

МОТИВАЦІЙНІ СТИМУЛИ УКРІПЛЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СОЦІАЛЬНО-ПОЗИТИВНОЇ ПОВЕДІНКИ**Філоненко Л.А. Мотиваційні стимули укріплення ефективності соціально-позитивної поведінки.**

Проблема поведінки особистості в суспільстві була і є актуальною в різні часи і епохи. Процеси розвитку суспільства і демократії доволі впливають на модальність поведінки особистості. Соціальні відхилення мають для суспільства різне значення. Особливо вони виявляються на етапі трансформації соціальної системи, під час зміни ціннісних орієнтацій.

Одним із механізмів ресоціалізації підлітків-девіантів в умовах системних суспільних змін є соціально спрямована мотивація. Як чітко усвідомлені, так і менш усвідомлені мотиви можуть стати елементом мотивації поведінки. Вони виступають то як усвідомлений інтерес, бажання, переконання, то як неусвідомлені установки й тенденції, які відображуються в поведінці, в особливостях міркувань і думок, у діях особистості.

До мотиваційних стимулів укріплення ефективності соціально-позитивної поведінки ми відносимо – прямі неімперативні форм впливу (прохання, пропозиція, порада і переконання), навіювання (сильне умовляння, тиск і емоційно-вольовий вплив), маніпуляція, мотивація, що викликана привабливістю об'єкта (зараження і наслідування), інколи прямі імперативні форми впливу (накази, вимоги, примус).

Не можна ззовні в процесі виховання формувати мотиви, на що сподіваються багато педагогів. Можна лише сприяти цьому процесу. Йдеться про вплив одного суб'єкта на мотиваційний процес іншого суб'єкта, а не про формування мотиву сторонньою людиною. Мотив – складне психологічне утворення, яке має побудувати сам суб'єкт. Отже, ззовні формуються не мотиви, а мотиватори.

Ключові слова: мотивація, мотиваційні стимули, мотиви, ресоціалізація, підлітки-девіанти, поведінка, суспільні зміни.

Філоненко Л.А. Мотивационные стимулы укрепления эффективности социально-положительного поведения. Проблема поведения личности в обществе была и будет актуальна в разные времена и эпохи. Процессы развития общества и демократии довольно сильно влияют на модальность поведения личности. Социальные отклонения имеют для общества разное значение. Особенно они проявляются на этапе трансформации социальной системы, при смене ценностных ориентаций.

Одним из механизмов ресоциализации подростков-девиантов в условиях системных общественных изменений является социально направленная мотивация. Как четко осознанные, так и менее осознанные мотивы могут стать элементом мотивации поведения. Они выступают то как осознанный интерес, желание, убеждения, то как неосознанные установки и тенденции, которые отображаются в поведении, в особенностях размышлений и мнений, в действиях личности.

К мотивационным стимулам укрепления эффективности социально-позитивного поведения мы относим - прямые неимперативные формы воздействия (просьба, предложение, совет и убеждения), внушение (сильные уговоры, давление и эмоционально-волевое воздействие), манипуляция, мотивация, вызванная привлекательностью объекта (заражение и подражание), иногда прямые императивные формы воздействия (приказы, требования, принуждение).

Нельзя извне в процессе воспитания формировать мотивы, на что надеются многие педагоги. Можно только способствовать этому процессу. Речь идет о влиянии одного субъекта на мотивационный процесс другого субъекта, а не о формировании мотива посторонним человеком. Мотив - сложное психологическое образование, которое должен построить сам субъект. Итак, внешне формируются не мотивы, а мотиваторы.

Ключевые слова: мотивация, мотивационные стимулы, мотивы, ресоциализация, подростки-девианты, поведение, общественные изменения.

Проблема поведінки особистості в суспільстві була і є актуальною в різні часи і епохи. Процеси розвитку суспільства і демократії доволі впливають на модальність поведінки особистості. Соціальні відхилення мають для суспільства різне значення. Девіація як соціальне явище присутня в суспільстві будь-якого типу і притаманна кожній соціальній спільноті. Особливо вони виявляються на етапі трансформації соціальної системи, під час зміни ціннісних орієнтацій.

