

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «КИЄВО-МОГИЛЯНСЬКА
АКАДЕМІЯ»

Факультет соціальних наук та соціальних технологій

Кафедра соціології

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
галузі знань 05 "Соціально-політичні науки"
спеціальність 054 "Соціологія"

на тему:

**«ЗВ'ЯЗОК СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ТА МОТИВАЦІЇ СТУДЕНТІВ
ЩОДО НАВЧАННЯ (НА ПРИКЛАДІ СТУДЕНТІВ СОЦІАЛЬНИХ ТА
ГУМАНІТАРНИХ НАУК НаУКМА)»**

Виконала: студентка 4-го року навчання
Спеціальності 054 Соціологія
Спірідонова Анна Олександрівна
Наукова керівниця: Оксамитна С.М., к. соц.
н.,

докторка соціологічних наук, професорка
кафедри соціології

Рецензентка: Бондар В.С., к. соц. н.,
доцентка кафедри соціології НаУКМА

Кваліфікаційна робота захищена

з оцінкою _____

Секретар ЕК: _____

« ___ » _____ 2025 р.

Київ – 2025

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АНАЛІЗ ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ТА МОТИВАЦІЇ ЩОДО НАВЧАННЯ СТУДЕНТІВ ЗВО.....	5
1.1. Поняття соціального капіталу та теоретичні засади щодо його вивчення .	5
1.2. Основні теорії вивчення мотивації щодо навчання.....	15
1.3. Підходи до вимірювання соціального капіталу та мотивації щодо навчання	19
РОЗДІЛ 2. СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ТА МОТИВАЦІЯ СТУДЕНТІВ ЩОДО НАВЧАННЯ (НА ПРИКЛАДІ СТУДЕНТІВ НАУКМА).....	26
2.1. Методологія дослідження соціального капіталу та мотивації студентів НаУКМА.....	26
2.2. Соціальний капітал студентів НаУКМА	29
2.3. Мотивація студентів НаУКМА щодо навчання.....	44
2.4. Зв'язок соціального капіталу та мотивації студентів НаУКМА	51
ВИСНОВКИ	55
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	57
ДОДАТКИ.....	63
ДОДАТОК А. Таблиця можливих чинників мотивації	63
ДОДАТОК Б. Анкета для проведення опитування.....	64
ДОДАТОК В. Гайд для проведення інтерв'ю	70
ДОДАТОК Г. Вихідні таблиці SPSS.....	74
ДОДАТОК Д. Приклад транскрипту інтерв'ю.....	98

ВСТУП

Міжособистісні зв'язки утворюються протягом всього процесу соціалізації індивіда, мають суттєвий вплив на перебіг подій і вважаються одним з ключових надбань людини за її життя. Період навчання ж перепадає на вагому частину життя і передбачає постійні соціальні взаємодії, в той час як студентські роки можуть стати визначальними у формуванні кола спілкування на тривалий період життя. Водночас саме у період здобування вищої освіти студенти навчаються багатьом професійним та універсальним навичками (так звані *hard* та *soft skills*) і важливу роль тут грає мотивація індивіда до відвідування занять, опрацювання матеріалу та отримання задовільних результатів.

Зважаючи на те, що період активного "збагачення" соціального капіталу та процес здобування знань відбуваються паралельно у житті багатьох індивідів, у науковій спільноті сформувався дискурс щодо наявності зв'язку між соціальним капіталом та мотивацією щодо навчання студентів. Важливість цього зв'язку досі є відкритим питанням, адже дослідники активно вивчають різноманітні варіативності культурних, економічних, політичних тощо контекстів на зв'язок цих двох показників.

Наразі в українському контексті питання значення соціального капіталу постає досить часто, зокрема, через повномасштабну агресію з боку росії на території України. Українці відчули потребу у згуртованості один з одним ще 24 лютого 2022 року і надавали оточуючим більшу важливість через непередбачуваність життєвих обставин і психологічний тиск на фоні війни. Відчутне загострення бажання членів суспільства мати спільноту поруч (чи то з психологічних, чи з матеріалістичних причин) сприяло зміні сприйняття взаємин, порівняно з довоєнним періодом.

Покоління молоді ж, де вагома частка з них – студенти, наразі також перебуває на перехідному етапі життя. Тут відбувається активна трансформація кола спілкування через швидкий перебіг подій (випуск зі школи, знайомство з одногрупниками, отримання першого досвіду роботи та знайомство з колегами...). Так само війна напряму може вносити корективи в коло спілкування індивіда

через постійні втрати як військових, так і цивільних осіб. Через таку активну трансформацію соціальних мереж у молоді може знижуватися мотивація до навчання, або, навпаки, підвищуватися.

Отже, **мета** цієї роботи полягає в тому, щоб визначити зв'язок між соціальним капіталом та мотивацією студентів щодо навчання на прикладі студентів НаУКМА.

Об'єкт: студенти соціальних та гуманітарних наук Національного університету «Києво-Могилянська академія».

Предмет: соціальний капітал і мотивація студентів щодо навчання та зв'язок між ними.

Завдання роботи наступні:

1. Систематизувати теоретичні засади дослідження соціального капіталу та виокремити його складові.
2. Узагальнити основні підходи до вивчення мотивації щодо навчання.
3. З'ясувати рівень та якість соціального капіталу студентів ФСНСТ та ФГН НаУКМА.
4. Виявити мотивацію студентів ФСНСТ та ФГН НаУКМА щодо навчання.
5. Визначити зв'язок соціального капіталу та мотивації студентів ФСНСТ та ФГН НаУКМА щодо навчання.

Теоретичними засадами даної роботи виступають: концепція соціального капіталу П'єра Бурдьє та Self-Determination Theory.

За емпіричну базу виступають первинні дані, зібрані в рамках даного дослідження під час двох доповнюючих етапів: 1) на основі інтерпретативного підходу проведені напівструктуровані глибинні інтерв'ю із застосуванням авторського гайду (якісна складова); 2) на основі позитивістської парадигми – CAWI анкетування із застосуванням шкал Academic Motivation Scale 28 (college version) та Personal Social Capital Scale 16 (кількісна складова).

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АНАЛІЗ ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ТА МОТИВАЦІЇ ЩОДО НАВЧАННЯ СТУДЕНТІВ ЗВО

1.1. **Поняття соціального капіталу та теоретичні засади щодо його вивчення**

Поняття *капіталу* з'явилося ще з часів середньовіччя, але тоді і раніше, здебільшого, його використовували для позначення фінансового становища, грошей та майна, належного людині. Економісти-класики вживали поняття капіталу у своїх працях, проте одним із важливих постатей, що ввели дане поняття в більш широке застосування був Карл Маркс. Він розглядав його на структурному рівні з погляду економічного детермінізму та діалектико-матеріалістичного підходу, де головними об'єктами були два класи: буржуазія та пролетаріат, а основний процесами, що були описані в працях Маркса були експлуатація та відчуження праці (Рахманов, Бульбенюк & Манелюк, 2017).

Пізніше інші дослідники розширювали інтерпретацію поняття капіталу та апелювали й на інші елементи сучасності: Шюц та Беккер описували людський капітал на індивідуальному рівні; Бурдьє розкривав зміст культурного капіталу на індивідуальному та класовому рівні; і пізніше дослідники почали розвивати вже поняття соціального капіталу (Lin, Cook & Burt, 2001, с. 5).

Читаючи про соціальний капітал можна зустріти неправильний вжиток цього поняття, де автори плутають його з людським або культурним капіталами. Важливо зазначити, що в його суть входить людська схильність до соціального життя і постійної взаємодії з іншими. Сучасним індивідам притаманний соціальний інтелект – розповсюджена концепція серед соціальних еволюціоністів – і вона базується на твердженні, що стосується здатності вдало взаємодіяти з іншими та використовувати інформацію про них для успішної навігації у соціальному середовищі. Схожі думки розвивають і теоретики інших напрямків: так, теоретики течії соціального обміну зазначають, що індивіди прагнуть досягати цілей, взаємодіючи з іншими індивідами. Такий спосіб обміну

призводить до мінімальних витрат з максимальним результатом. Шляхом набуття нового досвіду, вступу до нового навчального закладу чи влаштуванням на нове робоче місце, людині притаманно створювати нові соціальні мережі, які поступово формуються у *соціальний капітал*. Він, як і будь-який інший капітал, на початку виступає лише певним потенціалом, який, у разі необхідності, може стати потужним ресурсом для досягнення успіху.

Щодо теоретичних рамок самого поняття, остаточне введення цього терміну було в статті «Форми капіталу», де П'єр Бурдьє (1986) зазначав про три форми капіталів: економічний, культурний та *соціальний* капіталі; і таким чином остаточно ввів його в соціологію, окресливши більш чітко основні засади, ніж попередники. «Бурдьє розглядає соціальний капітал як колективний актив, який наділяє членів суспільства кредитами, тобто індивідуальними благами» (Bhandari, & Yasunobu, 2009, с. 487) що підкреслює важливість групового членства.

Загалом, «соціальний капітал можна визначити як ресурси, вбудовані в соціальну структуру, до яких є доступ та/або які мобілізуються в цілеспрямованих діях» (Lin, Cook & Burt, 2001, с. 58).

Отже, у цій роботі соціальний капітал визначається як загальна кількість та якість соціальних зв'язків індивіда, де в сукупності вони дають йому певні блага і перетворюються в ресурс для досягнення визначеної мети. Апелюючи до кількості соціального капіталу надалі буде використане поняття *рівень* соціального капіталу або *розмір* соціальної мережі, а для підвидів або сфер формування соціального капіталу будуть вживатись поняття *сфери формування*, *підвиди* та *якість* соціального капіталу (де вони тут – синонімічні поняття).

Підвиди соціального капіталу. Введення такого обширного поняття передбачало потребу хоча б мінімальної структуризації потенційних варіацій мережевих зв'язків. Через те, що індивіди протягом життя можуть змінювати спосіб життя, місце проживання, середовище навчання та/або роботи тощо, охарактеризувати їхній соціальний капітал, на кшталт, «високий ступінь соціального капіталу» стає неможливо через гетерогенність всіх відносин

конкретного індивіда в сукупності. Саме тому науковці схильні до виокремлення цього капіталу на додаткові підвиди, пов'язані з ключовими сферами діяльності або етапами життя людини. Наприклад, у статті «The Resource Generator: social capital quantification with concrete items» (Van Der Gaag & Snijders, 2005) автори підкреслили, що соціальний капітал варто розглядати як сукупність латентних змінних, що схильні до змін у часі. Вони продовжили підхід до вивчення цього явища під назвою «Ресурсний генератор» (англ. Resource Generator), де акцентом було вимірювання не зв'язків, а ресурсів. Вони виділили 4 латентні змінні: престиж і освіта; політичний та фінансовий; особисті навички; особиста підтримка.

Поняття сімей соціального капіталу також зустрічається в наукових працях. Однією з найбільш влучних, на думку авторки, є розподіл на так звані три сім'ї: довіра (Trust), полегшення співпраці (Ease of Cooperation) та мережа (Network) (Paldam, 2000). Такий розподіл можна зустріти серед авторів, які працюють в межах теорії ігор. «Довіра» розвиває думку про більш глибокий психологічний вміст соціальних відносин, коли людина може довіритись іншій та точно знатиме, що її дії можна передбачити враховуючи спільні інтереси, при цьому створюючи атмосферу відчуття безпеки інтеграції. «Полегшення співпраці» радше похідна від попередньої, концентрується вже на спільному досягненні мети завдяки довірі та дотриманні спільних цінностей. «Мережа» (або ще «міра щільності мережі» за Paldam (2000, с. 12)) вже більш розширена і поєднує в собі також менш близькі стосунки, адже сфокусована на отриманні нових ресурсів та виявленні інтенсивності взаємодій.

Окрім цього виокремлюються структурний та когнітивний соціальні капітали; сильні та слабкі зв'язки; горизонтальні та вертикальні мережі; концепція Bonding, Bridging та Linking (Bhandari, & Yasunobu, 2009). Bonding відноситься до довірливих відносин з людьми, схожими за соціодемографічними характеристиками індивіда; їх можна назвати еквівалентом первинних груп, де панує довготривала перспектива відносин та неформальні зв'язки. Bridging притаманні більш формальні відносини, радше хиткі соціальні мережі та менша

довіра. Відповідно Linking – соціальний капітал, де індивідові не потрібно мати прямий зв'язок з людиною чи групою людей для відтворення взаємодій; тут вже працює двокроковий (або більше) зв'язок, що існує на інституційному рівні між представниками різних рівнів ієрархії і є найбільш формалізованим (Cofré-Bravo, Klerkx, & Engler, 2019, с. 55). Це поділення соціального капіталу на підвиди досить розповсюджене серед кількісних шкал вимірювання цього явища.

Маючи на увазі навчальний контекст, в рамках саме цієї роботи матиме сенс розглянути різновиди соціального капіталу актуальні саме для молоді, що здобуває вищу освіту. Проглянувши низку статей (Koyanagi, Aung, Yuasa, Sekine, & Takao (2021); Martin, Stefl, Cain & Pfirman, (2020); Chen & Starobin (2019); Martono, Puspitasari & Lisnawati (2023); Ummat & Retnowati (2022); Israel, Beaulieu & Hartless (2001)), можна прослідкувати такі ключові сфери соціального капіталу: родина, університет та знайомі і друзі (peers).

Сім'я є однією з основних соціальних інституцій. Вона відіграє вирішальну роль у первинній соціалізації і надалі супроводжує людину надаючи їй необхідні інструментальні та часто експресивні ресурси для вдалого входження в соціум. Жодна інституція не задовольняє так багато потреб, як сім'я. Вона, тим чи іншим чином, виконує репродуктивну, освітню, економічну, регулятивну, культурну та соціальну функції. Виконання сім'єю такої великої сукупності функцій передбачає певне розмежування кордонів між власним капіталом та капіталом інших членів родини. Так, батьки навчають дітей різним формам інституційної поведінки і з цим передають їм свої соціально-економічні характеристики, які пізніше можуть перерости в щось більше, або, навпаки, занепасти. Загалом, процес соціальної трансмісії фундаментальний для визначення життєвих шансів індивіда.

Повертаючись до теми соціального капіталу, індивід виростає в певному соціально-культурному середовищі та, через притаманну людям властивість імітації ще з раннього віку, здобуває навички спілкування та соціального насичення власного часу. Батьки часто мають друзів та знайомих, з якими індивід стає знайомим вже через них; ті особи ж також можуть мати дітей, з якими

індивід потенційно може завести дружні стосунки; ці нові друзі також мають низку соціальних зв'язків, які разом формують вторинні, третинні і т.д. зв'язки з індивідам - всі ці перелічені аспекти утворюють соціальний капітал індивіда лише через сімейні шляхи. Пізніше (в процесі вторинної соціалізації та входження індивіда в світ без такої чіткої прив'язаності до родини) сім'я перестає бути єдиним джерелом формування соц. капіталу, але досі відіграє суттєву роль в житті індивіда. Тут вона вважається просто одним з основних таких джерел. Однак, все одно кількість інструментальних та експресивних ресурсів, наданих сім'єю під час здобуття освіти, може бути визначальним фактором у процесі навчання: «... порівняно зі студентами із середнього класу, студенти з робітничого класу відчують менше почуття приналежності до своїх університетів і беруть участь у меншій кількості формальних соціальних заходів (...) і меншій кількості неформальних соціальних заходів (...)» (Rubin, Evans, McGuffog, 2019, с. 90-91).

Також, варто згадати про можливе створення власної сім'ї у цьому періоді. Це не таке розповсюджене явище, але це важливий аспект у формуванні ідентичності та збагаченні соціального капіталу. Найчастіше за все, індивід формує партнерські стосунки з іншими людьми, які мають близькі (або однакові) соціальні чи індивідуальні характеристики з ним. Таку схильність людини науковці називають гомофілією (або гомофільністю, або гомогенністю тощо) (Cook, 2014). Через це особа ризикує меншим доступом до різноманітної інформації, адже ставить в пріоритет більш безпечний варіант для власного комфорту. Однак, впускаючи іншу людину в своє життя ми все одно створюємо нову гілку мережових зв'язків, хоча часто лише вторинних.

Університет як навчальне середовище, де студентів доводиться взаємодіяти з іншими людьми – одна з найбільш актуальних для даної роботи сфер соціального капіталу, у якій можна виокремити насамперед: дотичні до студента працівники ЗВО, друзі в університеті та одногрупники. Дотичні до студента працівники закладу (напр.: викладачі, спеціалісти деканату, працівники бібліотеки, працівники відділів у справах студентів тощо) виступають вагомим агентом у переданні важливих інформаційних ресурсів для студентів. В першу

чергу, саме вони підтримують простір для здобування освіти та формування мережевих зв'язків з іншими. Часто завдяки особливостям роботи студентського самоврядування, індивід також має можливість брати участь у конкурсах, гуртках, волонтерстві тощо, що може формувати додаткові мережі зв'язків. В свою чергу викладачі відіграють неабияку роль у формуванні світогляду студентів через свою схильні до надання здобувачам освіти більшої кількості ресурсів, аніж лише викладання безпосереднього матеріалу (наприклад, розповіді про свій практичний досвід, допомога студентам поза робочих годин чи надання додаткових матеріалів) (Kanev, 2016, с. 1).

Водночас **друзі в університеті** часто визнаються як одні з основних агентів у цьому періоді життя людини (про це далі в роботі). Варто звернути увагу, що в рамках цієї роботи відбувається розрізнення друзів на сфери діяльності – університет та поза університетом. Створення міцних стосунків серед товаришів-студентів можливе завдяки таким методам, як моральна підтримка та подекуди допомога чужими ресурсами для досягнення мети індивіда. Також часто залучається вже згадане раніше явище надання переваги формування зв'язків з собі схожими людьми (Cook, 2014). Проте, **одногогрупники** (або аудиторія) – трохи інший вид відносин і його не варто асоціювати з друзями в ЗВО. Насправді, протягом навчання у вищому навчальному закладі, за тутешніх освітніх тенденцій, студент має справу з великою часткою незнайомих людей. Часто людина навіть не згадає ім'я всіх студентів, які разом з ним слухають дисципліну через, банально, кількість таких людей або інші причини. Саме тому цей пункт важко 1) назвати доречним до спорідненості цього поняття до «друзів» і 2) сказати, що він має потенційний вплив на соціальний капітал. Тим не менш, саме атмосфера аудиторії може цілком серйозно вплинути на мотивацію щодо навчання та академічного успіху.

Знайомі і друзі – ще одна дуже широка сфера соціального капіталу. Ця категорія складається з низки підвидів соціальних мереж, але найчастіше тут згадують саме громаду (community) та друзів. На думку авторки, цей елемент буденності для об'єкту роботи найкращим способом можна описати саме

англійським словом *peer* (одноліток). За словником Cambridge Dictionary (n.d.), це «особа того ж віку або такого ж соціального становища чи тих же здібностей, що й інші люди в групі». Інакше кажучи – максимально гомогенні відносно індивіда за соціально-демографічними характеристиками люди.

Peers для людини переважно завжди виступають моделлю поведінки, яку та наслідує. Вони оточують її протягом всього життя через специфіку функціонування основних соціальних інституцій. Так, для створення рівних умов навчальні заклади надають рекомендації вступу до них у рамках певної вікової категорії: починаючи з того, що вступ в дитячий садочок та школу обґрунтовані дитячою фізіологією та психологією, а вступ в подальші навчальні заклади передбачає сумлінне закінчення минулих етапів; та в контексті України не рідко відбуваються під суспільним тиском. Тобто, таким чином під час навчання людина постійно оточена людьми приблизно свого віку.

Так само школярі та студенти можуть брати участь у факультативних заняттях, гуртках, спілках тощо для заняття улюбленим ділом та додаткової соціалізації. В цьому контексті не дивно, що людям важко знайти друзів після закінчення навчання, переходу до повного робочого дня й, подекуди, потреби дбати про власних дітей. Для європейського контексту приблизно у віці 25 років індивіди мають «пік» соціальної активності, яка далі тільки спадає, в тому числі через фокус на більш важливі соціальні зв'язки з плином часу (Bhattacharya, Ghosh, Monsivais, Dunbar & Kaski, 2016). Можна припустити, що для України цей пік настає трохи раніше через загальну тенденцію до раннього дорослішання у зв'язку з низкою соціальних та політично-економічних факторів як от війна (і пов'язані з нею фактори міграції та економічної кризи) та соціальний тиск. Отже, в будь-якому разі цей пік збігається з періодом отримання вищої освіти – ступінь бакалавра та/або продовження здобування освіти і ступеню магістра – та перехідного етапу, коли минулі соціальні зв'язки з однолітками ще легше зберегти.

Громада включає структурний та когнітивний аспекти, створюючи залученість у відносно великій спільноті та відтворюючи місцеві норми й

цінності. Сюди входить залученість в міське самоврядування, участь в організаціях, об'єднаннях, спільнотах тощо. Для багатьох західних контекстів вона грає бодай не вирішальну роль у формуванні ідентичності індивіда. Хоча немає загальноприйнятого інструменту вимірювання важливості громади для суспільства, якщо порівняти результати різних індексів згуртованості, Україна часто показує досить непоганий результат – більше загального середнього значення. Наприклад, показник співпраці в громаді загально по Україні дорівнює 5,5 (з максимальних 10, де 10 – найбільша співпраця), але, як правило, регіони ближче до сходу показують менші результати, порівняно з центральними та західними областями (reSCORE & SCORE, 2023, с. 20-22). Ще одним фактором може бути тип місцевості вивчення, адже у більш урбаністично розвинутих територіях (міста або селища міського типу) очікувано люди менш згуртовані, аніж у селах. Також, наприклад, в одному чеському дослідженні (Murgaš, Petrovič & Tírpáková, 2022) автори визначали соціальний капітал через міжособистісну довіру. Фінансова стабільність, високий рівень освіченості та інші дотичні аспекти можуть корелювати з рівнем довіри в країні. Водночас це залежні показники від культурних аспектів суспільства (Murgaš, Petrovič & Tírpáková, 2022). Що важливо: на прикладі даного дослідження можна побачити, що навіть в одній країні люди з одним менталітетом, можуть демонструвати абсолютно протилежні результати відносно соціально-культурних показників. Саме тому громада – це досить специфічний до культурного контексту елемент.

Говорячи про студентів, наприклад, у WVS сьомої хвилі (n.d.) прийняло участь 1263 українця, з яких 27 – студенти. У *Таблиці 1.1* можна побачити, що студенти переважно не є учасниками таких спілок, але є і виключення. В цій роботі доречним буде дослідити цей аспект на більшій вибірці. Є ймовірність, що існує більша залученість до таких груп завдяки студентському самоврядуванню.

Таблиця 1.1

**Активне/неактивне членство студентів України
в спілках/організаціях (N = 27)**

	Церква або релігійна організація	Спортивна чи рекреаційна	Мистецькі, музичні, освітні організації	Профспілка	Політична партія	Екологічна організація	Професійна організація	Благодійна/гуманітарна організація	Організація споживачів	Група самодопомоги, група взаємодопомоги	Жіноча група	Інша організація
	Відсоток, %											
Не належу/ Не учасник	74,1	60,7	64,3	82,1	96,3	85,2	85,2	81,5	92,6	81,5	85,2	77,8
Неактивний учасник	22,2	21,4	28,6	7,1	3,7	14,8	7,4	14,8	3,7	11,1	11,1	18,5
Активний учасник	3,7	17,9	7,1	0,0	0,0	0,0	3,7	3,7	0,0	0,0	0,0	0,0
Не знаю	0,0	0,0	0,0	10,7	0,0	0,0	3,7	0,0	3,7	7,4	3,7	3,7

Джерело: World Values Survey хвиля 7 (2017-2022). Авторська таблиця на основі даних WVS. Режим доступу: <https://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV7.jsp>

Робота також може вважатися сферою формування соціального капіталу, але на даному етапі життя студентів – це скоріше результат впливу наявного соціального капіталу, а не автономна його сфера. Мається на увазі що, стереотипно, через молодий вік і брак досвіду студенти знаходять роботу через сім'ю або знайомих (тобто інші підвиди соціального капіталу). Тут таку зайнятість важко назвати основною сферою діяльності, вона радше є другорядною. Через це можна було б уникнути її огляд, але, на думку авторки, його варто розглянути через об'єм генеральної сукупності: туди входять не тільки неповнолітні особи, тому потрібно зважати на можливий спосіб надходження коштів, не пов'язаний (або малопов'язаний) з батьками.

Цінність соціального капіталу. Він, як і інші капітали, сам вважається досить потужним ресурсом, але важливо пам'ятати, що він має значний вплив на всі сфери життя, якщо використовувати його як такий ресурс. Наприклад, Карен

С. Кук у статті «Social Capital and Inequality: The Significance of Social Connections» (2014) неодноразово зазначала про важливість соціальних зв'язків у навчальній та робочій сфері. За її словами, соціальний капітал допомагає людині отримати найцінніший ресурс – інформацію, яка може стати ключовим фактором досягнення успіху та отримання бажаного результату. Водночас, не у всіх індивідів однакові шанси отримати ту цінну інформацію через нерівність соціального капіталу.

Існує низка дебатів щодо того, який насправді сенс закладів освіти: навчити практичним та теоретичним навичкам за програмою, чи соціалізувати людину та дати їй навички комунікації. Теоретики соціології освіти пояснюють це терміном *прихований навчальний план* – установки та ціннісні орієнтації, що не включені у зміст безпосередніх дисциплін, але які засвоюють у навчальному закладі. «Іліч (...) стверджує, що школи утворилися, щоб упоратися з чотирма головними завданнями: забезпечення нагляду за поведінкою, розподіл осіб за професійними ролями, засвоєння головних цінностей та набуття визначених суспільством навичок і знань.» (Гіденс, 1999, с. 485). На думку авторки, процес збагачення соціального капіталу можна назвати складовою прихованого навчального плану, адже він відбувається у взаємодії з іншими та у процесі засвоєння навички формування міжособистісних відносин. Отже, так само як і у садочку, так і у школі й ЗВО людина схильна до створення нових знайомств та, тим самим, розширювати межі свого соціального капіталу протягом процесу безпосереднього навчання, як функції інституту освіти. Виходячи з вищезазначених тверджень, на період активного навчання як основної сфери діяльності індивіда (близько чверті життя середньостатистичної людини) припадає активна фаза соціальної взаємодії або її пік. Таким чином, можна припустити, що цінність факту формування соціального капіталу у даний період життя вдосталь висока.

1.2. Основні теорії вивчення мотивації щодо навчання

Концептуалізація поняття мотивація досить обширна, її часто можна побачити в економіці, в педагогіці, соціології та інших науках. Найчастіше нею цікавляться саме в психології, адже є усталена думка, що вона першочергово стосується внутрішніх характеристик індивіда. Не дивлячись на це, соціальна психологія, як розділ психології, у 1950-60х роках набула статусу як окремої галузі. До цього, звісно, дослідники також приділяли увагу соціальним факторам при вивченні психологічних процесів, як, наприклад, відомий експеримент Нормана Тріплета у 1898 році, де велосипедисти, які змагалися проти інших, показали кращі результати, ніж ті, хто умовно змагалися проти годинника (Baumeister & Bushman, 2007, ст. 5). Але шлях розуміння значущості середовища до психологічних станів та проявів був дещо довготривалим.

