#### Методична розробка

для проведення лекції з навчальної дисципліни

##### «Загальна психологія»

###### Лекція. *Спрямованість як властивість особистості*

***Навчальні питання та розрахунок часу:***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| №з/п | Навчальні питання | Час (хв.) |
| I | Вступна частина. | 5 |
| II | Основна частина.1. Поняття про спрямованість особистості. Види спрямованості особистості.
2. Установки, настанови і тенденції. Потреби. Інтереси.
 | 703040 |
| III | Заключна частина | 5 |

**Вступ**

Спрямованість - одна з найістотніших сторін особистості, які характеризують її мотиваційну сферу. Поняттям "спрямованість" позначаються ті особистісні утвори, які результативно виявляють себе таким чином: а) в одній і тій самій життєвій ситуації різних індивідів спонукають ставши перед собою рівні завдання; б) у конкретного індивіда створюють невипадкову послідовність постановки цілей, що протистоїть випадковим змінам ситуацій. Інакше кажучи, спрямованість - це модус особистості, стрижень її структури, що визначає її ініціативну поведінку, яка виходить за межі пасивних реакцій на зовнішні подразники.

Під спрямованістю розуміють систему домінуючих мотивів. Провідні мотиви підпорядковують собі всі інші й характеризують будову всієї мотиваційної сфери людини. Виникнення ієрархічної структури мотивів виступає як передумова стійкості особистості.

Які ж головні компоненти спрямованості особистості? У структуру спрямованості входять, передусім, усвідомлені мотиви поведінки: цілі, інтереси, ідеали, переконання особистості їхня стійка ієрархія дає змогу в певних межах передбачити загальну спрямованість особистості, її вчинків. Проте на поведінку людини впливають не тільки усвідомлені, а й малоусвідомлені мотиви. їхнє співвідношення визначає поведінку людини в новій ситуації. Людина часто діє всупереч свідомо сформованому наміру, під впливом безпосередньої спонуки, скажімо, сильного емоційного стану.

**1. Поняття про спрямованість особистості. Види спрямованості особистості.**

***СПРЯМОВАНІСТЬ* – це властивість особистості, що становить собою систему взаємопов’язаних внутрішніх спонукань, які спрямовують та орієнтують її життєвий шлях у соціальному просторі й часі.**

Під *спрямованістю* розуміють систему домінуючих мотивів. Провідні мотиви підпорядковують собі всі інші й характеризують будову всієї мотиваційної сфери людини. Виникнення ієрархічної структури мотивів є передумовою стійкості особистості.

Які ж головні компоненти спрямованості особистості? У **структуру спрямованості** входять, передусім, усвідомлені мотиви поведінки: цілі, інтереси, ідеали, переконання особистості. Їхня стійка ієрархія дає змогу в певних межах передбачити загальну спрямованість особистості, її вчинків. Проте на поведінку людини впливають не тільки усвідомлені, а й малоусвідомлені мотиви. Їхнє співвідношення визначає поведінку людини в новій ситуації.

***МОТИВ* – це психічне явище спонукання особистості до постановки мети й діяльності щодо її досягнення.**

Потреба – коли суб’єкту бракує чогось конкретного, а мотив – обґрунтування рішення задовольнити або не задовольнити зазначену потребу в певному об’єктивному й суб’єктивному середовищі. Перш ніж потреба спричинить дію, особистість переживає складний психологічний процес мотивації, який полягає в усвідомленні тією чи іншою мірою суб’єктивного й об’єктивного аспектів потреби й дії, спрямованої на її задоволення.

Мотивом може стати лише усвідомлена потреба й тільки в тому разі, якщо задоволення цієї конкретної потреби, багаторазово проходячи через етап мотивації, безпосередньо переходить у дію.

З цього погляду будь-які психічні явища можуть поставати як мотиви поведінки лише за умови, якщо у відповідному суб’єктивному й об’єктивному середовищі кожне з них перетворюється на потребу, а її задоволення стає звичкою.

Мотивація

(усвідомлення потреби)

Мотив

(обґрунтування рішення)

Потреба

(нестача в чомусь)

*Рис. 1. Схема переходу потреби в мотив*

Поведінка людини має поліпотребнісну детермінацію. Різноманітні потреби можуть як співіснувати, так і суперечити одна одній. З суто пізнавального боку людину може цікавити одна професія, з матеріальної – інша, з позиції престижу – третя тощо. Зупинивши свій вибір на одній з них, людина, певно, здійснює чималу роботу щодо усвідомлення привілеїв тієї потреби (або їх системи), задоволення якої для неї найбільш значуще.

