

Міністерство освіти і науки України
Рівненський державний гуманітарний університет

Магістерська робота

НА ТЕМУ:

**Аналіз мотиваційної спрямованості осіб з
порушенням зору**

Виконала: Блищик Юлія Василівна

Керівник: кан.н.д. Назарець Людмила Миколаївна

Рівне 2021

Зміст

Вступ.....	5
Розділ I. Теоретичні основи вивчення особливостей людей з порушенням зору і їх мотиваційної спрямованості	
1.1 Особливості розвитку і життєдіяльності людей з порушення зору.....	5
1.2 Аналіз теорії мотиваційної спрямованості.....	22
1.3 Роль мотиваційної спрямованості в житті осіб з порушенням зору.....	38
Розділ II. Емпіричне дослідження мотиваційної спрямованості осіб з порушенням зору	
2.1 Методика, організація та процедура дослідження.....	57
2.2 Аналіз результатів.....	67
2.3 Рекомендації щодо розвитку мотиваційної спрямованості осіб з порушенням зору.....	75
Розділ III. Психокорекційна програма.....	
3.1 Опис корекційної програми.....	90
3.2 Вправи корекційної програми.....	91
3.3 Аналіз результатів після проведення корекційної програми.....	100
Висновки.....	101

Література..... 104

Додатки

Вступ

Протягом століть принциповим вважалось питання про різницю між зрячими та незрячими. Вчені сперечались з приводу пізнавальних можливостей незрячих, ступеня адекватності відображення незрячими оточуючої дійсності. Світоглядні позиції науковців обумовили уявлення про незрячу людину як особливу, яка відрізняється від зрячої за своїми пізнавальними можливостями. Одні дослідники розглядають незрячу людину, як таку, яка має обмежені пізнавальні можливості, інші, навпаки, як людину, яка має переваги в розвитку деяких сторін психіки, а саме, логічних форм відображення, абстрактному мисленні.

Цілісного дослідження структури особистості у тифлопсихології не проводилось. Здебільшого розглядалися окремі питання спрямованості особистості дітей з порушеннями зору, особливостей їх соціального статусу та його самоусвідомлення (В. Акімушкін, О. Литвак, І. Моргуліс та ін.), життєві плани випускників шкіл для незрячих дітей (Г. Мустафаєв), своєрідності розуміння свого внутрішнього світу (М. Земцова, Н.Солодова, А.Самойлов), афективна сфера дітей з порушеннями зору (Є. Синьова), професійне самовизначення (В.Єрмаков, О. Фесенко). Проте недостатньо розробленою залишається проблема розвитку і формування у незрячих людей мотивації поведінки, спрямованості особистості осіб з порушеннями

зору.

Досягнення успіху є дуже важливим для всіх людей. У наш час серед людей з порушеннями зору успішних стає все більше і більше. Успішні люди були цікаві усім завжди. Їх життя їх розум вміння навички їх мислення . а люди з певними фізичними дефектами теж цікавили усіх завжди. І відношення до них у всі часи і у всіх народів було різне. Деякі вважали що вони особливі а деякі що їх треба обходити десятою дорогою.

У наш час успіх людей з порушенням зору цікавить багатьох вчених батьків незрячих і самих незрячих. Тому нам важливо проаналізувати і дослідити за допомогою яких чинників незрячі стають успішні.

Об'єктом нашого дослідження є особливості розвитку і життєдіяльності людей з порушенням зору.

Предметом нашого дослідження виступають успішність і мотиваційна спрямованість незрячих.

Ми проаналізуємо різні концепції і підходи у досягненні успіху, а також розповімо про відомих незрячих і роль успіху у їх житті.

Метою нашої роботи є дослідження факторів, що допомагають досягти успіху незрячим людям.

Завданнями нашої роботи є:

- 1) проаналізувати літературу, в якій описано розвиток і психологічні особливості людей з порушенням зору, різні концептуальні підходи у досягненні успіху;
- 2) експериментально дослідити успішність і мотиваційну спрямованість незрячих та проаналізувати результати;

3) розробити рекомендації для людей з порушеннями зору стосовно того, як досягти успіху.

Вибірка складається з шістдесяти чоловік: це трицять чоловіків і тридцять жінок від 25 до 30 років. Ми проводили дослідження через мережу інтернет, через соціальну мережу facebook за допомогою восьми методик: методика діагностики особистості на мотивацію до успіху Т. Елерса, опитувальник «Дослідження мотивації уникнення невдач» Т. Елерса, опитувальник «Мотиви вибору професії» (Р.В. Овчарова). Діагностика мотиваційної структури особистості В. Е. Мільмана. Методика діагностики ступеня задоволеності основних потреб (метод парних порівнянь В.В. Скворцова). Методика діагностики соціалустановок особистості в мотиваційно-потребовій сфері О. Ф. Потьомкіної. Діагностика рівня особистісної готовності до ризику («PSK» Шуберта); методика «Колесо балансу життя».

Розділ I. Теоретичні основи вивчення особливостей людей з порушенням зору і їх мотиваційної спрямованості.

1.1. Особливості розвитку і життєдіяльності осіб з порушенням зору.

Психологічні особливості людей з порушенням зору вивчає тифлопсихологія. Назва «тифлопсихологія» походить від грецького слова тифло: сліпий. Тифлопсихологія вивчає не тільки психологічні особливості незрячих, але й тих людей, що мають різні порушення зору, наприклад, косоокість, близорукість, далекозоркість.

Перші дослідження психологічних особливостей людей з порушеннями зору проводили самі незрячі шляхом самоспостереження. Найвідомішою працею є монографія М. Сізерана «Сліпець про сліпих». Д. Дідро вперше проаналізував психологію сліпих у своїй праці «Письмо про сліпих для науки

зрячим» у 1749 році.

Глибокий аналіз історії розвитку наукових поглядів та знань про психіку сліпих зробив О.Г. Литвак. В його роботах проаналізовані різні концепції та теорії періоду становлення тифлопсихології, які зводились до недооцінки або переоцінки впливу сліпоти на пізнавальну діяльність і особистісний розвиток людини. О.Г.Литвак відмітив певну подібність цих поглядів, яка полягає в розриві чуттєвого та понятійного в розумінні процесу пізнання людиною світу або наданні переваги одній зі сторін цього процесу і, відповідно, однобічному підходу до пояснення процесів психічного розвитку в умовах сліпоти і компенсації недоліків в психічному і особистісному розвитку.

Формування наукової психології щодо даної проблематики пов'язане з працями Т. Геллера, М. Кунца, К. Бюрклена, П. Віллея, А. Крогіуса, М. Земцової, Ю. Кулагіна, А. Літвака, Л. Солнцевої та ін.

У сучасній тифлопсихології існує дві точки зору стосовно впливу зорового дефекту на розвиток осіб з порушенням зору. Такі вчені як С. Хайєс, М. Тілмен, Д. Уілз та ін. вважали, що зоровий дефект відіграє важливу роль у розвитку людей з порушенням зору. Інша група вчених (Т. Касфорс, Б. Гомуліцкий, К. Максфілд, А. Літвак, М. Земцова, Л. Солнцева та ін.) стверджували, що зоровий дефект не відіграє важливої ролі у розвитку осіб з порушенням зору.

Дослідження особливостей психічного розвитку сліпих і слабкозорих дітей у 80-ті та 90-ті роки ХХ ст. спираються на роботи основоположників вітчизняної дефектології Л. Виготського, О. Лурія, М. Земцової, А. Літвака, А. Зотова і направлені на подальшу розробку теорії і практики компенсації і корекції зорового дефекту в процесі корекційного навчання і виховання.

Коли у батьків народжується дитина з порушенням зору, зазвичай вони не знають, як розвивається незряча дитина. Батьки починають припускатись певних помилок. Це гіперопіка, акцентуація на тому, що дитина не бачить. Через ці помилки у дитини формується невпевненість у собі, страх до світу. Менша кількість батьків поводить себе по іншому зі своєю дитиною. Вони акцентують увагу на тому, що їх дитина нічим не відрізняється від інших. Тоді ця дитина росте впевненою в собі, в неї немає страху до світу.

Слід зауважити, що народження дитини із порушеннями зору спричиняє в родині певні проблеми, серед яких найбільш серйозними для подальшого розвитку сімейних стосунків і особистості дитини є розлучення батьків, порушення соціальних зв'язків, виникнення почуття провини в батьків і, як наслідок, неправильні форми виховання.

В.В.Ткачева виділяє наступні найбільше «важкоподолані» кризові стани в родинах, які виховують дітей з фізичними відхиленнями:

- народження хворої дитини (0-3 року);
- період встановлення їй діагнозу (3-5 років);
- період підтвердження попереднього діагнозу, визначення програми навчання і навчального закладу для дитини (7-9 років);
- перший рік навчання в школі;
- перехід у старші класи, коли дитина опиняється в більш складніших умовах за системою предметного навчання;
- пубертатний період;
- період професійної орієнтації й професійної підготовки;
- завершення навчання в школі, працевлаштування;

- вирішення проблем особистого життя [6].

Майже у всіх батьків наявні переживання, тривога, страх за свою незрячу дитину, вони не знають як її треба виховувати, як ця дитина сприймає світ. Як наголошує Л. Сонцева, коли батьки дізнаються, що їх дитина незряча, то в перші часи, дні, а той місяці вони перебувають у шоківому стані. Вони сподіваються, що їх дитину можуть вилікувати лікарі або ж, навіть, різні цілителі. Буває й так, що про відсутність зору у дитини стає відомо не одразу, а через кілька місяців. Батьки помічають, що дитина не реагує на речі, які їй показують, далі йде звернення до офтальмолога і встановлення діагнозу. Також діти можуть втратити зір внаслідок хвороби. Зокрема, так сталося з відомим незрячим Яковом Петровичем Батюком. Він втратив зір у два роки, після того, як перехворів віспою. Яків Петрович говорив: «Я мало пам'ятаю той час, коли я втратив зір, але мої батьки розповідали, що вони дуже тривожились і переживали за мене: як я тепер адаптуюсь; яку професію здобуду чи будуть у мене дружина і діти».

Згодом деякі батьки починають читати спеціальну літературу про незрячих: як вони розвиваються, адаптуються, сприймають світ. За допомогою цієї літератури, консультацій тифлопедагогів і тифлопсихологів та спеціальних тренінгів, конференцій, семінарів батьки застосовують отримані знання для виховання, навчання, адаптації і соціалізації своєї дитини спочатку в колі сім'ї, далі садочок, школа, технікум, університет і самостійне життя, в яке згодом піде їх дитина з батьківського дому. Натомість, інші батьки через недостатнє знання про осіб з порушеннями зору, починають надмірно опікувати своїх дітей. Через цю надмірну опіку у дітей з порушенням зору притупляється бажання до навчання новим вмінням і навичкам, адаптації до нового середовища, розуміння своїх справжніх вмінь і ресурсів. Через надмірну опіку людина з порушенням зору не може жити

справжнім повноцінним життям, бо вона не знає справжні свої можливості, а також те, що цілком може обійтись без допомоги рідних.

Ще одним варіантом поведінки батьків, які мають незрячу дитину, є надмірна вимогливість. У цьому випадку дитині потрібно постійно доводити своїм батькам, що ти кращий у всьому. Для такої дитини дуже важливими є похвала батьків, бо без неї дитина думає, що вона нічого не варта. Згодом важливою є похвала вчителів і всіх, хто оточує цю дитину.

Інший варіант поведінки батьків - неприйняття дитини з порушенням зору. В цьому випадку батьки взагалі стараються не помічати свою дитину. І не важливо хто ти є, відмінник чи двієчник, самостійний чи не вмієш задовольнити свої базові потреби, батьки все одно не оцінять твої старання. Зазвичай, у таких випадках дитина починає сама не сприймати себе, думає, що вона нічого не варта, живе в постійній депресії і невроті. Як говорив відомий канадський спікер Джон Кехо, наші думки, установки, стереотипи мають на нас неоціненний вплив. Якщо в тебе внутрішній стан щасливої і успішної людини, то ти таким і будеш, а якщо в тебе внутрішній стан невдахи, то таке життя тобі гарантовано.

Як відомо, вісімдесят відсотків інформації людина сприймає через зір. Але якщо зоровий аналізатор відсутній, то інші органи чуття починають сприймати інформацію від зовнішнього світу значно краще. Наприклад, за допомогою дотику, незрячі розрізняють різні предмети. Як стверджує відома незряча грузинська співачка Діана Гурская: «Коли я йду по дорозі, то відчуваю своїми ногами, по якій я поверхні йду: гладкій чи твердій, по піску я йду чи по камінню». Також незрячі мають дуже гарний слух. Тому немає нічого дивного, що серед них дуже багато відомих співаків. Зокрема, в давні часи в нашій країні було багато музикантів, що грали на бандурах і кобзах, їх

ще називали кобзарі. Майже всі кобзарі були повністю незрячі, або мали дуже поганий зір. За допомогою дуже хорошого, або навіть абсолютного слуху, вони, почувши один раз пісню, грали її без помилок. Не дарма наш відомий поет і письменник, Тарас Шевченко дуже захоплювався кобзарями і сам називав себе кобзарем.

Органи нюху і смаку теж дуже допомагають незрячим, зокрема у приготуванні їжі або навіть у орієнтуванні. Як говорила відома американська сліпоглухоніма жінка Хелена Келер: «Коли ми проходили пекарню на розі, від якої пахло свіжо спеченим хлібом, то я вже знала, що незабаром ми прийдемо до мого дому, бо ця пекарня була близько розташована біля мого будинку».

Для незрячих дуже важливу роль відіграє просторове орієнтування. Зокрема, багато незрячих переконані, що вміння орієнтуватись дає їм змогу обходитись без сторонньої допомоги і самим задовольняти свої певні потреби. Орієнтуватись незрячим допомагають органи чуття, слух, дотик, нюх, а також пізнавальні процеси: пам'ять, увага, уява, мислення. А ті, хто мають залишки зору, користуються ще й зором.

Після народження дитина починає пізнавати світ, спочатку за допомогою мами, а далі вже й сама. Оскільки незрячі не сприймають світ за допомогою органів зору, то вони починають сприймати світ іншими органами чуття. По голосу незряча дитина знає всіх близьких, хто живе з нею (тато, мама), або тих, хто в них часто буває (дядьки, тітки). Якщо родичі рідко спілкуються з незрячою дитиною, то вона скоріше забуде їхні голоси. Також незряча дитина дуже добре орієнтується в тих приміщеннях, де часто буває.

Важливу роль для незрячої дитини відіграє вербальне спілкування.

Батьки мають пояснювати, яку форму, який розмір або навіть якого кольору є предмети, що оточують незрячу дитину. Також батьки повинні, за можливістю, дати пощупати предмети. За допомогою цих дій дитина запам'ятає, як виглядають предмети і як вони називаються. Як наголошує А. Литвак, якщо батьки незрячих дітей знають їх фізичні, фізіологічні, психологічні особливості, то допоможуть своїй дитині у правильному розвитку.

До трьох років незряча дитина розвивається як і інші діти. Вона вчиться ходити, розмовляти, вчиться сама їсти ложкою. Вона бігає, грається, бешкетує, так як і зрячі діти. Також, у цьому віці зрячі і незрячі діти можуть гратись разом.

У три роки починається перша криза під назвою «я сам». У цьому віці діти починають активно досліджувати світ. Вони вже намагаються робити все самі і в деяких діях допомога дорослих їм зовсім не потрібна, наприклад, діти вже можуть їсти самі, взяти те, що їм потрібно. У цьому віці незрячі також починають активно розвиватись. Вони без перешкод бігають по своєму дому, інколи навіть хочуть у простих діях допомогти своїм батькам, але деякі батьки роблять помилку: стримують своїх дітей у їх допитливості. Батьки починають опікувати свою дитину, навіть коли вона щось робить правильно, батьки не хвалять свою дитину, а забирають у неї незавершену справу зі словами: «Я зроблю сама». Дитина вже на підсвідомому рівні відчуває, що їй не треба старатись, щоб виконувати певні завдання, оскільки все одно тебе ніхто не похвалить, а згодом у дитини взагалі відпадає бажання задовольняти навіть свої базові потреби.

У три - чотири роки дитина ще не усвідомлює, що вона незряча. Тому в цьому віці в неї навіть може бути багато друзів серед зрячих дітей.

Усвідомлення, що в тебе є дефект зору приходить десь в п'ять - шість років, а ще, коли рідні постійно про це нагадують. Те, що ти незрячий, починаєш усвідомлювати вже у дитячому садочку. У дитячому садочку вихователі постійно говорять «не бігай, сиди тут». Звісно, вони переживають, а саме тоді починають приходити думки: «Чому я не така як усі? Чому не можу побігати і погратись, як інші діти?».

Деякі діти вже з дитячого садка починають сторонитись незрячої дитини, забирати речі, ховати десь її іграшки, говорити їй напругу: «Ти сліпа». А вихователі починають садити таку дитину окремо. Ось, як описує перебування в дитячому садку дівчина на ім'я Валерія: «У чотири роки батьки віддали мене в дитячий садок. Там я навчалась зі зрячими дітьми. Коли я йшла до садочка, то дуже раділа, бо моя бабуся говорила, що там я знайду собі багато друзів. Спочатку неначе все було добре, а потім вихователі почали мені постійно нагадувати про мій дефект. Діти все більше і більше стали сторонитись мене і не грались зі мною. У дитячому садку у нас були певні уроки, такі як малювання, співи, танці, на яких я дуже старалась все виконувати, як і зрячі діти. До сих пір не знаю, чи правильно я хоч щось робила чи ні, бо коли показувала виховательці малюнки, або робила різні рухи на танцях, або вправи на фізкультурі, мої вихователі і вчителі завжди казали одне слово: «Добре» і все. Одного разу на тихій годині хтось з дітей вилив мені воду на ліжко. Дотепер не знаю, хто це був. Тоді прийшла вихователька і почала на мене кричати, що це я винна, бо розлила воду. Коли мої батьки прийшли мене забирати, то вихователька сказала їм, що я розлила воду на своє ліжко, а кажу їй, що це не я. Я розповіла батькам, як все було, але звісно вони мені не повірили, сказали, що я не пам'ятаю, як це зробила. Хоча, скільки себе пам'ятаю, пам'ять я завжди мала хорошу, а коли щось робила не так, то завжди говорила батькам правду. Після того випадку я

вперше відчула віддаленість своїх батьків від себе».

Більшість незрячих дітей ходять у спеціальні дитячі садки або не ходять взагалі. Це пов'язано з тим, що при радянській владі було прийнято, що діти з різними дефектами мають навчатись окремо. Багато років Україна теж притримувалась такої стратегії. Лише декілька років тому почали створювати умови для навчання дітей з різними порушеннями в інклюзивних класах, садках і школах.

Формування психологічно здорової особистості починається із сім'ї. Якщо незрячу дитину починають не сприймати батьки і родичі, адаптуватись їй буде дуже важко. Отже, якщо незряча дитина погано соціалізувалась в сім'ї, то далі їй буде важко соціалізуватись в дитячому садку, школі, університеті.

На жаль, поки що є мало незрячих, яких батьки старались виховувати згідно їх психологічних, фізичних і фізіологічних можливостей. Більшості незрячим вже з раннього дитинства починали закладати певні деструктивні комплекси, страхи, стереотипи, в які вірили їх батьки. Як наголошує Т.Паламар, наше суспільство тільки починає прокидатись від стереотипів про людей з різними порушеннями, в яких воно жило при Радянському Союзі і багато років після його розпаду.

Про спеціальні дитячі садки для дітей з порушенням зору можна сказати, що більшість незрячих почувуються там дуже комфортно, оскільки в цих садках працюють люди, що знають, як працювати з такими дітьми, як вчити таких дітей, як створити їм комфортні умови.

Як відомо, вже в досить ранньому віці багато незрячих мають комплекси, страхи і навіть різні психологічні травми. Вже починаючи з дитячого садка незряча дитина намагається бути такою, як її зрячі ровесники.

Якщо у незрячих є брати і сестри, то всіма силами незрячі стараються бути, як їх зрячі брати і сестри. Надзвичайно травмуючою ситуацією для незрячої дитини є від'їзд з рідного дому до спецшколи. Дитина потрапляє в спецшколу, коли їй виповнюється п'ять-шість або сім років. У перші дні, місяці, а то й роки дитина дуже сумує за домом, бо в спецзакладі для неї ще всі вихователі, вчителі є чужими. Батьки для незрячої дитини також стають чужими і цей розрив з роками стає все більшим. Як наголошують багато незрячих, що маленькому дуже важко перебувати серед чужих людей, а коли підростаєш, то починаєш звикати до школи. Школа стає твоїм другим домом, а інколи шкільні вихователі і шкільні друзі є ріднішими більше, ніж твої батьки.

У спецшколах майже всім незрячим знаходиться комфортно, оскільки ніхто не нагадує про дефект. Ти починаєш розуміти, що тут всі такі самі, з'являються друзі. Більшість вчителів і вихователів знають, як працювати з незрячими, але з кожним роком розрив зі світом зрячих стає все більшим і більшим.

У першому класі незрячі починають вчити шрифт Брайля. Це спеціальний крапковий шрифт, яким незрячі пишуть. В молодшому віці шрифту Брайля навчитись легше, ніж у старшому. На уроках незрячі сприймають інформацію на слух або на дотик. Також незрячі краще запам'ятовують інформацію. Якщо незрячий не може пощупати якийсь предмет, то він намагається його уявити. Майже у всіх незрячих дуже хороша пам'ять, а деякі навіть можуть запам'ятати інформацію за один раз.

Хороша пам'ять, увага, уява, мислення дуже допомагають незрячим у орієнтуванні ще з молодшого віку. Так, Яків Петрович Батюк вже в дитячому віці дуже добре орієнтувався. За допомогою своїх пізнавальних можливостей

він міг без сторонньої допомоги знаходити дорогу додому, коли сам ходив на дуже далекі відстані.

Незрячим в дитячому віці легше адаптуватись, соціалізовуватись до зовнішнього світу. Як наголошує А. Кляйн, дітям незрячим трохи легше в зовнішньому світі, тому що в них ще не до кінця закладені страхи і комплекси. Самі незрячі наголошують, що «я в дитинстві був, мабуть, такий як і всі», а деякі стверджують, що в молодшому шкільному віці був активніший, ніж у дорослому житті.

У підлітковому віці незрячі, як і всі діти, починають поступово змінюватись. Виникають як позитивні зміни, так і негативні. Розкривається потенціал до музики, спорту, написання віршів. У підлітковому віці багато незрячих починають з великою жагою опановувати просторове орієнтування за межами свого дому, школи. Це пізнання нових місць надає їм внутрішні ресурси рухатись далі, знаходити нові знайомства у світі зрячих за допомогою соціальних мереж.

Якщо говорити про негативні зміни у підлітковому віці, то деякі підлітки стають ще більш невпевнені в собі. В них пропадає бажання дізнаватись щось нове. Вони ще більше дистанціюються від своєї родини, починають жити в своєму світі, в якому їм комфортно. Зазвичай такі підлітки спілкуються з обмеженим колом людей, це однокласники, дві чи три людини з іншого класу. Згадуючи себе в підлітковому віці багато хто не може обійти стороною своє перше кохання. Ось як про це розповідає дівчина на ім'я Богдана: «Мені було тринадцять, я навчалась в спецшколі в сьомому класі. У тринадцять я вперше закохалась. Він був на два роки старший мене. Я боялась комусь сказати про це, навіть своїм найближчим подругам, бо майже у всіх дітей і вчителів, і вихователів він був на поганому рахунку. Одного

разу він зайшов до нас в клас, нікого з однокласників не було. Спочатку ми говорили про якісь неважливі речі, а потім він освідчився мені, я йому також. Ми почали зустрічатись. Я приховувала це від усіх як могла. Але всі таємниці колись відкриваються. Одного разу нас побачила моя вчителька, почала розпитувати, чого ми разом стоїмо, про що розмовляємо. Хлопець всю правду їй і розказав. Я почала заперечувати, що це не правда, що ми випадково зустрілись. Через декілька хвилин цей хлопець сказав мені, що я боягузка і що йому не потрібна така дівчина, а тоді він розвернувся і пішов геть. Через деякий час я зрозуміла, чому я так вчинила. Ми всі в школі хотіли бути схожі одне на одного. Хотіли щоб про нас всі говорили, які ми найкращі. Чужа думка була важливіша за свою».

В підлітковому віці інколи незрячі впадають в крайності: бути хорошим для всіх або бути поганим для всіх. Ті, хто хороший для інших, об'єднують такі психологічні чинники: низька самооцінка, невпевненість у собі, нелюбов до себе, невміння адекватно оцінити свої вчинки, «заслугування» любові і боротьба за неї. Тих підлітків, хто не зважає на думку інших, або взагалі є поганим для всіх, об'єднують такі психологічні чинники: вони зазвичай знають собі ціну, з більш-менш адекватною самооцінкою, цінують себе, інколи навіть люблять себе. Вони не бояться виражати свою індивідуальність.

