МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАІНИ

СХІДНОУКРАЇНСКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ІМЕНІ ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ

Факультет гуманітарних наук,психології та педагогіки

кафедра практичної психології та соціальної роботи

**Волох К.О.**

**Кваліфікаційна магістерська робота**

**Соціально-психологічні чинники особистісної самоактуалізації майбутніх психологів**

**Сєвєродонецьк**

**2021**

**СХІДНОУКРАЇНСКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

**ІМЕНІ ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ**

**Факультет гуманітарних наук, психології та педагогіки**

(повне найменування інституту, факультету)

**Кафедра практичної психології та соціальної роботи**

(повна назва кафедри)

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

**до кваліфікаційної магістерської роботи**

**освітньо-кваліфікаційного рівня** \_\_\_\_магістр\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(бакалавр, спеціаліст, магістр)

спеціальності 053 – Психологія

(шифр і назва)

галузі знань 05 – Соціальні та поведінкові науки

(шифр і назва)

Освітня програма «Практична психологія»

на тему: Соціально-психологічні чинники особистісної самоактуалізації майбутніх психологів

Виконала: студентка групи ПСПП-20зм Волох К.О.

Керівник: д.психол.н., проф. Тоба М.В.

Завідувач кафедри практичної психології

та соціальної роботи

д. психол. н., проф. Завацька Н.Є.

Рецензент

к. психол. н., доц. Журба А.М.

Сєвєродонецьк – 2021

**СХІДНОУКРАЇНСКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

**ІМЕНІ ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ**

**Факультет гуманітарних наук, психології та педагогіки**

(повне найменування інституту, факультету)

**Кафедра практичної психології та соціальної роботи**

(повна назва кафедри)

Освітньо-кваліфікаційний рівень \_\_\_\_магістр\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(бакалавр, спеціаліст, магістр)

спеціальності 053 – Психологія

(шифр і назва)

галузі знань 05 – Соціальні та поведінкові науки

(шифр і назва)

Освітня програма «Практична психологія»

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

**Завідувач кафедри**

**практичної психології та**

**соціальної роботи, проф.**

«01» 09 2021 року

**З А В Д А Н Н Я**

**НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ МАГІСТЕРСЬКУ РОБОТУ**

**Волох Катерини Олександрівни**

(прізвище, ім’я, по батькові )

1. Тема роботи: Соціально-психологічні чинники особистісної самоактуалізації майбутніх психологів

Керівник роботи Тоба М.В., д. психол. н., проф.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(прізвище, ім’я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом вищого навчального закладу від «04» жовтня 2021 року № 133/15.17

2. Строк подання студентом роботи 10.12.2021 р.

3. Вихідні дані до роботи: *обсяг роботи – 91 с., список використаної літератури – 67 джерел, табл. – 7, рис. – 3.*

4.Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити): вивчення соціально-психологічних чинників особистісної самоактуалізації майбутніх психологів.

6. Консультанти розділів роботи

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Розділ | Прізвище, ініціали та посада  Консультанта | Підпис, дата | |
| завдання  видав | завдання  прийняв |
| 1. | Тоба М.В. – д.психол.н., проф. кафедри практичної психології та соціальної роботи | 01.09.2021р. | 01.09.2021р. |
| 2. | Тоба М.В. – д.психол.н., проф. кафедри практичної психології та соціальної роботи | 01.09.2021р. | 01.09.2021р. |
| 3. | Тоба М.В. – д.психол.н., проф. кафедри практичної психології та соціальної роботи | 01.09.2021р. | 01.09.2021р. |

7. Дата видачі завдання 01.09.2021 р.

**КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№**  **з/п** | **Назва етапів дипломного проектування** | **Строк виконання етапів** | **Примітка** |
| 1 | Визначення проблеми дослідження та розроблення плану кваліфікаційної магістерської роботи | 09.2021 р. | 09.2021 р. |
| 2 | Аналіз літератури за проблемою. Робота над теоретичною частиною дослідження | 09-10. 2021 р. | 09-10. 2021 р. |
| 3 | Розробка діагностичного інструментарію та проведення констатувального експерименту | 10.2021 р. | 10.2021 р. |
| 4 | Узагальнення результатів констатувального експерименту | 10-11. 2021 р. | 10-11. 2021 р. |
| 5 | Розробка програми формувальних заходів | 11.2021 р. | 11.2021 р. |
| 6 | Проведення повторного тестування та оцінка ефективності формувальних заходів | 11-12. 2021 р. | 11-12. 2021 р. |
| 7 | Підготовка кваліфікаційної магістерської роботи до захисту та захист роботи | 12.2021р. | 12.2021р. |

Студент Волох К.О.

Керівник роботи Тоба М.В.

РЕФЕРАТ

Текст – 91 с., табл. – 7, рис. – 3, джерел – 67

У роботі проведено аналіз теоретико-методологічних підходів до вивчення соціально-психологічних чинників особистісної самоактуалізації майбутніх психологів.

Наведено результати емпіричного дослідження щодо вивчення соціально-психологічних чинників особистісної самоактуалізації майбутніх психологів.

Визначено доцільність використання програми щодо розвитку соціально-психологічних чинників особистісної самоактуалізації майбутніх психологів.

Ключові слова: майбутні психологи, самоактуалізація, соціальна поведінка, мотивація влади, сУЧАСНИЙ СОЦІУМ.

**ЗМІСТ**

|  |  |
| --- | --- |
| **ВСТУП** | 7 |
| **РОЗДІЛ 1. Сучасні теоретичні підходи до вивчення впливу мотивації влади на процес самоактуалізації особистості** | 9 |
| * 1. Поняття мотивації влади | 9 |
| * 1. Підходи до вивчення поняття самоактуалізації особистості | 15 |
| **РОЗДІЛ 2. Емпіричне дослідження впливу мотивації влади на процес самоактуалізації особистості** | 23 |
| 2.1. Вибір та обґрунтування методів емпіричного дослідження особистісної мотивації влади та самоактуалізації | 23 |
| 2.2. Результати дослідження взаємозв’язку мотивації влади та самоактуалізації особистості | 27 |
| **РОЗДІЛ 3. Шляхи розвитку соціально-психологічних чинників особистісної самоактуалізації майбутніх психологів** | 42 |
| 3.1. **Соціально-психологічний тренінг як чинник покращення ставлення до влади майбутніх психологів** | 42 |
| **3.2. Розвиток властивостей до самоактуалізації майбутніх психологів у процесі професійної підготовки** | 55 |
| **ВИСНОВКИ** | 83 |
| **СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ** | 86 |

**ВСТУП**

**Актуальність теми дослідження.** Швидкоплинність соціального прогресу, динамічні зміни суспільства викликають необхідність постійної роботи молодого покоління над собою, життєвого та професійного самовизначення, посилення відповідальності за своє майбутнє, за можливість досягнення успіху, за повнішу реалізацію свого внутрішнього потенціалу. За виразом К. Роджерса, «важливий мотив життя людини - це актуалізація, тобто збереження і розвиток себе, максимальне виявлення кращих якостей власної особистості, закладених у неї від природи». Потреба у самоактуалізації є природною потребою, що надає ідивідуальному життю людини яскравої спрямованості та глибокого сенсу, зміцнює віру в себе та допомагає встояти серед життєвих негараздів. Дослідженню проблем саморозвитку, самоактуалізації і самореалізації особистості присвячено роботи представників гуманістичної психології А. Маслоу, Р. Мея, Г. Олпорта, К. Роджерса, В. Франкла та ін. У центрі наукової уваги гуманістичних психологів знаходиться здорова творча особистість, метою якої є самоактуалізація (самореалізація). Студентська молодь активно включена в громадські процеси суспільного життя, тому такий важливий чинник як ставлення до влади є важливим в процесі самоактуалізації. Мотивація влади є важливою складовою формування повсякденної людської поведінки та важливим чинником її розвитку. Прагнення до влади, у кожній окремій особистості можуть обмежуватися ситуаціями взаємодії на роботі, навчанні, сім’ї або проявлятися у всіх сферах її життєдіяльності одночасно. Загалом потреба влади не є генетично обумовленою, вона нав’язується суспільством ще з дитинства. Мотиви влади обумовлюють бажання особистості впливати на оточуючих, прагнення до постійного контролю зовнішнього середовища та власних переживань, спроби подолати почуття власної недосконалості. Дослідженням особистісної мотивації влади займались такі відомі вчені, як А. Адлер, Х. Хекгаузен, Д. Мак-Клеланд, Е. Фромм, К. Хорні, С. Каверін та інші. Проте в сучасній психології є недостатньо вивчений зв'язок індивідуальної потреби влади з внутрішньо-особистісними характеристиками людини, її прагненням до самовдосконалення та самоактуалізації.

**Об’єкт дослідження**: самоактуалізація особистості.

**Предмет дослідження**: соціально-психологічні чинники особистісної самоактуалізації майбутніх психологів.

**Мета дослідження**: теоретично обгрунтувати та емпірично дослідити соціально-психологічні чинники особистісної самоактуалізації майбутніх психологів.

Відповідно до мети дослідження було поставлено наступні **завдання дослідження**:

1. Провести теоретико-иетодологічний аналіз підходів до вивчення проблеми самоактуалізації особистості у наковій літературі.
2. Визначити вплив мотивації влади як соціально-психологічного чинника самоактуалізації особистості.
3. Провести емпіричне дослідження соціально-психологічних чинників особистісної самоактуалізації майбутніх психологів.
4. Визначити шляхи розвитку особистісної самоактуалізації майбутніх психологів в сучасному соціумі.

**Методи дослідження**: узагальнення літературних джерел, аналіз, синтез, емпіричні методи – опитувальник «Оцінка рівня самоактуалізації» (Е. Шостром), методика «Мотив влади» (Е. Ільїн), методика «Діагностика мотиваторів соціально-психологічної активності особистості», методи математико-статистичної обробки даних – визначення тестових норм та кореляційний аналіз.

**Практичне значення роботи**: матеріали можуть бути використані для розуміння етапів особистісного становлення студентської молоді, для розробки консультаційних та тренінгових форм роботи у групах студентів.

**Структура:** наукова робота містить вступ, зміст, три розділи, висновки, список використаних джерел

**РОЗДІЛ 1**

**Сучасні теоретичні підходи до вивчення впливу мотивації влади на процес самоактуалізації особистості**

* 1. **Поняття мотивації влади**

Мотивація влади – одна з найважливіших рушійних сил людської поведінки. Вона має місце у всіх сферах міжособистісних відносин та детермінує ставлення особистості до самої себе та до оточуючих. Першим поставив питання мотивації влади в центрі своєї теорії А. Адлер. Він наголошував на тому, що прагнення людиною досконалості, панування та влади є спробою подолати почуття власної недостатності, незахищеності, слабкості. Прагнення особистісної влади є конкретнішою формою прагнення досконалості. Найчастіше таке прагнення досконалості одного над іншим отримується насильницькими засобами. Проте прагнення до влади особистістю не є вродженим та незмінним, його нав’язує дітям у ранньому віці соціальне оточення. За А. Адлером постійна боротьба за особистісну владу або зневіра у можливості її досягнення завдяки суспільно корисній діяльності призводить до неврозу, різних форм залежності та навіть суїциду [2]. Однак таке прагнення стосується не тільки окремої людини, але й широких мас (народів, націй та ін.). «Бути великим! Бути могутнім! – наголошує Адлер у своїй роботі “Психологія влади”. – Це завжди було прагненням усіх маленьких людей і тих, що відчувають себе маленькими. Кожна дитина прагне високих цілей, кожен слабкий – переваги, кожен зневірений – вершин досконалості. Як окрема людина, так і маси, народи, держави й нації» [3, с. 203].

Почуття влади, на думку К. Хорні, може виникати у нормальної людини, як результат реалізації власних можливостей та сили. В своїх роботах вона описує невротичне прагнення до влади та пов’язує його виникнення з особистісною тривожністю та почуттям власної недосконалості. Тобто, нормальне прагнення до влади виникає з відчуття сили, а невротичне – зі слабкості. Характерними рисами невротичної особистості є нехтування всіма, хто слабший, хто погоджується з нею, хто поступається. Невротика постійно дратує небажання інших робити те, що він від них очікує. Така особистість вимагає, щоб світ пристосовувався до неї, замість того, щоб самій пристосовуватися до світу. Тому, як наслідок нав’язливого бажання домінувати, невротична особистість нездатна встановлювати рівноправні відносини з іншими людьми [23, с. 294].

Е. Фромм у роботі «Втеча від свободи» розглядає прагнення індивіда до влади як втечу від самотності. Це виявляється у формі садизму чи мазохізму. На думку Е. Фромма, мазохісти в соціальному плані шукають підкорення, намагаючись відчути себе частиною чогось цілого, певної політичної організації, релігійної конфесії чи іншої групи. Такий зв’язок відрізняється від природного відчуття приналежності, бо стирає власне психічне Я індивіда.

Особистість, яка має садистські нахили, прагне панувати над іншими, відчуваючи власне «Я» лише за рахунок іншого. Таким чином, в обох випадках спостерігається залежність від іншої особи чи від середовища, на основі чого Е. Фромм стверджує, що садизм і мазохізм мають одну природу (втеча від безпорадності та абсолютної самотності). [17, с. 270].

Американський вчений Девід МакКлелланд у своїй теорії набутих потреб виділяє «потребу влади», як одну з основних груп мотивів, що впливають на поведінку людини. Так, **потреба влади** належить до бажання індивідуума впливати на інших людей, контролювати себе чи своє оточення. Вона є набутою і розвивається на основі навчання, життєвого досвіду і виявляється у тому, що людина хоче контролювати інших особистостей та об'єкти, ресурси і процеси, що відбуваються в її оточенні [33].

Проте, люди з потребою влади проявляють себе, як вірні та енергійні, йдуть на конфлікти і прагнуть відстоювати початкові позиції. Як правило, вони гарні оратори і потребують до себе підвищеної уваги з боку інших. Вони звертають увагу на швидку зміну сучасних технологій та їхнє впровадження у своїх колективах, що пов'язано з можливістю контролювати середовище діяльності й існування. Людей з високою мотивацією влади можна поділити на дві взаємовиключні групи.

Першу групу складають ті, хто прагне влади з метою володарювання. У першу чергу їх приваблює сама можливість керування іншими, а інтереси підприємства для них стоять на другому плані і навіть втрачають значення. Вони концентрують увагу на своїй керівній позиції на підприємстві, в організації, на своїх можливостях володарювати, на силі.

До другої групи належать люди, які прагнуть влади для того, щоб вирішувати завдання групи. Вони задовольняють свою потребу у владі тим, що визначають цілі, ставлять завдання перед колективом і беруть участь у вирішенні поставлених завдань. Тобто, вони шукають можливості мотивування інших на досягнення поставлених цілей. Потреба влади для цих людей – не бажання задовольнити своє марнославство, а бажання до виконання відповідальної роботи, що пов'язана з вирішенням різних завдань, що і є бажанням до самоствердження [33].

Під час узагальнення існуючих концепцій мотивації влади, Х. Хекгаузен наголошує на тому, що мотив влади направлений на придбання і збереження її джерел, або заради зв’язаного з ним престижу та почуття влади, або заради впливу на поведінку та почуття інших, які будучи надані самі собі, не вчинили б бажаним для суб'єкта чином. Цей вплив повинен таким чином змінити поведінку оточуючих, щоб вона сприяла задоволенню потреб суб'єкта [32, с. 598].

С. Каверін у своїх роботах наголошує на тому, що потреба влади є квазіпотребою, тобто похідною від базових. Таким чином, початковою базою формування потреби влади є потреба у свободі, потреба в збереженні можливості вживання заходів по досягненню гомеостатичної рівноваги та безпеки. Другою складовою потреби влади є необхідність отримання певної матеріальної власності, збагачення. Третя складова – потреба в отриманні певного соціального статусу, або потреба в самоствердженні. Таким чином людина прагне до збереження власної цілісності, автономії та суверенності «Я». Четвертий початковий компонент потреби влади – потреба самовираження. Відчувши радість перемоги, у будь-якій сфері власного життя, людина буде прагнути повторення успіху, згодом таке фанатичне прагнення трансформується у прагнення переваги над оточуючими. Останній, п’ятий компонент квазіпотреби – потреба бути особистістю. Ця потреба проявляється у вигляді бажання бути корисним, а саме наявність влади дає можливість зробити більше [15].

Фактор домінування у міжособистісних відносинах.

Реалізація мотивації влади безпосередньо відбувається під час міжособистісної взаємодії індивіда з оточуючими та пов’язана з такими невіддільними сторонами людської взаємодії, як домінування (панування, керівництво) та підпорядкування (підлеглість, покірність). У тлумачному словнику «домінувати» означає мати перевагу, панувати, бути основним, головним, а «підпорядковуватися» – бути залежним від кого -, чого-небудь. [8, с. 316, 962].

У своїй теорії соціально-когнітивного навчання Дж. Роттер серед потреб, що, на думку людини, наближають її до мети, окремо виділяє потребу домінування. Потреба домінування або управління діяльністю оточуючих включає будь-який набір поведінки, спрямованої на досягнення влади над життями друзів, членів сім’ї, колег, начальників і підлеглих. Людина, що переконує колег прийняти його ідеї, – приклад задоволення потреби домінування [30, с. 575].

Під час аналізу поставання владно-підвладних стосунків у людському середовищі, В.О. Васютинський наголошує на тому, що перебування й функціонування на владній або підвладній позиції можливе в межах двох основних дискурсів інтерсуб’єктної взаємодії – узалежнення і впорядкування. Відтак, він, визначає чотири основні функційно-дискурсивні модуси-позиції суб’єктів владної взаємодії: домінантне впорядкування, домінантне узалежнення, підпорядковане впорядкування, підпорядковане узалежнення.

Домінантне впорядкування означає намагання раціонально структурувати простір взаємодії з позиції владної переваги. Домінантне узалежнення полягає в намаганнях завести іншого суб’єкта в психологічну залежність від себе, спонукати його до відмови від особистісної самостійності. Підпорядковане впорядкування виражається в підляганні впорядкованим впливам, переданні підлеглим суб’єктом домінантному права й змоги структурувати свій зовнішній і внутрішній світ. Підпорядковане узалежнення полягає в потраплянні в психологічну залежність, відмові від власної суб’єктної активності на користь пасивного пристосування до узалежнювальних впливів [7, с. 61].

Загалом, міжособистісні відносини – це такі взаємозв’язки між людьми, що переживаються суб’єктивно, мають об’єктивні прояви в характері та способах взаємних впливів, що робляться людьми один на одного в процесі спільної діяльності і спілкування. Діапазон прояву міжособистісних відносин досить широкий: від співпраці і взаємодопомоги до насильницьких конфліктів [4].

Домінуюча особистість бере на себе ініціативу, полюбляє імпровізувати. Жадоба влади супроводжується бажанням брати на себе відповідальність, проте такій особистості значною мірою властива байдужість у міжособистісних стосунках, велике задоволення від можливості маніпулювати іншими. Схильність до домінування може змінюватися в залежності від ситуації та індивідуальних властивостей особистості. Проте крайні прояви домінування або підпорядкування є показниками фрустрації або інших особистісних відхилень [34, с. 83].

Прагнення домінування, у комунікативному процесі, має активний вплив на образ думок, поведінку, смаки, установки іншого. Задовольняється ця потреба лише у тому випадку, якщо змінюється поведінка іншої людини або ситуація в цілому опиняється під впливом особистості. Одночасно з цим партнер по спілкуванню розглядає, прагнучу домінування особистість, в якості людини, що бере на себе тяжкість ухвалення рішення. Тому разом з потребою в домінуванні існує й потреба в підпорядкуванні іншому. Ці потреби можуть виступати і як чинники, що порушують спілкування, якщо, наприклад, у конфлікті особистість прагне довести свою правоту безвідносно до істини (домінування) або ж приймає небажані для неї рішення і поведінку партнера не чинячи (підпорядкування) опір. Спілкування двох домінантних або двох підпорядкованих осіб буває украй ускладнене. У першому випадку можливий конфлікт, у другому – непродуктивність спілкування і діяльності [6, с. 27].

