

УДК 159.947.5+159.923.35

DOI <https://doi.org/10.30970/PS.2025.24.9>

СТАНДАРТИЗАЦІЯ ТА ІНТЕРПРЕТАЦІЯ ШКАЛ «ТЕСТУ МОТИВАЦІЙНОГО ІНТЕЛЕКТУ»

Надія Левус

*Львівський національний університет імені Івана Франка,
вул. Університетська, 1, м. Львів, Україна, 79000
e-mail: nadiya.levus@lnu.edu.ua*

Вікторія Гупаловська

*Львівський національний університет імені Івана Франка,
вул. Університетська, 1, м. Львів, Україна, 79000
e-mail: viktoriya.hupalovska@lnu.edu.ua*

Стаття присвячена стандартизації та інтерпретації шкал «Тесту мотиваційного інтелекту» (MotI), розробленого для оцінки мотиваційного інтелекту (MI) – здатності людини усвідомлювати, регулювати та адаптувати свої мотиваційні стани відповідно до цілей і обставин. У дослідженні взяли участь 1449 осіб, розподілених на чотири статеві-вікові групи: жінки 18–39 років (620 осіб), жінки 40–60 років (384 особи), чоловіки 18–39 років (311 осіб) та чоловіки 40–60 років (134 особи). На основі нормального розподілу результатів визначено низький, середній та високий рівні для кожної шкали тесту, враховуючи середнє арифметичне значення (M) та стандартне відхилення (σ).

Тест MotI включає десять шкал: вольовий компонент мотивації, енергетичний компонент, когнітивні компоненти (розуміння своєї мотивації та мотивації інших), моделювання мотивації, цілеспрямованість, мотиваційна наполегливість, адаптаційна гнучкість мотивації, мотиваційна фрустрованість та мотиваційна некомунікативність. Для кожної шкали надано детальну інтерпретацію рівнів, що відображають здатність особи мобілізувати ресурси, планувати дії, адаптуватися до змін та взаємодіяти з іншими. Шкали мотиваційної фрустрованості та некомунікативності мають негативний вплив на інтегральний показник MI, що підтверджується кореляційним аналізом ($r = -0.55$, $p < 0.001$). Результати дослідження підкреслюють відмінності у значеннях шкал між статеві-віковими групами, що обґрунтовує необхідність диференційованої стандартизації. Високі значення мотиваційної фрустрованості та некомунікативності вказують на ризик емоційного вигорання та зниження результативності, що потребує психоедукаційних інтервенцій. Інтегральний показник MotI дозволяє комплексно оцінити мотиваційний інтелект, що має значення для індивідуальної та групової психодіагностики, а також розробки психокорекційних програм.

Ключові слова: мотиваційний інтелект, тест MotI, стандартизація, психодіагностика, мотиваційна фрустрованість, мотиваційна некомунікативність.

Аналіз досліджень та публікацій. Мотиваційний інтелект (MI) визначається як здатність людини усвідомлювати, регулювати та адаптувати свої мотиваційні стани відповідно до потреб, цілей і зовнішніх обставин.

Концепція MI виникла на перетині теорій мотивації та емоційного інтелекту, вирізняючись увагою до використання внутрішніх мотиваційних ресурсів для досягнення успіху. MI включає вміння формувати позитивне мислення, підтримувати самодисципліну та

зосередженість, що є важливими для особистісного й професійного розвитку. Ключовими елементами МІ є гнучке мислення, розуміння власних потреб і здатність адаптуватися до змін.

Майкл Аптер поглибив розуміння мотиваційного інтелекту через свою реверсивну теорію мотивації, яка підкреслює динамічність мотиваційних станів [1]. Польська дослідниця Гражина Вечорковська розглядала МІ як здатність усвідомлювати мотиви, ефективно керувати ними та гнучко обирати цілі залежно від контексту. Вона наголошувала на важливості балансу між різними цілями та розробці стратегій для їх досягнення в особистих, професійних і соціальних сферах [4].

У попередніх дослідженнях ми намагалися ідентифікувати складові мотиваційного інтелекту та розробити психодіагностичні інструменти для його оцінки [2; 3]. Проте наявні методики не повною мірою охоплюють усі аспекти МІ. Таким чином, хоча концепція мотиваційного інтелекту частково визначена, сучасні інструменти не дозволяють комплексно оцінити цей конструкт, що підкреслює потребу в розробці нової психодіагностичної методики для вимірювання мотиваційного інтелекту.

Результати дослідження. Група досліджуваних була розподілена на 4 підгрупи за статтю та віковим діапазоном ранньої чи середньої дорослості. Отже, до групи жінок віком 18–39 років увійшло 620 осіб, до групи жінок віком 40–60 років – 384 особи, до групи чоловіків віком 18–39 років – 311 осіб, а до групи чоловіків віком 40–60 років – 134 особи. Таким чином, загальна кількість досліджуваних становила 1449 осіб. Результати досліджуваних віку пізньої дорослості були зібрані в незначній кількості, тому до уваги в даному дослідженні не бралися.

З метою формулювання інтерпретаційних схем розглядався розподіл результатів, одержаних при тестуванні досліджуваних, який описується кривою нормального розподілу. Таким чином, більшість значень (68,26%) потрапляє у діапазон $\pm\sigma$. Тому розподіл результатів на низький, середній та високий рівні здійснювалося на підставі показників середнього арифметичного значення (M) та стандартного відхилення (σ). До середнього рівня відносяться дані, що відповідають діапазону $M \pm \sigma$, до низького рівня – значення, що менші за $M - \sigma$, до високого – ті, що більші за $M + \sigma$. Відповідно $M - \sigma$ у нашому випадку дорівнює 15,87, а $M + \sigma$ дорівнює 84,13.

Для кожної з груп була порахована описова статистика, яка містила дані мінімального і максимального значення, середнього, медіани, моди, стандартного відхилення, а також вказаних вище процентилів (таблиці для кожної вікової групи подані у додатку 1). Як показують результати описової статистики виділених статеві-вікових груп, є певні відмінності у крайніх межах процентилів для чоловіків і жінок та осіб різних за віком. Це підтверджує доцільність виокремлення високих, середніх та низьких значень для кожної групи окремо.

Таким чином, було утворено зведену таблицю значень (табл. 1).