Грецька незряча тифлопсихолог і педагог Н. Пападік провела дослідження серед своїх однокласників. Розділивши їх на дві групи і опитавши за допомогою власно створеної анкети і проаналізувавши відповіді своїх однокласників вона визначила, що в житті після школи її однокласники, які в школі були на не дуже хорошому рахунку у вчителів, вихователів і дітей, стали успішнішими за тих хто, був на дуже хорошому рахунку у всіх у школі.

Ранню юність незрячі зустрічають ще в школі. Вони вже починають думати про вибір майбутньої професії. Вчителі, вихователі і батьки вже не є для них тими авторитетними дорослими. У багатьох незрячих виникає тривога за те, що зі мною буде після школи, чи адаптуютьс я в зовнішньому світі. Деякі вже починають думати про вибір другої половинки, про створення сім'ї. Вже у цьому віці у незрячих є вчителі і вихователі, яких вони поважають, питають поради і прислуховуються до їх думки.

При виборі майбутньої професії незрячі орієнтуються на тих, хто раніше закінчив школу і яку професію здобув, а також на думки вчителів, батьків, вихователів, на свої власні стереотипи, закладені їм раніше.

Зазвичай багато незрячих впевнені, що є певні професії, які треба обрати і за допомогою яких ти зможеш себе забезпечити. Це професії масажиста, музиканта. Зазвичай, багато обирає саме професію масажиста. Бо існує такий стереотип, що масажистом ніколи не будеш без роботи. Цей стереотип починають закладати вже в школі. Багато незрячих впевнені, що інші професії обирати не варто, бо роботу все одно не знайдеш.

Навчатись зі зрячими дітьми теж інколи буває не так просто. Коли приходиш до першого класу, то з тобою завжди має бути асистент. Він адаптовує усі навчальні матеріали. Спочатку діти відносяться насторожено, а потім починають спілкуватись і дружити. Зараз важко сказати, як асистенти впливають на більш дорослих дітей, оскільки вони з'явилися в школах нещодавно. Після закінчення школи незрячі опиняються в певному очікуванні: як я буду навчатись в університеті, чи знайду собі там друзів, як мені буде вчитись, як мене сприймуть викладачі. На початку першого курсу іде адаптація до зовнішнього світу. Для кожної людини цей процес проходить індивідуально. Хтось адаптується за чотири місяці, хтось за місяць, а хтось

взагалі не адаптується. Велику роль відіграє, чи є супроводжуючий біля незрячого, чи ні, хто цей супроводжуючий, як він відноситься до незрячої людини: з добротою і повагою чи з жалістю і неповагою.

На мою думку, незрячим взагалі не потрібна людина, що їх супроводжує. Вони в орієнтуванні можуть обходитись і без сторонньої допомоги. Допомога може бути потрібною тільки на орієнтуванні в незнайомій для незрячого місцевості. На жаль, багато батьків незрячого, багато людей, що нас оточують і самі незрячі цього не знають. Бо у багатьох присутній такий стереотип, що якщо в тебе відсутній зір, то ти не зможеш повноцінно задовольнити свої потреби.

Під час навчання ти починаєш розуміти, що в сучасному світі є дуже багато можливостей для реалізації себе в професії, і в особистому житті. Зараз за допомогою сучасних технологій можна додатково удосконалюватись у майбутній професії, спілкуватись з такими ж людьми з України і з інших країн. Під час спілкування ви обмінюєтесь досвідом, новими знаннями і навичками. Також, за допомогою сучасних технологій ти можеш попрацювати над собою. А ще, під час навчання ти можеш почати заробляти просто з дому, маючи тільки комп'ютер та інтернет. Якщо ж сказати про навчання незрячих у ВУЗі, то, на жаль, наші виші ще недостатньо інклюзивні для людей з особливими потребами, але дуже добре, що з кожним роком наші ВУЗи стають доступніші для таких людей.

Під час навчання незрячі теж використовують сучасні технології. Це диктофони, смартфони, комп'ютери. Шрифтом Брайля майже ніхто не конспектує, бо не встигає писати за викладачами. Більшість незрячих у навчанні стараються використовувати свої природні можливості і переваги. Це швидко запам'ятовувати інформацію, відфільтровувати її і вибирати

найважливіше. На парах незрячі стараються бути максимально зосередженими. Щоб не пропустити чогось важливого, вони використовують асоціативні зв'язки і критичне мислення. Хоча деякі з незрячих наголошують, що все ж таки вдома роблять короткі конспекти по Брайлю для кращого запам'ятовування інформації.

В студентські роки деякі починають відчувати певну свободу, полегшення від самотійного життя. Багато хто стає впевненішим в собі, починає об'єктивно оцінювати себе і своє оточення. У багатьох з'являється простіше ставлення до життя. Відпадає потреба у «заслуховуванні» любові і боротьбі за неї. Вже немає того старання бути най найкращим у всьому. Такі люди починають більше ресурсів витратити не на навчання, як це вони робили в школі, а на працю над собою, знайомство з новими людьми, новим містом. На знаходження для себе нових хобі і навіть сфери діяльності. Деякі вже в студентському віці починають працювати.

Н. Нікрасова зазначає, що студентів, яких супроводжують батьки і відносяться до своєї дитини з жалістю, в університеті майже немає друзів. Майже всі викладачі теж жаліють цю людину. Згодом ця людина стає інфантильною. На курсі третьому-четвертому їй вже стає не цікаво вчитись. У неї починають розвиватись депресивні стани.

В роках пізньої юності багатьох починає турбувати проблема відносин з людьми іншої статі. Більшість незрячих впевнена, що відносини варто створювати з такими як ти. Тому вони починають разом проводити час у різних організаціях, де збирається багато таких як вони. Це організація «Об'єднане товариство сліпих», також певні організації влаштовують поїздки для незрячих у різні табори відпочинку. На перший погляд в таких організаціях і таборах легко познайомитись і вступити в нові відносини. Але

ці відносини не тривають довго через те, що в цих таборах люди перебувають лише два тижні і ще у відносинах не сформувався стійкий фундамент.

Якщо ж говорити про організацію «Об'єднане товариство сліпих», то незрячі там збираються досить часто. Та через незнання побудови відносин з протилежною статтю, через свій попередній досвід, який буває часто негативний, через дитячі травми, стереотипи, страхи, комплекси, через те, що ми й самі не знаємо, хто нам потрібен, тому так складно незрячим знайти свою другу половинку і пов'язати себе з нею. Деякі з незрячих дівчат звертають увагу тільки на зрячих хлопців. Їм не важливо, яка це людина, успішна чи ні, добре до них відноситься чи ні. Вони розраховують на те, що зрячий хлопець буде їх постійно супроводжувати, коли б вони цього не попросили. В сімейному житті все має крутитись навколо неї. Але, як сказала А. Пилипенко, «чоловік не для того, щоб витирати тобі соплі і обслуговувати твої травми».

Зазвичай в такому шлюбі згодом цей чоловік починає не цінувати свою дружину. Інколи це доходить до психологічного, фізичного, матеріального насилля.

Не важливо хто ти є, з різними дефектами чи без, хлопець чи дівчина, є в тебе вища освіта чи ні, щоб справді стати щасливими, задоволеними життям, потрібно спочатку попрацювати над собою. Всі ми родом з дитинства і вже навіть з молоком матері нам почали передаватись страхи, комплекси, стереотипи, переконання, в яких жили наші батьки, дідусі, бабусі, і це вони передали нам. Звісно, ми можемо все життя прожити як вони, а можемо попрацювати над собою і кардинально змінити своє життя на краще.

Багатьом людям здається, що незрячі живуть важким складним життям. Вони дивляться на них, як на обездолених нещасних людей. Але за

допомогою дуже активних незрячих, що живуть позитивним чудовим щасливим життям, наше суспільство вже почало змінюватись і надалі змінюється на краще. Наприклад, історія дівчини Діани з маленького села, яка ніколи не навчалась у спецшколі. Вона навчалась разом зі зрячими дітьми в дев'яності роки. «Я вже не пам'ятаю, як я навчалась у дитинстві і відношення людей до мене. Я завжди відчувала себе такою як і всі. Мабуть, люди в селі теж до мене звикли. Проблеми почались, коли я вступала до вищого навчального закладу. Мені дуже запам'яталась розмова декана одного з факультетів. Дуже боляче було чути від нього ті слова, які він сказав. Як вона буде в нас вчитись, вона ж сліпа. Слово «сліпа», сказане в мою адресу, я тоді, мабуть, почула вперше. Дякуючи богу, я вступила до іншого навчального закладу, з відзнакою закінчивши його. Звісно, було важко. Але згодом мені трохи допомогли люди, з якими ми подружились і мій майбутній чоловік. Я й дотепер вдячна за підтримку батькам. Вони мене навчили, що не дивлячись на все, життя дуже прекрасне».

Наш світ змінюється і в кращу сторону. За кордоном багато незрячих вже продемонстрували, що можуть жити повноцінним життям. Звісно, у незрячих ще багато проблем, наприклад, це страх народження дітей. Як говорила Діана Гурская: «Я дев'ять місяців хвилювалась, поки не народила свого сина, я дуже переживала, що моя хвороба очей передасться йому спадково. Ще потрібно буде виховати, вивчити свою дитину. Та, якщо ти впевнений в собі, сильний, духовно і психологічно здорова людина, то в тебе це вийде». Відношення до незрячих у різні часи було різне. Давні люди вважали, що незрячі священні, що вони послані богами. Зустріти незрячого, то на щастя. В Давній Греції дітей з різними дефектами скидали зі скелі, це стосувалось і незрячих. В нашій давній Україні незрячі були бандуристи, лірники кобзарі, що викупали людей з турецького і татарського полону.

Кобзарі знали все, що діється на світі про всі походи і всі війни. Вони склали балади про гетьманів, героїв, різні події, які потім оспівували людям. Кожен українець приймав кобзаря як дорогого гостя.

У своїх творах незрячих кобзарів оспівував наш славний поет Тарас Григорович Шевченко. Незряча дівчина є головною героїнею його поеми «Сліпа», а незрячий хлопець Микола є братом головної героїні однієї з повістей Т. Шевченка.

Тоталітарні режими ставились до незрячих байдуже або дуже погано. Життя людини з інвалідністю, на жаль, нічого не вартувало для цих кровожерливих систем. Наприклад, у Північній Кореї, якщо у батьків народиться дитина з інвалідністю і вони живуть в Пхеньяні, то батьків разом з дитиною виселять зі столиці, бо північнокорейська нація сильна і здорова, слабких не може бути. Люди в Північній Кореї навіть не знають, що є люди з інвалідністю. В нациській Німеччині людей з інвалідністю стерилізували, ставили на них свої експерименти і знищували. Гітлер вважав, що нація має бути чистою, а інваліди працювати не можуть, тому краще знищити лишні роти. В Радянському Союзі були спеціальні закриті міста, куди звозили усіх незрячих після закінчення інтернату і незрячі не мали права виїхти з цих міст. До кінця свого віку вони жили і працювали у цих містах.

Мене дуже радує, що в сучасній Україні і в сучасному світі незрячим стає все легше і легше жити, навчатись, орієнтуватись, працювати і жити повноцінним життям.

1.2 Аналіз теорій мотиваційної спрямованості

Для сучасників вітчизняної і зарубіжної психології важливу роль відіграє дослідження мотиваційної спрямованості особистості. Завдяки набутим знанням з психології особистості, педагогічної психології, вікової,

загальної психології ми з впевненістю можемо сказати, що мотивація у кожної людини різна. У когось дуже висока мотивація до успіху, у когось до уникнення невдач. Наше завдання: за допомогою праць відомих вчених дослідити, що ж впливає на мотиваційну спрямованість особистості, чому різні люди мають більш виражену ту чи іншу мотивацію і як мотивація допомагає досягти успіху і самореалізуватись.

Мотивацію як об'єкт і предмет досліджували дуже багато відомих вчених і дослідників з дуже давніх часів. Вчені в Стародавньому Китаї, Індії, Греції вже замислювались над такими питаннями: «Що є стимулом для людей?», «Чому одні швидко досягають успіху, а інші ні?», «Що мотивує людей на здійснення своїх мрій, бажань, цілей?». Ці роздуми вчені записували в своїх відомих працях. Більш детальніше мотивацію почали досліджувати в XIX і XX століттях вчені, що представляли різні психологічні напрямки і підходи. Наприклад, гештальт психологічного підходу – К. Левін і ін.; когнітивного підходу – Д. Мак-Клелланд, J. Rotter, Р. Стернберг, Дж. Форсайт, Дж. Хедланд, Х. Хекхаузен, Х. Хелворсон, Т. Хіггінс і ін.; персонологічного підходу – А. Bandura, М.Й. Боришевський, П.П. Горностай, Л.М. Карамушка, А.В. Карпов, А.Н. Леонтьєв, С.Д. Максименко, А. Маслоу, Же. Нюттен, Р. Оллпорт, В. Осьюдло, К. Роджерс, В.А. Татенко, Т.М. Тітаренко, М.Г. Ткаліч, Д.М. Узнадзе і ін.

До проблем мотиваційної спрямованості відносять співвідношення зовнішньої і внутрішньої мотивації, вплив на творчість і активність, мотивації досягнень, зміст і структура мотиваційної спрямованості, вплив негативного ефекту до прив'язки, стимулювання до досягнень. В різних наукових школах проблеми мотивації і мотиваційної спрямованості по-різному вирішуються. Сьогодні вони є актуальними також.

На думку К. Левіна, джерело психічної активності знаходиться в середині самої людини, в тих потребах і напрузі, яку людина собі створює, а потім переживає і намагається їх вирішити. За словами В. Татенка, в динамічному підході К. Левіна не описано генезис динамічних сил. На думку психологів когнітивного підходу Р. Стернберга, Дж. Форсайта і Дж. Хедланда, в досягненні успіху однаково роль відіграють розумові здібності і мотивація. За твердженнями Р. Стенберка разом з мотивацією у інтелекту підвищується рівень креативності, а відсутність творчого потенціалу компенсує також мотивація. Дж. Ротер стверджував, що одна і та ж подія по-різному впливає на різних індивідів. Хтось вважає, що для того, щоб досягти успіху потрібні зовнішні чинники, обставини, події, а хтось вважає, щоб досягти успіху потрібно задіяти всі свої внутрішні ресурси, свої вміння і навички. У своїй концепції «Локус контролю» Дж. Ротер розглядає особливості побудови мотиву, що опирається на власні здібності, обставини, зусилля. При внутрішньому «Локусі контролю» за твердженнями Ротера йдеться про те, на скільки своїми внутрішніми зусиллями може досягти успіху людина. Теорія самоефективності А. Бандури стверджує, що коли людина не вірить у власні сили, коли не вірить у себе в неї порушується поведінка. За твердженнями А. Бандури, якщо людина вірить у власні сили, власні можливості, то вона у складних життєвих ситуаціях зможе продемонструвати всі свої внутрішні сили і ресурси, свою вдалу ефективну поведінку; саме це свідчить про її самоефективність. Найважливішими чинниками самоефективності є переживання власних успіхів, приклад інших людей, переживання емоційного і фізіологічного стану, соціальне переконання. Теорія А. Бандури тісно пов'язана з концепцією «Локусу контролю» Дж. Ротера

Важливу роль у досягненні успіху у навчальній і трудових діяльностях

відіграє мотивація і мотив. Саме мотив спонукає людину до тих чи інших діяльностей і активностей. Мотив допомагає людині задовольняти певні потреби. Потреби, що спрямовані на досягнення і здійснення певної мети, усвідомлюються людиною. При цьому причиною і постановкою різних цілей людини є мотив. Цілі і мотиви є однаковими, схожими і різними. Мотиви визначають активність і спрямованість людини, виявляються вони як сукупність зовнішніх і внутрішніх умов, спрямовують діяльність людини, спонукають і визначають вибір. Багатьма мотивами спонукається трудова поведінка людини, одні з цих мотивів відіграють головну роль, а інші другорядну. Складну динамічну систему утворює сукупність діяльнісних мотивів. Хоча система мотивів є стійкою та якщо у внутрішній і зовнішній структурі особистості відбуваються певні зміни, то вона може змінюватись. Мотивуючі фактори поділені на три класи — потреби як основа активності:

— причини, які обумовлюють вибір діяльності залежно від спрямованості особистості;

— суб'єктивні переживання;

– емоції як форми регуляції (саморегуляції) поведінки і діяльності.

Саме в емоціях оцінюється сенс і результат діяльності. Якщо останній не відповідає меті діяльності, то емоції змінюють її загальну спрямованість, включають допоміжні спонукання, які посилюють вихідні. В досягненні певної мети, бажань і результатів мотиви виступають як усвідомлена потреба людини. Ці усвідомлені потреби є внутрішніми спонуканнями людини і це називається внутрішньою мотивацією. А зовнішньою мотивацією називається спонукання людини через зовнішні стимули. Ефективними зовнішні спонукання є тоді, коли вони значні для людини. Для людини властива ієрархія мотивів: ситуативні і загальні, що характеризуються

системою цінностей і концепцією життя. Ситуативні характеризуються задоволенням в конкретній ситуації певних потреб. Інколи виникають ситуації, коли ці мотиви стикаються і тоді людина має обрати спосіб, щоб досягнути певної мети. Мотиваційну сферу особистості утворюють мотиви спонукання, спрямування і регулювання. Також в мотиваційній сфері представлено актуальні мотиви, що спонукають до діяльності, потенційними мотивами, що не виявлені в діяльності, але є сформовані. Мотиваційна сфера людини інколи може змінюватись. Тоді змінюються стійкість та ієрархія мотивів.

Концепція автономних мотивів Г. Олпорта стверджує: «Мотиви з'являються, щоб задовольнити одну або декілька потреб, а згодом мотиви починають жити автономним життям і перетворюються на самостійні потреби, що теж потрібно задовольняти». На думку автора науковий інтерес щодо вивчення мотивації в окремих сферах постійно зростає. А. Н. Леонтьєв у своїй теорії діяльності стверджує, що передумову діяльності складає потреба. Хоча вона ще не додає певної спрямованості тій чи іншій діяльності. З програмою поведінки у потреби немає однозначного зв'язку. Одна й та ж потреба інколи задовольняється і реалізовується різними способами. За словами Леонтьєва мотивом діяльності є вибір людиною конкретної програми певної поведінки і фіксація потреби на першому предметі, що задовольняє її. Пізнавальна діяльність і активність є дуже важливою для людської мотивації. За допомогою цих важливих чинників людина усвідомлює і осмислює свої потреби, що згодом переводить їх в мотиваційні об'єкти, які в подальшій перспективі особистості локалізуються.

Мотивацією називаються психофізіологічні процеси, що змушують людину під дією зовнішніх або внутрішніх факторів займатись тою чи іншою діяльністю. Систематичне вивчення мотивації з психологічної точки зору не

дозволяє визначити точно, що ж спонукає людину до дій. Однак дослідження поведінки людини дає деякі загальні пояснення мотивації і дозволяє створити прагматичні моделі мотивації.

Теорії мотивації розділяють на дві категорії:

- змістовні;
- процесуальні.

Змістовні теорії мотивації базуються на потребах і пов'язаних з ними чинниках, що визначають поведінку людей, що пояснюють поведінку людини мотивами, основою яких є ті чи інші потреби людини

Процесуальні теорії розглядають мотивацію в іншому плані. У них аналізується те, як людина розподіляє зусилля для досягнення різних цілей і як вибирає конкретний вид поведінки. Процесуальні теорії не оспорюють існування потреб, але вважають, що поведінка людей визначається не тільки ними. Згідно з процесуальними теоріями поведінка особистості є також функцією його сприйняття і очікувань, пов'язаних з даною ситуацією, і можливих наслідків вибраного ним типу поведінки.

Щоб зрозуміти значення теорії змістовної і процесуальної мотивації, треба спочатку засвоїти значення основоположних понять: потреби і винагороди.

Потреби - це усвідомлена відсутність чого-небудь, що спричиняє спонукання до дії. Первинні потреби закладені генетично, а вторинні виробляються в ході пізнання і отримання життєвого досвіду.

Потреби не можливо безпосередньо спостерігати або вимірювати, про їх існування можна судити з поведінки людей. Потреби - це мотив до дії.

Потреби можна задовольнити винагородами.

Винагорода – це те, що людина вважає для себе цінним. Використовуються зовнішні винагороди (грошові виплати, просування по службі) і внутрішні винагороди (почуття успіху при досягненні мети).

Типи мотивації, на думку доктора економічних наук Ю.Д. Красовського, бувають:

- прагнення до творчої реалізації;
- почуття обов'язку по відношенню до роботи;
- забезпечення достатку;
- кар'єра;
- прагнення до творчої реалізації.

Працівник дуже цінує, що в роботі можна реалізувати свій творчий потенціал, професійно зростати, покращити свої вміння і навички. Для таких працівників дуже важливими є визнання їх професійних успіхів. Якщо ж ці успіхи не визнаються, то приходить розчарування.

Почуття обов'язку по відношенню до роботи – працівник може віддавати себе роботі, але якщо керівник не цінує його старань, то він розчаровується.

Працює заради грошей, за хорошу зарплату, може терпіти навіть приниження, але якщо не доплачують, то виступає на захист своїх прав.

Кар'єра. Фірма не є можливістю, за допомогою якої можна побудувати власну перспективну кар'єру. Працівник вичавлює з роботи все та якщо не виходить, то «вичавить» з роботи все, що потрібно для себе. Не дуже

чутливий до оцінок, тому що для нього важливо протриматися в організації для накопичення професійного досвіду.

Мотивація представлена такими шістьма стадіями:

- перша стадія - виникнення потреб. Потреба проявляється у тому, що людина починає відчувати, що їй чогось не вистачає. В конкретний час вона проявляється і починає "вимагати" від людини, щоб вона знайшла можливість і зробила якісь кроки для її усунення.
- Друга стадія - пошук шляхів усунення потреби. Якщо потреба виникла і створює проблеми для людини, то вона починає шукати можливості усунути її: задовольнити, придушити, не зауважувати. Виникає необхідність щось зробити.
- Третя стадія - визначення цілей дії. Людина фіксує, що і якими засобами він повинен робити, чого домогтися, що одержати для того, щоб усунути потребу. На даній стадії відбувається ув'язування чотирьох моментів:
 - що я повинен одержати, щоб усунути потребу;
 - що я повинен зробити, щоб отримати те, що бажаю;
 - якою мірою я можу домогтися того, чого бажаю;
 - наскільки те, що я можу одержати, може усунути потребу.
- Четверта стадія - здійснення дії. На цій стадії людина витрачає зусилля для того, щоб здійснити дії, які, в кінцевому рахунку, повинні надати йому можливість одержання чогось, щоб усунути потребу. Так як процес роботи робить зворотний вплив на мотивацію, то на цій стадії може відбуватися корегування цілей.

- П'ята стадія - одержання винагороди за здійснення дії. Проробивши визначену роботу, людина або безпосередньо одержує те, що вона може використовувати для усунення потреби, або те, що може обміняти на бажаний для неї об'єкт. На даній стадії з'ясовується те, наскільки виконання дій дало бажаний результат. У залежності від цього відбувається або ослаблення, або зберігання, або ж посилення мотивації до дії.
- Шоста стадія - усунення потреби. У залежності від ступеня зняття напруги, що викликається потребою, а також від того, викликає усунення потреби ослаблення або посилення мотивації діяльності, людина або припиняє діяльність до виникнення нової потреби, або продовжує шукати можливості і здійснювати дії по усуненню потреби.

Є такі два типи мотивації: зовнішня і внутрішня. Внутрішня мотивація здійснюється за допомогою внутрішніх бажань і цілей. Зовнішня мотивація здійснюється за допомогою зовнішніх стимулів. Кордони між цими мотиваціями є розмитими. Нерідко зовнішня мотивація перетікає у внутрішню, а внутрішня у зовнішню.

Однією з найважливіших мотивацій, без якої більшість людей не досягли успіху, це є мотивація досягнень. За словами Макмеланда, мотивація досягнень є несвідомою і вона спонукає людину до активних дій. Поняття «мотивація досягнень» пов'язане з потребами людини досягати успіху в різних сферах її життя. Вперше це поняття було введено американським психологом Генрі Мюрреєм (1893-1988 рр.) в книзі „Дослідження особистості“ (1938 р.). Серед великої кількості базових потреб, які були поділені ним на дві групи: первинні (вітальні), які пов'язані з фізичним задоволенням і вторинні (психогенні), пов'язані з психічним або емоційним

задоволенням. До первинних потреб учений включив потреби у: кисні, воді, їжі, сексі, лактації, сечовипусканні, уникненні пошкоджень, того, що отрує, переохолодженні, відчуттях; до вторинних– потреби: придбання, охорони, порядку, утримання, конструювання, переваги (досягнення, визнання), демонстрації, недоторканності (безчестя, захисту, протидії), домінування, шанування, уподібнення, автономії, суперечності, агресії, приниженні, уникненні провини, аффіляції, нехтуванні, протегуванні, підтримці. Потребу досягнення Г. Мюррей розумів як стійку потребу в досягненні результату в роботі, як прагнення до подолання перешкод; розвитку сили; намагання зробити щось складне якнайкраще і швидше. Вперше мотивацію досягнень почали вивчати в 1950. році. Її почав вивчати американський психолог Девід Макмеланд. Він відштовхувався від поглядів Г. Мюррея і досліджував мотивацію досягнень за допомогою статистичних показників економічного добробуту націй. Макмеланд вважав, що люди ставлять перед собою певні цілі і намагаються їх досягти не заради похвали, а заради результату. На думку Макмеланда, на мотивацію досягнень також впливають зовнішні умови. За його словами батьки відіграють важливу роль у становленні мотивації досягнень, створюючи для цього сприятливі умови. Проаналізувавши прагнення до досягнень у різних культурах Макмеланд дійшов висновку, що економічний розвиток є вищим у тих країнах, де різними способами заохочуються особистісні досягнення і автономія. Макмеланд відзначає такі основні ознаки мотивації досягнень: досягнення, спрямоване на кінцевий результат, що задовольнить людину при досягненні певної мети; людина має можливість вдосконалюватись; людина з високою мотивацією завжди доводить справу до кінця, навіть, якщо ця справа з певних причин була перервана.