У своїй дослідницький діяльності Т.Лірі виокремив 8 типів міжособистісних відносин: авторитарний, егоїстичний, агресивний, підозрілий, підлеглий, залежний, дружелюбний, альтруїстичний. В його концепції фактору домінування-підпорядкування у міжособистісних відносинах характерні: авторитарний, егоїстичний, агресивний, підозрілий типи відносин, інші чотири типи вчений відносить до фактору дружелюбності. Таким чином особистість, що прагне до домінування характеризується наявністю деспотичних рис особистості, схильністю до суперництва, наполегливістю та ін..

Отже, під час вивчення та аналізу теоретичного матеріалу з обраної теми, можна зробити наступні висновки: дослідженням особистісної мотивації влади займались такі відомі вчені, як А. Адлер, Х. Хекгаузен, Д. Мак-Клеланд, Е. Фромм, К. Хорні, С. Каверін та інші. Першим, хто поставив питання мотивації влади та розпочав вивчення її причин та складових був А. Адлер. За ним, основною причиною прагнення людини до влади є наявність певної недостатності, відчуття незахищеності, слабкості в результаті чого виникає прагнення бути досконалим, керувати іншими, бути «над» іншими, щоб компенсувати власні недоліки за рахунок приниження інших. Людину, у якої занадто сильно виражене прагнення до влади ототожнюють з невротичною особистістю, яка прагне підкорити весь світ, така людина не вміє налагоджувати рівноправні міжособистісні стосунки. Мотивація до влади може проявлятися в формі мазохізму або садизму. Проте, людині з «потребою у владі» характерні такі якості, як вірність, енергійність, конфліктність, ораторське мистецтво і потреба в підвищеній увазі до себе з боку інших, вони звертають увагу на швидку зміну сучасних технологій та їхнє впровадження у своїх колективах, що пов'язано з можливістю контролювати середовище діяльності й існування. Мотивація до влади проявляється у міжособистісній взаємодії як прагнення домінувати, що включає в себе безпосередній вплив на поведінку та мислення іншого. Домінуюча особистість характеризується ініціативністю та вмінням брати на себе відповідальність. Проте крайні прояви домінування або підпорядкування є показниками фрустрації або інших особистісних відхилень.

* 1. **Підходи до вивчення поняття самоактуалізації особистості**

Вперше термін «самоактуалізація» запропонував теоретик організмічного напряму К. Гольдштейн. Він стверджував, що прагнення до самоактуалізації є основним, і по суті, єдиним мотивом організму. Задоволення будь-якої потреби, яка стає провідною (у їжі, у владі, у досягненнях та ін.), служить передумовою для самореалізації усього організму. Самоактуалізація є основою розвитку та самовдосконалення організму, творчою тенденцією людської природи. Оскільки люди мають різні внутрішні потенції та оточення, відрізняються цілі та шляхи їх самореалізації. Потенції індивіда, за К. Гольдштейном, зв’язані з тим, що воліє індивід і що він робить краще за все, до чого в нього є здібності. Гольдштейн надавав перевагу свідомій мотивації та відрізняє несвідоме як фон, в який відступає свідоме та з якого воно виникає за необхідністю для самореалізації.

Здоровим організмом є той, в якому «тенденція до самоактуалізації діє зсередини та який долає складності, що виникають через зіткнення із зовнішнім світом не на основі тривоги, а завдяки радості перемоги» [19, с. 26-27].

Прихід до згоди з середовищем, перш за все, полягає у володінні ним або у пристосуванні до нього. При великому розриві між цілями та реаліями середовища організм змушений відмовитися від деяких цілей та намагатися самоактуалізуватися на нижчому рівні. Актуалізація виражається в діях організму по виконанню актуального завдання, в даній ситуації, та урахуванню вимог. Завдання визначається «сутністю» організму, «перешкодами» оточення та «приходом до згоди» організму та оточення. Зміни організму, викликані стимулами середовища, через деякий час нівелюються, відновлюються відповідно до природи організму. К. Гольдштейн говорить про «реорганізацію» старих паттернів поведінки, про їх зміну на більш ефективні, про витіснення відносин і переконань, які суперечать розвитку всієї особистості, про набуття бажаних способів поведінки [19, с. 26-27].

Надалі питанням самоактуалізації особливе значення надавали вчені-теоретики гуманістичного підходу в психології А. Маслоу та К. Роджерс. Вони пов’язували самоактуалізацію з прагненням людини якомога повніше виявити, розвинути і реалізувати свої можливості, прагнення особистості бути тим, ким вона може бути. Згідно з А. Маслоу, якщо полем діяльності індивіда не стає те, до чого він схильний, то виникає незадоволення, неспокій, тривога. Щоб бути у згоді з самим собою, музикант має створювати музику, поет – писати вірші, художник – малювати. Тобто людина зобов’язана виконати свою місію, використовуючи всі свої можливості і здібності [13, с. 41].

У роботах А. Маслоу послідовно описано п'ять різних розумінь самоактуалізації. В першому розумінні (при виділенні та опису типу самоактуалізуючих особистостей) самоактуалізація виступала, як особливий рівень особистісного розвитку. У другому розумінні (відповідно до теорії базових потреб – першої теорії мотивації А. Маслоу) самоактуалізація поставала як потреба, що актуалізується після задоволення більшості інших потреб. У третьому розумінні (відповідно до теорії мотивації потреб і мотивації зростання – другої теорії мотивації А. Маслоу) самоактуалізація поставала, як універсальна рушійна сила, що спонукає процеси розвитку на всіх рівнях. У четвертому розумінні (згідно концепції пікових переживань) самоактуалізація виступала, як стан короткочасно доступний кожній людині. Нарешті, у п'ятому розумінні (відповідно з психологією Буття і теорією метамотивації – третьої теорією мотивації А. Маслоу) самоактуалізація виявилася лише порогом, який відокремлює від нового рівня існування, переходом від Становлення до Буття [20, с.75].

У своїй роботі «Нові рубежі людської природи» Маслоу робить опис восьми шляхів самоактуалізації. По-перше, самоактуалізація припускає те, що особистість повністю віддається власним переживанням, цілком зосередившись на них, без сумнівів. Під час такого переживання людина повністю розкриває власну сутність. По-друге, життя необхідно розглядати як процес послідовних виборів. Кожного разу є прогресивний вибір і є регресивний. Процес самоактуалізації обумовлює вибір прогресивних рішень, що призводять до особистісного зростання. По-третє, для того, щоб ми могли говорити про самоактуалізацію, необхідне існування тієї самості, що актуалізується. Вміння прислухатися до внутрішніх імпульсів – означає надання самості прояву, а це є частиною самоактуалізації. По-четверте, відчуваючи сумнів, особистість має бути по можливості чесною перед собою, це пов’язано з відчуттям відповідальності. Кожного разу, коли людина приймає на себе відповідальність, вона актуалізує себе. П’ятий шлях пов’язаний з вмінням особистості прислухатися до внутрішнього голосу, бути чесною і брати на себе відповідальність у соціальній взаємодій. Людина, що йде шляхом самоактуалізації, не боїться виявитися не такою як всі, розуміє, що не може подобатися всім. По-шосте, самоактуалізація – не лише кінцевий стан, а процес актуалізації потенції індивіда у будь-який час. Самоактуалізація вимагає роботи, спрямованої на те, щоб добре робити те, що людина хоче робити. Сьомим компонентом є пікові переживання. Це такі моменти екстазу, що не можна гарантувати, вони пов’язані з подоланням ілюзій, позбавленням від неправдивих представлень, розумінням, до чого особистість не придатна і яких потенцій у неї немає – це теж елемент відкриття того, чим особистість є насправді. І, останній, восьмий шлях пов'язаний із з'ясування індивідом, хто він такий, що йому подобається і що не подобається, що добре для нього і що погано, куди він рухається і в чому його місія, – одним словом, розкриття своїх власних характеристик - припускає і розуміння психопатології. Цей крок означає виявлення механізмів психологічного захисту і – коли вони ідентифіковані – припускає досить мужності, щоб відмовитися від них [21].

За теорією К. Роджерса прагнення до самореалізації (самоактуалізації) є вродженим а процес розуміння людиною свого призначення відбувається за її готовністю усвідомлювати свій внутрішній та зовнішній досвід при чіткому сприйнятті та адекватному символізуванні власних виборів, перевірки гіпотез, розрізнення нею прогресивної та регресивної поведінки. З множини напівсформованих можливостей організм обирає ту, яка найточніше задовольняє внутрішню потребу, або ту, яка встановлює найефективніші відносини з навколишнім середовищем, що дозволяють знайти прості та задовільні способи сприйняття життя [5, с.31].

К. Роджерс зазначав, що мотив самоактуалізації особистості складається безпосередньо з того, щоб актуалізувати, тобто зберігати та розвивати власні здібності, максимально виявляти найкращі з них. Тенденція до самоактуалізації є активним процесом, відповідальним за те, що людина завжди прагне до якої-небудь цілі, що б то не було, або починання, дослідження, зміни в оточені, гра або творчість. Вона мотивує людину рухатися в напрямку збільшення автономії та самодостатності. Ця тенденція існує в кожній людині та лише очікує відповідних умов щоб проявити себе. Сутність людини активна, конструктивна і орієнтована на рух вперед до певних цілей [9, c.40].

У психотерапевтичній діяльності К. Роджерс дійшов до висновку, що найважливіша мета, яку понад усе хоче досягти людина, мета, яку вона свідомо або неусвідомлено переслідує, полягає в тому, щоб стати самим собою. Для цього, особистості необхідно позбутися маски, яка довгий час була невід'ємною частиною її життя, це викликає глибоке хвилювання; проте усвідомлюючи власні переживання індивід продовжує рухатися до мети, яка включає свободу почуттів і думок. Переживати власні почуття вільно, в усій їх повноті здається особистості занадто небезпечним, тому важливим компонентом терапевтичної діяльності є забезпечення атмосфери безпеки для переживання цих почуттів повною мірою – це є подоланням бар’єру на шляху самоактуалізації [27].

Уявлення про самореалізацію міститься у працях Е. Фромма. Перш за все, під істинно людською орієнтацією, Фромм розуміє орієнтацію на буття, як на продуктивне використання своїх здібностей в єднанні зі світом. На його думку, самореалізація притаманна кожній людині та припускає наявність продуктивної активності. «Розуміння людської душі ґрунтується на аналізі людських потреб, що виростають з умов існування». У якості таких потреб Е. Фромм називає: потребу у встановленні зв’язків, потребу в трансцендентності, потребу в корінні, потребу в системі орієнтацій.

Е. Фромм особливо виділив позитивну свободу – свободу, яка поєднує причетність до світу та незалежність від нього. Позитивна свобода передбачає спонтанну активність в житті, коли людина діє у відповідності зі своєю внутрішньою природою, використовуючи у якості ключових компонентів любов і працю [19, с.26].

У інших психологічних теоріях поняття самоактуалізація описується в термінах «самореалізації», «саморозвитку», «саморозкриття» тощо, а сам процес має зовнішню детермінацію.

Автор теорії «екологічної самоактуалізації» Юрг Віллі вважає, що особистість може сама себе реалізовувати тільки тоді, коли знаходиться у взаємодії з оточенням. Мартин Бубер наполягає на тому, що неодмінною умовою розкриття особистості є наявність Іншого. В. Франкл акцентує увагу на тому, що досягти самоактуалізації безпосередньо до неї прагнучі, як до цілі – неможливо. Самоактуалізація, на його думку, є результатом здійснення деякого сенсу, який людині дається не спочатку, а знаходиться за життя (творчість, любов, страждання) [5, с.31].

Американський психолог та психіатр Андрашо Ангьял вважав, що процес саморозвитку відбувається у трьох вимірах особистості. Людина розвиває глибинні потреби та, відповідно, досконаліші паттерни, що їх задовольняють (вертикальний вимір). Розвиток полягає в зростаючій ефективності та продуктивності (прогресивний вимір), що виражається в знаходженні коротшого шляху досягнення цілей та мінімізації витрат. Поліпшується координація, збільшується багатоманітність поведінки людини (горизонтальний вимір). Проте, процес саморозвитку характеризується гармонічним зростанням у трьох напрямках.

Тенденція саморозвитку, за А. Ангьялом, полягає у поєднанні фаз входу та виходу. Людина є відкритою системою, поєднання цих фаз означає асиміляцію середовища, що слугує базою для автономії (самодетермінації) (фаза входу) і продуктивності – база для гомономії (прагнення до відповідності середовищу) (фаза виходу). А. Ангьял описує розвиток в термінах «біосфери» та її динаміки. Він вважав, що існує напруга між полюсом середовища та полюсом організму (енергія біосфери), тому що середовище «тягне» у свій бік, а організм – у свій. Тенденція автономії виявляється в тому, що людина намагається задовольнити власні інтереси, підпорядковуючи їм середовище. Автономія досягається різними шляхами: прагненням до вищості, досягненням, придбань та ін. Тенденція гомономії полягає в прагненні брати участь, відповідати феноменам середовища, що мотивує людину до любові (до людей, природи та ін.). В цілому саморозвиток людини полягає в тому, що вона бере та віддає, розвиваючи свою біосферу (організм та середовище) [19, c.28].

Вітчизняний психолог К.О. Абульханова-Славська у своїй теорії вважає, що самореалізація можлива лише тоді, коли завершено пізнання людиною власних здібностей, адекватно сформований образ Я та наявна особистісна готовність забезпечити сукупність зовнішніх умов самореалізації. У цей час у особистості виникає необхідність створювати сукупність власної зовнішньої взаємодії зі світом, яка й називається самореалізація. Якщо ці умови не дотримані, спостерігається процес не самореалізації, а самовираження. Самовираження, як правило, знаходиться на стадії зовнішнього, показного «вираження» себе, коли демонструвати ще немає чого. Таке самовираження у дорослої людини стає ознакою «дорослого інфантилізму» [1].

Під час розгляду особливостей самореалізації неможливо оминути її зв'язок із аспектами власної рефлексії. Загалом, особистість не схильна до миттєвих змін «свого внутрішнього світу, особливо глибинних установок, до яких відносять і сенсожиттєві. Її уявлення, переконання, смаки не є повним результатом самостійного «виділення» у відповідності з деякою, свідомо обраною моделлю, вони формуються під час довготривалого попереднього життєвого досвіду, ще до юнацького віку, в якому особистість починає творити свій життєвий шлях та його сенс свідомо та цілеспрямовано» [12, с. 137].

**Висновки до першого розділу**

Узагальнюючи теорії самоактуалізації особистості, нами з’ясовано, що вперше термін «самоактуалізація» запропонував теоретик організмічного напряму К. Гольдштейн. Він зазначав, що прагнення до самоактуалізації діє з середини особистості і пов’язував його зі свідомим пристосуванням або володінням умовами навколишнього середовища. Надалі вчені-теоретики гуманістичного напрямку психології, розширили поняття самоактуалізації особистості і пов’язували його з прагненням людини максимально реалізувати свої можливості, усвідомленням власного досвіду та встановленням ефективних відносин з навколишнім середовищем. Прагнення до самоактуалізації є вродженим і притаманне кожній людині, тобто, прагнучи до самореалізації, індивід діє у відповідності зі своєю внутрішньою природою. Деякі вчені, наголошують на обов’язковий вплив зовнішнього середовища на можливість процесу самоактуалізації особистості, тобто вважають неодмінною умовою розкриття особистості наявність Іншого. Самоактуалізація має тісний зв'язок із рефлексією особистістю власного життєвого досвіду.

Отже, мотивація влади є складовим компонентом розвитку особистості, її повсякденного життя та взаємодії з іншими. Більшість вчених у своїх теоріях наголошують на тому, що потреба влади є набутою та обумовлюється стосунками особистості з навколишнім середовищем. Проте не слід недооцінювати вплив внутрішньо особистісних факторів на функціонування потреби влади. Ці фактори неодмінно пов’язані з вродженим прагненням особистості до самоактуалізації, і саме вони формують поведінку людини – чи буде вона направлена на підпорядковування середовища своїм потребам, або зможе гармонійно співіснувати з ним. Тільки у другому випадку особистість буде задовольняти свої глибинні потреби, розвивати власні здібності та йти шляхом самореалізації, самовдосконалення та самоактуалізації.

**РОЗДІЛ 2**

**ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ МОТИВАЦІЇ ВЛАДИ НА ПРОЦЕС САМОАКТУАЛІЗАЦІЇ ОСОБИСТОСТІ**

**2.1. Вибір та обґрунтування методів емпіричного дослідження особистісної мотивації влади та самоактуалізації**

У нашому дослідженні ми використовували наступні методики:

* 1. «Оцінка рівня самоактуалізації» (опитувальник Е. Шострома);
  2. Методика «Мотив влади» (Є.П. Ільїн);
  3. Методика «Діагностика мотиваторів соціально-психологічної активності особистості».
  4. Методика «Діагностика міжособистісних відносин» (Т.Лірі).

*«Оцінка рівня самоактуалізації» (опитувальник Е. Шострома).*

Методика призначена для обстеження дорослих (старше 15-17 років), психічно здорових людей (мається на увазі відсутність вираженої психопатології). Методика може бути використана, як для індивідуального, так і для групового обстеження. У разі необхідності респондент може працювати з тестом і у відсутності експериментатора. Пункти тесту, залишені без відповіді, або ті, в яких відзначені обидва варіанти, при обробці не враховуються. У разі, якщо кількість таких пунктів перевищить 10% від їх загального числа (13 і більше), результати дослідження вважаються недійсними. Інструкція до методики не обмежує часу відповідей.

Текст опитувальника складається зі 126 пунктів, в кожному з яких міститься два варіанти, респонденту необхідно вибрати один найбільш йому відповідний варіант.

Шкали: орієнтування в часі, підтримка, ціннісні орієнтації, гнучкість поведінки, сензитивність, спонтанність, самоповага, погляд на природу людини, синергічність, прийняття агресії, контактність, пізнавальні здібності, креативність [25, с.190].

*Методика «Мотив влади» (Є.П. Ільїн).*

Дана методика дозволяє оцінити враженість мотиву влади. Е.П. Ільїн характеризує мотив влади наступним чином: «Прагнення до влади виражається у схильності керувати соціальним оточенням, у можливості заохочувати та карати людей, примушувати до здійснення певних дій всупереч їх бажанню, контролювати їх дії».

Тест складається з 9 питань, кожне з яких містить три відповіді. Респондентам необхідно обрати одну відповідь з трьох. Обробка результатів відбувається за окремими позиціями відповідно до ключа. Чим більшу суму балів набирає опитувальний, тим сильніше в нього виражено прагнення до влади [14, с.455].

*Методика «Діагностика мотиваторів соціально-психологічної активності особистості».*

Методика дозволяє виявити провідні потреби-мотиватори особистості. Методологічною основою є теорія мотивації Д. МакКлелланда. Знання основних потреб – провідний момент самомотивації.

Шкали: досягнення успіху, прагнення до влади, тенденція до аффіліації.

У нашому дослідженні, нас найбільше цікавить шкала «прагнення до влади». За теорією Д. МакКлелланда потреба у владі частіше виражається як бажання впливати на інших людей.

Методика складається з 15 тверджень. Респонденту пропонується виразити свою згоду, або незгоду за п’яти бальною шкалою. Обробка даних відбувається за ключем. Таким чином, визначають рівні прояву тієї чи іншої потреби: 19 і більше – високий рівень, 8-18 – середній, 7 и менше – низький. [29, с.69].

*Методика «Діагностика міжособистісних відносин» (Т.Лірі).*

Методика призначена для вивчення уявлень суб’єкта про себе. Під час її використання виявляється переважаючий тип відносин до людей через самооцінку.

Шкали: авторитарність, егоїстичність, агресивність, підозрілість, підлеглість, залежність, дружелюбність, альтруїстичність.