Мотивація як ідея була в активному вжитку ще за часів Давньої Греції і пізніше знову набула актуальності під час індустріальної революції, коли більше людей швидше могли задовольняти власні базові потреби і, одночасно, роботодавці думали, як створити більш продуктивну атмосферу виробництва. З розвитком психологічної науки і течії біхевіоризму¹ все чіткіше прослідковувався причинно-наслідковий зв'язок зусиль та винагороди. Звісно, такий підхід набув розвитку, коли стало зрозуміло, що окрім звичайної винагороди людині потрібне щось більш абстрактне (напр. увага та визнання) (Kian, Yusoff, Fauziah, & Rajah, 2014). Для ілюстрації можна підв'язати ідею Ф. Герцберга, що у робочому середовищі гроші – це не основний і не стійкий мотив. Головна ідея полягає в існуванні двох видів факторів: мотиватори (або фактори задоволення) та гігієнічні фактори. Перші – можуть бути досягнення, просування індивіда по кар'єрній драбині або якась похвала. З іншого боку, другі фактори – це фактори невдоволення: коли людина перебуває в приємному середовищі, є в безпеці, може спокійно працювати та спілкуватись з колегами, її праця стає звичайною діяльністю, сприймається як норма, яка підкріплюється певними подіями.

¹ Напрямок у психології, що досліджує поведінку з призми реакції об'єкта на зовнішній стимул, притримуючись підходу «стимул-реакція».

Паралельно цьому людина не думає про свій комфорт, адже її нічого не турбує. Таким чином фактори-мотиватори впливають на задоволення, а гігієнічні фактори впливають на незадоволення. Цю дихотомію можуть вдало пояснити англійські терміни: *satisfaction & non-satisfaction; non-dissatisfaction & dissatisfaction* відповідно (Amir & Krausz, 1974, ст. 211).

Після цього неодмінно науковці почали приділяти більше уваги також внутрішнім станам людини, її цілям, меті та переживанням. Когнітивний підхід подарував багато актуальних знань про свідомість людини не тільки для вивчення мотивації, але й для широкого використання цього підходу в сучасній психології та інших дотичних науках.

Мотивація та мотив. В першу чергу, необхідно наголосити на тому, що мотив та мотивація мають споріднену назву і тому у повсякденні нерідко можна почути про їх ототожнення. Вже раніше авторка згадувала обидва терміни, але у рамках цієї роботи, варто окреслити чіткі межі перебігу обидвох явищ у свідомості індивіда для уникнення системних похибок в емпіричній частині.

Мотив – причина дії, яка полягає в потребах чи бажаннях людини: “Мотив можна визначити як емоційні, психологічні та матеріальні потреби, які спонукають і задовольняються поведінкою.” (Freeman & Turvey, 2012). Виправдання дії людини чи рушійна сила – поняття, які дуже близькі з мотивом. *Мотивація* ж це «процеси, які ініціюють і підтримують цілеспрямовану діяльність» (Schunk & DiBenedetto, 2020, с. 1). Це дуже обширне поняття, якому притаманне динамічне підґрунтя: такі фактори як когнітивні, фактори навколишнього середовища та особистісні характеристики можуть по-різному співвідноситись та формувати разом важкий розумовий процес, який для індивіда іноді буває проблематично пояснити однією причиною, на кшталт, «чому я це роблю».

Отже, з вищезазначеного можна зробити висновок, що мотив – вужче поняття за мотивацію. Вона включає в собі низку аспектів, одним із яких часто може бути саме мотив. Інакше кажучи, мотивацією можна назвати сукупність динамічних установок та мотивів, яка веде індивіда до визначеної цілі.

Відповідно, у даній роботі предметом виступає саме *мотивація* щодо навчання, що можна пояснити довгостроковим процесом досягнення певних цілей у сфері навчання, опанування низки навичок та проходження труднощів завдяки внутрішнім бажанням та мотивам (відносно опанування обраного фаху).

Внутрішня і зовнішня мотивація. Self-Determination Theory (SDT) – одна із найбільш розповсюджених і досі є дуже актуальною, хоча заснована була в 1985 році Річардом Районом і Едвардом Деці (Richard Ryan і Edward Deci). Основними надбаннями теорії є внутрішні і зовнішні мотивації, що характеризують вимір надходження мотивації та важливість психологічного благополуччя. Внутрішня мотивація полягає у відчутті бездомішкової зацікавленості (до прикладу, читання дійсно цікавої книги), в той час як зовнішня умотивована, від її назви, зовнішніми інтерналізованими чинниками (як от покарання за неслухняність) (Ryan & Deci, 2020).

Перші ж дослідження в рамках підходу показали, що у разі неспівпадіння зовнішньої винагороди з бажаними очікуваннями внутрішня мотивація індивіда може похитнутись (Deci & Ryan, 2012, ст. 417). Іншими словами, людина потребує винагороди за свої дії для того, аби продовжувати цю ж діяльність. Проте, навіть в такій загальновідомій істині існують виключення з правил. Наприклад, ефект підриву (англ. *undermining effect*), коли «зовнішні винагороди підривали внутрішню мотивацію» через фокус на винагороді замість задоволення від самого процесу (Morris, Grehl, Rutter, Mehta, & Westwater, 2022, с. 1803). Пізніше дослідження в рамках теорії почали також застосовувати терміни автономної та контрольованої мотивації та залучення *соціального контексту і середовища* до фокусу досліджень. У статті авторів Vansteenkiste M., Lens W., та Deci E. (2006) було зазначено, що результати багатьох досліджень в рамках цього теоретичного напрямку показували значущість саме внутрішніх мотиваторів задля кращого опанування матеріалу, активної участі в навчальному процесі та загальній наполегливості через якість мотивації. Також, факт того, що контрольовані контексти мотивації можуть зменшувати автономну мотивацію

індивіда; зовнішні цілі негативно впливають на благополуччя індивіда, внутрішні – навпаки.

Vallerand та інші у розробці метрики для вимірювання мотивації виділили додаткові підвиди внутрішньої та зовнішньої мотивацій (1992). Внутрішня мотивація трьох типів: до знань (бажання вивчати щось нове, зацікавленість як така); до досягнень (фокус на процесі досягнення, а не на результаті); та відчуття стимуляції (наприклад, аби відчувти насолоду, схвильованість чи збудженість). Також зовнішня мотивація трьох типів: ідентифікована (коли індивід вже розуміє важливість роботи і вже починає самостійно обирати це робити, а не через виключно щось зовнішнє); нав'язана (коли вже інтерналізоване розуміння необхідності щось робити, але це не є визначеною самоціллю); та зовнішня регуляція (певні винагороди чи обмеження). Також автори виділяють амотивацію, коли індивіди взагалі не мають уявлення цілі, не мають як такої мети і діють виключно через зовнішні неконтрольовані фактори (Vallerand, Pelletier, Blais, Briere, Senecal, & Vallieres, 1992, с. 1004-1007). Окремо у даній роботі виділене поняття демотивації – коли певні стимули негативно впливають на мотивацію.

Через нові масштабні події, як от COVID-19, дослідники продовжують повертатись до SDT, щоб опитувати студентство. Існує низка прогалин з масивними та локальними дослідженнями із застосуванням SDT, наприклад: незначна інтеграція її з іншими теоріями, нестача якісних досліджень, недостатня залученість викладачів до таких досліджень тощо (Rosli, Saleh, Md. Ali, & Abu Bakar, 2022).

Мотивація щодо навчання. Згадуючи співвідношення мотивації та успіхів навчання, їхній позитивний зв'язок можна вважати загальновідомим фактом. На сьогоднішній день досі прийнято вважати, що сумлінне навчання може прокласти хорошу стежку бодай не на все життя. Саме тому завдання опікунів дитини ще з раннього віку привити жагу до знань і показати причинно-наслідкові зв'язки праці над собою. Відповідно мотивація відіграє роль у навчанні через комплекс зовнішніх і внутрішніх факторів щодо отримання позитивних балів за оцінювання знань. У дослідженні Lemos, M. S. та Verissimo,

L. (2014) автори показали, що в початковій школі з часом важливість зовнішньої мотивації може зменшуватись маючи потенційний шкідливий вплив на досягнення та внутрішню мотивацію.

Слід зауважити, Ryan, R. M. та Deci, E. L. наголошують, що існують 3 базові психологічні потреби: автономія, компетентність і зв'язок/залученість (англ. *autonomy, competence та relatedness*) (2020). Покриття цих потреб створює більш сприятливі умови для дійсно продуктивного навчання. (Ryan & Deci, 2020, с. 2). Звісно, окрім базових потреб для навчання мають бути добре оптимізовані системи оцінювання, підтримка автономності і, важливо, що це стосується не тільки студентів, але й їх наставників: вчителів, викладачів тощо (Ryan & Deci, 2020).

Так само на мотивацію щодо навчання впливають інші чинники (або фактори), аналіз яких був пророблений на основі перегляду текстів таких українських авторів (для збереження унікального для України контексту): Беш, Дмитришин, Беш, Яскевич, & Мацюра (2017); Гилюн (2012); Запєвалова (n.d.); Квятковська, Андросович, Ковальова, & Прокоф'єва (2022); Лахмотова, Шкраб'юк, & Цапко (2022). Всі вони були систематизовані в *Таблиці А.1 у Додатку А*. В даній роботі доречно перевірити релевантність даних чинників щодо мотивації студентів до навчання.

1.3. Підходи до вимірювання соціального капіталу та мотивації щодо навчання

Теорія мотивації Маслоу висунула славнозвісну піраміду потреб і наразі є надзвичайно популярною. "Ієрархія потреб Маслоу" має уявний вид піраміди, яка має 5 рівнів. Фундаментом піраміди виступають певні фізіологічні потреби, як, наприклад, гарний відпочинок, здоровий спосіб життя та сон. Також важливим автор вважав і потреби у відчутті безпеки, порядку й стабільності. Вище по піраміді йдуть соціальні потреби та найвищим рівнем Абрахам Маслоу визначив потребу у самореалізації (McLeod, 2024). Тобто, так само як і будь-якій піраміді, верхівка не зможе повноцінно реалізувати свій потенціал, якщо нижчі

шари піраміди не є добре функціонуючими. Так як рівень соціальних потреб знаходиться досить низько після фізіологічного та безпекового рівня, це вкотре доводить факт того, що соціальні зв'язки – незамінний аспект для добробуту людини. Відповідно пізнавальний рівень знаходиться ближче до верху піраміди і тим самим створює процес набуття знань більш ресурсозатратним, адже для його повної реалізації індивідові потрібно максимально задовільнити потреби нижче цього рівня. Цей теоретичний приклад доводить, що за нормальних умов перебігу соціалізації індивіда, соціальні зв'язки мають помітний вплив на перебіг його життя: ще на дитячому майданчику дитина починає вибудовувати перші дружні стосунки з іншими дітьми, які можуть бути як короткими, так і протриматись десятиліттями. Далі, протягом подальшого життя, індивід неодноразово змінює вид діяльності та може вступити у навчальний заклад.

Всі ці етапи потребують неабиякого розумового навантаження і деяким індивідам це вдається легше, іншим – важче. Загалом, питання співвідношення процесу навчання та соціалізації дуже обширні. Через це важко точно сказати напрямок їх зв'язку, але звузивши ці два аспекти на більш конкретні категорії – такі як мотивація щодо навчання та соціальний капітал – вирішення цього питання стає більш реалістичним. Саме тому в цій роботі акцент на соціальний рівень зроблений завдяки соціальному капіталу, а пізнавальний рівень виражений мотивацією щодо навчання.

Вимірювання соціального капіталу. Як вже було зазначено раніше, соціальний капітал – досить комплексне поняття, яке радше неможливо описати єдиним реченням. Важливим аспектом, про який часто сперечаються автори є два способи аналізу соціального капіталу: індивідуальний (щось, що притаманно лиш індивідові і приносить користь лиш йому) та колективний (щось, що притаманно спільноті і приносить користь всім у спільноті). Також часто можна зустріти вимірювання мікро- мезо- на макрорівнів (Bhandari, & Yasunobu, 2009, с. 15-16).

Процес пошуку ідеального способу операціоналізації даного капіталу потребує ретельної роботи та дотримання нюансів щодо об'єкту дослідження.

Існують перевірені метрики, які розглядають більше кількість та тип соціальних зв'язків як от Social Network Index (SNI) (Berkman & Syme, 1979). Відомий багатом World Values Survey (WVS) також покриває більш особистісні питання про довіру і орієнтований на велику вибірку. Також важливо зосереджуватись на конкретному середовищі, де проводиться анкетування, як от Club Social Capital Scale (CSCS) (Forsell, Tower, & Polman, 2022) для вимірювання мережевої інтеграції в спортивних клубах. Багато шкал фокусуються на досить широкому виборі аспектів соціальних відносин та можуть концентруватись не лише на структурному рівні, але й на когнітивному (довіра, норми, цінності тощо). Наприклад, розповсюджена Integrated Questionnaire for the Measurement of Social Capital (SC-IQ) створена для її інтеграції з іншими метриками, на кшталт LSMS, що вивчають домашні господарства (Grootaert, 2004, с. 2).

Вимірювання мотивації. Так само як соціальний капітал, мотивація вимірюється залежно від специфіки мети дослідження. До прикладу, в експериментальній психології існує 3 основні напрямки вимірювання: когнітивний, афективний та біхевіоральний (Touré-Tillery & Fishbach, 2014). Як вже було зазначено, з історичної перспективи фокус часто був саме на працівниках певного підприємства задля підвищення їхньої продуктивності. Наразі мотивація цікавить науковців і в інших сферах, як от у навчанні. Тому задля збереження лаконічності тексту, будуть розглянуті способи вимірювання мотивації виключно щодо навчання, академічної успішності, досягнення академічно дотичних цілей і так далі.

Academic Motivation Scale (AMS) – одна з найбільш відомих метрик для вимірювання мотивації в західному контексті. Вона базується на SDT та розглядає внутрішню і зовнішню мотивацію студентів щодо навчання (Vallerand, et al., 1992). Щодо українського контексту, найбільш відомою є, напевно, методика мотивації в ЗВО (Т. Н. Ільїна), що розглядає мотивацію через 3 шкали: отримання знань, отримання професії та отримання диплому.

Зв'язок мотивації щодо навчання та соціального капіталу. Статті, присвячені даній тематиці, як правило, мають різноманітний фокус та не так

часто вивчають безпосередній зв'язок цих двох показників. Тим не менш, проглянувши низку статей, можна побачити певні тенденції в сучасній науковій спільноті відносно вивчення соціального капіталу та академічної продуктивності студентів.

В першу чергу, часто автори фокусуються на першому в сім'ї поколінні студентів. У напівструктурованих інтерв'ю двох перших у сім'ї-студентів було виявлено, що обидва респонденти (Лукас та Адам) виявляли неабияку наполегливість для опанування знань (Stahl & McDonald, 2022). Хоча, перший респондент надав перевагу отримання статусу при виборі траєкторії навчання, а другий – пристрасті до предмету навчання. Водночас схоже відношення мотивації прослідковується в характері сприйняття респондентами соціальних мереж: «Здається, Лукас розглядає всі дружні стосунки як майбутню можливість, (...) тоді як для Адама його взаємодія з соціумом більше зосереджена на практиці впевненості, щоб сформувати міжособистісні зв'язки, засновані на довірі, де він може відчувати це почуття причетності» (Stahl & McDonald, 2022, с. 14). В іншому дослідженні, де вже до уваги брали досвід як перших поколінь студентів-інженерів у сім'ї, так і наступних поколінь, автори не виявили суттєвих відмінностей у їх інтерпретаціях соціального капіталу методом напівструктурованого інтерв'ю (Martin, Stefl, Cain, & Pfirman, 2020). Проте є «одна відмінність між двома групами пов'язана з типом соціального капіталу, який надають батьки та члени сім'ї між поколіннями» (Martin, et al., 2020, с. 1). Загалом, сімейний капітал надавав експресивну підтримку студентам першого покоління та інструментальну підтримку студентам другого покоління під час перших кроків навчання, пізніше й експресивну (Martin, et al., 2020).

Дійсно, автори переглянутих робіт акцентують увагу на тому, що студенти згадують про важливість прямого та/або непрямого впливу соціального капіталу сім'ї на їх навчання, наприклад: «Чим краща соціальна взаємодія учнів у навчальному середовищі та підтримка з боку сім'ї, тим вищі результати навчання» (Ummat, & Retnowati, 2022, с.25); сімейний соціальний капітал також має значення в іншому дослідженні: «Коли молоді надається сприятливе

середовище, дають вказівки щодо поведінки, яка вважається прийнятною або непринятною, вплив на їхній освітній прогрес є потужним і позитивним» (Gohar, 2023, с. 60). Варто зазначити, що дослідження Chen, Y. та Starobin, S. S. (2019), де було опитано близько 5000 респондентів, продемонструвало, що «вплив сімейного соціального капіталу здійснювався через посередництво соціального капіталу коледжу» і, загалом, другий відігравав більше значення на прагнення здобути освіту (с. 2).

Дослідження перших в сім'ї студентів беруть до уваги дітей сімей низького соціально-економічного класу. Gohar S. (2023) у своїй праці підтвердив, що соціально-економічний статус родини має значення при вимірюванні досягнень у навчанні студентів (с. 60). Це також яскраво продемонстровано в статті, де для студентів сімей з низьким економічним капіталом чотирьох регіонів Індонезії соціальний капітал виявився вагомим ресурсом: «соціальний капітал має вирішальне значення для малозабезпечених студентів, оскільки він дозволяє їм ефективно взаємодіяти з викладачами та однолітками» (Martono, Puspitasari & Lisnawati, 2023, с. 64). Проте вони схильні до почуття невпевненості та фінансові обмеження їх сім'ї перешкоджають їхній повноцінній участі у шкільних заходах (с. 79). Також важливим є висновок Martono та колег (2023), про те, що студенти з сімей з низьким фінансовим становищем мають високий соціальний капітал, який допомагає їм компенсувати доступ до певних ресурсів. Отже, за результатом аналізу представленого дослідження була висунута **гіпотеза №1** для кількісної частини даної роботи:

1. Існує зв'язок між економічним станом родин студентів та їх соціальним капіталом.

Висновком на основі переглянутих праць є те, що мотивація залежить від соціального капіталу. У 2021 році Koynagi Y., Aung M. N., Yuasa M., Sekine M., та Такао О. Провели дослідження, анкетувавши 2247 студентів дзюдо-терапії у Японії застосовуючи шкалу AMS та новостворену метрику для вимірювання соціального капіталу, де мотивація виступала залежною змінною, а соціальний

капітал – незалежною у регресії. На основі узагальнених результатів даного дослідження були сформульовані **гіпотези №2-3** для кількісної частини даної роботи:

2. *Соціальний капітал студентів позитивно впливає на їх внутрішню мотивацію щодо навчання.*
3. *Соціальний капітал студентів позитивно впливає на їх зовнішню мотивацію щодо навчання.*

У роботі Kouyanagi та інших (2021) що внутрішня, що зовнішня мотивації до навчання найбільше залежали від соціального капіталу аудиторії, на другому місці був сімейний соц. кап., далі друзі в кампусі і, нарешті, громада. Автори Ummat та Retnowati вже також підкреслювали важливість самооцінки учнів на їх досягнення у навчанні (2022). Що може свідчити про необхідність дослідження саморефлексії для більш широкого аналізу досліджуваного питання. Ці дані також стали основою для якісної складової вже цієї роботи.

Отже, ідея соціального капіталу досить розповсюджений серед науковців для пояснення соціальних мережевих відносин людей та переваги їх наявності. Наразі не існує загальноприйнятого тлумачення та методу вимірювання цього поняття: автори користуються як якісним, так і кількісним підходом та вимірюють сам капітал або його співвідношення з іншими показниками. В результаті огляду попередніх робіт прослідковується, що найчастіше в контексті студентства були згадані соціальний капітал сім'ї, друзів поза закладом освіти, друзів в закладі освіти, одногрупників, дотичних до студента працівників ЗВО, викладачів та громади. Також на соціальний капітал студента потенційно впливає і соціально-економічний стан сім'ї та фінансова спроможність дозволяти собі позанавчальні активності.

Мотивація – багатозначне поняття, яке у соціальних науках широко використовують у вивченні питань людської продуктивності. Внутрішня та зовнішня мотивації залишаються найбільш обговорюваною тематикою даного напрямку і, загально, мотивацію варто розрізняти від мотивів. Мотивація щодо

навчання також актуальна тематика і українські автори нерідко роблять спроби виміряти мотивацію студентів щодо академічних досягнень. Варто звернути увагу, що для України ця тематика відрізняється підвищеною чутливістю через скрутні обставини останнього десятиліття (окупація і анексія частки території України у 2014 році, COVID-19, повномасштабне вторгнення 2022 року тощо).

Так само як і соціальний капітал, мотивацію можна вивчати по-різному. Проте на їх зв'язку та певній залежності у контексті навчання у ЗВО наголосила суттєва частка дослідників. Саме тому дане дослідження можна вважати нагальним, адже воно демонструє український контекст на прикладі одного ЗВО.

Отже, під соціальним капіталом в цій роботі мається на увазі численні зв'язки індивіда та їх характер, де разом вони дають йому певні життєві переваги і перетворюються в додатковий спосіб досягнення цілі. В його сенс вкладена можливість розрізнення сфер формування цього капіталу, а для студентів важливими є сім'я, університет, друзі та знайомі, громада та (можливо) робота. Мотивація ж – це всі динамічні установки та мотиви, які ведуть людину до визначеної цілі також. Тут важливо розрізняти мотив від мотивації і пам'ятати, що в цій роботі акцентом є розрізнення внутрішньої та зовнішньої мотивації. В переглянутих роботах дослідники зазначають про можливість зв'язку соціального капіталу студента та мотивації щодо його академічної успішності.

РОЗДІЛ 2. СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ТА МОТИВАЦІЯ СТУДЕНТІВ ЩОДО НАВЧАННЯ (НА ПРИКЛАДІ СТУДЕНТІВ НАУКМА)

2.1. Методологія дослідження соціального капіталу та мотивації студентів НаУКМА

Підсумувавши теоретичний розділ, можна прийти до висновку, що дана робота передбачає ґрунтовне дослідження теми саме з кількох перспектив, через брак єдиного універсального способу дослідити даний предмет. Саме тому було вирішено застосувати 2 методи збору даних: кількісний етап, що передбачав збір даних шляхом анкетування студентів щодо соціального капіталу та мотивації щодо навчання; і якісний етап, що фокусувався на доопрацюванні аспектів соціального капіталу та мотивації, які не були висвітлені у кількісній частині.

Кількісна складова проведена за позитивістської парадигми, що дозволяє поглянути на предмет вивчення з об'єктивної точки зору. Завдяки методу Computer Assisted Web Interviewing (CAWI) студенти брали участь в анкетуванні через сервіс Google Forms. В свою чергу, саме запрошення взяти участь у дослідженні надходило на корпоративну пошту потоку студентів, що цікавили нас в рамках роботи, та через соціальну мережу Telegram (завдяки старостам курсів) для кращого response rate в рамках цілісного відбору.

За використанням кількісного методу була застосована метрика Personal Social Capital Scale 16 (PSCS-16)² (Wang, Chen, Gong & Jacques-Tiura, 2014) для вимірювання рівня соціального капіталу та Academic Motivation Scale (AMS-C 28)³ (Vallerand et al., 1992) для вимірювання мотивації щодо навчання. PSCS-16 вимірює два види соціального капіталу та має 4 компоненти для кожного з них. BOC відповідає за зв'язуючий соціальний капітал (англ. bonding), а BRC за містковий соціальний капітал (bridging). Відповідно, BOC1 та BRC1 вимірюють

² Англомовний режим доступу: https://figshare.com/articles/journal_contribution/Personal_Social_Capital_Scale_16_PSCS-16_/15158916?file=29122887

³ Англомовний режим доступу: https://www.researchgate.net/profile/Stephen-Joy-2/post/Does_anyone_know_where_I_can_get_the_Academic_Motivation_Scale-College_version_AMS-C_for_my_research/attachment/59d61fa479197b807797e16b/AS%3A285951063543808%401445187454068/download/Academic+Motivation+Scale+College+Version.pdf

розмір мережі, BOC2 та BRC2 довіру, BOC3 та BRC3 володіння ресурсами, BOC4 та BRC4 взаємодопомогу (зв'язуючий та містковий капітали відповідно). AMS-C 28 має в собі 7 компонентів, які для зручності слід поділити на 3 шкали: внутрішня мотивація (intrinsic), зовнішня мотивація (extrinsic) та амотивація (amotivation). Перші дві шкали налічують по 3 компоненти. Внутрішня має мотивацію до знань (IM_TK), мотивацію до досягнень (IM_TA) та мотивацію до досвіду стимуляції (IM_TS). Зовнішня має ідентифіковану мотивацію (EM_ID), нав'язану (EM_IN) та мотивацію зовнішньої регуляції (EM_ER). Амотивація (AM) є окремим компонентом.

Метрики були перекладені та адаптовані авторкою цієї роботи, попередньо проконсультувавшись з колегами відносно коректності перекладу. Їх можна переглянути у *Додатку Б*. На момент використання метрик, вони були доступні у вільному доступі. Збір даних проходив місяць у період 15.03-14.04.2025 р.. Розподіл респондентів можна побачити у *Таблиці 2.1*. Всього взяли участь 130 студентів, з яких 1 людина відповідала недостовірно (виявлено за віком – 100 років та проставленими одиницями на всі питання, де така можливість є), тому її було вилучено на етапі аналізу. Загально, факультет соціальних наук та соціальних технологій (далі ФСНСТ) мав кращий response rate – 77 залучених, решта була з факультету гуманітарних наук (далі ФГН). Взяло участь 107 жінок, 17 чоловіків та 5 небінарних осіб. В середньому вік респондентів – 19.8 років, мода – 18. Більшість навчаються на бюджетній формі на бакалавраті; мають рейтинг в межах А та В (81-100 балів); проживають з кимось, але не у гуртожитку; мають батьків з вищою освітою (ступінь бакалавр та більше); походять з сімей середнього або краще середнього фінансового становища; та не перебувають у шлюбі і не мають власних дітей.

Аналіз відбувся за використання наступних аплікацій: для перекодування даних після сервісу Google Forms використовувався Microsoft Excel версія 16.93.1 для MacOS; для безпосереднього аналізу та перевірки гіпотез було застосовано IBM SPSS 26 для MacOS.

Якісна складова даної роботи має на меті більш детальне опрацювання аспектів, що не вдалося повноцінно проаналізувати кількісним шляхом. Цілком ймовірно, що застосовуючи лише позитивістську парадигму, можливо упустити вагомні деталі суб'єктивного досвіду індивідів з різними суб'єктами їх регулярної соціальної інтеграції. До того ж шкала PSCS-16 не передбачає ознайомлення за підвидами соціального капіталу студентів, а результати застосування AMS-C 28 можуть відрізнятись від суб'єктивного бачення студентами власної мотивації та не передбачає вивчення чинників такої мотивації. Отже, використовуючи інтерпретативну парадигму для вивчення тверджень студентів та спроби знаходження певних тенденцій в результаті низки сесій зборів даних, можливо поглибити знання щодо предмету дослідження. Таким чином було вирішено провести напівструктуровані інтерв'ю, з відкритими питаннями, спонукаючою атмосферою і низкою питань стимулів. Гайд інтерв'ю був створений на основі прочитаної літератури (див. с. 7-15) та *Таблиці А.1 у Додатку А*. Його можна переглянути у *Додатку В*.

Шляхом критеріального відбору серед типових представників за аналогією кількісної частини, пошук респондентів відбувався у тих самих каналах інформації. У період 22.03-05.04.2025 р. вдалося провести 10 інтерв'ю, з яких всі тривали більше 30 хвилин. Розподіл респондентів можна переглянути у *Таблиці 2.1*. Варто зазначити, що респонденти, що потрапили до вибірки – це лише студентки бакалаврату, які також відповідають опису вибірки кількісної частини (де більшість – студентки 3 та 4 років навчання). Студенти магістерської програми та, загалом, чоловіки бажання взяти участь в інтерв'ю не виявили. Респондентам була надана пам'ятка-згода щодо прав респондента та вони були проінформовані відносно конфіденційності інтерв'ю. В цій роботі всім респондентам наданий псевдонім у вигляді *Р№* задля збереження інформації щодо їх особистості.