За словами ДЖ. Аткинсона, мотивація досягнень поділяється на дві

частини: досягнення успіху і уникнення невдач. На думку ДЖ. Аткінсона, якщо у людини виражена мотивація до успіху, то вона намагатиметься усіма силами його досягнути, а якщо виражена тенденція до уникнення невдач, то людина буде намагатись усіма силами уникати труднощів, що виникають у її житті. Мотивація досягнень успіху і уникнення невдач тісно пов'язані з очікуваннями і цінностями. Якщо людина не вірить у свій успіх, то не потрібно докладати свої зусилля, щоб досягти його, а якщо успіх тобі гарантований, то для того, щоб його досягти потрібна дуже мала затрата твоїх зусиль. Теж право стосується і того, щоб уникнути невдачі. Якщо людина очікує на невдачу, то вона уникає виконання завдань, а якщо людина хоче досягти успіху навіть якщо завдання дуже складні, то вона буде застосовувати усі свої ресурси, щоб виконати складне завдання і все ж таки досягти успіху. Відомі вчені мають різні думки, щодо того чому одні люди досягають успіху, а інші ні. Наприклад, ДЖ. Аткінсон вважає, якщо людина орієнтована на досягнення успіху, то вона задіє всі свої можливості і ресурси, щоб його досягти, а якщо орієнтована на уникнення невдач, то вона не буде виконувати важкі для неї завдання. На його думку, той, хто орієнтований на успіх не зазнає страху перед невдачами, а у того, хто орієнтований на невдачу слабо виражене прагнення досягти успіху. Інші вчені вважають, що дуже виражене прагнення до успіху може поєднуватись з сильним уникненням невдачі, особливо, якщо вона має дуже тяжкі наслідки для самої людини.

Люди, що мотивовані на успіх, знають про свої сильні і слабкі сторони. Вони впевнені в кінцевому результаті задуманого, рішучі в невизначених ситуаціях, вміють ризикувати, дуже наполегливі і відповідальні за свої дії. Люди, у яких переважає мотивація до уникнення невдач, при вирішенні навіть легких завдань вже програмують себе на те, що

кінцевий результат буде не дуже вдалим, вони постійно шукають виправдання своїм невдачам, не рідко звинувачують інших у власних помилках і труднощах, що з'являються в їхньому житті. В дослідженнях Д. Мак-Клелланда було достовірно зафіксовано, що ті студенти, у яких переважала мотивація успіху, через багато років після закінчення університету мали значно вищі професійні досягнення (у сфері економіки і політики), ніж мотивовані уникненням невдачі. Ще в ранньому віці у людини починають формуватись типи поведінки, що допомагають їй досягати успіху. Ця поведінка формується під впливом середовища, що оточує дитину, наприклад, її батьки. Якщо в ранньому віці батьки будуть хвалити свою дитину, підтримувати її в усьому, то вірогідність того, що дитина в дорослому житті буде успішною дуже висока. Рівень мотивації індивіда тісно пов'язаний з груповою динамікою. Так, зокрема, в дослідженнях Т. Антопольської показано, що, по-перше, якщо соціальні умови життєдіяльності групи забезпечують високий рівень мотивації досягнення, то тим самим вони благотворно впливають як на розвиток особистості, так і на становлення самої групи; по-друге, наявність лідерів, що уміють організувати групу на вирішення сумісних проблем із високою мотивацією досягнення значущих групових цілей, сприяє активній рефлексії сформованості групової спрямованості.

На думку С.С. Занюка, суб'єкт з сильним мотивом досягнення характеризується наполегливістю у досягненні мети, схильністю ставити віддалені цілі, не задовольняється отриманим результатом, нескладним завданням і легкодосяжними цілями, для нього головне в житті – це переживання радості успіху внаслідок досягнення високих результатів.

На думку вчених Х. Хелворсона і Т. Хіггінса, в різних людей переважає та чи інша мотивація. У одних є мотивація досягнень і вони досягають успіху

у своєму житті, а у інших переважає мотивація до уникнення невдач і ці люди усіма силами намагаються уникнути складних завдань, які з'являються перед ними. Автори стверджують, що мотиваційна відповідність виникає, якщо наші дії сумісні з нашими потребами і бажаннями. На думку авторів дати людям те, що вони хочуть, простіше, аніж створити мотиваційну відповідність. Мотиваційна відповідність показує людям на інтуїтивному рівні, що вони займаються справою, яка їм до душі.

Готовність до ризику відіграє дуже важливу роль у мотиваційній сфері особистості. Вміння правильно і розумно ризикувати дуже допомагає людині у досягненні успіху. Тому психологічна наука не могла обійти не дослідивши цю мотиваційну сферу. поняття ризику тісно пов'язане з такими поняттями як воля, бажання, почуття, волевиявлення, емоції і навички. Також взаємозалежність ризику з поняттями «успіх», «невдача» є дуже тісною, бо ризик дуже впливає на поведінку індивіда. Ризик є причиною деструктивних і конструктивних реакцій людини, якими є стани стресу, дистресу, кризи, фрустрації та ін.

Розроблення цієї проблеми здійснювали вчені, серед яких варто назвати Т. Корнілову, Ю. Козелецького, О. Вдовиченко, Л. Александрову, К. Комарова та ін. Одним з визначень ризику є ситуативна характеристика діяльності, що полягає в невизначеному результаті діяльності і можливих несприятливих наслідках при невдачах. Терміну «ризик» також відповідають такі взаємозалежні значення: ризик – міра очікуваного неблагополуччя у разі неуспіху під час діяльності, зумовленої сполученням імовірності невдачі та ступеня несприятливих наслідків у цьому разі; ризик – дія, що деяким чином загрожує суб'єктові втратою – програшем, травмою, збитками; ризик – ситуація вибору між двома можливими варіантами дій, результат якого є проблематичним і пов'язаним із можливими наслідками: менш

привабливими, але більш надійними і більш привабливими, але менш надійними. Іншим поясненням такого поняття як ризик може бути звернення людиною до певної діяльності, якщо вона невпевнена в досягненні мети діяльності. Дія, що спрямована на привабливу ціль для людини, яка пов'язана з програвом, неуспіхом, втратами. Обставини, що пов'язані із ризиком, передбачають можливість вибору із двох альтернативних варіантів поведінки: ризикованого – пов'язаного з ризиком та надійного – тобто такого, який гарантує збереження досягнутого.

Перевага ризикованих варіантів діяльності людини над обережною поведінкою не завжди виглядатиме як боротьба двох конкуруючих тенденцій – надії на успіх і страху перед невдачею.

Психологічними дослідженнями виявлено наявність тенденції до безкорисливого ризику, коли перевага небезпечних варіантів поведінки людини над безпечними виглядає безкорисною з погляду поставлених перед суб'єктом завдань. Така спонтанна активність іноді переживається суб'єктом як прагнення до небезпеки. Цій тенденції належить важлива роль в припущенні підвищеної схильності до ризику. У свою чергу, ризиковане завдання, відповідно до повсякденного розуміння цього визначення, це ситуація, в якій є невизначеність відносно результатів, що будуть отримані, а найбільш характерна риса ризикованих завдань – невизначеність. Дослідження категорії ризику спрямоване на визначення багатьох перемінних. Серед них можна зазначити характер та закономірності поведінки особи у відповідних умовах, дослідження причин, умов та обставин, які змушують одних осіб уникати ризику, а інших добровільно ставити себе у складні ситуації тощо. Узагальнюючи їх, можна відзначити, що такі напрацювання поділяються на ті, які сприяли створенню концепцій, теорій і моделей, що дають змогу пояснити механізми виникнення і вияву

ризиків та ті, які сприяли дослідженню конкретних дій ризику у різних видах професійної діяльності.

Спрямованість визначає система домінуючих мотивів поведінки і діяльності. Вона є вищим регулятором поведінки і дій людини. Є такі види спрямованості: особистісна, що характеризується переважанням мотивів, що допомагають забезпечити власне благополуччя; колективістська, переважають мотиви, що допомагають забезпечити успіх у спільній роботі; ділова, переважають мотиви, що зумовлені діяльністю і спрямовані на неї. Усвідомленими мотивами поведінки визначається спрямованість, а також цілі, інтереси, переконання та ідеали. Мета діяльності особистості завжди виявляється в усвідомлених мотивах. В свідомості людини постає як мета об'єкт, що може задовольнити її потреби. Якщо для людини життєва мета є чіткою і усвідомленою і вона бачить перспективи для здійснення цієї мети, то починає відкриватись життєва перспектива особистості. Саме перспектива робить дії людини чіткими і усвідомленими, цілеспрямованими. Якщо ж життєва перспектива є втраченою або відсутньою, то це викликає стани зневіри, вітчаю, безнадії. Якщо людина потрапляє в такі стани, то інколи починає втрачати здатність, щоб об'єктивно оцінювати факти зі свого життя. Також особистість починає виявляти агресивність і роздратованість. Завищеною самооцінкою зумовлюється стан фрустрації. це відбувається, коли людина вибирає складні для себе завдання, не може з ними впоратись і зазнає невдач. Якщо ж самооцінка у людини є адекватною, то вона обирає для себе завдання, що зможе виконати і успішно виконує їх. Коли самооцінка занижена, то людина вибирає для себе дуже прості завдання. При заниженій самооцінці психологічний потенціал людини нереалізований, наслідком чого є заповільнення її розвитку та закріплення певних рис, що не дозволяють людині бути успішною у певній діяльності. Поширеними мотивами людської

активності є інтереси. Інтерес – це стійке, вибіркоче, емоційно забарвлене прагнення особистості до життєво значущих об'єктів. Інтереси виникають на ґрунті потреб, але не зводяться до них. Потреба виражає необхідність, а інтерес завжди пов'язаний з особистою зацікавленістю – об'єктом, із прагненням більше його пізнати, оволодіти ним. Інтерес може виявлятися в симпатії та прихильності до людини, у захопленні певною діяльністю, літературою, спортом, наукою тощо.

Важливим усвідомлюваним мотивом є ідеал. Ідеал - це образ реальної людини або створеного особистістю взірця, яким вона керується в житті протягом певного часу і який визначає програму її самовдосконалення на майбутнє. Ідеали людей формуються під впливом суспільних умов життя, у процесі навчання й виховання.

Жорсткими регуляторами поведінки є переконання. Переконання – це система мотивів особистості, що спонукає її діяти відповідно до власних поглядів та принципів. Підґрунтя переконань становлять і знання, які для людини є істинними, незаперечними, в яких вона не має сумніву. Особливість переконань полягає в тому, що в них знання постають у єдності з почуттями, захоплюючи всю особистість. Переконання є там, де є страждання та муки сумління, коли порушуються принципи в діях і вчинках. Сила переконань як мотивів поведінки влучно схарактеризована у відомому висловлюванні, де вони порівнюються з путами, яких людина не може розірвати, не розірвавши свого серця. Переконання особистості можуть виявлятися в різних царинах її життя та діяльності й залежно від цього поділятися на моральні, інтелектуальні, естетичні тощо. Переконання стають потужною рушійною силою за умови, що дії, які викликаються цими переконаннями, стають звичними. К. Ушинський добру звичку називав моральним капіталом, що її вкладає людина у свою нервову систему. Капітал

звички від уживання зростає і надає людині можливість дедалі плідніше застосовувати свою дорогоцінну силу – силу свідомої волі, не витрачаючи своєї свідомості та волі на боротьбу з труднощами, які були вже подолані.

До спрямованості також належать потяг і установка, що відносяться до неусвідомлених мотивів. Потяг – неусвідомлюване, нецілеспрямоване спонукання, що виражається в чуттєвому переживанні потреби й не викликає активних дій.

Установка – це неусвідомлюваний особистістю стан готовності до діяльності, за допомогою якої людина може задовольнити ту чи іншу потребу. Установка до різних фактів життя може виявлятися у стандартизованих судженнях, некритично засвоєних людиною під час спілкування з іншими людьми, в упередженості, виокремленні того, що має для неї важливе життєве значення. Саме тому особистість може бачити в об'єктах та явищах життя те, що вона хоче бачити, а не те, що є насправді. Установки можуть бути позитивними, якщо вони ґрунтуються на симпатії, схваленій громадській думці, й негативними, коли вони мають характер упередженості, необ'єктивності. Особливою формою установки є внутрішньогрупова навіюваність як неусвідомлювана думка групи.

Розроблюючи проблему активності особистості, вітчизняна психологія виходить з визнання того, що джерелом активності особистості є її органічні та духовні потреби – в їжі, одязі, знаннях, праці.

Потреба – це нужда, в якій виявляється залежність людини від певних умов, необхідних їй для життя і діяльності. У потребах завжди відображаються стійкі життєво важливі залежності організму та середовища. Людські потреби розвиваються в діяльності разом з розвитком суспільних умов життя, виробництва, науково-технічним прогресом. Сам процес

задоволення потреби сприяє її розвитку й відтворенню нових потреб, які неминуче породжуються різними сферами суспільного буття людей та їхньою діяльністю. Що вищий рівень цивілізованості суспільства, економічного та духовного розвитку, то багатшими й різноманітнішими є його потреби.

Роль мотиваційної спрямованості у незрячих дуже висока. За допомогою мотиваційної спрямованості незрячі досягають успіху у різних сферах діяльності, самореалізуються, зростають особистісно і професійно.

1.3 Роль мотиваційної спрямованості у житті осіб з порушенням зору

Для кожної людини у всі часи важливу роль відігравав успіх. Кожна людина завжди шукала, шукає і буде шукати ту сферу в житті, де вона стане успішною. Хтось вбачає свій успіх у створенні міцної сім'ї, хтось – у побудові власного чудового будинку, а хтось - у реалізації в кар'єрі.

У всі часи люди прагнули бути успішними в одній або в декількох сферах життя. Зокрема, незрячий поет Гомер написав про троя, і за допомогою цього твору в дев'ятнадцятому столітті німець Шліман довів, що Троя справді існувала. Ці люди жили в різні віки, а ми знаємо про їх успіхи: Гомера в літературі, Шлімана в історії.

Успіх і успішність людей вивчали такі вчені, як: А. Бандура, А. Маслоу, Н. Хіл та ін. Зокрема, на книгах цих авторів вирости і стали успішними Генрі Форд, Дональд Волкер і багато інших відомих людей.

Досягнення успіху є складним процесом самореалізації і самоствердження людини. Процес успіху виявляється в таких формах:

- успіх і популярність людини в професійному товаристві як визнання авторитетними людьми. Якщо людина усвідомлює значення успіху для

свого життя, то успіх стає тією силою, що спонукає до діяльності;

- успіх подолання і самовизначення. Досвід подолання складних проблем стає цінним особистісним багажем, під час набуття якого особистість навчається усвідомлювати, оцінювати власні сили;
- успіх-покликання. Самовдосконалення і самореалізація особистості відбувається у певному виді діяльності, коли важливим є не лише результат, але й процес діяльності.

Концепцію самоактуалізації А. Маслоу складають такі якості: подолання труднощів умінням покладатись на свій досвід здатністю брати на себе відповідальність умінням долати опір інших. На думку А. Маслоу, успішною є та людина, яка досягнула вищого ступеня в ієрархії потреб особистості, що задовольнила базові потреби і може ефективно реалізувати себе. Вищою потребою людини є розкриття своїх здібностей і талантів, бажання самоактуалізації і самореалізації в професійній діяльності.

Як говорили ще давні мудреці: « Щоб стати успішним - треба жити в гармонії з собою і з зовнішнім світом. Цієї гармонії досягнути дуже нелегко. Щоб її досягнути, потрібно багато часу».

Гармонійний стан людини визначають такі чинники і фактори: гарне психологічне фізичне здоров'я, хороший внутрішній стан, позитивне мислення, хороші відносини з близькими і важливими людьми, професійна самореалізація тощо.

Схожим поняттям на успіх є поняття «успішність». Поняття «успішність» охоплює набутий досвід людиною в процесі її життя. До стану успішності людина приходять поступово. Успішність людини визначається специфічною структурою індивідуальних і функціональних якостей та її дій. Упродовж всього життя людина набуває певних вмінь, навичок, здобуває нові знання, працює над собою і це допомагає їй стати успішною.

Успішність як психічний стан має певні ознаки, які визначають діяльність людини в соціумі. Це відображено в дослідженнях американського психолога угорського походження М. Чиксентмихаї. У праці «Потік: психологія оптимального досвіду» («Flow: The Psychology of Optimal Experience») М. Чиксентмихаї ознайомлює із теорією, згідно з якою люди найбільш щасливі, якщо перебувають в особливому потоковому стані, який нагадує «дзень» - стан повного єднання з діяльністю та ситуацією. Стан потоку можна вважати оптимальним станом внутрішньої мотивації, за якого людина повністю занурена в те, що вона робить. Цей стан супроводжується відчуттям, яке характеризується свободою, радістю, почуттям повного задоволення та майстерності, коли деякі потреби, в тому числі й базові, зазвичай ігноруються. Людина забуває про час, голод, свою соціальну роль тощо, відчуваючи себе професійно успішною. А це вже може розглядатись як неусвідомлюваний психічний процес. За словами З. Фрейда успішність пов'язана з неусвідомлюваними інстинктами. Сексуальність і агресивність є засобами досягнення успішності. З. Фрейд вважав, що успішна людина керується парціальними бажаннями ід та впливом соціально прийнятих норм (super-ego), не в змозі адекватно реалізувати себе. На допомогу приходять захисні механізми психіки людини. Один із таких механізмів - сублімацію - Фрейд уважав найбільш прийнятною формою трансформації потягів людини. За словами З. Фрейда невід'ємною частиною розвитку будь-якої людини з самого народження є нарцисизм, і був першим, хто використав цей термін у психології.

На думку А. Адлера соціальний інтерес є рушійною силою, що змушує людину бути успішною. Завдяки соціальному інтересу реалізується потреба в досягненні успішності, самоствердженні особистості як компенсації «комплексу неповноцінності». Розвиток особистості залежатиме від того, яким чином цей комплекс буде компенсуватися. На думку А. Адлера велику

роль у досягненні успіху відіграє соціальний фактор.

За твердженнями Абандури, якщо людина вірить в ефективність власних дій і очікує досягнення успіху від їх реалізації, то в неї дуже висока самоефективність. Загальна самоефективність складається з конкретних самоефективностей, що існують у різних галузях людської діяльності. Самоефективність – це переконання людини, що в складній ситуації вона зможе демонструвати таку поведінку, що допоможе вирішити цю ситуацію. Самоефективність розуміється А. Бандурою як змінна, яка за своєю силою, узагальненістю і ступенем знаходиться у взаємній залежності від актуальної ситуації і попереднього досвіду індивіда. Вплив наслідків поведінки на самоефективність істотно залежить від того, яким чином людина сприймає і оцінює ці наслідки. Відсутність самоефективності може бути істотною перешкодою у формуванні компетентності, активності людини, а отже і її успішності в конкретних видах професійної діяльності.

Такі відомі вчені як К. Абульханова-Славська, А. Адлер, Е. Берн, Г. Костюк, С. Максименко, А. Маслоу, Г. Олпорт, К. Роджерс, Е. Еріксон, Е. Фром стверджують, що людина, яка реалізована в професійній діяльності також ефективно реалізована і в соціальному середовищі. Але свободу і унікальність вона зберігає. Як наголошують А. Маслоу, Г. Олпорт, К. Роджерс: «Професійно успішна людина характеризується гарним психічним здоров'ям, автономністю, незалежністю, вмотивованістю». Думки цих вчених приводять нас до висновку, що успішна особистість повинна володіти такими якостями, як самоконтроль, вмотивованість, гнучкість, адаптованість до різних подій і ситуацій.

Дослідники О. Асмолов, Дж. Аткинсон, У. Джеймс, Т. Дембо, Ю. Клейменова, Є. Клімов, Н. Кузьміна, К. Левін, Г. Мюррей, А. Самоукін, Х. Хекхаузен, Ф. Хоппе вивчали психологічну сутність успішності людей. Це, зокрема, самооцінка, рівень домагань, мотивація досягнень успіху,

уникнення невдач і готовність до ризику, та їх вплив на поведінку і діяльність людей.

Представники психології бізнесу та управління розглядають успіх як уміння досягати поставлених перед собою цілей і ефективність цих досягнень визначає загальну успішність людини.

Такі вчені як К. Роджерс, Р. Чалдіні, Ф. Девіс, Д. Карнегі, Р. Фішер й У. Юрі, Н. Хілл та інші навчають людей як досягти успіху за допомогою своїх книг і психологічних технік. Ці науковці намагаються озброїти людей своїми “рецептами”, які часто мають повсякденний характер і тому втрачають теоретичність. Їх головна заслуга пропагування тези, що автором успіху та неуспіху є сама людина. Ці дослідження зводяться до розробки універсального алгоритму досягнення успішності. Розробки в контексті цього підходу підкріплюються постулатами сучасних напрямів психології, зокрема такого як нейролінгвістичне програмування (НЛП). Представники НЛП пов’язують успішність людини з опануванням нею найрізноманітнішими психотехнологіями майстерного спілкування, структурування та систематизації цілей в житті, самоконтролю тощо.

Ю. Ільїна пропонує розглядати поняття успіху через ментальну модель розвитку психологічних компетенцій успішної людини. “Ментальна модель”, яка є системним утворенням у структурі інтелекту, так звана “тріада особистості”, містить три підсистеми: ставлення до оточуючих, до світу і до самого себе. В її структурі поєднуються інтелектуально-діяльнісні складові, що пов’язані зі структурою та досвідом індивіда. Автор розглядає ментальну модель дорослої людини як ресурсний центр. Безперечно, ресурсність особистості є важливим чинником її успішності.

Особистість є тим, що вона робить. Успішність особистості залежить від її творчої активності. Як стверджувала Ю. Макаревська, для усвідомлення успіху необхідні рівновага соціальної й особистісної ідентичностей людини.

Дослідники управлінського підходу в психології Б. А. Душков, А. В. Королєв, Б. А. Смирнов «успішність діяльності» визначають, як характеристику діяльності, що охоплює продуктивність праці, якість кінцевого результату, швидкість, безпомилковість трудових дій. За оцінки успішності діяльності слід ураховувати також фізіологічні затрати, які необхідні для вирішення професійних задач. Успішність діяльності також тісно пов'язана з інтелектуальною, мотиваційною та емоційно-вольовою сферою особистості, вона залежить також від індивідуальних, психофізіологічних та типологічних особливостей особистості. Теоретичні положення про обдарованість і здібності людини розроблені Б. Тепловим[3]. Автор вважає, що якості створюються та виявляються в діяльності і, по суті, є динамічним поняттям. Учений стверджує, що якості існують лише в русі, лише в розвитку, оскільки розвиток здійснюється в процесі діяльності. Дослідник називав якостями лише такі індивідуально-психологічні особливості, які стосуються успішності виконання тієї чи іншої діяльності. Він зазначав, що не окремі якості як такі безпосередньо визначають можливість успішного виконання будь-якої діяльності, а лише своєрідне поєднання цих здібностей, що характеризує цю особистість. Є. Ільїн відстоював думку про зв'язок між мотивацією та властивостями особистості: властивості особистості впливають на особливості мотивації, а особливості мотивації, закріплюючись, стають властивостями особистості. Успішність професійної діяльності є основним предметом досліджень у різних галузях наук. Частково цю проблематику розробляє акмеологія - наука, що вивчає закономірності і механізми розвитку людини на стадії її зрілості і за досягнення нею найвищого ступеня в цьому розвитку - акме. Використовуючи поняття «зрілість», не можна не вказати і на таке поняття, як «особистісна зрілість», що може слугувати фундаментом розвитку професійної успішності. О. Штепа дає таке визначення «особистісної

зрілості» - це психологічне новоутворення зрілого періоду життя людини, яке становить динамічну особистісну структуру, пропріум, важливий для його ідентичності; особистісна зрілість є одночасно інтегральним критерієм особистісного зростання та виявом особистісного потенціалу людини, тобто її життєстійкості у здійсненні своєї життєвої стратегії; особистісна зрілість забезпечує людині можливість вибору моральних цінностей як пріоритетних. Особистісна зрілість – це один з факторів формування успішної особистості.