Дослідженням мотиваційної сфери особистості займалися Б.Г. Ананьєв, М. Аргайл, В.Г. Асєєв, Дж. Аткинсон, Л.І. Божович, П.Я. Гальперін, В.В. Давидов, І.О. Зимня, І.С. Кон, В.А. Крутецький, К. Левін, О.М. Леонтєв, М.Ш. Магомет-Емінов, А.К. Маркова, А. Маслоу, Т.А. Матіс, Х. Мюррей, В.М. Мясищев, Ж. Нюттен, Ю.М. Орлов, С.Л. Рубінштейн, Б. Скіннер, В.Г. Степанов, Дж. Уотсон, З. Фрейд, В.Е. Чудновський, Д.Б. Ельконін, П.М. Якобсон та інші.

Питання про розвиток мотивації порушувалося багатьма дослідниками; для деяких з них було характерно виділяти базову мотивацію і похідні мотиви, що розвиваються на її основі. Так, в якості базових потреб пропонувалися: Е.Толменом – вітальні потреби (цит. за Нюттен, 1975), З. Фрейдом – сексуальні потреби і агресія (інстинкт життя і інстинкт смерті) (Фрейд, 1923), М.І. Лісіної та Д.Б. Ельконіна – потреба в спілкуванні (Лісіна, 1986; Ельконін, 1960), Л.І. Божович – потреба в нових враженнях (Божович, 1968) тощо. Розвиток інших видів мотивів (у багатьох концепціях званих психогенними або вторинними, третинними і т.д.) пояснювався за допомогою мотиваційних механізмів, що мають умовнорефлекторну природу. Наприклад, потреба в спілкуванні з іншими людьми може розвиватися у дитини

внаслідок того, що між появою матері або іншого близького дорослого і задоволенням її базової потреби в нових враженнях у дитини формується умовний зв'язок.

В якості соціального чинника розвитку мотивації вчені відзначають культуру того суспільства, в якому живе людина. Різні культури характеризуються різними видами цінностей, і, значить, специфіка потреб людини залежить від її культурної приналежності. Кожна особистість унікальна, як неповторна і кожна культура. Антропологі заперечують навіть гіпотетичну можливість ідентифікації ряду людських мотивів, важливих для представників усіх культур. Як вказував американський представник психології особистості Р. Олпорт, не існує простих ієрархізованих потреб особистості, що можна віднести до всіх людей [9, с. 56].

Виходячи з уявлень про соціальну природу мотивації людини можуть бути пояснені труднощі, пов'язані з виділенням базових потреб. Всі потреби людини, вихованої в людському суспільстві, спочатку опосередковані відносинами з матір'ю, близьким дорослим, а в подальшому – з соціальними інститутами.

В.К. Вілюнас виділяє в якості чинників розвитку мотивації людини виховні впливи, які виходять з найближчого оточення: батьки, працівники освітніх установ, всі дорослі. Він вважає, що «найбільш прямо за формування певної мотиваційної спрямованості відповідають школа, засоби масової інформації, мистецтво, громадські організації, правоохоронні органи; фактично від цієї функції не звільнений жоден соціальний інститут чи конкретна людина» [3, с.34].

Найважливішим соціальним інститутом, звичайно ж, є сім'я. Це найважливіше середовище формування особистості та інститут виховання. «Все добре і все погане – людина одержує в сім'ї!» – відома педагогічна мудрість. Роль сім'ї в суспільстві велика. Саме в сім'ї формується і розвивається особистість, відбувається оволодіння нею соціальними ролями, необхідними для безболісної адаптації дитини в суспільстві. Сім'я виступає як перший виховний інститут, зв'язок з яким людина відчуває протягом усього свого життя. Саме в родині батьки закладають основи моральності своєї дитини, формують норми поведінки, розкривають внутрішній світ та індивідуальні якості свого чада як особистості. Існують і інші середовища, що впливають на розвиток дитини – школа, вулиця тощо, але сім'я має чільну функцію.

Сім'я і школа – це ті два суспільних інститути, без спільних дій яких процес виховання юної людини, підготовки її до життя, до праці, до виконання функцій громадянина нерідко виявляється ущербним. Сім'я дає дитині первинну підготовку до життя, яку школа все-таки не може дати, тому що необхідно безпосереднє зіткнення зі світом близьких, які оточують дитину, світом дуже рідним, дуже звичним, дуже потрібним, світом, до якого дитина з перших років звикає і з яким рахується.