Основні фактори: домінування та дружелюбність.

У контексті нашого дослідження нас більшою мірою цікавить фактор домінування, тобто самооцінка особистості, як того хто уміє розпоряджатися, наказувати, полюбляє змагатися, відвертий та злопам’ятний.

Методика складається з 128 тверджень. Респонденту пропонується оцінити відповідність твердження власному уявленню про себе – виразити свою згоду, або незгоду. Обробка даних відбувається за ключем. Таким чином, визначають рівні прояву відносин: 13 і більше – екстремальний ступінь – патологічна поведінка, 9-12 – високий ступінь – екстремальна поведінка, 5-8 – помірний ступінь, 4 й менше – низький ступінь, помірний і низький ступені відносять до адаптивної поведінки [26, с. 221].

*Методи статистичної обробки даних*

Тестові норми. У дослідницькій роботі тестові норми використовують за необхідністю визначення типових або середніх оцінок інтенсивності вираження досліджуваної ознаки. Для цього за кожною окремою шкалою досліджуваного процесу вираховують середнє арифметичне значення отриманих балів та середнє квадратичне відхилення. Це необхідно для виявлення інтервалів низького, середнього та високого рівнів вивчаємої властивості. Межі середнього рівня прояву ознаки знаходяться в інтервалі одного значення середнього квадратичного відхилення від середнього арифметичного за шкалою.

Кореляційний аналіз. У науковій літературі під кореляцією розуміють статистичну залежність між випадковими величинами, при якій зміна однієї з випадкових величин призводить до зміни математичного очікування іншого.

На відміну від детермінованих, або функціональних зв’язків, коли одному значенню ознаки завжди відповідає певне значення іншої, кореляційний зв'язок є імовірнісним – кожному значенню однієї ознаки може відповідати певний розподіл значень іншої ознаки. У зв’язку з цим кореляційна залежність виражає лише міру впливу значення однієї змінної на ймовірності появи різних значень іншої.

З метою вивчення статистичних зв’язків між психологічними змінними застосовують кореляційний аналіз, основним завданням якого є кількісний опис форм, тісноти та спрямованості зв’язку між ознаками, виражений у коефіцієнті кореляції.

За формою кореляційний зв'язок може бути лінійним або нелінійним. Якщо статистичний зв'язок між ознаками може бути виражений рівнянням прямої лінії, то його називають лінійним.

Тіснота (сила) кореляційного зв’язку характеризує ступінь обумовленості змін *х* значеннями *у*, або, навпаки, *у* значеннями *х*. Вона визначається за числовим значенням коефіцієнта кореляції у діапазоні від 0 до 1.

При цьому будь-яке обчислене (емпіричне) значення коефіцієнта кореляції має бути перевірено на статистичну значущість. Для цього використовують спеціально розроблені таблиці критичних значень. Якщо емпіричне значення більше або дорівнює табличному для р≤0,05, то кореляція є значущою. Якщо обчислене значення коефіцієнта відповідає рівню статистичної значущості р≤0,01, то кореляційний зв'язок вважається високим значущим. За напрямком кореляційний зв'язок може бути позитивним (прямим) та негативним (зворотнім). При позитивній кореляції (коефіцієнт є позитивним) і з більш високою ймовірністю можна передбачити збільшення (зменшенню) однієї ознаки у зв’язку зі збільшенням (зменшенням) іншої. При негативній кореляції (коефіцієнт має негативний знак) високим значенням однієї ознаки відповідають низькі значення іншої, а низьким значенням більш високі [28, с.200-203].

* 1. **Результати дослідження взаємозв’язку мотивації влади та самоактуалізації особистості**

За методикою «Мотив влади» (Є.П. Ільїна), використовуючи тестові норми, ми виявили рівні прояву мотиву влади студентів першокурсників:

Від 9 до 11 балів – низький рівень прояву мотивації влади;

Від 12 до 17 балів – середній рівень прояву мотивації влади;

Від 18 – 27 балів – високий рівень прояву мотивації влади.

Отримані результати представлені в таблиці 2.1. та на рисунку 2.1.

*Таблиця 2.1.*

**Результати дослідження рівня прояву мотиву влади студентів**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Назва шкали | Низький рівень | Середній рівень | Високий рівень |
| Мотив влади | 17,5% | 72,5% | 10% |

**Рис. 2.1. Розподіл результатів дослідження вибірки студентів за показником мотив влади**.

Тобто, більшість студентів першокурсників (72,5%) мають середній рівень прояву мотиву влади, 17,5 % студентів мають низький показник рівня прояву мотиву влади, а 10 % – високий рівень.

Дані отримані за допомогою методики «Діагностика мотиваторів соціально-психологічної активності особистості» представлені в таблиці 2.2. та на рисунку 2.2.

*Таблиця 2.2.*

**Результати дослідження рівня прагнення до влади студентів**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Назва шкали | Низький рівень прояву | Середній рівень прояву | Високий рівень прояву |
| Прагнення до влади | 0 % | 52,5 % | 47,5% |
| Прагнення досягти успіху | 0 % | 37,5 % | 62,5 % |
| Прагнення афіліації | 0 % | 30 % | 70 % |

**Рис. 2.2. Розподіл результатів дослідження вибірки студентів за показником прагнення до влади**

Тобто, більшість студентів першокурсників мають середній рівень прояву (52,5%) прагнення до влади. Проте потребу особистісної влади не можливо розглядати без урахування її взаємозв’язку з потребою успіху та афіліації. Кожна окрема особистість має домінуючим той чи інший мотив, але у кожному окремому випадку є унікальність і неповторність поєднання цих мотивів. Отримані нами результати свідчать про те, що більша частка студентів мають високий рівень прояву двох інших потреб – потреби в успішності та потреби у приналежності (62,5 % та 70 % відповідно), тобто студенти першокурсники більшою мірою прагнуть добитись найкращого вирішення складних проблем та потребують налагоджувати гарні стосунки із оточуючими людьми. Також зазначимо, що всі шкали методики мають середній та високий рівень прояву потреб і зовсім не мають низького рівня, це може бути пов’язане з прагненням студентів першокурсників адекватно пристосуватися до зміни навколишнього середовища, отримати вигідне положення у новому колективі.

Під час порівняння отриманих даних за методиками «Мотив влади» та «Діагностика мотиваторів соціально-психологічної активності особистості», ми отримали значні відмінності відсоткових даних рівнів прояву прагнення до влади. Ці відмінності ми пов’язуємо з направленістю питань методик. Текст опитувальника «Мотив влади» більшою мірою пов’язаний з професійною діяльністю особистості і змушує респондента уявити себе в ролі керівника та відповісти на питання типу «Чи приймите ви поради від підлеглих?», «Чи стали би ви консультуватися відносно власних дій з вашим заступником?», «Чи вважаєте ви, що маєте право керувати іншими людьми та приймати за них рішення?». А твердження методики «Діагностика мотиваторів соціально-психологічної активності особистості» пов’язані з буденною сферою життя особистості, манерою її спілкування з оточуючими та власними почуттями: «Мені подобається брати на себе відповідальність», «Я конфліктую з людьми, що здійснюють неприємні для мене вчинки», «Я постійно працюю над тим, щоб контролювати все що відбувається навколо мене». Тобто, можна зробити висновок, що студенти-першокурсники у більшій кількості прагнуть до влади саме в буденній сфері свого життя, це відображає відсутність низького рівня прояву за шкалою «прагнення до влади». Надалі в дослідженні ми будемо розділяти поняття мотив влади та прагнення до влади, мотив влади ми пов’язуємо з професійною діяльністю, а прагнення до влади – з повсякденними проявами владних тенденцій особистості.

За методикою «Оцінка рівня самоактуалізації» (опитувальник Е.Шострома), використовуючи тестові норми, ми виявили рівні прояву складових самоактуалізації студентів першокурсників:

За шкалою «Орієнтування у часі»:

До 5 балів – низький рівень орієнтування;

Від 6 до 9 балів – середній рівень орієнтування;

Від 10 балів – високий рівень орієнтування.

За шкалою «Підтримка»:

До 36 балів – низький рівень внутрішньої підтримки;

Від 37 до 52 балів – середній рівень внутрішньої підтримки;

Від 53 балів – високий рівень внутрішньої підтримки.

За шкалою «Ціннісні орієнтації»:

До 9 балів – низький рівень прояву цінностей притаманних особистості, що прагне самоактуалізації;

Від 10 до 13 балів – середній рівень прояву цінностей притаманних особистості, що прагне самоактуалізації;

Від 14 балів - високий рівень прояву цінностей притаманних особистості, що прагне самоактуалізації.

За шкалою «Гнучкість поведінки»:

До 8 балів – низький рівень прояву гнучкості у поведінці;

Від 9 до 14 балів – середній рівень прояву гнучкості у поведінці;

Від 15 балів – високий рівень прояву гнучкості у поведінці.

За шкалами «Сензитивність» та «Спонтанність»:

До 4 балів – низький рівень прояву;

Від 5 до 8 балів – середній рівень прояву;

Від 9 балів – високий рівень прояву.

За шкалою «Самоповага»:

До 6 балів – низький рівень самоповаги;

Від 7 до 11 балів – середній рівень самоповаги;

Від 12 балів – високий рівень самоповаги.

За шкалою «Самоприняття»:

До 6 балів – низький рівень самоприняття;

Від 7 до 12 балів – середній рівень самоприняття;

Від 13 балів – високий рівень самоприняття.

За шкалою «Погляди на природу людини»:

До 3 балів – низький рівень позитивного сприйняття природи людини;

Від 4 до 5 балів – середній рівень позитивного сприйняття природи людини;

Від 6 балів – високий рівень позитивного сприйняття природи людини.

За шкалою «Синергічність»:

До 2 балів – низький рівень здатності цілісно сприймати світ;

Від 3 до 5 балів – середній рівень здатності цілісно сприймати світ;

Від 6 балів – високий рівень здатності цілісно сприймати світ.

За шкалою «Прийняття агресії»:

До 5 балів – низький рівень здатності приймати власну агресію;

Від 6 до 10 балів – середній рівень здатності приймати власну агресію;

Від 11 балів – високий рівень здатності приймати власну агресію.

За шкалою «Контактність»:

До 7 балів – низький рівень здатності налагоджувати контакти;

Від 8 до 12 балів – середній рівень здатності налагоджувати контакти;

Від 13 балів – високий рівень здатності налагоджувати контакти.

За шкалою «Пізнавальні потреби»:

До 3 балів – низький рівень розвитку пізнавальних потреб;

Від 4 до 6 балів – середній рівень розвитку пізнавальних потреб;

Від 7 балів – високий рівень розвитку пізнавальних потреб.

За шкалою «Креативність»:

До 4 балів – низький рівень прояву творчості;

Від 5 до 9 балів – середній рівень прояву творчості;

Від 10 балів – високий рівень прояву творчості.

Отримані результати представлені в таблиці 2.3.

*Таблиця 2.3.*

**Результати дослідження рівнів прояву складових самоактуалізації студентів першокурсників**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Назва шкали | Низький рівень прояву | Середній рівень прояву | Високий рівень прояву |
| 1 | Орієнтування у часі | 25 % | 52,5 % | 22,5% |
| 2 | Підтримка | 15 % | 72,5 % | 12,5 % |
| 3 | Ціннісні орієнтації | 22,5 % | 60 % | 17,5 % |
| 4 | Гнучкість поведінки | 7,5 % | 75 % | 17,5 % |
| 5 | Сензитивність | 12,5 % | 67,5 % | 20 % |
| 6 | Спонтанність | 15 % | 67,5 % | 17,5 % |
| 7 | Самоповага | 12,5 % | 72,5 % | 15 % |
| 8 | Самоприняття | 15 % | 70 % | 15 % |
| 9 | Погляди на природу людини | 22,5 % | 55 % | 22,5 % |
| 10 | Синергічність | 22,5 % | 70 % | 7,5 % |
| 11 | Прийняття агресії | 15 % | 70 % | 15 % |
| 12 | Контактність | 15 % | 67,5 % | 17,5 % |
| 13 | Пізнавальні потреби | 20 % | 60 % | 20 % |
| 14 | Креативність | 15 % | 70 % | 15 % |

За цими даними ми простежуємо, що найбільша кількість студентів першокурсників (22,5%) мають високий рівень прояву за шкалами «орієнтування у часі», «погляди на природу людини», тобто студенти здатні жити теперішнім та відчувати неподільність минулого, теперішнього і майбутнього, а також вони схильні сприймати природу людини в цілому як позитивну. Найбільша кількість студентів (25%) більшою мірою мають низький рівень прояву за шкалою «орієнтування у часі», такий показник характеризує орієнтацію особистості на один з відрізків часової шкали (минуле, теперішнє, майбутнє) та дискретне сприйняття власного життєвого шляху. Такі отримані полярні показники за шкалою «орієнтування у часі» можуть бути пов’язані зі складностями особистості прогнозувати своє майбутнє, з різною впевненістю у власних силах, з задоволеністю власним минулим.

Найменша кількість осіб (7,5%) мають високий рівень за шкалою «синергічність», тобто мала кількість студентів першокурсників здатні до цілісного сприйняття світу та людей, до розуміння зв’язку протилежностей, таких як гра та робота, тілесне та духовне, та ін. Також, найменша кількість студентів (7,5%) мають низький рівень за шкалою «гнучкість поведінки», тобто майже всі студенти здатні швидко та адекватно реагувати на мінливі умови зовнішнього оточення.

Дані, отримані за допомогою методики «Діагностика міжособистісних відносин» (Т.Лірі), представлені в таблиці 2.4. та на рисунку 2.3. Рівні прояву фактору домінування ми отримали за використанням тестових норм:

До -4,3 балів – низький рівень прояву прагнення домінування;

Від -4,2 до 12,2 балів – середній рівень прояву прагнення домінування;

Від 12,3 балів – високий рівень прояву прагнення домінування.

Більшість студентів першокурсників (74%) мають середній рівень прояву домінування, як фактору міжособистісних відносин. Проте тенденція домінування характеризується такими типами міжособистісних відносин, як авторитарність, егоїстичність, агресивність, підозрілість. Розподіл вибірки за цими показниками відбувся наступним чином: у більшості студентів авторитарність, як тип міжособистісних відносин має високий (38%) та помірний (36%) рівні прояву; у студентів за егоїстичним типом відносин переважає (66,5%) помірний рівень прояву цієї ознаки; агресивність та підозрілість у більшості своїй також мають помірний рівень прояву (50% за обома показниками).

*Таблиця 2.4.*

**Результати дослідження типів міжособистісних відносин**

**студентів першокурсників**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Типи міжособистісних відносин | Низький рівень прояву | Помірний рівень прояву | Високий рівень прояву | Екстремальний рівень прояву |
| Авторитарність | 7% | 36% | 38% | 19% |
| Егоїстичність | 9,5% | 66,5% | 19% | 5% |
| Агресивність | 12% | 50% | 35,5% | 2,5% |
| Підозрілість | 19% | 50% | 28,5% | 2,5% |
| Підлеглість | 31% | 31% | 35,5% | 2,5% |
| Залежність | 17% | 59,5% | 21% | 2,5% |
| Дружелюбність | 16,5% | 31% | 50% | 2,5% |
| Альтруїстичність | 14% | 36% | 40% | 10% |

**Рис. 2.3. Розподіл результатів дослідження вибірки студентів за показником домінування**

Іншому фактору – дружелюбності відповідні підлеглість, залежність, дружелюбність (як окремий тип) та альтруїстичність, як окремі типи міжособистісних відносин. Отримані нами данні за цими типами відносин – підлеглість у більшості студентів першокурсників має високий (35,5%), помірний (31%) та низький (31%) рівні; залежність у своїй більшості (59,5%) має помірний рівень прояву; дружелюбність та альтруїстичність переважно мають високий рівень прояву (50% та 40% відповідно). Також, слід зазначити, що найвищій, екстремальний рівень прояву, більшість студентів першокурсників (19%) отримали за авторитарним типом міжособистісних відносин.

У повному обсязі отримані коефіцієнти кореляції представлені у додатку А. Аналіз встановлених результати дозволяють нам зробити наступні висновки стосовно зв’язку мотиву та прагнення влади, тенденції домінування з різними складовими самоактуалізації:

*Таблиця 2.5.*

**Статистично значущі результати дослідження взаємозв’язку мотиву влади зі складовими самоактуалізації**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Мотив влади | | |
|  | Значення коефіцієнту кореляції | Рівень статистичної значимості |
| Синергічність | -0,31 | p<0,05 |
| Пізнавальні потреби | 0,37 | p<0,05 |
| Потреба у приналежності (афіліації) | -0,34 | p<0,05 |

* Мотив влади на статистично значущому рівні пов’язаний з синергічністю особистості (r = -0,31; p<0,05), проте цей зв'язок є оберненим, тобто зі зростанням мотиву влади рівень особистісної синергічності, як вміння цілісно сприймати світ та людей у ньому, зменшується, і навпаки;
* Мотив влади, прагнення до влади та тенденція домінування мають кореляційно значимі зв'язки з пізнавальними потребами особистості (r = 0,36; r = 0,32 та r = 0,33 відповідно; p<0,05), тобто зі зростанням прагнення до влади та домінування, як в буденному так і в професійному житті, зростає прагнення до набуття знань про навколишній світ;
* Мотив влади значною мірою пов’язан з потребою особистості в афіліації (r = -0,33; p<0,05), проте цей зв'язок є оберненим, тобто зі зростанням мотиву влади потреба налагоджувати гарні стосунки із оточуючими зменшується, і навпаки;

*Таблиця 2.6.*

**Статистично значущі результати дослідження взаємозв’язку прагнення до влади зі складовими самоактуалізації**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Прагнення до влади | | |
|  | Значення коефіцієнту кореляції | Рівень статистичної значимості |
| Тенденція (фактор) домінування | 0,47 | p<0,01 |
| Самоповага | 0,38 | p<0,05 |
| Прийняття агресії | 0,39 | p<0,01 |
| Пізнавальні потреби | 0,33 | p<0,05 |
| Авторитарність | 0,37 | p<0,05 |
| Підлеглість | -0,45 | p<0,01 |

* Прагнення до влади та тенденція домінування значимо пов’язані із самоповагою особистості (r = 0,37 та r = 0,45 відповідно; p<0,05), тобто зі зростанням прагнення до влади зростає і здатність особистості цінувати власну гідність, позитивні властивості характеру, поважати себе за це;
* Прагнення до влади має кореляційно значимий зв'язок з прийняттям агресій (r = 0,38; p<0,05), тобто зі зростанням особистісного прагнення до влади зростає здатність індивіда приймати свою роздратованість, гнів та агресивність, як природні прояви людського життя;
* Прагнення до влади на статистично значущому рівні пов’язано з авторитарністю, як типом міжособистісних відносин (r = 0,37; p<0,05), тобто зі зростанням прагнення до влади зростає і рівень відповідальності особистості, прагнення наказувати та схильність давати поради іншим, очікування захоплення від оточуючих;
* Прагнення до влади має кореляційно значимий зв'язок з підлеглістю, як типом міжособистісних відносин (r = - 0,45; p<0,01), проте цей зв'язок є оберненим, тобто зі зростанням особистісного прагнення до влади зменшується сором’язливість та безініціативність особистості, здатність визнавати свої помилки, поступатися іншим;
* Прагнення до влади значною мірою пов’язане з тенденцією домінування особистості (r = 0,47; p<0,01), тобто зі зростанням прагнення до влади збільшується незалежність думки, готовність відстоювати власні погляди в конфліктах, задоволеність власним характером та досягненнями;