Як видно з таблиці, для чоловіків притаманна дещо вища градація високих значень за всіма шкалами мотиваційного інтелекту, хоча загалом ця розбіжність невелика і становить 1–2 бали. Низькі значення теж різняться в межах одного-двох балів. Проте для індивідуальних інтерпретацій ці відмінності можуть відігравати суттєву роль, тому варто використовувати наведену в таблиці стандартизацію для постановки точного психологічного діагнозу.

Інтерпретація шкал. На підставі змістовного наповнення шкал та питань, що увійшли до кожної шкали, наводимо опис та інтерпретацію шкал за рівнями.

Шкала 1. Вольовий компонент мотивації.

Вольовий компонент мотивації відображає здатність мобілізувати енергію для досягнення мети, життєвий тонус, наполегливість. Особи з високими оцінками за цією

Таблиця 1

Стандартизація даних за тестом MotI

Категорія досліджуваних	Рівень	Вольовий компонент мотивації	Енергетичний компонент мотивації	Когнітивний компонент мотивації (розуміння своєї мотивації)	Когнітивний компонент мотивації (розуміння мотивації інших)	Моделювання мотивації	Цілеспрямованість	Мотиваційна наполегливість	Адаптаційна гнучкість мотивації	Мотиваційна фрустрованість	Мотиваційна некоммукативність	Інтегральний показник MotI
Жінки віком 18-39 років	низькі значення	0–12	0–15	0–9	0–14	0–8	0–8	0–4	0–9	0–5	0–3	0–72
	середні значення	13–22	16–25	10–17	15–23	9–16	9–16	5–10	10–16	6–11	4–10	73–129
	високі значення	23–30	26–30	18–20	24–30	17–20	17–20	11–15	17–20	12–15	11–15	130–215
Жінки віком 40-60 років	низькі значення	0–12	0–17	0–10	0–15	0–9	0–9	0–3	0–9	0–4	0–3	0–74
	середні значення	13–23	18–26	11–18	16–25	10–16	10–17	4–9	10–16	5–11	4–10	75–135
	високі значення	24–30	27–30	19–20	26–30	17–20	18–20	10–15	17–20	12–15	11–15	136–215
Чоловіки віком 18-39 років	низькі значення	0–13	0–15	0–9	0–14	0–10	0–9	0–5	0–9	0–4	0–3	0–77
	середні значення	14–23	16–25	10–18	15–23	11–16	10–17	6–11	10–16	5–10	4–10	78–137
	високі значення	24–30	26–30	19–20	24–30	17–20	18–20	12–15	17–20	11–15	11–15	138–215
Чоловіки віком 40-60 років	низькі значення	0–13	0–16	0–10	0–13	0–10	0–9	0–4	0–10	0–4	0–3	0–78
	середні значення	14–23	17–25	11–18	14–23	11–16	10–16	5–10	11–16	5–9	4–10	79–135
	високі значення	24–30	26–30	19–20	24–30	17–20	17–20	11–15	17–20	10–15	11–15	136–215

шкалою володіють пристрасністю в досягненні задуманого, виявляють впевненість, здатні тривалий час утримувати фокус на самомотивації. Особи з високим рівнем вольового компоненту МІ можуть мати середній рівень психологічної гнучкості та цілеспрямованості. Тобто рівень мотивації до діяльності високий, але може бути складно змінювати, коректувати діяльність. При високій мотиваційній гнучкості (шкала Адаптивна гнучкість мотивації) ця пристрасть може переорієнтуватися, а сила волі може спрямуватися на іншу ціль.

Низький рівень. Особам з низьким рівнем вольового компоненту мотивації властива відсутність впевненості у своїх силах, низький життєвий тонус, труднощі з підтримкою мотивації, з мобілізацією енергії для досягнення цілей. Вони схильні до апатії, швидко втрачають ентузіазм і мотивацію при зустрічі з перешкодами. Їх життєвий тонус низький, що впливає на продуктивність і здатність утримувати фокус на завданнях. Такі люди можуть легко здаватися при перших труднощах, не доводити початі справи до кінця.

Середній рівень. Особи із середнім рівнем мають достатню енергію для досягнення короткотермінових цілей або завдань середньої складності. Проте їхня мотивація може бути нестабільною і залежати від зовнішніх обставин. Вони здатні підтримувати робочий темп, але іноді їм бракує внутрішнього імпульсу для досягнення більш складних завдань.

Особи демонструють помірну наполегливість, але їхня мотивація залежить від зовнішніх обставин. Вони здатні виконувати поставлені завдання, але можуть уникати надмірно складних або довгострокових цілей.

Високий рівень. Особи з високими оцінками демонструють невтомність у досягненні цілей, здатність долати тривалі труднощі та утримувати внутрішній імпульс. Вони часто проявляють впевненість і життєвий тонус, що дозволяє їм братися за складні завдання та виконувати їх із високим рівнем енергії. Вони можуть бути прикладом для інших, оскільки їхня сила волі та пристрасність стають основою їхніх досягнень.

Висока впевненість у своїх силах, вміння тривалий час зберігати внутрішній імпульс для досягнення навіть дуже складних цілей. Такі люди не зупиняються перед труднощами і можуть надихати інших своєю рішучістю. Однак, можуть бути проблеми із гнучкістю та емпатією, що може призводити до конфліктів.

Шкала 2. Енергетичний компонент мотивації.

Відображає рівень загальної активності, життєвої енергії та здатність підтримувати високу інтенсивність дій. Ця шкала вимірює здатність особи мобілізувати свої емоційні та фізичні ресурси для досягнення поставлених цілей. Вона включає індикатори активності, енергійності та внутрішньої спонукаючої сили, які підтримують рух до мети навіть за умов стресу або труднощів. Високі показники за цією шкалою свідчать про здатність до емоційної активності та енергетичної стійкості під час досягнення цілей, що дозволяє утримувати мотивацію в процесі досягнення важливих життєвих цілей. Оцінка цієї шкали також відображає здатність адаптуватися до змін у навколишньому середовищі та залишатися мотивованим на довгострокову перспективу

Низький рівень. Особи демонструють низький рівень енергії, апатію та пасивність. Їм важко почати нові проекти або витримати навантаження тривалий час. Особи з низькими показниками часто відчувають втомленість або втрату енергії під час досягнення цілей, не здатні застосовувати достатньо фізичних і емоційних ресурсів для ефективного досягнення своїх планів, що може призводити до зниження продуктивності та мотивації.