Якою саме виросте дитина, багато в чому визначається її положенням в системі сімейних відносин, а це становище буває різним: нормальним, коли батьки проявляють розумну турботу про дитину, ненормальним, коли дитина ізгой і росте як бур'ян [12, с.67].

Якщо положення дитини в сім'ї ненормальне, тоді школа може і повинна якимось компенсувати цю духовну ущербність, щоб дитина всупереч сімейним відносинам виростила хорошою людиною, здоровою, культурною особистістю [12, с.68].

Важливий вплив на формування соціально-пізнавальної мотивації підлітка має інтимно-особистісне спілкування з однолітками, що є провідною діяльністю цього вікового періоду. В.К. Вілюнас вказує, що підліток в групі своїх ровесників і разом із ними відстоює своє право на самостійний, не зовсім заданий ззовні мотиваційний розвиток. Цінності дорослих, літературні зразки, життєві норми піддаються в підліткових групах обговоренню, перегляду та обігранню, й ті з них, які витримують таке випробування, стають «своїми власними», активно відстоюваними і поширюються. Таким чином, вважає В.К. Вілюнас, спілкування підлітків носить характер «активного взаємовиховання і забезпечує узгоджений розвиток їх мотиваційних відношень» [3, с.36].

Фактором дисгармонійного розвитку мотиваційної сфери підлітка є неблагополуччя сім'ї. У науковій літературі немає чіткого визначення поняття сімейне неблагополуччя: кожен автор вкладає в нього свій зміст. Тому в різних джерелах поряд з поняттям «неблагополучна сім'я» можна зустріти такі: «деструктивна сім'я», «дисфункційна сім'я», «сім'ї групи ризику» та ін. Як правило, проблеми, з якими стикаються подібні сім'ї, стосуються соціальної, правової, матеріальної, медичної, психологічної, педагогічної та інших сторін її життя. При цьому один вид проблем зустрічається досить рідко, оскільки всі вони взаємопов'язані і взаємообумовлені.

Незважаючи на варіативність смислового навантаження поняття «неблагополучна сім'я», однією з її особливостей є негативний, руйнівний, дисоціалізуючий вплив на формування спрямованості особистості, її мотивів, який проявляється у вигляді різного роду поведінкових відхилень.

Проблему неблагополучних сімей та дітей, які живуть в таких сім'ях, розглядає у своїх роботах В.М. Целуйко. Під неблагополучною сім'єю автор розуміє таку сім'ю, в якій порушена структура, знецінюються або ігноруються основні сімейні функції, є явні або приховані дефекти виховання, в результаті чого з'являються «важкі» діти» [13, С. 9].

Сім'ї з явною формою неблагополуччя: це так звані конфліктні, проблемні сім'ї, асоціальні, аморально-кримінальні, сім'ї з недоліком виховних ресурсів (зокрема неповні), сім'ї, в яких один або кілька членів залежні від вживання психоактивних речовин, насамперед, алкоголю і наркотиків.

Л.С. Виготський зазначає, що «дитина засвоює лише той досвід, який був сприйнятий нею» [2]. У неблагополучній родині підліток відчуває фізичне й емоційне відторгнення з боку батьків: недостатня турбота, неправильний догляд і харчування, жорстоке поводження (психологічне, фізичне та сексуальне насильство), ігнорування душевного світу і переживань.

Оскільки у підлітка ще не зміцніла психіка і відсутній достатній життєвий досвід, дисгармонія, що панує вдома, призводять до порушень в психічному розвитку, зокрема, в розвитку мотиваційної сфери [13, С. 20]. Поведінка набуває ознак девіантності.

Ресоціалізація особистості девіантних підлітків повинна бути пов'язана передусім, з їх ціннісної переорієнтацією, формуванням механізму соціально-позитивного цілепокладання, відпрацюванням у особистості стійких стереотипів соціально-позитивної поведінки. Одним із механізмів ресоціалізації підлітків-девіантів в умовах системних суспільних змін є соціально спрямована мотивація. Як чітко усвідомлені, так і менш усвідомлені мотиви можуть стати елементом мотивації поведінки. Вони виступають то як усвідомлений інтерес, бажання, переконання, то як неусвідомлені установки й тенденції, які відображаються в поведінці, в особливостях міркувань і думок, у діях особистості.

