as the insufficient level of scientific development of the outlined topic make the article relevant.

Purpose. The purpose of the article is to reveal the psychology of soldier's combat motivation, to outline his behavioral strategies in different combat conditions, as well as to clarify the dominant motives of a soldier that determine the impossible and realize the idea based on unmotivated risk.

Methods. By realizing the purpose of the scientific article, we assume that the study of warrior's motivation, from a methodological point of view, belongs to the highest level of scientific knowledge, as it reveals the strategy of warrior's behavior during war. We use the following general scientific methods: analysis, synthesis, induction, deduction, comparison, formalization, abstraction, modeling. The use of the historical method made it possible to find out the intentions of a warrior and to reveal the essential features that regulate his behavior during war.

Originality. The scientific novelty of the study is to identify psychological mechanisms that determine the behavioral activity of the soldier in combat, revealing the variety of soldier's training, establishing motives that encourage him to act without orders, achieve the impossible, make and realize unmotivated risky decisions.

The practical significance of the research results is determined by the fact that the results can be used in the process of professional and psychological selection of soldiers for staffing special units, psychological training, teaching ways to accept unmotivated risk during war.

Conclusion. Ukrainian soldiers, heroically defending our land from the Russian occupier, making our great victory closer every day, strive not for success, but for the values, that it gives. By their heroic deeds they realize the famous thesis of Socrates: "A meaningless life is not worth living". For a warrior, victory is not everything, everything lies in a constant desire to win. On this thorny path, according to a Japanese proverb, a warrior can fall seven times, but is able to rise eight times.

The prospects for further research are to determine the impact of passive and active motivational factors on the behavioral activity of servicemen during war.

Keywords: warrior's psychology; motivation; fight; psychology of the impossible; risky decision; success; intention.

Received/Поступила: 28.03.22.