*Таблиця 2.7.*

**Статистично значущі результати дослідження взаємозв’язку тенденції домінування зі складовими самоактуалізації**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Тенденція (фактор) домінування | | |
|  | Значення коефіцієнту кореляції | Рівень статистичної значимості |
| Прагнення до влади | 0,47 | p<0,01 |
| Самоповага | 0,45 | p<0,01 |
| Самоприняття | 0,33 | p<0,05 |
| Синергічність | -0,32 | p<0,05 |
| Пізнавальні потреби | 0,33 | p<0,05 |
| Потреба в успішності | 0,33 | p<0,05 |
| Авторитарність | 0,66 | p<0,01 |
| Егоїстичність | 0,37 | p<0,05 |
| Підозрілість | -0,49 | p<0,01 |
| Підлеглість | -0,69 | p<0,01 |
| Залежність | -0,48 | p<0,01 |
| Альтруїстичність | 0,46 | p<0,01 |

* Тенденція домінування значимо пов’язана з прагненням досягти успіху (r = 0,33; p<0,05), тобто зі зростанням впевненості у власному домінуванні збільшується прагнення особистості виконувати нові, складні завдання, досягнути високої якості роботи та перевершити інших;
* Тенденція домінування має кореляційно значимий зв'язок з самоприняттям особистості (r = 0,33; p<0,05), тобто зі зростанням домінантних характеристик особистості збільшується ступінь її прийняття самої себе такою як є, незалежно від оцінки своїх переваг та вад;
* Тенденція домінування на статистично значущому рівні пов’язана з синергічністю особистості (r = -0,32; p<0,05), проте цей зв'язок є оберненим, тобто зі зростанням рівня домінування у відносинах з оточуючими зменшується рівень особистісної синергічності, як вміння цілісно сприймати світ та людей у ньому, і навпаки;
* Тенденція домінування має кореляційно значимий зв'язок з авторитарністю, як типом міжособистісних відносин (r = 0,66; p<0,001), тобто зі зростанням усвідомлення власного пріоритетного положення збільшується рівень прояву авторитарних рис особистості (наполегливість, відповідальність, деспотичність, наказовість та ін..);
* Тенденція домінування значною мірою пов’язана з егоїстичністю, як типом міжособистісних відносин (r = 0,37; p<0,05), тобто зі зростанням впевненості у власному домінуванні зростає рівень прояву егоїстичних рис особистості (незалежність, самовпевненість, хвастливість, пихатість та ін..);
* Тенденція домінування значимо пов’язана з підозрілістю, як типом міжособистісних відносин (r = -0,49; p<0,01), проте цей зв'язок є оберненим, тобто зі зростанням домінантних характеристик особистості зменшується рівень прояву рис особистості пов’язаних з підозрілістю (скептичність, образливість, озлобленість, ревнивість та ін..), і навпаки;
* Тенденція домінування має кореляційно значимий зв'язок з підлеглістю, як типом міжособистісних відносин (r = -0,69; p<0,001), проте цей зв'язок є оберненим, тобто зі зростанням рівня домінування у відносинах з оточуючими зменшується рівень прояву особистісних рис пов’язаних з підлеглістю (поступливість, сором’язливість, безініціативність, боязкість та ін..), і навпаки;
* Тенденція домінування на статистично значущому рівні пов’язана із залежністю, як типом міжособистісних відносин (r = -0,48; p<0,01), проте цей зв'язок є оберненим, тобто зі зростанням усвідомлення власного пріоритетного положення зменшується рівень прояву рис особистості пов’язаних із залежністю (шанобливість, несамостійність, нав’язливість, довірливість та ін..), і навпаки;
* Тенденція домінування значною мірою пов’язана з альтруїстичністю, як типом міжособистісних відносин (r = 0,46; p<0,01), тобто зі зростанням впевненості у власному домінуванні зростає рівень прояву альтруїстичних рис особистості (делікатність, терплячість, чуйність, безкорисливість та ін..);

Такі суперечливі дані стосовно прямого кореляційно значимого зв’язку тенденції домінування з егоїстичністю та альтруїстичністю, як типами міжособистісних відносин ми пов’язуємо із різницею у тому, для чого людина прагне влади, чи то для власного задоволення та подолання комплексу неповноцінності (це пов’язано з егоїстичністю), чи то для суспільно-корисних цілей (це пов’язано з альтруїстичністю).

* З іншими складовими самоактуалізації не було виявлено значимого кореляційного зв’язку.

Отже, проведене нами емпіричне дослідження дозволяє зробити висновки щодо рівня мотивації влади та прагнення домінувати студентів першокурсників, їх зв’язок з показниками самоактуалізації особистості. Отримані нами дані свідчать:

* Студенти першокурсники більшою мірою мають низький та середній рівень прояву мотиву професійної влади;
* Більшості студентів властиво середнє прагнення особистісної влади;
* Високий рівень прагнення досягти успіху та налагодити гарні стосунки з оточуючими людьми;
* Цікаві результати були отримані за шкалою «орієнтація у часі», як складової самоактуалізації особистості, майже однакова кількість студентів має високий та низький рівні прояву цієї ознаки. Цей показник описує рівень уміння людини жити теперішнім та відчувати неподільність минулого, теперішнього і майбутнього. Проте отриману полярність ми пов’язуємо зі складностями особистості прогнозувати своє майбутнє, з різною впевненістю у власних силах, з задоволеністю власним минулим;
* Більшість респондентів схильні сприймати природу людини в цілому як позитивну (шкала «погляди на природу людини»), вони здатні швидко та адекватно реагувати на мінливі умови зовнішнього оточення (шкала «гнучкість поведінки»);
* Студенти першокурсники більшою мірою середній рівень прагнення домінування;
* Більшості студентів властива авторитарність, як тип міжособистісних відносин;
* Високий рівень дружелюбності та альтруїстичності у відносинах з навколишніми.

Під час статистичного аналізу отриманих нами даних було виявлено, що:

* Зі збільшенням сили мотиву влади, як прагнення керувати у власній професійній діяльності, та тенденції домінування зменшується особистісне вміння сприймати світ та людей у ньому цілісно, знаходити закономірний зв'язок всіх життєвих явищ;
* Зі збільшенням особистісного прагнення влади та домінування, у будь-якій сфері особистісних відносин, збільшуються пізнавальні потреби особистості, тобто вона прагне до набуття знань про навколишній світ;
* Зі зростанням мотиву професійної влади зменшується особистісна потреба афіліації, як прагнення налагоджувати гарні стосунки із оточуючими людьми, допомагати іншим та встановлювати дружні відносини;
* Зі зростанням особистісної потреби влади та прагнення домінувати збільшується і особистісна самоповага, як можливість цінувати власну гідність, виокремлювати свої позитивні властивості;
* Зі збільшенням особистісного прагнення влади, збільшується рівень прийняття власної агресії, як природнього прояву власної незадоволеності та можливість її виникнення в міжособистісній взаємодії;
* Зі збільшенням особистісного прагнення влади та тенденції домінування, збільшується рівень авторитарності у міжособистісних відносинах;
* Зі збільшенням особистісного прагнення до влади та тенденції домінування, зменшується рівень підлеглості, як типу міжособистісної взаємодії;
* Зі зростанням особистісного прагнення влади, збільшується рівень мотивації домінування у міжособистісних стосунках;
* Зі зростанням тенденції домінування збільшується рівень прагнення досягти успіху та ступінь самоприняття особистості;
* Зі збільшенням тенденції домінування збільшується рівень егоїстичності та альтруїстичності у міжособистісних відносинах;
* Зі збільшенням тенденції домінування зменшується рівень підозрілості та залежності, як типів міжособистісної взаємодії.

**РОЗДІЛ 3**

**Шляхи розвитку соціально-психологічних чинників особистісної самоактуалізації майбутніх психологів**

**3.1. Соціально-психологічний тренінг як чинник покращення ставлення до влади майбутніх психологів**

З метою покращення ставлення до влади студентської молоді нами був розроблений та апробований тренінг на платформі «Університет для всіх».

**Мета:** формування команди, підвищення рівня командної взаємодії та згуртованості колективу, його розвиток як цілісного групового суб'єкта.

**Завдання:**

1. Формування команди.

2. Розвиток командної взаємодії.

3. Навчання розподілу ролей у команді.

**Тривалість:** 3.30.

**Кількість учасників**: 10 -15.

**Обладнання:** кольорові олівці та фламастери, чисті картки, картки із записаними фразами, «Програма», ноутбук, проектор, аркуш паперу А1.

**Хід тренінгу:**

Учасники групи сідають у коло. Тренер вітає учасників, розкриває напрямки за якими буде працювати група; планує режим роботи.

**Вправа «Правила»**

**Мета:** прийняття правил для продуктивної роботи групи.

**Час:** 5 хв.

**Хід вправи:**

Тренер пояснює: для того, щоб кожному в групі було зручно, потрібно дотримуватись певних правил. Кожне правило обговорюється з групою – що воно означає, для чого потрібне. У кінці тренер запитує чи всі погоджуються із правилами та чи хтось хоче запропонувати свої правила.

**Основні правила:**

* Конфіденційність.
* Телефон на «вібро».
* Ввічливість.
* Говорити від свого імені.
* Правило добровільної активності.
* Зворотній зв’язок.
* Правило «стоп».

**Вправа «Очікування»**

**Мета:** надати можливість учасникам визначити свої очікування.

**Час:** до 10 хвилин.

**Хід вправи:**

Тренер роздає кожному учаснику аркуш паперу, на якому написані такі незакінчені речення:

а) від тренера я очікую...;

б) від інших учасників я очікую...;

в) від себе я очікую...;

г) мета, яку я маю намір досягнути –… .

Тренер пропонує кожному відповісти на запитання одразу, потім збирає заповнені аркуші. Коли тренінг завершиться, ці аркуші будуть роздані учасникам знов, щоб вони могли вирішити, якою мірою тренінг задовольнив їхні очікування. Це допоможе учасникам у виробленні підсумкової оцінки тренінгу.

**Вправа «Мозковий штурм» та «Інформаційне повідомлення»**

**Мета:** ознайомлення учасників групи із поняттям «команда».

**Час:** 10 хв.

**Хід вправи:**

Тренер задає учасникам запитання «Що, на вашу думку, означає «команда»?»

Після відповідей тренер підсумовує:

Команда- це організована група, колектив однодумців, група людей які об’єднані спільним завданням; нечисленне об’єднання людей, яке відрізняється позитивною синергією спільно консолідованої діяльності, орієнтованої на розв’язання командних завдань на засадах компетентності, рольової доцільності, взаєморозподіленої відповідальності та значущих міжособистісних відносин.

Ознаки команди:

* консолідована спільність (здатність об’ єднувати усі можливі і необхідні ресурси для досягнення спільної мети);
* вирішення спільного завдання;
* наявність синергетичного або командного ефекту;
* чіткий розподіл нормативно- рольової взаємодії в командах (присутність так званої діяльнісної взаємодоповнювальної компетентності)

**Вправа «Олівець»**

**Мета:** знайомство.

**Час:** 10хв.

**Хід вправи**:

Тренер зачитує інструкцію: «Кожен з вас має розповісти про себе від імені якоїсь зі своїх речей». На приклад: «Я олівець Вані, і я можу сказати, що Ваня відповідальний, любить грати у футбол…… і т. д.».

**Вправа «10 секунд»**

**Мета:** Знизити тривожність участників, скоротити дистанцію в спілкуванні.

**Час:** 5 хв.

**Хід вправи**:

Учасники стають у два ряди один навпроти одного. По сигналу ведучого (через кожні 10 секунд) розділяються на групи за певною ознакою.

Обговорення.

**Вправа «Унікальність кожного»**

**Мета:**виявити унікальність і неповторність кожного із учасників.

**Час:** 10хв.

**Обладнання:** олівці та папір для кожного учасника.

**Хід вправи:**

Діти сидять у колі, у кожного напоготові папір і олівець. Тренер акцентує увагу на тому, що кожна [людина](http://ua-referat.com/%D0%9B%D1%8E%D0%B4%D0%B8%D0%BD%D0%B0) унікальна і неповторна. У всіх свої особливості, життєвий досвід, пристрасті і т.д. Сукупність цілого ряду факторів і створює неповторну особистість. Нехай спочатку кожен [учасник](http://ua-referat.com/%D0%93%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%B5%D1%86%D1%8C) спробує охарактеризувати те, в чому він унікальний. Тренер просить учасників написати на аркуші паперу свої імена і додати нову незвичайну цікаву чи просто важливу характеристику, яка підкреслює їх індивідуальність. Збирає записи і зачитує їх одну за одною. Кожен раз робить невелику паузу і пропонує групі визначити гравця, який дав собі таку характеристику. Якщо спроби кілька разів не дають позитивного результату, [відповідний](http://ua-referat.com/%D0%92%D1%96%D0%B4%D0%BF%D0%BE%D0%B2%D1%96%D0%B4%D1%8C) гравець встає, тим самим даючи зрозуміти, що [мова](http://ua-referat.com/%D0%9C%D0%BE%D0%B2%D0%B0) йде про нього.

Обговорення.

**Вправа «Інформаційне повідомлення»**

**Мета:** ознайомити учасників із поняттям «тімбілдінг».

**Час:** 5хв.

**Хід вправи:**

Слова тренера: «Тімбілдінг (командоутворення)- це спеціально розроблені заходи, спрямовані на згуртування колективу, формування сильної команди, що успішно досягає будь-яких поставлених цілей».

**Вправа «Фігури»**

**Мета:** формування команди.

**Час:** 10хв.

**Хід вправи:**

Група ( 1 або 2) повинна швидко, бажано без слів, використовуючи всіх учасників зобразити наступні фігури:

1. уболівальників, команда яких програє
2. глядачів, що дивляться крутий бойовик
3. пацієнтів в палаті перед операцією
4. оркестр, чий диригент не з’явився на концерт
5. Пізанську вежу
6. Китайську стіну
7. Ейфелеву вежу
8. Стоунхендж

**Вправа «Секрет Джованні».**

**Мета:** демонстрація ефективності кооперації, можливість побачити і оцінити роль лідера в команді.

**Час:** 30 хв.

**Матеріали:** картки із записаними фразами, «Програма».

**Хід вправи:**

 Кожен член групи отримує одну або кілька карток, на яких написано по одній фразі. Кількість отримуваних учасниками карток залежить від кількості людей в групі. При необхідності число карток можна збільшити.

На картках написані наступні фрази:

* Джованні слухає тільки музику в стилі кантрі.
* У Джованні алергія на кішок.
* Джованні лисий.
* У Джованні немає машини.
* Джованні не вміє готувати.
* Єдина прикраса Джованні - перстень з печаткою.
* Егон Айгенсінн - тренер Джованні.
* Егон Айгенсінн лежить в ліжку з грипом.
* Лізи Лонгбайн зараз немає в місті.
* Вона знімає свій перший фільм «Мисливець».
* Гаррі Піттбул абсолютно невинний.
* Джованні дуже пихатий.
* Тітка Роза - в Африці на сафарі.
* Джованні ніколи не їсть суп.
* Поблизу від квартири Марвіна немає дерев.
* Белло любить грати під ліжком Джованні.
* Белло не у воді.
* Джованні любить тварин.
* У Джованні є собака Белло.
* Белло шість років.
* Егон Айгенсінн часто ходить в оперу.
* У Гаррі Піттбула є одна пристрасть: він пече кекси
* Ліза Лонгбайн любить діаманти.
* Гаррі Піттбул часто ходить на риболовлю.
* Джованні придбав державні цінні папери.

Далі ведучий зачитує наступний текст:

«Джованні Великий - знаменитий важкоатлет. Сьогодні він дуже схвильований. Схвильований він тому, що відмовився виступати ввечері в показовому виступі, в якому бере участь його лютий суперник Гаррі Піттбулл. Джованні сказав: "Я не можу піти туди, поки я не знайшов це".  
Ваше завдання - розкрити секрет Джованні. Зробити це можна, якщо звести всю наявну на картках інформацію воєдино. Вся робота виконується усно. Показувати свою картку іншим забороняється. Ніхто не має права робити ніяких записів. Завдання буде вважатися виконаним, якщо дані відповіді на три питання:

* Що втратив Джованні?
* Хто це викрав?
* Де це знаходиться?

Кожен учасник отримує копію «Програми»:

**Що було втрачено?**

* Маленьке кошеня
* Квиток в оперу
* Перука
* Червоний кабріолет
* Рецепт кексу
* Діамантовий перстень

**Хто це викрав?**

* Белло, собака
* Егон Айгенсінн, тренер Джованні
* Ліза Лонгбайн, його подруга
* Гаррі Піттбул, його суперник
* Його улюблена тітка Роза

**Де це знаходиться?**

* У міському парку
* Під ліжком
* У пральній машині
* На дереві
* У його купальному халаті

Учасники обговорюють завдання та пропонують завершені варіанти відповідей ведучому. При цьому ведучому необхідно застерегти учасників від простого перебору варіантів і при пред'явленні відповіді вимагати його обґрунтування.

**Правильна відповідь:** Загублений перуку. Його викрала собака Белло. Перука знаходиться під ліжком.

Правильна відповідь складно знайти, якщо в групі не проявиться лідер, який візьме на себе виконання координаційної функції. Відповідно, виконання даної вправи на третьому етапі тренінгу дає можливість молодшим командирам проявити організаційні здібності: організувати обговорення і керувати процесом пошуку рішення.

Обговорення.

**Вправа «Виживання»**

**Мета:** дослідити уміння приймати правильні групові рішення, оволодіти патернами комунікації, керівництва і лідерства.

**Час:** 30хв.

**Хід вправи:**

Тренер повідомляє учасникам : ви знаходитеся на яхті, що дрейфує південною частиною Тихого океану. Унаслідок пожежі, яка сталася з невідомої причини, частина яхти і все, що там знаходилося, знищено. Яхта поступово починає тонути. Невідомо, де ви зараз перебуваєте тому, що найважливіші навігаційні пристрої було знищено і ви, намагаючись загасити пожежу, не звертали увагу на своє навігаційне становище. У кращому випадку можна сказати, що ви перебуваєте на відстані приблизно 2000 км від найближчого берега.

Нижче подано перелік з 15 предметів, які є у розпорядженні команди (вони не були ушкоджені). У вашому розпорядженні є також рятувальний човен з веслами, в якому можеш поміститися ти, команда і частина перелічених речей. Уся команда має у своїх кишенях кілька пачок цигарок і коробок сірників та декілька банкнот невеликої вартості.

Ваше завдання полягає у тому, щоб розмістити у порядку важливості нижче вказані предмети з огляду їх необхідності для виживання. Поставте цифру 1 напроти речі, яку вважаєш найважливішою, цифру 2 – напроти речі, що є другою за важливістю, і так до цифри 15, що означатиме найменш важливу річ з огляду необхідності для врятування і виживання.

\_\_ секстант

\_\_ дзеркальце для гоління

\_\_ двадцятилітрова каністра води

\_\_ сітка від москітів

\_\_ комплект сухого харчового пайка

\_\_ карта Тихого океану

\_\_ надувне крісло

\_\_ 10 л нафтогазової суміші

\_\_ малий транзисторний приймач

\_\_ засіб для відлякування акул

\_\_ 20 м2 непрозорої плівки

\_\_ 0,5 л рому

\_\_ 5 м нейлонової мотузки

\_\_ дві коробки шоколадних батончиків

\_\_ рибальське знаряддя

Після завершення індивідуального завдання щодо класифікації речей, групі дають 15 хвилин для вирішення спільного завдання. Ця вправа стосується групового прийняття рішень.

Слово тренера: ваша група, керуючись принципом досягнення згоди при прийнятті спільного рішення, повинна прийти до єдиної думки щодо місця в класифікації кожного з п'ятнадцяти предметів, перш ніж воно стане частиною групового рішення.

Обговорення вправи.

**Кава-брейк (15хв.)**

**Вправа «Інформаційне повідомлення»**

**Мета:** ознайомити учасників із поняттям «командна взаємодія» за допомогою історії.

**Час:** 5хв.

**Хід вправи:**

Слова тренера:

«Є 4 людини: Кожен, Хтось, Будь-хто (Хто-небудь), Ніхто.