Дані, отримані О.М. Єлізаровим, свідчать, що самі потреби в самоактуалізації і саморозвитку у членів неблагополучних сімей не розвинені або перебувають в зародковому стані. Зокрема, О.М. Єлізаров зазначає, що у підлітків із неблагополучних сімей, спостерігається дисгармонійний розвиток соціально-пізнавальної мотивації, що виявляється у постійній потребі бути залученими в міжособистісні контакти, спрямовані на секс, любовні стосунки, гонитвою за соціальним престижем; у байдужому чи зневажливому ставленні до навчання і праці, у діяльності керується орієнтаціями на те, щоб уникнути негативних наслідків власних дій або власної бездіяльності [4, 1995].

На думку Д. Карнегі [6, 1990], єдина можливість змусити будь-яку людину зробити щось – це зробити так, щоб вона сама захотіла це зробити.

Таким чином, зміст того, що в принципі здатне мотивувати підлітка, буквально безмежний, тому що все, що вироблено і виробляється суспільством як в матеріальній, так і духовній сферах, в кінцевому рахунку здійснюється конкретними людьми, які до незліченних видів діяльності спонукаються настільки ж різноманітною мотивацією.

Мотивування – це процес впливу на особу з метою спонукання її до певних дій шляхом формування відповідних мотивів. Залежно від цілей та завдань, що досягаються і розв'язуються, виокремлюють два основні типи мотивування:

I тип мотивування передбачає формування зовнішніх мотивів, що спонукають до бажаних для мотивуючого суб'єкта результатів. Важливою умовою його ефективності є глибока взаємодія та порозуміння між двома сторонами.

II тип мотивування спрямований на формування мотиваційної структури особистості. Важливою умовою його ефективності є особлива увага формуванню та підсиленню позитивних, тих, що сприятимуть досягненню високих результатів, мотивів (бажання, наполегливість, сумлінність, спрямованість на навчання тощо) і, навпаки, послаблення тих мотивів, які заважають ефективній поведінці (невпевненість, інфантильність, неухважність, неорганізованість тощо).

Цей тип мотивування характеризується тим, що: 1) часто не пов'язаний з певним конкретним результатом; 2) його результати значно перевищують результати першого типу мотивування; 3) вимагає значно більших зусиль, знань і кмітливості з боку мотивуючого суб'єкта для його реалізації.

Мотивування може здійснюватися за допомогою різних засобів і прийомів впливу. До них, зокрема, належать:

- стимулювання (процес використання різних стимулів для формування внутрішніх і зовнішніх мотивів),
- тренінг (процеси, пов'язані з формуванням мотивації).

На практиці особистість не може не залежати в своїх рішеннях і вчинках від впливу оточення. Тобто на внутрішню мотивацію впливають зовнішні фактори. Коли ми говоримо про зовнішню мотивацію, то необхідно взяти до уваги, що обставини, умови, ситуації набувають значення для мотивації тільки тоді, коли стають значущими для особистості, для задоволення потреби, бажання. Тобто, зовнішні чинники мають в процесі мотивації трансформуватися у внутрішні.

Мотиваційним механізмом, в якому значну роль відіграють процеси пізнання і спілкування, є мотиваційне опосередкування: передача (або формування) спонукальної сили одного мотиву іншому за допомогою словесної аргументації (в основному – від дорослого до дитини), в якій нове мотиваційне ставлення пов'язується причинно-наслідковими відносинами з уже сформованим, наявним у дитини мотивом (Вілюнас, 1990). Таким чином, в даному механізмі мотивації визначальну роль відіграє процес виховання, а з боку самої особистості – спілкування і пізнання.

Отже, формування у підлітка внутрішньої мотивації до змін, передбачає дотримання ряду положень:

- мотивація до змін має виходити від самої особистості, а не ззовні;
- агресивне переконання є неефективним у процесі розв'язання сумнівів і протиріч, що виникають у особи з проблемною поведінкою;
- особа має усвідомлювати наявність протиріч у своєму ставленні до проблеми – «мені б хотілося... проте, з іншого боку...»
- людина з проблемною поведінкою може потребувати конкретних порад щодо вирішення протиріч;
- стиль спілкування має бути спокійним і дипломатичним;
- готовність до змін не виникає сама собою, а є результатом особистісних переживань;
- партнерські стосунки можуть допомогти людині досягти бажаних змін [11].