Після збору інформації відбулося транскрибування інтерв'ю за допомогою онлайн ресурсу GoodTape, ручне кодування та аналіз інтерв'ю у вигляді інтерпретації за питаннями гайду. Приклад транскрипту можна побачити в

Додатку Д. Респонденти мали можливість попередньо ознайомитись з гайдом та перечитати транскрипт після проведення інтерв'ю.

У цій частині було декілька додаткових дослідницьких завдань:

1. Встановити основних акторів⁴ оточення студентів.
2. Виявити суб'єктивне бачення мотивації щодо навчання студентів.
3. З'ясувати акторів-чинників впливу на мотивацію щодо навчання у студентів.

Таблиця 2.1

Співвідношення студентів та респондентів двох факультетів, N

	Факультет соціальних наук та соціальних технологій			Факультет гуманітарних наук		
	Всього	Взяли участь в анкетуванні	Взяли участь в інтерв'ю	Всього	Взяли участь в анкетуванні	Взяли участь в інтерв'ю
Бакалаврат	758	66	8	777	48	2
Магістратура	136	11	0	152	5	0
Сума	894	77	8	929	53	2

2.2. Соціальний капітал студентів НаУКМА

За результатами збору даних вдалося дізнатися, яким чином студенти самостійно характеризують свої соціальні мережі та яким чином вони були виміряні метрикою PSCS-16. Ймовірно, респонденти, які брали участь в інтерв'ю, також проходили анкетування, але за рахунок анонімності кількісної частини даного дослідження визначити, якими були їх відповіді задля порівняння – неможливо. Тому надалі викладені окремо результати кількісної та якісної частини та їх інтерпретація.

Суб'єктивне бачення студентами власного соціального капіталу

⁴ Пізніше розглянута можливість об'єднання цих акторів у відповідні сфери соціального капіталу.

Сім'я. Сім'ї респонденток виявилися досить різноманітними. Респондентки найчастіше зазначали маму й тата і братів чи сестер, якщо такі були. Також менше згадували про бабусь та дідусів. Відносини респонденток з родиною були радше позитивними. Більшість сказали, що в них нормальні та/або хороші відносини в сім'ї. Коли P1 зазначила, що вона не так часто ділиться проблемами з матір'ю, її бачення цього схилилось до низки причин (наприклад, щоб вона не хвилювалась зайвий раз), але для неї мати все одно виступала важливим актором її життя, на якого вона може покластися.

Студентки зазначали, що родичі передавали їм певні цінності, які далі ставали серйозними важелями у формуванні їхнього світогляду та/або сприйняття процесу навчання. Названі цінності можна поділити на 5 груп: 1) відносини з близькими (наприклад, цінність сім'ї або цінності networking-у); 2) бути хорошою людиною для інших; 3) берегти себе та свої кордони; 4) патріотизм та питання української мови; 5) цінність успіху, працьовитості та навчання. Власне, основним дослідницьким фокусом тут було дізнатись, чи прослідковується суб'єктивний зв'язок між освітою опікунів студентів та їх власним баченням освіти. **В результаті всіх інтерв'ю вдалося охопити 2 студенток першого покоління студентів (визначено за освітою батьків, де та не вища за професійно-технічну). За їхніми словами, батьки передали їм радше цінності, які можна віднести до 1 та 2 групи, що зосереджені на збереженні зв'язків з людьми.** Одна студентка сама зазначала, що:

«Сестра і тато не мають вищої освіти, і вони дуже часто говорять, що вони дуже пишаються мною, що я в університеті і буду мати вищу освіту. (...) І вони мені завжди казали, що: «Нам все одно куди ти вступиш, на кого, яка спеціальність, хоч за кордон їдь, але тобі потрібно буде знайти знайомих, друзів, зв'язки...», тому що це більше про соціальні взаємозв'язки, аніж про нові знання.» (P10)

Проте, водночас, майже всі студентки зазначали, що батьки не контролювали їхнє навчання та радше давали емоційну та/або фінансову підтримку. Однак, респондентка P7 зазначила, що їй важливо було навчатись, бо

її ж батьки мали вищу освіту і Р4 зазначала про тиск з боку батька. **Обидві респондентки мають батьків з вищою освітою ступеню магістр.**

З іншого, також було виявлено, що 7 з 10 респонденток не мають власної сім'ї, але двоє мають партнерів (у стосунках), а одна наразі офіційно опікунка молодшого брата. Третя зазначала, що відчуває підтримку від інших в силу ситуації, що склалась з її молодшим братом, що може говорити про наявність близьких людей до її сім'ї. А одна респондентка у стосунках зазначила про брокерство зв'язків у їх відносинах:

«Ну і всі друзі мої прям близькі-близькі, це або ті, що я знайшла в університеті, або це люди, з якими мене познайомив мій хлопець, і я з ними здружилась. (...) Але була ще одна ситуація, що я познайомила також свою подругу з другом свого хлопця, і це вже не такий щасливий досвід.» (P5)

З огляду на це можна стверджувати, що сім'я та партнерські стосунки ґрунтовно важливі сфери соціального капіталу для студенток. Сім'я схильна надавати матеріальні ресурси та певні цінності своїм нащадкам, які користуються ними на свій розсуд. Хоча, судячи з тверджень, є привід вкотре припустити, що із збільшенням рівня освіти батьків є зацікавленість в навчанні як (в його безпосередній сутності) отриманні знань. Водночас, якщо рівень освіти батьків є меншим, важливішим є цінність соціальних зв'язків.

Університет. Цінності, які несе за собою університет як такий, стали важливим елементом при обговоренні цієї сфери життя респонденток. Серед них можна виділити такі групи: 1) пошук себе та самоідентичності; 2) знайомства, спільнота, контакти; 3) знання, самоосвіта та цікавість; 4) світогляд, певні цінності ЗВО. Найбільш часто вживаним словом серед них при спробі концептуалізувати навчання в університеті була *спільнота*. Р1 зазначила, що мала досвід навчатися в двох ЗВО і саме НаУКМА стала для неї більш привабливим варіантом завдяки людям, які там навчаються та викладають. Нею ж також був згаданий факт більшої зацікавленості в науковій діяльності та відсутність корупції як важелі вступу свого часу. Інша респондентка також згадувала про швидкість та якість надання послуг працівниками університету (Р2). Їй здалося,

що таким чином про неї турбуються і сприймають як рівноцінну особистість. Таким чином *цінності* спільноти університету були виділені як позитивні характеристики даного закладу.

«Я загалом в Могілянку вступала через студентів, бо сюди багато людей вступають одного сорту, так би мовити. Це, в основному, всі студенти, які дуже з активною громадською позицією, які дуже прогресивні в поглядах і, загалом, мені здається, сюди вступають люди, які саме сюди хочуть. Бо в попередньому університеті, мені здається, туди люди приходили в основному не тому, що вони горять цим/не тому, що їм подобається вчитися/не тому, що для них важлива наукова робота,- а просто щоб отримати ось цю картонку за навчання і все.» (P1)

Одна респондентка зазначала, що має уявлення про певну ієрархію у навчальному середовищі. Хоча, вона виділила суб'єктивну позитивну сторону університету – не дивлячись на вік та статус, вона відчуває, що до неї ставляться як до рівної людини і це їй імпонує. Також у гайді до інтерв'ю було передбачене питання аби в'яснити, чи є у студенток працівники університету (окрім викладачів), до яких би вони могли звернутись за допомогою. Більшість підкреслили, що це переважно методисти їхніх кафедр або колектив співробітників їх факультету.

Одногрупники та інші студенти. При виділенні друзів серед одногрупників або інших студентів ЗВО, респондентки зазначали різне сприйняття стосунків. Всі наголошували, що вони прийдуть на допомогу один одному і в них є певні товариші-студенти/-ки, яких вони можуть назвати дійсно «близькими» людьми. Проте, спостерігалась відмінність у сприйнятті характеру цих стосунків: одна частина зосереджувалась на емоційній близькості, інша – на можливій перспективі матеріальної вигоди чи можливості працевлаштування. Водночас існує розмежування друзів та знайомих – респондентки зазначають, що до деяких людей вони можуть звернутись лише за допомогою в навчальних цілях або організаційних питаннях, а до інших за підтримкою психологічного характеру, де таким чином коло близьких студентів зменшується.

Коло спілкування часто виходить за межі одногрупників, охоплюючи студентів з інших спеціальностей, сусідів по гуртожитку та знайомих з інших навчальних закладів. Проте найважливішими аспектами формування дружніх зв'язків респондентки виділяють спільний досвід, світогляд, цінності тощо. Загалом, можна стверджувати, що у респонденток дійсно досить суб'єктивно багато друзів серед студентів НаУКМА. Тим не менш, спостерігається певна тенденція, що з вищим роком навчання близьких людей серед університетської спільноти (англ. peers) меншає. Схожі твердження зазначали Р4, Р6, Р8, Р10:

«На початку першого курсу - я думаю, у кожного так було - була величезна компанія, де всі спілкувалися, було все класно. Потім щось там пересварилися, розійшлися, забули... Тим не цікаво, тим цікаво. Тому залишилися деякі люди, з якими справді цікаво спілкуватися.» (Р8, навчається на другому курсі)

Важливо тут також зазначити, що респонденткам іноді було важко відмежовувати друзів з університету та друзів поза університетом. Таким чином відбувається певне злиття сфери навчання та особистісної сфери респонденток. Отже, є привід стверджувати, що дана сфера соціального капіталу є однією з найбільш визначних в контексті життя даних студенток.

Викладачі. Говорячи про викладачів, думки студенток розділились. Спостерігається відмінність у сприйнятті викладачів залежно від року навчання: респондентки старших курсів (3-4 курси) частіше згадували їх як авторитет та людину, яка прийде на допомогу, відзначали захоплення їх науковою діяльністю та методикою викладання:

«Мені подобаються їхні підходи до викладання. Вони дуже цікаво розказують, тому що здається, що вони аж живуть тим, що вони викладають, і тим, що вони, як це сказати, що вони навчаються, самонавчаються. Ось це дуже круто, я вважаю. (...) не знаю, вони мені імпонують, як люди.» (Р4)

Р1 та Р7 зазначали, що на їх робочу діяльність вплинули їх викладачки. Як контраст, першокурсниця Р2 зазначила, що їй важко сказати, що викладачі та

викладачки «прийдуть їй на допомогу»: вона вбачала в них більш інструментальну цінність, зазначила про «рольову модель» викладача і те що вона певним чином рівняється до нього в професійній діяльності. P5 (2 курс) підкреслила гендерне розрізнення викладачів за їхньою поведінкою відносно студентів, що обмежує її довіру. P8 (2 курс) зазначила про неприємну ситуацію з викладачем, якому найбільше довіряла і, так, її загальна довіра до них знизилась.

Таким чином, однозначно узагальнювати досвід респонденток було недоречно. Проте, дійсно, можна припустити, що через довший час навчання в університеті, у студентів можуть сформуватися довірливі відносини з викладачами, які потенційно можуть принести їм вигоду.

Студентські організації. В контексті НаУКМА потрібно наголосити на студентських організаціях (далі СО/СОшки), ініціативах та студентському самоврядуванні. Це досить унікальна в контексті даної роботи частина, адже саме такого типу студентські ініціативи створюють простір для побудови соціальних мереж студентів з різних спеціальностей, різних років навчання та, навіть, різних факультетів. Так як для даного ЗВО розповсюджена цінність спільнот, зокрема за інтересами, респондентками було згадано, що вони навіть вступали у НаУКМА через них:

«І я просто хотіла в Могілянку дуже, через те, що мені здавалося, що там багато якихось студентських організацій, якась тусовка там є.» (P6)

Тільки двоє респонденток сказали, що не долучались до жодної СО (хоча проявляли цікавість щодо них на першому курсі), інші – члени мінімум однієї СО.

Більшість зазначали, що таким чином знайшли близьких знайомих, але це також залежить від різного досвіду. Подекуди діяльність студентської організації та/або залученість студенток до неї обмежувалась характеристиками вторинних груп і передбачала роботу над якимось проектом/метою тощо і комунікація відбувалась виключно в цих рамках.

Таким чином зв'язки за СОшками можна було віднести до двох груп: формальні та дружні. Проте, в будь-якому разі, респондентки могли б звернутись

із проханням до інших членів/-кинь СО. За їх словами, зазвичай така допомога передбачала б залучення до навчальних робіт (наприклад, розповсюдити анкету для курсової) і не перетинала б межу відносно надання допомоги щодо чогось особистого або емоційної підтримки.

Друзі та знайомі. Блок про дружні зв'язки поза навчальною діяльністю виявився не надто змістовним в контексті соціального капіталу, але дав зрозуміти як утворюються близькі відносини у респонденток. Вони могли зазначити, що у них є друзі поза навчальною діяльністю, але таких було не надто багато. Зазвичай це локальні компанії/друзі зі школи/друзі з організацій чи гуртків або респондентки відзначали, що найближчими для них є саме люди з університету. Р9 відзначила, що наразі не має ресурсу на знайомства й друзів поза інших сфер діяльності (що представлені в гайді інтерв'ю) через високу завантаженість.

Проте, довіра серед близьких людей респонденток досі присутня. Розрізнення між допомогою ділом або допомогою словом залежало від низки чинників було індивідуальним для кожної з студенток. Неодноразово від них самих могла прозвучати дилема позики грошей, де одні зазначили, що в них є друзі, які точно знайдуть гроші, що потрібні студенткам і позичать їм їх, а інші – відзначили, що якщо підніметься питання грошей, то вони не будуть їм допомагати. Таким чином тут довіру можна виміряти питанням матеріальної допомоги.

Питання цінностей стало досить гострим для довіри. За словами Р8, наразі її відносини з близькою подругою стали більш віддаленими, через її переїзд закордон та тепер різні їх поняття про життєві проблеми. Загалом питання друзів закордоном досі актуальне для студенток. Про це також зазначила Р5 і відмітила, що підтримувати зв'язок таким чином важче *«тому що якщо ви не будете писати одне одному 1 місяць, то ви не побачитеся випадково на вулиці, наприклад»*, і таким чином вони віддаляються.

Знайомі також стали окремою темою для респонденток. Зазвичай вони підв'язані до якоїсь іншої сфери соціального капіталу (наприклад, робота чи школа); є новими людьми в житті респонденток; люди, яким респондентки

можуть надіслати смішні картинки в інтернет-соціальних мережах (P8); або, окрім цього, деякі відзначали знайомих друзів своїх друзів і акцентували увагу на можливості вторинних чи третинних зв'язків:

«Але я думаю, що до категорії знайомих я більше відношу тих, кого знають мої друзі - ось вони знайомі. Або тих, кого я, наприклад, в телеграмі бачу (коли мої друзі спілкуються на своїх каналах). Ось там бачу одних і тих самих людей в їх коментарях... От їх можна назвати знайомими. Я їх з якоюсь частотою бачу і впізнаю.» (P4)

Відповідно, даний блок можна виділяти в контексті соціального капіталу студенток. Хоча можна спостерігати злиття сфери навчання та поняття друзів і знайомих, у житті респонденток досі спостерігаються важливі актори з минулого або нові знайомства, не пов'язані з НаУКМА. Вони потенційно могли б принести користь судячи з переважної наявності довіри до цих індивідів.

Загально, через таке співвідношення зв'язків, було необхідним визначити, як саме студентки можуть відокремити хто для них друзі, а хто – просто знайомі. Іншими словами, визначити чинники близькості респонденток з іншими. Це питання могло наштовхнути на краще розуміння того, як люди обирають, кому вони допоможуть, з чим, і що є найважливішим для формування близьких відносин. Таке питання було задано саме в цьому блоці (питання №18). Узагальнену інформацію можна побачити на *Рисунку 2.1*.



Рис. 2.1. Чинники формування дружніх та/або більш близьких стосунків респонденток. N=10

Із отриманої інформації вдалося виявити, що так чи інакше, чинники пов'язані або із спільним досвідом, або із внеском у відносини. Спільність досвіду створює ілюзію схожості людей як таких, тому звідти виникає, як мінімум, наявність спільних тем для спілкування та схожий світогляд, як максимум. До того ж це може призвести до невимушеного спілкування або коли спілкування йде «саме по собі» (P5). Проте, так буває не завжди і тому доводиться певним чином робити внесок у відносини (наприклад, як із ситуацією друзів за кордоном). І так респондентками було зазначено низку підчинників, які за їх логічною сутністю можна було віднести до «внеску у відносини» та у «схожість світогляду», що передбачають діяльність та особистісні характеристики (хоча два підчинники можна віднести до обох чинників).

Громадська діяльність, самоврядування, хоббі та інше. Запитуючи у респонденток про їх досвід залученості до інших організацій (окрім СОшок), вони зазначали декілька їх видів: досвід волонтерства, членство у громадських організаціях (далі ГО), активістські ініціативи та хоббі. Також окремо слід виділити громаду місця проживання.

Волонтерство було актуальним для деяких студенток у світлі воєнних дій. Вони, в першу чергу, сприймали це як досвід та вбачали у цьому цінність навчитися працювати в команді або бути корисною для Збройних сил України. Наприклад, P3 мала досвід з медикаментами для збору аптечок людям, які їх потребують через війну, а P6 мала досвід стажування у волонтерській ГО та пише роботу на цю тематику і, відповідно, досить залучена до цього. За їх словами тісних відносин побудувати завдяки волонтерству не вдалося, але за загальною ідеєю цієї діяльності, звернутись за допомогою для них до тих людей проблеми не викликати.

«Можливо, я не можу їх поки що назвати своїми друзями, проте це класні колеги, це класні знайомі, це класні люди, в першу чергу, з якими дійсно буде перспективно круто співпрацювати і щось створювати разом.» (P2)

Стосовно ГО, у респонденток побудувати близькі відносини не вийшло також через більш формальні відносини у їх межах. Проте, Р10 зазначила що такі відносини можуть мати перспективу розвинутиись далі.

Хоббі вже були більш соціально важливими для респонденток. Так, у Р8 найкраща подруга з'явилась завдяки баскетболу, Р4 має знайомих художників через жагу до малювання, а Р6, хоча відвідує танці та є членкинею команди, але вбачає в цьому більш робочі стосунки. Р9, наприклад, має намір піти на волейбол, що потенційно може розширити її соціальну мережу зв'язків. Тому, так як однозначного шаблону сприйняття хоббі знайти було неможливо, узагальнювати цю сферу соціального капіталу тут недоречно.

На останок варто зазначити про громаду за місцем проживання. Р3 та Р4 виділили, що щось схоже вони мають у себе в рідних місцях. Вони зазначали, що там існують ініціативні групи людей, які стараються зробити їх домівку більш привабливою та життєздатною, створюють події для локальних людей, де ті мають можливість разом зробити щось корисне для будинку/міста:

«... І вони встановили тут навіть такі таблички, що, типу «Тут чисто, тому що тут не сміять», чи якое так. І ось ти прямо йдеш і бачиш, що тут чисто. І коли ти ходиш, ти просто хочеш, ніби, долучатися до всього цього.» (Р3)

Проте обидві респондентки не можуть сказати, що знайшли серед сусідів (чи таких ініціаторів) близьких собі людей. Так, можливо у громаді є певна згуртованість, але вони не можуть виділити ні однієї людини, до якої вони б точно звернулись за допомогою більш особистісного характеру.

Отже, хоча тут подекуди були наявні корисні актори для респонденток, даний блок можна вважати побічним і не варто виділяти як щось визначне по відношенню до соціального капіталу студенток.

Робота. Робота стала плідним блоком під час інтерв'ю зі студентками. Майже кожна респондентка вже мала досвід працевлаштування/підробітку/стажування. Можна відмітити, що в студенток робота переважно не була пов'язана з їх навчальною діяльністю (робота не за

фахом), але важливим буде згадати, що P1, яка не працювала, вбачала свою майбутню діяльність в сфері її навчальних інтересів. Саме в цьому блоці респондентки були схильні надавати соціальним зв'язкам найбільшої ваги. Працевлаштовані респондентки, що мають підробіток зазначали про хороші відносини з колегами і підкреслювали важливість їх збереження:

«(...) вони не те що вплинуть на роботу, а просто на колектив. Тебе будуть відділяти від колективу – про тебе таке [негативне] говорять, кому ти треба взагалі. Тому будеш сидіти сам собі на перекурах в сторонці і сумно корити свою цигарку.» (P4, про вплив пліток на робочий колектив)

За словами P6: *«Завжди я нормально знаходжу спільну мову зі всіма»*, тому неприємних ситуацій не так і багато. Але, загалом, також респондентки не виділяли колег як близьких людей. Іноді вони могли назвати їх серед своїх друзів, але, все ж, самому робочому колективу вони б не довірили особистісні проблеми і радше б звернулись з формальним проханням.

Одна з респонденток мала нагоду працювати в деканаті свого факультету. Вона поділилась, що переважно це було схоже на волонтерську діяльність (особливо період стажування та мала матеріальна вигода), але, загалом, це вплинуло на її соціальні зв'язки та обізнаність структури університету в кращу сторону.

Важливо тут зауважити, що навіть якщо респондентки працюють, їх стаж є досить маленьким і це може вплинути та їх залученість до колективу та бажання уникати конфліктних ситуацій.

Грунтовним питанням в рамках інтерв'ю було «23. Чи є у вас сфери життя, де Ви вважаєте важливим мати хороші відносини з іншими?». Це питання дало різноманітні відповіді, але вони всі мали позитивний характер. В цьому контексті респондентки могли зазначити про інтернет-соціальну мережу LinkedIn, яка створена для networking-у. Хоча всі погодились про контroversійність цього сайту, саме їх відношення до цього явища визвало різноманітні думки:

«Будучи в Європі, я зрозуміла, що у них є доволі популярний LinkedIn, якщо знаєте. (...) І це мене дуже засмутило, що в Україні воно не так розвинене,

адже у них є ціла мережа, тобто, basically, Tinder, на якому можна знайти свого майбутнього колегу або свого майбутнього начальника.» (P8)

«... Я трошки прискіпливо ставлюся, бо для мене це, частково, таке кумовство.» (P9, про LinkedIn)

Загалом, так, для респонденток зв'язки в робочій сфері виявились найбільш важливими. Наприклад, навіть тут впливають сімейні зв'язки, коли P8 зазначила що знайшла підробіток через її сестру, а P4 час від часу підробляє в своєї мами. Варто нагадати, що є респондентки, які знайшли роботу завдяки викладачам. Але P4 та P5 відокремили, що на їх думку більш творчі професії не потребують високого рівня соціального капіталу:

«(...) В цьому випадку набагато крутішими для мене, щасливішими, як виглядають ті художники, які приходять для хобі і заради процесу, а не заради популярності. А ось про сферу, наприклад, науки, тут теж добре мати якихось колег, знайомих, хороші стосунки, тому що (...) хтось просуне твою статтю, хтось її порекомендує, хтось відгук на неї напише, хтось цитатку зробить.» (P4)

Отже, у випадку студентів, які тільки випускаються або шукають першу роботу, відповідь була однозначна:

«Так, я думаю, для пошуку роботи це завжди зв'язки важливі, бо я всю роботу, яку знаходила, це було через якісь зв'язки, або хтось там щось скинув мені, хтось там ще щось порадив.» (P6)

Соціальний капітал може допомогти з пошуком роботи та кар'єрним розвитком студенток і чітко розуміючи це, навіть якщо їх відношення до такого фаворитизму неоднозначне, вони усвідомлюють необхідність збереження хороших відносин з потенційними колегами або брокерами таких можливостей. Водночас, судячи з відповідей респонденток, хоча їх сукупність соціальних зв'язків у робочій сфері може бути обмежена за рахунок браку досвіду, вони все одно знають, що мають людей, які б могли надати їм можливість працевлаштування з інших сфер життя.

З огляду на аналіз даної частини роботи була розроблена приблизна схема суб'єктивного сприйняття соціального капіталу респонденток (див. *Рис. 2.2*), де зображені дотичні сфери соціального капіталу та їх вагомість у житті респонденток у вигляді кіл. Більше за розміром коло передбачає більшу вагу в житті респондентів, менші, відповідно, меншу вагу.

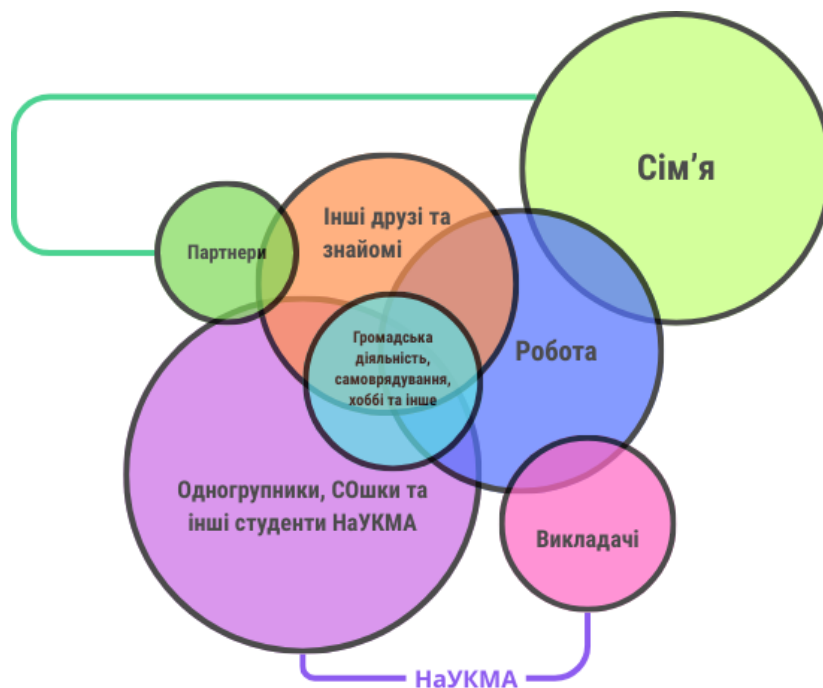


Рис. 2.2. Приблизна схема суб'єктивного сприйняття соціального капіталу студенток НаУКМА. N=10

Соціальний капітал студентів в результаті анкетування

Отримавши відповіді від 130 студентів і вилучивши 1 відповідь, було перевірено узгодженість метрики PSCS-16. Загально PSCS-16 показав коефіцієнт Альфа Кронбаха 0.883, зв'язуючий соціальний капітал (далі bonding) 0.773, а містковий соціальний капітал (далі bridging) 0.915. Загальний показник майже відповідний до референтних даних (Wang et al., 2014), bridging – більший, а bonding – менший. Було вирішено залишити bonding, адже коефіцієнт 0.7-0.8 вважається прийнятним для ствердження, що узгодженість показників достатня для аналізу (див. *Табл.Г.1* у *Додатку Г*).

Знайшовши середнє значення для складових компонентів, були утворенні змінні за їх однойменними назвами. Також були утворенні змінні bonding та

bridging (сума відповідних компонентів) для загальної картини цих двох складових соціального капіталу. З *Таблиці 2.3* можна побачити, що відповідні шкалам компоненти корелюють з шкалами і самі шкали також мають значущу кореляцію у 0.411.