Потрібно було виконати важливу роботу. І кожного попросили зробити її. Кожен був впевнений, що Хтось виконає її. Будь-хто міг би зробити її, але Ніхто не зробив. Хтось розізлився із цього приводу тому, що це була робота Кожного. Кожен думав, що Будь-хто міг би зробити її, але Ніхто не розумів, що Кожен не буде її робити. Закінчилось це тим, що Кожен звинуватив Когось, коли Ніхто не зробив те, що Будь-хто міг би зробити. Як результат НІХТО НІЧОГО не зробив».

Обговорення, пояснення.

**Вправа «Скеля»**

**Мета:** командна взаємодія.

Час: 15хв.

**Хід вправи:**

Група вибудовується в одну щільну шеренгу, яка зображує «скелю», обмежену лінією «обривом». Кожен учасник «скелелаз» послідовно проходить уздовж цієї «скелі» від підніжжя до вершини, не наступаючи на лінію обриву. Той, хто наступає на або за лінію, «падає в обрив» і починає підйом з самого початку. Вправа триває доти, док всі учасники не піднімуться на «вершину».

Обговорення.

**Вправа «Квадрат»   
Мета:** відчути кожного учасника групи, розвинути вміння погоджувати свої дії з іншими і спільно вирішувати поставлені завдання.  
**Час:** 10 хв.

**Хід вправи:**  
Тренер просить весь колектив стати у коло. Учасники закриють очі. Тепер, не розплющуючи очей потрібно перебудуватися в квадрат. Зазвичай відразу починається балаган, всі кричать, пропонуючи свою стратегію. Через який час виявляється організатор процесу, який фактично будує людей. Після того, як квадрат буде побудований, не дозволяє відкривати очі. Запитує, чи всі впевнені, що вони стоять у квадраті? Зазвичай є кілька людей, які не впевнені. Квадрат дійсно повинен бути рівним. І тільки після того, як абсолютно всі погодяться, що стоять саме в квадраті, пропонує учасникам відкрити очі, порадіти за хороший результат і проаналізувати процес. Після цього тренер влаштовує невелике обговорення. Найголовніше питання: яким чином завдання можна було зробити краще та швидше?

**Вправа «Пригоди в лабіринті»**

**Мета: розвинути рівень довіри учасників один до одного.**

**Час виконання:**15 хв.

**Хід вправи:**

Учасники розбиваються на пари. Одна людина з пари буде ведучим, інший веденим. Відомому зав'язують очі. Після цього тренер організовує тренінговий простір - вибудовує смугу перешкод з стільців і столів.

Задача веденого пройти по маршруту і не заплутатися в лабіринті. Ведучий дає вказівки словами: вліво, вправо, два кроки в бік і так далі. Йому не можна торкатися веденого руками і якось, крім слів, керувати діями партнера. Потім в парі учасники міняються ролями і другий учасник проходить лабіринт.

Обговорення: Чи довіряли ви своєму партнерові? Легко чи складно вам було виконати дану вправу? Чи змінилося ваше ставлення до свого партнера після виконання вправи?

**Вправа «Інформаційне повідомлення»**

**Мета:** ознайомити учасників із поняттям «розподіл ролей» за допомогою представлення відео.

**Час:** 5хв.

**Обладнання:** ноутбук, проектор.

**Хід вправи:**

Представлення відео.

Слова тренера:

«Розподіл ролей - це процес, який визначається не стільки посадовими інструкціями, скільки людськими компетенціями, реальними здібностями, тобто, виконання тих комфортних алгоритмів діяльності, які стимулюють підвищення продуктивності праці та покращення взаємодії членів команди».

**Вправа «Дім»**

**Мета:** розподіл ролей.

**Час:** 10хв.

**Хід вправи:**

Команда повинна стати повноцінним будинком! Кожна юдина повинна вибрати, ким вона буде в цьому будинку – дверима, стіною, а може бути шпалерами або предметом меблів, квіткою чи телевізором? Вибір за вами! Але не забувайте, що ви повинні бути повноцінним і функціональним будинком. Можна спілкуватись між собою.

**Вправа «Цивілізація»**

**Мета:** формувати навички, необхідні для успішної взаємодії між учасниками команди, які мають розбіжності в думках і поглядах; усвідомлення учасниками ефективності виконання роботи за умов розподілу членів команди за функціональними ролями.

**Час:** 30 хв.

**Обладнання:** аркуш паперу А1; кольорові фломастери; маркери.

**Хід вправи:**

Тренер пропонує учасникам уявити, що вони – окрема прогресивна цивілізація, яка мешкає на одній з планет всесвіту. Завдання представити свою цивілізацію вигадавши її назву, фізіологічні особливості представників, фізичні закони, природні ресурси, економіку, юридичні закони, систему управління, систему оборони, культурні особливості. Обов’язково все це написати або намалювати. Незаписаного не існує. На створення „цивілізації” 20 хвилин.

Після цього два представника групи презентують роботу.

Питання для обговорення:

1. Що відчували під час вправи?

2. Які етапи було пройдено?

3. Що допомагало?

4. Що заважало?

5. Чи вистачило часу? Чому?

6. Чи відчували себе командою? В чому це виявилося?

7. Чи розділили функціональні обов’язки? Як?

Після обговорення група робить висновок про підвищення ефективності виконання роботи за умов розподілу членів команди за функціональними ролями.

Підведення підсумків.

**Вправа «Велике сімейне фото»**

**Мета:** розподіл ролей.

**Час:** 5хв.

**Хід вправи:**

Учасникам пропонується уявити, що всі вони – велика сім’я і потрібно всім разом сфотографуватися для сімейного альбому. Необхідно «вибрати фотографа». Він повинен розташувати всю сім’ю для фотографування. Першим з сім’ї вибирається дідусь, він теж може брати участь у розстановці сім’ї. Після розподілу ролей і розстановки «членів сім’ї» фотограф рахує до трьох і робить знімок.

**Вправа «Мій внутрішній стан»**

**Мета:** підведення підсумків щодо процесу роботи

**Час:** 5 хв.

Процедура проведення: Тренери роздають учасникам очікування, що були записані ними на початку тренінгу. Задають питання : «Чи справдилися очікування?».

Обмін враженнями, почуттями, думками щодо роботи групи.

Прощання із групою.

**3.2. Розвиток властивостей до самоактуаізації майбутніх психологів у процесі професійної підготовки**

Заняття № 1

Мета: знайомство й саморозкриття учасників групи, створення позитивної атмосфери. На першому етапі відбувається знайомство. Кожен учасник групи вибирає собі ім'я, яким його будуть називати під час занять, й оформлює свою візитівку. Для підкріплення саморозкриття можна застосувати кілька вправ.

1. Вправа «Презентація». Мета: виявити вміння представляти свої особистісні якості. Кожен учасник називає своє ім'я й розповідає про себе, про свої особливі якості, звички, уміння, переваги тощо, які відрізняють його від інших. Основне завдання самопрезентації – підкреслити свою індивідуальність. Після того, як кожен повідомить про себе, тренер просить учасників згадати, у чому ж унікальність учасників групи.

2. Вправа «Сусід зліва, сусід справа». Мета: знайомство учасників тренінгу, створення позитивної атмосфери. Обладнання: м'яч. Хід вправи. Учасник, у руках якого знаходиться м'яч, називає імена своїх сусідів зліва й праворуч, та їх якості, які ті називали під час знайомства. Після цього він кидає м'яч будь-кому із членів групи, називаючи його ім'я. Той, хто отримав м'яч, знову повинен назвати імена своїх сусідів праворуч і ліворуч, їх видатну якість та передати м'яч іншому, і так знову й знову.

3. Прийняття правил групи. Мета: вивчення основних правил тренінгу, сприяння організації ефективного простору для особистісного розвитку студентів. Після того як відбулося знайомство, можна перейти до вивчення основних правил тренінгу. Робота на цьому етапі спрямована на обговорення та прийняття правил усіма учасниками групи.

Правила.1. Присутні беруть участь у всьому, що відбувається під час тренінгу (щоб усі перебували в рівних умовах).

2. Принцип «тут і зараз» (думати і говорити тільки про те, що відбувається в групі).

3. Ніхто не дає жодних порад один одному. Кожен говорить про свої почуттях, думки, враження.

4. Поки не закінчиться весь курс тренінгу, поза заняттями не говорити про те, що тут відбувається.

5. Кожен зобов'язаний зберігати анонімність і конфіденційність.

6. На заняття не можна запізнюватися.

7. Усі учасники називають один одного тільки на ім’я.

8. Кожен учасник може назвати своє ім'я або вигадане.

9. Необхідно уважно слухати того, хто говорить, не перешіптуватися, не перебивати. Без дозволу тренера між собою не розмовляти.

10. Бажано, щоб усі сиділи у відкритій позі. Це спонукає до відкритості, відвертості, щирості.

4. Вправа «Очікування». Мета: визначити розуміння учасниками мети занять і рівень мотивованості. Пропонують учасникам висловитися з приводу того, що вони очікують від занять у тренінговій групі, поділитися своїми думками, висловити свої почуття.

5. Вправа «Мета». Мета: активізувати цілепокладання учасників. Обладнання: стільці. Хід вправи. Учасники сідають на стільці в коло. Кожен мовчки вибирає собі «ціль» – інший стілець, на який він би хотів пересісти. Потім, із закритими очима всі разом починають рухатися до своєї мети. Досягти своєї мети - означає сісти на обраний стілець. Тренер дає такі завдання: досягти мети; досягти мети з максимальним уважним ставленням до оточуючих; досягти мети, не звертаючи уваги на оточення й пам'ятаючи про свою потребу. Зворотній зв'язок: учасники тренінгу висловлюють свої думки й бажання тренеру щодо першого заняття.

Заняття № 2. Мета: осмислення процесу самоактуалізації. Розминка. Психогімнастика.

Зобразити засобами пантоміми:

1. Заборонений плід.

2. Іду туди, куди йти не хочеться. Міні-лекція. «Самоактуалізація та її значення в житті людини». Проблема самоактуалізації особистості з давніх-давен хвилює людство. Ця проблема належить до категорії «вічних», адже кожне нове покоління людей прагне не тільки охопити загальнолюдський зміст проблеми актуалізації людини, а й творчо вирішити її відповідно до свого часу, його набутих знань. Згідно з гуманістичними теоріями особистості самоактуалізація є основною людською потребою, яка полягає в прагненні до більш повного виявлення й розвитку особистісних можливостей; у бажанні стати всім, ким можливо (А. Маслоу), самовдосконалюватися, реалізовувати свій потенціал. Дослідники (С.Д. Максименко, Г.О. Балл, М.Б. Бондар, Л.М. Кобильник, Ю.Г. Долінська, В.А. Гупаловська) відзначають, що кожна людина має приховані задатки та здібності, тому дуже важливо не сумніватися і не боятися їх реалізовувати, збільшуючи тим самим шанси на досягнення успіху, самоактуалізації. С.Д. Максименко відзначає, що недоречні тези про те, що дуже незначна кількість людей (3% за А. Маслоу) самореалізуються, оскільки це може зробити кожен. Однак, слід підкреслити, що самоактуалізація досить складний і тривалий процес, який вимагає чіткого визначення мети, значних вольових зусиль, спрямованої самоактивності, великих психологічних й енергетичних витрат. Самоактуалізація також передбачає наявність у людини самостійної, незалежної думки щодо основних життєвих питань. На думку А. Маслоу, самоактуалізація – це праця заради того, щоб зробити добре те, що людина хоче зробити, відмову від ілюзій, позбавлення хибних уявлень про себе.

1. Вправа «Я і мої досягнення протягом 10 років».

Мета: формування адекватного уявлення про своє майбутнє. Обладнання: аркуш паперу, ручка.

Хід вправи. Учасникам пропонується представити й описати себе і свої досягнення протягом 10 років.

2. Вправа «Піраміда потреб». Мета: виявлення актуальних потреб. Обладнання: аркуш паперу, ручка.

Інструкція. Тренер перед проведенням основної частини вправи ознайомлює учасників тренінгу з ієрархією потреб А. Маслоу і пропонує їм скласти власну «піраміду потреб».

Хід вправи. Для цього учасникам пропонується класифікація потреб А.Маслоу, Х. Мюррея. Водночас, учасники можуть доповнювати надані класифікації тими потребами, які є важливими й актуальними саме для них. Класифікація потреб X. Меррея: домінантність – прагнення контролювати, впливати, направляти, переконувати, перешкоджати, обмежувати; 2) агресія – прагнення словом або справою зганьбити, засудити, познущатися, принизити; 3) пошук дружніх зв'язків – прагнення до дружби, любові; добра воля, симпатії до інших, страждання за відсутності дружніх стосунків; бажання зблизити людей, усунути перешкоди; 4) відторгнення інших – прагнення відкинути спроби зближення; 5) автономія – прагнення звільнитися від усяких обмежень: від опіки, режиму, порядку тощо; 6) пасивна покора – підпорядкування силі, прийняття долі, інтрапунітивність, визнання власної неповноцінності; 7) потреба в повазі й підтримці; 8) потреба досягнення – прагнення подолати якийсь бар'єр, перевершити інших, зробити щось краще, досягти вищого рівня в якій-небудь справі, бути послідовним і цілеспрямованим; 9) потреба бути в центрі уваги; 10) потреба гри – перевага гри над будь-якою серйозною діяльністю, бажання розваг, любов до дотепів; іноді поєднується з безтурботністю, безвідповідальністю; 11) егоїзм (нарцисизм) – прагнення ставити понад усе власні інтереси, самовдоволення, автоеротизм, хвороблива чутливість до приниження, сором'язливість; тенденція до суб'єктивізму при розумінні зовнішнього світу; часто поєднується з потребою в агресії чи відкиданні; 12) соціальність (соціофілія) – забуття власних інтересів заради групи, альтруїстична спрямованість, гідність, поступливість, турбота про інших; 13) потреба пошуку покровителя – очікування ради, допомоги; безпорадність, пошук втіхи, м'якого ставлення; 14) потреба надання допомоги; 15) потреба уникнення покарання – стримування власних імпульсів з метою 150 150 уникнути покарання, осуду; потреба зважати на загальну думку; 16) потреба самозахисту – труднощі з визнанням власних помилок, прагнення виправдатися посиланнями на умови, відстоювати своїх прав; відмова від аналізу своїх помилок; 17) потреба подолання поразки, невдачі – відрізняється від потреби досягнення акцентом на самостійності дій; 18) потреба уникнення небезпеки; 19) потреба порядку – прагнення до акуратності, впорядкування, точності, краси; 20) потреба судження – прагнення ставити загальні питання або відповідати на них; схильність до абстрактних формул, узагальнень, захопленість «вічними питаннями» тощо.

1. Діагностика основних потреб (Методика актуальності основних потреб («Піраміда потреб»).

Модифікація І.О. Акіндінової) [18]. Зворотній зв'язок. Підведення підсумків зустрічі. Ритуал прощання.

Заняття № 3. Мета: аналіз, оцінювання якостей і властивостей особистості, що сприяють повному прояву можливостей.

Розминка. Психогімнастика. Зобразити засобами пантоміми:

1. Автобус в годину пік.

2. Зустріч на вузькому містку через ущелину. Міні-лекція. «Характеристика самоактуалізованої особистості».

1. Вправа «Оцінювання психологічних характеристик самоактуалізованої особистості». Мета: аналіз психологічних характеристик самоактуалізованої особистості, оцінювання рівня їх самовираженості. Обладнання: аркуш паперу, ручка.

Хід вправи. Учасникам пропонується оцінити наявність характеристик самоактуалізованої особистості А. Маслоу та рівень їх самовираженості за 10- бальною шкалою (0 – повна відсутність характеристики, 10 – характеристика виражена максимально). Характеристики самоактуалізованої особистості (за А. Маслоу): зовнішня спрямованість, на противагу орієнтації лише на внутрішній світ; активне сприйняття дійсності та здатність добре орієнтуватися в ній; прийняття себе таким, який є; докладання максимуму зусиль для досягнення поставлених цілей; контактність, прагнення встановлювати, хоча і не зі всіма, сповна доброзичливі особисті взаємини; прийняття інших людей; володіння почуттям гумору; уміння покладатися на свій досвід, розум і почуття, а не на думки інших людей; спонтанність у вираженні своїх думок і почуттів; безпосередність у вчинках; розвинені творчі здібності; здатність брати на себе відповідальність, а не уникати її; адаптованість; здатність приймати свою агресивність як природну властивість; відкрита й чесна поведінка; здатність до глибокого розуміння життя; заклопотаність благополуччям інших людей, а не забезпеченням лише власного щастя; здатність об'єктивно оцінювати своє життя.

Вправа «Мої позитивні та негативні якості». Мета: аналіз позитивних та негативних якостей особистості, оцінка їх впливу на реалізацію власного потенціалу. Обладнання: аркуш паперу, ручка. Учасникам пропонується визначити свої позитивні якості, які допоможуть їм реалізувати себе, і негативні якості, які, навпаки, перешкоджають цьому.

Хід вправи. Для виконання цього завдання тренер пропонує учасникам короткий тезаурус якостей особистості, який допоможе їм проаналізувати особливості своєї особистості.

Вправа «Портрет і образ самоактуалізованої особистості». Обладнання: аркуш паперу, ручка. Хід вправи. Учасникам пропонується скласти словесний портрет і образ самоактуалізованої особистості. Зворотній зв'язок. Підведення підсумків зустрічі. Ритуал прощання.

Заняття № 4 Мета: формування адекватного уявлення про свою особистість; процес самопізнання власної особистості; формування вміння приймати інших людей. Розминка. Психогімнастика. Зобразити засобами пантоміми: схрещення доріг.

Вправа «Я і об'єкт». Мета: створення психологічних передумов для саморозкриття і самоприйняття; розвитку критичного та об'єктивного ставлення особистості до самої себе.

Хід вправи. Учасникам пропонують поділитися на пари. Потім їм необхідно почати переміщатися по приміщенню, і робити це допоки вони не натраплять на якийсь великий або яскравий об'єкт (картина, квітка, книжкова шафа тощо). Потім цей об'єкт починає описувати один з членів пари, говорячи від імені цього об'єкта. Наприклад, людина, що зупинилася поруч з квіткою, може сказати так: «Мої листи соковиті, зелені. Мої квіти мають рожевофіолетове забарвлення. Моє призначення прикрашати будинок, радувати погляд ...». Опис продовжується доти, поки об'єкт не буде змальовано більш докладно. Потім тренер просить усіх учасників сісти в загальне коло. Далі проводиться обговорення вправи, водночас, особлива увага приділяється процесу виконання (аналізується виконання й почуття, що виникли у результаті цього). Основне завдання тренера - допомогти співвіднести набуті знання з особистим або професійним життям учасників, оскільки часто, описуючи особливості об'єкта, людина насправді, описує різні аспекти власної особистості. Наприкінці ведучий просить усіх учасників по черзі розповісти про дві речі, яким, на їхню думку, вдалося навчитися при виконанні цієї вправи.

2. Вправа «Від третьої особи». Мета: вивчення особистісних уявлень про себе на підставі самоаналізу, самоставлення. Хід вправи. Учасникам необхідно розбитися на пари і розташуватися один напроти одного. Потім тренер пропонує учасникам описати себе в третій особі своїм партнерам, на опис відводиться п'ять хвилин, потім члени пари міняються ролями. Приклад опису: «Марина – дівчина середнього зросту. У неї світле волосся, зібране у хвіст. Вона виглядає ...». Далі відбувається обговорення вправи: аналізується: «Чи важко було начебто «відсторонитися» від власної особистості?; Які почуття тоді виникали? Що сподобалося в представленому людині, а що ні? Чи хотілося щось змінити?». У кінці вправи учасникам виділяється кілька хвилин на обговорення своїх планів на найближче майбутнє, що вони збираються робити на канікулах, вихідних. Це дозволить учасникам відволіктися від вправи і повернутися до своїх «нормальних» ролей.