Мотив-стимул – це мотив, який відіграє роль додаткового спонукального чинника.

До мотиваційних стимулів укріплення ефективності соціально-позитивної поведінки ми відносимо – прямі неімперативні форми впливу (прохання, пропозиція, порада і переконання), навіювання (сильне умовляння, тиск і емоційно-вольовий вплив), маніпуляція, мотивація, що викликана привабливістю об'єкта (зараження і наслідування), інколи прямі імперативні форми впливу (накази, вимоги, примус).

Прохання. Цей метод використовують, коли не хочуть надавати впливу офіційного характеру або коли хтось потребує допомоги. У багатьох випадках особам (особливо дітям і підлеглим) лестить, що замість наказу старший за віком або посадою просить, тим самим показує залежність прохача від того до кого він звертається. Прохання має більший вплив, коли представлено в ясних і ввічливих формулюваннях і супроводжується повагою до права іншого відмовити.

Пропозиція (порада). Запропонувати кому-небудь щось – означає представити на обговорення це щось як певну можливість (варіант) вирішення проблеми. Ухвалення особою пропозиції залежить від ступеня безвиході становища, в

якому вона знаходиться, від авторитетності особи, яка вносить пропозицію, від привабливості пропонованого і від особливостей особистості самої особи.

Переконання. Це метод впливу на свідомість особистості через звернення до її власного критичного судження. Основою переконання слугує роз'яснення суті явища, причинно-наслідкових зв'язків і відносин, виділення соціальної і особистісної значущості вирішення того чи іншого питання. Переконання можна вважати успішним, якщо особа може самостійно обґрунтувати прийняте рішення, оцінюючи його позитивні і негативні сторони. Переконання як психологічний вплив має створювати у людини переконаність у правоті іншого і власну впевненість у правильності прийнятого рішення.

Опір людини переконуючим впливам залежить від її морального стану. При пригніченості людини, розумінні нею безперспективності того, що вона робила раніше, її опір різко зменшується. [7, С.92].

У ряді випадків ефективним засобом стороннього впливу на процес утворення мотиву є зовнішнє навіювання. Воно розуміється як психологічний вплив однієї людини (суггестора) на іншу (суггерента), що здійснюється за допомогою мови і немовних засобів спілкування і відрізняється зниженою аргументацією з боку суггестора і низькою критичністю при сприйнятті навіюваного змісту з боку суггерента. Навіювання, прийняте суггерентом, стає його внутрішньою установкою, яка спрямовує і стимулює його активність при формуванні наміру.

Існує три форми навіювання: сильне умовляння, тиск і емоційно-вольовий вплив.

За критерієм наявності мети виділяють навмисне і ненавмисне навіювання. Перший вид навіювання характеризується наявністю конкретної мети: суггестор знає, що і кому він хоче нав'язати. Характерною особливістю ненавмисного навіювання є те, що особа, яка його здійснює, сама може цього і не підозрювати.

За змістом навіювання визначають як специфічне і неспецифічне. Безпосереднє відношення до мотивації має тільки специфічне навіювання, так як з його допомогою вселяються конкретні думки, дії і вчинки.

За способом впливу навіювання ділиться на пряме (відкрите) і непряме (закрите). Перше характеризується відкритістю мети навіювання, прямий спрямованості на конкретну людину. Пряме навіювання застосовується, якщо людина не чинить опору або якщо він не дуже великий. Непряме навіювання характерне опосередкованим впливом на навіюваного. Зміст навіювання включається в передану інформацію в умовному або прихованому вигляді.

Наказ, вимога. У разі наказу, вимоги особливістю формування мотиву є те, що особистість приймає їх як мету. В такому випадку говорять про два різновиди цілей: мета як конкретне наповнення мотиву і мета, що задається іншими людьми і суспільством в цілому.

Формування мотиву при заданій ззовні меті відбувається за такою схемою: Мета, що задається (наказ, вимога) → Усвідомлення заданої мети і її значущості для інших → Усвідомлення значущості мети для себе з урахуванням необхідності дій в зв'язку з виконуваною роллю, з почуттям обов'язку, наслідками у випадку згоди або відмови, власних інтересів → Актуалізація потреб в самоповазі, в самозбереженні (уникнення покарання) → Врахування можливостей, ситуацій → Прийняття рішення → Намір (спонування до дії) → Дія → Реальна мета.