Таблиця 2.3

Описові статистики та коефіцієнт кореляції Пірсона шкал соціального капіталу та їх компонентів. N=129

	Середнє	Стандартне відхилення	Мінімум-максимум	Коефіцієнт асиметрії	Коефіцієнт ексцесу	Кореляція r із BONDING	Кореляція r із BRIDGING
BOC1	3.1202	.95969	1-5	-.187	-.468	.713**	
BOC2	2.5349	1.01201	1-5	.185	-.736	.729**	
BOC3	3.4302	.84720	1-5	-.120	-.678	.591**	
BOC4	3.5736	.83876	1-5	-.378	.022	.820**	
BRC1	2.0930	.98577	1-5	.818	.116		.853**
BRC2	2.5853	1.18770	1-5	.099	-1.138		.931**
BRC3	2.4225	1.10653	1-5	.305	-.825		.921**
BRC4	2.0465	.96510	1-5	.595	-.573		.893**
BONDING	12.5923	2.61007	6-20	-.113	.299	.411**	1
BRIDGING	9.1077	3.82702	4-18.50	.254	-.852	1	.411**

**Кореляція є значущою на рівні 0,01 (двосторонній зв'язок).

Узагальнюючи показники соціального капіталу, можна стверджувати, що в середньому взаємодії студентів в мережі різних типів людей перевищує середнє значення шкали, а взаємодії в різних типах соціальних організацій трохи нижча середнього значення шкали та має більше стандартне відхилення. Існує статистична різниця між bonding та bridging соціальними капіталами приблизно у 3.5 при максимальних значеннях 20 балів ($p = .000$) (див. *Табл.Г.2* у *Додатку Г*). Отже, у студентів в середньому показник інтеграції в мережі різних типів людей більший, аніж показник інтеграції в різні типи соціальних організацій.

На даному етапі роботи можливим є перевірка гіпотези 1. Зв'язок між економічним станом родин студентів та їх соціальним капіталом (гіпотеза 1) було перевірено показником кореляції Пірсона та питання Q3.11⁵. Як можна побачити із *Таблиці Г.3 у Додатку Г*, шкали соціального капіталу не мають статистично значущої кореляції із фінансовим становищем родини. Проте, ВОС1 (розмір мережі bonding капіталу) має кореляцію 0.226 при $p = .010$. Це може свідчити про те, що розмір мереж різних типів людей студентів слабо пов'язаний з фінансовим становищем сім'ї. **Гіпотеза 1 тільки частково підтвердилась.**

Тут також важливо зазначити, що була значуща, але не висока, кореляція і з іншими показниками соц.-демографічного блоку компонентів шкал: ВОС1 мав кореляцію із статтю та місцем проживання респондентів; ВОС2 із віком респондентів та місцем проживання; ВОС3 та ВОС4 лише з місцем проживання; ВРС1 із статтю; ВРС2 із наявністю роботи або підробітку; ВРС4 з статтю та наявністю роботи або підробітку студентів. Загально bonding корелювала з місцем проживання, а bridging з статтю та наявністю роботи або підробітку.

Завдяки T-test для незалежних вибірок додатково була перевірена різниця середніх рівня соціального капіталу за економічним становищем індивідів, де, знову ж таки, був використаний Q3.11, але на цей раз перекодований (пункти 1-2 віяла відповідей тепер під 1, пункти 4-5 віяла відповідей тепер під 2, пункт 3 віяла тепер пропущене значення, адже вважається посереднім). У *Таблиці Г.4 у Додатку Г* можна побачити, що жоден компонент шкал та самі шкали не мають значущих показників. Отже, не існує статистично значущої відмінності середніх значень соціального капіталу обидвох шкал та їх компонентів серед студентів з гіршим та кращим фінансовим становищем.

За результатами глибинних інтерв'ю, можна було побачити, які чинники є важливими для формування ціннісних близьких відносин респонденток з іншими (див. *Рис. 2.1*) та кого вони наразі вважають найважливішими акторами.

⁵ Кодування змінних відбувається наступним чином: Q[№блоку].[№питання]. Питання анкети дивитись в *Додатку Б*.

З чинників найвагомимим можна виділити спільність досвіду, з якого випливає багато спільних цінностей та схожість світоглядів людей. Важливими індивідами для себе респондентки вважають (1) друзів-одногрупників з іншими друзями-студентами даного ЗВО, (2) сім'ю, (3) роботу та (4) інших друзів і знайомих відповідно до спадання важливості. Очікувано, центром їх соціальних зв'язків можна назвати саме першу категорію, адже вона вважається основним видом зайнятості студенток, де їх життя тісно переплітається саме з такими ж студентами. Так само категорія 4 хоча і важлива, але випливає з інших категорій і тісно зв'язана з першою та третьою. Сім'ю можна назвати ще одним вагомим актором, але, все ж, у зв'язку із поступовою сепарацією через побудову власного життя (а іноді вже власних стосунків), вона, хіба що, перепліталась із третьою сферою соціального капіталу, де інформаційна допомога батьків все ще актуальна. Інші сфери соціального капіталу, хоча теж мали свій внесок, але скоріше вважаються побічними і розглядаються не як цінність *networking*-у, а як досвід або поодинокі ситуації з важливими акторами чи брокерами інформації.

Результати анкетування (N=129) показали тенденцію соціального капіталу на більшій вибірці і так само продемонстрували, що в середньому інтеграція в соціальні організації (*bridging* соціальний капітал) студентів менша, аніж взаємодії з окремими індивідами (*bonding* соціальний капітал). Водночас в середньому *bonding* більший за загально можливе середнє значення, що може свідчити про більш високий показник цього рівня соціального капіталу. Також в результаті аналізу було знайдено значущі зв'язки компонентів соціального капіталу. Виявилось, що розмір мереж з окремими людьми студентів пов'язаний з фінансовим становищем сім'ї, але при цьому немає статистичної різниці середніх значень соціального капіталу за фінансовим становищем сім'ї.

2.3. Мотивація студентів НаУКМА щодо навчання

За результатами збору даних вдалося дізнатися, яким чином студенти самостійно характеризують своє прагнення навчатись та яким чином вони були виміряні AMS-C 28. Знов таки, надалі викладені окремо результати якісної та

кількісної частини вивчення мотивації в рамках цього дослідження та їх інтерпретація.

Суб'єктивне бачення студентами чинників мотивації щодо навчання

Оцінка власного навчання студенток в результаті проведених 10 інтерв'ю показала, що є невідповідність між результатами та власними відчуттями успіхів: респондентки зазначали, що їх рейтинг вищий, аніж те, як вони сприймають своє навчання. Це може свідчити про завищені стандарти до самих себе, на що потенційно могла вплинути рейтингова система. Також Р5 зазначала про навчання «для галочки», де за неї більше грає її певна позитивна репутація серед викладачів. Схожі твердження були в інших респонденток (Р3, Р10), де вони акцентували про адаптацію до процесу навчання - тепер воно не займає так багато часу або/та так багато нервів як раніше. Для студенток знаходження балансу між власним станом та академічною успішністю було досить вагомим питанням.

Згадуючи безпосередню мотивацію, важливо враховувати контекст студентського життя респондентів. До прикладу, Р2 навчається на першому році і зазначала про адаптацію щодо навчання. На її думку, вона пройшла краще, аніж очікувалось і на це позитивно вплинули, зокрема, бадді НаУКМА – члени та членкині однойменної СО, що допомагають студентам молодших курсів і виступають кураторами певних позанавчальних питань. Респондентки старших курсів не були схильні до згадування бадді як акторів, що впливають на їх сферу навчання і частіше згадували за викладачів як кураторів/-ок.

Студентки демонстрували різне бачення власної мотивації. Важливо зазначити контраст, що окрім інших їх мотивують саме вони самі: їм подобається бачити, як вони розвиваються та мають успіхи в навчанні. Водночас деяким респонденткам було важко виокремити чітких акторів, що мотивують їх і, за їхніми словами, в першу чергу – це їхній власний інтерес, цікавість та натхнення. Це може бути показником наявності внутрішньої мотивації.

«Я би сказала, що це щось зовнішнє, що на мене вплинуло. Але внаслідок цього я почала внутрішньо розуміти, і ця мотивація почала йти внутрішньо.» (P3, про мотивацію – приклад зовнішньої ідентифікованої)

Інша студентка була радше демотивована відносно себе і згадувала, що вона та сама людина, яка заважає своєму навчанню. Хоча такі відповіді не були розповсюджені, але не рідко студентки згадували як їх завантаженість та стан можуть вплинути на їх навчання та мотивацію щодо нього.

Отже, дійсно респондентки згадували про вплив різних чинників на їх мотивацію щодо навчання. Наприклад, часто можна було почути, що одногрупники позитивно впливають на бажання щось робити: когось мотивував факт здорової конкуренції та бажання розвиватись (P2), інших – велика кількість групових робіт і необхідність докласти зусилля, аби не нашкодити успішності інших студентів (P1). З інших індивідів або груп людей, що можуть бути чинниками їх мотивації, респондентки зазначали (1) родичів, (2) друзів та (3) викладачів.

Родичі та їх вплив на мотивацію студентів навчатись – розповсюджена тема в інших авторів даної галузі. Студентки зазначали, що певним чином на їх мотивацію іноді впливають їх батьки і ще рідше – брати й сестри. На питання «чи спонукають батьки Вашому навчанню» 6 респонденток з загальної вибірки 10 це твердження заперечили. Наприклад, P1 зазначила, що її мати не розуміється на деяких аспектах системи навчання, що може говорити про автономію сфери навчання відносно батьків респондентки. З іншого боку, батьки 4 інших респонденток певним чином впливають на навчання через свої власні цінності і уявлення щодо освіти: батьки P7 розглядають освіту як інструмент досягнення цілей, тому вважають її необхідною для доньки; батьки P9 стверджують що сама по собі освіта необхідна для життєвих шансів; батьки P10 вважають навчання необхідним для соціальних зв'язків; а батьки P4 радше негативно впливають на мотивацію дівчини навчатись, адже не цінують її досягнення.

Продовжуючи тему демотивації щодо навчання, найчастіше респондентки зазначали про одногрупників, які не докладають багато зусиль у навчання.

Найгостріше це питання піднімається, коли студенткам потрібно працювати в командах для певних курсів; коли у респонденток проста неприязнь до когось; коли вони задають недоречні питання або питання по колу; чи коли одногрупники плутають поняття “rival” (англ. суперник) та “enemy” (англ. ворог) і так створюють атмосферу нездорової конкуренції та осуду (P8).

«Але є такі люди і у нас в групі, наприклад, на яких ти дивишся і просто... Розумієш, що ця людина, вона, ну, нічого не робить... (...) Типу, чому я просто не заб'ю на це і теж не буду сидіти, нічого не робити, постійно мовчати, але ж отримувати все одно там свої 2/3/5 балів за семінар?» (P3)

З інших таких факторів, студентки зазначали нецікавість їх успіхами з боку близьких їм людей. Форма навчання (онлайн/офлайн) також виявились критично важливими для мотивації респонденток. Більшість зазначили, що їм простіше навчатись в аудиторії, **зокрема, через можливість побудувати більш близькі стосунки з іншими завдяки живій взаємодії**. Це досить суттєве зауваження, зважаючи на те, що 3 та 4 курси бакалавру ФСНСТ (більшість вибірки) досі переважно знаходяться на дистанційній формі навчання.

Загально інформацію про всі чинники мотивації можна переглянути у *Таблиці 2.4*. У ній зазначені ті чинники, що були згадані хоч один раз і подані в узагальненому вигляді, але по попередньому опису можна побачити, що деякі були згадані частіше, а інші рідше. Для цього всі чинники мотивації було поділено на частіше згадувані (три або більше студентки зазначили) та рідше згадувані (менше трьох студенток зазначили). Все ж більше респондентки називали те або тих, хто їх мотивує, а не демотивує. Це може підвести до припущення, що студентки мають радше високу мотивацію, а не низьку. Судячи з їх відповідей, це твердження підтвердилось. Аби перевірити, чи є сенс поширювати його на більшу вибірку, це твердження також перевірено у кількісній частині даної роботи.

Узагальнення чинників мотивації студенток щодо навчання, N=10

	Зовнішня				Внутрішня
	Актори		Фактори		Значущі фактори
	Частіше згадувані	Рідше згадувані	Частіше згадувані	Рідше згадувані	
Мотивація	<ul style="list-style-type: none"> Вмотивовані колеги з університету; Друзі; Викладачі НаУКМА; Сім'я та родичі. 	<ul style="list-style-type: none"> Спільноти; Інші авторитети. 	<ul style="list-style-type: none"> Офлайн навчання; Можливість формувати свій навчальний план; Визнання. 	<ul style="list-style-type: none"> Фінансова винагорода; Можливості академічної мобільності; Бажання не відставати. 	<ul style="list-style-type: none"> Мотивують «самі себе»; Жага до знань; Зацікавленість.
Демотивація	<ul style="list-style-type: none"> Демотивовані колеги з університету; Викладачі НаУКМА. 	<ul style="list-style-type: none"> Батьки. Токсична конкуренція. 	<ul style="list-style-type: none"> Онлайн навчання; Робоча зайнятість; Накопичення інших справ. 	<ul style="list-style-type: none"> Політична ситуація в світі та в Україні; Не імпонує навчальний матеріал. 	<ul style="list-style-type: none"> Поганий фізичний та/або емоційний стан студентки.

Мотивація щодо навчання студентів в результаті анкетування

Отримавши відповіді від 130 студентів і вилучивши 1 відповідь, було перевірено узгодженість шкали AMS-C 28 також. Загально коефіцієнт Альфа Кронбаха показав хорошу узгодженість 0.901 всієї метрики. Всі компоненти також мають високу узгодженість у 0.8-0.91. Майже всі значення трохи вищі за референтні дані і лише EM_IN нижча (Vallerand, et al., 1992, с. 12), але вона не буде вилучена з аналізу через все ще хороший показник альфа (<0.8).

Було знайдене середнє значення для складових компонентів і далі були утворенні змінні за однойменними назвами цих компонентів. Також були утворенні змінні intrinsic та extrinsic (сума відповідних компонентів) для загальної картини внутрішньої та зовнішньої мотивації студентів. У Таблиці 2.5 продемонстровано, що відповідні шкалам компоненти корелюють з шкалами і самі шкали також мають значущу кореляцію.

В середньому що внутрішня, що зовнішня мотивація респондентів виявилася трохи вище середнього значення, а амотивація в середньому була нижче середнього значення компоненту. Це може свідчити про загальну

наявність трохи вищої мотивації студентів до навчання. Водночас, існує статистична різниця внутрішньої та зовнішньої мотивацією студентів приблизно у 0.9 балів при максимальних значеннях 21 ($p = .012$) і це може давати підстави стверджувати, що зовнішня мотивація дійсно вища, але не сильно відрізняється (див. Табл. Г.2 у Додатку Г).

Таблиця 2.5

Описові статистики та коефіцієнт кореляції Пірсона шкал соціального капіталу та їх компонентів. N=129

	Середнє	Стандартне відхилення	Мінімум-максимум	Коефіцієнт асиметрії	Коефіцієнт ексцесу	r із INTRINSIC	r із EXTRINSIC
IM_TK	4.8566	1.65235	1-7	-.460	-.864	.942**	
IM_TA	4.3508	1.68504	1-7	-.448	-.813	.905**	
IM_TS	3.7074	1.71366	1-7	-.040	-1.034	.928**	
EM_ID	4.7364	1.60423	1-7	-.444	-.603		.827**
EM_IN	4.2384	1.61471	1-7	-.148	-.791		.746**
EM_ER	4.8566	1.54862	1-7	-.532	-.391		.859**
AM	2.5233	1.63919	1-7	1.005	-.168	-.512**	-.358**
INTRINSIC	12.9147	4.67190	3-21	-.419	-.827	.557**	1
EXTRINSIC	13.8314	3.86164	3.75-21	-.423	-.368	1	.557**

**Кореляція є значущою на рівні 0,01 (двосторонній зв'язок).

В даній частині не було на меті перевірити чіткі статистичні гіпотези, але вдалося виявити, що існує кореляція певних компонентів із питанням про рівень освіти батька респондентів (див. Табл. Г.3 Додатку Г). Тільки 2 компоненти мали значущу слабку кореляцію і лише з цим питанням. З ним же була кореляцій внутрішньої мотивації. Кореляція з освітою матері відсутня. У Таблицях Г.5-7 (у Додатку Г) можна побачити три лінійні регресії, де залежними змінними були відповідні компоненти і шкала, а предиктором – Q3.10. Всі три моделі показали значущі Бета, але другу модель (із шкалою внутрішньої мотивації) було вилучено з аналізу через надто маленький показник.

Отже, виявлено значущі регресії (1) $F(1, 127) = 7.279, p = 0,008$. R^2 становило 0.054, що вказує на те, що незалежні змінні пояснюють лише приблизно 5% дисперсії залежної змінної; (2) $F(1, 127) = 5.208, p = 0,024$. R^2 становило 0.039, що вказує на те, що незалежні змінні пояснюють приблизно 4% дисперсії залежної змінної. Рівняння регресії можна побачити нижче.

$$(№1) \widehat{\text{Амотивація}} = 2.307 + (\text{освіта батька}) * 0.018$$

$$(№2) \widehat{\text{Внутрішня мотивація до досягнення}} = 4.540 + (\text{освіта батька}) * (-0.016)$$

Тобто, при збільшенні рівня освіти батька на 1 бал, амотивація збільшується на 0.018, а внутрішня мотивація до досягнень зменшується на 0.016. Перевірка умов лінійної регресії проведена в *Таблиці Г.8* та *Рисунках Г.1-Г.3* *Додатку Г*. У додатках регресійні моделі позначено, як моделі 1 та 3.

Отже, в результаті інтерв'ю було знайдено, що свою мотивацію щодо навчання студентки оцінюють або відповідно своєму рейтинговому балу, або вважають, що їх мотивація менша за їх рейтинговий бал (він трохи завищений). На зовнішню мотивацію студенток можуть позитивно вплинути колеги з університету (одногрупники, СОшки та інші студенти/-тки НаУКМА), які мають бажання навчатись та прикладають цьому багато зусиль; друзі студенток, які пишаються ними та мають спільну цінність освіти з респондентками; викладачі НаУКМА, які спонукають навчатись викладаючи матеріал цікаво і практично; сім'я, що підтримує студенток; інше: різні спільноти та інші авторитети (референтні групи, блогери в інтернет-соціальних мережах тощо). Негативно вплинути на неї можуть вже інші колеги з університету, які не так слідкують за навчальним процесом і можуть підірвати продуктивність інших; викладачі НаУКМА, які мають застарілі та нецікаві підходи до викладання; рідше батьки, які тиснуть авторитетом і нав'язують необхідність освіти; та наявність токсичної атмосфери в навчальній групі, нездорова конкуренція та просто неприємні індивіди. Також на зовнішню мотивацію можуть вплинути такі фактори як: офлайн навчання та спілкування віч-на-віч; можливість формувати свій

індивідуальний навчальний план самостійно та обирати курси, які ближчі до навчальних інтересів студенток; визнання з боку інших, повага та статус; можливість отримати стипендію або бюджетне місце; можливість академічної мобільності, для якої треба хороша успішність; та бажання не пасти задніх. Демотивувати може онлайн навчання та брак живої комунікації; робоча зайнятість та накопичення інших клопотів; політична ситуація; та коли курси або навчальний матеріал цих курсів «сухий» та суб'єктивно нудний. Внутрішня мотивація студенток яскраво виражена і згадана найчастіше. Її складовими, що вдалося виділити є: мотивація «самих себе»; загальна цікавість до нового та жага до знань. З більш внутрішнього студенток можуть демотивувати фізична та емоційна втома.

Анкета продемонструвала, що є статистично значуща різниця між зовнішньою та внутрішньою мотивацією більшої вибірки студентів. Зовнішня мотивація виявилась трохи вищою, проте, загально, мотивація вища за середнє можливе значення. Амотивація менша за середнє значення, що може свідчити про відносно малу загальну відсутність мотивації. Було знайдено значущий зв'язок амотивації та внутрішньої мотивації до досягнень з освітою батька студентів.

2.4. Зв'язок соціального капіталу та мотивації студентів НаУКМА

Основним дослідницьким завданням даної роботи є пошук зв'язку соціального капіталу студентів та їх мотивації щодо навчання. Для цього було вирішено перевірити кореляцію метрик та їх компонентів і у разі наявності статистично значущої кореляції на рівні довіри 95%, перевірити вплив соціального капіталу на мотивації шляхом використання лінійної регресії. У *Таблиці Г.9 у Додатку Г* можна побачити, які існують значущі кореляції між шкалами метрик, шкалами та компонентами та між компонентами.

Розглянемо гіпотезу 2 про наявність позитивного впливу соціального капіталу на внутрішню мотивацію. Беручи до уваги загальну шкалу *intrinsic*, вона має значущі кореляції із шкалами *bonding* та *bridging*, тому є підстави зробити

регресійний аналіз. Знайдено значущу регресію $F(2, 126) = 6.940, p = 0,001$. R^2 становив 0.099, що вказує на те, що незалежні змінні пояснюють приблизно 10% дисперсії залежної змінної. Рівняння регресії можна побачити нижче.

$$\begin{aligned} & (\text{№3}) \widehat{\text{Внутрішня мотивація до навчання}} \\ & = 6.774 + (\text{BONDING}) * 0.305 + (\text{BRIDGING}) * 0.249 \end{aligned}$$

Тобто, при збільшенні рівня інтеграції в різні мережі різних типів людей 1 бал та рівня взаємодії в різні мережі різних соціальних організацій на 1 бал, внутрішня мотивація щодо навчання дійсно буде збільшуватись, а саме на 0.305 та 0.249 відповідно та з додаванням 6.774. Варто зазначити, що bonding має $p = 0,068$ у даній моделі. Було вирішено залишити її, і припустити, що моделі можна довірити на рівні довіри 93%. Перевірка умов лінійної регресії проведена в *Таблиці Г.13* та *Рисунку Г.4* у *Додатку Г*. У додатках регресійну модель позначено, як модель 4.

Таким чином вже на цьому етапі можна **підтвердити гіпотезу 2**. Додатково також переглянуто, які компоненти внутрішньої мотивації можуть залежати від компонентів соціального капіталу. У *Таблиці 2.6* продемонстровано, що було знайдено значуще регресійне рівняння №4 (див *Табл.Г.14-17* модель 9 (у *Додатку Г*) для детальних показників). Інші компоненти AMS-C 28 хоча мають кореляцію з компонентами PSCS-16 (що говорить про наявність зв'язку), але стверджувати про лінійність зв'язку не можна через відсутність статистично значущих коефіцієнтів (див *Табл.Г.14-17* моделі 8-7 (у *Додатку Г*) для детальних показників).

Розглянемо гіпотезу 3 про наявність позитивного впливу соціального капіталу на зовнішню мотивацію. Шкала extrinsic має значущі кореляції лише із шкалою bonding. Відповідно, знайдено значущу регресію $F(1, 127) = 4.846, p = 0,030$. R^2 становив 0.037, що вказує на те, що незалежні змінні пояснюють приблизно лиш 4% дисперсії залежної змінної. Рівняння регресії №5 свідчить про те, що дійсно зовнішня мотивація респондентів щодо навчання залежить від соціального капіталу, вона підвищується на 0.283 при збільшенні рівня інтеграції

в різні мережі різних типів людей 1 бал. Перевірка умов регресії проведена в Таблиці Г.17 та Рисунку Г.5 Додатків. У додатках регресійну модель позначено, як модель 5. Отже, гіпотеза 3 також підтвердилась.

$$(№5) \widehat{\text{Зовнішня мотивація щодо навчання}} = 10.244 + (BONDING) * 0.283$$

Розглянуто можливість наявності залежності окремих компонентів і для зовнішньої мотивації. Хоча кореляцій між компонентами було менше, значущих лінійних регресій було більше. Їх можна побачити у рівняннях №6-8 у Таблиці 2.6 (див Табл.Г.14-17 моделі 10-12 (у Додатку Г) для детальних показників).

Таблиця 2.6

**Рівняння вдалих моделей лінійних регресій компонентів шкал AMS-C 28
та PSCS-16, N=129**

Модель	(Номер рівняння) Рівняння лінійної регресії	p	R2
9	(№4) Внутрішня мотивація стимуляції = 2.213 + (BRC1) * 0.454	.009	.103
10	(№6) Ідентифікована зовнішня мотивація щодо навчання = 4 + (BOC2) * 0.290	.038	.034
11	(№7) Нав'язана зовнішня мотивація щодо навчання = 2.533 + (BRC4) * 0.339	.008	.074
12	(№8) Зовнішня мотивація регуляції щодо навчання = 3.467 + (BOC3) * 0.405	.012	.049
13	(№9) Амотивація щодо навчання = 4.226 + (BRC1) * (-0.494)	.003	.120

На останок перевірено, який зв'язок існує з шкалою-компонентом амотивації. Хоча вона статистично значущо корелює що зі шкалами соціального капіталу, що із компонентами шкал, лінійний негативний вплив на неї мав лише один компонент – BRC1 (розмір мережі соціальних організацій). У Таблиці 2.6 представлено рівняння даного зв'язку під №9 (див Табл.Г.14-17 і моделі 6 та 13 у них (у Додатку Г) для детальних показників).

Як висновок, у своєму аналізі глибинних інтерв'ю авторка відштовхувалась від тверджень, що прозвучали хоча б двічі від респонденток або акцентувала увагу на унікальності досвіду. Власне, запитуючи у респонденток про умовну кількість людей, з якими вони регулярно спілкуються чи просто пересікаються, відповіді варіювались від 3 до 200 осіб, що може свідчити про суттєво різне суб'єктивне сприйняття власного соціального капіталу, але анкета (N=129) показана, що загально соціальний капітал студентів можна віднести до середнього значення, або трохи більшого, аніж середнє. Був наявний зв'язок певних особистісних характеристик респондентів та їх капіталом. Водночас з мотивацією ситуація була трохи простіша, адже для оцінки власних успіхів у навчанні студентки з інтерв'ю часто звертались до рейтингового балу і могли згадати в ретроспективі, яка була їх успішність раніше і якою вона була на момент проведення інтерв'ю – вона виявилась радше високою. У більшій вибірці було виявлено, що і внутрішня і зовнішня мотивація так само вища за середнє значення шкал та має зв'язок з освітою батька студентів.

З ґрунтовних знахідок інтерв'ю можна виділити те, що вдалося виявити чинники формування дружніх та/або більш близьких стосунків респонденток інтерв'ю (див. *Рис. 2.1.*) та чинники їх мотивації щодо навчання (див. *Табл. 2.3*). Вдалося також знайти зв'язок соціального капіталу та мотивації, хоча досить слабкий. Існує також вплив капіталу на різні аспекти мотивації щодо навчання (див. рівняння лінійних регресій №3-9).

ВИСНОВКИ

Поняття соціального капіталу є одним з трьох видів капіталу за Пьером Бурдьє. У даній роботі соціальний капітал – це сукупність соціальних зв'язків індивіда, що дає йому певні життєві переваги. Рівень соціального капіталу та сфери його формування/підвиди/його якість апелюють до кількості соціальних зв'язків та підвидів соціального капіталу відповідно. У даній роботі було структуровано, що для студентів можливими актуальними сферами соціальних мереж є сім'я, університет та пов'язані з ним актори, організації та групи людей, робота, інші знайомі та друзі і, подекуди, громада.

В результаті аналізу та інтерпретації емпіричних даних визначено, що всі перелічені підвиди соціального капіталу актуальні для студентів НаУКМА і саме сім'ю та колег з університету можна назвати ключовими сферами формування капіталу (результат глибинних інтерв'ю). Студентки зазначали, що існує цінність соціальних зв'язків і вони допомагали їм у низці ситуацій. Для визначення рівня соціального капіталу використана метрика PSCS-16, яка продемонструвала, що студенти мають більший соціальний капітал з окремими людьми (концепція bonding), аніж з людьми, дотичними до соціальних організацій (концепція bridging).

Мотивація щодо навчання – сукупність установок та мотивів, які можуть приводити індивідів до їх мети у довгостроковій перспективі. Різні автори по-різному вивчають мотивацію, але важливою саме для даної роботи є концепція внутрішньої та зовнішньої мотивації. Перша відноситься до факту насолоди від самого процесу виконання якоїсь дії, друга – до будь-яких інших чинників чи факторів, які можуть впливати на бажання щось робити. В контексті огляду літератури також виділено певні чинники або фактори мотивації навчатись.