3. Вправа «Віддзеркалення». Мета: самоаналітична робота, яка сприяє прийняттю власної особистості. Обладнання: дзеркало. Хід вправи. Необхідно стати перед дзеркалом і дивитися в нього не менше 10 хвилин. Уважно розгляньте себе, всі частини свого тіла. Визначте тільки найкращі ваші зовнішні риси. Як би ви позитивно охарактеризували свою зовнішність незнайомій людині? Яка ваша найприємніша зовнішня особливість? Уявіть, що ця риса дуже сильно виражена і люди звертають увагу тільки на найкраще в вас. А тепер назвіть ваші найкращі внутрішні риси, які ховаються за зовнішньою оболонкою. Потім назвіть, на вашу думку, негативні внутрішні риси вашої особистості, називаючи відразу їх протилежне значення, наприклад неврівноважений – спокійний, лінивий – працьовитий, неуважний – зосереджений тощо. Обговорення. Під час обговорення з'ясовується, що учасникам було легше характеризувати позитивну внутрішню або зовнішню сторону своєї особистості. Чи вдалося зосередитися тільки на позитивному сприйнятті себе? Чи відповідає зовнішня оболонка внутрішньому «Я»? Що перешкоджає або сприяє цьому?

4. Вправа «Лист своєму Я». Мета: розвиток уміння дослухатися порад, довіряти власному «Я». Обладнання: аркуш паперу, ручка. Інструкція. У випадках, коли виникають складні ситуації або питання, ви завжди можете звернутися за допомогою до власної внутрішньої сутності. Водночас, необхідно прислухатися і довіритися собі. Вам пропонують написати листа своєму «Я». Насамперед, ви звертаєтеся до свого несвідомого й надаєте йому можливість знати про те, що ви йому довіряєте і готові прийняти його допомогу. Опишіть ситуацію, у якій ви перебуваєте. Розкажіть про свої проблеми, у чому ви вбачаєте їх рішення? Проаналізуйте всі плюси і мінуси можливих рішень. Опишіть свої почуття і почуття інших людей, які перебувають у цій ситуації. Хід вправи. Учасникам пропонується написати лист, у якому вони звертаються до свого «внутрішнього Я». Обговорення. Обговорювати написаний лист тренер пропонує учасникам у довільному порядку. Тренер акцентує увагу учасників на тому, що у випадку, коли лист не завершено під час проведення вправи, то його необхідно обов'язково закінчити вдома, бо відповідь може прийти будь-коли: під час написання листа; відразу по написанню; через кілька днів; під час сну; під час спілкування з іншими людьми, читання книги тощо. Все це може бути каталізатором тих процесів, які вже відбуваються в наших власних глибинах.

5. Вправа «Мої добрі справи». Мета: формування позитивного ставлення до людей. Хід вправи. Спочатку тренер вимовляє такі слова: «Добре ставлення до людей, до своїх близьких, рідних і просто знайомих повинно виявлятися не тільки на словах, але й у конкретних справах. Згадайте, яку конкретну добру справу ви зробили за вчорашній день? Хто була ця людина? Що ви при цьому відчували? Як вам віддячила ця людина? Якими мають бути, на вашу думку, форми подяки?». Виступ учасника група повинна уважно вислухати і подякувати йому за відвертість і готовність поділитися. Потім йде обговорення того, наскільки кожен здатний на добру справу. Якщо ні, то, що заважає? Учасники по черзі висловлюються, коментуючи свою розповідь.

6. Вправа «За що ми любимо». Мета: аналіз внутрішніх якостей інших людей, які сприяють їх прийняттю. Обладнання: аркуш паперу, ручка. Інструкція. Взаємодіючи з оточуючими, ми помічаємо, що одні люди нам подобаються, інші не подобаються. Як правило, цю оцінку ми пов'язуємо з внутрішніми якостями людей. Давайте спробуємо визначити, які якості в людях ми цінуємо, приймаємо. Хід вправи. Кожен учасник бере аркуш паперу, вибирає в групі людину, яка за багатьма своїми проявами імпонує йому. Потрібно вказати п'ять якостей, які особливо в суб’єкті подобаються, причому, не називаючи самої людини. Потім по черзі учасниками читаються характеристики, а всі намагаються визначити, до кого вони відносяться.

7. Діагностика рівня самооцінки. (Методика «Самооцінка особистості» В.А.Семіченко [11]). Зворотній зв'язок: підведення підсумків зустрічі. Ритуал прощання.

Заняття № 5. Мета: розвинути вміння міжособистісної взаємодії; встановлювати вербальний і невербальний контакт; виходити з конфлікту; попереджати й вирішувати конфлікти. Розминка. Психогімнастика. Зобразити засобами пантоміми: Іду так, щоб нікого не розбудити.

1. Вправа «Без слів». Мета: формування навички невербальної комунікації. Обладнання: картки з підготовленими фразами. Хід вправи. Тренер роздає кожному члену групи картку, на якій написано фразу. Потім члени групи сідають у коло і по черзі, виходячи в центр, «кажуть без слів» фразу написану на картці. Інші спостерігають і визначають «виголошену» фразу. Варіанти фраз: «Я дуже радий тебе бачити!»; «Мені все дуже сильно набридло!»; «Ну це вже занадто! Досить з мене! »; «У вашій присутності Я відчуваю себе затишно»; «У мене все вийшло!»; «Покваптеся, а то ми не встигнемо ...»; «Я щасливий!»;«Не переймайся, все буде добре ...»; «Ти сьогодні чудово виглядаєш ...»; «Мені це дуже не подобається!»; «Я дуже злий!»; «Мені набридла ситуація, що склалася»; Як ви мені набридли! Ну, що там ще?! »; «Я дуже шкодую, що так сталося, вибачте мені...»; «Поряд з вами мені добре»;«Я розчарований. Ви не виправдали моїх сподівань...».

2. Вправа «Комплімент». Мета: розвиток навичок спілкування. Хід вправи. Учасники утворюють коло і, беручи за руку сусіда, говорять йому комплімент. І так продовжують доти, поки всі учасники не скажуть один одному комплімент і не будуть триматися за руки. Перед виконанням цієї вправи необхідно створити певний настрій: послухати або разом заспівати яку-небудь веселу пісню. Нагадати, що комплімент - це люб'язні, приємні слова про зовнішність, про характер, про здібності. Мудреці стверджують, що «комплімент повинен бать правдивіше за правду. Похвала вказує шлях, а осуд підмітає сходи», тому «не варто поспішати з осудом, якщо запізнюєшся з похвалою». Поміркувати спільно, чи часто присутні чують компліменти на свою адресу, говорять їх іншим.

3. Вправа «Зустріч». Мета: розвиток уміння встановлювати контакт з оточуючими і розривати його. Інструкція. Для досягнення певного результату в житті необхідно вміти контактувати з іншими людьми. Це вміння дозволить почувати себе більш впевнено в цьому світі. Для цього тренер пропонує учасникам провести кілька зустрічей, причому кожного разу з новою людиною: необхідно легко й приємно увійти в контакт, підтримати розмову і приємно розірвати контакт. Хід вправи. Учасники встають обличчям один до одного, утворюючи два кола: внутрішнє нерухоме (учасники стоять спиною до центру кола) і зовнішнє рухливе (учасники розташовані обличчям до центру кола). За сигналом тренера всі учасники зовнішнього кола роблять одночасно один або два кроки вправо і опиняються перед новим партнером. Таких переходів буде кілька. Роль учасника задає тренер. Надають 2-3 хвилин на встановлення контакту, вітання та проведення бесіди. Потім, за сигналом тренера учасники протягом однієї хвилини повинні закінчити розмову, попрощатися і перейти вправо до нового співрозмовника. Приклади ситуацій.

1. «Перед вами людина, яку ви добре знаєте, але досить довго не бачили. Ви раді цій випадковій зустрічі ...».

2. «Перед вами невідома людина. Познайомтеся з нею, дізнайтеся, як її звати, де вона вчитися (працює) ...».

3. «Перед вами зовсім маленька дитина, вона чогось злякалася і ось-ось розплачеться. Підійдіть до неї, почніть розмову, заспокойте її».

4. «Вас сильно штовхнули в автобусі. Озирнувшись, ви побачили літню людину ...».

5. «Після тривалої розлуки ви зустрічаєте вашого коханого (кохану), і так раді цій зустрічі. І ось, нарешті, він (вона) поряд з вами ...». По закінченню здійснюється груповий аналіз розіграних ситуацій.

4. Вправа - рольова гра «Черга». Мета: формування та розвиток навички встановлення контакту. Хід вправи. Одному учаснику з групи пропонується роль «покупця», який хоче пройти до прилавка без черги. Інші члени групи стають один за одним, начебто в чергу. «Покупець» зав'язує розмову з кожним, хто стоїть у черзі, намагаючись досягти своєї мети. Зокрема, деякі учасники можуть мати завдання, наприклад, не пропустити «нахабу» без черги. Сценку можна програти кілька разів, міняючи учасника на роль «Покупця». По завершенню вправи відбувається аналіз, під час якого звертають увагу на таке: «Успішно чи неуспішно виконав завдання учасник? Які вербальні або невербальні компоненти він використовував? Що спонукало людей в черзі йти назустріч, а що знижувало бажання?» Тренер акцентує увагу на тому, що було вдалим.

5. Вправа «Автобус». Мета: формування навички невербального спілкування. Хід вправи. Обираються за бажанням 2 учасники, які сідають один навпроти одного. Тренер пояснює їм ситуацію: «Ви їдете в автобусі, раптом бачите в зустрічному автобусі старого знайомого, якого давно не бачили. Вам необхідно домовитися про зустріч у якомусь місці, у певний час. У вашому розпорядженні всього 1 хвилина, поки автобуси стоять біля світлофора. Завершення: «Чи легко було зрозуміти партнера?» «Чи легко висловити свої думки невербально?», «Які засоби використовувалися?», «Що заважало зрозуміти один одного?».

6. Вправа «У разі якщо б ..., я став би ...». Мета: відпрацювання навичок швидкого реагування на конфліктну ситуацію. Хід вправи. Вправа виконується по колу: один учасник створює умови, у яких обговорена якась конфліктна ситуація. Наприклад: «У разі якщо б мене обрахували в магазині...». Наступний учасник, що знаходиться поруч, продовжує (закінчує) пропозицію. Наприклад: «... Я став би вимагати книгу скарг». Вправу доцільно проводити в кілька етапів, у кожному з яких беруть участь усі присутні, після чого відбувається обговорення.

7. Вправа - рольова гра «Залагоджування конфліктів». Мета: відпрацювання умінь і навичок залагоджування конфліктів. Інструкція. Уміння швидко та ефективно залагоджувати конфлікти є досить важливим для людини. Зараз ми дослідним шляхом спробуємо з'ясувати основні методи врегулювання конфліктів. Хід вправи. Учасники розбиваються на групи по 3 особи. Протягом 5 хвилин кожна трійка придумує сценарій, за яким двоє учасників представляють конфліктуючі сторони (наприклад, студент – викладач), а третій – грає миротворця, арбітра.

На обговорення тренер виносить такі питання: • які методи залагодження конфліктів були продемонстровані? • що потрібно було зробити, щоб не допустити розвитку конфлікту в цій ситуації? • що необхідно було зробити тим учасникам, яким не вдалося залагодити конфлікт? Зворотній зв'язок: підведення підсумків зустрічі. Ритуал прощання. Заняття № 6 Мета: набуття теоретичних знань і практичних навичок планування робочого часу, як чинника, що сприяє самоактуалізації особистості. Розминка. Психогімнастика. Зобразити засобами пантоміми: Зустріч з: а) приємною для вас людиною; б) неприємною для вас людиною; в) незнайомцем.

Міні-лекція «Планування часу». Уміння планувати свій час - одне з основних, яке дозволяє стати успішним як під час навчання, так і в майбутній професійній діяльності. У ВНЗ нам часто бракує часу, оскільки вивчити треба багато, а часу мало. Водночас, деяким студентам вдається за той же час встигати робити всі свої справи і навіть залишати трохи часу для відпочинку. Тому, щоб уникнути цієї проблеми, необхідно правильно використовувати час, тобто займатися його плануванням. Як сказав Алан Макензі: «Немає нічого легшого, ніж бути зайнятим, і немає нічого більш важкого, ніж бути результативним». Щоб навчитися результативно використовувати час, насамперед, необхідно з'ясувати причини, які заважають це робити. Давайте подумаємо, чи не є для нас характерним: 1. Виконання непотрібних справ (робите щось абсолютно даремне тільки тому, що так вважають за потрібне «з незапам'ятних часів», не замислюючись про користь цієї справи; правильне прагнення виконання роботи, замість того, щоб займатися правильною роботою).

2. Виконання чужих обов'язків (витрачаєте свій час на виконання завдання, яке було доручено іншому; невиконання завдань, що стоять безпосередньо перед вами).

3. Нераціональне використання часу (витрачаєте на виконання роботи більше часу, ніж потрібно, оскільки вважаєте завдання занадто складним, через нестачу інформації, необхідної для його виконання; через свою неорганізованість не можете знайти все необхідне для завершення справи; дієте стрімко, без розробки чіткого плану).

4. Знаходження виправдань (я не виконую у відведений час, так як завдання не здається гідним зусиль; мається безліч більш цікавих справ; бездіяльність не загрожує якимось серйозним покаранням). Отже, щоб навчитися ефективно організовувати свій час дуже важливо визначити істинні причини, з яких ви або зовсім не виконуєте наміченого, або не встигаєте до відведеного терміну. Планувати час зручно в три етапи: 1 етап – довгострокові плани. До них належить планування часу на навчальне півріччя або на весь семестр наперед. Для їх складання потрібно спочатку відзначити канікули та свята, а також робочі дні, якщо ви поєднуєте навчання і роботу. Зафіксувати дати, що відведені для навчання: контрольних робіт, доповідей, курсових, іспитів тощо. Виділити час для розваг: концертів, КВК тощо. Потім потрібно встановити для себе терміни виконання кожної справи, розбиваючи великі справи на більш дрібні, виділити час із запасом (справа може зайняти більше часу, ніж здається спочатку). Виходячи з встановлених строків, необхідно скласти для кожної справи потижневий графік їх виконання. І як результат створити план дій на весь період. Довгостроковий план рекомендується складати на великому аркуші паперу чи на ватмані, розміщувати на самому видному місці (наприклад, на стіні над столом), щоб якомога частіше він був перед очима.

2 етап – короткострокові плани. З огляду на потижневий, складається план на кожен тиждень по днях і годинах. Рекомендується це робити в якийсь певний день (наприклад, у неділю) на тиждень уперед. Короткострокові плани складаються за типом довгострокових: у план вносяться суворо обов'язкові справи (робота, навчання, час, витрачений на дорогу) і встановлюються для всіх справ терміни їх виконання. Потрібно пам'ятати, що краще займатися кожен день по годині, ніж один раз на тиждень, але цілий день; виконувати завдання слід починати з більш важких, залишаючи більш легкі предмети на кінець занять. 3 етап – найближчі плани. Найближчі справи треба планувати регулярно на кожен день. Складати план на наступний день краще за все напередодні ввечері (або вранці). Для зручності можна обов'язкові справи відокремлювати від необов'язкових (наприклад, виділяти їх різними кольорами). По завершенні дня рекомендується проводити аналіз або складати письмовий звіт про те, що ви зробили, якщо не зробили, то з яких причин.

Складаючи план на кожен день необхідно пам'ятати, що кожна людина, її організм має свої особливості, але багато є загальних законів і закономірностей, які потрібно знати і враховувати. До таких закономірностей належить ритмічність: дотримуватися певного ритму протягом дня: ранковий підйом і відхід до сну, їжа та підготовка до практичних занять, читання книг, тобто все повинно бути підпорядковане режиму; виконувати будь-яку роботу потрібно намагатися ритмічно, чергуючи працю та відпочинок (45 хв. – для роботи, 10-15 хв. – відпочинок).

До законів належить: I. Поступовість. Цей закон стосується всіх видів діяльності людини: спортивним тренуванням, засвоєнню навчального матеріалу, оволодінню ремеслом тощо. II. Систематичність. III. Комплексність. Полягає в тому, що досягаючи поставленої мети, потрібно одночасно дотримуватися поступовості й систематичності, враховувати свої індивідуальні особливості й загальні біологічні закономірності (ритмічність).

Отже, для ефективного планування часу необхідно: враховувати загальні закони й закономірності людського організму; аналізувати або складати письмовий звіт щодо того, як пройшов день; визначати, на що витрачається найбільша кількість часу; з'ясувати справжні причини того, що заважає завершити якусь справу чи взагалі не дозволяє виконати якусь роботу; чітко визначити головні досягнення за минулий день; налаштуватися на позитивний результат у вирішенні проблеми планування часу.

1. Вправа «Практичне планування робочого дня». Обладнання: аркуш паперу, ручка. Учасникам пропонується скласти план свого робочого дня, починаючи з ранкового підйому до нічного відпочинку (врахувати час для їжі, виконання навчальних завдань, читання книг, відпочинку тощо, пам'ятаючи про загальні закони й закономірності людського організму). Визначити час виконання кожної справи, відокремити обов'язкові справи від необов'язкових.

2. Вправа «Фотографія робочого дня». Мета: проаналізувати ефективність управління часом. Обладнання: аркуш паперу, ручка. Необхідно розписати погодинно минулий день. Після виконання завдання з учасниками проводиться обговорення: «Чи важко вам перерахувати все те, що ви зробили протягом минулого? Укладалися ви в терміни? Чи робили те, що є зовсім необов'язковим? Чи виконували ви завдання замість інших? Чи витрачали ви на виконання деяких завдань більше часу, ніж запланували? Ви виконали все, що планували, якщо ні, то чому?».

3. Вправа «Образ часу». Мета: аналіз значущості минулого, майбутнього, справжнього в житті людини. Обладнання: аркуш паперу, олівець, магнітофон. Учасникам пропонується на аркуші паперу накреслити лінію. Потім тренер пропонує: «Кожен з нас може уявити собі час у вигляді певного символу, наприклад пісочного годинника. Пісок, який тече, – це реальність, те, що залишилося зверху - майбутнє, піщинки, які впали на дно – це минуле. Зобразіть ваше особисте уявлення про час, виділіть майбутнє, сьогодення й минуле. А потім на накресленій лінії відзначте, яке значення має кожен період за такими критеріями: спогади про минуле; народження, дитинство, юність; сьогоднішнє життя; участь у якій-небудь діяльності;майбутнє, плани, мрії. Відзначте на лінії, де ви зараз знаходитеся. «Яка частина вашого життя вже прожита, яка частина залишилася?».

4. Вправа «Розподіл часу». Мета: аналіз учасниками тренінгу свого звичайного дня. Обладнання: аркуш паперу, ручка. Учасникам пропонується проаналізувати свій звичайний день, відповідаючи на такі питання: «Як ви проводите свій час? Скільки часу ви використовуєте на: роботу, яку ви зобов'язані виконувати?; роботу, яку ви виконуєте за власним бажанням?; спілкування?; діяльність, яка приносить задоволення?; планування майбутнього?; даремно витрачаєте час?

5. Вправа «Плани». Обладнання: аркуш паперу, ручка. Учасникам пропонується створити п’ятирічний план свого життя. Вказати три цілі, які є найголовнішими в наступному році. Зазначити, які зміни відбудуться в особистому житті у разі досягнення мети? Зворотній зв'язок: підведення підсумків зустрічі. Ритуал прощання.