Наказ або вимога як форма впливу можуть використовуватися у випадках, коли одна людина має право розпоряджатися поведінкою іншої (інших). Вимога сприймається як прояв влади над іншим. Це призводить до внутрішнього опору висунутим вимогам. Зняти цю негативну реакцію можна шляхом ретельної аргументації висунутої вимоги. Це сприяє усвідомленню, а не сліпому виконанню вимоги. Тоді вимога стає із зовнішньої спонуки внутрішньою.

Примус. Ця форма впливу використовується зазвичай тоді, коли інші методи впливу на мотивацію виявляються недовірними або коли немає часу, щоб їх використовувати. Примус є дієвим тільки в тому випадку, якщо той, хто примушує має вищий статус, ніж той, кого примушують.

Позитивною стороною примусу є те, що він може сприяти зняттю конфліктної ситуації на даному відрізку часу і виконання підлітком необхідних дій. Крім того, це один із способів виховання почуття обов'язку.

Маніпуляція. Під маніпуляцією розуміють приховане від адресата спонування його до зміни ставлення до чогось, прийняття рішень і виконання дій, необхідних для досягнення маніпулятором власних цілей. При цьому важливо, щоб адресат вважав ці думки своїми власними, а не "наведеними" ззовні і визнавав себе відповідальним за них. [7, С.102].

Мотивація, викликана привабливістю об'єкта. Дослідження К. Левіна показали, що предмети, що оточують нас, здатні спонукати людину до певних дій: гарний ландшафт приваблює до прогулянок, тістечко і шоколад "хочуть бути з'їденими". К. Левін розрізняє "позитивний" і "негативний" характер вимог. Одні речі спонукають прагнути до них, а інші – відштовхують.

До мотивації, викликані привабливістю об'єкта, відносять такі психологічні механізми впливу як зараження і наслідування.

Зараження. Зараження як психологічний механізм як процес передачі емоційного стану від людини або групи іншому (іншим). Особливо яскраво проявляється в трудовому ентузіазмі, в запалі уболівальників на стадіоні.

Наслідування – це уподібнення якомусь прикладу, зразкові, прийняття і відтворення зовнішніх і внутрішніх особливостей інших людей, привабливих для даної особи. Виділяють різні види наслідування: мимовільне і довільне, логічне і алогічне, внутрішнє і зовнішнє, наслідування-мода і наслідування-звичай тощо. Як приклад, наслідування службовців апарату – його керівнику, діти – батьків тощо.

Мотивація є ключем до поведінки особистості. Не тільки зовнішнє середовище і ситуація визначають поведінку особистості, але і її внутрішні чинники. Наведемо декілька порад, які допоможуть в укріпленні ефективності соціально-позитивної поведінки через управління мотивацією:

- позитивне підкріплення ефективніше і конструктивніше негативного, особливо в довготривалій перспективі;
- підкріплення повинно бути конкретним і невідкладним, чим менший часовий інтервал, тим більший ефект;
- непередбачувані і нерегулярні заохочення стимулюють краще, ніж очікувані і прогнозовані;

- проявіть щирю увагу до оточуючих;
- дайте особистості відчувати себе переможцем;
- виділяйте проміжні цілі і заохочуйте їх досягнення;
- дайте особистості відчуття свободи дій, можливість контролювати ситуацію.
- терпляче створюйте установку на співпрацю, домагайтеся спочатку маленьких поступок;
- не обмежуйте самоповаги інших, надайте їм можливість "зберегти своє обличчя";
- великі і рідкісні нагороди зазвичай викликають заздрість, а невеликі і часті – задоволення;
- розумна внутрішня конкуренція – рушій прогресу.

Висновки. Проблема поведінки особистості в суспільстві була і є актуальною, особливо гострою вона виявляється на етапі трансформації соціальної системи, під час зміни ціннісних орієнтацій. Є очевидним, що життєвий досвід підлітків, їх домінуючі потреби, цінності й норми поведінки набули змін. Тому на сьогодні актуальним постає дослідження проблеми соціально спрямованої мотивації підлітків із девіантною поведінкою, оскільки це громадяни нашого суспільства, які будуть продовжувати розбудову демократії в країні для її подальшого європейського розвитку.