Отже, мотив є результатом мотивації і становить собою внутрішню психологічну активність, що організує та планує діяльність і поведінку, в основі яких лежить необхідність задоволення потреби.

У процесі мотивації потреба дістає одну зі своїх суттєвих властивостей – предметність. Предмет, здатний задовольнити потребу, не є заздалегідь визначений. До першого задоволення потреба не має свого предмета. Набуття потребою свого предмета, її опредмечування і зумовлює перетворення потреби на певний мотив діяльності.

Мотиви діяльності людини пов’язані з її цілями. Цілі й мотиви дій можуть збігатися. Взаємозумовленість цілей і мотивів людини очевидна, оскільки мета діяльності завжди залежить від її мотиву.

Щоб предмет або явище дійсності стали метою нашої діяльності, необхідне попереднє усвідомлення людиною, що цей предмет має стосунок до задоволення наявної в неї потреби, і потреба в ньому спонукає її до відповідної дії.

Мотив спрямовує сили людини в напрямі задоволення її потреб. На відміну від цілей, аж ніяк не всі мотиви людина адекватно усвідомлює. Поряд із добре усвідомленими інтересами, прагненнями, переконаннями у психічному житті людини мають місце й такі особистісні тенденції та установки, які недостатньо адекватно усвідомлені, що зумовлює викривлення у світобаченні, у поведінці.

Доцільно також зупинитися на розгляді явища, на яке звернули увагу американські психологи, вивчаючи соціальні впливи, що виникають у межах малих соціальних груп і позначаються на психології окремої людини. Згідно з *теорією когнітивного дисонансу* А.Фестінгера, особливістю психічного життя людини є прагнення до того, щоб в усій системі поведінки – поглядах, думках, спонуканнях – існувала певна відповідність між усіма компонентами. Фестінгер наголошував наявність відповідності між тим, що людина знає, у що вона вірить, і тим, що вона робить. Індивід має певні думки, погляди, емоційне ставлення до явищ життя й прагне до їх внутрішньої відповідності.

Коли в наших знаннях про дійсність виникає невідповідність між окремими їх елементами, то це спричиняє психологічний процес, спрямований на послаблення або зняття цього дисонансу. Тоді дисонанс створює стан дискомфорту людини й спрямовує її поведінку на те, щоб його зменшити. Його може зумовити нова інформація, яку людина або приймає і змінює свою поведінку згідно з новими даними, або не приймає (запобігає їй), або змінює самі об’єктивні умови.

Дисонанс і сила його тиску на особистість виявляють, які саме елементи не співвідносяться між собою. Якщо суперечливі елементи нашого знання є дуже значущими для нас, – наприклад, ми дізнаємося про такі вчинки симпатичної нам людини, які суперечать нашим очікуванням, – то вплив дисонансу на нашу поведінку буде інтенсивним, в інших випадках – слабким.

На основі домінуючої мотивації людини розрізняють три основні види спрямованості: спрямованість на взаємодію, спрямованість на завдання (ділова спрямованість) і спрямованість на себе (особиста спрямованість).

***Спрямованість на взаємодію*** спостерігається в тих випадках, коли вчинки людини визначаються потребою у спілкуванні, прагненням підтримувати добрі стосунки з колегами тощо.

***Спрямованість на завдання****,* або ділова спрямованість, відображає перевагу мотивів, які породжуються діяльністю: інтерес до процесу праці, безкорисливе прагнення до опанування нових навичок та умінь. Людина з такою спрямованістю орієнтується на співпрацю з колективом, домагається найбільшої продуктивності праці – своєї та інших людей, намагається обґрунтовано довести свою думку, яку вважає корисною для виконання завдання.

***Спрямованість на себе****,* або особиста спрямованість – для неї характерна перевага мотивів досягнення особистих цілей.

Значну роль у формуванні спрямованості особистості відіграє її самосвідомість. Самоусвідомлення особистістю змін, які в ній відбуваються, сприяє глибшому самопізнанню, об’єктивності, критичності їх оцінки.