Отже, було досліджено, яким чином студенти сприймають власну мотивацію. В результаті інтерв'ю вона виявилась або досить висока і така, що відповідає рейтинговому балу, або низька і така, що нижча за рейтинговий бал. Було виділено чинники мотивація та демотивації, що майже ідентичні чинникам, зазначеним у літературі (див. Табл. А.1 у Додатку А). Анкетування показало, що

внутрішня і зовнішня мотивація студентів трохи вища середньої на користь зовнішньої, але вони майже не відрізняються. Амотивація студентів низька, але існує негативний вплив освіти батька на внутрішню мотивацію до досягнень та позитивний вплив на амотивацію.

Неодноразово підтвердився зв'язок мотивації щодо навчання та соціального капіталу студентів і під час глибинних інтерв'ю (суб'єктивна оцінка), і під час анкетування. Фокусуючись на анкетуванні, більше зв'язків з соціальним капіталом було знайдено саме у внутрішньої мотивації, але вплив капітал мав переважно саме на зовнішню мотивацію.

Важливо зазначити, що у даному дослідженні є низка обмежень щодо репрезентативності: до глибинних інтерв'ю долучилось лише 10 представниць бакалаврату із дисбалансом по факультетам (не було охочих чоловіків та/або студентів магістратури); до анкетування на основі цілісного відбору 1823 студентів долучилось лише 130 студентів з порушенням пропорційності. Також, хоча зв'язок на основі кореляцій був статистично значущим і на рівні $p = .05$ і на рівні $p = .001$, але був переважно слабким ($r = 0.1-0.3$). Також вплив (лінійні регресійні моделі) могли пояснити відносно маленький відсоток дисперсії залежних змінних мотивації, який не був вище за 12%.

Таким чином ця робота продемонструвала, що є підстави припускати про зв'язок соціального капіталу та мотивації студентів щодо навчання у ЗВО. Такі висновки можуть становити інтерес для подальших досліджень на більшій вибірці.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ⁶

- Беш, Л. В., Дмитришин, Б. Я., Беш, О. М., Яскевич, О. І., & Мацюра, О. І. (2017). Сучасні можливості підвищення мотивації студентів до навчання. <http://ir.librarynmu.com/bitstream/123456789/3555/1/%D0%94%D0%BC%D0%B8%D1%82%D1%80%D0%B8%D1%88%D0%B8%D0%BD%201.pdf>
- Гилюн, О. В. (2012). Освітні мотивації студентської молоді. *Конкурс*, 14(13), 9. https://www.libr.dp.ua/text/grani_2012_1_27.pdf
- Гіденс, Е. (1999). Соціологія/пер. з англ. В. Шовкун, А. Олійник; наук. ред. О. Іващенко. *К.: Основи*, 199, 726.
- Запєвалова, С. О. (n.d.). Психологічні особливості мотивації до навчання студентів в умовах війни в Україні. *Головний редактор*, 406. http://repositsc.nuczu.edu.ua/bitstream/123456789/16312/1/Konferenciya_04.11.pdf#page=406
- Квятковська, А. О., Андросович, К. А., Ковальова, О. В., & Прокоф'єва, О. О. (2022). Особливості навчальної мотивації студентів передвищих фахових та вищих навчальних закладів в умовах сучасних військових конфліктів. *Інноваційна педагогіка*, 1(49), 177-182.
- Лахмотова, Ю., Шкраб'юк, В. С., & Цапко, А. (2022). Мотивація до дистанційного навчання студентів вищих закладів освіти в умовах воєнного стану. <http://hdl.handle.net/123456789/14588>
- Рахманов, О. А., Бульбенюк, Ю. М., & Манелюк, С. С. (2017). Історія соціології (у 2-х кн.): навч. посіб. *М-во освіти і науки України, ДВНЗ" Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана". Електрон. текстові дані. Київ: КНЕУ*. тема 23.

⁶ Англomовні уривки тексту, застосовані в роботі (а саме їх цитати українською мовою), були перекладені авторкою даної роботи подекуди з використанням онлайн-сервісів перекладання на кшталт Google Перекладач. Також у роботі був використаний штучний інтелект для обробки деяких посилань-цитувань.

- reSCORE & SCORE. (n.d.). *Соціальна згуртованість в Україні: тенденції за даними індексів reSCORE 2023 та SCORE 2021 (Частина I)*. UNDP. <https://www.undp.org/uk/ukraine/publications/sotsialna-zhurtovanist-v-ukrayini-tendentsiyi-za-danymy-indeksiv-rescore-2023-ta-score-2021-chastyna-i>
- Amir, Y., & Krausz, M. (1974). Factors of satisfaction and importance in an academic setting. *Human Relations*, 27(3), 211-223.
- Baumeister, R. F., & Bushman, B. J. (2007). *Social Psychology and Human Nature*, 8th Edition. *Wadsworth Publishing*. Ch. 1 (pp.3-11).
- Berkman, L. F., & Syme, S. L. (1979). Social networks, host resistance, and mortality: a nine-year follow-up study of Alameda County residents. *American journal of Epidemiology*, 109(2), 186-204.
- Bhandari, H., & Yasunobu, K. (2009). What is social capital? A comprehensive review of the concept. *Asian Journal of Social Science*, 37(3), 480-510.
- Bhattacharya, K., Ghosh, A., Monsivais, D., Dunbar, R. I., & Kaski, K. (2016). Sex differences in social focus across the life cycle in humans. *Royal Society open science*, 3(4), 160097.
- Bourdieu, P. (2011). The forms of capital.(1986). *Cultural theory: An anthology*, 1(81-93), 949.
- Cambridge Dictionary (n.d.). Peer. [dictionary.cambridge.org. https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/peer](https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/peer)
- Chen, Y., & Starobin, S. S. (2019). Formation of social capital for community college students: A second-order confirmatory factor analysis. *Community College Review*, 47(1), 3-30.
- Cook, K. S. (2014). Social capital and inequality: the significance of social connections. *Handbook of the social psychology of inequality*, 207-227.

- Cofré-Bravo, G., Klerkx, L., & Engler, A. (2019). Combinations of bonding, bridging, and linking social capital for farm innovation: How farmers configure different support networks. *Journal of Rural Studies*, 69, 53-64.
- Deci, E. L., & Ryan, R. M. (2012). Self-determination theory. *Handbook of theories of social psychology*, 1(20), 416-436. https://psikologi.unmuha.ac.id/wp-content/uploads/2020/02/SAGE-Social-Psychology-Program-Paul-A.-M.-Van-Lange-Arie-W.-Kruglanski-E-Tory-Higgins-Handbook-of-Theories-of-Social-Psychology_-Volume-One-SAGE-Publications-Ltd-2011.pdf#page=437
- Forsell, T., Tower, J., & Polman, R. (2022). Development of a scale to measure social capital in recreation and sport clubs. *Leisure Sciences*, 42(1), 106-122.
- Freeman, J., & Turvey, B. E. (2012). Interpreting motive. *Elsevier eBooks* (pp. 311–329). <https://doi.org/10.1016/b978-0-12-385243-4.00013-7>
- Gohar, S. (2023). The Role of Social Capital in motivating University Students for the Future and Building their Self-esteem (Doctoral dissertation, Department of Sociology, Forman Christian College (A Chartered University)).
- Grootaert, C. (Ed.). (2004). Measuring social capital: An integrated questionnaire (No. 18). *World Bank Publications*.
- Israel, G. D., Beaulieu, L. J., & Hartless, G. (2001). The influence of family and community social capital on educational achievement. *Rural sociology*, 66(1), 43-68.
- Kanev, D. (2016). Faculty motivation and the role of social capital in higher education. *Available at SSRN 2923810*.
- Kian, T. S., Yusoff, S., Fauziah, W., & Rajah, W. (2014). Development of motivation studies: The chronicles. *International Journal of Applied Economics*, 7, 1-20.
- Koyanagi, Y., Aung, M. N., Yuasa, M., Sekine, M., & Takao, O. (2021). The relation between social capital and academic motivation of students: A study of health

- professional education in Japan. *European Journal of Investigation in Health, Psychology and Education*, 11(1), 129-141.
- Lemos, M. S., & Verissimo, L. (2014). The relationships between intrinsic motivation, extrinsic motivation, and achievement, along elementary school. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 112, 930-938.
- Lin, N., Cook, K. S., & Burt, R. S. (Eds.). (2001). Social capital: Theory and research. *Transaction Publishers*.
- Martin, J. P., Stefl, S. K., Cain, L. W., & Pfirman, A. L. (2020). Understanding first-generation undergraduate engineering students' entry and persistence through social capital theory. *International Journal of STEM Education*, 7, 1-22.
- Martono, N., Puspitasari, E., & Lisnawati, L. (2023). Social Capital of Impoverished Students: a study on the strength of social networks, trust, and norms among impoverished students. *Society*, 11(1), 64-81.
- McLeod, S. (2024, 24 січня). Maslow's Hierarchy of Needs. *Simply Psychology*. https://www.simplypsychology.org/maslow.html?ez_vid=2cae626a2fe896279da43d587baa3eb663083817
- Morris, L. S., Grehl, M. M., Rutter, S. B., Mehta, M., & Westwater, M. L. (2022). On what motivates us: a detailed review of intrinsic v. extrinsic motivation. *Psychological medicine*, 52(10), 1801-1816.
- Murgaš, F., Petrovič, F., & Tirpáková, A. (2022). Social capital as a predictor of quality of life: the Czech experience. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 19(10), 6185.
- Paldam, M. (2000). Social capital: one or many? Definition and measurement. *Journal of economic surveys*, 14(5), 629-653.
- Rubin, M., Evans, O., & McGuffog, R. (2019). Social class differences in social integration at university: Implications for academic outcomes and mental health. *The social psychology of inequality*, 87-102.

- Ryan, R. M., & Deci, E. L. (2020). Intrinsic and extrinsic motivation from a self-determination theory perspective: Definitions, theory, practices, and future directions. *Contemporary educational psychology, 61*, 101860.
- Schunk, D. H., & DiBenedetto, M. K. (2020). Motivation and social cognitive theory. *Contemporary educational psychology, 60*, 101832.
- Stahl, G., & McDonald, S. (2022). Social capital and self-crafting: comparing two case studies of first-in-family males navigating elite Australian universities. *International Journal of Inclusive Education, 26*(1), 93-108.
- Touré-Tillery, M., & Fishbach, A. (2014). How to measure motivation: A guide for the experimental social psychologist. *Social and Personality Psychology Compass, 8*(7), 328-341.
- Ummat, L. S., & Retnowati, E. (2022). The Influence of Social Capital, Intrinsic Motivation, Self-Esteem on Student Learning Outcomes. *Bulletin of Science, Technology and Society, 1*(3), 25-30.
- Vallerand, R. J., Pelletier, L. G., Blais, M. R., Briere, N. M., Senecal, C., & Vallieres, E. F. (1992). The Academic Motivation Scale: A measure of intrinsic, extrinsic, and amotivation in education. *Educational and psychological measurement, 52*(4), 1003-1017.
- Van Der Gaag, M., & Snijders, T. A. (2005). The Resource Generator: social capital quantification with concrete items. *Social networks, 27*(1), 1-29.
- Vansteenkiste, M., Lens, W., & Deci, E. L. (2006). Intrinsic versus extrinsic goal contents in self-determination theory: Another look at the quality of academic motivation. *Educational psychologist, 41*(1), 19-31.
https://doi.org/10.1207/s15326985ep4101_4
- Wang, P., Chen, X., Gong, J., & Jacques-Tiura, A. J. (2014). Reliability and validity of the personal social capital scale 16 and personal social capital scale 8: two short instruments for survey studies. *Social Indicators Research, 119*, 1133-1148.

World Values Survey Association. (n.d.). World Values Survey Wave 7 (2017-2022).
worldvaluessurvey.org.
<https://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV7.jsp>

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А. Таблиця можливих чинників мотивації

Таблиця А.1.

Можливі чинники варіювання мотивації в студентів ЗВО у 2024 році

Макрорівень (війна)		
Мезорівень		Мікрорівень
ЗВО	Інші сфери життя	
<ul style="list-style-type: none"> • фізичні чинники; • психологічні чинники; • інституційні чинники. 		
<ul style="list-style-type: none"> • адміністрація закладу; • вплив форми навчання; • методики та професіоналізм викладачів; • доцільність дисциплін для майбутнього; • розвиток студентського колективу; • стипендіювання; • процес адаптації. 	<ul style="list-style-type: none"> • сім'я як референтна група; • друзі як референтна група; • потенційна матеріальна складова • накопичення інтелектуального капіталу⁷. 	<ul style="list-style-type: none"> • емоційний, психологічний стани та настрої; • стресостійкість; • впевненість; • цілеспрямованість; • індивідуальні особливості студента щодо тайм менеджменту; • усвідомлення кінцевих цілей.

⁷ Включає в себе загальні знання з різних тем для широкого світогляду.

ДОДАТОК Б. Анкета для проведення опитування

Вітаю!

Мене звати Спірідонова Анна, я студентка 4 року НаУКМА спеціальності Соціологія. В рамках моєї кваліфікаційної роботи «Соціальний капітал та мотивація студентів щодо навчання (на прикладі студентів соціальних та гуманітарних наук НаУКМА)» я маю на меті опитати Вас – студентів ФГН та ФСНСТ.

Анкета анонімна, конфіденційна та всі дані будуть закодовані. Її проходження триває приблизно 5-7 хвилин, вона має в собі 3 блоки, де всі питання закриті, обов'язкові і не потребують багато часу.

За питаннями звертайтеся на пошту anna.spiridonova@ukma.edu.ua або за номером 0983289969 в WhatsApp чи Telegram.

Будь ласка, приділіть їй трохи свого часу. Дякую!

АНКЕТА

Блок 1: мотивація. AMS-C 28.

Вкажіть, якою мірою кожен з наведених нижче пунктів наразі правдивий для Вас і є однією з причин, чому Ви навчаєтесь у НаУКМА, де 1- абсолютно НЕ правдиво щодо мене, а 7 – повністю правдиво щодо мене.

Я навчаюсь в університеті ...

Q№ ⁸		1	2	3	4	5	6	7
1	1.	... тому що з повною середньою освітою я не зможу знайти високооплачувану роботу пізніше.						
1	2.	... тому що я відчуваю насолоду та/або задоволення поки навчаюсь новому.						
1	3.	... тому що процес навчання тут допоможе мені краще підготуватись до обраної мною кар'єри.						

⁸ Кодування змінних відбувається наступним чином: Q[№блоку].[№питання].

1	4.	... через особливі відчуття, що я переживаю, коли ділюся своїми думками з іншими.								
1	5.	... чесно, я не знаю; я відчуваю, що марно витрачаю час в університеті.								
1	6.	... через задоволення від перевершення власних же досягнень в навчальному плані.								
1	7.	... аби довести, що я здатний на отримання диплому.								
1	8.	... аби отримати більш престижну роботу пізніше.								
1	9.	... заради задоволення від відкриття для себе нових речей.								
1	10.	... тому що, зрештою, таке навчання дозволить мені ввійти в потрібну сферу на ринку праці.								
1	11.	... заради насолоди, яку я відчуваю, коли читаю цікавих авторів.								
1	12.	... адже колись мав/мала причину йти до університету, але зараз думаю, чи варто продовжувати.								
1	13.	... через задоволення від перевершення власних же досягнень в моїх особистих здобутках.								
1	14.	... через факт того, що я відчуваю себе важливим/-вою, коли здобуваю досягнення в університеті.								
1	15.	... тому що я хочу мати <i>те саме</i> «класне життя» пізніше.								
1	16.	... заради насолоди, яку я відчуваю, коли поглиблюю свої знання на улюблені теми.								
1	17.	... тому що це допоможе мені зробити правильне рішення відносно моєї кар'єрної орієнтації.								
1	18.	... заради задоволення, що я відчуваю, коли я повністю поглиблений/-на у ідеї певних авторів.								
1	19.	... та не маю як таких причини і мені, чесно, все одно.								
1	20.	... заради задоволення, що я відчуваю, коли я вдало завершую важкі академічні завдання.								
1	21.	... аби довести собі, що я – розумна й кмітлива особистість.								
1	22.	... аби мати хорошу зарплатню пізніше.								

1	23.	... тому що моє навчання дозволяє продовжувати вивчення тем, які мене цікавлять.							
1	24.	... тому що я вважаю, що ці роки навчання підвищать мою компетенцію як робітника.							
1	25.	... заради <i>того самого</i> відчуття коли я читаю про захоплюючі теми.							
1	26.	... я не знаю; я не розумію, чому я тут навчаюсь.							
1	27.	... тому що саме університет допомагає мені достатньо вдосконалитись на моєму навчальному шляху.							
1	28.	... тому що я хочу довести собі, що можу досягти успіху в навчанні.							

Блок 2: соціальний капітал: PSCS-16

Подумайте про Ваші зв'язки з іншими. Тут йдеться мова не лише про друзів та знайомих, але і про Ваш прямиий чи безпосередній зв'язок з різними угрупованнями (спілки/організацій/тощо).

У цій частині потрібно вказати як Ви оцінюєте кількість Ваших зв'язків (обираючи відповідь, яка найкраще відповідає **Вашому** досвіду), де

1 – мало, 2 – менше, ніж у більшості людей, 3 – як у більшості людей (середньо), 4 – більше, ніж у більшості людей, 5 – багато

Q№		1	2	3	4	5
2	1.	Як би Ви оцінили кількість Ваших друзів?				
2	2.	Як би Ви оцінили кількість знайомих?				
2	3.	Скільком людям Ви довіряєте серед Ваших друзів та однокласників?				
2	4.	Скільком людям Ви довіряєте серед Ваших родичів?				
2	5.	Згадайте своїх родичів, сусідів, друзів, колег та однокласників. Скільки з них мають багато зв'язків з іншими людьми?				
2	6.	Згадайте своїх родичів, сусідів, друзів, колег та однокласників. Скільки з них мають професійну роботу?				
2	7.	Скільки Ваших знайомих допомогли б Вам з проханням?				
2	8.	Скільки Ваших друзів допомогли б Вам з проханням?				

Подумайте про політично/економічно дотичні спілки/організації(/тощо), які асоціюються з Вами або Вашим колом спілкування.

2	9.	Скільки таких спілок/організацій(/тощо) у Вашому житті?					
2	10.	Як багато з цих спілок/організацій(/тощо) репрезентують Ваші інтереси?					
2	11.	Як багато з цих спілок/організацій(/тощо) налічують широкі зв'язки з іншими людьми?					
2	12.	Скільки з цих спілок/організацій(/тощо) допомогли б Вам з проханням?					
<p>Подумайте про дозвільно/культурно дотичні спілки/організації(/тощо), які асоціюються з Вами або Вашим колом спілкування.</p>							
2	13.	Скільки таких спілок/організацій(/тощо) у Вашому житті?					
2	14.	Як багато з цих спілок/організацій(/тощо) репрезентують Ваші інтереси?					
2	15.	Як багато з цих спілок/організацій(/тощо) налічують широкі зв'язки з іншими людьми?					
2	16.	Скільки з цих спілок/організацій(/тощо) допомогли б Вам з проханням?					

Блок 3: соц.демографічний

1. Будь ласка, вкажіть Вашу стать: Q3.1

1	Жінка
2	Чоловік
9	Інше

2. Будь ласка, вкажіть скільки Вам років. Q3.2

1	16-17
2	18-19
3	20-21
4	22-23
5	24-25
6	Більше 25

3. Я навчаюсь на _____ формі навчання. Q3.3

1	Контрактній
2	Бюджетній

4. На якій спеціальності Ви навчаєтесь? Q3.4

1	032 Історія та археологія
---	---------------------------

2	035.041 Філологія (германські мови та літератури (переклад включно)
3	035 Філологія (українська мова та література)
4	034 Культурологія
5	033 Філософія
6	052 Політологія
7	054 Соціологія
8	291 Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії
9	061 Журналістика
10	073 Менеджмент (МП ФСНСТ)

5. На якому році Ви навчаєтесь? Q3.5

1	БП-1
2	БП-2
3	БП-3
4	БП-4
5	МП-1
6	МП-2

6. Якою була Ваша успішність минулого триместру? (За можливості вкажіть орієнтуючись на рейтинг). Q3.6

1	A (91-100)
2	B (81-90)
3	C (71-80)
4	D (66-70)
5	E (60-65)
99	Не знаю

7. Ви зараз маєте роботу чи підробіток? Q3.7

1	так
2	ні

8. Ви зараз проживаєте в гуртожитку НаУКМА? Q3.8

1	Так, в гуртожитку
2	Ні, безкоштовно проживаю з батьками/родичами/знайомими
3	Ні, знімаю/маю квартиру/кімнату/будинок

9. Яким є/був рівень освіти Вашої мами? Q3.9⁹

1	Початкова (менше 7 класів)
---	----------------------------

⁹ <https://dif.org.ua/en/article/populistski-orientatsii-naselennya-ukraini-vprodovzh-sotsialnikh-transformatsiy>

2	Неповна середня (менше 10 класів)
3	РУ, ФЗУ, ПТУ після 7-8 класів
4	Повна середня, загальна (10-11 класів)
5	СПТУ, ПТУ після 10-11 класів
6	Середня спеціальна (технікум тощо);
7	Неповна вища (3 курси і більше)
8	Повна вища
99	Не знаю

10. Яким є/був рівень освіти Вашого тата? Q3.10

1	Початкова (менше 7 класів)
2	Неповна середня (менше 10 класів)
3	РУ, ФЗУ, ПТУ після 7-8 класів
4	Повна середня, загальна (10-11 класів)
5	СПТУ, ПТУ після 10-11 класів
6	Середня спеціальна (технікум тощо);
7	Бакалавр
8	Магістр
9	Науковий ступінь
99	Не знаю

11. Яким Ви бачите фінансове становище Вашої родини за останні 3 роки? Q3.11

1	Нам не вистачає грошей навіть на їжу
2	Нам вистачає грошей на їжу, але купувати одяг вже важко
3	Нам вистачає грошей на їжу, одяг і ми можемо дещо відкладати, але цього не вистачає, щоб купувати дорогі речі (такі як холодильник або телевізор)
4	Ми можемо дозволити собі купувати деякі коштовні речі (такі як телевізор або холодильник)
5	Ми можемо дозволити собі купити все, що захочемо

12. Чи Ви зараз у шлюбі? Q3.12

1	Так
2	Ні

13. Чи Ви зараз маєте власних дітей? Q3.13

1	Так
2	Ні

Дякую Вам за проходження моєї анкети!

ДОДАТОК В. Гайд для проведення інтерв'ю

ВСТУП

Вітаю! Мене звати Анна, я студентка соціології 4го курсу Національного університету "Києво-Могилянська академія" і сьогодні відбудеться глибинне інтерв'ю на тему «Соціальний капітал та мотивація студентів щодо навчання (на прикладі студентів соціальних та гуманітарних наук НаУКМА)».

Розмова триватиме приблизно 30-60 хв онлайн на платформі Zoom і буде записана за Вашої згоди. Всі питання, що я сьогодні озвучу не мають правильної або неправильної відповіді. Для мене важливо почути про саме Ваш досвід, Ваші думки, спогади. Ви зможете в будь-який момент відмовитись від надання відповіді на питання (тоді ми упустимо їх і будемо рухатися далі) чи призупинити розмову, якщо Вам буде некомфортно.

Маю зазначити, що інтерв'ю проводиться виключно у власних навчальних цілях кваліфікаційної роботи. Хоча ця робота буде викладена в мережу Інтернет, вся отримана інформація буде подана в проаналізованому анонімному вигляді. Водночас, Вам гарантується конфіденційність.

У Вас є питання?

Скажіть, чи можу я ввімкнути запис?

Дякую, перейдемо до інтерв'ю:

ОПИТНИК

1) БЛОК СОЦІО-ДЕМОГРАФІЧНИЙ:

1. Скажіть, будь ласка, де Ви навчаєтесь?

- На якому курсі Ви навчаєтесь?
- На якій спеціальності Ви навчаєтесь?
- На якій формі навчання Ви навчаєтесь? (бюджетна/контрактна)

2. Скажіть, будь ласка, скільки Вам років?

3. Звідки Ви?

4. Де Ви зараз проживаєте?

- В якій країні та місті Ви перебуваєте?
- Ви проживаєте в гуртожитку, власному житлі чи знімаєте житло (або інший варіант)?
- Ви проживаєте самотійно чи маєте сусідів по житлу?

2) БЛОК СІМ'Ї:

5. Скажіть, який склад Вашої сім'ї?

- Чи є у Вас батьки?
- Чи є у Вас брати/сестри?

6. Скажіть, які у Вас відносини з сім'єю?

- Можливо Ви пригадуєте цінності, які Вам передала Ваша сім'я? (світогляд)

7. Скажіть, чи є у Вас власна сім'я?

- Чи є у Вас партнер?
- Ви зараз у шлюбі?
- Чи є у Вас діти?
- Які відносини у Вашій сім'ї?

3) БЛОК УНІВЕРСИТЕТУ:

8. Що для вас означає навчання в університеті?

9. Скажіть, чи є у Вас друзі серед одногрупників?

- Чи можете Ви їм довіряти? Чому?

10. Скажіть, чи є у Вас викладачі, до яких Ви можете звернутись за допомогою?

- Чи можете Ви їм довіряти? Чому?

11. Чи можете Ви звернутись за допомогою до когось іншого з працівників університету?

- Хто вони?

- Чи можете Ви їм довіряти? Чому?

12. Як Ви себе відчуваєте під час пар?

- Як ви зазвичай відчуваєтеся під час пар? Можете описати атмосферу та свої враження від навчального процесу?

13. Чи Ви берете участь в студентському самоврядуванні?

- Як саме?
- У яких групах/організаціях Ви берете участь?
- Чи можете Ви назвати когось з дотичних до групи/організації людей, які для Вас вважаються близькими людьми?

4) БЛОК ДРУЗІВ/ЗНАЙОМИХ:

14. Скажіть, як багато у Вас в житті людей, яких Ви можете назвати друзями?

- Хто вони?
- Звідки Ви знайомі?

15. Скажіть, чи є у Вас друзі, до яких Ви можете звернутись за допомогою?

16. Скажіть, чи є у Вас друзі, яким Ви готові допомогти?

17. Скажіть, чи багато знайомих з Вашого життя прийшли б Вам на допомогу?

18. Як ви розділяєте, хто для вас друзі, а хто - знайомі?

19. Чи Ви берете участь в міському самоврядуванні?

20. Чи Ви є активним учасником в якійсь спільноті/групі/організації? Якщо так, то якому саме?

- Чи можете Ви назвати когось з дотичних до групи/організації людей, які для Вас вважаються близькими людьми?

5) БЛОК ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ:

21. Скажіть, чи є у Вас робота чи підробіток?

- Яка вона?
- Чому Ви працюєте?
- Чи можете Ви назвати когось з дотичних до роботи та/або підробітку людей, які для Вас вважаються близькими людьми?

23. Чи є у вас сфери життя, де Ви вважаєте важливим мати хороші відносини з іншими?

6) БЛОК МОТИВАЦІЇ ЩОДО НАВЧАННЯ:

21. Скажіть, як Ви навчаєтесь?

- Який у Вас рейтинг?

22. Що мотивує Вас навчатись?

23. Які люди з Вашого оточення спонукають Вас до навчання?

- Які в поганому сенсі?
- Які в хорошому?

Скажіть, чи є у Вас ще доповнення, до того, про що ми говорили?

Ви надаєте згоду на використання цього запису в навчальних цілях?

Дякую, я почула все, що хотіла.

Дякую Вам за відкритість під час інтерв'ю. Мені було дуже цікаво Вас послуhati і дізнатися про цей унікальний досвід.

Якщо у Вас більше немає доповнень, я вимикаю запис.