Роль сім'ї в суспільстві велика. Саме в сім'ї формується і розвивається особистість, відбувається оволодіння нею соціальними ролями, необхідними для безболісної адаптації дитини в суспільстві. Фактором дисгармонійного розвитку мотиваційної сфери підлітка є неблагополуччя сім'ї. Поведінка набуває ознак девіантності.

Ресоціалізація особистості девіантних підлітків пов'язана передусім, з їх ціннісної переорієнтацією, формуванням механізму соціально-позитивного цілепокладання, відпрацюванням у особистості стійких стереотипів соціально-позитивної поведінки. До мотиваційних стимулів укріплення ефективності соціально-позитивної поведінки ми відносимо прямі неімперативні форми впливу (прохання, пропозиція, порада і переконання), навіювання (сильне умовляння, тиск і емоційно-вольовий вплив), маніпуляція, мотивація, що викликана привабливістю об'єкта (зараження і наслідування), інколи прямі імперативні форми впливу (накази, вимоги, примус).

Формування у підлітка мотивації до змін, передбачає дотримання ряду положень, а саме: мотивація до змін має виходити від самої особистості, а не ззовні; агресивне переконання є неефективним у процесі розв'язання сумнівів і протиріч, що виникають у особи з проблемною поведінкою; особа має усвідомлювати наявність протиріч у своєму ставленні до проблеми; готовність до змін не виникає сама собою, а є результатом особистісних переживань; партнерські стосунки можуть допомогти особистості досягти бажаних змін тощо.

Filonenko, L.A. Motivational incentives for strengthening of prosocial behaviour effectiveness. The problem of personal behaviour in society was and is relevant for different times and epochs. Development of society and democracy influences greatly on the modality of personal behaviour. Social deviations have different importance for society. They are especially significant during social system transformations, when value orientations are changed.

One of the re-socializing mechanisms for deviant adolescents at the times of systemic social changes is socially-oriented motivation. Well-understood together with less understood motives can become an element to motivate behaviour. They act as a conscious interest, a desire, a conviction, or as unconscious dispositions and trends reflected in behaviour, in peculiarities of thoughts or personal actions.

We include to motivational incentives for strengthening of prosocial behaviour effectiveness the next: direct non-imperative forms of influence (requests, proposals, counsels and persuasion), suggestion (strong persuasion, pressure or emotional and volitional influence), manipulation, motivation caused by an object's attractiveness (social contagion and imitation), sometimes direct, imperative forms of influence (orders, demands, coercion).

It is impossible to create motives from outside of an educational process, which many teachers are hoping for. This process can only be supported. It is about influence of one agent on the motivation process of another agent, and not about motive formation by an outsider. A motive is a complex psychological entity that must be constructed by an agent. Consequently, motives cannot be formed from outside, but motivators can be done.

Keywords: motivation, motivational incentives, motives, re-socialization, deviant adolescents, behaviour, social changes.

Список використаних джерел

1. Берн Э. Игры, в которые играют люди. Психология человеческих взаимоотношений. Люди, которые играют в игры. Психология человеческой судьбы. / Э. Берн / Пер. с англ. Грузберг А. – М.: Эксмо-Пресс, 2017. – 256 с. – Серия: Психология. Плюс 1 победа (новое оформление).
2. Виготский Л.С. Избранные психологические исследования / Л.С. Виготский. – М.: Изд-во АПН РСФСР, 1956. – 206 с.
3. Вилюнас В.К. Психологические механизмы мотивации человека / В.К. Вилюнас. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1990. – 288 с.
4. Єлізаров О.М. Ціннісні орієнтації неблагополучних сімей / О.М. Єлізаров // Соціологічні дослідження. Щомісячний науковий і громадсько-політичний журнал Російської Академії наук. – 1995. – № 7. – С. 93-99.
5. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы. / Е. Ильин. – Санкт-Петербург: Питер, 2011. – 512 с., ил. – Серия «Мастера психологии».
6. Карнеги Д. Как завоевать друзей и оказывать влияние на людей: Пер. с англ. / общ. ред. и предисл. Зинченко В.П. и Жукова Ю.М. – М.: Прогресс, 1990, 720 с.
7. Кулагіна І.Ю. Вікова психологія: повний життєвий цикл розвитку людини / І.Ю. Кулагіна, В.М. Колуцкій. – М.: ТЦ Сфера, 2005. – 464 с.
8. Леонтьев А.Н. Потребности, мотивы, эмоции. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1971. – 40 с.