Середній рівень. Достатня енергія для виконання повсякденних завдань. Проте при високому навантаженні чи довгострокових проєктах може спостерігатися спад активності. Люди з середніми показниками іноді мають труднощі у мобілізації своїх ресурсів, але зазвичай здатні адаптуватися до ситуації та продовжувати працювати над досягненням цілей. Вони можуть відчувати невелике емоційне виснаження в певних ситуаціях, але здебільшого підтримують мотивацію.

Високий рівень. Висока життєва енергія, активність, ініціативність. Такі люди зазвичай швидко реагують на можливості, підтримують високу продуктивність і легко залучаються до нових завдань. Особи з високими показниками цієї шкали є дуже енергійними, активно застосовують свої фізичні та емоційні ресурси для досягнення цілей, навіть

у складних умовах. Вони здатні підтримувати високу мотивацію та стійкість у тривалих або стресових ситуаціях.

Шкала 3. Когнітивний компонент мотивації (розуміння своєї мотивації)

Ця шкала відображає здатність усвідомлювати свої потреби, мотиви та цілі, оцінює рівень самоусвідомлення щодо мотиваційних факторів, які впливають на поведінку людини. Вона вимірює здатність особи усвідомлювати, чому вона діє певним чином, а також як її внутрішні потреби та прагнення спрямовують її в діяльності. Високі показники свідчать про глибоке розуміння власних мотивацій і здатність аналізувати їх для оптимізації поведінки, прийняття рішень і досягнення цілей. Оцінка цієї шкали дозволяє з'ясувати, наскільки людина здатна до рефлексії щодо своїх мотиваційних процесів та наскільки ефективно вона може керувати ними для досягнення бажаних результатів.

Низький рівень. Особи мають труднощі з визначенням своїх потреб та цілей. Вони можуть діяти імпульсивно або під впливом зовнішніх обставин. Люди з низькими показниками мають обмежене розуміння своїх мотивацій, що може призводити до дезорієнтації в прийнятті рішень та до труднощів у досягненні цілей через недостатню самоусвідомленість.

Середній рівень. Особи частково розуміють свої мотиви та цілі, але можуть відчувати труднощі з їхньою чіткою формалізацією або послідовним досягненням. Особистості з середнім рівнем мають помірне усвідомлення своїх мотивацій, але можуть інколи відчувати труднощі в аналізі своїх внутрішніх процесів, що може ускладнювати ефективне прийняття рішень.

Високий рівень. Глибоке усвідомлення своїх мотивів, чітке визначення цілей і послідовність у їхньому досягненні. Люди з високими показниками мають глибоке розуміння своїх внутрішніх мотивів, здатні рефлексувати та усвідомлювати свої потреби, бажання і цілі. Вони можуть використовувати це розуміння для оптимізації своїх дій та досягнення результатів. Високий рівень свідчить про ясність у визначенні своїх цілей і розуміння внутрішніх мотивів.

Шкала 4. Когнітивний компонент мотивації (розуміння мотивації інших).

Відображає здатність розуміти мотиви інших людей, передбачати їхні дії та впливати на їхню мотивацію. Шкала вимірює здатність розуміти мотиваційні процеси інших людей, їхні внутрішні спонукаючі фактори та потреби. Високі показники за цією шкалою свідчать про добре розвинену емпатію та здатність інтегрувати знання про мотиваційні стратегії інших для побудови ефективної взаємодії. Здатність до розуміння мотивації інших особливо важлива для управлінських ролей, а також у взаємодії в групах, де необхідно мотивувати людей до досягнення спільних цілей.

Низький рівень. Люди з низькими показниками мають труднощі в розумінні мотиваційних процесів інших, що може ускладнювати комунікацію і викликати конфлікти в командній роботі або в особистих взаєминах. Особи мають труднощі з розумінням інших людей, їхніх потреб і мотивів. Вони можуть демонструвати соціальну відстороненість.

Середній рівень. Люди з середніми показниками можуть мати здатність розуміти мотивацію інших, але часто не можуть до кінця адекватно оцінити мотиви оточуючих, що може призводити до незначних труднощів у взаємодії. Особи мають достатню чутливість до мотивів інших, але не завжди можуть ефективно застосувати ці знання на практиці.

Високий рівень. Особи глибоко розуміють мотиви оточуючих, здатні надихати, впливати та ефективно співпрацювати з іншими. Особи з високими показниками мають сильні навички емпатії та розуміння мотивацій інших людей, що дозволяє їм ефективно взаємодіяти, мотивувати інших та підтримувати продуктивну атмосферу в команді.

Шкала 5. Моделювання мотивації.

Ця шкала відображає здатність створювати плани для досягнення цілей, передбачати різні варіанти розвитку подій та враховувати можливі труднощі. Також оцінює здатність особи створювати та адаптувати мотиваційні стратегії для досягнення особистих цілей. Вона передбачає, що людина не лише розуміє свої мотиваційні процеси, але й може активно змінювати підходи до досягнення цілей в залежності від ситуації. Високі показники свідчать про здатність ефективно формувати мотиваційні стратегії та моделювати свою поведінку так, щоб максимізувати успіх у досягненні цілей. Це важлива риса для осіб, які займаються управлінською діяльністю або працюють в умовах змін, де необхідно коригувати стратегії залежно від обставин. Високі оцінки за цією шкалою вказують на здатність організовувати процес діяльності, адаптувати плани до змінних обставин і знаходити нестандартні рішення.

Низький рівень. Особи з низькими показниками демонструють слабку здатність до планування та прогнозування, мають труднощі в створенні та адаптації мотиваційних стратегій, що може призводити до недостатньої ефективності в досягненні цілей. Вони можуть діяти хаотично, залежати від обставин і рідко враховують можливі ризики. Зазвичай такі люди уникають складних завдань через невміння організувати послідовність дій або оцінити необхідні ресурси.

Середній рівень. Люди з середніми показниками можуть успішно застосовувати деякі мотиваційні стратегії, але часто їм важко адаптувати їх до змінюваних умов або зовнішніх факторів.

Особи частково здатні до планування, але їхні дії часто залишаються реактивними. Вони створюють базові плани, які можуть бути недостатньо деталізованими або реалістичними. Враховують обмежену кількість можливих труднощів і варіантів вирішення проблем.

Високий рівень. Люди з високими показниками мають здатність створювати ефективні мотиваційні стратегії та адаптувати їх залежно від ситуації. Вони здатні моделювати свою поведінку для досягнення бажаних результатів, використовуючи свій досвід і знання.