Заняття № 7 Мета: набуття теоретичних знань і практичних умінь ставити цілі й досягати їх. Розминка. Психогімнастика. Зобразити засобами пантоміми: Руйнування планів і надій. Міні-лекція «Мета в житті людини». Цілі у житті людини мають дуже велике значення, їх необхідність неможливо переоцінити, тому тільки цілеспрямована людина може в житті досягти успіху. Мета – це щось більше, ніж мрія. Мета, як і мрія, - це образ бажаного результату, проте на досягнення мети вже спрямовано дію людини, а втілення мрії може бути відстрочено і мрія так і лишиться просто мрією. Чітко сформульовані й належним чином поставлені цілі керують нашим життям, і чим конкретніше вони позначені, тим простіше їх виконувати. Коли мета нечітко окреслена, тоді зовсім неясно, що потрібно робити, щоб її досягти. Наприклад, мета – написати реферат з психології. Та інша, більш конкретна – написати реферат з теми «Група та її позитивна роль у розвитку людини як особистості», об'ємом близько 5 друкованих аркушів. Як ви думаєте, яку мету виконати простіше? Звичайно ж, другий варіант, тому що мета вже достатньо визначена і конкретизована. У першому ж випадку спочатку потрібно вибрати тему реферату, окреслити план тощо, що може ускладнити процес. Отже, мета – це більше, ніж просто «хотілося б ...», вона ясна і конкретна «Я прагну до ...». Також необхідно пам'ятати, що чим складніша поставлена мета, тим більше тривалий шлях потрібно пройти для її досягнення. Тому досягнення великих цілей передбачає прогнозування й планування діяльності. Останнє припускає формулювання як кінцевої, так і проміжних цілей. Кінцева мета – може досягатися кілька років або місяців. При плануванні такої мети потрібно розчленувати її на складові й планувати дії (наприклад – закінчити університет з відзнакою).

Проміжна мета. За нею можна визначити успішність просування до мети, бо вона вже досить конкретна (наприклад - написати I розділ курсової роботи). Ще однією з важливих умов досягнення мети є час її виконання. Якщо у вас є мета, то треба починати шлях до її досягнення відразу, тільки тоді ви досягнете успіху. Якщо мета є, а ви ніяких зусиль не прикладаєте для її досягнення, то мета нівелюється, а потім, або зникає, або переходить в розряд мрії. Отже, плануючи мету необхідно дотримуватися таких умов:

1. Мета має бути конкретною й досяжною.

2. Кінцеву мету необхідно розбити на проміжні цілі, щоб з найбільшою ймовірністю отримати позитивний результат.

3. Мета, залежно від масштабу, повинна мати чітко визначені часові межі.

4. Досягнення мети залежить тільки від вас і ваших зусиль.

1. Вправа «Дороговказна зірка». Мета: вивчити власні життєві плани: цілі, способи їх досягнення; створити умови для усвідомлення значущості того чи іншого бажання. Обладнання: ручка, аркуш паперу. Хід вправи. Уявіть, що ви заблукали в «лісі бажань». Ви не знаєте, куди йти, кожна нова стежка, якою ви йдете, веде вас все далі й далі від місця, до якого вам хочеться і потрібно потрапити. Ви ходите лісом, натикаючись то на одне бажання, то на інше. Але от ви помічаєте на небі зірку, яка світить дуже яскраво, висвітлюючи вам шлях. Йдете цим шляхом, нікуди не звертаючи, долаючи величезні зарості бажань. Шлях дуже довгий, ви втомилися, абсолютно вибилися з сил. І раптом помічаєте, що прийшли туди, куди прагнули потрапити. Тепер візьміть аркуш паперу і складіть список приблизно з п'яти пунктів - перелік тих бажань, які ви б хотіли втілити в життя. Далі напишіть, що змінитися у вашому житті і / або в житті ваших близьких, друзів у разі виконання кожного з бажань? А тепер оберіть із списку бажань те, яке є особливо для вас цікавим і значущим. Чи може це бажання стати для вас важливою життєвою метою? Ви можете налаштуватися на його виконання? Що допомагає і що заважає його здійсненню?

2. Вправа «Досягнення мети». Мета: розвиток уміння ставити мету, виділяти проміжні цілі, способи й засоби їх досягнення. Обладнання: аркуш паперу і ручка. Хід вправи. Визначте для себе довготривалу мету, але пам'ятайте, що вона повинна бути досяжною й конкретною. Запишіть її у правому верхньому кутку аркуша. Позначте чітко час її виконання. Після чого виділіть у наміченій довготривалій меті проміжні та короткострокові цілі й час їх виконання. Для цього розділіть аркуш на три колонки: 1. «Проміжні цілі». При їх формулюванні відповідайте на питання «Що необхідно зробити?». 2. «Короткострокові цілі». У цій колонці необхідно кожну проміжну мету поділити на певні дії, відповідаючи на запитання «Якими способами і за допомогою яких засобів?»; визначити послідовність виконання кожної дії.

3. «Час виконання». У цій колонці позначте термін виконання кожної проміжної мети (від хвилини до доби). Структуруючи цілі за такою схемою, ви будете чітко знати свій наступний крок до основної мети, і тому досягнете її швидше. При плануванні довгострокових цілей необхідно час від часу переглядати складений план, адже з'являються якісь нові, не залежні від вас обставини, або ви встигаєте щось або все робити швидше, ніж запланували.

4. Вправа «Оголошення» (психосинтез). Мета: усвідомлення й формулювання цілей, затвердження та прийняття їх. Обладнання: аркуш паперу, ручка. Хід вправи. У кожного з нас є цілі, які ми тримаємо в голові, у серці та в душі. Деякі з них служать нам своєрідними «алібі-цілями» – у дійсності ми зовсім не хочемо їх здійснювати. Інші є амбівалентними («п'ятдесят на п'ятдесят»). Ми з однаковою ймовірністю можемо як прагнути до їх досягнення, так і уникати їх реалізації. Але є й такі цілі, яких ми дуже хотіли б досягти. До чого ви прагнете у житті? Ви можете зараз скласти оголошення про цілі, які для вас є дуже важливими. Це можуть бути найрізноманітніші оголошення: купівля нерухомості або автомобілю, пропозиція робочих місць, обмін або «Різне». Ви можете написати оголошення про пошук партнера, друга, дитини, консультанта, співробітника і т. ін. або ж створити абсолютно новий різновид оголошень. Зазначайте кожен раз, що саме ви шукаєте, які ваші конкретні побажання і що ви готові запропонувати натомість. Вкажіть свої координати. Де ви хотіли б опублікувати свої оголошення? Якщо вам не вдається підібрати вдалу газету або журнал, придумайте нові.

5. Вправа «Стріла». Мета: усвідомлення учасниками того, що саме їм треба робити, щоб рухатися до своєї мети впевнено і зосереджено. Інструкція. Ця вправа залучає несвідоме учасників до таємниці «прицілювання». Нерідко ми прагнемо до своїх цілей занадто різко або вибираємо невідповідний для їх досягнення час. Уявляючи дію, ми можемо усвідомити, що саме нам треба робити, щоб рухатися до своєї мети впевнено і зосереджено. У житті нам часто потрібні зразки й моделі, які давали за якими б формувалися уявлення про те, як можна жити й діяти. А за певних умов ми самі можемо бути для себе таким зразком. Можна навчитися у себе самого, як досягти мети. Сядьте зручніше, зробіть декілька глибоких вдихів і видихів і дозвольте собі повністю розслабитися. Хід вправи. Закрийте очі й уявіть собі, що ви тримаєте в руках лук. Відчуйте ступнями й усіма м'язами ніг, як міцно ви стоїте на землі. Відчуйте, як напружуються м'язи рук, коли ви натягаєте лук. А тепер намагайтеся ясно й чітко побачити ціль попереду вас. Зверніть увагу на те, як вказує на неї вістря стріли. Тепер лук заряджений і повністю готовий до пострілу, стріла спрямована точно в ціль. Відчуйте, скільки енергії сконцентровано в спокої зарядженого лука. Вам треба тільки відпустити стрілу, щоб ця енергія понесла її до цілі. Пуск стріли вивільнить енергію руху. І ось стрілу випущено. Слідкуйте за її польотом і відчувайте її спрямованість до цілі. Нічого більше не існує для стріли – тільки ціль. Жодних сумнівів, відхилень убік, ніяких відступів. Стріла летить бездоганно прямо і входить у середину цілі. Спокійно та впевнено ви можете послати в ціль ще кілька стріл і, роблячи це, відчути спрямовану в одну точку концентровану силу й рішучість (1 хвилина). Тепер повертайтеся назад і повільно відкривайте очі. Зворотній зв'язок: підведення підсумків зустрічі.

Ритуал прощання. Заняття № 8. Мета: розвиток мотивації досягнення успіху студентів через формування нових позитивних когнітивних процесів (сприйняття, мислення, ставлення до самого себе). Розминка. Психогімнастика. Зобразити засобами пантоміми: Мій настрій сьогодні.

1. Вправа «Тема успіху». Мета: Зміна мотивації через формування нового позитивного мислення. Обладнання: аркуш паперу, ручка. Хід вправи. Для роботи пропонується ціла низка висловів, розумових і мовних структур, які притаманні людям із високою мотивацією досягнення. Вам пропонується виконати певні завдання із цими висловами. Припускаємо, що інтраектувавши (засвоївши) ці судження (вислови), ви почнете не тільки мислити, а й діяти як людина із високою мотивацією досягнення. Вислови. Людина повинна все життя йти вперед. Впевнені в собі люди стають щасливими. Я обов'язково доб'юся успіху у своїй справі. Готовність до успіху - майже половина секрету його досягнення. Я зроблю все, що задумав. Я вже привчив свідомість до того, що досягну мети. Я досягну задуманого, навіть якщо на це витрачу решту мого життя. Я не буду відмовлятися від справи через першу невдачу. Успіх приходить до того, хто мислить його категоріями. Я буду працювати до досягнення результату. Я твердо знаю, чого хочу досягти. Я наполегливо реалізовую свої плани. Ніхто не переможений, поки не визнає себе переможеним. Я буду намагатися перетворювати невдачі у перемоги. Я вірю в себе. Успіх залежить від моїх зусиль і Бажання досягти його. Використовуючи ці та інші вислови, напишіть текст (щось на зразок тексту для самонавіювання), який можна перечитувати, щоб підтримувати свою мотивацію. 2. Вправа «Придумай девіз». Мета: створити певний девіз і навчитися діяти відповідно до його змісту. Обладнання: аркуш паперу, ручка. Хід вправи. 1.Уявіть, що ви людина із високою мотивацією досягнення. Придумайте девіз, який би орієнтував, спонукав і надихав вас на досягнення певної мети. Девіз повинен подобатися вам, підштовхувати до подолання труднощів. 2. Доберіть кілька варіантів девізу, щоб згодом вибрати найкращий з них. Різноманітність девізів необхідна також для того, щоб були відображені різні аспекти мотивації досягнення.

3. Час від часу змінюйте деякі слова (для різноманітності, щоб уникати механічного сприймання). Придумайте чотири варіанти девізу, виразіть цю ідею різними способами.

3. Вправа «Ідентифікація з улюбленою твариною». Мета: актуалізувати наполегливість, силу волі й підвищити мотивацію досягнення за допомогою ототожнення себе з улюбленою твариною. Обладнання: аркуш паперу, ручка. Інструкція. Ототожнюючи себе з улюбленим героєм, ми прагнемо наслідувати йому, що має певний вплив на нашу особистість. Подібні зміни виникають і в ситуаціях ідентифікації з улюбленою твариною (яка, долаючи перешкоди, прагне незважаючи ні на що досягти свого). Хід вправи. Вибрати з улюблених тварин ту, якій притаманні риси, які ви хотіли б розвинути. Намагайтеся ототожнити себе з твариною, яка буде наполегливо, незважаючи на труднощі й перешкоди, досягати своєї мети. Побудьте в образі цієї тварини й прикладіть усіх зусиль, щоб подолати уявні труднощі не менше 5 хвилин, прагнучи досягти свого. Потім учасникам пропонують відповісти на такі питання:

1. З якою твариною ви ототожнили себе?

2. Які ситуації, пов'язані з досягненням успіху, мети, ви уявляли?

3. Чи вдалося вам впоратися з можливими труднощами і досягти свого?

4. Які почуття та відчуття виникали при цьому?

4. Вправа «Успіх у минулому». Мета: формування нових мотиваційних стосунків через використання позитивних емоцій, які пов'язані з колишніми успіхами. Хід вправи. Згадайте випадок зі свого життя, коли ви мали значний успіх. Для цього закрийте очі й уявіть яскраву картинку. Зверніть увагу на розмір, точність і якість цієї картинки, на ті рухи, звуки, переживання, які створюють або супроводжують її. Потім подумайте про мету, яку ви прагнете досягти. Уявіть чітко її та картинки досягнення мети. Сумістить в уяві цю і попередню картинки. Вам необхідно ці дві картинки накласти одну на іншу. Прагніть пережити радість, задоволення від успішно завершеної справи (досягнення мети), які ви тоді відчували.

5. Вправа «Уникнення невдачі». Мета: аналіз форм поведінки, спрямованих на уникнення невдачі. Обладнання: аркуш паперу, ручка. Інструкція. Однією з типових форм поведінки, спрямованої на уникнення невдачі є відкладання «на потім». Вдаючись до неї, люди часто виправдовуються: «Я ще встигну це зробити», «Не варто поспішати» тощо. Звичайно, суб'єкт може відкладати роботу через відсутність відповідних стимулів, мотивів (наприклад, якщо справа не є терміновим). Однак часто така поведінка людини, зумовлена страхом ризикувати, небажанням зазнавати поразки, тобто страхом невдачі. Для деяких людей приємніше сприймати себе здібним, але неорганізованим, ніж навпаки. Хід вправи.

1. Подумайте над тим, яким би ви хотіли себе бачити: досить здібним, але неорганізованим (тобто тим, хто боїться поразки і постійно відкладає справу на потім), або недостатньо здібним, але наполегливим, організованим (який не боїться невдачі).

2. Подумайте, чи поразка (невдача) визначається саме відсутністю здібностей? Які інші чинники, на вашу думку, можуть визначати невдачу?

3. Запишіть позитивні моменти, пов'язані з невдачею (що дає вам невдача, чому вчить).

4. Запишіть, що ви сказали б самому собі в хвилини невдачі й розчарування. Які слова змогли б не тільки відновити втрачену душевну рівновагу, але й спонукати на наполегливу діяльність для досягнення мети?

5. Вдосконалений текст запишіть яскравими літерами на який-небудь картці або на обкладинці зошита, попрацюйте над ним, прокрутіть відповідні ситуації в уяві, активізуючи написаний текст. 5. Діагностика мотивації досягнення успіху й уникнення невдач (Методика діагностики особистості на мотивацію до успіху Т. Елерса. Методика діагностики особистості на мотивацію до уникнення невдач Т. Елерса) [17].

Зворотній зв'язок. Підведення підсумків зустрічі. Ритуал прощання. Заняття № 9. Мета: розвиток уміння долати труднощі на шляху до самоактуалізації, нести відповідальність за свої вчинки й дії; набуття навичок вирішення проблемних ситуацій.

Розминка. Психогімнастика. Зобразити засобами пантоміми: Пройти так, як йде: 1. Горда людина. 2. Нещасна людина. 3. Радісна людина. 1. «Мозковий штурм»: «Як ви думаєте, що таке проблема?».

2. Міні-лекція «Що таке проблема?». Виникнення проблеми зумовлено тим, що людина потрапляє в таку ситуацію, у якій не може подолати труднощі й суперечності засобами наявних знань і досвіду. Спочатку вона виникає у формі проблемної ситуації й тільки потім ясно усвідомлюється і формулюється у вигляді проблеми. Вирішувати проблемну ситуацію необхідно починаючи з формулювання питання «Що мені відомо і що я можу зробити в цій ситуації?». Така об'єктивізація невідомого, здійснювана у формі питання, поставленого людиною самій собі, стає початковою ланкою розумової взаємодії суб'єкта з об'єктом. Під час такої взаємодії здійснюється пошук відповіді на питання про нові знання про предмет, способи або умови дії, у результаті якої продуктивно розвивається сам суб'єкт. Проблеми можуть бути нам корисні, полегшуючи вирішення інших проблем, навчаючи нас чомусь цінному, чому ми інакше не дізналися б.

3. Вправа «Я впораюся із цією проблемою». Мета: формування навичок вирішення проблем, що виникають. Хід вправи. Тренер репрезентує проблему: а) тренер й учасники організовують проблемну ситуацію. Виділяються такі ролі: – учасник, який знаходить недоліки у вирішенні проблеми; – учасник, який знаходить позитив у вирішенні проблеми; – учасники, які генерують ідеї (2-3 особи). б) учасники намагаються вирішити проблему, водночас, їх не спонукають до головного рішенням, вочевидь, однозначного вирішення її немає. Це може бути, наприклад, така проблема: «У вас низький бал з предмету, а скоро закінчення навчального півріччя». Спробуйте вирішити цю проблему, продумавши етапи її вирішення: 1. Оцінка ситуації. 2. Формулювання проблеми (Як виправити отриманий бал?).

3. Розбийте проблему на більш дрібні кроки: – підійти до викладача, запитати, що треба зробити для поліпшення балу; – подумайте, чи зможете ви самостійно впоратися з цим; – підготовка; – виконання вимог викладача. 4. Вправа «Перешкоди в навчанні». Мета: ознайомлення зі способами знаходження саморесурсів для подолання перешкод. Інструкція. Іноді процес нашого навчання уповільнюється, з'являється відчуття, що ми не можемо рухатися далі. Нам чогось не вистачає, здебільшого, ми самі не можемо чітко усвідомити, чого саме. Зараз я вам покажу, як можна допомогти собі в такій ситуації. Хід вправи. Закрийте, будь ласка, очі, кілька разів глибоко вдихніть і видихніть ... Уявіть собі, що ви йдете вузькою стежиною через густий ліс і натрапляєте на якусь перешкоду. Намагайтеся побачити внутрішнім поглядом, як саме виглядає цей бар’єр, який заважає вам рухатися, дізнайтеся про нього якомога більше ... Потім знайдіть спосіб подолати цю перешкоду ... (1 хвилина). Подолавши цю перешкоду, ви зможете з’ясувати, що у вас з'явилося щось, чого ви як раз потребуєте зараз, що може надати допомогу у вашій ситуації. Спокійно озирніться навколо, намагайтеся зрозуміти, що саме може допомогти вам ... Потім уважно вивчіть вашу знахідку ... (1 хвилина). Зберігаючи знахідку в пам'яті, повертайтеся назад, збагачені новим досвідом ... Коли будете готові, відкрийте очі.

5. Вправа «Вчимося на помилках». Мета: навчання учасників групи подумки вибудовувати альтернативи невдалим діям або способам поведінки. Інструкція. Коли ви вчитеся більш ефективно - коли досягаєте успіху або коли долаєте труднощі? Багато людей марно не дозволяють собі таку розкіш, як вчитися на своїх власних помилках. А такий спосіб навчання може бути навіть приємним. Проаналізувавши свій досвід, ми зможемо у наступний раз поводити себе по-іншому. Зараз я покажу вам, як можна вчитися на своїх помилках.

Хід вправи. Згадайте зараз якусь ситуацію, у якій ви зробили те, що вважаєте тепер типовою помилкою. Спочатку конкретно, крок за кроком, опишіть, що саме ви зробили, що призвело до негативного результату. І придумайте цьому опису певну назву. Потім створіть версію номер два. Опишіть у ній, як слід поводитися, якщо ви вдруге потрапите в таку ж ситуацію. Зазначте, що саме ви будете робити на цей раз, як ви будете діяти, яким виявиться результат. Дайте назву і цього опису. Зворотній зв'язок. Підведення підсумків зустрічі. Ритуал прощання.

Заняття № 10. Мета: усвідомлення й подолання бар'єрів прояву творчого потенціалу, самовираження. Розминка. Психогімнастика. Зобразити засобами пантоміми: 1. Друга. 2. Ворога. 3. Коханого. 1. Вправа «Формула мене». Мета: розвиток творчого мислення, формування навичок творчої самопрезентації. Обладнання: аркуш паперу й олівець. Хід вправи. Тренер стверджує: «Математики майже всі явища описують за допомогою формул. Я пропоную на певний час перевтілитися в математиків і створити формулу, яка, на вашу думку, досить точно описує вашу особистість. На обдумування 5 хвилин. 2. Вправа «Картки на спині». Мета: аналіз труднощів, бар'єрів для прояву креативності. Обладнання: картки з написаними на них назвами предметів і станів, прищіпки чи інший засіб закріплення аркуша паперу на одязі. Кількість учасників не обмежена.

