PERSISTENȚA MOTIVAȚIONALĂ ȘI STILUL DE RELAȚIONARE SOCIALĂ LA STUDENȚI

Nicoleta SCOROHOD
CZU: 316.4/.6-057.87 *scorohod.nicoleta@mail.ru*

Motivational persistence implies a behavioral perseverance in achieving defined goals, the ability to remain permanently motivated for a longer period of time, to find interest and satisfaction in any task to be performed. The style of social relationship involves the connection between the student and his relationships with the world around him. Cooperation between people is important because, through communication, each person expresses their opinion, thoughts, emotions, exchange of experiences, etc.

Scopul cercetării rezidă în studierea diferențelor de manifestare a persistenței motivaționale și stilul de relaționare socială la studenți în funcție de facultatea la care își fac studiile, precum și identificarea relației dintre persistența motivațională și stilul de relaționare socială la studenți.

Ipotezele cercetării: Ipoteza 1. Există diferențe în manifestarea persistenței motivaționale și stilului de relaționare socială la studenți în funcție de facultatea la care își fac studiile. **Ipoteza 2.** Există o relație între persistența motivațională și stilul de relaționare socială la studenți.

Chess și Thomas prezintă persistența ca *o dimensiune importantă în descrierea temperamentului*, alături de activism, ritmicitate, apropriere vs retragere, adaptabilitate, sensibilitate, calitatea dispoziției (pozitivă/negativă), intensitatea reacțiilor, distractibilitate și o definesc prin *„continuarea unei activități în fața obstacolelor”* [2, p. 80].

Comings și colegii săi au propus termenul de persistență, deoarece definește fenomenul din punctul de vedere al studenților care persistă în învățare (în timpul și în afara programului) până când ei își ating obiectivele. Meier și Albrecht definesc persistența motivațională ce poate fi înțeleasă și ca un comportament observabil care determină individul să renunțe ușor sau să depună efort îndelungat, atunci când sarcinile devin dificile [1, p. 36].

Stilul de relaționare socială presupune interacțiunea omului în societate, cum acționează acesta în diferite situații-problemă, cât de

mult se implică în grupuri mari sau mici, care este modul său de a se prezenta ca personalitate. Cele șase dimensiuni care se încadrează în stilurile de relaționare socială sunt: networking relațional, cooperare în echipă, managementul conflictului, autoevaluarea socială, atașamentul emoțional, strategie de persuasiune.

Networking-ul relațional constă din acele rețele sociale în care îi permite utilizatorului să comunice cu alte persoane prin postarea de informații, comentarii, mesaje, imagini etc. **Cooperarea în echipă** presupune un comportament între două sau mai multe persoane, între grupuri, țin de condițiile unui scop cunoscut, interesul participanților, precum și recompensele fiind egale. După B. Mayer, **conflictul** este un fenomen psihosocial tridimensional, care implică o componentă cognitivă (gândirea, percepția situației conflictuale), o componentă afectivă (emoțiile și sentimentele) și o componentă comportamentală (acțiunea, inclusiv comunicarea) [3, p.18-24]. **Autoevaluarea socială** presupune evaluarea propriilor merite, precum și stabilirea valorii propriei activități.

Fonagy și colaboratorii, Schore și alții au propus faptul că reglarea emoțiilor este fundamentală pentru dezvoltarea sinelui și că relațiile de **atașament** sunt contextul primar în care învățăm să ne reglăm afectele – adică să accesăm, să modulăm și să ne folosim emoțiile [4, p. 92]. **Persuasiunea** înseamnă a sfătui eficient, a convinge, acțiunea prin care o persoană este determinată de către alta să creadă sau să se efectueze un anumit lucru.