ДОДАТОК Г. Вихідні таблиці SPSS

Таблиця Г.1

Показники Альфа Кронбаха метрик AMS-C 28

та PSCS-16 і їх компонентів, N=129

Метрика		Альфа Кронбаха
AMS-C 28		.901
IM_TK	Intrinsic motivation - to know	.911
IM_TA	Intrinsic motivation - toward accomplishment	.884
IM_TS	Intrinsic motivation - to experience stimulation	.892
EM_ID	Extrinsic motivation - identified	.878
EM_IN	Extrinsic motivation - introjected	.808
EM_ER	Extrinsic motivation - external regulation	.850
AM	Amotivation	.885
PSCS-16		.883
BOC1	Bonding	.774
BOC2		
BOC3		
BOC4		
BRC1	Bridging	.915
BRC2		
BRC3		
BRC4		

T-test парних вибірок основних шкал метрик AMS-C 28**та PSCS-16, N=129**

	Середнє	Стандартне відхилення	Середнє значення помилки	95% довірчий інтервал різниці		t	df	Значущість p
				Нижній	Вищий			
INTRINSIC - EXTRINSIC	-91667	4.08101	.35931	-1.62763	-.20571	-2.551	128	.012
BONDING - BRIDGING	3.51163	3.63923	.32042	2.87763	4.14563	10.960	128	.000

Кореляція соціо-демографічних показників з компонентами

і шкалами метрик AMS-C 28 та PSCS-16, N=129

		IM TK	IM TA	IM TS	EM ID	EM IN	EM ER	AM	INTRINSIC	EXTRINSIC	BOC1	BOC2	BOC3	BOC4	BRC1	BRC2	BRC3	BRC4	BONDING	BRIDGING
Q3.1	Кореляція Пірсона	.059	-.003	.117	-.131	.083	-.094	.045	.063	-.057	.241**	.042	.059	.073	.219*	.123	.162	.183*	.148	.188*
	Sig. (2-tailed)	.508	.974	.185	.139	.347	.289	.614	.480	.520	.006	.636	.507	.408	.013	.166	.066	.038	.095	.033
Q3.2	Кореляція Пірсона	-.008	.042	.007	-.014	-.025	-.152	-.043	.015	-.077	-.029	.190*	.085	.052	-.004	-.061	-.070	.036	.107	-.031
	Sig. (2-tailed)	.927	.635	.940	.877	.782	.085	.632	.868	.385	.743	.031	.340	.560	.965	.493	.429	.685	.227	.726
Q3.3	Кореляція Пірсона	.067	.000	.155	-.040	.090	-.032	-.017	.081	.008	-.090	-.128	-.116	-.082	.044	.109	.122	.119	-.147	.110
	Sig. (2-tailed)	.451	1.000	.078	.655	.313	.722	.847	.363	.926	.310	.147	.189	.354	.623	.220	.167	.179	.096	.213
Q3.4	Кореляція Пірсона	-.023	.012	-.122	-.022	.023	.139	-.002	-.049	.056	.035	.116	.149	.085	.020	.006	.054	.057	.133	.037
	Sig. (2-tailed)	.793	.892	.167	.802	.793	.117	.978	.583	.527	.697	.190	.093	.339	.821	.949	.544	.524	.132	.679
Q3.5	Кореляція Пірсона	-.102	-.073	-.121	-.114	.069	.044	.092	-.107	-.001	-.055	.099	.169	.051	.075	.005	-.006	.085	.090	.040
	Sig. (2-tailed)	.251	.410	.173	.198	.438	.624	.300	.229	.990	.536	.263	.055	.565	.400	.957	.946	.339	.312	.649
Q3.6	Кореляція Пірсона	-.078	-.155	-.055	-.106	.015	-.078	.167	-.104	-.069	.083	-.098	.046	-.055	-.076	-.086	-.111	-.138	-.011	-.113
	Sig. (2-tailed)	.377	.079	.535	.231	.866	.380	.058	.241	.437	.351	.268	.607	.532	.391	.331	.212	.118	.905	.201
Q3.7	Кореляція Пірсона	.073	.099	.054	.147	-.006	.170	.087	.081	.126	-.168	-.040	-.063	-.110	-.132	-.195*	-.147	-.210*	-.133	-.190*
	Sig. (2-tailed)	.409	.263	.545	.097	.943	.055	.329	.359	.154	.057	.657	.477	.215	.136	.027	.097	.017	.133	.031
Q3.8	Кореляція Пірсона	.042	.050	.019	.059	.029	.053	-.069	.040	.058	.213*	.295**	.210*	.236**	.158	.071	.096	.136	.336**	.125
	Sig. (2-tailed)	.635	.572	.832	.504	.740	.553	.438	.653	.513	.016	.001	.017	.007	.073	.423	.279	.123	.000	.158
Q3.9	Кореляція Пірсона	-.052	-.075	-.098	.021	-.038	.009	.016	-.082	-.003	.078	-.114	-.035	.025	.012	.000	-.016	.006	-.019	.000
	Sig. (2-tailed)	.559	.396	.267	.814	.672	.916	.860	.358	.971	.377	.197	.690	.780	.895	.996	.857	.946	.831	.998
Q3.10	Кореляція Пірсона	-.161	-.198*	-.127	-.148	-.024	-.080	.233**	-.175*	-.104	.127	-.138	.008	-.087	-.107	-.011	.033	-.049	-.032	-.034
	Sig. (2-tailed)	.068	.024	.152	.095	.790	.365	.008	.047	.243	.153	.120	.933	.324	.228	.899	.712	.580	.715	.703
Q3.11	Кореляція Пірсона	.082	.049	.001	.095	-.086	.000	-.134	.047	.004	.226*	-.036	.055	.137	-.073	-.006	-.033	-.109	.131	-.058
	Sig. (2-tailed)	.354	.581	.995	.283	.335	.997	.130	.597	.965	.010	.686	.538	.122	.408	.947	.706	.219	.140	.515
Q3.12	Кореляція Пірсона	-.060	-.078	-.005	.005	-.108	.105	-.022	-.051	-.001	-.038	-.093	-.088	-.102	-.042	.014	.004	-.053	-.111	-.019
	Sig. (2-tailed)	.498	.382	.955	.959	.225	.236	.807	.565	.991	.671	.296	.321	.248	.634	.871	.963	.551	.209	.834
Q3.13	Кореляція Пірсона	-.163	-.123	-.113	-.099	.038	.009	.079	-.144	-.022	.049	-.120	-.085	-.026	-.116	-.017	-.009	-.027	-.065	-.045
	Sig. (2-tailed)	.064	.164	.201	.263	.668	.922	.376	.104	.806	.584	.175	.340	.766	.191	.844	.921	.765	.466	.616

** Кореляція значуща на рівні 0.01 (2-tailed).

* Кореляція значуща на рівні 0.05 (2-tailed).

**T-test різниці середніх за фінансовим становищем сім'ї
за компонентами та шкалами метрики PSCS-16, N=129**

		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Різниця середніх	Станд. похибка середнього	95% довірчий інтервал В	
									Нижній	Верхній
ВОС1	Припускається рівність дисперсій	2.756	.101	-1.550	80	.125	-.65974	.42550	-1.50652	.18704
	Не припускається рівність дисперсій			-1.049	4.217	.350	-.65974	.62873	-2.37054	1.05106
ВОС2	Припускається рівність дисперсій	.688	.409	-.215	80	.831	-.10649	.49611	-1.09378	.88080
	Не припускається рівність дисперсій			-.275	4.957	.795	-.10649	.38773	-1.10579	.89281
ВОС3	Припускається рівність дисперсій	1.287	.260	1.087	80	.280	.42597	.39176	-.35366	1.20561
	Не припускається рівність дисперсій			.862	4.314	.434	.42597	.49401	-.90718	1.75913

Продовження Таблиці Г.4

BOC4	Припускається рівність дисперсій	1.365	.246	-.420	80	.675	-.15584	.37075	-.89366	.58197
	Не припускається рівність дисперсій			-.644	5.495	.546	-.15584	.24218	-.76188	.45020
BRC1	Припускається рівність дисперсій	.122	.728	-.313	80	.755	-.14545	.46521	-1.07126	.78035
	Не припускається рівність дисперсій			-.349	4.693	.742	-.14545	.41635	-1.23709	.94618
BRC2	Припускається рівність дисперсій	1.298	.258	.241	80	.810	.13506	.56044	-.98024	1.25037
	Не припускається рівність дисперсій			.314	5.003	.766	.13506	.42965	-.96919	1.23932
BRC3	Припускається рівність дисперсій	.701	.405	1.033	80	.305	.55195	.53446	-.51166	1.61556
	Не припускається рівність дисперсій			.944	4.435	.394	.55195	.58500	-1.01139	2.11528
BRC4	Припускається рівність дисперсій	.000	.997	1.206	80	.231	.53247	.44136	-.34587	1.41081
	Не припускається рівність дисперсій			1.232	4.562	.278	.53247	.43233	-.61176	1.67670

Продовдження Таблиці Г.4

BONDING	Припускається рівність дисперсій	.977	.32 6	-.413	80	.681	-.49610	1.2016 5	- 2.8874 7	1.8952 6
	Не припускається рівність дисперсій			-.604	5.32 9	.571	-.49610	.82200	- 2.5704 3	1.5782 2
BRIDGING	Припускається рівність дисперсій	3.922	.05 1	.601	80	.550	1.0740 3	1.7882 6	- 2.4847 2	4.6327 7
	Не припускається рівність дисперсій			1.00 7	5.90 1	.353	1.0740 3	1.0663 3	- 1.5458 2	3.6938 7

**Значення R² зі зведених таблиць моделей 1-3
лінійних регресійних аналізів, N=129**

Модель	R	R квадрат	Скоригований R квадрат	Середньоквадратична похибка оцінки
1	.233a	.054	.047	1.60041
2	.175a	.031	.023	4.61780
3	.198a	.039	.032	1.65801

Залежні змінні: (1) АМ, (2) INTRINSIC,(3) ІМ_ТА
Предиктор: (Константа), Q3.10

Таблиця Г.6

**Значення з таблиць ANOVA моделей 1-3
лінійних регресійних аналізів, N=129**

Модель		Сума квадратів	df	Середній квадрат	F	Значущість
1	Регресійний	18.644	1	18.644	7.279	.008b
	Залишок	325.286	127	2.561		
	Загально	343.930	128			
2	Регресійний	85.651	1	85.651	4.017	.047b
	Залишок	2708.161	127	21.324		
	Загально	2793.812	128			
3	Регресійний	14.316	1	14.316	5.208	.024b
	Залишок	349.124	127	2.749		
	Загально	363.440	128			

Залежні змінні: (1) АМ, (2) INTRINSIC, (3) ІМ_ТА
Предиктор: (Константа), Q3.10

**Значення з таблиці коефіцієнтів моделей 1-3
лінійних регресійних аналізів, N=129**

Модель		Нестандартизовані коефіцієнти		Стандартизовані коефіцієнти	t	Значущість	95% довірчий інтервал В		Статистика колінеарності	
		B	Станд. похибка				Beta	Нижня	Верхня	Толерантність
1	(Константа)	2.307	.162		14.228	.000	1.986	2.628		
	Q3.10	.018	.007	.233	2.698	.008	.005	.032	1.000	1.000
2	(Константа)	13.378	.468		28.598	.000	12.453	14.304		
	Q3.10	-.039	.019	-.175	-2.004	.047	-.077	.000	1.000	1.000
3	(Constant)	4.540	.168		27.031	.000	4.208	4.873		
	Q3.10	-.016	.007	-.198	-2.282	.024	-.030	-.002	1.000	1.000

Залежні змінні: (1) AM, (2) INTRINSIC, (3) IM_TA
 Предиктор: (Константа), Q3.10

Статистика залишків регресійних моделей 1-3

Модель		Мінімум	Максимум	Середнє	Станд. відхилення	N
1	Передбачене значення	2.3433	4.1071	2.5233	.38165	129
	Залишок	-2.60707	4.54765	.00000	1.59415	
	Стандартне передбачене значення	-.472	4.150	.000	1.000	
	Стандартний залишок	-1.629	2.842	.000	.996	
2	Передбачене значення	9.5200	13.3005	12.9147	.81801	
	Залишок	-10.10567	7.93330	.00000	4.59973	
	Стандартне передбачене значення	-4.150	.472	.000	1.000	
	Стандартний залишок	-2.188	1.718	.000	.996	
3	Передбачене значення	2.9629	4.5085	4.3508	.33443	
	Залишок	-3.44477	2.58710	.00000	1.65152	
	Стандартне передбачене значення	-4.150	.472	.000	1.000	
	Стандартний залишок	-2.078	1.560	.000	.996	

Залежні змінні: (1) AM, (2) INTRINSIC, (3) IM_TA

Предиктор: (Константа), Q3.10

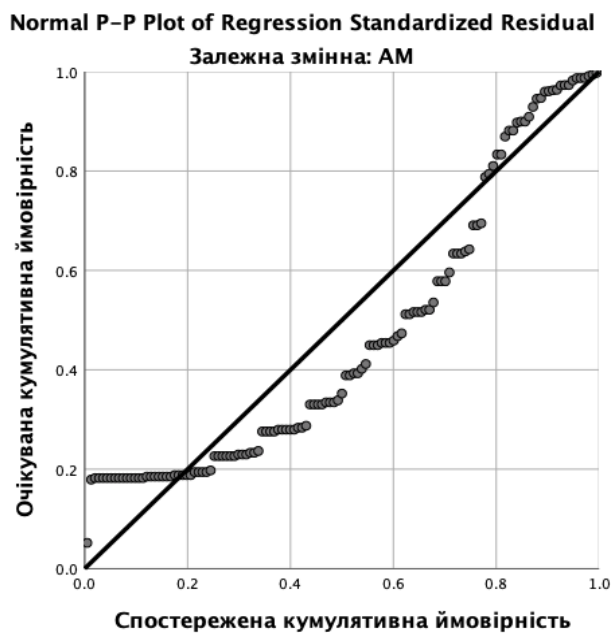


Рис. Г.1. Графік нормальної ймовірності для регресійної моделі 1

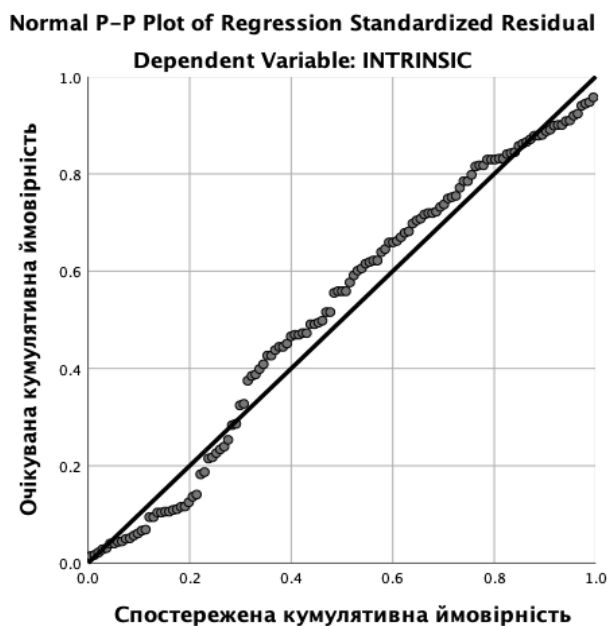


Рис. Г.2. Графік нормальної ймовірності для регресійної моделі 2

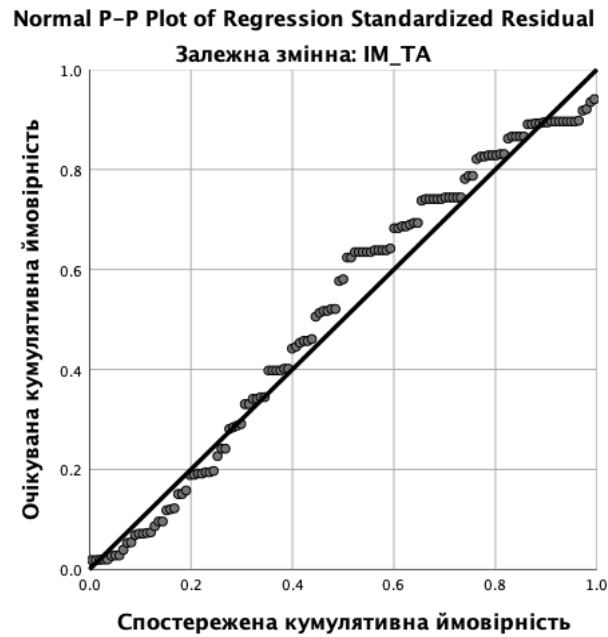


Рис. Г.3. Графік нормальної ймовірності для регресійної моделі 3

Таблиця Г.9

Кореляція компонентів і шкал метрик

AMS-C 28 та PSCS-16, N=129

		IM TK	IM TA	IM TS	EM ID	EM IN	EM ER	AM	INTRINSIC	EXTRINSIC
BOC1	Кореляція Пірсона	.251**	.248**	.212*	.087	.143	.035	-.222*	.256**	.110
	Sig. (2-tailed)	.004	.005	.016	.329	.107	.691	.012	.003	.215
BOC2	Кореляція Пірсона	.238**	.191*	.164	.183*	.101	.085	-.208*	.213*	.152
	Sig. (2-tailed)	.007	.030	.063	.038	.254	.339	.018	.015	.085
BOC3	Кореляція Пірсона	.116	.103	-.009	.093	.184*	.222*	-.037	.075	.204*
	Sig. (2-tailed)	.189	.246	.915	.292	.037	.012	.679	.400	.020
BOC4	Кореляція Пірсона	.209*	.156	.098	.054	.098	.041	-.123	.166	.080
	Sig. (2-tailed)	.017	.078	.269	.540	.269	.648	.166	.060	.368
BRC1	Кореляція Пірсона	.292**	.255**	.295**	.134	.150	.109	-.302**	.304**	.162
	Sig. (2-tailed)	.001	.003	.001	.129	.090	.221	.001	.000	.067
BRC2	Кореляція Пірсона	.257**	.160	.185*	.079	.095	.014	-.174*	.217*	.078
	Sig. (2-tailed)	.003	.070	.036	.373	.286	.874	.048	.014	.379
BRC3	Кореляція Пірсона	.223*	.166	.158	-.008	.137	.019	-.092	.197*	.061
	Sig. (2-tailed)	.011	.060	.074	.931	.122	.835	.299	.025	.490
BRC4	Кореляція Пірсона	.289**	.266**	.234**	.094	.225*	.099	-.145	.284**	.172
	Sig. (2-tailed)	.001	.002	.007	.291	.010	.266	.101	.001	.051
BONDING	Кореляція Пірсона	.290**	.249**	.170	.151	.183*	.131	-.214*	.254**	.192*
	Sig. (2-tailed)	.001	.005	.054	.088	.038	.139	.015	.004	.030
BRIDGING	Кореляція Пірсона	.292**	.231**	.238**	.080	.164	.063	-.195*	.274**	.127
	Sig. (2-tailed)	.001	.009	.007	.364	.063	.481	.027	.002	.151

** Кореляція значуща на рівні 0.01 (2-tailed).

* Кореляція значуща на рівні 0.05 (2-tailed).

**Значення R2 зі зведених таблиць моделей 4-6
лінійних регресійних аналізів, N=129**

Модель	R	R квадрат	Скоригований R квадрат	Середньоквадратична похибка оцінки
4	.315a	.099	.085	4.46912
5	.192a	.037	.029	3.80505
6	.244a	.059	.045	1.60229

Залежні змінні: (4) INTRINSIC, (5) EXTRINSIC,(6) AM
Предиктор: (Константа), (4-6) BONDING, (4,36) BRIDGING

**Значення з таблиць ANOVA моделей 4-6
лінійних регресійних аналізів, N=129**

Модель		Сума квадратів	df	Середній квадрат	F	Значущість
4	Регресійний	277.209	2	138.604	6.940	.001b
	Залишок	2516.603	126	19.973		
	Загально	2793.812	128			
5	Регресійний	70.011	1	70.011	4.836	.030b
	Залишок	1838.759	127	14.478		
	Загально	1908.770	128			
6	Регресійний	20.445	2	10.222	3.982	.021b
	Залишок	323.486	126	2.567		
	Загально	343.930	128			

Залежні змінні: (4) INTRINSIC, (5) EXTRINSIC,(6) AM
Предиктор: (Константа), (4-6) BONDING, (4,36) BRIDGING

**Значення з таблиці коефіцієнтів моделей 4-6
лінійних регресійних аналізів, N=129**

Модель		Нестандартизовані коефіцієнти		Стандартизовані коефіцієнти	t	Значущість	95% довірчий інтервал В		Статистика колінеарності	
		В	Станд. похибка				Beta	Нижня	Верхня	Толерантність
4	(Константа)	6.774	1.963		3.450	.001	2.889	10.660		
	BONDING	.305	.166	.171	1.838	.068	-.023	.634	.831	1.203
	BRIDGING	.249	.113	.204	2.198	.030	.025	.473	.831	1.203
5	(Константа)	10.244	1.665		6.152	.000	6.949	13.540		
	BONDING	.283	.129	.192	2.199	.030	.028	.538	1.000	1.000
6	(Константа)	4.305	.704		6.116	.000	2.912	5.698		
	BONDING	-.101	.060	-.161	-1.694	.093	-.219	.017	.831	1.203
	BRIDGING	-.055	.041	-.129	-1.361	.176	-.136	.025	.831	1.203

Залежні змінні: (4) INTRINSIC, (5) EXTRINSIC, (6) AM

Предиктор: (Константа), (4-6) BONDING, (4,36) BRIDGING

Статистика залишків регресійних моделей 4-6

Модель		Мінімум	Максимум	Середнє	Станд. відхилення	N
4	Передбачене значення	9.6012	17.0815	12.9147	1.47163	129
	Залишок	-10.01775	7.60240	.00000	4.43407	
	Стандартне передбачене значення	-2.252	2.831	.000	1.000	
	Стандартний залишок	-2.242	1.701	.000	.992	
5	Передбачене значення	11.9446	15.9115	13.8314	.73957	
	Залишок	-9.88643	7.55543	.00000	3.79016	
	Стандартне передбачене значення	-2.551	2.813	.000	1.000	
	Стандартний залишок	-2.598	1.986	.000	.996	
6	Передбачене значення	1.3720	3.4791	2.5233	.39966	
	Залишок	-2.47910	4.24127	.00000	1.58973	
	Стандартне передбачене значення	-2.881	2.392	.000	1.000	
	Стандартний залишок	-1.547	2.647	.000	.992	

Залежні змінні: (4) INTRINSIC, (5) EXTRINSIC, (6) AM

Предиктор: (Константа), (4-6) BONDING, (4,36) BRIDGING

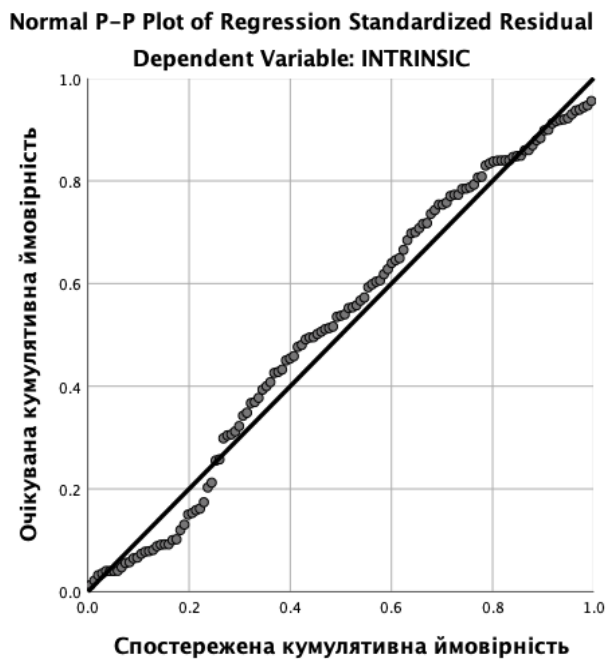


Рис. Г.4. Графік нормальної ймовірності для регресійної моделі 4

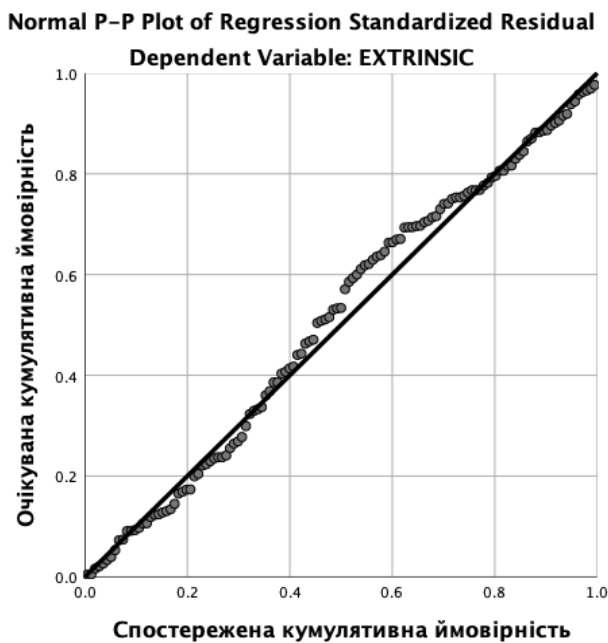


Рис. Г.5. Графік нормальної ймовірності для регресійної моделі 5

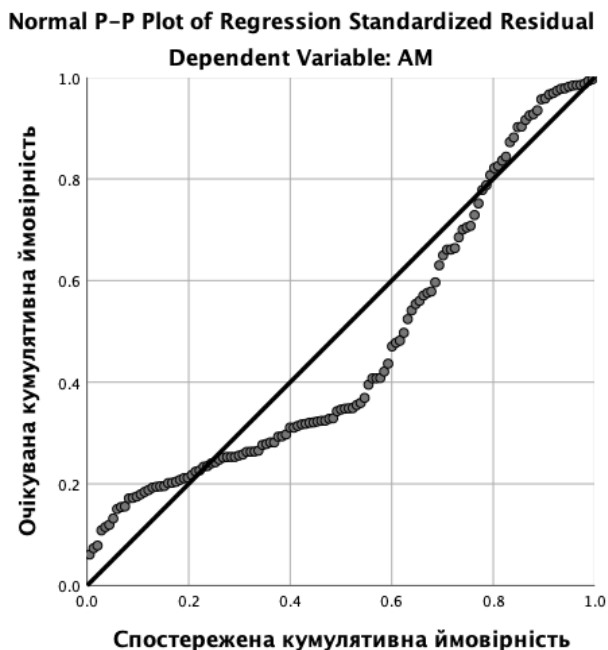


Рис. Г.6. Графік нормальної ймовірності для регресійної моделі 6

Таблиця Г.14

Значення зі зведених таблиць моделей 7-13

лінійних регресійних аналізів, N=129

Модель	R	R квадрат	Скоригований R квадрат	Середньоквадратична похибка оцінки
7	.368a	.135	.085	1.58030
8	.328a	.108	.079	1.61702
9	.320a	.103	.074	1.64930
10	.183a	.034	.026	1.58329
11	.272a	.074	.059	1.56616
12	.222a	.049	.042	1.51606
13	.346a	.120	.091	1.56261

Залежні змінні: (7) IM_TK, (8) IM_TA, (9) IM_TS, (10) EM_ID, (11) EM_IN, (12) EM_ER, (13) AM

Предиктор: (Константа), (7-9,13) VOC1, (7-8, 10, 13) VOC2, (11-12) VOC3, (7) VOC4, (7-9, 13) BRC1, (7, 9, 13) BRC2, (7) BRC3, (7-9, 11) BRC4