Особи з високими оцінками є майстрами стратегічного мислення. Вони розробляють чіткі плани, передбачають декілька варіантів вирішення задач, готові до непередбачуваних обставин. Вони активно використовують кожну ситуацію для досягнення своїх цілей, демонструючи високу гнучкість і стійкість до змін.

Шкала 6. Цілеспрямованість.

Ця шкала оцінює здатність ставити цілі та планомірно їх досягати, вимірює спроможність людини чітко визначати свої цілі та активно працювати над їх досягненням. Високі показники свідчать про добре розвинену цілеспрямованість, здатність концентруватися на важливих задачах, планувати дії та рухатися до кінцевого результату, не відволікаючись на неважливі аспекти. Вона включає здатність враховувати різні варіанти досягнення мети та коригувати плани залежно від змін у зовнішньому середовищі. Люди з високими показниками вважають свої цілі важливими і можуть сфокусувати всі зусилля на їхньому досягненні, навіть якщо це вимагає тривалого часу або великих ресурсів. Низькі показники можуть свідчити про труднощі у визначенні чітких цілей та відсутність планування для їх досягнення.

Низький рівень. Люди з низьким рівнем цілеспрямованості часто не мають чітко визначених цілей. Їм важко фокусуватися на задачах, вони легко відволікаються або відкладають виконання важливих завдань. Їхні плани, якщо вони існують, часто залишаються нереалізованими.

Середній рівень. Люди з середніми показниками можуть мати певні труднощі в визначенні і підтриманні чіткої цілеспрямованості, але все ж здатні зосередитися на

своїх цілях і планувати дії для їх досягнення. Особи з середнім рівнем цілеспрямованості здатні визначати та досягати цілей, але їхній рівень мотивації може коливатися залежно від складності завдання або зовнішніх обставин. Вони прагнуть досягати результатів, але часто покладаються на зовнішні стимули.

Високий рівень. Особи з високими показниками демонструють стійкість і рішучість у досягненні цілей. Вони чітко знають, чого хочуть, і готові інвестувати час і зусилля в досягнення навіть дуже амбітних цілей. Їхній підхід до цілей відзначається системністю: вони можуть розбивати великі завдання на менші, послідовно виконуючи кожну частину.

Шкала 7. Мотиваційна наполегливість.

Шкала «Мотиваційна наполегливість» оцінює здатність індивіда постійно працювати над досягненням своїх цілей, не зважаючи на труднощі та перешкоди. Високі показники за цією шкалою свідчать про відданість своїм цілям і рішучість, яку людина проявляє в процесі їх реалізації. Вона включає такі аспекти, як витривалість, наполегливість у подоланні труднощів, зосередженість на результаті і здатність долати тимчасові невдачі без втрати мотивації.

Низький рівень. Особи з низьким рівнем мотиваційної наполегливості можуть часто відмовлятися від своїх цілей або змінювати їх через труднощі чи неочікувані перешкоди. Вони можуть стикатися з проблемами при тривалій роботі над досягненням складних цілей, оскільки недостатньо наполегливі та швидко здаються, коли зустрічаються з труднощами. Це часто супроводжується низьким рівнем планованості і недостатнім енергетичним компонентом мотивації, що є важливими показниками для досягнення складних цілей.

Люди з низьким рівнем наполегливості легко здаються перед труднощами. Вони можуть швидко втрачати інтерес до цілей, якщо стикаються з перешкодами або не отримують швидких результатів. Такі особи часто уникають складних завдань, бо сумніваються у власних силах або не хочуть витратити багато енергії.

Середній рівень. Особи з середнім рівнем мотиваційної наполегливості мають здатність досягати своїх цілей, але вони можуть іноді сумніватися в необхідності подолання певних труднощів або в їх здатності впоратися з непередбачуваними обставинами. Ці люди можуть зупинитися в своїх зусиллях у відповідь на перші труднощі або коли план стає надто складним. Проте їхня мотивація залишається стабільною, і вони мають схильність шукати нові підходи або вирішення проблем, коли це необхідно.

Особи з середнім рівнем демонструють помірну наполегливість. Вони здатні докласти зусиль, але лише до певного рівня складності. Якщо труднощі перевищують їхній звичний рівень комфорту, вони можуть зупинитися або змінювати мету.

Високий рівень. Особи з високим рівнем мотиваційної наполегливості демонструють вражаючу здатність долати труднощі і працювати над досягненням своїх цілей навіть за умов значних перешкод. Вони не дозволяють тимчасовим невдачам чи складним умовам призвести до втрати інтересу або змінити свої плани. Ці люди характеризуються високим рівнем витривалості, упертістю та рішучістю в процесі досягнення довгострокових цілей. Кореляція з цілеспрямованістю ($r = 0.395$) підтверджує, що високий рівень мотиваційної наполегливості корелює з великою кількістю досягнутих цілей і збереженням фокусу на кінцевому результаті. Це також відображає високий рівень планованості, коли особа чітко визначає стратегію і не відступає від неї навіть у складних ситуаціях.

Люди з високими показниками демонструють непохитну віру у власні сили, навіть якщо досягнення мети вимагає значного часу або ресурсів. Вони відомі своєю витривалістю, здатні долати стресові умови й успішно реалізовувати найскладніші завдання. Їх часто характеризують як людей, які «йдуть до кінця».

Шкала 8. Адаптаційна гнучкість мотивації.

Ця шкала відображає здатність швидко адаптуватися до змін, коригувати свої цілі й дії залежно від нових обставин. Високі оцінки свідчать про вміння зберігати мотивацію навіть тоді, коли обставини змінюються або стають несприятливими.

Низький рівень. Особи з низькими показниками адаптаційної гнучкості зазвичай мають труднощі з перебудовою своїх дій при зміні умов. Їм складно переглядати свої цілі або шукати нові шляхи їх досягнення. Такі люди можуть бути схильні до ригідності, що ускладнює їхню ефективність у динамічному середовищі.

Середній рівень. Особи з середнім рівнем гнучкості здатні адаптуватися до змін, але цей процес часто супроводжується напруженням або тривалим періодом «перебудови». Вони можуть успішно справлятися з обмеженою кількістю змін, але в умовах надмірного стресу їхня ефективність знижується.