Професіоналізм - особлива властивість людей систематично, ефективно і надійно виконувати професійну діяльність в різноманітних умовах. Поняття «професіоналізм» використовується в різних значеннях. У першому маються на увазі нормативні вимоги професії до особистості людини (нормативний професіоналізм). Реальний професіоналізм - наявність у людини необхідного нормативного набору психологічних особливостей, коли професіоналізм виступає внутрішньою характеристикою індивіда. Професійне виконання праці – це завжди виконання її на високому рівні. Ключовим аспектом реального професіоналізму є компетентність. Це поєднання психічних якостей, психічний стан, що дозволяє діяти самостійно і відповідально, здатність і вміння людини виконувати визначені трудові функції. Поняття компетентності вужче, ніж поняття професіоналізму. Щодо досліджень компетентності в структурі успішності професійної діяльності слід зважити на дослідження таких учених, як Л. Пітер та Д. Даннінг, Дж. Крюгер. «Принцип Пітера» - положення, що формулюється так: в ієрархічній системі праці будь-який працівник сягає рівня своєї некомпетентності. Автор принципу пояснює це так: «за наявності ваканції керівництво обирає кандидата з тих працівників, до яких немає претензій. Якщо він виявить успіхи на цій посаді, то зможе стати кандидатом на вищі посади. Отож, поки працівник виявляє компетентність, доти він кар'єрно зростає. Проте рано чи пізно він опиниться на посту, де його компетентність

буде нижча, він припинить претендувати на вищу посаду і його просування вверх завершується». Ефект Даннінга-Крюгера - когнітивне спотворення, яке полягає в тому, що люди з низьким рівнем кваліфікації роблять хибні висновки і приймають невдалі рішення, але не здатні усвідомлювати свої помилки через низький рівень компетентності. Це призводить до виникнення в них завищених уявлень про свої вміння, тоді як справді висококваліфіковані працівники схильні применшувати свої здібності і бути недостатньо впевненими в своїх силах, вважаючи інших більш компетентними. Важливу роль для успіху і успішності людини відіграє «Я – концепція». Вона тісно пов'язана з рівнем домагань, прагнення досягнення тих цілей, на які людина є здібною.

Щоб досягти успіху, треба мати позитивну «Я-концепцію». Під «Я-концепцією» успішної людини розуміється стійка динамічна система уявлень і переживань, суб'єктом своїх досягнень щодо співвіднесення самооцінки та рівня домагань. Входячи до структури «Я-концепції», самооцінка є важливим регулятором поведінки. Від самооцінки залежать взаємини людини з іншими, її критичність, вимогливість до себе, ставлення до успіхів і невдач.

Самооцінка впливає на успішність діяльності людини і подальший розвиток особистості. В основі рівня домагань лежить така оцінка своїх здібностей, збереження якої стає для людини потребою. Розбіжність між домаганнями і реальними можливостями людини призводить до того, що вона розпочинає неправильно себе оцінювати, унаслідок чого її поведінка стає неадекватною (виникають емоційні зриви, підвищена тривожність, агресивність і ін.), що суттєво знижує її успішність. Люди з реалістичним рівнем домагань відрізняються упевненістю в своїх силах, наполегливістю в досягненні мети, більшою продуктивністю, критичністю в оцінці професійних результатів. За класичною концепцією У. Джемса, уявлення про актуалізацію «Я-концепції» покладене в основу поняття самооцінки, яке

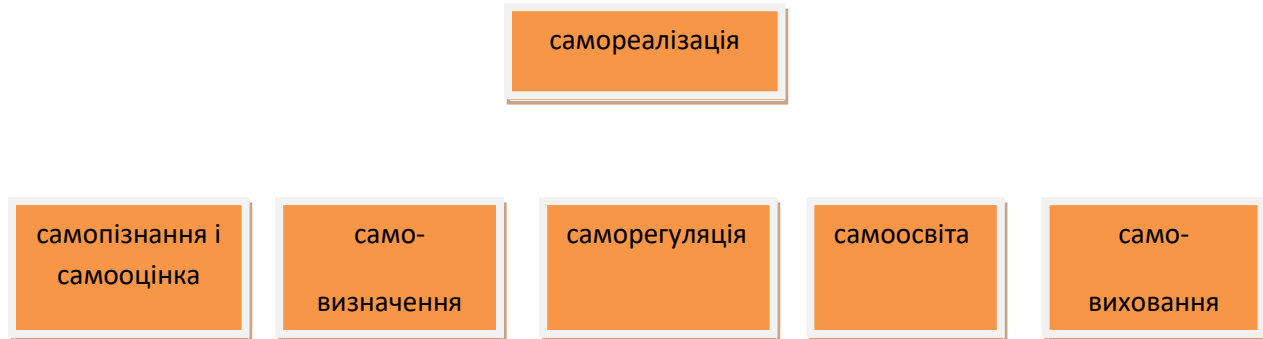
визначається як математичне відношення реальних досягнень індивіда до його домагань. Отже, самооцінка прямо пропорційно залежить від успішності індивіда і обернено пропорційно від його рівня домагань.

Аналіз робіт відомих психологів свідчать про те, що творча продуктивність і психологічна основа досягнення високих результатів виражається в загальних здібностях, креативності, оптимізмі, вірі в успіх, мотивації. Дослідники підкреслюють, що досягненню високих результатів сприяють такі якості, як віра в значущість та важливість своєї справи, розуміння своєї місії, висока працездатність, ентузіазм, віра в себе, постійне прагнення до розвитку і самовдосконалення, внутрішня свобода. Саме висока мотивація досягнення, прагнення до успіху визначають реальні результати діяльності успішних людей.

Самоактуалізація є дуже важливою для досягнення успіху. Термін «само актуалізація» вперше запропонував відомий американський психолог Абрахам Маслоу. Він визначив самоактуалізацію як бажання людини стати тим, ким вона може стати, прагнення повністю реалізувати свої таланти, здібності та можливості, досягти вершини свого потенціалу. Вчені вважають, що потреба в самоактуалізації властива кожній людині від природи. Але досягають самоактуалізації менше 1% населення. Чому? Насамперед, тому, що усвідомлюємо ми цю потребу лише тоді, коли задоволені наші нижчі, так звані базові потреби. Фізіологічні – у їжі, воді, сні, у безпеці, у почутті приналежності, в повазі. Крім того, багато хто просто не знає свого потенціалу, сумнівається у здібностях. Прагнення до самореалізації часом пригнічує оточення, норми і стереотипи суспільства. Скажімо, протягом століть суспільство не сприймало жінку як митця, вченого, політика. І навіть в наш час представницям „другої статі” значно важче реалізувати себе в цих сферах. Ще одна перешкода на шляху до самоактуалізації – потреба в безпеці. Адже особисте зростання потребує постійної готовності до ризику,

змін, помилок, відкритості до нових ідей і досвіду. А це зовсім не сприяє відчуттю захищеності. Але натомість людям, які самоактуалізуються, притаманні такі важливі якості, як зрілість почуттів і емоцій, креативність і здатність концентруватися на проблемі, незалежність у поглядах і оцінках, вміння протистояти соціальному тиску, впевненість у собі і ще ціла купа надзвичайно позитивних рис. Особливо вирізняє самоактуалізованих людей усвідомлення свого покликання, відданість своїй справі. Психологи наголошують, що самоактуалізацію слід розуміти не як кінцевий результат, а як процес. Це – постійний пошук і постійна праця над собою. Як свідчить досвід, люди, що самоактуалізуються, досягають значно більших успіхів у професійній діяльності, ніж усі інші „прості смертні”. Тому проблема самоактуалізації є такою важливою для молоді, яка тільки обирає свій шлях. Але потреба в самоактуалізації зовсім не обмежується професійною орієнтацією. Абрахам Маслоу писав: „Якщо ви навмисне збираєтеся стати менш значною особистістю, ніж це дозволяють ваші здібності, я попереджаю, ви будете глибоко нещасливі все своє життя”. І ще один суттєвий момент. Самоактуалізація – зовсім не привілей людей мистецтва чи науки. Знайти себе, реалізувати свій потенціал можна в будь-якій царині. Адже в доброму борщі творчості значно більше, ніж у поганій поезії. Також важливим чинником для досягнення успіху людиною є самореалізація. Самореалізація – це здатність людини пізнати себе і здійснити своє покликання. Кожна людина має потребу у самореалізації, однак не всі усвідомлюють її значення. Автор теорії потреб А. Маслоу вважав, що люди часто відмовляються від можливостей самореалізації й тому не такі щасливі, якими могли б бути, адже якість нашого життя безпосередньо пов'язана із задоволенням вищих потреб, у тому числі й потреби у самореалізації. Мистецтво самореалізації – це здатність усвідомити і реалізувати свій особистий потенціал, спроможність жити динамічно і натхненно, рости,

розвиватись, удосконалюватися, рухатись уперед, ставити перед собою амбітні цілі й досягати їх, долаючи перепони, знаходячи оптимальні рішення для себе й оточення. Самореалізація можлива, коли людина визначила її стратегію – шляхи особистісного розвитку і самовдосконалення. Стратегія самореалізації має п'ять складових.



Самореалізація - це знайти свою любов і свою справу, реалізувати себе в діях і в творчості. Різним людям і в різному віці важливий свій варіант самореалізації: є реалізація себе як чоловіка так і жінки, як вченого так і батька; соціальна реалізація відрізняється від реалізації творчої. Реалізувати себе відразу у всіх сферах - завдання не цілком реальне, але досить успішні варіанти тут відомі.

Соціальна самореалізація, соціальна реалізованість - не те ж саме, що соціальна успішність (тобто високі посади, великі гроші, миготіння в ЗМІ). Соціальна самореалізація - це досягнення соціальної успішності такої і стільки, скільки хочеться особисто мені, а не за об'єктивними мірками суспільства. Зокрема, я працюю там, де максимально використовую свої можливості, навички і так далі. Якщо людина прямує до соціальної успішності, вона в житті більше може, в тому числі більше може зробити для

людей. Якщо людина прямує до соціальної самореалізації, вона частіше в житті задоволена і щаслива. Тим не менш, протиставляти соціальну успішність і соціальну самореалізацію підстав немає: цілком реально стати одночасно успішною і цілком щасливою людиною.

Жіноча самореалізація - здійснення жінкою свого жіночого потенціалу, а саме: знайти свою любов, відбутися як дружина і мати, подбати про своїх батьків. Жінка може відчувати свою затребуваність, роблячи успішну кар'єру і розважаючи себе поїздками за кордон, але якщо у жінки немає близьких і улюблених людей, немає улюблених дітей (власних або прийомних) - майже завжди у неї виникає відчуття, що вона реалізувала себе не повністю. Це правильне відчуття. А чи обов'язково жінці шукати свою реалізацію в сім'ї, шукати себе в бізнесі чи творчості? Ні, такої обов'язковості немає, кожна жінка може вирішувати це питання цілком самостійно.

Успішна самореалізація закладається правильним дитинством. Якщо батьки дали дитині хороші зразки, виховали в дитині авторську позицію, вміння справлятися з перешкодами і думати про своє майбутнє, ця дитина, підростаючи, стане успішною людиною, цілком реалізує себе.

Багато психотерапевтів переконані, що все, що потрібно для повноцінної самореалізації особистості це усунути перешкоди, що заважають щасливому життєвому шляху їх пацієнтів.

Для незрячих успіх має дуже важливе значення. Коли людина з порушенням зору стає успішною, то з неї починають брати приклад інші такі ж люди, як вона.

Багато незрячих стають відомими в різних галузях науки, культури. Вони адаптовують цей світ для себе за допомогою своїх відкриттів. Один із них - це Луї Брайль. Без Луї Брайля неможливо уявити життя нинішніх незрячих людей. Адже саме він свого часу створив те, що допомагає людям з вадами зору читати, писати, працювати на комп'ютері і грати на музичних

інструментах - рельєфно-крапковий шрифт.

Луї Брайль став незрячим ще у ранньому дитинстві, але вже у 15 років він винайшов власний шрифт, який допомагав пізнавати світ. Цю систему намагалися використовувати військові як "нічний шрифт", коли було темно і потрібно було читати навімання.

На перший погляд, шрифт Брайля дуже простий, та все ж є деякі складнощі. Для зображення букв він використав 6 точок, розташованих у два стовпчики, по 3 в кожному. Текст, за його системою, пишеться справа наліво, потім сторінка перегортається, і текст читається як зазвичай, зліва направо. При написанні проколюються точки. Оскільки читати можна тільки по опуклим точкам, "писати" текст доводиться зі зворотного боку аркуша, в "дзеркальному відображенні". Якось у Луї Брайля запитали, чи відчуває він себе щасливим? Він сказав: «Так, бо я зміг допомогти незрячим нарівні з усіма читати і писати». Отже, Луї Брайль був справді дуже успішним.

Андреа Бочеллі - відомий італійський співак, яким захоплювався сам Поворотті. Андреа із дитинства мав проблеми із зором. До 12-ти років хлопець переніс 12 операцій, та вони йому так і не допомогли: він залишився незрячим. Бочеллі із ранніх років дуже любив співати. Він жив у селі на фермі, тому міг це робити за кожної нагоди, яка випадала. Коли був підлітком, то виграв кілька музичних фестивалів, але на певний час покинув музику і вступив на юридичний факультет до університету у Пізі. Юристом Бочеллі так і не став, його запросив до себе на навчання відомий італійський тенор Франко Кореллі. Вдень Андреа вчився, а вночі працював у ресторанах, щоб заробити гроші на проживання. На початку 1990-х Лучано Поворотті почув записи талановитого хлопця і запросив взяти участь у фестивалі. Андреа Бочеллі став популярним, він виступав навіть перед Папою Римським. Також Андреа Бочеллі подарував у цьому році свій виступ у режимі он-лайн і зібрав мільйони переглядів в ютубі. Якось він сказав у

одному інтерв'ю: «Я дуже щаслива людина, бо реалізувався в тій професії, яка мені дуже подобається».

Стереотип про те, що із вадами зору важко дістатись висот і, тим паче, вирішувати долю країни, зруйнував Девід Бланкетт. Цей англієць став міністром внутрішніх справ в уряді Тоні Блера. Його призначення стало гучним, адже до нього в країні ще не було незрячих від народження людей, що займали б такий пост. Батьки виховували Девіда так, щоб він вірив у свої сили і знав, що всього може досягти сам, якщо того бажатиме. Девід Бланкетт пройшов через жорстку школу життя, адже його сім'я була не з найбагатших. У 16 років Девід пішов на конфлікт з директором свого коледжу, який не хотів давати дітям повноцінно вчитися. Він закінчив курс політичних та суспільних наук і зайняв місце в міській раді Шеффілда. З 1987 року Бланкетт - член парламенту, а пізніше став міністром. Пробитися чоловік зміг завдяки феноменальній пам'яті і величезній працьовитості. Хоча політична кар'єра швидко завершилась, сталося це зовсім не через зір. Усе через те, що Бланкетт не побоявся винести на публіку обставини свого особистого життя. Якось Девід Бланкетт сказав: «Я дуже пишаюсь собою, не дивлячись на мої плюси і мінуси».

Клод Моне заснував рух імпресіонізму в мистецтві. Хоч слабкозорим він став лише на восьмому десятку своїх років, він завжди говорив: «Я хотів би народитися сліпим, а потім вмить прозріти - так, щоб почати писати, не знаючи, чим насправді є предмети, які я бачу». З раннього віку Моне був бунтарем: замість того, щоб у вільний час сидіти у класі, він виходив на вулицю, щоб малювати ескізи природи. Пізніше він вступив до Швейцарської Академії, де почав вивчати мистецтво живопису. Його найвідомішими роботами є «Водяні лілії» і «Соняшники», які є одними з найдорожчих у світі. У 1922 році він перестав бачити на праве око і ледь бачив лівим. Проте він казав: «Я буду малювати навіть сліпим, як і Бетховен,

який складав музику, абсолютно не чуючи».

Галілео Галілей відомий абсолютно усім - це італійський фізик, механік, філософ, математик і астроном. Він не був повністю незрячим, коли вперше подивився на планети і зірки в створений ним телескоп і зробив висновок, що Земля обертається навколо Сонця. Він побачив планети Сонячної системи і Чумацький шлях, не як смугу світла, а як окремі світила. Наприкінці життя катаракта забрала зір у Галілео, і через конфлікти з католицькою церквою, яка змусила його відректися від своїх відкриттів, був поміщений під домашній арешт. Але все одно його наукова діяльність тривала, адже йому допомагали його учні. Сам же великий вчений в листі говорив: "Я не припиняю працювати навіть у темряві, яка мене охопила, будувати міркування з приводу різних явищ природи, і я не зміг би дати своєму неспокійному розуму відпочинку, навіть якщо б побажав цього".

Стіві Вандер - знаменитий американський музикант і композитор. Сліпота, з якою він народився, не стала перешкодою на його шляху. Вже у вісім років він спокійно грав на фортепіано, органі, ударних і губній гармошці. Помітив талановитого хлопця відомий продюсер Горді у 1962 році. Перший запис Вандера з'явився вже у 12 років, а перший виконаний ним сингл зробив музиканта висхідною зіркою. Альбом 1971 року «Звідки я» став мультиплатиновим. Вандер випустив понад 30 успішних альбомів і рекордну кількість разів, а саме, 25, був лауреатом престижної премії «Греммі». Він - "постійний гість" "списків кращих вокалістів всіх часів".

Марла Раньян - олімпійська спортсменка, трикратна чемпіонка і рекордсменка США з бігу на п'ятикілометрову дистанцію. Вона двічі брала участь в Олімпійських іграх: на Олімпіаді 2000 року у забігу на 1500 метрів вона прибігла восьмою, як і на марафоні 2002 року. Цих результатів вона досягла незважаючи на те, що стала незрячою. Марла Раньян перенесла хворобу Штаградта, і це призвело її до сліпоти. Та ця недуга її не зламала.

Вона стала першою в історії слабкозорою спортсменкою, яка надала перевагу Олімпійським, а не Параолімпійським іграм. Зараз Марла вже завершила свою спортивну кар'єру і вирішила присвятити своє життя допомозі людям. Вона працює вчителем і помічником тренера у школі незрячих у США.

Гомер - сліпий старець, який є найвідомішим незрячим давніх часів. Саме йому приписують створення "Іліади" і "Одіссеї". Про життя і особистість Гомера практично нічого не відомо, лише те, що він жив приблизно в VIII столітті до нашої ери, а за право називатися його Батьківщиною досі борються сім міст. Деякі дослідники вважають, що незрячого співця Демодока в «Одіссеї» Гомер зобразив з самого себе. Хоча той факт, що Гомер був сліпим, достовірно не підтверджений. Це просто історична реконструкція.

Піт Еккерт - сліпий фотограф. Він навчався в Єльському університеті, вивчав скульптуру і промисловий дизайн, також планував вивчати архітектуру. Згодом чоловік почав втрачати зір через пігментний ретиніт. Та після того, як він став незрячим, Піт, здається, полюбив фотографію ще більше. На свою камеру він робить яскраві світлові картини та повітряні фотографії з подвійною експозицією. "Я візуальна людина, я просто не бачу", - говорить Піт Еккерт. Як він робить знімки? Він просто уявляє те, що хоче зобразити, в своїй голові, а потім використовує свої відчуття і фотографує.

Жовта преса, екстравагантні заголовки та сенсаційні викриття - усе це прийшло у журналістику завдяки репортеру та видавцю Джозефу Пулітцеру. Усе почалося тоді, коли 17-річний Джозеф переїхав з Угорщини до Сполучених Штатів. Він вирішив, що хоче стати журналістом, тому влаштувався в одну з місцевих газет. Згодом Пулітцер став її власником. Тут він впровадив нову бізнес-модель, яка вивела його видання на дуже високий рівень: він влаштовував газетні кампанії з викриття дій політиків, які завжди супроводжувались гучними та сильними заголовками. Згодом він заволодів

іще одним виданням, яке видавалося для заможних. Із нього він зміг зробити газету, яка стала загальнодоступною і цікавою для середньостатистичного читача. Тут були як розслідування, так і сенсації з усіх сфер життя. Він також популяризував карикатури, які стали трендом того часу. У 1940-х роках Пулітцер почав швидко втрачати зір. В останні роки життя він пожертвував \$2 000 000 Колумбійському університету, щоб там створили Вищу школу журналістики. Премію, яку назвали у його честь, вручають з 1917 року. В перший понеділок травня цей університет оголошує переможців у сфері журналістики, літератури, театру і кіно.

Хелен Келлер надихала тисячі людей. В успіх цієї жінки взагалі важко повірити, адже вона була не лише незрячою, але й глухою. Однак, це не завадило їй стати письменницею, громадською діячкою та викладачкою. Дівчинці було трохи більше року, коли після хвороби вона втратила і зір, і слух. Це стало викликом для Хелен і її родини. Однак вона досягала значного успіху у навчанні. Дівчинка не лише вміла читати (за допомогою шрифту Брайля), але й грати на музичних інструментах. Вона отримала освіту в коледжі, вийшла заміж та писала статті в різні журнали. Її книга “Історія мого життя” стала світовим бестселером. Вона мандрувала світом, була власницею кількох докторських ступенів і великої кількості нагород. Її промови надихали тисячі людей. До речі, історія життя письменниці - в основі фільму “Чудотворець”.

Історій про успіх незрячих у житті можна розповідати дуже і дуже багато. Ці люди з порушенням зору, звісно, дуже відомі не тільки в своїх країнах, про них знають в усьому світі.

Варто розповісти про тих, хто ще не став відомим. Зокрема, Божена Давидюк, дівчина, яка реалізувала себе в сімейних стосунках. Вона хороша мама, дружина, господиня. Вона якось сказала: «Я дуже щаслива людина. Я вдячна богу, що реалізувалась як мама і дружина. Для мене успіх - це мій

люблячий чоловік, мої діти і прекрасне життя, яким я живу і про яке завжди мріяла».

Марк Ведмеденко, хлопець, який зараз живе в Канаді, і володіє там бізнесом в айті сфері. Марк навчався в звичайній школі. Закінчивши школу, поїхав навчатись до Канади і там залишився працювати. Спочатку працював в айті компанії простим робітником, а згодом заснував власний бізнес. Марк розповідав: «Для мене було неочікуваним те, що тут люди знають, як поводити себе з людьми з інвалідністю. Коли їм треба допомогти, а коли ні, як до них треба звертатись». А успіх для Марка це не великі гонорари за його роботу, а проживати своє життя так, як він того хоче.

Зайнеп Дерє – дівчина, кримська татарка. Вона народилась у звичайній родині в Криму. На жаль, їй і її сім'ї довелось переїхати на материкову Україну. Тепер вони проживають, як любить говорити сама Зайнеп, у райському куточку. Вона ще навчається в Туреччині на факультеті музичного мистецтва. Там популяризує народну українську і кримсько-татарську пісню. Якось Зайнеп сказала, що відчувала себе успішною завжди.

Відомі незрячі, такі як Андреа Бочелі, Хелена Келер, Луї Брайль внесли неоцінений вклад в науку та культуру всього людства і успіх для них мав дуже важливу роль. Таким чином, можемо стверджувати, що серед незрячих людей є багато тих, хто зміг самореалізуватися і стати взірцем та прикладом для наслідування.

Висновки

В результаті теоретико-експериментального дослідження було з'ясовано, що при народженні незрячої дитини у батьків спочатку виникає нерозуміння того, як розвивається незряча дитина, які її психологічні, фізіологічні і фізичні можливості. Проте, при правильному розвитку, незряча дитина може жити повноцінним життям, не дивлячись на те, що їй спочатку дуже важко адаптуватись у сім'ї, школі, в університеті та у житті в цілому.

У незрячих добре розвинена увага, уява, пам'ять, які й компенсують відсутність зору. Для того, щоб стати успішними, люди з порушеннями зору мають пройти адаптацію в сім'ї, прийняття або неприйняття батьками, освітні заклади. Багато факторів і чинників впливає на адаптацію та соціалізацію незрячих, зокрема, прийняття себе таким який ти є, адекватна самооцінка, віра у себе, впевненість у собі.

Теоретико-психологічним підґрунтям розуміння поняття «професійна успішність» є різноманітні підходи, зокрема гуманістичний, психодинамічний, управлінський. Категорія «професійна успішність» сформувалась на стику психології особистості та психології праці. З одного боку, це - особливий психічний стан; сукупність особистісних якостей індивіда, що є запорукою його самореалізації в професійній діяльності, а з іншого - це високий рівень професіоналізму, що виявляється в зрілості, компетентності, досягненнях. Професійна успішність - динамічне явище, тому дослідження процесу досягнення успішності є змістовним предметом майбутніх наукових розробок. Відкритим залишається питання оцінки професійної успішності та визначення її критеріїв, що є актуальним предметом подальших наукових досліджень.

Успішною є та людина, що досягла вищого ступеня в ієрархії потреб особистості, задовольнила базові фізіологічні потреби в безпеці та комфорті, соціальні потреби, може ефективно само реалізовувати себе професійно.

Такі відомі незрячі як Хелена Келер, Гомер, Луї Брайль внесли неоціненний вклад в науку і культуру усього людства. Роль успіху для них була дуже важлива.

Основними умовами досягнення людиною вершин у своєму розвитку є активна творча діяльність, потреба в активному саморозвитку, самонавчанні і

самовихованні. Щоб досягти успіху треба бути впевненим у собі та вірити в себе. Бути не таким як усі, багато читати, постійно удосконалюватись, бути сконцентрованим на справі, адже досягнення успіху – це складний процес самореалізації і самоствердження особистості.