Таблиця Г.15

Значення з таблиць ANOVA моделей 7-13

лінійних регресійних аналізів, N=129

Модель	Сума квадратів	df	Середній квадрат	F	Значущість
7	47.293	7	6.756	2.705	.012b
	302.179	121	2.497		
	349.472	128			
8	39.212	4	9.803	3.749	.006b
	324.228	124	2.615		
	363.440	128			
9	38.587	4	9.647	3.546	.009b
	337.304	124	2.720		
	375.891	128			
10	11.050	1	11.050	4.408	.038b
	318.363	127	2.507		
	329.414	128			
11	24.674	2	12.337	5.030	.008b
	309.059	126	2.453		
	333.733	128			
12	15.070	1	15.070	6.557	.012b
	291.902	127	2.298		
	306.972	128			
13	41.152	4	10.288	4.213	.003b
	302.778	124	2.442		
	343.930	128			

Залежні змінні: (7) IM_TK, (8) IM_TA, (9) IM_TS, (10) EM_ID, (11) EM_IN, (12) EM_ER, (13) AM
 Предиктор: (Константа), (7-9,13) BOC1, (7-8, 10, 13) BOC2, (11-12) BOC3, (7) BOC4, (7-9, 13)
 BRC1, (7, 13) BRC2, (7) BRC3, (7-9, 11) BRC4

Значення з таблиці коефіцієнтів моделей 7-13

лінійних регресійних аналізів, N=129

Модель		Нестандартизовані коефіцієнти		Стандартизовані коефіцієнти	t	Значущість	95% довірчий інтервал В		Статистика колінеарності	
		В	Станд. похибка	Beta			Нижня	Верхня	Толерантність	VIF
7	(Константа)	2.842	.640		4.440	.000	1.575	4.109		
	BOC1	.192	.186	.111	1.033	.304	-.176	.559	.615	1.627
	BOC2	.213	.156	.130	1.366	.175	-.096	.521	.785	1.274
	BOC4	.002	.219	.001	.011	.991	-.432	.437	.576	1.736
	BRC1	.234	.221	.140	1.058	.292	-.204	.672	.410	2.438
	BRC2	.094	.241	.068	.391	.696	-.382	.571	.239	4.188
	BRC3	-.134	.250	-.089	-.535	.594	-.628	.361	.256	3.908
8	(Константа)	2.453	.544		4.509	.000	1.376	3.530		
	BOC1	.236	.169	.134	1.394	.166	-.099	.571	.775	1.290
	BOC2	.148	.152	.089	.973	.332	-.153	.449	.864	1.158
	BRC1	.152	.205	.089	.743	.459	-.254	.559	.499	2.003
	BRC4	.229	.208	.131	1.099	.274	-.183	.641	.506	1.976
9	(Константа)	2.213	.527		4.198	.000	1.170	3.256		
	BOC1	.189	.167	.106	1.130	.261	-.142	.520	.824	1.213
	BRC1	.454	.224	.261	2.030	.045	.011	.896	.437	2.287
	BRC2	-.161	.212	-.111	-.757	.450	-.581	.260	.334	2.994
	BRC4	.181	.260	.102	.696	.488	-.334	.696	.337	2.968
10	(Константа)	4.000	.377		10.605	.000	3.254	4.747		
	BOC2	.290	.138	.183	2.100	.038	.017	.564	1.000	1.000
11	(Константа)	2.533	.616		4.111	.000	1.314	3.753		
	BOC3	.295	.165	.155	1.786	.077	-.032	.622	.980	1.021
	BRC4	.339	.145	.203	2.340	.021	.052	.626	.980	1.021
12	(Константа)	3.467	.559		6.206	.000	2.362	4.573		
	BOC3	.405	.158	.222	2.561	.012	.092	.718	1.000	1.000
13	(Константа)	4.226	.534		7.921	.000	3.170	5.282		
	BOC1	-.158	.162	-.093	-.976	.331	-.480	.163	.786	1.272
	BOC2	-.194	.146	-.120	-1.328	.187	-.484	.095	.869	1.151
	BRC1	-.494	.204	-.297	-2.417	.017	-.898	-.089	.470	2.127
	BRC2	.123	.164	.089	.752	.454	-.201	.447	.505	1.981

Залежні змінні: (7) IM_TK, (8) IM_TA, (9) IM_TS, (10) EM_ID, (11) EM_IN, (12) EM_ER, (12) AM

Предиктор: (Константа), (7-9, 13) BOC1, (7-8, 10, 13) BOC2, (11-12) BOC3, (7) BOC4, (7-9, 13) BRC1, (7, 13) BRC2, (7) BRC3, (7-9, 11) BRC4

Статистика залишків регресійних моделей 7-13

Модель		Мінімум	Максимум	Середнє	Станд. відхилення	N
7	Передбачене значення	3,7684	6,3848	4,8566	.60784	129
	Залишок	-3.61175	3.03870	.00000	1.53648	
	Стандартне передбачене значення	-1.790	2.514	.000	1.000	
	Стандартний залишок	-2.285	1.923	.000	.972	
8	Передбачене значення	3.2917	5.8963	4.3508	.55348	
	Залишок	-3.76795	2.67848	.00000	1.59155	
	Стандартне передбачене значення	-1.913	2.792	.000	1.000	
	Стандартний залишок	-2.330	1.656	.000	.984	
9	Передбачене значення	2,7355	5,2246	3,7074	.54905	
	Залишок	-3.53774	3.29243	.00000	1.62333	
	Стандартне передбачене значення	-1.770	2.763	.000	1.000	
	Стандартний залишок	-2.145	1.996	.000	.984	

Продовження Таблиці Г.17

10	Передбачене значення	4,2908	5,4521	4,7364	.29382	129
	Залишок	-3.72631	2.70920	.00000	1.57709	
	Стандартне передбачене значення	-1.517	2.436	.000	1.000	
	Стандартний залишок	-2.354	1.711	.000	.996	
11	Передбачене значення	3,3145	5,5551	4,2384	.43905	
	Залишок	-3.87705	3.14071	.00000	1.55387	
	Стандартне передбачене значення	-2.104	2.999	.000	1.000	
	Стандартний залишок	-2.476	2.005	.000	.992	
12	Передбачене значення	4,0748	5,4924	4,8566	.34313	
	Залишок	-4.24236	2.52017	.00000	1.51013	
	Стандартне передбачене значення	-2.278	1.853	.000	1.000	
	Стандартний залишок	-2.798	1.662	.000	.996	
13	Передбачене значення	1,1202	3,5724	2,5233	.56701	
	Залишок	-2.40521	3.88986	.00000	1.53800	
	Стандартне передбачене значення	-2.474	1.850	.000	1.000	
	Стандартний залишок	-1.539	2.489	.000	.984	

Залежні змінні: (7) IM_TK, (8) IM_TA, (9) IM_TS, (10) EM_ID, (11) EM_IN, (12) EM_ER, (13) AM
 Предиктор: (Константа), (7-9,13) VOC1, (7-8, 10, 13) VOC2, (11-12) VOC3, (7) VOC4, (7-9, 13)
 BRC1, (7, 13) BRC2, (7) BRC3, (7-9, 11) BRC4

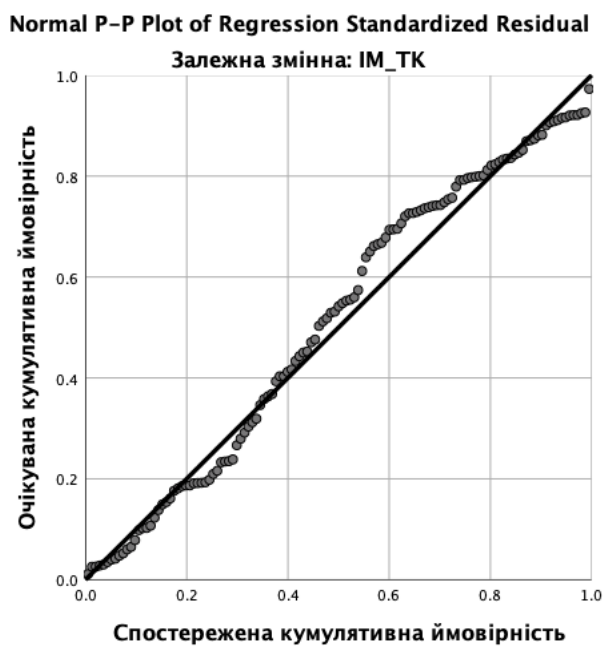


Рис. Г.7. Графік нормальної ймовірності для регресійної моделі 7

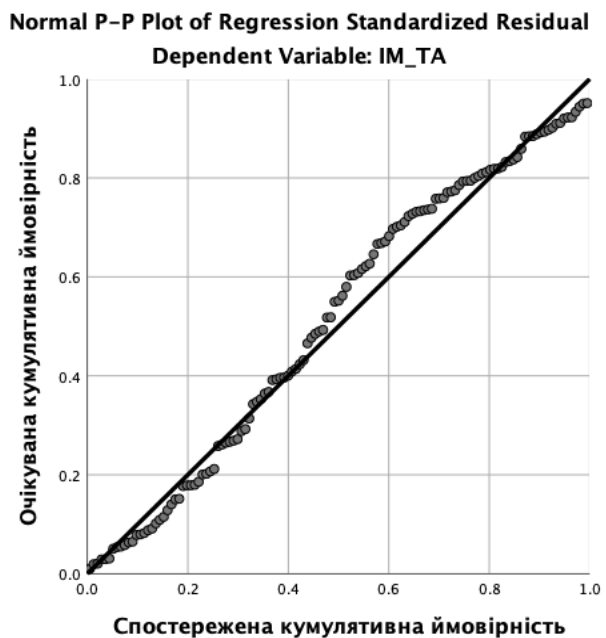


Рис. Г.8. Графік нормальної ймовірності для регресійної моделі 8

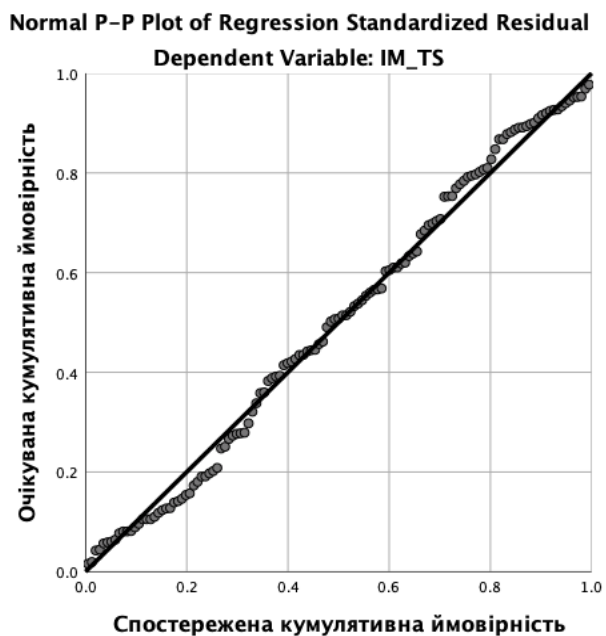


Рис. Г.9. Графік нормальної ймовірності для регресійної моделі 9

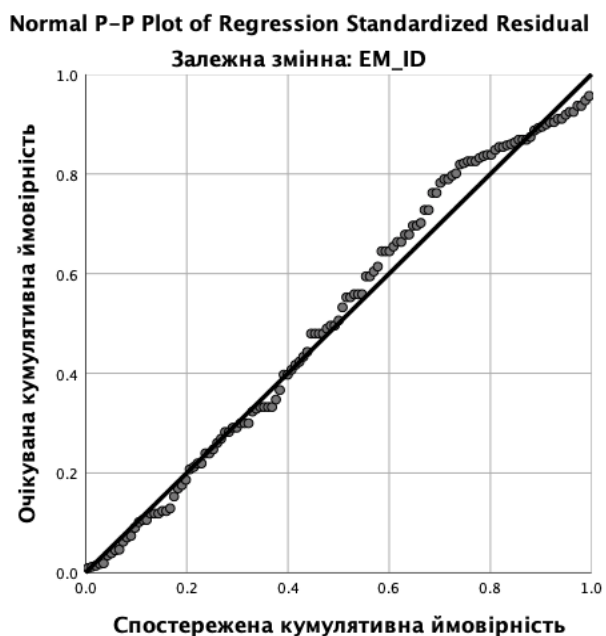


Рис. Г.10. Графік нормальної ймовірності для регресійної моделі 10

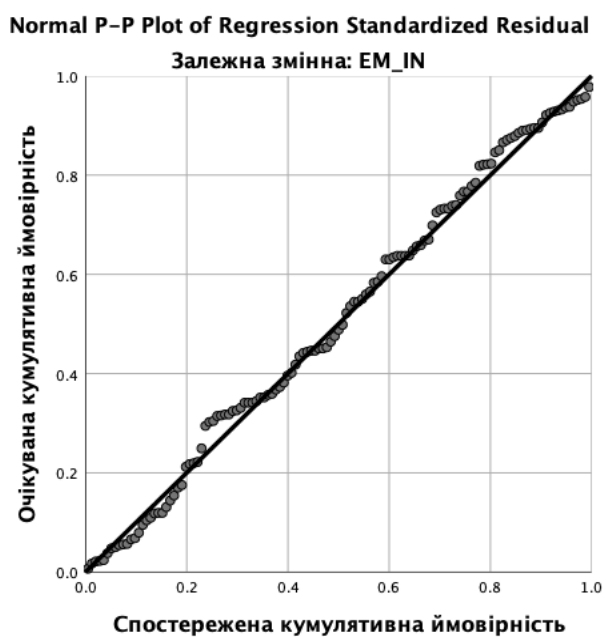


Рис. Г.11. Графік нормальної ймовірності для регресійної моделі 11

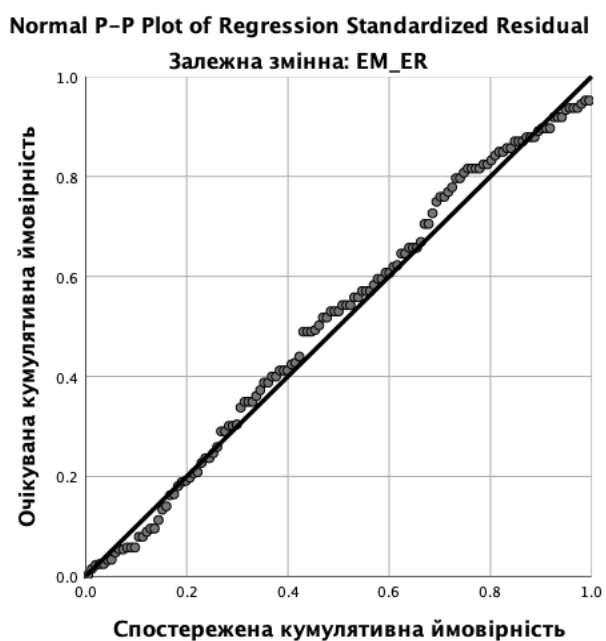


Рис. Г.12. Графік нормальної ймовірності для регресійної моделі 12

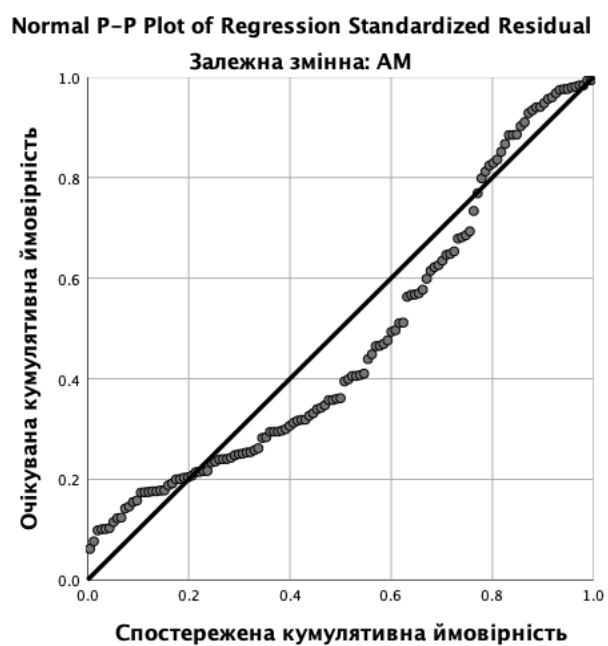


Рис. Г.13. Графік нормальної ймовірності для регресійної моделі 13

ДОДАТОК Д. Приклад транскрипту інтерв'ю

Дата проведення: 25.03.2025;

Тривалість: 54 хв. 27 с;

Мова інтерв'ю: українська;

Інтерв'юер: Спірідонова Анна.

Код респондента: РЗ

Умовні позначення:

Репліка інтерв'юера: [І]

Репліка респондента: [Р]

Уточнення та емоційний стан (де доцільно) передавалися квадратними дужками.

[І]:

Окей, перейдемо до інтерв'ю. Чи можеш ти спочатку трошки представитися, розповісти про себе?

[Р]:

Я навчаюся в НаУКМА на четвертому курсі соціології. Мені 20 років. Що ще?

[І]:

Можливо, уточни форму навчання - бюджетну чи контрактну?

[Р]:

Контрактна.

[І]:

Чи можеш ти ще сказати, звідки ти і де ти зараз проживаєш?

[Р]:

[00:50] Я з Києва і зараз я проживаю теж в Києві.

[І]:

З батьками, правильно?

[P]:

Угу.

[I]:

Окей.

Тоді давай якраз проговоримо про сім'ю. Чи можеш ти розповісти про склад твоєї сім'ї? Хто у тебе є і кого ти вважаєш близькими тобі родичами?

[P]:

Так, ну, я взагалі проживаю разом з батьками, з мамою, татом і своєю сестрою. Але у мене ще є бабуся в Київській області, тому я теж вважаю її своєю сім'єю, сім'єю близькою. Ну, і все. У мене ще є купа дворідних братів, сестер, але я з ними не дуже близька, тому моя сім'я обмежується п'ятьма людьми.

[I]:

[01:43] Чи можеш ти якось охарактеризувати відносини з цими п'ятьма людьми?

[P]:

Дивись, я думаю над цим питанням... Як я можу охарактеризувати свої відносини... Загалом у мене дуже гарні відносини з сім'єю. Я думаю, я переживла свій підлітковий вік, в якому я була бунтаркою і не слухалася. Тому зараз у мене взагалі чудові стосунки з батьками, з бабусею. Особливо у мене дуже хороші стосунки з сестрою. Вона молодші в мене на три роки. Але ми зараз прямо як подружки-подружки все один одне розповідаємо і взагалі ми такі besties.

[I]:

[02:38] Угу, окей. Чи можеш ти сказати, що ти комусь довіряєш більше, а комусь довіряєш менше, наприклад?

[P]:

Ну, це таке питання цікаве. Ну, мабуть, я би сказала, що якщо б мені потрібно було розказати все про себе, всі свої секрети, то я б, звичайно, довірила це своїй сестрі в першу чергу.

Потім я би подумала про те, щоб сказати мамі з татом, але, мабуть, я мамі з татом кажу все-таки набагато менше, ніж знає моя сестра.

А бабуся — це взагалі їй краще. Якщо в мене щось трапляється прямо в житті, то краще, щоб вона не знала. Але якщо це якісь хороші події, то, звичайно я теж і бабусі розказую.

[I]:

Окей. Чи можеш ти ще уточнити, яка освіта у твоїх батьків?

[P]:

У них... Як це назвати? середня професійна освіта.

Це, як це називається цей заклад? Типу як коледж зараз, але він якимось по-іншому називався, коли вони навчалися, я збули, як це називається.

[I]:

Технікум?

[P]:

О, так, так, техніку.

[I]:

Окей, так, я зрозуміла.

Ну, і я так зрозуміла, що власної сім'ї у тебе нема? Тобто партнера, дітей і все.

[P]:

Ні.

[I]:

Окей. Добре. Чи, можливо, у тебе є такі якісь цінності або життєві настанови, які передали тобі твої батьки? Або можливо бабуся?

[P]:

Цікаве питання.

Ну взагалі якщо прям говорити про головну цінність то це цінність сім'ї тому що... Ну типу не в плані що в мене обов'язково має бути сім'я там чи я маю з кимось зустрічатись чи мати дітей, а в тому плані, що сім'я – це те найцінніше за що я тримаюся. І якщо десь є вибір умовний то, звичайно, це завжди вибір сім'ї. І це якось в мене навіть на підсвідомому рівні більше, ніж я сама це визначала для себе. От, а мабуть, так, щоб ще якісь цінності то... Не знаю... Не пригадую.

Я, до речі, згадала щодо цінностей. Я б назвала ще як таку цінність це непорушувати правила, якщо це можна назвати цінністю. Типу для мене важливо завжди дотримуватися взагалі будь-яких правил, навіть якщо це трохи ускладнює моє життя. А також це справедливість, тут теж, навіть якщо це поставить мене саму у не вигідне становище, то я все одно наполягатиму на справедливому рішенні чи там просто справедливості. Не знаю чи це підходить саме як визначення цінностей, у такому контексті. [додана респонденткою інформація після ознайомлення з транскриптом]

[I]:

Та, можливо ще пізніше щось згадаєш. Таке уточнювальне питання, для тебе сім'я вважається певною референтною групою і ти вбачаєш в них щось в пріоритеті в своєму житті, правильно?

[P]:

[05:40] Так, я би так сказала.

[I]:

Окей. Дякую! Пропоную поки що перейти до навчання в університеті, про твій досвід.

Загалом, як би ти описала, що для тебе навчання в університеті?

[P]:

Чесно? Ну, це чисто мій досвід... Це не дуже гарний досвід, я би так сказала. Типу це не жахливо і це не прям так погано, але для мене це скоріше негативний, ніж позитивний досвід.

Я поясню. Коли я мала вступати в університет, я уявляла собі це дуже все радісно і позитивно: нові знайомства, нові друзі, ходимо всі в університет, там якось спілкуємося, можливо, якісь ці організації студентські. Звичайно, все припало на дуже класні часи [саркастично]. Це ковід [COVID-19], а потім війна. Дуже складно навчатися на дистанційному навчанні, тому що треба постійно себе самі організовувати, постійно тримати себе в руках, якось мушувати хоч щось робити.

Це негативний досвід, тому що я не відчуваю себе як частиною університету навіть, тому що всі викладачі, вони були онлайн, навіть [прізвище викладачки], [прізвище викладачки]... Вони всі закордоном і я навіть не відчувала що вони частинка університету. Взагалі з викладачів я бачилась лише зі своєю науковою керівницею - [прізвище викладачки] і це, знаєш... Я думала хоч це змусить мене відчутти себе частинкою університету. Але насправді ні, тому що ми там бачилися пару разів, і то це було на годинку.

Мені, чесно, не подобається взагалі.

[I]:

Окей, я зрозуміла, дякую.

Ти сказала, що у тебе були певні позитивні очікування, коли ти вступала. Чи можеш ти сказати, на чому вони були побудовані?

[P]:

[08:18] Ну, взагалі, я думала, ну, знову ж таки, повертаючись до корони [COVID-19], яка в нас була, і ми частину 10-го і далі 11-й клас проводили там. Я особисто, була вдома значно більше, ніж навчалася в школі. Тому я думала, що я прийду в

університет і там знайду нові знайомства (тому що друзі в мене були, але я просто перейшла ще в 10 клас в іншу школу, тому ми були не дуже близькі з моїми друзями). І я думала, коли я приду в університет, то я знайду собі багато нових друзів, це буде прямо якась компанія, з якою, знаєш, нас буде об'єднувати університет. Нехай ми будемо постійно жалітися одне одному про те, як нас він задовбав, і як нам некомфортно тут навчатися, але це були просто якісь однодумці, які ходять групкою такою. А по факту маю одну подружку, єдину в університеті, тому взагалі очікування ніякі.

Ну і плюс до того ж, в мене були очікування щодо формату навчання. Можливо ти знаєш, я дивилася серіал про Ярмака (це цей репер-виконавець). І він там показував життя в університеті. Я оце так чекала, коли ми прийдемо в університет, сядемо за ці довгі столи, будемо навчатися. І цього звичайно ж не було.

Я ходила особисто лише на одну пару, і це була українська мова за звичайними партами.

[І]:

Я зрозуміла...Трошки сумно, але як є.

[сміються]

[І]:

Ти вже зазначила про те, що маєш менше друзів серед одногрупників в університеті, ніж ти хотіла. Але чи можливо в тебе є якісь люди з університету, яким би ти довіряла або могла попросити про якусь допомогу або що?

[Р]:

[10:33] Ну, взагалі, я би не називала цих людей друзями, але щось між друзями і знайомими... Все-таки є такі люди. Навіть якщо ми беремо через взаємодію з групових проєктів, то ти все одно якось більше починаєш спілкуватися з людьми. У мене є пара таких людей, яким якщо в мене, не знаю, щось трапиться по

навчанні, хіба що, то я можу до них звернутися. [Наприклад,] аби допомогти мені, або якийсь форс-мажор, треба якось там вийти з ситуації... То я б могла зв'язатися. Але таких людей загалом небагато. Можливо, 4-5 десь так людей.

[I]:

[11:19] Тобто це, навіть якщо якесь звернення, то скоріше по навчанню, я правильно розумію?

[P]:

Угу. Якщо ми виходимо за рамки навчання і якщо це буде там щось особисте в мене стосуватися, то така людина одна, мабуть, є лише.

[I]:

Я зрозуміла.

Так, окей, а що ти можеш сказати про викладачів? Чи є хтось, хто тобі більше імпонує, може, до них ти можеш звернутися за якимось типом допомоги?

[P]:

[11:54] Ну, я б хотіла зазначити те, що всі викладачі соціології, як на мене, володіють здатністю пасивної агресії, яка спочатку відлякує людей. Тому вони не викликають такого, як це сказати... Ти не відчуваєш якоїсь привязності спочатку до них, але насправді потім ви проводите все більше і більше часу на семінарах, на лекціях і ти просто звикаєш до того, що це якась особливість спеціальності і воно якось передається. Тому у мене немає відверто поганих стосунків з викладачами.

Загалом, я вважаю, що мені пощастило, тому що всі викладачі всі були хорошими (навіть якщо це не соціологія, а вибіркові предмети) і в них було хороше ставлення [до студентів]. Вони із розумінням ставилися. Якщо там якісь виключення світла, відпрацювання і решта, то все комфортно доволі проходило.

А, якщо би я виділила прямо когось особливого, то я б виділила *[прізвище викладачки]*. Можливо, це прозвучить дивно, але вона, як на мене, хороший викладач. В плані того, що вона якось більше зацікавлена в тому, щоб розказати саме матеріал, щоб ми його зрозуміли. Можливо, в неї не завжди виходить його донести нормально, але загалом вона хороший викладач, я думаю.

Хто ще...? [сама собі] Не знаю, кого ще навести... А, наприклад, спадає на думку *[прізвище викладачки]*. Вона теж хороший викладач. Я вважаю, вона все нормально пояснює, і вона хоче, щоб ми отримали ці знання, як на мене, а не вимагає їх.

Але з іншими викладачами... Мені здається, на них теж вплинула дистанційка, тому що вони іноді (як *[прізвище викладачки]*, як *[прізвище викладачки]*), їм взагалі іноді буває пофіг. І вони такі: «Та, сьогодні пари не буде» і навіть відпрацювання ми ніякі не робимо. Просто пари не буде і все. Вона переноситься. На коли - невідомо.

Тому є такі викладачі, яким, як на мене, теж складно адаптуватися в цій ситуації досі. І вони просто ніби не знають, як бути, і це їх теж сильно демотивує. Вони перестають саме... Як це виразити правильно... Вони перестають наполягати на тому, щоб ми отримували знання. Вони ніби просто відчитали свій курс та свою норму виконали, і все. Ми там здали якось ці іспити, і все добре, переходимо далі. Тому в мене такі теж зміщені відчуття від викладачів.

[I]:

Ти ще на початку зазначала, що часом ти ніби звикла до якихось особливостей викладачів. Чи можеш ти сказати, що тобі було, ну, (в перспективі), на першому курсі було емоційно важче сприймати ось це все навчання і те, як викладачі відносилися до студентів?