Високий рівень. Особи з високими оцінками гнучкості швидко реагують на зміни в середовищі, легко коригують свої плани й успішно адаптуються до нових викликів. Їхня здатність зберігати мотивацію незалежно від обставин допомагає уникати демотивації навіть у найскладніших ситуаціях.

Шкала 9. Мотиваційна фрустрованість.

Шкала оцінює схильність до емоційного виснаження та фокусування на невдачах, що перешкоджає подальшій діяльності, або неможливості досягти поставлених цілей. Високі оцінки за цією шкалою свідчать про тенденцію довго «застрягати» на невдачах, що значно знижує загальний рівень мотиваційного інтелекту. Високі показники за цією шкалою негативно корелюють із такими компонентами МотІ, як вольовий компонент мотивації ($r = -0.42$), адаптаційна гнучкість мотивації ($r = -0.39$) та енергетичний компонент мотивації ($r = -0.35$), що свідчить про те, що висока фрустрованість значно знижує здатність до мобілізації ресурсів і адаптації у складних умовах. Ця шкала відображає схильність до сильних емоційних переживань через невдачі.

Низький рівень. Особи з низьким рівнем мотиваційної фрустрованості демонструють здатність швидко переорієнтуватися після невдач, підтримуючи високий рівень активності та цілеспрямованості. Вони сприймають помилки як можливість для навчання й рідко дозволяють їм надовго вплинути на свою мотивацію. Ця група має значно вищі інтегральні показники МотІ через гармонійну взаємодію між вольовим і когнітивним компонентами.

Середній рівень. Середні показники свідчать про те, що невдачі тимчасово знижують мотиваційну активність, але такі люди здатні до відновлення за умов соціальної підтримки та внутрішніх резервів.

Високий рівень. Високий рівень мотиваційної фрустрованості вказує на тривале «застрягання» у негативних переживаннях, що значно гальмує прогрес у досягненні цілей. Це призводить до зниження результативності, особливо у поєднанні з низькими показниками адаптаційної гнучкості.

Шкала 10. Мотиваційна некомунікативність.

Ця шкала відображає тенденцію уникати взаємодії з іншими під час досягнення цілей. Високі показники за шкалою некомунікативності негативно корелюють із такими компонентами МотІ, як когнітивний компонент (розуміння мотивації інших) ($r = -0.47$) та моделювання мотивації ($r = -0.41$). Це свідчить про те, що уникання соціальної взаємодії значно знижує ефективність мотиваційної діяльності.

Низький рівень. Люди з низькими показниками активно залучаються до соціальних контактів, використовують зворотний зв'язок і підтримку оточення для досягнення своїх цілей. Високі показники за шкалами когнітивних компонентів підтверджують, що

вони добре розуміють як власні мотиви, так і мотиви інших, ефективно використовують ці знання для моделювання власної мотиваційної поведінки.

Середній рівень. Середні оцінки вказують на помірну ізоляцію під час реалізації цілей, яка часто залежить від контексту. Такі особи можуть звертатися за допомогою, але тільки за умов гострої необхідності.

Високий рівень. Особи з високим рівнем некоммуникативності уникають звертатися за підтримкою навіть у критичних ситуаціях, що значно знижує їхній інтегральний показник МотІ. У взаємодії з іншими вони схильні до ізоляції, що впливає на ефективність досягнення цілей та знижує рівень цілеспрямованості ($r = -0.33$).

Отже, особи з високим рівнем некоммуникативності уникають соціальних контактів під час реалізації своїх планів, навіть якщо це ускладнює досягнення цілей. Вони рідко звертаються за допомогою, що призводить до зниження ефективності мотиваційного інтелекту.

Інтегральний вплив шкал 9 і 10 на МІ:

Шкали «Мотиваційна фрустрованість» та «Мотиваційна некоммуникативність» є єдиними компонентами МотІ, що мають негативний вплив на інтегральний показник. Високі значення за цими шкалами знижують адаптивність, цілеспрямованість та когнітивну гнучкість у мотиваційній діяльності. Загальний внесок цих шкал у зниження інтегрального показника підтверджується кореляційним аналізом (загальна негативна кореляція із МотІ $r = -0.55$, $p < 0.001$).

Значення для практичної роботи:

Високий рівень цих шкал може слугувати індикатором ризику емоційного вигорання та зниження результативності, особливо в умовах високої конкуренції або стресу. Рекомендується використання психоедукаційних інтервенцій для зниження фрустрованості та підвищення соціальної взаємодії у процесі досягнення цілей.

Інтегративний показник мотиваційного інтелекту.

Інтегративний показник Тесту мотиваційного інтелекту (МотІ) є сумою оцінок за шкалами 1-8 мінус шкали 9 і 10. Це дозволяє оцінити загальний рівень мотиваційного інтелекту, включаючи спроможність до самостійної мотивації, ефективної взаємодії з іншими, адаптивності до змін та збереження фокусу на досягненні цілей.

Інтегративний показник мотиваційного інтелекту відображає загальну здатність особи до ефективного управління мотивацією, як власною, так і мотивацією інших, а також до досягнення особистих і професійних цілей. Високі значення інтегративного показника вказують на високу здатність особи мобілізувати свої ресурси для досягнення цілей, правильно розуміти мотивацію як свою, так і інших, а також адаптувати свої стратегії до змін у навколишньому середовищі. Зниження цього показника може свідчити про труднощі в управлінні мотиваційними процесами, особливо у разі високих показників за шкалами «Мотиваційна фрустрованість» та «Мотиваційна некоммуникативність», які негативно впливають на здатність досягати цілей та ефективно взаємодіяти з оточенням.

Високий рівень. Особи з високим рівнем мотиваційного інтелекту відзначаються здатністю ефективно використовувати свої внутрішні ресурси для досягнення поставлених цілей. Вони мають добре розвинуті когнітивні та емоційні компоненти мотивації, здатні адаптуватися до змін та ефективно взаємодіяти з оточенням. Високий рівень МотІ вказує на те, що індивіди мають чудову здатність підтримувати мотивацію навіть у складних умовах і успішно досягати своїх цілей за допомогою соціальних контактів та відповідних стратегій.

Середній рівень. Люди з середнім рівнем мотиваційного інтелекту мають помірну здатність до самостійної мотивації та адаптації до змін. Вони інколи стикаються з труднощами в управлінні своїми ресурсами або у взаємодії з іншими, однак можуть долати ці

перешкоди і досягати своїх цілей. Можливо, їм не вистачає певної гнучкості або стійкості в екстремальних умовах, але вони все ж таки демонструють адекватну мотиваційну поведінку.