Для сучасників вітчизняної і зарубіжної психології важливу роль вівіграє дослідження мотиваційної спрямованості особистості. Завдяки набутим знанням з психології особистості педагогічної психології, вікової, загальної психології ми з впевненістю можемо сказати, що мотивація у кожної людини різна. У когось дуже висока мотивація до успіху, а у когось до уникнення невдач. Мотивацію як об'єкт і предмет досліджували дуже багато відомих вчених і дослідників з дуже давніх часів. Мотивацією називаються психофізіологічні процеси, що змушують людину під дією зовнішніх або внутрішніх факторів займатись тою чи іншою діяльністю. Спрямованість визначає система домінуючих мотивів поведінки і діяльності. Спрямованість є вищим регулятором поведінки і дій людини.

Роль мотиваційної спрямованості для незрячих є дуже високою. За допомогою мотиваційної спрямованості незрячі досягають успіху у різних сферах діяльності, само реалізуються, зростають особистісно і професійно.

Розділ II. Емпіричне дослідження мотиваційної спрямованості осіб з порушенням зору.

2.1. Методика, організація та процедура дослідження.

На експериментальному етапі ми провели дослідження людей з порушенням зору, які є успішними у компаніях, де вони працюють, які створили власну справу, які є успішними, завдяки своїм досягненням у

музиці і спорті. Наша вибірка складається з шістдесяти людей віком від 25 до 30 років. У нашому дослідженні приймало участь тридцять жінок і тридцять чоловіків. Ми проводили дослідження на території нашої країни за допомогою мережі інтернет соціальних мереж facebook, інстаграм, твітер. У нашому дослідженні ми використали такі методики: ступінь готовності до ризику «PSK» Шуберта, Методика діагностики особистості на мотивацію до успіху Т. Елерса, опитувальник дослідження мотивації уникнення невдач Т. Елерса, опитувальник «Мотиви вибору професії» (Р.В. Овчарова) , діагностика мотиваційної структури особистості В. Е. Мільмана , методика діагностики ступеня задоволеності основних потреб (метод парних порівнянь В.В. Скворцова) , методика діагностики соціально-психологічних установок особистості в мотиваційно-потребової сфері О. Ф. Потьомкіної, методика «Колесо балансу життя».

Методика «PSK» Шуберта дозволяє оцінити ступінь готовності до ризику. Ризик визначається як дія наважання з надією на вдалий результат або як можлива небезпека, як дія, вчинена в умовах невизначеності.

Висока готовність до ризику супроводжується низькою мотивацією до уникання невдач (захисту). Готовність до ризику прямо пропорційно пов'язана з числом допущених помилок. Дослідження також показали, що:

- з віком готовність до ризику падає;
- у більш досвідчених працівників готовність до ризику нижча, ніж у недосвідчених;
- у жінок готовність до ризику реалізується при більш визначених умовах, ніж у чоловіків;
- у військових командирів і керівників підприємств готовність до ризику вища, ніж у студентів;
- з ростом відчуженості особистості в ситуації внутрішнього конфлікту зростає готовність до ризику;

-в умовах групи готовність до ризику проявляється сильніше, ніж при діях поодинці, і залежить від групових очікувань.

Методика діагностики особистості на мотивацію до успіху Т. Елерса (Тест / Опитувальник Т Елерса для вивчення мотивації досягнення успіху) прораховує ваші шанси на успіх.

Опис до тесту Елерса (методики успіху): при діагностиці особистості на виявлення мотивації до успіху Елерс виходив з положення: особистість, у якої переважає мотивація до успіху, вважає за краще середній або низький рівень ризику. Їй властиво уникати високого ризику. При сильній мотивації до успіху, надії успіх зазвичай скромніший, ніж при слабкій мотивації до успіху, однак такі люди багато працюють для досягнення успіху, прагнуть до успіху.

Дослідження мотивації досягнення були розпочаті в середині ХХ століття Д. С. Мак-Клелланда, який за допомогою загальновідомого тематичного апперцептивного тесту (ТАТ) зміг зафіксувати якісні індивідуальні відмінності прояву мотивації досягнення. Основні алгоритми поведінкового рішення задач по досягненню успіху і уникнення невдачі формуються у віці від трьох до тринадцяти років.

Методика діагностики особистості на мотивацію до успіху Т. Елерса. (Опитувальник Т. Елерса для вивчення мотивації досягнення успіху):

(Опис тесту Елерса - продовження) Роботи Дж. Аткінсона, Х. Хекхаузена та ін. продемонстрували, що існує, як мінімум, три принципових мотиваційних вектора, які у вирішальній мірі визначають характер взаємозалежності діяльнійшої активності і мотивації досягнення: індивідуальні суб'єктивні уявлення про ймовірність особистісного успіху і складності, що стоїть перед індивідом завдання; ступінь значущості для суб'єкта цього завдання і, в зв'язку з цим, сила прагнення підтримати і підвищити самооцінку; схильність даної конкретної особистості до адекватного приписування собі самій, іншим

людям і обставинам відповідальності за успіх і невдачу.

З точки зору Д. Мак-Клелланда мотивація досягнення може розвиватися і в зрілому віці, в першу чергу, за рахунок навчання. Як підкреслює Л. Джуелл: "крім того, вона може розвиватися в контексті трудової діяльності, коли люди безпосередньо відчують всі переваги, пов'язані з досягненнями". Адекватна мотивація досягнення може закономірно формуватися і конструктивно реалізовуватися лише в рамках системи відносин, які характеризуються рисами справжнього співробітництва і, перш за все, гармонійного поєднання особистісно не руйнувати тиску: позитивного санкціонування за успіхи і зневажливої підтримки в разі невдачі. Як показують дослідження вчених люди, що помірно сильно орієнтовані на успіх, вважають за краще середній рівень ризику. Ті ж, хто боїться невдач, віддають перевагу малому або, навпаки, занадто великий рівень ризику. Чим вище мотивація людини до успіху - досягненню мети, тим нижче готовність до ризику. При цьому мотивація до успіху впливає і на надію на успіх: при сильній мотивації до успіху, надії на успіх зазвичай скромніший, ніж при слабкій мотивації до успіху. До того ж, людям, мотивованим на успіх, властиво уникати високого ризику.

Ті, хто сильно мотивований на успіх і мають високу готовність до ризику, рідше потрапляють в нещасні випадки, ніж ті, які мають високу готовність до ризику, але високу мотивацію до уникнення невдач. І навпаки, коли у людини є висока мотивація до уникнення невдач (орієнтація на захист), то це перешкоджає мотиву до успіху - досягненню мети.

Опитувальник дослідження мотивації уникнення невдач т. Елерса. Опитувальник призначений для діагностики, виділеної Хекхаузенем, мотиваційної спрямованості особистості на уникнення невдач. Стимуляційний матеріал являє собою список слів з 30 рядків, по 3 слова в

кожному рядку. У кожному рядку випробуваному необхідно вибрати тільки одне із трьох слів, що найбільш точно його характеризує (Додаток):

Ступінь виразності мотивації до успіху оцінюється кількістю балів, що збігаються із ключем: 1/2; 2/1; 2/2; 3/1; 3/3; 4/3; 5/2; 6/3; 7/2; 7/3; 8/3; 9/1; 9/2; 10/2; 11/1; 11/2; 12/1; 12/3; 13/2; 13/3; 14/1; 15/1; 16/2; 16/3; 17/3; 18/1; 19/1; 19/2; 20/1; 20/2; 21/1; 22/1; 23/1; 23/ 3; 24/1; 24/2; 25/1; 26/2; 27/3; 28/1; 28/2; 29/1; 29/3; 30/2, де за кожна таку відповідь нараховується 1 бал.

В загальному результаті чим вищий сумарний бал, тим вищим є показник мотивації уникнення невдач; від 2 до 10 балів: низька мотивація до захисту; від 11 до 16 балів: середній рівень мотивації; від 17 до 20 балів: високий рівень мотивації; понад 20 балів: занадто високий рівень мотивації до уникнення невдач, захисту.

Дослідження Д. Мак-Клеланда показали, що люди з високим рівнем захисту, тобто страхом перед нещасними випадками, частіше потрапляють у подібні неприємності, чим ті, які мають високу мотивацію на успіх. Дослідження показали також, що в людей, які мають острах невдач (високий рівень захисту), перевага надається малому або, навпаки, надмірно високому ступеню ризику, де невдача не загрожує престижу. Німецький учений Ф. Буркард затверджує, що установка на захисне поведження в роботі залежить від трьох факторів:

- ступеня передбачуваного ризику;
- переважної мотивації;
- досвіду невдач на роботі.

Підсилюють установку на захисне поведження дві обставини: перше, коли без ризику вдається одержати бажаний результат; друге - коли

ризиковане поведження веде до нещасного випадку. Досягнення ж безпечного результату при ризикованому поведженні, навпаки, послабляє установку на захист, тобто мотивацію до уникнення невдач. Дослідження показали, що люди з високим рівнем захисту, тобто страхом перед нещасними випадками, частіше потрапляють в подібні неприємності, ніж ті, хто має високу мотивацію до успіху.

Дослідження також показали, що люди, котрі бояться невдач (високий рівень захисту) надають переваги малому, або, навпаки, надто великому ризику, де психіка не загрожує престижу. Установка на захисну поведінку в роботі залежить від трьох факторів:

- ступеня потенційного ризику;
- переважаючої мотивації;
- досвіду невдач на роботі.

Посилюють установку на захисну поведінку дві обставини:

- коли без ризику вдається отримати бажаний результат;
- коли ризикована поведінка призводить до нещасного випадку. Досягнення ж безпечного результату при ризикованій поведінці, навпаки, послаблює установку на захист, тобто мотивацію до уникнення невдач.

Опитувальник «Мотиви вибору професії» (Р.В. Овчарова) містить 20 тверджень, що характеризують певні аспекти професій. Під час діагностики досліджуваному (оптанту) необхідно оцінити запропоновані твердження за визначеною шкалою. Кожне з тверджень характеризує певний вид мотивів і мотивацію, які впливають на вибір професії, а саме:

– «внутрішні індивідуальні значущі мотиви» або «внутрішні соціальні

мотиви»;

– значущу «зовнішню позитивну мотивацію» або «зовнішню негативну мотивацію».

Критерії оцінювання. Кожне з 20-ти тверджень оцінюється за 5-бальною шкалою. Для визначення впливу кожного виду мотивації на вибір професії запропоновано такі критерії шкали оцінювання:

5 – дуже сильно вплинуло; 4 – сильно; 3 – середньо;

2 – слабо; 1 – ніяк не вплинуло.

Максимальна середня оцінка (або %) вказує на переважаючий вид мотивації. Дослідження показують, що переважання внутрішніх мотивів найбільш ефективно з точки зору задоволеності працею і його продуктивності. Те ж саме можна сказати і щодо позитивної зовнішньої мотивації.

Діагностика мотиваційної структури особистості В. Е. Мільмана. Тест виявляє деякі стійкі тенденції особистості: загальну і творчу активність, прагнення до спілкування, забезпечення комфорту, соціального статусу та ін. Методика дозволяє діагностувати мотиваційний (МП) і емоційний (ЕП) профілі особистості.

У структурі особистості працівника виділяють два види мотивації: продуктивна і споживча. Продуктивна мотивація детермінує творчий розвиток особистості та сприяє включенню людини в соціум. Цей вид цінностей орієнтує людину на майбутнє, в них передумови предметного, змістовного розвитку, як окремого індивідуума, так і суспільства вцілому. Продуктивна мотивація є творчою, так як сприяє породженню суспільно значущих матеріальних і духовних цінностей. Споживча мотивація

спрямована на підтримку життєдіяльності суб'єкта і обумовлена його природними потребами.

Дана методика дозволяє виявити базові потреби - мотиватори (А. Маслоу) особистості та групи. Її основою є процедура парних порівнянь. Знання таких потреб дозволяє керівнику ефективно будувати систему мотивації в робочій групі. Так, якщо в одних співробітників домінують матеріальні потреби, то підвищити їх трудову старанність можна, перш за все, давши їм можливість добре заробити (наприклад, за допомогою надання складного, добре оплачуваного завдання, понаднормових робіт і т. п.). Працівників, у яких яскраво виражені потреби в безпеці (побоювання втратити роботу, отримати догану, бути скомпрометованим в очах товаришів і т.п.), слід заспокоїти, запевнити у стабільності їхнього становища. При домінуванні соціальних потреб для людини найбільш важливі добрі, дружні відносини в колективі, хороший моральний клімат.

Якщо ж у працівника провідною є потреба у визнанні, то для нього пріоритетними стимуляторами будуть перспектива посадового зростання, знаки і символи визнання і поваги, кар'єра.

Для тих співробітників, у яких домінує потреба в самореалізації, найважливіший стимулятор - творча праця, автономія, участь у прийнятті рішень. Уміло використовуючи різні стимули на основі індивідуального підходу до співробітників, знання їх провідних потреб, керівник зможе підвищити їх вмотивованість.

Методика призначена для виявлення ступеня вираженості соціально-психологічних установок (Додаток 1).

Методика складається з 80 питань: 40 запитань спрямовані на виявлення ступеня вираженості соціально-психологічних установок на

«альтруїзм - егоїзм», «процес - результат», 40 питань спрямовані на виявлення ступеня вираженості соціально-психологічних установок «свобода - влада», «праця - гроші ». (Додаток 4, лист 1-4). Піддослідним відповідаючи на питання, необхідно відповісти на них або «так», якщо відповідь ствердна, або «ні» - якщо поведінка не відповідає позитивній відповіді на питання. За кожную відповідь «так» нараховується 1 бал.

При орієнтації на процес люди більш орієнтовані на процес, менш замислюються над досягненням результату, часто запізнюються зі здачею роботи, їх процесуальна спрямованість перешкоджає їх результативності; ними більше рухає інтерес до справи, а для досягнення результату потрібно багато рутинної роботи, негативне ставлення до якої вони не можуть подолати.

Люди, які орієнтуються на результат, одні з найбільш надійних. Вони можуть досягати результату у своїй діяльності всупереч суєті, перешкодам, невдачам.

Люди, які орієнтуються на альтруїстичні цінності, часто на шкоду собі, заслуговують на повагу. Альтруїзм – найцінніша громадська мотивація, наявність якої відрізняє зрілу людину.

Люди з надмірно вираженим егоїзмом зустрічаються досить рідко. Відома частка «розумного егоїзму» не може нашкодити людині. Швидше більше шкодить його відсутність, при чому це серед людей «інтелігентних професій» зустрічається досить часто.

Люди, які орієнтуються на працю, весь час використовують для того, щоб щось зробити, не шкодуючи вихідних днів, відпустки і т.д. Праця приносить їм більше радощів і задоволення, ніж якісь інші заняття. Провідною цінністю для людей з орієнтацією на гроші є прагнення до

збільшення свого добробуту.

Головна цінність для людей, що орієнтуються на свободу - свобода. Дуже часто орієнтація на свободу поєднується з орієнтацією на працю, рідше це поєднання «свободи» і «грошей».

Для людей з орієнтацією на владу провідною цінністю є вплив на інших, на суспільство.

На підставі результатів використання методик можна виявити кілька груп випробовуваних:

- група високомотивованих випробовуваних з гармонійними орієнтаціями, всі орієнтації виражені сильно і в рівній мірі;
- група низькомотивованих випробовуваних, у яких всі орієнтації виражені надзвичайно слабо;
- група з дисгармонійними орієнтаціями, у яких деякі орієнтації виражені сильно, а інші можуть навіть бути відсутніми.

Техніка «Колесо життя» - це дієва і ефективна техніка, яка застосовується багатьма тренерами з особистого зростання і ефективності. При зовнішній простоті такий метод організації роздумів дозволяє чітко поглянути на проблему, побачити дисбаланс і зрозуміти, як досягти рівноваги. Головна перевага - наочність, якої не можна домогтися при спробах аналізувати своє життя, застосовуючи техніку простої розмови. Методика «Колесо балансу життя» досить проста у використанні. По кожній осі потрібно проставити відповідну оцінку поточного положення ваших справ. Шкала від 1 до 10, де 1 - низько (біля центра), 10 - високо (біля лінії окружності). Наприклад, справи на роботі у вас йдуть добре, ви отримуєте високу зарплату - значить, оцінки цих двох областей будуть, припустимо, 8.

Але часу на відпочинок і спілкування з друзями не вистачає, ви відчуваєте його недолік - 3 і 4. Визначивши за таким же принципом все інше, ви отримаєте своєрідну діаграму представлення життя і зможете зрозуміти, над чим вам ще треба працювати, а що - достатньо просто підтримувати в нормі. Перевагою цієї методики є також візуалізація - можливість застосовувати не тільки для пошуку балансу, але і для контролю над ходом виконання або досягнення цілей. Таким чином, ви в будь-який момент зможете зрозуміти і при необхідності нагадати собі, що вже зроблено, а що ще потрібно для успіху в глобальній справі.

2.2. Аналіз результатів.

Дослідивши наших респондентів за методикою «мотивація досягнення успіху Т. Елерса» нами було встановлено, що тільки 2 відсотки наших респондентів мають низьку мотивацію до досягнення успіху за цією методикою, вони набрали від 1 до 10 балів. 5 відсотків наших респондентів набрали від 11 до 16 балів, ці результати свідчать про те, що в них середній рівень мотивації. 40 відсотків наших респондентів набрали від 17 до 20 балів, ці результати свідчать про те, що в них помірно високий рівень мотивації. 53 відсотки наших опитуваних набрали більше 21 бала і ці результати свідчать про те, що в них дуже високий рівень мотивації до успіху.

Дослідивши наших респондентів за допомогою методики «мотивація уникнення невдач Т. Елерса», ми отримали такі результати: 70 відсотків наших респондентів набрали від 2 до 10 балів і мають низький рівень мотивації до уникнення невдач. 30 відсотків наших респондентів набрали від 11 до 16 балів і мають середній рівень мотивації уникнення невдач.

Дослідивши наших респондентів за допомогою методики «діагностики

міри готовності до ризику Шуберта», ми отримали такі результати: 210 відсотків наших респондентів набрали від -30 до -10 балів і ці результати говорять нам про те, що ці респонденти є дуже обережними і не схильні до ризику. 80 відсотків наших респондентів набрали від -10 до 10 балів і ці результати свідчать про те, що в більшості наших респондентів середнє значення готовності до ризику. 10 відсотків наших респондентів набрали від 11 до 20 балів і ці результати свідчать, що в опитуваних висока готовність до ризику.

Провівши дослідження за допомогою методики «ступінь задоволення основних потреб Скворцова», ми отримали такі результати: 30 відсотків наших респондентів на перше місце поставили матеріальну потребу. 20 відсотків наших досліджуваних на перше місце поставили потребу в безпеці. 20 відсотків наших респондентів на перше місце поставили потребу у визнанні. 15 відсотків на перше місце поставили потребу в самовираженні. 15 відсотків на перше місце поставили соціальну міжособистісну потребу. На другому місці наші респонденти поставили такі потреби: 40 відсотків соціальні міжособистісні, 15 – матеріальні потреби, 15 – потреби в безпеці, 10 – потреби у визнанні, 20 – потреби в самовираженні. На третьому місці наші респонденти поставили такі потреби: 40 – матеріальні потреби, 20 – соціальні міжособистісні потреби, 10 – потреби у визнанні, 20 – потреби в самовираженні, 10 – потреби в безпеці. На четвертому місці у наших респондентів стоять такі потреби: 50 – соціальні міжособистісні; 20 – потреби в безпеці, 10 – потреба у визнанні, 10 – потреба в самовираженні, 10 – матеріальна потреба. На останньому п'ятому місці наші респонденти поставили такі потреби: 10 відсотків соціальну міжособистісну потребу, 40 – матеріальну потребу, 20 – потребу в визнанні, 20 – потребу в самовираженні, 10 – потребу в безпеці. Хочеться зазначити, що потреба, яка

стоїть у людини на першому місці є незадоволеною в житті людини. Наприклад, якщо на першому місці стоїть потреба в безпеці, то людина почуває себе незахищеною, вона тривожиться за своє місце роботи, щоб її не звільнили. Якщо ж на першому місці у людини стоїть матеріальна потреба, то це свідчить про те, що людина не задоволена своїм матеріальним станом, постійно тривожиться за свій достаток.

Дослідивши наших респондентів за допомогою методики «Мотиви вибору професії» (Р.В. Овчарова) ми отримали результати. Для вибору професії значимими є такі мотиви: для п'ятдесяти відсотків внутрішні індивідуально значущі мотиви, для двадцяти відсотків внутрішні соціальнозначущі мотиви, для тридцяти відсотків значимими для вибору професії є зовнішні позитивні мотиви. Хочеться зазначити, що люди керуються внутрішніми індивідуальнозначущими мотивами вибирають для себе ту професію, що їм подобається і приносить задоволення. І навіть, якщо вона є низько оплачуваною і для суспільства непрестижною, вони все одно будуть працювати на цій роботі і займатись цією професією. Люди, що обирають професію за допомогою внутрішніх соціальнозначущих мотивів обирають професію, яка їм подобається і приносить задоволення, має велике значення для суспільства, наприклад, це професія лікаря. І навіть, якщо ця професія приносить невеликий дохід, то люди, що обирають собі професію за допомогою внутрішніх соціальнозначущих мотивів, будуть займатись цією справою. Бо для них головне, щоб робота їм подобалась і мала дуже велике значення для суспільства. Для людей, що обирають для себе професію за допомогою зовнішніх позитивних мотивів, стимулом є матеріальна вигода, престиж роботи. Для людей, що обирають для себе професію за допомогою зовнішніх негативних мотивів, стимулом є покарання, осуд з боку інших, негативна критика.

Дослідивши наших респондентів за допомогою діагностичної методики «мотиваційної структури Мільмана» ми отримали такі результати. Мотивація праці: мотиваційний профіль 75 відсотків наших респондентів мають позитивний мотиваційний профіль, а 25 відсотків мають мотиваційний імпульсивний профіль, емоційний профіль, 75 відсотків мають емоційний стенічний профіль, а 25 відсотків мають емоційний змішаний стенічний профіль. Життєва мотивація : мотиваційний профіль, 75 відсотків респондентів мають мотиваційний прогресивний профіль, а 25 мотиваційний імпульсивний профіль, емоційний профіль, 75 відсотків мають емоційний стенічний профіль, а 25 відсотків мають стенічний змішаний емоційний профіль.

Характеристика профілів.

- прогресивний. Характеризується помітним перевищенням рівня розвиваючих мотивів над рівнем мотивів підтримки: $(Д + ДР + ОД) - (П + К + С) > = 5$ балів. Даний тип переважає у осіб, що досягли успіху в роботі чи навчанні. Так само характерний для особистості з соціально спрямованої позицією;
- регресивний. Протилежний прогресивному і характерний перевищенням загального рівня мотивів підтримки над розвиваючими мотивами. У найбільш виразному вигляді відбивається в послідовному зниженні профільної лінії зліва направо. Часто зустрічається серед погано успішних школярів;
- імпульсивний. Характеризується різкими перепадами профільної лінії з трьома вираженими піками, найчастіше за шкалами «К», «О», «ДР», але можуть бути і друга співвідношення. Критерій піку - кількісне значення цієї шкали на 2 або більше балів перевищує сусідні з ним; якщо це крайня шкала («П» або «ОД»), то для того, щоб вважатися

піком він має перевищувати сусідню («К» або «ДР») не менш, ніж на 4 бали. Найбільш характерний для школярів і студентів. Відображає значну диференціацію і, можливо, конфронтацію різних мотиваційних факторів всередині загальної структури особистості;

- експресивний. Характеризується помітними перепадами профільної лінії з наявністю двох піків: частіше за інших зустрічаються поєднання піків за шкалами «К» і «ДР». У цьому типі відбивається певна вибіркова диференціація мотиваційних чинників окремо по групах підтримують (П, К, С) і розвиваючих (Д, ДР, ОД) мотивів. Названий так в зв'язку з тим, що виявляє певну кореляцію з експресивним типом акцентуації особистості (за Л. а. Гройсману), т. Е. З прагненням суб'єкта через підвищення рівня самоствердження;
- сплющений. Характеризується досить плоским, маловиразним профільним малюнком без виразних підйомів і спусків; наявність одного піку в цьому випадку не змінює сплющеного характеру профілю в цілому. Відображає недостатню диференційованість мотиваційної ієрархії особистості, її бідність. Найчастіше зустрічається у школярів, особливо - які не встигають за шкільною програмою. Помітна тенденція його зменшення з віком.

Типи емоційного профілю:

- стеничеській. Характеризується домінуванням стеничності як в емоційних уподобаннях (Ест вище Еаст), так і в фрустраціонну поведінці (Фст вище Фаст). Відображає схильність суб'єкта до активних, діяльних емоційних переживань і стійку, конструктивну, керовану позицію у важких ситуаціях. Чітко корелює з «прогресивним» мотиваційним профілем і успішністю в діяльності. Більше виражений у чоловіків в порівнянні з жінками.