Хід вправи. «Зараз я прикріплю картку з написаними на них словами одному з волонтерів, але так, щоб він не бачив, що там написано. Його завдання - дізнатися, що написано на картці. Кожен з нас може підказати, використовуючи тільки мову жестів». По завершення першого етапу можна прикріпити такі картки кільком або навіть усім учасникам.

3. Вправа «3 способи нестандартного використання предмета». Мета: усвідомлення бар'єрів креативності, розвиток уяви та креативності мислення. Обладнання: м'яч. Хід вправи. Тренер кидає комусь м'яч і називає будь-який предмет. Той, до кого цей м'яч потрапляє, повинен назвати 3 нестандартних способи використання цього предмета. Потім учасник кидає іншому і так, доки м'яч не побуває у всіх. Обговорення. «У чому полягали труднощі? Які стани виникали під час вправи? Що допомагало впоратися із завданням?».

4. Вправа «С.О.Л.П.». Мета: розвиток точності, нестандартності мислення. Обладнання: аркуш паперу й олівець кожному учаснику. Хід вправи. «Напишіть чотири літери – С.О.Л.П».

1 етап. «Треба скласти якомога більше речень: перше слово має починатися на букву «С», друге на букву «О» тощо. У вас 3 хвилини на виконання вправи. Потім кожний читає свої речення (найбільш вдалі)». 2 етап. «Тепер кожен напише розповідь. Кількість слів у реченнях і місце розділових знаків може бути будь-яким. Насамперед, слова повинні починатися на ці чотири букви. У вас 5 хвилин на виконання». Завершення. Вправа не коментується й не обговорюється. 5. Вправа «Творчий аналіз». Мета: розвиток творчого мислення. Обладнання – аркуш паперу й олівець.

Хід вправи. Тренер пропонує піддати три слова функціональному, структурному й оціночним аналізу. Алгоритм аналізу такий: функціональний аналіз – для чого, структурний аналіз – з чого; оціночний аналіз – чому позитивний, чому негативний. Потім тренер пропонує законспектувати алгоритм аналізу на папері, записати три слова, наприклад: кубик, тростина, річка. Учасники повинні за 10 хвилин записати максимально можливу кількість функцій, структурних елементів та аргументів оцінювання цих слів. 6. Заключний обмін думками. Кожному учаснику групи надається можливість виразити своє ставлення до занять у цілому, пропонується розповісти про свої успіхи на шляху реалізації особистісного потенціалу. Учасники зазначають, чого не вдалося досягнути й чому. Висловлюють побажання стосовно вдосконалення занять. Разом із тренером окреслюють орієнтири подальшої роботи.

7. Оцінка роботи групи тренером. Тренер допомагає кожному повірити в себе, підсумовує основні навчально-розвивальні моменти, що були на заняттях, та висловлює подяку всім за співпрацю.

**ВИСНОВКИ**

1.Теоретичний аналіз наукової літератури дозволяє нам узагальнити існуючі підходи до розуміння процесу самоактуалізації. Вважається, що прагнення особистісної влади є спробою компенсації власного почуття недосконалості, незахищеності, слабкості. Більшість вчених погоджуються з думкою про те, що мотив влади не є вродженим, а привласнюється особистістю в процесі соціалізації. Підсумовуючи теорії самоактуалізації особистості, виявлено, що термін «самоактуалізація» пов’язують з творчою тенденцією особистості. Більшість вчених наголошують на тому, що прагнення самореалізації є властивим кожній окремій особистості. Мотив самоактуалізації пов’язують з прагненням індивіда зберігати та розвивати власні здібності і змушує рухатись у напрямку самодостатності та автономії.

2. Прагнення до влади є важливою складовою особистісного розвитку особистості, її життя та взаємодії з навколишньою дійсністю. Проте, чи буде особистість набувати владу суспільно-корисним шляхом, чи, навпаки, поставить своєю метою досягнення влади насильницькими засобами залежить від рівня розвитку тієї чи іншої складової самоактуалізації особистості.

3.У нашому дослідженні використано такі методики: «Оцінка рівня самоактуалізації» (опитувальник Е. Шострома); методика «Мотив влади» (Є.П. Ільїн); методика «Діагностика мотиваторів соціально-психологічної активності особистості»; методика «Діагностика міжособистісних відносин» (Т.Лірі). Виокремлено високий, середній та низький рівні прояву прагнення до влади, вираження факторів процесу самоактуалізації особистості та тенденції домінування. Це дало можливість порівняти кількісні показники вираження соціально-психологічних чинників самоактуалізації майбутніх психологів з використанням математичних методів: тестові норми та кореляційний аналіз результатів.

4.Під час первинної математичної обробки отриманих даних виявлено, що у майбутніх психологів в цілому низький рівень професійної мотивації влади. Проте взагалі відсутні низькі показники прагнення особистісної влади, тобто всі студенти мають виражену потребу влади у буденному житті. Більшість студентів мають середній рівень розвитку тенденції домінування. Загалом респонденти мають високі рівні потреби у досягненні успіху та афіліації, тобто вони прагнуть добитися найкращого вирішення складних проблем та встановлювати гарні стосунки з оточуючими. Були отримані полярні результати за шкалою «орієнтація у часі», як складової самоактуалізації особистості, майже однакова кількість студентів має високий та низький рівні прояву цієї ознаки. Цей показник описує рівень уміння жити теперішнім та відчувати неподільність минулого, сьогодення і майбутнього. Більшість респондентів схильні сприймати природу людини в цілому як позитивну (шкала «погляди на природу людини»), вони здатні швидко та адекватно реагувати на мінливі умови зовнішнього оточення (шкала «гнучкість поведінки»). З поміж типів міжособистісних відносин студентів високий рівень прояву набувають авторитарність, дружелюбність та альтруїстичність. Такі дані ми пов’язуємо з неоднорідністю студентського середовища, з різницею ціннісних орієнтацій, самооцінкою особистості тщо

За вторинною математично-статистичною обробкою отриманих даних з використанням кореляційного аналізу, доведено що існує значущій зв'язок мотивації влади, тенденції домінування, як у професійному так і у буденному житті, з пізнавальними потребами особистості. Тобто, особистість, що прагне влади та домінування має необхідність набувати нові знання про оточуючий світ. Мотивація професійної влади, тенденція домінування обернено пов’язані із синергічністю особистості. Прагнення особистісної влади та тенденція домінування мають значущій зв'язок з рівнем самоповаги та проявами авторитарності у міжособистісних стосунках. Особистісна потреба влади пов’язана з прийняттям агресії та тенденцією домінування. Мотив професійної влади особистості має значущій, обернений зв'язок з тенденцією до афіліації. Прагнення особистісної влади та тенденція домінування обернено пов’язані з підлеглістю, як типом міжособистісних відносин. Тенденція домінування, як усвідомлення власного пріоритетного положення значимо пов’язана з прагненням досягти успіху та особистісним самоприняттям. Тенденція домінування має зв'язок з егоїстичністю та альтруїстичність, як типами міжособистісних відносин. І, нарешті, тенденція домінування має обернений зв'язок з підозрілістю та залежністю, як типами міжособистісних відносин. Тобто, стійкі домінантні характеристики особистості обумовлюють позбавлення, або низький рівень прояву, скептичності, образливості, несамостійності, довірливості та відсутність пошуку схвалення оточенням.

Визначено шляхи розвитку соціально-психологічних чинників особистісної самоактуалізації майбутніх психологів та запропоновано соціально-психологічний тренінг як чинник покращення ставлення до влади майбутніх психологів, а також програму розвитку властивостей до самоактуалізації майбутніх психологів у процесі їх професійної підготовки.

**СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

* + 1. Абульханова-Славская К.А. Стратегия жизни / К.А. Абульханова-Славская. – М.: Мысль, 1991. – 158 с.
    2. Адлер А. Наука жить / **[**пер. с нем. А.А. Юдина.] / А. Адлер. – К. : Port-Royal, 1997. − С. 235– 241.
    3. Адлер А. Психология власти / А. Адлер / Очерки по индивидуальной психологии. – М. : Когито-Центр, 2002. - С.203-207.
    4. Анцупов А.Я. Словарь конфликтолога [Электронный ресурс] / А.Я. Анцупов, А.И. Шипилов. – М., 2009. — Режим доступу: // <http://vocabulary.ru/dictionary/887/word/mezhlichnostnye-otnoshenija>
    5. Базаева Ф. Категория самореализации в зарубежной психологии / Ф. Базаева // Вектор науки ТГУ. – 2010. – №3. – С. 30-33.
    6. Беседин А.Н. Психология общения и конфликта: учебное пособие / А.Н. Беседин. – Харьков, 2007. – 460 с.
    7. Васютинський В. Інтеракційна психологія влади : Монографія / В. Васютинський – К., 2005. – 492 с.
    8. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.) / уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К.: Ірпінь: ВТФ «Перун», 2005. – 1728 с.
    9. Гордеева Т.О. Психология мотивации достижения / Т.О. Гордеева. – М. : Смысл; Издательский центр «Академия», 2006. – 336 с.
    10. Данилюк А. Прагнення до влади як одна з характерних форм вияву людської агресивності / А. Данилюк // Схід: Аналітично-інформаційний журнал. – 2006. – № 1. – С. 93-100.
    11. Дмитриченко Л. И. Корпорация в системе общественного производства: монография [Электронный ресурс] / Л. И. Дмитриченко, Т. С. Чунихина, Л. А. Дмитриченко, А. Н. Химченко. — Донецк: ООО «Східний видавничий дім», 2010. — 220 с. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/> Теорія\_мотивації\_Девіда\_Мак\_Клелланда
    12. Жизненный путь / под ред. Л.В. Сохань. – К. : Наукова думка, 1987. – 281 с.
    13. Занюк С.С. Психологія мотивації: навч. посібник / С.С. Занюк. – К. : Либідь, 2002. – 304 с.
    14. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы / Е.П. Ильин. – СПб. : Питер, 2008. – 512 с. (Серия «Мастера психологии»).
    15. Каверин С. Что такое потребность власти? // Хрестоматия по политической психологии / под. ред. Д.Я. Райгородского / С. Каверин. – Самара: Издательсикй дом «Бахрах», 1999. – С. 335-395.
    16. Каньоса Н.Г. Мотивація як внутрішній чинник розвитку професіоналізму особистості / Н.Г. Каньоса // Проблеми сучасної психології. – 2012. – №18. – С. 333 – 344.
    17. Карковська Р. Структура особистісної потреби влади / Р. Карковська // Вісн. Львів. ун-ту. Сер.: філософські науки. – 2006. – Вип. 9. – С. 269–279.
    18. Колодійчук А.В. Сутність поняття мотивації / А.В. Колодійчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – №20.4. – С. 226 – 232.
    19. Коростылева Л.А. Психология самореализации личности: затруднения в профессиональной сфере / Л.А. Коростылева. – СПб. : Изд-во «Речь», 2005. – 222с.
    20. Леонтьев Д.А. Абрахам Маслоу в XXI веке / Д.А. Леонтьев // Психология. Журнал Высшей школы экономики. – 2008. – №3. – С. 68-87.
    21. Маслоу А. Мотивация и личность / **[**пер. с англ. Т. Гутман, Н. Мухина.] / А. Маслоу. – 3-е изд. – СПб. : Питер, 2008. – 352 с. (Серия «Мастера психологии»).
    22. Маслоу А. Новые рубежи человеческой природы / **[**пер. с англ. Г.А. Балл, А.П. Попогребский] / А. Маслоу. – М. : Смысл, 1999. – 425 с. (Серия «Золотой фонд мировой психологии»).
    23. Платонов Ю. Социальная психология поведения: Учебное пособие / Юрий Платонов. – СПб. : Питер, 2006. – 464 с. (Серия «Учебное пособие»).
    24. Подтикан І.В. Особливості формування мотиваційної сфери особистості / І.В. Подтикан // Практична психологія та соціальна робота. – 2006. – № 9. – С. 29-37
    25. Практикум по психологии менеджмента и профессиональной деятельности / под ред. Г.С. Никифорова, М.А. Дмитриевой, В.М. Снеткова. – СПб. : Речь, 2007. – 448 с.
    26. Пугачев В.П. Тесты, деловые игры, тренинги в управлении персоналом: Учебник для студентов вузов / В.П. Пугачев. – М. : Аспект Пресс, 2003. – 285 с. (Серия «Управление персоналом»).
    27. Роджерс К. Р. Взгляд на психотерапию. Становление человека / пер. с англ.; под общ. ред. Е.И. Исениной. / К. Роджерс. – М., 1994. – 480 с.
    28. Сидоренко Е.В. Методы математической обработки в психологии / Е. Сидоренко. – СПб. : ООО «Речь», 2003. – 350 с.
    29. Фетискин Н.П. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп / Н.П. Фетискин, В.В. Козлов, Г.М. Мануйлов. – М., 2002. – 339 с.
    30. Фрейджер Р. Теории личности и личностный рост / Р. Фрейджер, Д. Фєйдимен. – 4-е изд. - М.:Мир, 2004. - 657с.
    31. Фромм Э. Бегство от свободы / **[**пер. с англ. Г.Ф.Швейника] / Э. Фромм – М.: Прогресс, 1995. – 256 с.
    32. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность / Х. Хекхаузен. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2003. — 860 с. (Серия «Мастера психологии»).
    33. Ходаківський Є.І. Психологія управління підручник [Електронний ресурс] / Є.І. Ходаківський, Ю.В. Богоявленська, Т.П. Грабар. – К.: Центр учбової літератури, 2011. — Режим доступу: // <http://pidruchniki.ws/14110906/psihologiya/teoriya_nabutih_potreb_devida_makklellanda>.
    34. Шамионов Р.М. Психология социального поведения личности: учебное пособие / Р.М. Шамионов. – Саратов: Издательский центр Наука, 2009. – 186 с.
    35. Шавир П.А. Психология профессионального самоопределения в ранней юности / ПА.Шавир. – М.: Педагогика, 1981. – 96 с.
    36. Шадриков В.Д. Мир внутренней жизни человека / В.Д. Шадриков. – М.: Логос, 2006. – 389 с.
    37. Шадриков В.Д. Проблема системогенеза профессиональной деятельности / В.Д. Шадриков. – М.: Наука, 1982. – 185 с.
    38. Шадриков В.Д. Введение в психологическую теорию профессионального обучения: Учебное пособие / В.Д. Шадриков. – Ярославль, 1981. – 72 с.
    39. Шапарь В.Б. Новейший психологический словарь/ В.Б. Шапарь. – Ростов н/Д.: Феникс, 2005. – 808 с
    40. Шевандрин Н.И. Психодиагностика, коррекция и развитие личности: Учеб. для студ. высш. учеб. Заведений / Н.И. Шевандрин. – М.: Гуманит. Изд. Центр ВЛАДОС, 2001. – 512 с.
    41. Шевеленкова Т.Д. Исследование личностного способа существования человека в мире / Опыт гуманистического направления в зарубежной психологии / Т.Д. Шевеленкова // Психология личности в условиях социальных изменений. – М., 1993. – С. 21–36.
    42. Шевчук І.В. Студентська академічна група як об'єкт виховання на початковому етапі навчання у вищих економічних навчальних закладах: автор. дис. на здобуття наук. ступеня канд. пед. наук: спец. 13.00.07 “Теорія і методика виховання” / І.В. Шевчук. – Київ, 2010. – 23 с.
    43. Шилакина А.В. Развитие профессиональной самоактуализации у студентов-психологов в вузе: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. психол. наук: спец. 19.00.07 «Педагогическая и возрастная психология» / А.В. Шилакина. – М., 2004. – 24 с.
    44. Шнейдер Л.Б. Профессиональная идентичность: теория, эксперимент, тренинг / Л.Б. Шнейдер. — М.: МПСИ; Воронеж: МО ДЕК, 2004. – 600 с.
    45. Шостром Э. Терапевтическая психология. Основы консультирования и психотерапии / Э. Шостром, Л. Браммер. – СПб.: Сова; М.: Изд-во Эксмо, 2002. ― 624 с.
    46. Шостром Э. Человек-манипулятор. Внутреннее путешествие от манипуляции к актуализации / Э. Шостром. – М.: ЭКСМО-Пресс, 2002. – 240 с.
    47. Шостром Э. Анти-Карнеги, или человек – манипулятор: пер. с англ. А. Малышевой / Э. Шостром. – Минск: ТПЦ «Полифакт», 1992. – 128 с.
    48. Шутс В. Глубокая простота / В.Шутс. – СПб.: Роза мира, 1993. – 218 с.
    49. Эльконин Д.Б. Избранные психологические труды / Д.Б. Эльконин. 133 132 132 – М.: Педагогика. 1989. – 560 с.
    50. Эльконин Д.Б. Оценка учащимися процесса и результатов решения различных задач / Д.Б. Эльконин, Л.В. Берцфаи // Вопросы психологии. – 1975. – № 6. – С. 15–23.
    51. Эриксон Э. Идентичность: юность и кризис: пер. с англ. / общ. ред. А.В. Толстых. – М.: Издательская группа «Прогресс», 1996. – 344 с.
    52. Юнг К.Г. Структура психики и процесс индивидуации: пер. с англ. – М.: Наука, 1996. – 267 с.
    53. Юнг К.Г. Психологические типы: пер. с нем. С. Лорие, перераб. и доп. В.В. Зеленским / под общ. ред. В.В. Зеленского. – СПб.: Азбука, 2001. – 736 с.
    54. Юшина О.А. Самоактуализация личности, детерминированная брачными отношениями: автореф. дис. на соискание науч. степени канд. психол. наук: спец. 19.00.01 «Общая психология, психология личности, история психологии» / О.А. Юшина. – Казань, 2005. – 24 с.
    55. Яценко Т.С. Основи глибинної психокорекції: феноменологія, теорія і практика: навч. Посіб. / Т.С. Яценко. – К.: Вища шк., 2006. – 382 с.
    56. Якушина М.С. Роль кураторов в формировании субъектной позиции студентов и школьников / М.С. Якушина // Вестник РГНФ. – 2007. – №4. – С. 197–204.
    57. Ященко Е.Ф. Особенности самоактуализации студентов с разной профессиональной направленностью / Е.Ф. Ященко // Психологический журнал. – 2006. – № 3. – С. 31–41.
    58. Adler A. Individual psychology / A. Adler. – In CMurchinson (ed.), Psychologies of 1930. Worchester, Mass.: ClarkUniver. Press, 1930.
    59. Erikson E.H. The life cycle completed / E.H. Erikson. – New York: Norton, 1982. – 422 p.
    60. Goldstein K. The organism / K. Goldstein. – New York: American Book Co, 1939.
    61. Hjelle L.A. Relationship of social interest to internalexternal control and self-actualization in young women / L.A. Hjelle // II Journal of Individ. Psychol. – 1991. – № 1. – P.101–105.
    62. Kuda M. Einflub unterschiedlicher Sozialisation auf Studierende in Ostund Westdeutschland / M. Kuda, H. Der Schauenburg // II Journal of Psychol. Erzieh. und Unterr. – 1994. – №2. – P.107–119.
    63. Maslow A.H. The farther reaches of human nature. – New York: Viking Press, 1971. – 281 p.
    64. Maslow A.H. Toward a psychology of being (2nd ed.). – New York: Van Nostrand Reinholdb co. Cop. – 1968. – 240 p.
    65. Mathes E.W. Peak experience tendencies: Scale development and theory testing / E.W. Mathes, M.A. Zevon, P.M. Roter // II Journal of Humanistic Psychology. – 1992. – №2. – P. 92–108.
    66. Ravizza K. Peak experiences in sport / K. Ravizza // II Journal of Humanistic Psychology. – 1987. – № 1. – P. 35–40.
    67. Riipinen M. Extrinsic occupational needs and the relationship between need for achievement and locus of control / M. Riipinen // II Journal Humanistic Psychology. – 1994. – №5. – P. 577–587.