Низький рівень. Особи з низьким рівнем мотиваційного інтелекту часто стикаються з труднощами в розумінні своїх мотивів, а також мотивації інших. Їм важко адаптуватися до змін або мобілізувати свої ресурси для досягнення цілей, що призводить до зниження ефективності мотиваційної діяльності. Вони також можуть уникати взаємодії з оточенням або мати труднощі у використанні соціальних контактів для досягнення цілей, що обмежує їх здатність реалізовувати свої плани.

Значення для практичної роботи:

Високий рівень. Рекомендується підтримка та розвиток стратегій, що сприяють ще більшій гнучкості та адаптивності в умовах змін. Такі особи можуть бути лідерами або висококваліфікованими фахівцями у своїй діяльності.

Середній рівень. Рекомендується розвиток навичок саморегуляції, комунікації та адаптації до нових умов, що допоможе покращити результати в різних сферах діяльності.

Низький рівень. Рекомендується психоедукаційне втручання, яке допоможе покращити розуміння власних мотивів, а також здатність до комунікації та адаптації в соціальних ситуаціях.

Висновки. Таким чином у статті окреслено основні підходи до вимірювання мотиваційного інтелекту. Наведено тест мотиваційного інтелекту та результати стандартизації цього тесту. Виокремлено три рівні значень MotI для чотирьох статево-вікових груп, що дозволить проводити як індивідуальну, так і групову психодіагностику за вольовим, енергетичним когнітивним та іншими аспектами мотиваційного інтелекту, а також надасть можливість розробити належні психоедукаційні інтервенції та психореакційні втручання.

Список використаної літератури

1. Аптер М. За межами рис особистості: реверсивна теорія мотивації. Пер. з англ. В. Хомик. Луцьк: Медіа. 2004. 112 с.
2. Гупаловська, В., Левус, Н. Психологічні особливості мотиваційного інтелекту. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка: Психологія*. 2014. (1). С. 31–35.
3. Левус Н. І., Гупаловська В. А. Моделі мотиваційного інтелекту у студентів різних форм навчання. *Вісник Чернігівського національного педагогічного університету. Серія : Психологічні науки*. 2012. Т. 1. Вип. 103. С. 207–214.
4. Wiczorkowska-Nejtardt G. Inteligencja motywacyjna: madre strategie wyboru celu i sposobu dzialania [Motivational intelligence: Smart goal setting and action strategies]. Wyd. Instytutu Studiów Społecznych - Institute for Social Studies Publishing House. 2007. 214 p.

STANDARDISATION AND INTERPRETATION OF THE SCALES OF THE MOTIVATIONAL INTELLIGENCE TEST

Nadiia Levus

*Ivan Franko National University of Lviv,
1, Universytetska Str., Lviv, Ukraine, 79000
e-mail: nadiya.levus@lnu.edu.ua*

Viktoriia Hupalovska

*Ivan Franko National University of Lviv,
1, Universytetska Str., Lviv, Ukraine, 79000
e-mail: viktoriya.hupalovska@lnu.edu.ua*

The article is dedicated to the standardization and interpretation of the scales of the Motivational Intelligence Test (MIT), developed to assess motivational intelligence (MI) – a person's ability to realize, regulate, and adapt their motivational states in accordance with goals and circumstances. The study involved 1449 people divided into four gender and age groups: women aged 18-39 (620 people), women aged 40-60 (384 people), men aged 18-39 (311 people), and men aged 40-60 (134 people). Based on the normal distribution of the results, low, medium, and high levels were determined for each scale of the test, taking into account the arithmetic mean (M) and standard deviation (σ).

The MotI test includes ten scales: volitional component of motivation, energy component, cognitive components (understanding one's motivation and the motivation of others), modelling of motivation, goal orientation, motivational perseverance, adaptive flexibility of motivation, motivational frustration, and motivational uncommunicativeness. For each scale, a detailed interpretation of the levels reflecting the individual's ability to mobilize resources, plan actions, adapt to change, and interact with others is provided. The motivational frustration and non-communicative scales have a negative impact on the integral indicator of MI, which is confirmed by correlation analysis ($r = -0.55$, $p < 0.001$).

The results of the study emphasize differences in the values of the scales between gender and age groups, which justifies the need for differentiated standardization. High values of motivational frustration and non-communicative skills indicate the risk of emotional burnout and reduced performance, which requires psychoeducational interventions. The integral indicator of MotI allows for a comprehensive assessment of motivational intelligence, which is important for individual and group psychodiagnostics, as well as the development of psychocorrectional programs.

Key words: motivational intelligence, MotI test, standardization, psychodiagnostics, motivational frustration, motivational non-communicative behaviour.

Додаток 1
Описова статистика для окремих статевих-вікових груп
Описова статистика для групи жінок віком 18–39 років

Таблиця 1.1

Descriptive Statistics (Дані для статистики - жін (1).sta)										
Variable	Valid N	Mean	Median	Mode	Frequency of Mode	Minimum	Maximum	Percentile 15,87000	Percentile 84,13000	Std. Dev.
Вольовий компонент мотивації	620	17,7306	18,0000	20,0000	45	0,00000	30,0000	12,00000	23,0000	5,76324
Енергетичний компонент мотивації	620	20,6226	21,0000	23,0000	64	3,00000	30,0000	15,00000	26,0000	5,39815
Когнітивний компонент мотивації (роз св мот	620	13,5597	14,0000	16,0000	60	0,00000	20,0000	9,00000	18,0000	4,28447
Когнітивний компонент мотивації (роз мот ін)	620	19,2855	20,0000	22,0000	60	1,00000	30,0000	14,00000	24,0000	5,38629
Моделювання мотивації	620	12,7177	13,0000	13,0000	73	1,00000	20,0000	8,00000	17,0000	4,00113
Цілеспрямованість	620	12,6306	13,0000	12,0000	61	1,00000	20,0000	8,00000	17,0000	4,16315
Мотиваційна наполегливість	620	7,3194	7,0000	Multiple	67	0,00000	15,0000	4,00000	11,0000	3,49585
Адаптаційна гнучкість мотивації	620	12,8532	13,0000	14,0000	71	1,00000	20,0000	9,00000	17,0000	3,82780
Мотиваційна фрустраваність	620	8,4258	9,0000	8,000000	77	0,00000	15,0000	5,00000	12,0000	3,33813
Мотиваційна некоммукативність	620	7,0048	7,0000	6,000000	65	0,00000	15,0000	3,00000	11,0000	3,74705
Інтегральний показник Mot1	620	101,2887	102,0000	102,0000	15	22,00000	174,0000	72,00000	130,0000	28,80538