- астенічний. Характеризується перевищенням астеничності в показниках і емоційної переваги (Еаст вище Ест), і фрустраційного поведінки (Фаст вище Фст). Відображає схильність суб'єкта до гомеостатичного комфорту, емоційних переживань гедоністичного типу, а так само - невміння управляти собою у важких ситуаціях, дратівливість, схильність до прояву різного роду захисних механізмів. Чітко корелює з «регресивним» мотиваційним профілем. Часто зустрічається у жінок і плохоуспеваючих школярів.
- змішаний стеничеській. Характеризується стеничеськістю фрустраційного поведінки (Фст вище Фаст) і астеничні емоційних переваг (Еаст вище Ест). Висловлює певну різноспрямованість всередині емоційної сфери. Найбільш характерний для молоді. Корелює з характеристиками «імпульсивного» мотиваційного профілю.
- змішаний астеничний. Характеризується стеничеською емоційністю (Ест вище Еаст) і одночасно астеничним фрустраційної поведінкою (Фаст вище Фст). Зустрічається рідко. Характерний для п'ятикласників: вони емоційно вольовий, але ще не навчилися управляти собою у важких ситуаціях. оскільки у наших респондентів виявлені мотиваційний позитивний і емоційний стеничний профілі а також емоційний стеничний змішаний то з вище наведеної характеристики ми можемо зробити висновок що ті хто мають позитивний мотиваційний профіль є мотиваційно спрямовані на успіх. ті хто мають емоційний стеничний профіль можуть приймати правельні рішення навіть у важких ситуаціях мотиваційний позитивний профіль корелює з емоційним стеничним. ті наші респонденти укого виявився стеничний змішаний профіль у них різноспрямована емоційна сфера і вони інколи можуть приймати рішення імпульсивно. ті хто мають мотиваційний імпульсивний профіль це здебільшого молодь або школярі і цей профіль пов'язаний з

емоційним стеничним змішаним. одже з дослідження за допомогою цієї методики ми можемо зробити висновок що наші респонденти мають такі мотиваційні і емоційні профілі у своїй структурі що за допомогою них вони досягають успіху у своїх сферах діяльності.

Дослідивши респондентів за допомогою « методики діагностики соціально-психологічних установок особистості в мотиваційно-потребової сфері О. Ф. Потьомкіної» ми отримали такі результати. Процес і результат: процес низька орієнтація 50 відсотків, середня 30, висока 20. Результат: низька орієнтація 20 відсотків, середня 30 відсотків, висока 50 відсотків. Зазвичай люди, більш орієнтовані на процес, менш замислюються над досягненням результату, часто запізнюються зі здачею роботи, їх процесуальна спрямованість перешкоджає їх результативності; ними більше рухає інтерес до справи, а для досягнення результату потрібно багато рутинної роботи, негативне ставлення до якої вони не можуть подолати. Люди, що орієнтуються на результат, - одні з найбільш надійних. Вони можуть досягати результату у своїй діяльності всупереч суєті, перешкодам, невдачам. Орієнтація на альтруїзм 100 відсотків помірна орієнтація, на егоїзм 100 відсотків теж помірна. Люди, які орієнтуються на альтруїстичні цінності, часто на шкоду собі, заслуговують на повагу. Це люди, про яких варто подбати. Альтруїзм - найцінніша громадська мотивація, наявність якої відрізняє зрілість людини. Якщо ж альтруїзм надмірно шкодить, він, хоча і може здаватися нерозумним, але приносить щастя. Люди, з надмірно вираженим егоїзмом, зустрічаються досить рідко. Відома частка «розумного егоїзму» не може нашкодити людині. Швидше, шкодить його відсутність, при чому це серед людей «інтелігентних професій» зустрічається досить часто. Орієнтація на працю 20 відсотків низька, 60 відсотків середня і 20 відсотків висока. Орієнтація на свободу 10 відсотків низька, 40 відсотків

середня і 50 відсотків висока. Люди, що орієнтуються на працю, весь час використовують для того, щоб щось зробити, не шкодуючи вихідних днів, відпустки і т. д. Праця приносить їм більше радощів і задоволення, ніж якісь інші заняття. Головна цінність людей, хто орієнтований на свободу, це і є сама свобода. Дуже часто орієнтація на свободу поєднується з орієнтацією на працю, рідше це поєднання «свободи» і «гроші».

Орієнтація на владу 20 відсотків низька, 60 відсотків середня і 20 відсотків висока. Орієнтація на гроші 10 відсотків низька, 20 відсотків середня і 70 відсотків висока. Орієнтація на владу більше властива чоловікам. Дуже часто – це виробники, хоча серед них бувають і винятки. Орієнтація на гроші, зазвичай, буває в двох випадках, коли гроші є або немає, ця орієнтація залежить від професії.

Результати дослідження за методикою «Колесо балансу життя» показали, що за шкалою «Що навколо мене» вісімдесят відсотків респондентів отримали високі бали (7-9 балів), а двадцять відсотків отримали середні (5-6 балів). Це свідчить про те, що більшість наших респондентів задоволені тим, що знаходиться навколо них і тим, де вони живуть, а тим, хто отримали середній бал ще хочеться щось змінити.

За шкалою « Хто навколо мене» середній бал (5-6 балів) отримали десять відсотків респондентів, високі показники (8-9 балів) - дев'яносто відсотків. Більшість тих кого ми опитали задоволені тими людьми, хто знаходиться біля них.

За шкалою « Здоров'я і спорт» більшість опитаних отримали високий показник (7-9 балів), їх дев'яносто п'ять відсотків. Вони задоволені своїм здоров'ям і фізичним станом. Ті, хто отримали середній бал вважають, що їх здоров'я і фізичний стан є недосконалий.

За шкалою «Відпочинок» ті, кого ми опитали отримали високі

показники (7-9 балів). Це свідчить про те, що вони задоволені своїм відпочинком.

За шкалою «Гроші» всі, кого ми опитали, отримали високі бали (7- 9 балів). Це свідчить, що вони задоволені своїм фінансовим становищем.

За шкалою «Статус і кар'єра» усі, кого ми опитали, отримали високі бали (7-9 балів). Це свідчить про те, що всі задоволені тим, як вони реалізувались в професійній сфері. А ті, з наших респондентів, що працюють в різних компаніях, задоволені своїм статусом на роботі.

За шкалою «Розвиваю себе», всі, кого ми опитали, отримали високі бали (7-9 балів). Це свідчить про те, що вони дуже задоволені своїм саморозвитком і надалі прагнуть розвиватись та самовдосконалюватись.

Результати дослідження за шкалою «Сам собі господар» показали, що в цій сфері життя дев'яносто відсотків наших респондентів також отримали високі бали (7-9 балів). Вони задоволені своїм життям, а також тим, що самі можуть бути господарями свого життя.

За шкалою «Радість життя» ті, кого ми опитали, оцінили радість життя високими балами (7-9 балів). Це говорить про те, що вони радіють життю яким вони живуть.

За шкалою «Навіщо живу» наші респонденти теж отримали високі бали (7-9 балів). Це говорить про те, що вони знають і розуміють, навіщо живуть, а також те, що вони знайшли сенс в своєму житті.

2.3 Рекомендації що до розвитку мотиваційної спрямованості осіб з порушенням зору.

Насамперед, хочеться сказати, що від нашої мотивації залежить успіх, самореалізація, саморозвиток і самовдосконалення. На мою думку, щоб ваша мотивація постійно зростала, в першу чергу, варто замислитись над такими питаннями: що для мене є стимулом, щоб я почав досягати успіху в кар'єрі,

улюбленій справі, можливо, мене можуть мотивувати відомі неймовірні люди своїми справами, вчинками, словами. Які емоції у мене виникають, коли я досягнув своєї мети.

Як нам відомо, що мотивація є дуже пов'язаною з успіхом, тому ми вам пропонуємо рекомендації для покращення мотиваційної спрямованості і для досягнення успіху.

Рекомендації провідних вчених для мотиваційної спрямованості і досягнення успіху ми їх і розглянемо. Принцип альтруїстичного егоїзму Г. Сельє [1]. Роботи Г. Сельє допомагають долати стресові ситуації і зберігати в собі гуманне начало, настільки необхідне кожній людині. Для досягнення успіху і благополуччя в житті потрібно заслужити розташування і вдячність, любов близьких. Як вважає Сельє, це єдине наукове підґрунтя природного кодексу поведінки, корисного і нам, і суспільству. Які б радості і печалі не готувала нам доля, цей кодекс визначає мету життя, що володіє беззастережною цінністю. "Я вважав би головним досягненням свого життя, якби мені вдалося розповісти про альтруїстичний егоїзм так ясно і переконливо, щоб зробити його девізом загальнолюдської етики". По суті справи, цей принцип розвиває золоте правило: "Поводься з іншими так само, як ти хотів би, щоб вони поводитися з тобою", яке вже багато століть допомагає підтримувати душевну рівновагу і мир між людьми. В інтерпретації Сельє це правило звучить так: "Заслужи любов ближніх". У такому варіанті воно не наказує нам закривати очі на егоїстичну природу живих істот і любити тих, хто нам неприємний. Перш ніж почати якусь справу, нам слід визначити, хто ті близькі нам в духовному, діловому, інтелектуальному відношенні люди, на яких ми будемо поширювати наші позитивні почуття. Чим вагомішим буде наш внесок у якусь справу, тим більшою буде група людей, чиє розташування ми заслужимо.

Немає готового рецепту успіху, придатного для всіх, але, на думку Сельє,

єдина наша спільна риса - це підпорядкування біологічним законам, які керують усіма живими створіннями, в тому числі людиною. Тому філософія альтруїстичного егоїзму, що виражається в простій фразі: "Заслужи любов ближнього", - це загальний принцип, "природний кодекс", що дозволяє зробити життя щасливі і щасливі. Що ми можемо зробити, щоб реалізувати цей принцип? Сельє пише про це дуже виразно. Він пропонує кодекс поведінки, в якому реалізуються його ідеї. Кодекс поведінки Ганса Сельє призначений для того, щоб вказати людині гідну мету, корисну для нього і для оточуючих, і дати природні етичні правила поведінки, сумісні з безжалісними біологічними законами і в той же час морально прийнятні для нас і оточуючих. Сельє, як фізіолог, добре розуміє природу стресу, показав, що будь-який вплив, крім специфічної реакції, викликає неспецифічний стрес. Тому, потрібно звикнути розглядати всі наші проблеми як стан з декількох доданків. Можна допомогти собі, з'ясувавши, що ж служить вирішальним фактором наших хвороб і проблем - напружені відносини з членом сім'ї, начальником або просто надмірне бажання завжди бути правим.

За Сельє, егоїзм - це притаманна життю неминуча її риса, так само, як біологічні потяги і накопичення. Людині не позбутися егоїзму ніколи. Але й жити під його владою неможливо, оскільки це веде до конфліктів і нестійкості суспільства. Як вже зазначалося, Сельє в якості єдиного ключа до успіху в умовах соціального життя бачить принцип альтруїстичного егоїзму, в якому поєднуються інтереси меншості з інтересами всіх. Згідно з цим принципом дається ряд порад, багато з яких досить цікаві:

- що секрет успіху не в ухиленні від стресу, а в умінні задовольняти одну потребу і відмовлятися від іншої;
- навчитися переключатися з однієї діяльності на іншу, оскільки це найкращий відпочинок, ніж повний спокій;
- в повсякденному житті намагайтеся слідувати принципам релігій і

філософій, які глибоко йдуть в природу людини і перевірені століттями (мається на увазі насамперед християнство), оскільки головним їхнім завданням залишається досягнення людиною внутрішнього світу, а також миру між людьми і між людиною і природою (відзначимо, що принцип "заслужи любов ближнього", який проповідує Сельє, безпосередньо впливає з основних заповідей християнства);

- прагнучи завоювати любов, все ж будьте розбірливими у відносинах з людьми і не заводьте дружби з скаженою собакою;
- визнайте, що досконалість неможливо, але в кожному виді досягнень є своя вершина, до якої слід прагнути і задовольнятися цим;
- цінуєте радість справжньої простоти життя, уникайте всього навмисного, показного; пихата штучність викликає неприязнь;
- при зіткненні зі складною життєвою ситуацією ретельно подумайте спочатку, чи варто битися;
- постійно зосереджуйте увагу на світлих сторонах життя і діях, які можуть поліпшити ваше становище;
- навіть після нищівної поразки згадайте про колишні успіхи - це дієвий засіб відновлення віри в себе, необхідної для майбутніх перемог, оскільки ніщо не підбадьорює сильніше, ніж успіх;
- не відкладайте на потім гнітюче неприємні справи, якщо вони необхідні для досягнення мети, розкрийте налив, щоб усунути біль замість обережного погладжування, яке лише продовжить хвороба;
- визнайте, що люди не народжуються рівними, хоча вони, звичайно, повинні мати рівні можливості, оскільки у вільному суспільстві просування людини залежить від її досягнень;
- не забувайте, що немає готового рецепту успіху, придатного для всіх, єдина наша спільна риса - підпорядкування біологічним законам, які управляють всіма живими істотами.

Сам Сельє, наскільки міг, намагався слідувати філософії "заслужи любов ближнього", прагнув до самої вищої з доступних йому цілей, не вступав у боротьбу через дрібниць, і це зробило його життя щасливим. Невдачі само, як він вважає, природні супутники удач, були викликані його особистими недоліками, а не прорахунками філософії.

Принцип розвитку сили особистості П. Вайцванга [2]. Ця життєва філософія відома у творчому середовищі. Педагоги, які відкрили її для себе, знайшли в ній дуже багато цінного і корисного для вирішення практичних завдань. Сила особистості - це розвиток життєвої енергії, яке мотивується конкретною метою. Вайнцвайг розглядає силу особистості не як панування особистості, а "як синонім мудрості, досвід, здобутий серцем і увінчаний інтелектом" (Вайцванг, с. 18). Постійна робота над собою в напрямку досягнення сили особистості і є головний життєвий принцип, який визначає ставлення до життя і діяльності і призводить до успіху.

У кожному життєвому випробуванні міститься крупиця сили особистості, яку необхідно добути. Цей урок допомагає полюбити життя таким, як вона є, долати всі випробування, знаходячи при цьому внутрішню свободу, і включити самоконтроль для зміцнення сили особистості.

Успіху сприяє прагнення досягти впевненості в собі, яке починається з пізнання самого себе і самоконтролю. Самоконтроль - це свідоме і творче використання життєвої енергії на більш високому рівні. "Золоті двері, ведуча до самоконтролю, відмикається трьома срібними ключами: хоробрістю, співчуттям і терпінням. Терпіння, самоконтроль, хоробрість і співчуття - сполучні ланки в ланцюзі досягнень особистості. Так влаштоване життя, що кожне перешкода - покажчик найбільш вірного шляху - зміцнює нашу рішучість і підносить нам важливий урок. Наші головні помилки - це невивчені уроки". Фундаментальним принципом сили особистості є усвідомлення того, що жодне зусилля в житті не витрачається даремно.

Творчий аспект терпіння полягає в постійній готовності використовувати кожную можливість, що представилася. Щоб відчувати себе вільним в успіху, треба вміти відчувати себе вільним і у невдачі.

Істинна сила особистості в увазі і відмові від насильства при вирішенні будь-яких проблем і гармонія. Гармонія - це золота середина між протиборством і покорю. Прагнення приносити користь оточуючим, служіння людям, як ніщо інше, призводить до гармонії. Бажання віддати і допомогти - основа співробітництва. Даючи, ми отримуємо, допомагаючи людям, ми зміцнюємо нашу силу особистості. "Справжнє служіння людям полягає в тому, щоб віддавати найкраще на благо оточуючих. Для цього ми повинні виявити і підняти з глибин своєї душі все найкраще. Таким чином, служіння людям прискорить розвиток нашої власної сили особистості". Гармонія - міст від серця до розуму і істинний союз з самим собою, з іншими людьми, з природою. На думку Вайнцвайг, гармонія включає в себе такі поняття: врівноваженість, красу, грацію і єднання; головним з яких є врівноваженість. Гармонія як баланс протилежної несе в собі величезну напругу, а тому колосальну міць. Рішучим бути неважко, важче бути рішучим і гнучким одночасно, так само як наполегливим і поступливим.

Позбавлення і труднощі допомагає долати ідеалізм, тобто наявність ідеалів. Прагнення до ідеалу через працю дає можливість вибрати вірну дорогу в житті. "Шукай хороше в оточуючих, знайди краще в собі, прагни до найвищим ідеалам. Ідеалізм - основа нев'янучої молодості, постійного припливу життєвих сил, джерело енергії. Чотири опори сили особистості одно важливі для її прагнень і досягнень. Подолання труднощів дає поштовх. Ідеалізм надає прискорення. Самоконтроль, заснований на хоробрості, співчутті і терпінні, необхідний для управління енергією людини. Гармонія "завершує" формування сили особистості відповідно до законів природи. Нарешті, дуже важливим принципом цієї філософії є наступний: тепло і

любов допомагають нам подолати всі труднощі на шляху до успіху і перемогти самих себе.

Філософія особистого успіху Н. Хілла [3]. Ідеї Н. Хілла знайшли поширення насамперед у середовищі бізнесу. Хілл, який протягом 20 років вивчав життя процвітаючих американців, узагальнивши матеріал про успішну кар'єру знаменитих людей, поклав в основу своєї філософії успіху ідею про те, що, якщо ми готові до успіху, то володіємо майже половиною секрету його досягнення. Інша частина успіху прийде до нас, якщо дотримуватися ряду важливих принципів, яких дотримувалися багато процвітаючі люди. Хілл сформулював принципи, що забезпечують шлях до багатства, які цілком можна назвати принципами успіху, оскільки, за невеликим винятком, вони є основоположними правилами особистісного і професійного самовдосконалення. Але найголовніше, на що він звернув увагу, - це роль ідеї в досягненні мети. Багато питань вирішуються в нашій власній свідомості. Якщо до цього поставитися з позиції логіки управління собою, то стає зрозумілим, що для досягнення успіху важливо думати про те, що успіх неодмінно прийде.

Перш ніж звернутися до принципів успіху, назвемо дві основні слабкості, які заважають досягненню успіху. Кожній людині відомо слово "неможливо". Ми з пелюшок знаємо, що не можна робити. Але, для досягнення успіху потрібно сказати собі "можна" і почати мислити категоріями успіху. "Успіх приходить до тих, хто мислить категоріями успіху. Поразка супроводжує тим, хто дозволяє собі мислити категоріями поразки ". Ми всі надто звикли міряти міркою власних вражень і переконань, тому якщо нам довго не щастило в житті, то нас важко переконати в тому, що нам може пощастити. Ми відмовляємося вірити в те, чого не розуміємо. Для багатьох з нас наша власна мірка - еталон для всіх.

Також вчені радять для досягнення успіху впровадити в життя такі

звички:

1. Брати відповідальність на себе. Якщо щось не виходить, більшість людей знаходять цьому виправдання, відмовки або звинувачують інших. Якщо ви не навчитеся брати відповідальність на себе і виправляти помилки, навіть якщо їх зробив хтось інший, ви не досягнете успіху.

2. Бути більш зосередженим. Якщо ви хочете досягти певної мети, вам потрібно перестати відволікатися на все зайве. Різні відволікаючі фактори забирають ваш час і не дають вам сконцентруватися на важливих речах. Перестаньте звертати увагу на те, що не має нічого спільного з вашими цілями.

3. Боротися за те, що вам необхідно. Успішними не народжуються, а стають. Неможливо прийти до своєї мети просто тому, що вам так судилося. За все, що ви хочете отримати від життя, потрібно боротися. Будьте визначеним у своїх бажаннях і наполегливим у їх втіленні.

4. Спілкуватися з людьми, якими ви захоплюєтеся. Спілкування з людьми, яких ви поважаєте і які служать для вас прикладом, мотивує більше працювати і дозволяє краще розбиратися в професійному середовищі. Якщо ви хочете рухатися вперед, дізнавайтеся, як це зробили люди, які досягли своїх цілей.

5. Бути дисциплінованим. Дисципліна, чіткий розпорядок дня і планування справ координують нас, допомагають витратити час і сили тільки на досягнення цілей, а не на моменти скороминущої радості або на банальну лень.

6. Щастя як пріоритет. Речі, яким ви приділяєте увагу в процесі досягнення мети, повинні бути для вас важливими і приносити відчуття щастя. Не витрачайте час на те, що виснажує вашу енергію, змушує бути вічно втомленим і злим. Станьте людиною, яка прагне щастя.

7. Бути вдячним. Почуття подяки піднімає настрій і робить щасливим.

Навчіться бути вдячним життю і людям, яких зустрічаєте, за все хороше і погане, що з вами сталося. Не забувайте, завдяки чому або кому, ви стали тим, ким є.

Поради, як досягти успіху:

- Ранній підйом. Люди, яким вдалося досягнути багатства та успіху, здебільшого ранні пташки. Взявши за звичку підйом о 5-й ранку, вони зізнаються, що тільки після цього змогли жити повноцінним життям. Адже це якраз той безцінний період, коли відбувається натхнення та підзарядка енергією світу, що прокидається.
- Читання книг. На думку одного з найвидатніших письменників Марка Твена: «Людина, яка не читає хороших книг, навряд матиме перевагу перед тими, хто взагалі не знайомий з абеткою». І він насправді був правий. Якщо спробувати замінити марне проведення часу перед телевізором чи з гаджетом на читання хороших книг, то це допоможе вам стати одним із найбільш ерудованих співрозмовників у близькому колі спілкування. І тоді досягнення багатьох цілей буде відбуватися саме по собі.
- Уміння не ускладнювати речі. Ставши звичкою, така властивість дозволить відкидати усе непотрібне та бачити істинну суть у будь-якій справі і при вирішенні навіть найбільш хитромудрих задач. Навчившись спрощувати, ви досягнете значного заощадження часу - його не доведеться марно витратити на речі, які не мають сенсу. Ця звичка не дається так просто. Але, оволодівши нею, ви зрозумієте, що зусилля не були марними. Крім того, її наявність допоможе зберегти здоров'я, оскільки мозок позбудеться пустих переживань, а кількість стресів зменшиться сама по собі.
- Способи знижувати темп. Життя на високих оборотах, у безперервних гонках, стресах та безладі не має сенсу. Навчіться виділяти хоча б трохи часу для особистих потреб. Сповільніться та подумайте про те, що для вас дійсно важливе - почуйте своє внутрішнє "я". Якщо вам вже вдалося виробити

звичку №1 та прокидатися зі сходом сонця, то використовуйте цей час для пізнання самого себе. У такий момент можна дихати на повні груди, генерувати геніальні ідеї, медитувати. І невдовзі ви усвідомите, що все, за чим ви так ганяєтеся, саме вас наздожене.

- Регулярні тренування. Відсутність організованої активності неминуче призводить до застою енергії та погіршення стану здоров'я. Загартування та виховання свого фізичного тіла з допомогою різноманітних вправ - одна з необхідних звичок багатой людини. Якщо ви сьогодні не зможете віднайти час на гімнастику чи зарядку, то завтра його обов'язково доведеться виділити на хворобу. Адже усі успіхи та досягнення прямо залежать від самопочуття. Крім того, нескладні вправи можна виконувати практично будь-де. Не обов'язково купувати абонементи та пропадати годинами у дорогих спорткомплексах - першочергове значення має якраз регулярність!
- Щоденна практика. Спостереження показують, що людський таланти залежить від кількості практик. Чи може це бути випадковістю? Талант - місце зустрічі практики з можливостями. Таланту необхідні тренування, але добре відточене вміння повноцінно його заміняє.
- Оточення. Уміння оточити себе потрібними людьми - одна з найважливіших звичок багатой людини. Саме вона, як ніщо інше, прискорить досягнення цілі. Оточення, що складається з натхненних людей, які горять ідеями, ентузіазмом та ініціативами, - найкраща опора. Вони дадуть вам корисні поради, необхідний імпульс, надійну підтримку. Що вам принесе спілкування з людьми, які не отримують ні морального, ні фінансового задоволення від неависної роботи? Нічого, окрім невпевненості у собі та депресії. Можна стверджувати, що рівень особистих досягнень прямо пропорційний до успіху, якого вдалося добитися оточенню.
- Будьте вдячними. Візьміть собі за звичку вести журнал подяки. Цінуйте те, що вже вдалося отримати від життя, але при цьому прагніть досягнути

більшого, стати кращим. Подяка завжди приносить моменти радості.

- Безперервне навчання. Люди, що досягли фінансового успіху та визнання в суспільстві, ніколи не перестають вчитися. Це не лише традиційні заняття в закладах різного рівня, обмежені часовими рамками, а здебільшого самоосвіта. Відвідування курсів, семінарів, тренінгів, особисті зустрічі з лідерами, читання навчальної літератури, вивчення досвіду інших успішних людей, використання ресурсів Інтернету - багаті люди вчать всього, завжди та всюди. Головне, що повинна засвоїти людина, яка прагне успіху, - це вміння знаходити необхідну інформацію та застосовувати отримані знання на практиці. Багатії вважають, що щойно вони припинять дізнаватися щось нове та іти в ногу з часом, то одразу ж опиняться за бортом. При цьому для більшості бідних людей навчання закінчується тоді, коли до рук потрапляє диплом, нехай навіть і про вищу освіту. Якщо людина вважає, що її “квитком” до успішного життя буде лише той багаж знань, який отримає в стінах школи чи ВНЗ, - вона фактично приречена на провал.