Metode de cercetare: *teoretice:* analiza literaturii de specialitate, sinteza, sistematizarea, generalizarea; *empirice:* Chestionarul de Persistență motivațională (15 itemi) și Chestionarul Stilului de relaționare socială (60 itemi) după Ticu Constantin, *metode de prelucrare statistico-matematică a rezultatelor cercetării:* stabilirea cotelor procentuale și a valorilor medii; testul t-Student; coeficientul de corelație Bravais-Pearson. În cadrul cercetării au fost chestionați 75 de studenți de la două facultăți, anul 1 de studii. Studenții chestionați au vârsta cuprinsă între 18-25 de ani și studiază la Universitatea de Stat din Moldova, la următoarele facultăți: Facultatea de Psihologie și Științe ale Educației, Sociologie și Asistență Socială și Facultatea de Drept.

În vederea confirmării diferențelor de manifestare a diferențelor de manifestare a persistenței motivaționale și stilului de relaționare socială la studenți, în funcție de facultatea la care își fac studiile, am utilizat ca metodă statistică testul t-Student ce vizează semnificaţia diferenţei dintre medii, în cazul eșantioanelor independente.

Investigația statistică realizată ne-a permis identificarea unor diferențe de medii obținute pentru factorii persistenței motivaționale de către studenți, acestea fiind însă *nesemnificative* din punct de vedere statistic.

În același timp, analiza statistică a datelor obținute pentru stilul de relaționare socială indică diferențe semnificative doar la factorii *networking relațional* (t=-2,189, p=0,032) și *strategie de persuasiune* (t=2,021, p=0,047).

O posibilă explicație poate fi faptul că pentru studenți strategia de persuasiune este mai importantă decât networking relațional, felul cum vorbesc și cum se exprimă ține de imaginea fiecăruia, a ține un discurs frumos și bine structurat poate duce la o impresie pozitivă din partea ascultătorilor.

A doua ipoteză care prevede existența unei relații între persistența motivațională și stilul de relaționare socială la studenți a fost confirmată parțial potrivit coeficientului de corelație Bravais-Pearson. Astfel, analizând rezultatele obținute evidențiem o corelaţie cu sens negativ (r=-0,237; p=0,040) între *persistența motivațională* și *managementul conflictului*. De asemenea, a fost identificată o corelație pozitivă (r=0,290; p=0,012) între persistența motivațională și atașamentul emoțional.

Rezultatele sugerează faptul că persoanele cu persistență motivațională ridicată găsesc mereu resurse pentru a-și alimenta motivația în efortul de atingere a unor obiective ambițioase, reușesc să rămână motivați în sarcinile zilnice, arată multă stăruință, nerenunțând la standarde sau exigențe personale. Aceștia conștientizează importanța managementului conflictului, de a evita situațiile stresante atunci când cere situația, sau de a se implica într-o neînțelegere atunci când este nevoie de ajutor. La fel, atașamentul emoțional este important pentru studenți, deoarece pentru ei suportul afectiv din partea altor persoane îi motivează să-și atingă obiectivele și se implică voluntar în diferite proiecte, dacă au sprijinul celor din jur.

Referințe:

1. CONSTANTIN, T. Predictori ai persistenței motivaționale; rolul implicării motivaționale. În: MILCU, M. (coord.). *Cercetarea psihologică modernă: Direcții și perspective.* Vol.2 . Editura Universității București, 2008, pp. 33-45.
2. HOJBOTĂ, A. M., CONSTANTIN, T. Persistența motivațională – de la teoriile generale ale personalității la teoriile stabilirii scopurilor. În: CONSTANTIN, T. (coord.). Colecția Psihologie socială și aplicată. *Determinanți ai motivației în muncă. De la teorie la analiza realității organizaționale.* Iași: Editura Universității „Alexandru Ioan Cuza", 2009, pp.76-105.
3. STOICA-CONSTANTIN, A. *Conflictul interpersonal. Prevenire, rezolvare și diminuarea afectelor.* Iași: Polirom, 2004. 304 p.
4. WALLIN, J.D. *Atașamentul în psihoterapie.* București: Trei, 2010. 457 p.

Recomandat
Galina PRAVIȚCHI, dr., lector univ.