Таблиця 1.2

Описова статистика для групи жінок віком 40–60 років

Descriptive Statistics (Дані для статистики - жін (40-60).sta)										
Variable	Valid N	Mean	Median	Mode	Frequency of Mode	Minimum	Maximum	Percentile 15,87000	Percentile 84,13000	Std.Dev.
Вольовий компонент мотивації	384	18.4352	19.0000	20.0000	34	0.00000	30.0000	12.00000	24.0000	5.94959
Енергетичний компонент мотивації	384	21.6979	23.0000	23.0000	41	3.00000	30.0000	17.00000	27.0000	5.16894
Когнітивний компонент мотивації (роз св мот	384	14.3646	15.0000	16.0000	46	2.00000	20.0000	10.00000	19.0000	4.16906
Когнітивний компонент мотивації (роз мот ін	384	20.1901	21.0000	18.0000	34	2.00000	30.0000	15.00000	26.0000	5.41324
Моделювання мотивації	384	13.5260	14.0000	16.0000	56	0.00000	20.0000	9.00000	17.0000	3.87660
Цілеспрямованість	384	13.3854	14.0000	16.0000	46	1.00000	20.0000	9.00000	18.0000	4.30525
Мотиваційна наполегливість	384	6.4479	6.0000	10.0000	40	0.00000	15.0000	3.00000	10.0000	3.45918
Адаптаційна гнучкість мотивації	384	13.2552	14.0000	15.0000	51	1.00000	20.0000	9.00000	17.0000	3.89650
Мотиваційна фрустраваність	384	7.9167	8.0000	9.000000	50	0.00000	15.0000	4.00000	12.0000	3.41374
Мотиваційна некоммукативність	384	7.2813	8.0000	10.0000	42	0.00000	15.0000	3.00000	11.0000	3.77833
Інтегральний показник Mot1	384	106.1042	110.0000	127.0000	14	17.00000	169.0000	74.00000	136.0000	29.69637

Описова статистика для групи чоловіків віком 18–39 років

Таблиця 1.3

Variable	Descriptive Statistics (Дані для статистики - чол (18-39).sla)									
	Valid N	Mean	Median	Mode	Frequency of Mode	Minimum	Maximum	Percentile 15,87000	Percentile 84,13000	Std.Dev.
Вольовий компонент мотивації	311	18,9550	19,0000	18,00000	32	2,00000	30,0000	13,00000	24,0000	5,76065
Енергетичний компонент мотивації	311	20,4984	21,0000	25,00000	26	3,00000	30,0000	15,00000	26,0000	5,48421
Когнітивний компонент мотивації (роз св мот)	311	14,1383	15,0000	Multiple	32	0,00000	20,0000	9,00000	19,0000	4,34892
Когнітивний компонент мотивації (роз мот ін)	311	19,2090	20,0000	Multiple	26	2,00000	30,0000	14,00000	24,0000	5,15608
Моделювання мотивації	311	13,3698	14,0000	Multiple	36	1,00000	20,0000	10,00000	17,0000	4,00422
Цілеспрямованість	311	13,5563	14,0000	16,00000	35	0,00000	20,0000	9,00000	18,0000	4,31081
Мотиваційна наполегливість	311	8,6945	9,0000	9,00000	51	0,00000	15,0000	5,00000	12,0000	3,21688
Адаптаційна пухкість мотивації	311	13,4823	14,0000	15,00000	45	0,00000	20,0000	9,00000	17,0000	3,77413
Мотиваційна фрустрованість	311	7,8360	8,0000	8,00000	46	0,00000	15,0000	4,00000	11,0000	3,26004
Мотиваційна некомунікативність	311	7,2026	7,0000	8,00000	43	0,00000	15,0000	3,00000	11,0000	3,47351
Інтегральний показник MotI	311	106,8650	109,0000	124,0000	8	17,00000	174,0000	77,00000	138,0000	30,09653

Описова статистика для групи чоловіків віком 40–60 років

Таблиця 1.4

Variable	Descriptive Statistics (Дані для статистики - чол (2).sta)									
	Valid N	Mean	Median	Mode	Frequency of Mode	Minimum	Maximum	Percentile 15,87000	Percentile 84,13000	Std. Dev.
Вольовий компонент мотивації	134	18,1493	18,0000	18,00000	13	2,00000	30,0000	13,00000	24,0000	5,78240
Енергетичний компонент мотивації	134	20,5373	21,0000	20,00000	17	1,00000	30,0000	16,00000	26,0000	5,38678
Когнітивний компонент мотивації (роз св мо)	134	13,8507	14,0000	20,00000	16	0,00000	20,0000	10,00000	19,0000	4,46121
Когнітивний компонент мотивації (роз мот ін)	134	18,7388	18,5000	22,00000	14	4,00000	30,0000	13,00000	24,0000	5,28856
Моделювання мотивації	134	13,2388	13,0000	12,00000	25	3,00000	20,0000	10,00000	17,0000	3,72793
Цілеспрямованість	134	13,1045	13,0000	12,00000	17	0,00000	20,0000	9,00000	17,0000	4,19858
Мотиваційна наполегливість	134	7,5000	7,0000	Multiple	17	0,00000	15,0000	4,00000	11,0000	3,30129
Адаптаційна гнучкість мотивації	134	13,3433	14,0000	16,00000	19	0,00000	20,0000	10,00000	17,0000	3,79375
Мотиваційна фрустрованість	134	7,1866	7,0000	Multiple	17	0,00000	15,0000	4,00000	10,0000	3,28855
Мотиваційна некомунікативність	134	7,0075	7,0000	7,00000	19	0,00000	15,0000	3,00000	11,0000	3,42809
Інтегральний показник MotI	134	104,2687	103,5000	110,0000	5	13,00000	176,0000	78,00000	136,0000	30,34740

Додаток 2.**Інструкція та запитання до тесту МотІ**

Інструкція: «Оцініть наведені твердження за шкалою від 0 до 5, де 0 – абсолютно не погоджуюся, 5 – повністю погоджуюся. Наскільки вони стосуються Вас, Вашого характеру, Вашої поведінки?»