[P]:

[15:24] Це 100%! Я можу так сказати. Тому що перший рік і взагалі перший семестр я взагалі боялася викладачів. Особливо *[прізвище викладачки]*, яка ввела

у нас [назва курсу]. Вона мені здавалася такою страшною, я боялася взагалі щось відповідати, щоб не помилитися, надай Боже. Але потім вони якось з часом [стало краще]...

Ну і ще, мені здається, прийшов оцей такий адаптивний період, що ми мали вивчити якусь базу соціології, і вже далі йдемо відгалуженнями від неї. Тоді, мені здавалося, вони були більш суворі, тому що їм потрібно було, щоб ми мали якусь базу. А потім вони вже стали такі просто... «Ви більше маєте бути самі зацікавлені адже це ви вибрали цю професійно орієнтовану дисципліну».

[I]:

[16:15] Окей, так, дякую. Якщо відійти від теми викладачів, можливо, у тебе був досвід, коли ти могла звернутися за якимось проханням до інших працівників університету? Якщо такий досвід був, то чи можеш ти про нього розповісти?

[P]:

Ну от мені в голову одразу приходять бібліотекарі. Я не знаю, чи це входить [до цих людей]. У нас дуже добрі бібліотекарі. Якщо ти колись була в бібліотеці, то знаєш які вони добрі. Вони тобі завжди допомагають.

Тому що у нас є така ж система в цій бібліотеці, що ти маєш заздалегідь замовити примірник і його потім тобі видають. Я цього спочатку не знала, і я прийшла до неї і говорю: «А можна мені там «Державу» Платона?». Вона говорить: «А ви замовляли?» Я кажу: «..Ні..». І вона мені просто пояснила, як це робиться! Типу, я там почекала, мені видали цей примірник і все. І далі, ну, я просто вже знала, як це робиться і тому мені було приємно, знаєш, що я прийшла як першокурсниця що нічого не знає в цьому університеті і до мене не ставляться, типу, з таким тоном «Бо-о-оже... Ти не могла замовити це сама...?» [передає дратівливий тон].

От якщо говорити про інших, звичайно ж, я стикалася з працівниками відділу кадрів. І в мене такі змішані відчуття до них. Їх вираження обличчя трохи відштовхує тому що вони тобі здаються постійно незадоволеними (своєю

роботою). Вони ніби тебе взагалі не хочуть бачити. І такі: «Боже, чому ти сюди прийшла?».

Але коли ти починаєш у них щось просити (подивіться, де мій контракт (чи мені щось треба), чи можна [щось інше]...) [акцентує увагу на противагу]. От у нас було дослідження [*прізвище викладачки*]. І я мала з ними... Ну, попросити в них списки студентства. То все це пройшло нормально, в принципі. І вона мені дозволила зайти туди, посидіти, повивчати ці списки, і все було дуже добре.

Тому загалом досвід в мене з ними хороший, але спочатку ти їх боїшся ніби.

І був ще досвід у мене з відділом кадрів-магістрів. Оце вже поганий досвід, тому що там людинка прям така... Пишна! Ну, я маю на увазі пишну в сенсі характеру! Що вона, ну, як це сказати... Що ось я ж просто звичайний бакалавр, і я знайшла в собі силу звернутися до неї? До завідувачки відділу кадрів магістрів?? Ну, коротше, з нею були такі напружені стосунки в мене...

[I]:

[19:23] Хаха.

Тобто, говорячи про працівників університету, ти цінуєш поважне ставлення до себе, правильно?

[P]:

Ну, я б навіть сказала не поважне, а просто вічливе ставлення. Яюсь, знаєш... Не ставити себе вище мене. Тобто на рівних таке щось більше.

[I]:

Зрозуміла.

А тепер давай уявімо ситуацію - якась пара... Звичайна пара, можливо, нормативна, або для нас вже профорієнтаційна дисципліна. Чи у тебе є якась така атмосфера, яку ти відчуваєш? Або ось ти приходиш на пару, і постійно у тебе якась таке відчуття конкретне є?

[P]:

[20:07] Ну, це теж у мене змінювалося з часом. Типу, навіть це відбувалося поступово кожного семестру.

Спочатку я прям на кожній парі така була, знаєш, заціпаніла. Я дуже боялася щось висловити, якусь свою думку сказати. А потім поступово я почала більш впевнено себе почувати. Зараз я взагалі не боюся, я прям сиджу і [нема такого, що я] виписала собі конкретну фразу, яку я буду казати на цій парі. Так було раніше, я маю на увазі. А зараз такого немає.

Я зараз просто прийшла, я послухала, що говорять інші, я просто їх доповнила або своє додала. Типу це вже стало більш так... Розслаблено.

[I]:

[20:57] Окей, тобто все ж таки з часом ти почала відчувати себе більш впевнено, правильно?

[P]:

Угу.

[I]:

Угу. Окей. Ти вже говорила, що хотіла, коли вступала, вступити в якусь студентську організацію або, не знаю, приймати участь в студентському самоврядуванні. Чи вдалося тобі це реалізувати?

[P]:

Ні, мені це не вдалося. Я коли вступила, нам там розказували про всі ці організації: де їх можна знайти і про них почитати. І я хотіла вступити в організацію «Екохвиля», але вона була недіючою тоді, здається. І я не вступила.

Але, до речі, я досить довго обмірковувала, чи вступати мені, чи ні.

І ще нам потрібно було ж підписувати контракт, ось цей... Я забула навіть, як він називається... Контракт, коротше, для того, щоб там збирати 200 балів за рік. От.

І я його не підписала, хоча я дуже довго обмірковувала над цим. Я не підписала, тому що, ну, типу, я якось трошки розчарувалася в тому, що нас не пустять на офлайн-навчання. І я поки що подумала, що я, мабуть, поки нічого не візьму, а потім подивимося, як буде. Типу, я думала, що якщо я піду в університет і спочатку просто почну говорити з людьми, спілкуватися, то це буде простіше зробити, тому що, може, там знайду якихось друзів, а вони вже будуть в якійсь організації. Але сталося так, що війна потім почалась, ну і я загалом не підписала цей корпоративний контракт. Я його не підписала і не вступила ні в яку організацію. І потім, ну, по-перше, через війну я вже навіть не думала про це, і я думала: «Що взагалі відбувається?» [акцентує увагу, що було не до цього]. Я, думаю тому не вступила ні в яку організацію.

[I]:

Корпоративна угода, по-моєму, вона називається.

[P]:

[23:23] А, та-та-та, воно!

[I]:

Ти сказала «Екохвиля». Чи була у тебе, можливо, якась причина, чому ти хотіла саме в цю організацію?

[P]:

Ну, в домі в нас є всякі такі штуки для сміття всілякого [сортувальні сміттеві баки]. Загалом не тільки для сміття, але ти зрозуміла. На жаль щось там не відбулося з цією ідеєю, тому я чомусь почала десь в 10-11 класі більше дізнаватися про екологію, забруднення. Я подумала, якщо це організація в університеті, то вони можуть робити якісь ініціативи для міста. Ну, або для області. І я подумала, що це було б класно, і я би хотіла стати частиною цього. Я би хотіла допомагати робити, по-перше, нашу країну чистіше, і, по-друге, якось сприяти тому, щоб клімат не так сильно впливав на нас.

Але як сталося, так сталося. Я не вступила.

[I]:

Тобто певні цінності були важелем того, що ти хотіла вступити, правильно?

[P]:

Так

[I]:

Власне, давай тоді трошки змінимо траєкторію і вже поговоримо про те, що не стосується університету. Можливо, в тебе є якісь знайомі з минулого і серед них є ті, яких би ти назвала друзями?

[P]:

[25:17] Я думаю, у мене є багато знайомих, тому що в мене було дві школи. Але прям друзями я можу насправді назвати небагато людей. Це там до десяти друзів, з якими я прям досі спілкуюся дуже добре.

І саме головне це ті, з якими я поділяю спільні цінності. Тому що після школи (в сенсі, після випуску) якось так я подивилася на своїх знайомих, і зрозуміла, що в нас навіть просто різні цінності. Ми розходимося повністю. Вони хочуть, умовно, пити, гуляти; а я хочу більше думати про те, як, не знаю, хочу влаштувати своє майбутнє.

Тому в мене таких друзів, прям друзів, лишилося не дуже багато, але вони все ж є.

І для мене, що найголовніше, це те, що ми з ними на одній хвили, тому що ми хочемо, ми бачимо, у нас однакові погляди на життя.

[I]:

[26:18] Чи можеш ти уточнити, можливо, не всіх, кого ти обереш, при яких обставинах ви познайомились?

[P]:

Більшість цих друзів лишилися на диво для мене, насправді, з другої школи, в яку я вступила в 10 класі.

Чому на диво? Тому що з минулої школи у мене були дуже тісні стосунки з людьми, і ми були дуже класними друзями. Але, насправді, все так змінилося... Все так перевернулося... Я розумію, що вони просто інші люди, які мені не дуже підходять.

Але з другої школи, наприклад, в мене є друг який навчається в УКУ і я думаю, до речі, що навчання сильно впливає [на дружбу]. Більшість моїх друзів навчаються ну так... Вони або покинули його, або взагалі не вступали. А мені здається навчання просто розвиває в людині якусь цінність навіть до самого себе і розуміння, що ти хочеш зробити своє майбутнє. Типу не просто пливти за те, чи як воно там вийде, чи будуть там завтра гроші умовно чи ні, а більше думаєш про себе і про те, як ти уявляєш себе в цьому світі; ти є якась цінність для цього світу і ти можеш щось йому дати. Тому більшість моїх друзів, навчаються в університеті.

Тому мені здається так.

[I]:

Можливо, є ще якісь речі? Ну, ти сказала світогляд у плані навчання (що тобі імпонують люди, які мають таку цінність і хочуть якось розвиватися). Можливо, ще є якась така імпонуюча тобі характеристика в людях, за якою ти обираєш ось «Я хочу з ними спілкуватися!»

[P]:

[28:18] Ну, насправді, для мене після війни стала цінністю мова, тому що люди, які сказали «А какая різниця» і я одразу викинула їх з мого життя. Типу, для мене це прямо фундаментальне! Це те, що мені потрібно зараз. Якщо людина цього не поділяє, то до побачення.

Також музика. Типу, якщо вони слухають російських виконавців, до побачення.

Це для мене дуже важливо. Тут я оберу себе, а не вас.

Що ще я хотіла сказати?

А, дуже важливо для мене теж, що люди поважають інших людей. Типу, у них немає всяких упереджень. [Мені важливо аби вони були] не расисти, не гомофоби і аби вони нормально ставилися до жінок. Якщо вони не феміністи навіть, то вони просто не вважають, що жінка – це якась робиня чоловіка, яка має йому прислуговувати. Тому на таких поглядах ми і не зійшлися.

[I]:

[29:20] Окей, я зрозуміла. Чи, можливо, є серед цих людей такі, з якими ти б могла обмінятися якоюсь допомогою? Попросити в них щось зробити, або ти знаєш, що якби в тебе попросили, то ти б точно відповіла.

[P]:

Так, я думаю, це, до речі, всі мої друзі. Вони б так могли зробити, сказати, допомогти. І я так само їм. Вони всі настільки відкриті, що якщо ти в них попросиш завтра: «Будь ласка, скинь 100 тисяч гривень на картку», то вони тобі скинуть 100 тисяч на картку. Вони їх знайдуть десь, але вони допоможуть.

Я не знаю, як це навіть так сталося, але просто коли ти починаєш бути собою, коли ви просто маєте якісь спільні цінності і погляди на життя, то воно так і працює. Ти хочеш, щоб ця людина була умовно щасливою, щоб в неї все було добре, і тому ти їй допомагаєш всім, чим ти можеш. Ти абсолютно відкрито до цього ставишся, немає такого, що «Ой, вибач, я зараз пишу курсову», чи щось таке. Ти просто можеш приділити будь-який свій вільний час і допомогти цій людині.

Ну і так само вони також, я впевнена, мені допоможуть.

[I]:

Так, цікаво. Мені просто ще цікаво почути, якщо ти не проти, про ось цей момент «бути собою». Що ти в нього вкладаєш?

[P]:

[00:45] Ну, для мене це, знаєш, не строїти з себе те, чим ти не є насправді. Типу, от це навіть в таких якихось... Якщо ти умовно хочеш слухати російських виконавців, то ти не будеш прикидатися при людині, що «Я такий [хороший], я не слухаю! Це взагалі якесь лайно!», але насправді втіху мати іншу компанію, з якою ти їдиш по місту і на колонках це слухаєш...

[I]:

Я зрозуміла, так. Окей, якщо відійти від саме друзів, давай поговоримо про знайомих. Чи багато загалом в житті у тебе людей, з якими ти пересікалася можливо, і що для тебе було таким пунктом, що вони не стали твоїми друзями, а вони залишилися знайомими?

[P]:

[01:51] Це скоріше про якісь, знаєш, такі точкові ситуації, де нам потрібно було бути або разом, або над чимось працювати. Тільки коли почалася війна, я трохи займалася волонтерством в плані медицини. Я допомагала робити аптечки для військових. Ці люди зустрічалися, ми десь щось зробили разом і вони просто є. Ми навіть можемо з ними взагалі не спілкуватися, але це знайомі. Якщо я зустріну його на вулиці, то я звичайно привітаюсь. Ми поговоримо: «Що ти? Як ти?». Ось.

Але ну друзі це типу занадто... Тобто для мене знайомі це просто люди із якими ти десь попрацював/був десь залучений разом, можливо. Навіть от групові проєкти, якщо ми повернемося до університету. Якщо це просто життя, то якась робота або якась волонтерська діяльність, де ви були просто разом залучені [то це радше знайомі].

[I]:

Окей. Так, я б ще хотіла в тебе запитати про твій досвід волонтерства.

[P]:

[03:15] Ну, насправді, я не знаю, чи можна прям так заявляти про те, що це досвід волонтерства. Я скоріше допомагала волонтерам просто тому, що я в перші дні війни, мені хотілося прям щось робити і бути корисною, не говорячи вже про те, що я була готова навіть йти в ЗСУ. У мене хоч і немає ніякої підготовки, але я знаю, що її надають перед тим, як ти вступаєш в ДОЛА в ЗСУ. Але це теж таке моє, знаєш...

Я хотіла бути поліцейською або військовою, тому для мене це, що я хочу... В перші дні війни, мені здається, це більше просто через специфічність вибору моєї професії, на яку я так і не вступила.

Щодо цього волонтерства, то, насправді, у нас такий район, просто невеличкий, і там зібралася ініціативна група, яка теж не хотіла сидіти на місці, і вони хотіли хоч чимось допомагати. І серед цих людей були лікарі, які просто знайшли зв'язки, які можуть доставляти медицину, типу, за кордону, там з Німеччини, з Франції. І коли ця медицина проходила, їй просто потрібно було, типу, розфасовувати: по-перше, від чого вона (типу, від головного болю, від кровоспині). І ти просто або займався цим (просто розфасовував одразу те, що прийшло з-за кордону), або ти збирав аптечки (вже ці розфасовані штучки стояли, і ти просто збирав їх в один пакет такий, який потім ставав аптечкою).

[I]:

Угу. От ти вже говорила, що з цього волонтерства в тебе з'явилися якісь знайомства. Можливо хтось все ж став більш близькою людиною? Якщо не сталося, теж це окей. Можеш розказати?

[P]:

Ну, насправді, я не скажу, що в мене є друзі звідти. У мене є такі прямо знайомі, але навіть дуже віддалені, тому що я не дуже багато цим займалась. Ця ініціатива

потім стала більш серйозно і вони стали саме організацією офіційно. А я вже тоді перестала цим займатися. Тому вони просто відійшли разом всі. Вони там продовжують свою роботу, а я просто можу їх зустріти і все. Не більше.

[I]:

[06:12] Так, я розуміла. Ось ще такий момент. Ти вже декілька разів зазначала про твій район, про твій будинок. Чи можеш ти сказати, що у вас є там якась міні-спільнота?

[P]:

[06:29] Я взагалі можу саме тобі сказати що я живу на *[назва району]*. І якщо ти знаєш, то є група у Фейсбуці «Наш дім *[назва району]*». І мені дуже подобається, що я тут народилась насправді. Це настільки класні люди... Це просто мешканці *[назва району]* самі об'єдналися, зробили собі групу, вони займаються дуже багато чим. Тобто вони організують суботники там всілякі, прибирають самі, ну, типу, якщо, ну, зрозуміло, що роблять все для того, щоб було тут чисто, щоб тут було комфортно і для того, щоб тобі тут було затишно. І тому що це житловий масив, тут багато дітей, то вони там і ці дитячі майданчики роблять кращими, щоб вони не були в голках всяких засипані... Ну тут не часто голки, але я думаю, ти розумієш про що я [сміється]... І вони встановили тут навіть такі таблички, що, типу «Тут чисто, тому що тут не сміять», чи якимось так.

І ось ти прямо йдеш і бачиш, що тут чисто. І коли ти ходиш, ти просто хочеш, ніби, долучатися до всього цього. Тобто, ти також хочеш виходити на ці суботники, прибирати сміття і робити корисне. Я вважаю що все що мене оточує тут і озеро, і парк, і це все типу мій великий дім! Я відчуваю прям ну якийсь навіть задоволення від того що я належу до цієї спільноти.

[I]:

Чи можеш ти це назвати громадою?

[P]:

Скоріше так. Так, я думаю, що можна.

[I]:

Чи ти, можливо, брала участь саме, у тебе був досвід цих суботників, можливо, якихось зборів чи івентів, які там влаштовувалися спільнотою?

[P]:

[08:49] Я виходила кілька разів на суботники, але це було до війни. Зараз вони просто не так часто проводяться.

Ну, я не пам'ятаю, насправді, чи я долучалася до чогось такого більш масштабного... Але я виходила на суботники саме для того, щоб посадити квіти і дерева і для того, щоб тут стало більш зелено.

Мабуть, це все, на що я ходила.

[I]:

Окей. Чи є хтось з цих людей (твоїх, або сусідів, або просто тих, хто ти вважаєш є членом або членкинею цієї спільноти), та, яка вважається для тебе чи близькою, чи ти можеш їм довіряти?

[P]:

Я думаю, ні. Це просто дуже велика така громада і це, скоріше, як твоя ініціатива вийти, це зробити. Тому я особисто не знайомилася з людьми, не заводила з собі знайомство.

[I]:

Я зрозуміла, окей. Можливо, є ще якісь спільноти або організація дотичні до тебе?.

[P]:

...Ні.

[I]:

Тоді, якщо тут вже немає доповнень у цьому блоці, ми перейдемо до такого питання - чи є у тебе постійна робота або якийсь підробіток наразі?

[P]:

[11:01] Ні, немає і не було ніколи у мене роботи, ні підробітку.

[I]:

Окей, я зрозуміла. Тоді давай поговоримо про останній блок, про мотивацію. Мотивацію щодо навчання.

Чи можеш ти охарактеризувати, як ти навчаєшся? Ось твоє суб'єктивне сприйняття твоїх успіхів, скажімо так.

[P]:

Ну, я, якщо говорити по рейтингу, я навчаюся на А (останній рейтинг, який був).

Ну, і якщо говорити просто чисто суб'єктивно з моїх відчуттів, то я відчуваю, що третій, четвертий курс, то я сяю тут. Я відчуваю, як я сильно виросла саме в плані навчання.

Типу, я почала прикладати, ну, блін, я не знаю, як це пояснити, типу, не те, що менше зусилля, а просто, знаєш, відпустила цю ситуацію і почала менше нервуватися. Воно якось і вплинуло на те, що у мене оцінки самі піднялися. Ну, і мені загалом стало якось простіше навчатися на третьому і четвертому курсі. Типу, і воно ще й принесло приємний бонус вигляді оцінок, тому я взагалі щаслива.

[I]:

Мг. Чи можливо є якась така річ чи хтось, хто тебе мотивує навчатися?

[P]:

[12:42] Насправді, як я вже говорила про це там на початку, що в мене, загалом мотивація не сильно велика через те, що ми навчаємося на дистанційній формі навчання.

І насправді для мене... Я не знаю, як це прозвучить, але насправді для мене мотивацією є я, і це приклад людей, яких я дивлюся в YouTube.

Якщо знаєш, то є дуже багато на YouTube всіляких оцих трендів, скажімо так, типу Glow Up Trend або ось ці челенджі на 75 днів активності, ну і така решта.

Типу я просто в якийсь момент зрозуміла, десь приблизно, до речі, на третьому курсі, що або я це роблю, або нічого не вийде з цього. Якщо я прямо зараз себе не візьму в руки, то нічого і не... Я просто тут застрягну в цьому «болоті». Тому що надії на те, що ми вийдемо, в мене вже пропало давно.

Просто в мене купа, як це, ну знаєш, блокнотики для планування? Коротше, в мене купа цих блокнотиків. Я використовую і це, і в планшеті, і всілякі ці замітки, і програми в ноутбуці, і ці блокнотики. Коротше! Я почала собі дуже багато всього розпланувати. Прямо дуже детально. І воно почало працювати. Тобі стає легше, тому що ти відпускаєш постійно ось ці думки, що мені треба ось це, ось це, ось це, і в мене дуже мало часу. І ти починаєш знаходити час на себе, на свої якісь хобі, на свої заняття, на спорт навіть. І це просто тобі приносить більше задоволення і стає все набагато легше. І це тебе і мотивує, тому що ти бачиш якісь зміни, ти розумієш, що життя воно не таке погане, воно не заключається в чотирьох стінах, в яких ти садиш і відповідаєш, типу, а що є в первинної групи, а що є в вторинної групи.

[I]:

[14:58] Я хотіла ще уточнити ось цей момент мотивації, яку ти зробила з третього курсу. Чи відчуваєш, що це щось внутрішнє, тобто йде від тебе, від твого бажання, чи можливо це щось зовнішнє, яке, ну, хтось або щось тебе спонукає до цього?

[P]:

До речі, це цікаво, я про це не задумувалася.

Я би сказала, що це щось зовнішнє, що на мене вплинуло. Але внаслідок цього я почала внутрішньо розуміти, і ця мотивація почала йти внутрішньо.

Типу спочатку це було, я подивилася, наприклад, інших, я побачила, як вони живуть добре і я захотіла це втілити в життя. І коли я почала це робити, то тоді я вже стимулювала себе сама, а не дивлячись, наприклад, інших.

[I]:

Я зрозуміла. Якщо говорити не про соціальні мережі, а ось конкретно про твоє оточення. Чи є якісь люди, які тебе спонукають навчатися в хорошому або в поганому сенсі?

[P]:

Ну, насправді, це моя сестра і мій друг.

Поясню чому.

Моя сестра, вона взагалі, вона тільки в цьому році вступила, але вона ходить змішаний формат - вона три дні ходить і два дні навчається вдома. І я просто бачу, наскільки насправді це класно (якби ми ходили очно)! Ти просто починаєш більше соціалізуватися,, у тебе є оточення... Ти звичайно стомлюєшся більше мабуть... Або ні... Я не знаю... Але ну ти просто починаєш якось себе почувати більш живим. Воно мотивує навчатися і просто вдосконалюватися. Навіть не в плані навчання як отримання диплому, а в плані того, що ти розвиваєш якісь свої навички, які тобі потім можуть знадобитися. І от я дивлюсь на свою сестру, і я розумію, що я би хотіла, як вона. Я би хотіла вдосконалювати себе, я б хотіла відчувати себе живою.

А мій друг, у нього там трошки інша ситуація. Він вступив теж в 2021 році і коли почалася дистанційка і він просто не втратив ось цю надію. Я прям втратила її. Він почав використовувати цю можливість, щоб вступити в якісь організації, щоб поїхати з кимось на Говерлу. Він почав бути дуже активним. Я дивилася на нього, і мене це мотивувало.

Ми на якийсь час трохи припинили спілкування, але потім ми знову почали добре спілкуватися, і він мене ще й почав мотивувати сам. Він такий: «Так, давай, [ім'я респондентки], ти зможеш!» Тому це, я думаю, теж на мене вплинуло.

[I]:

[18:38] Ось є така поширена практика, що батьки певним чином впливають на навчання. Чи є у тебе таке?

[P]:

Ні, я б не сказала, тому що я з сім'єю більше проводжу час в плані нашої рутини, скажемо так. Щось таке сімейне. А про навчання я, до речі, практично не говорю з батьками. Звісно якщо там не щось таке супер-мега важливе.

[I]:

Я зрозуміла, так. Можливо, є якась людина, яка тебе демотивує?

[P]:

Це, до речі, я не знаю, чи в мене є така прям... Але є такі люди і у нас в групі, наприклад, на яких ти дивишся і просто... Розумієш, що ця людина, вона, ну, нічого не робить... Вона навіть в групі не приймає участь в обговоренні і ти такий просто сидиш і думаєш: «А чому я це все роблю?». Типу, чому я просто не заб'ю на це і теж не буду сидіти, нічого не робити, постійно мовчати, але ж отримувати все одно там свої 2/3/5 балів за семінар?

[I]:

Тобто одногрупники, які не працюють, тебе можуть демотивувати.

[P]:

Ну так.

[I]:

Окей, у мене є ще два питання, які можливо не так пов'язані з мотивацією, але хотіла ще їх уточнити.

Бувають такі ситуації, що окрім збереження хороших стосунків (наприклад, тобі просто подобається людина, ти хочеш з нею спілкуватися) щось інше відіграє роль у відносинах? Щось інше тебе спонукає з цією людиною спілкуватися?

[P]:

Гм. А можеш пояснити більше це питання? А то я не сильно розумію.

[I]:

Ну ось є різні сфери життя, наприклад робота чи університет чи ще щось. І іноді люди можуть відчувати потребу мати хороші відносини з іншими. Ось такого плану.

Мені здається єдине що на мене може впливати це якесь підсвідоме відчуття. Ти дивишся просто на людину і ти бачиш, що ти хочеш з нею спілкуватися. Або є така людина, яка прям тебе відштовхує чомусь максимально. Це таке суб'єктивне упередження, але воно теж, я думаю, грає роль. Принаймні, до того моменту, коли ви там не поговорите дуже довго і не знайдете якісь точки дотику.

[I]:

Тобто, якщо так підсумувати, то для тебе важливо, щоб у вас були якісь, як мінімум, спільні теми для розмови? А якщо про більше, то це, напевно, світогляд?

[P]:

Ну так, так.

[I]:

Окей.

І останнє питання, таке також про університет, напевно, вже більше - як ти суб'єктивно оцінюєш кількість... От скільки ти маєш у себе в житті людей, з

якими ти постійно активно проводиш час? Тобто ти з ними пересікаєшся чи ти з ними спілкуєшся і скільки ти таких людей можеш налічити?

[P]:

Так, ну так, щоб на постійній основі, то це десь троє людей насправді.

[I]:

[22:48] Це університет, так?

[P]:

А, в університеті саме. Ні, це взагалі по житті троє людей. А якщо в університеті, то це... Ну, прям на постійній основі, то це одна тільки людина.

[I]:

[23:04] Угу, так, я зрозуміла. Дякую.

Чи є ще у тебе, можливо, якісь доповнення до того, що ми говорили? Може, ми якусь тему не покрили так, як би ти хотіла?

[P]:

Ні, я не знаю, мені здається вже стільки наговорила... Навіть не по темі.

[I]:

[23:22] Та ні, все супер, все класно.

Окей, тоді давай так - чи даєш ти згоду на використання цього запису в навчальних цілях?

[P]:

Так, звичайно.

[I]:

Дякую.

Тоді я, власне, почула все, що я хотіла. Хотіла також подякувати за відкритість і за те, що ти поділилась такими, іноді навіть досить близькими до серця темами.

Тоді, якщо доповнень немає, то я, напевно, буду вимикати запис.

[P]:

Так. Немає більше доповнень.