9. Макклеланд Д. Мотивация человека / Д. Макклеланд. – СПб.: Питер, 2007. – 672 с.: ил. – (Серия «Мастера психологии»).
10. Нюттен Ж. Мотивация, действие и перспектива будущего / Под ред. Д.А. Леонтьева. – М.: Смысл, 2004. – 608 с.
11. Сирота Н., Ялтонский В. Основы психологической реабилитации лиц, зависимых от алкоголя, наркотиков и других психоактивных веществ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.narcom.ru/parents/parents/48.html
12. Фридман Л.М. Психопедагогика загальної освіти / Л.М. Фридман. – М.: Вид-во «Інститут практичної психології», 1997. – 288 с.

Spysok vykorystanykh dzherel

1. Bern E. Igrы, v kotoryye igrayut lyudi. Psikhologiya chelovecheskikh vzaimootnosheniy. Lyudi, kotoryye igrayut v igrы. Psikhologiya chelovecheskoy sud'by. / E. Bern / Per. z anhl. Hruzberh A. – М.: Eksmo-Press, 2017. – 256 s. – Seriya: Psikhologiya. Plyus 1 pobeda (novoye oformleniye).
2. Vigotskiy L.S. Izbrannyye psikhologicheskiye issledovaniya / L.S. Vigots'kiy. – М.: Izd-vo APNRSFSR, 1956. – 206 s.
3. Yelizarov O.M. Tsinnisni oriyentatsiyi neblahopoluchnykh simey / O.M. Yelizarov // Sotsiolohichni doslidzhennya. Shchomisyachniy naukovyy y hromads'ko-politychnyy zhurnal Rosiys'koyi Akademiyi nauk. – 1995. – № 7. – S. 93-99.
4. Il'in Ye.P. Motivatsiya i motivy. / Ye. Il'in. – Sankt-Peterburg: Piter, 2011. – 512 s., il. – Seriya «Mastera psikhologii».
5. Kamegi D. Kak zavoyevat' druzey i okazyvat' vliyaniye na lyudey: Per. s angl. / obshch. red. i predisl. Zinchenko V.P. i Zhukova YU.M. – М.: Prohres, 1990. – 720 s.
6. Kulahina I.YU. Vikova psykhohiya: povnyy zhyttyevyy tsykl rozvytku lyudyny / I.YU. Kulahina, V.M. Kolyutskyy. – М.: TTS Sfera, 2005. – 464 s.
7. Leont'yev A.N. Potrebnosti, motivy, emotsii. – М.: Izd-vo Mosk. un-ta, 1971. – 40 s.
8. Makkleland D. Motivatsiya cheloveka / D. Makkleland. – СПб.: Piter, 2007. – 672 s.: il. – (Seriya «Mastera psikhologii»).
9. Nyutten ZH. Motivatsiya, deystviye i perspektiva budushchego / Pod red. D.A. Leont'yeva. – М.: Smysl, 2004. – 608 s.
10. Sirota N., Yaltonskiy V. Osnovy psikhologicheskoy rehabilitatsii lits, zavisimyykh ot alkogolya, narkotikov i drugikh psikhoaktivnykh veshchestv [Yelektronniy resurs]. – Rezhim dostupu : www.narcom.ru/parents/parents/48.html
11. Fridman L.M. Psykhopedahohyka Zahal'noyi osvity / L.M. Fridman. – М.: Vyd-vo «Instytut praktychnoyi psykhohiyi», 1997. – 288 s.
12. Tseluyko V.M. Psykhohiya neblahopoluchnoyi sim'yi / V.M. Tseluyko. – М.: Vyd-vo Vlados-Pres, 2006. – 271 s.

Відомості про автора

Філоненко Людмила Анатоліївна, старший науковий співробітник лабораторії психології соціально дезадаптованих неповнолітніх Інституту психології ім. Г.С. Костюка НАПН України, м. Київ, Україна

Filonenko, Lyudmila A., senior researche of the Laboratory of Psychology of Socially Maladapted Adolescents, Kostiuk Institute of Psychology of NAPS Ukraine, Kyiv

E-mail: filonenkal@gmail.com