Текст опитувальника:

№ з/п	Твердження	0 – абсолютно не погоджуюся	1 – не погоджуюся	2 – переважно не погоджуюся	3 – переважно погоджуюся	4 – погоджуюся	5 – повністю погоджуюся
1	2	3	4	5	6	7	8
1.	У мене є цілі і я рухаюся до них.	0	1	2	3	4	5
2.	Мені часто кажуть, що я добре розумію інших людей і можу їх надихнути, вмотивувати.	0	1	2	3	4	5
3.	Я використовую усі ситуації та можливості для досягнення мети.	0	1	2	3	4	5
4.	Зазвичай у мене є план дій.	0	1	2	3	4	5
5.	У своїх планах я переважно передбачаю кілька варіантів вирішення проблеми.	0	1	2	3	4	5
6.	Я досить добре вмію змобілізуватися і докласти зусилля, якщо треба.	0	1	2	3	4	5
7.	Я вмію ставити перед собою дуже далекі цілі і досягати їх.	0	1	2	3	4	5
8.	Для досягнення поставленої мети згодяться будь-які засоби.	0	1	2	3	4	5
9.	Я соромлюся попросити про допомогу щодо реалізації задуманого, навіть якщо вона мені дуже потрібна.	0	1	2	3	4	5
10.	У мене достатньо мотивації.	0	1	2	3	4	5
11.	Я часто бачу помилки інших на їхньому шляху до мети.	0	1	2	3	4	5
12.	Якщо я щось собі намітив, то мене зупинити важко, я знаю, що йти-му до кінця.	0	1	2	3	4	5
13.	У мене виходить відокремити від великої глобальної мети меншу і послідовно працювати над нею.	0	1	2	3	4	5
14.	У своїх діях я часто враховую різні види зміни обставин, які можуть бути.	0	1	2	3	4	5
15.	Мені переважно добре вдається приймати рішення.	0	1	2	3	4	5
16.	Я впевнено дивлюсь у майбутнє, бо все планую наперед.	0	1	2	3	4	5
17.	Важливий результат, а не те, як ти його досягнеш.	0	1	2	3	4	5
18.	Мої плани – це лише мої плани, і не варто напружувати інших в їх досягненні.	0	1	2	3	4	5
19.	Я досить добре розумію, чого я хочу у житті.	0	1	2	3	4	5

Продовження тексту опитувальника

1	2	3	4	5	6	7	8
20.	Якщо людина не хоче чогось робити, я зазвичай розумію, чому так відбувається.	0	1	2	3	4	5
21.	Якщо у мене є мета, то я щодня готовий щось робити для її досягнення.	0	1	2	3	4	5
22.	Я вмію себе мотивувати до необхідних дій.	0	1	2	3	4	5
23.	Мені легко вдається адаптуватися до змін у своїй кар'єрі.	0	1	2	3	4	5
24.	Загалом про мене можна сказати, що я витривала людина у сфері своєї діяльності.	0	1	2	3	4	5
25.	Вміння дотриматися наміченого плану – це про мене.	0	1	2	3	4	5
26.	Іноді я чіпляюся за свої плани, навіть тоді, коли починаю розуміти, що вони недосяжні.	0	1	2	3	4	5
27.	Не люблю просити про допомогу, і іншим не раджу так вчиняти.	0	1	2	3	4	5
28.	Я маю ціль у житті і планомірно рухаюся до неї.	0	1	2	3	4	5
29.	Мені часто видається, я добре розумію людей і їхні мотиви.	0	1	2	3	4	5
30.	Я використовую для досягнення своєї цілі усі можливі ситуації.	0	1	2	3	4	5
31.	Я добре вмію організувати і розподіляти свій час.	0	1	2	3	4	5
32.	В мене завжди знайдеться запасний план на випадок непередбачуваних обставин.	0	1	2	3	4	5
33.	Переважно я активніша(-ий) за інших.	0	1	2	3	4	5
34.	Якщо я щось надумав зробити, то ніщо мені не завадить.	0	1	2	3	4	5
35.	Мені зазвичай важко буває зробити свої мрії реальністю.	0	1	2	3	4	5
36.	Я часто бачу явні та приховані мотиви поведінки людей.	0	1	2	3	4	5
37.	Коли я хочу щось робити, чогось досягти, я вмію підтримати в собі цей стан.	0	1	2	3	4	5
38.	Мене завжди хвалили за вміння досягати поставлених цілей.	0	1	2	3	4	5
39.	Я маю багато цілей, а от як їх досягти, знаю не завжди.	0	1	2	3	4	5
40.	Якщо співрозмовник намагається приховати свої мотиви, я одразу бачу це.	0	1	2	3	4	5
41.	Я знаю свої потреби і можу їх задовільнити.	0	1	2	3	4	5
42.	Я завжди знаю що мені допоможе досягнути мети.	0	1	2	3	4	5
43.	Я дуже засмучуюся, коли не вдається досягти задуманого, і довго не можу зібратися і почати робити щось інше.	0	1	2	3	4	5

Додаток 3
Ключ до опрацювання шкал тесту МотІ

№ з/п	Шкали	Питання	К-ть питань	Коефіцієнт для порівняння відповідей
1.	Вольовий компонент мотивації	7, 16, 25, 34, 38, 42	6	
2.	Енергетичний компонент мотивації	6, 15, 24, 33, 37, 41	6	
3.	Когнітивний компонент мотивації (розуміння своєї мотивації)	1, 10, 19, 28	4	1,5
4.	Когнітивний компонент мотивації (розуміння мотивації інших)	2, 11, 20, 29, 36, 40	6	
5.	Моделювання мотивації	4, 13, 22, 31	4	1,5
6.	Цілеспрямованість	3, 12, 21, 30	4	1,5
7.	Мотиваційна наполегливість	8, 17, 26	3	2
8.	Адаптаційна гнучкість мотивації	5, 14, 23, 32	4	1,5
9.	Мотиваційна фрустрованість	35, 39, 43	3	2
10.	Мотиваційна некомунікативність	9, 18, 27	3	2

Опрацювання. Інтегральний показник МотІ обраховується шляхом додавання показників шкал 1-8 і віднімання сумарних показників шкал 9 і 10.