- Ніколи не здавайтеся. Волту Діснею тільки 303-й за рахунком банк затвердив фонд для відкриття Діснейленду. Порівнянню фото Стіва Маккарі “Афганська дівчинка” із твором да Вінчі “Мона Ліза” передувало більше мільйона знімків та 35 років наполегливої роботи митця. Книгу Дж. Кенфілда та Марка В. Хансена “Курячий бульйон для душі” відмовилися публікувати 134 видавництва до того, як вона перетворилася на світовий бестселер. Електрична лампочка Едісона почала функціонувати після 10 000 спроб, які не увінчалися успіхом. Спостерігаєте закономірність?

Уміння взаємодіяти з оточенням також багато в чому визначає ступінь досягнення поставлених цілей. Від того, наскільки правильно ви вмієте висловлювати свої бажання та прохання, залежить їхнє сприйняття та втілення іншими людьми. Кілька принципів, сформованих письменником та ведучим власного шоу Стівом Харлі, допоможуть отримати ствердну

відповідь на будь-яке з них. Він переконаний, що не потрібно сподіватися на те, що ваші бажання будуть відгадуватися та виконуватися самі по собі. Те, що вам потрібно, повинно бути озвучене вголос. Комунікація - визначальний фактор усього, що відбувається в житті. Якщо не вдається висловити власні потреби, то це винятково ваша провина.

Результати досліджень показали, що озвучені бажання втілюються набагато частіше, ніж навіть передбачалося. Більшість людей до чужих прохань ставиться з усією серйозністю. Адже насправді немає нічого ганебного в тому, що ви потребуєте підтримки. Іноді від вашого прохання залежить те, як складеться подальше життя. Так що не потрібно нехтувати можливістю трохи частіше звертатися по допомогу.

Як же подати свої прохання так, щоб не натрапити на відмову? Пропонуємо ознайомитись із принципами, які допоможуть досягнути позитивної відповіді.

Умійте правильно оцінювати свої можливості

Якщо ви не можете належним чином себе оцінити, то не дозволяйте й іншим людям вішати на вас ярлики. Знати собі ціну та на весь голос про неї заявляти - це різні речі. Припустимо, ви вважаєте, що ваш робочий час вартує певної суми на рік. Отже, необхідно прагнути до того, щоб розмір вашої заробітної плати максимально наблизити до цієї цифри. Спершу показники доцільно підвищити, щоби в ході переговорів був запас для можливого зниження. Ймовірність отримати бажане зросте тоді, коли ви знаєте собі ціну.

Будьте конкретними. Правильно і зрозуміло формулюйте свої бажання. Якщо цього не робити, то шлях до мети буде довгим та звивистим. Не робіть припущень.

Уміння читати чужі думки дуже сумнівне. Ступінь вашої близькості з певною людиною не має значення - вона може просто не знати про ваші

бажання, навіть якщо вам вони здаються очевидними. Повідомляйте про них чітко та заздалегідь.

Говоріть про свої цінності

Озвучуйте свої пріоритети, щоб потім не шкодувати про втрачену можливість. Але при цьому не потрібно поступатись особистими принципами та робити вчинки, які суперечать вашим переконанням.

Відповідь “Ні” не завжди означає категоричну відмову

Якщо людина все-таки відмовилася виконати ваше прохання, то не потрібно одразу ж спалювати мости та припиняти стосунки. І точно не варто нехтувати тим, що пропонують у цей момент. Оцініть ситуацію з погляду свого співрозмовника. Адже найгірший варіант розвитку подій при відмові - ваше прохання просто не виконають, а все решта залишиться на своїх місцях.

Важливо вміти не лише заробляти гроші, але й правильно їх витратити

Багато хто переконаний, що головне - це вміти заробляти гроші, а витратити їх - справа нехитра. Переконання, що якщо не вистачає засобів на те життя, до якого ми прагнемо, то варто більше заробляти - вкрай неправильне. Інакше чому тоді одні, маючи наполовину менші, ніж в інших, доходи, можуть дозволити собі значно більше? У чому секрет? Просто вони вміють витратити гроші.

Корені усіх ваших звичок перебувають у далекому дитинстві. Багато школярів не витрачають кишенькові гроші, які отримують від батьків. Вони їх ощадливо збирають та трепетно перераховують щотижня, щоб уточнити накопичену суму. Періодично схованки спустошуються, а гроші витрачаються на всякі дрібниці, важливі для підлітка: чипси, кола, походи в кіно, чергові модні джинси.

Яку користь можна отримати від цього шкільного накопичення? Який результат такої економії? Зайві калорії, використані квитки чи дірки в джинсах? Пройде кілька років, і багато молодих людей, дізнавшись про

вартість навчання у ВНЗ, жалкують про те, що не збирали гроші на освіту. Адже їх можна було витратити на те, що має справжню цінність, а не на чипси та фантики. Як розповідає блогер Джин Поль, гроші, подаровані родичами на 27 день народження, були витрачені на оплату стрибка з парашутом, замість того, щоб оплатити кредити. Пізніше усі борги були погашені, звісно ж. Але значні суми і далі витрачалися на розваги, замість того, щоб йти на такі, здавалось би, значні речі, як освіта та кредити. І так чинить багато хто.

А ви можете згадати, як чинили з кишеньковими грошима в школі? Яка була радість від нової модної футболки? Що саме наввипередки обговорювали після походу в кіно? Якими були чипси, що запивалися колою на спортивному шкільному майданчику? Так, кожен пам'ятатиме ці емоції - це насправді варті дитячі враження. Це саме те, що мало значення. Це і було щастя.

У дитинстві ми не сприймаємо всерйоз батьківські нотації про необхідність збирати на якісь важливі речі. Адже витратити скромні заощадження на свої бажання означає отримати задоволення. Щире вивчення цього світу, притаманне лише дітям, не може зрівнятися ні з чим. Подорожі в далекі невідомі країни, походи в ресторани, які пропонують вам спробувати екзотичні страви, - це, безсумнівно, цікаво, але не завжди дешево. Ставши дорослим, доводиться заощаджувати на всьому, щоб оригінально освідчитися дівчині, після чого купити квартиру, забезпечити достаток на старості. Ніхто не сперечатиметься, що це практично, але якщо постійно зосереджуватися на економії в ім'я майбутнього, то коли ж тоді жити? Жити так, як цього вимагають свої бажання та потреби?

Хороша освіта, подорожі, заняття спортом - погодьтеся, що потім на це у вас може не залишитися ні сил, ні бажання, ні часу. Тому задовольняйте свої бажання тут і зараз, а витрати на них найпозитивніше вплинуть на ваше

майбутнє. Наприклад, вища освіта дозволить більше заробляти, здоровий спосіб життя запобігатиме хворобам та позбавить вас від витрат на лікарів. Саме тому витрачання грошей може стати умовою для самореалізації, допоможе заощадити в майбутньому, а головне - отримати задоволення від життя. Але є одна умова. Гроші тільки тоді принесуть щастя, коли будуть витрачені на правильні речі. Але, як показує час, найдорожче в житті - це далеко не речі. А ось спогади про яскраві враження залишаться з вами назавжди.

Висновки

На експериментальному етапі ми провели дослідження людей з порушенням зору, які є успішними у компаніях, де вони працюють, які створили власну справу, які є успішними, завдяки своїм досягненням у музиці і спорті. Наша вибірка складається з шістдесяти людей віком від 25 до 30 років. у нашому дослідженні приймало участь тридцять жінок і тридцять чоловіків. Ми проводили дослідження на території нашої країни за допомогою мережі інтернет, соціальних мереж facebook, інстаграм, твітер. У нашому дослідженні ми використали такі методики: ступінь готовності до ризику «PSK» Шуберта, «Методика діагностики особистості на мотивацію до успіху Т. Елерса», «Опитувальник дослідження мотивації уникнення невдач Т. Елерса», опитувальник «Мотиви вибору професії» (Р.В. Овчарова), діагностика мотиваційної структури особистості В. Е. Мільмана, «Методика діагностики ступеня задоволеності основних потреб (метод парних порівнянь В.В. Скворцова)», «Методика діагностики соціально-психологічних установок особистості в мотиваційно-потребової сфері О. Ф. Потьомкіної», методика «колесо балансу життя».

Після отримання результатів дослідження наших респондентів ми розробили рекомендації для досягнення успіху, такі як: навчіться планувати

свій день, старайтесь у кожній ситуації знаходити позитив, медитуйте щовечора і щоранку.

Розділ III. Психокорекційна програма.

3.1 Опис корекційної програми

Опис психокорекційної програми. Наша програма є спрямованою на формування у клієнтів ефективних відносин з навколишнім світом і з самим собою, а також успішністю клієнтів.

Мета психокорекційної програми: вивчити за допомогою яких чинників і факторів наші клієнти досягають успіху.

Завдання психокорекційної програми:

1. визначення рівня успішності учасників нашої групи;
2. розробка психокорекційної програми, яка допоможе покращити успішність наших клієнтів;
3. виконання вправ учасниками групи, спрямованих на покращення успішності;
4. повторне дослідження успішності учасників групи;

Форма психокорекційних занять: групова.

Організаційні особливості психокорекційної програми: корекційні заняття проходять у формі тренінгів з використанням розроблених нами вправами.

Загальна кількість зустрічей: 10.

Час психокорекційного заняття: 1 год. 20 хв.

Кількість учасників: 60.

Діагностичний блок:

Тема: вплив мотиваційної спрямованості на успішність осіб з порушенням зору.

Об'єкт: успішність осіб з порушенням зору.

Предмет: вплив мотиваційної спрямованості осіб з порушенням зору.

Гіпотеза використання даних методик допоможе з'ясувати успішність і мотиваційну спрямованість у осіб з порушенням зору.

Корекційний блок:

Тема: виявляємо фактори і чинники, що допомагають і заважають досягнути успіху.

Мета: провести ефективну роботу над покращенням успішності осіб з порушенням зору.

Об'єкт: ресурсність людей з порушенням зору.

Предмет: успішність осіб з порушенням зору.

3.2 Корекційні вправи.

Заняття 1. Знайомство.

Вправа 1. Знайомство учасників групи.

Я вам пропоную розповісти про себе ту інформацію, яку ви вважаєте

потрібну . Наприклад, де ви працюєте, які у вас є захоплення і хоббі. На цю вправу я вам даю 25 хвилин. Ця вправа спрямована на те, щоб учасники групи дізнались одне про одного і в них поступово почала формуватись довіра одне до одного.

Вправа 2. Правила і обов'язки.

Кожному з учасників групи запропоновано придумати правила і обов'язки, які б він хотів, щоб дотримувалися в групі. Після того як учасники групи придумують правила і обов'язки, ми усі гуртом починаємо їх обговорювати і з усіх запропонованих правил і обов'язків вибираємо, які правила і обов'язки буде встановлено. На цю вправу дається 30 хвилин.

Ця вправа спрямована на те, щоб учасники групи, встановивши правила і обов'язки почували себе захищеними в групі під час занять. Щоб в групі була доброзичлива атмосфера, позитивний клімат, щоб учасники дотримувались принципу конфіденційності.

Вправа 3. Очікування від занять.

Я вам пропоную написати на листочках свої очікування від наших занять і зберігати ці листочки до закінчення наших занять. Після того як ви написали свої очікування я вам пропоную поділитись своїми очікуваннями зі мною. На цю вправу я вам даю 15 хвилин.

Ця вправа спрямована на те, щоб учасники групи зрозуміли для себе чи корисні для них були наші заняття. І чи справдились ваші очікування після закінчення наших занять.

Зворотній зв'язок після вправи.

Заняття 2. Ваше відношення до успіху.

Ваше очікування від нашого сьогоднішнього заняття.

Вправа 1. Що для вас являється успіхом.

Подумайте і напишіть, що для кожного з вас є успіх. Можливо, це високий статус в суспільстві, можливо, це великий дохід. На цю вправу я вам даю 15 хвилин.

Ця вправа спрямована на усвідомлення і розуміння людиною, що ж для неї є успіхом.

Вправа 2. Які емоції у вас викликає успіх.

Подумайте і напишіть, які емоції у вас викликає успіх позитивні чи негативні, нейтральні. На цю вправу я вам даю 15 хвилин.

Ця вправа спрямована на усвідомлення і розуміння людиною на емоційному рівні як свого успіху так і успіху інших людей. Наприклад, коли людина бачить або чує про відому людину, то які емоції в неї виникають: заздрість або повага .

Вправа 3. Які люди для вас є прикладом для досягнення успіху.

Подумайте і напишіть, а потім розкажіть, яка людина вас надихає бути успішним, чим вона вас надихає, якими діями – вчинками. На цю вправу я вам даю 30 хвилин.

За допомогою цієї вправи людина чітко може усвідомити ,чому певна людина надихає її на успіх. За допомогою яких вчинків слів і дій вона це робить.

Зворотній зв'язок після заняття: 10 хвилин.

Заняття 3. Наше відношення до грошей.

Вправа 1. Гроші для мене це.....

Візьміть в руку грошову купюру, трохи подумайте і скажіть: гроші для мене це..... На вправу дається 10 хвилин.

За допомогою цієї вправи ми можемо зрозуміти, що для нас гроші – це позитив чи негатив.

Вправа 2 . Ви всі успішні володарі успішних компаній. У вас дуже багато грошей, що вам передались в спадок, ваше завдання: зберігати ваші гроші вашим дітям, вам потрібно вказати скільки у вас є грошей і скільки ви зберегли, чи примножили ваш дохід, чи зменшили. На вправу дається 25 хвилин.

Ця вправа розвиває вашу креативність і підприємливість.

Вправа 3. Яка людина для вас є прикладом у фінансовому плані.

Подумайте і розкажіть, яка людина для вас є прикладом у фінансовому плані. Чому саме ця людина є для вас прикладом. На цю вправу я вам даю 25 хвилин.

Ця вправа спонукає людину подумати, чому з тої чи іншої людини варто брати приклад в фінансовому плані.

Зворотній зв'язок після занять.

Заняття 4. Відношення до роботи.

Ваші очікування від занять.

Вправа 1. Подумайте про вашу роботу і опишіть, які почуття виникають у вас, коли ви думаєте про неї: позитивні чи негативні і так далі. На цю вправу вам дається 20 хвилин.

Ця вправа нам допоможе зрозуміти наше відношення до роботи.

Вправа 2. Працювати не обов'язково.

Уявіть, що у настав такий час, що на роботу можна ходити, а можна і ні. Чи ходили б ви на ту роботу, на якій зараз працюєте. На цю вправу вам дається 15 хвилин.

За допомогою цієї вправи можна чітко зрозуміти чи подобається тобі твоя робота чи ні.

Вправа 3. Ви успішна людина, що працює на улюбленій роботі.

Ваше завдання уявити себе успішною людиною, де ви працюєте, в якій компанії, який пост ви там займаєте, ким ви там працюєте. На цю вправу я вам даю 25 хвилин.

Ця вправа дозволяє нам уявити і намалювати нас в майбутньому фінансово успішними.

Зворотній зв'язок після тренінгу.

Заняття 5. Установки до успіху.

Ваше очікування від заняття.

Вправа 1. Позитивні установки.

Подумайте і напишіть, за допомогою яких позитивних установок успішні люди досягли успіху. На цю вправу я вам даю 15 хвилин.

За допомогою цієї вправи можна зрозуміти за допомогою яких установок людина може досягти успіху.

Вправа 2. Негативні установки в сім'ї.

Розділіться по парам і розіграйте таку сценку: хтось із вас маленька дитина, а хтось дорослий. Дорослому потрібно нав'язувати негативні установки дитині, щодо успіху і успішних людей, а дитині задавати запитання. Наприклад, усі багаті люди крадії, чому вони крадії? Відповідь: бо їх так виховали. На цю вправу дається 30 хвилин.

Ця вправа допомагає зрозуміти, чому негативні установки не дозволяють рухатись вперед і досягати успіху.

Вправа 3. Рекомендації, як позбутись негативних установок і отримати позитивні.

Напишіть під кожною негативною установкою на успіх позитивну і розкажіть як вам вдалось подолати негативні установки. На цю вправу вам дається 15 хвилин.

За допомогою цієї вправи можна зрозуміти як люди можуть позбутись негативних установок і отримати позитивні.

Розкажіть ваш зворотній зв'язок після тренінгу.

Заняття 6.

Розкажіть ваші очікування від заняття.

Вправа 1. Звички, що не дають нам рухатись вперед.

Подумайте і пропишіть, які на вашу думку у вас є звички, що не дозволяють вам досягти успіху. На цю вправу я вам даю 20 хвилин.

Ця вправа допомагає нам усвідомити і зрозуміти, які негативні звички тримають нас на одному місці.

Вправа 2. Звички, що допомагають успішним людям досягти успіху.

На вашу думку, які звички допомагають успішним людям досягти успіху. На цю вправу я вам даю 20 хвилин.

Ця вправа допомагає людям усвідомити за допомогою яких звичок можна бути успішним.

Вправа 3. Які б звички багатих людей ви б впровадили в своє життя? Пропишіть для себе звички успішних багатих людей, що допоможуть вам досягти успіху. На цю вправу дається 20 хвилин.

Ця вправа дає розуміння, якщо ти запровадиш в своє життя позитивні звички, яких дотримуються багаті і успішні люди, то ти неодмінно досягнеш успіху.

Заняття 7. Позитивне мислення як кращий друг у досягненні успіху.

Поділіться своїми очікуваннями від заняття.

Вправа 1. Згадайте вашу негативну ситуацію, подумайте і розкажіть як би на неї вплинуло позитивне мислення. На це у вас 20 хв., ця вправа дає розуміння як діє позитивне мислення.

Вправа 2. Позитивне мислення і успіх.

На вашу думку, як позитивне мислення впливає на успіх з позитивної сторони і негативної. На цю вправу дається 20 хвилин.

Ця вправа допомагає виявити як позитивні так і негативні сторони позитивного мислення.

Вправа 3. Прийоми позитивного мислення.

Напишіть прийоми позитивного мислення, які ви знаєте. З них виберіть, на вашу думку, найважливіший і розкажіть про нього. Ця вправа

триває 20 хвилин.

За допомогою цієї вправи можна дізнатись про нові прийоми позитивного мислення, які не знала одна людина, а знала інша. І зрозуміти, чому саме цей твій найважливіший прийом позитивного мислення допомагає тобі досягти успіху.

Заняття 8. Креативність.

Поділіться своїми очікуваннями від нашого тренінгу.

Вправа 1. Вам терміново потрібні гроші, вам потрібно придумати ідею як їх можна терміново заробити. На це у вас 25 хвилин. Ця вправа допомагає розвинути вашу креативність.

Вправа 3. Розбийтесь на двоє, у вас є мільйон і вам потрібно його вкласти креативно, щоб отримувати прибутки. На це у вас 20 хвилин.

Ця вправа допомагає вам навчитись креативно використовувати свої заощадження і вкладати їх в креативні проекти.

Вправа 2. Зробіть свій креативний бізнес-проект, пропишіть і намалюйте його. Ваше завдання: переконати мене, що ваш проект вартий того, щоб я вклала в його гроші, бо я інвестор. У вас на це 20 хвилин. Ця вправа спонукала нас до того, щоб створювати різні креативні ідеї.

Поділіться зворотнім зв'язком від нашого тренінгу.

Заняття 9. Мотивація досягнення успіху.

Поділіться своїми очікуваннями від нашого заняття.

Вправа 1. Стимули досягнення успіху.

Подумайте і розкажіть, що стимулює вас досягати успіху. Зовнішні

стимули такі як гроші чи внутрішні стимули такі як самоповага. На цю вправу дається 15 хвилин.

Ця вправа дає розуміння людям, які для них стимули найважливіші.

Вправа 2. Негативні стимули.

Подумайте і напишіть, які стимули можуть відбити бажання у людини досягти успіху. На цю вправу вам дається 15 хвилин.

Ця вправа допомагає зрозуміти, які стимули є негативними для досягнення успіху.

Вправа 3. Мотиваційний спікер.

Уявіть, що ви відомі мотиваційні спікери, що мотивують людей на досягнення успіху. Вам потрібно знайти такі слова, що вмотивують ваших колег по групі на досягнення успіху. На цю вправу вам дається 30 хвилин.

Ця вправа допомагає людям знаходити слова, в першу чергу, для себе і для інших, які б мотивували їх на успіх.

Поділіться зв'язком від нашого заняття.

Заняття 10. Самореалізація особистості.

Поділіться очікуваннями від нашого останнього заняття.

Вправа 1. Самореалізація .

Подумайте, напишіть і розкажіть, що для вас є самореалізація і у яких сферах свого життя ви реалізовані. На цю вправу вам дається 20 хвилин.

Ця вправа спонукає людину подумати, де вона вже реалізована, а де ще ні.

Вправа 2. Я – відома самореалізована особистість.

Вам потрібно розбитись на пари і пограти в таку гру-інтерв'ю у відомої самореалізованої людини. Один з вас відома успішна людина, а інший кореспондент, що бере інтерв'ю. Кореспонденту потрібно розповісти про успішну людину як найкраще і при інтерв'ю задавати такі питання та хвалити успішну людину, а успішній людині не применшувати свої здобутки і якості. Потрібно, щоб кожен учасник пари побув у кожній ролі. На цю вправу дається 20 хвилин.

Ця вправа допомагає людині відчувати як це бути успішною людиною, про яку всі говорять із захватом.

Вправа 3. Нералізовані сфери.

Подумайте і напишіть чи плануєте ви реалізуватись в тих сферах, де ще нералізовані. Якщо так, то коли, який ваш план реалізації в цих сферах, якщо ні, то чому вам ці сфери неважливі. На цю вправу вам дається 15 хвилин.

Ця вправа допомагає людям визначити для себе потрібні сфери і реалізовуватись в них, а непотрібні відкинути.

Витягніть свої листочки, на яких ви писали очікування від наших занять, розкажіть чи вони справдились чи ні. Дайте свій зворотній зв'язок.

3.3. Аналіз результатів після проведення корекційної програми.

Дослідивши наших респондентів після корекційної програми нами були встановлені такі результати:

- методика «мотивація досягнення успіху Т. Елерса». Низька мотивація – це люди, що набрали від 1 до 10 балів 1 відсоток,

середній рівень мотивації від 11 до 16 балів 7 відсотків , помірно високий рівень мотивації від 17 до 20 балів 33 відсотки , високий рівень мотивації понад 21 бал 60 відсотків.

- методика «мотивація уникнення невдач Т. Елерса. Низька мотивація – уникнення невдач від 3 до 7 балів 75 відсотків. Середня мотивація уникнення невдач 11 до 13 балів 25 відсотків.
- методика «готовність до ризику Шуберта». Обережність, неготовність ризикувати – 22 і -12 балів 5 відсотків, середня готовність до ризику -1 і 5 балів 95 відсотків, висока готовність до ризику 15 – 17 балів 5 відсотків.
- методика «ступінь задоволеності потреб Скворцова». Перше місце – матеріальна потреба 20 відсотків , потреба в визнанні 10 відсотків , потреба в самовираженні 30 відсотків , потреба в безпеці 10 відсотків , соціальна міжособистісна потреба 30 відсотків. Друге місце: потреба в визнанні 40 відсотків , соціальна міжособистісна потреба 20 відсотків, потреба в самовираженні 15 відсотків , матеріальна потреба 15 відсотків, потреба в безпеці 15 відсотків. Третє місце: матеріальна потреба 15 відсотків , потреба в безпеці 25 відсотків , соціальна міжособистісна 30 відсотків , потреба у визнанні 15 відсотків , потреба у самовираженні 15 відсотків. Четверте місце: потреба у самовираженні 50 відсотків , потреба у визнанні 20 відсотків , потреба в безпеці 10 , матеріальна потреба 10 відсотків , соціальна міжособистісна потреба 10 відсотків. П'яте місце – потреба в визнанні 10 відсотків , матеріальна потреба 15 відсотків, потреба в безпеці 25 відсотків, потреба в самовираженні 25 відсотків , соціальна міжособистісна потреба

25 відсотків.

- методика «мотиви вибору професії Овчарова». Зовнішні позитивні мотиви 30 відсотків внутрішні соціальнозначущі мотиви 30 відсотків, внутрішньоіндивідуальнозначущі 40 відсотків.
- методика «мотиваційної структури Мільмана мотивація праці». Мотиваційний профіль : 80 відсотків, мабуть, позитивний мотиваційний профіль. Імпульсивний профіль мають 20 відсотків. Емоційний профіль : емоційний стеничний 80 відсотків емоційний стеничний змішаний 20 відсотків. Диттєва мотивація 70 відсотків, мають позитивний мотиваційний профіль 30 відсотків. Емоційний профіль 70 відсотків мають, емоційний стеничний профіль, а 25 відсотків мають стеничний емоційний профіль.
- методика Потьомкіної « діагностика мотиваційно потребової сфери». Орієнтація на процес низька 50 відсотків , середня 40 відсотків, висока 10 відсотків. Орієнтація на результат низька 10 відсотків, середня 40 відсотків і висока 50 відсотків. Орієнтація на альтруїзм 10 відсотків середня. Орієнтація на егоїзм 100 відсотків середня. Орієнтація на працю 20 відсотків низька, 60 відсотків середня і 20 відсотків висока. Орієнтація на свободу 10 відсотків низька, 30 середня, 60 висока. Орієнтація на владу 15 відсотків низька, 25 середня, 35 відсотків висока. Орієнтація на гроші 5 відсотків низька, 50 середня, 45 відсотків висока.
- методика «колесо балансу життя, що навколо мене». Середні бали 5-6 отримали 15 відсотків, високі 8 -9 -10 отримали 85 відсотків. Хто навколо мене середні бали 5-6- 7 отримали 5 відсотків, а високі 8- 9 -10 отримали 95 відсотків. Здоров'я і

спорт середні бали 4 -5 -6- 7 отримало 10 відсотків, а високі 7- 8- 9- 10 отримали 90 відсотків. Відпочинок всі 100 відсотків отримали високі бали 7 -8 -9 -10. Гроші всі 100 відсотків отримали високі бали 8-9 . Статус і кар'єра середні бали отримало 10 відсотків, 5-6, а високі бали отримали 90 відсотків 8-9. Розвиваю себе: середні бали отримали 30 відсотків, 5-6, а високі отримало 70 відсотків 8-9 . Сам собі господар усі 100 відсотків отримали високі бали 8-9. Радість життя усі 100 відсотків отримали високі бали 7-8-9 . Навіщо живу. Усі наші респонденти отримали високі бали 7-8-9 усі 100 відсотків.

За результатами нашого дослідження ми можемо побачити, що наша корекційна програма здійснила вплив на досліджуваних і їх результати після проведення корекційної програми стали кращими в досягненні успіху і в мотиваційній спрямованості.

Ми розробили корекційну програму за допомогою якої люди з порушенням зору зможуть усвідомити і зрозуміти, яких рекомендацій потрібно притримуватись, які вправи можна виконувати, щоб досягти успіху .

Ми розробили вправи, які допоможуть людям досягнути успіху, це такі вправи як позитивні стимули для досягнення успіху, мої установки, що допомагають мені досягти успіху, моя креативна ідея, щоб досягти успіху.

Після проведення корекційної програми ми ще раз провели повторне дослідження, щоб зрозуміти, який вплив на наших досліджуваних мала наша корекційна програма.

Висновки

Ми розробили корекційну програму за допомогою якої люди з порушенням зору зможуть усвідомити і зрозуміти яких рекомендацій потрібно притримуватись, які вправи можна виконувати, щоб досягти успіху .

Ми розробили вправи, які допоможуть людям досягнути успіху: позитивні стимули для досягнення успіху, мої установки, що допомагають мені досягти успіху, моя креативна ідея щоб досягти успіху.

Після проведення корекційної програми ми ще раз провели повторне дослідження, щоб зрозуміти який вплив на наших досліджуваних мала наша корекційна програма.

Висновки

В результаті теоретико-експериментального дослідження було з'ясовано, що при народженні незрячої дитини у батьків спочатку виникає нерозуміння того, як розвивається незряча дитина, які її психологічні, фізіологічні і фізичні можливості. Проте, при правильному розвитку, незряча дитина може жити повноцінним життям, не дивлячись на те, що їй спочатку дуже важко адаптуватись у сім'ї, школі, в університеті та у житті в цілому.

У незрячих добре розвинена увага, уява, пам'ять, які й компенсують відсутність зору. Для того, щоб стати успішними, люди з порушеннями зору мають пройти адаптацію в сім'ї, прийняття або неприйняття батьками, освітні заклади. Багато факторів і чинників впливає на адаптацію та соціалізацію незрячих, зокрема, прийняття себе таким який ти є, адекватна самооцінка, віра у себе, впевненість у собі.

Теоретико-психологічним підґрунтям розуміння поняття «професійна успішність» є різноманітні підходи, зокрема гуманістичний, психодинамічний, управлінський. Категорія «професійна успішність» сформувалась на стику психології особистості та психології праці. З одного

боку, це - особливий психічний стан; сукупність особистісних якостей індивіда, що є запорукою його самореалізації в професійній діяльності, а з іншого - це високий рівень професіоналізму, що виявляється в зрілості, компетентності, досягненнях. Професійна успішність - динамічне явище, тому дослідження процесу досягнення успішності є змістовним предметом майбутніх наукових розробок. Відкритим залишається питання оцінки професійної успішності та визначення її критеріїв, що є актуальним предметом подальших наукових досліджень.

Успішною є та людина, що досягла вищого ступеня в ієрархії потреб особистості, задовольнила базові фізіологічні потреби в безпеці та комфорті, соціальні потреби, може ефективно само реалізовувати себе професійно.

Такі відомі незрячі як Хелена Келер, Гомер, Луї Брайль внесли неоціненний вклад в науку і культуру усього людства. Роль успіху для них була дуже важлива.

Основними умовами досягнення людиною вершин у своєму розвитку є активна творча діяльність, потреба в активному саморозвитку, самонавчанні і самовихованні. Щоб досягти успіху треба бути впевненим у собі та вірити в себе. Бути не таким як усі, багато читати, постійно удосконалюватись, бути сконцентрованим на справі, адже досягнення успіху – це складний процес самореалізації і самоствердження особистості.

Для сучасників вітчизняної і зарубіжної психології важливу роль вівіграє дослідження мотиваційної спрямованості особистості. Завдяки набутим знанням з психології особистості педагогічної психології, вікової, загальної психології ми з впевненістю можемо сказати, що мотивація у кожної людини різна. У когось дуже висока мотивація до успіху, а у когось до уникнення невдач. Мотивацію як об'єкт і предмет досліджували дуже

багато відомих вчених і дослідників з дуже давніх часів. Мотивацією називаються психофізіологічні процеси, що змушують людину під дією зовнішніх або внутрішніх факторів займатись тою чи іншою діяльністю. Спрямованість визначає система домінуючих мотивів поведінки і діяльності. Спрямованість є вищим регулятором поведінки і дій людини.

Роль мотиваційної спрямованості для незрячих є дуже високою. За допомогою мотиваційної спрямованості незрячі досягають успіху у різних сферах діяльності, само реалізуються, зростають особистісно і професійно.

На експериментальному етапі ми провели дослідження людей з порушенням зору, які є успішними у компаніях, де вони працюють, які створили власну справу, які є успішними, завдяки своїм досягненням у музиці і спорті. Наша вибірка складається з шістдесяти людей віком від 25 до 30 років. у нашому дослідженні приймало участь тридцять жінок і тридцять чоловіків. Ми проводили дослідження на території нашої країни за допомогою мережі інтернет, соціальних мереж facebook, інстаграм, твітер. У нашому дослідженні ми використали такі методики: ступінь готовності до ризику «PSK» Шуберта, «Методика діагностики особистості на мотивацію до успіху Т. Елерса», «Опитувальник дослідження мотивації уникнення невдач Т. Елерса», опитувальник «Мотиви вибору професії» (Р.В. Овчарова), діагностика мотиваційної структури особистості В. Е. Мільмана, «Методика діагностики ступеня задоволеності основних потреб (метод парних порівнянь В.В. Скворцова)», «Методика діагностики соціально-психологічних установок особистості в мотиваційно-потребової сфері О. Ф. Потьомкіної», методика «колесо балансу життя».

Після отримання результатів дослідження наших респондентів ми

розробили рекомендації для досягнення успіху, такі як: навчіться планувати свій день, старайтесь у кожній ситуації знаходити позитив, медитуйте щовечора і щоранку.

Ми розробили корекційну програму за допомогою якої люди з порушенням зору зможуть усвідомити і зрозуміти яких рекомендацій потрібно притримуватись, які вправи можна виконувати, щоб досягти успіху .

Ми розробили вправи, які допоможуть людям досягнути успіху: позитивні стимули для досягнення успіху, мої установки, що допомагають мені досягти успіху, моя креативна ідея щоб досягти успіху.

Після проведення корекційної програми ми ще раз провели повторне дослідження, щоб зрозуміти який вплив на наших досліджуваних мала наша корекційна програма.

Література

1. Абульханова-Славская К.А. Активность и сознание личности как субъекта деятельности/Психология личности в соц. обществе. Активность и развитие личности. - М.: Наука, 1989. -
2. Ананьев Б. Г. Человек как предмет познания / Б. Г. Ананьев. – Л.: ЛГУ, 1968.
3. Бех І. Д. Категорія становлення в контексті розвитку «образу Я» особистості / І. Д. Бех // Педагогіка і психологія. – 1992.

4. Джемс У. Психология. Под ред. Л.А.Петровской. - М.: Педагогика, 1991.
5. Дружилов С.А. Индивидуальный ресурс людини як основа становлення професіоналізму: Монографія. Воронеж: Наукова книга, 2010
6. Маркова А.К. Психологія професіоналізму. М.: Наука, 2006.
7. Рубінштейн С.Л. Основи загальної психології. –С-Пб.,1998.
8. Кузьмина Н. В. Акмеология качества профессиональной деятельности специалиста / Н. В. Кузьмина, С. Д. Пожарский, Л. Е. Паутова. - СПб., Коломна, Рязань, 2008.
9. 50 волкова л. б. психологія незрячих людей київ 2010
10. Акопов, Г.В. Проблема сознания в психологии [Текст]: учебное пособие / Г.В. Акопов. - СПб.: Питер, 2005. - 218 с. - ISBN 5-7971-0548-7.
11. Бандура А. Теория социального научения / А. Бандура; пер. з англ. под ред. Н. Н. Чубарь. - СПб.: Евразия, 2000.
12. Белобыркина, О.А. Влияние социального окружения на развитие самооценки старших школьников [Текст]: учебное пособие /О.А. Белобыркина. - СПб.: прайм-ЕВРОЗНАК, 2004. - 512 с. - ISBN 5-8412-0256-3.
13. Бодальов А.А. Вершина в розвитку дорослої людини: харак ристика та умови досягнення. М.: Флинта - Наука, 2008.
14. бодженова тифло психологія і педагогік київ 2008.
15. Бороздина, Л.В. Что такое самооценка [Текст]: учебное пособие / Л.В. Бороздина. - СПб.: Питер, 2004. - 264 с. - ISBN 5-8432-0289-3.
16. Вернер Д. Реабилитация детей - инвалидов / Вернер Д. - М.: ИФ „Филантроп”, 2005.
17. Галажинский Э.В. Детерминация и направленность самореализации личности: [Текст] / Э.В. Галажинский. - Томск: Изд-во Томского ун-та, 2002.
18. Гордеева, О.В. Представления о самосознании [Текст]: учебное пособие / О.В. Гордеева. - М.: Педагогика, 2003. - 241 с. - ISBN 5-8577-0596-0.
19. Григорьева Л. П., Сташевский СВ. Основные методы развития

зрительного восприятия у детей с нарушением зрения. - М., 1990.

20. Гримаков, Л.П. Общение с собой: начало психологии активности [Текст]: учебно-методическое пособие / Л.П. Гримаков. Изд. 3-е, перераб. и доп. - М.: Педагогика, 2005. - 241 с. - ISBN 5-85476-039-7.

21. Душков Б. А. Энциклопедический словарь: психология труда, управления, инженерная психология и эргономика / Б. А. Душков, А. В. Королев, Б. А. Смирнов. - М.: Акад. Проект: Фонд «Мир», 2005.

22. Ермаков В.П., Якунин Г.А. Основы тифлопедагогтики: Развитие, обучение и воспитание детей с нарушениями зрения: Учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. - М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2000.

23. Ермаков В.П., Якунин Г.А. Развитие, обучение и воспитание детей с нарушением зрения - М., 1990.

24. Ермолова, Т.В. Временной аспект образа себя у старших школьников [Текст]: учебное пособие / Т.В. Ермолова. - СПб.: прайм-ЕВРОЗНАК, 2003. - 280 с. - ISBN 5-8474-0571-0.

25. Если ваш ребенок не такой как другие [Текст]: учебное пособие / О.И. Волжина. - Харьков, 2004. - 204 с. - 213 с. - ISBN 5-8707-0582-3.

26. Жихарев А.М. Воспитательная работа в школе-интернате для слепых детей: Книга для воспитателя (Из опыта работы). - М.: ПРОСВЕЩЕНИЕ, 1984.

27. Захарова А. В. Психология формирования самооценки / А. В. Захарова. - Минск: НИО, 1993.

28. Земцов М. Пути компенсации слепоты в процессе познавательной и трудовой деятельности. - М.: Изд-во АПН РСФСР, 1965.

29. Земцова М. И. Пути компенсации слепоты. - М., 1956.

30. Иванов М.С. К проблеме оценки потенциала самореализации личности в процессе обучения: [Текст] / М.С. Иванов, М.С. Яницкий // Философия образования, 2004. - № 3(11). - С. 233-241.

31. Ільїна Ю.М. СМД-тренінг по трансформації ментальних (розумових)

моделей дорослих: Методичний посібник для проведення тренінгу «Управління змінами». - К.: ЦТІ, 2007.

32. Ільїна Ю.Н. Трансформації ментальних моделей в осіб середнього віку у кризових життєвих ситуаціях // Монографія/ УДК 159.95 - 053.85:316.485 - К., 2007.

33. Каган, ВЕ. Стереотипы мужественности - женственности и «образ Я» у подростков [Текст]: учебное пособие /В.Е. Каган. - СПб.: Питер, 2003. - 344 с. - ISBN 5-8425-05719-4.

34. Карандаева Т. А. Социально-педагогическая реабилитация детей с нарушением зрения: дис. канд. пед. наук: 13.00.06 / Карандаева Татьяна Аркадьевна. - М., 1998.

35. Карцева, К.Л. Социальная работа с семьей: психолого-педагогический анализ [Текст]: учебное пособие /К.Л. Карцева. - М.: Просвещение, 2005. - 138 с. - ISBN 5-8666-0581-0.

36. Ключко Е.В. Самореализация личности: системный взгляд: [Текст] /В.Е.

37. Ключко, Э.В. Галажинский. - Томск: Изд-во Томского ун-та, 1999.

38. Ключников С. Ю. ФАКТОР УСПЕХА: Новая психология саморазвития - М.: Беловодье. 2002.

39. Кови Стивен Р. 7 навыков высокоэффективных людей. - Л.: Изд-во Світ, 2001.

40. Кожанова Н. С. Педагогические условия и средства коррекции коммуникативной деятельности детей с нарушениями зрения в семье: дис. ... кандидата педагогических наук: 13.00.03 / Кожанова Наталья Сергеевна. - Екатеринбург, 2009.

41. Кон, И.С. В поисках себя, личность и ее самосознание [Текст]: учебное пособие / И.С. Кон. - М.: Просвещение, 2003. - 305 с. - ISBN 5-8415-0538-0.

42. Кон, И.С. Открытие Я. [Текст]: учебное пособие /И.С. Кон. - М.: Просвещение, 2004. - 362 с. - ISBN 5-8433-0549-0.

43. Лакосина, Н.Д. Медицинская психология [Текст]: учебник / Н.Д.

Лакосина. - СПб.: Питер, 2006. - 534 с. - ISBN 5-503-15984-0.

44. Латова, И.П. Психологические условия эффективности профессиональной деятельности работников социальных служб [Текст]: учебное пособие / И.П. Латова. - СПб.: Питер, 2003.- 285 с. - ISBN 5-433-15023-0.

45. Леонтьев, Д. А. Самореализация и сущностные силы человека / Д. А. Леонтьев // Психология с человеческим лицом: гуманистическая перспектива в постсоветской психологии / под ред. Д. А. Леонтьева, В. Г. Щур. - М.: Смысл, 1997.

46. Лигинчук Г. Г. Психология профессиональной деятельности / Г. Г. Лигинчук. - М.: МИЭМП, 2010.

47. Липвака. Г. Психология слепых и слабовидящих. - СПб., 1998.

48. Литвак А. Г., Сорокин В. М. Головина Т. П. Практикум по тифлопсихологии.

49. Лучшие психологические тесты [Текст]: учебное пособие / - СПб.: Алетейя, 2004. - 408 с. - ISBN 5-403-15689-0.

50. Макаревская Ю.Э. Влияние продолжительного неуспеха в учебно-профессиональной деятельности на личностную идентичность студентов // Электронный журнал «Исследовано в России».

51. Мамайчук, И.И. Психологическая помощь детям с проблемами в развитии [Текст]: учебное пособие / И.И. Мамайчук. - СПб.: прайм-ЕВРОЗНАК, 2007. - 302 с. - ISBN 5-568-16024-0.

52. Маслоу А. Мотивация и личность / А. Маслоу. - СПб.: Питер, 2008.

53. Маслоу, А. Мотивация и личность / А. Маслоу. ? 3-е изд. ? СПб.: Питер, 2008. ? 352 с. 156 Актуальні проблеми психології. Том V. Випуск 16

54. Менделевич, В.Д. Клиническая психология [Текст]: учебник / В.Д. Менделевич. - СПб.: Алетейя, 2005. - 417 с. - ISBN 5-476-15809-0.

55. Менегетти А. Система и личность / Сост., подгот. текста С.Н.Сиренко. - М.: Серебряные нити, 1996.

56. Мясищев В.Н. Психология отношений: Избр. психол. тр.: [Текст] / В.Н. Мясищев. - М.: Воронеж: Изд-во «Ин-т практ. психологии»: НПО «МОДЭК», 1998.
57. Немов, Р.С. Общие основы психологии [Текст]: учебник / Р.С. Немов. - СПб.: Питер, 2007. - 992 с. - ISBN 5-567-16023-0.
58. Овчарова Р. В. Психологическое сопровождение родительства. - М.: Изд-во Института Психотерапии, 2003. - 319 с.
59. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю.. Толковый словарь русского языка/22 издание - М.: Изд-во "Азъ", 1992.
60. Олпорт, Г. Становление личности: избранные труды / Г. Олпорт; под ред. Д. А. Леонтьева. ? М.: Смысл, 2002.
61. Орлов, А.Б. Личность и сущность: внешнее и внутреннее «Я» человека [Текст]: учебное пособие / А.Б. Орлов. - СПб.: Мирт, 2006. - 197 с. - ISBN 5-501-15982-0.
62. Первин, Л. Психология личности: теория и исследования [Текст]: учебное пособие / под ред. В.С. Магуна. - М.: Педагогика, 2003. - 165 с. - ISBN 5-436-15030-0.
63. Плаксина Л. И. Теоретические основы коррекционной работы в детских садах для детей с нарушениями зрения.- М., 1998.
64. Полоухина Е. А. Влияние наличия ребенка-инвалида в семье на характер брачно-семейных отношений: дис.... кандидата психологических наук: 19.00.04 / Полоухина Елена Александровна - Санкт-Петербург, 2009.
65. Психология [Текст]: учебник / Под. общ. ред. В.Н. Дружинина. - СПб.: Речь, 2003. - 190 с. - ISBN 5-422-15016-0.
66. Роджерс, К. Клиент-центрированная психотерапия [Текст]: учебное пособие / Пер. с англ. Т. Рожковой. - М.: МЕДпресс, 2004. - 432 с. - ISBN 5-413-15689-0.
67. Романова, И.А. Основные направления исследования самопонимания в зарубежной психологии. [Текст]: учебное пособие / И.А. Романова. - М.: МЕДпресс, 2006. - 128 с. - ISBN 5-499-15979-0.

68. Сердюк Л.З. Самотворення особистості як цілісний само детермінований феномен / Л.З. Сердюк // Актуальні проблеми психології: зб. наук. Праць Інституту психології імені Г.С.Костюка НАПН України. Випуск 38. - Миколаїв, 2015.
69. Соколова Е.Т. Самосознание и самооценка при аномалиях личности [Текст]: учебное пособие / Е.Т. Соколова. - М.: Форум, 2007. - 152 с.- ISBN 5-571-16027-0.
70. Солнцева Л. И. Введение в тифлопсихологию раннего дошкольного и школьного возраста. - М., 1998.
71. Солнцева Л.И. Современная тифлопедагогика и тифлопсихология в системе образования детей с нарушениями зрения. - М., 1999.
72. Ткачева В.В. Технологии психологической помощи семьям детей с отклонениями в развитии / В.В. Ткачева. - М.: АСТ; Астрель, 2007.
73. Ткачук І. І. Теоретичні засади дослідження проблеми успіху особистості в діяльності / І. І. Ткачук // Теоретико-методичні проблеми виховання дітей та учнівської молоді: зб. наук. праць. - Вип. 15, книга 1. - Кам'янець Подільський: Видавець ПП Зволейко Д. Г., 2011.
74. Холл К. С. Теории личности / К. С. Холл, Г. Линдсей. - М.: ЭксмоПресс, 2000.
75. Хомская Е.Д. О методологических проблемах современной психологии // Вопр. психологии. 1997, № 3.
76. Хорни К. Невроз и развитие личности / К. Хорни. // Собр. соч.: в 3 т. -М.: Смысл, 1997. -Т. 3. -С. 236-684. 1. Адлер А. Понять природу человека. - Пб.: Гуманитарное агентство "Академический проект", 1997.
77. Цукерман, Г.А. Психология саморазвития [Текст]: учебное пособие / Г.А. Цукерман. - СПб.: Речь, 2004. - 449 с. - ISBN 5-421-15697-0.
78. Шильштейн, Е.С. Особенности презентации «Я» в подростковом возрасте [Текст]: учебное пособие / Е.С. Шильштейн. - М.: Педагогика, 2003. - 245 с. - ISBN 5-438-15032-0. Выготский Л. С. Проблемы дефектологии. - М., 1995.
79. Штепа О. Феномен особистісної зрілості / О. Штепа // Соціальна

психологія. - 2005. - № 1 (9). - С. 62-77.

80. Юнг К.Г. Избранное / Пер. с нем. Е.Б.Глушак, Г.А. Бутузов, М.А. Собуцкий, О.О. Чистяков; Отв.ред. С.Л. Удовик; Худ. обл. М.В.Драко. - Мн.: ООО «Попурри», 1998.

Додаткова література.

1. Боришевський М. Й. Дорога до себе: Від основ суб'єктності до вершин духовності: монографія / М. Й. Боришевський. – К.: Академвидав, 2010. .
2. Горностай П.П. Социализация личности и психологические роли. Теоретические и прикладные вопросы психологии / П.П. Горностай. – Вып. 3. Ч. 1. – СПб, 1997. .
3. Карамушка Л.М. Самоактуалізація менеджерів у професійно-управлінській діяльності (на матеріалі діяльності комерційних організацій): Монографія / Л.М. Карамушка, М.Г. Ткалич. – К. – Запоріжжя: «Просвіта», 2009.
4. Карпов А.В. Психология менеджмента / А.В. Карпов. – М.: Гардарики, 2005.
5. Колот А. М. Мотивація персоналу / А.М. Колот. – К.: КНЕУ 2002.
6. Левин К. Динамическая психология / К. Левин; избранные труды / под общ. ред. Д.А. Леонтьева и Е.Ю. Патяевой; [сост., пер. с нем. и англ. яз. и науч. ред. Д.А. Леонтьева и Е.Ю. Патяевой]. – М.: Смысл, 2001.
7. Леонтьев А.Н. Потребности, мотивы, эмоции / А.Н. Леонтьев // Психология мотивации и эмоций [под. ред. Ю.Б. Гиппенрейтер, М.В. Фаликман]. – М.: ЧеРо, 2002. – ..
8. Мак-Клелланд Д. Мотивация человека / Д. Мак-Клелланд; пер. с англ. – СПб.: Питер, 2007
9. Максименко С.Д. Субъектный подход в изучении профессиональной самореализации / С.Д. Максименко, В.И. Осёдло // Психология и право. 2011. №1.

10. Маслоу А. Мотивация и личность / А. Маслоу; пер. с англ. А.М. Татлыдаевой. – СПб.: Евразия, 1999.
11. Нюттен Ж. Мотивация, действие и перспектива будущего / Ж. Нюттен. – М.: Смысл, 2004.
12. Оллпорт Г. Становление личности / Г. Оллпорт; пер. с англ. Л.В. Трубицыной и Д.А. Леонтьева. – М.: Смысл, 2002.
13. Роджерс К. Взгляд на психотерапию. Становление человека / К. Роджерс; пер. с англ. / Общ. ред. и предисл. Есениной Е.И. – М.: Изд. группа «Прогресс», «Универс», 1994. .
14. Стернберг Р. Практический интеллект / Р. Стернберг, Дж. Форсайт, Дж. Хедланд и др. – СПб.: Питер, 2002.
15. Татенко В.А. Психология в субъектном измерении: [Монография] / В.А. Татенко. – К.: Видавничий центр «Просвіта», 1996.
16. Титаренко Т. М. Життєві домагання і професійне становлення особистості практичного психолога / Т.М. Титаренко // Практична психологія та соціальна робота. – К., 2003. № 4.
17. Хекхаузен Х. Психология мотивации достижения / Х. Хекхаузен; пер. с англ. – СПб.: Речь, 2001.
18. Хэлворсон Х. Психология мотивации. Как глубинные установки влияют на наши желания и поступки / Х. Хэлворсон, Т. Хиггинс; пер. с англ. М. Мацковской. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014.
19. Узнадзе Д.Н. Психология установки / Д.Н. Узнадзе. – СПб.: Питер, 2001.