**2. Установки, настанови і тенденції. Потреби. Інтереси.**

Більшість людей рухається в соціальному просторі й часі спрямовано. До руху, активності їх спонукають поставлені потреби, цілі та інші чинники. Але не кожна мета, яка виникає перед людиною, стає тим, що підштовхує до дії. Лише мета, яка має для людини привабливу силу, може впродовж певного відтинку життя спрямовувати її психічну активність, роздуми, думки. У людини з’являється досить сильна внутрішня потреба в дії, виникає могутнє спонукання, яке штовхає її до відповідного вчинку. Отже, спрямованість особистості зумовлена низкою відповідних мотивів. Розглянемо деякі аспекти мотивації.

Основні теорії мотивації прийнято поділяти на дві групи: *змістові* і *процесуальні.* У змістових теоріях акцент робиться (на виявленні та вивченні внутрішніх спонукань (потреб, мотивів), які лежать в основі поведінки людей, їхньої професійної діяльності. У процесуальних теоріях розкриваються закономірності організації цілісної мотивованої поведінки з урахуванням взаємодії мотивів з іншими процесами сприйняттям, пізнанням, комунікацією.

Прикладом змістового підходу є *концепція «ієрархії мотивів» А. Маслоу.* Вона допускає, що основою мотивів є потреби, які утворюють піраміду. За даною концепцією всі потреби особистості поділено на п’ять основних груп:

• ***Фізіологічні потреби***(А) необхідні для виживання організму. Вони лежать в основі гомеостатичної регуляції. Це – потреба в їжі, воді, відпочинку, сексуальному задоволенні, притулку тощо.

• ***Потреби самозбереження***(Б) включають потреби в захисті від фізичних і психологічних небезпек, впевненості в тому, що фізіологічні потреби буде задоволено; у захисті від невпорядкованості, болю, гніву, страху.

• ***Соціальні потреби***(В), тобтопотреби в соціальних зв’язках. Вони вказують на необхідність: соціального єднання з групою і приналежності до неї; соціальних контактів, любові, позитивного ставлення з боку інших, соціальної взаємодії як таких.

• ***Потреби в шануванні***(Г) включають, по-перше, потреби в повазі з боку інших – у визнанні ними особистих досягнень, компетентності, особистісних якостей і достоїнств; по-друге, – потребу в самоповазі.

• ***Потреби самоактуалізації***(Ґ) вказують на необхідність особистості реалізувати свої потенційні можливості і здібності, здійснити «особистісне зростання», тобто розвиток власної особистості, розуміння, осмислення і розвитку власного «Я».

П’ять груп потреб одночасно є й п’ятьма основними рівнями потреб, розташованими у вигляді чіткої ієрархічної структури співпідпорядкованості.

Це означає, що потреби кожного вище розташованого рівня виникають (актуалізуються) тільки тоді, коли потреби всіх нижче розташованих рівнів задоволено. Наприклад, якщо людина відчуває сильний голод (рівень А), то саме він є головним мотивуючим фактором поведінки. Лише після того, як цю потребу буде задоволено, людина починає прагнути до задоволення потреб інших рівнів – зокрема, безпеки, соціального визнання тощо.

Задоволення потреб нижче розташованих рівнів є обов’язковою умовою і причиною актуалізації потреб вищерозташованих рівнів. Наприклад, лише після того, як буде гарантовано безпеку, виникають потреби соціального порядку. Після того як людина домагається їхнього задоволення (соціального визнання), вона починає випробовувати потреби в повазі, у самоповазі, у власному вдосконалюванні.

Нижчі потреби (рівні А і Б) позначаються як «потреби дефіциту», а вищі (рівні Г і Ґ) – як «потреби росту»: перші забезпечують виживання, а другі – розвиток особистості.

Оскільки з розвитком людини як особистості розширюються її потенційні можливості, потреба в самовдосконаленні ніколи не може бути задоволена цілком. Тому і процес розвитку мотивації не є обмеженим.

Отже, основу мотиваційної сфери особистості становлять ***потреби*** – психічне явище необхідності особистості в засобах та умовах свого існування.

У процесі діяльності відбувається як розвиток особистості, так і перетворення середовища, в якому живе людина. Отже, ***потреби***–це рушійна сила розвитку особистості та її активності. З одного боку, її задають людині умови її біосоціального існування й пов’язані з виникненням дефіциту в нормальній життєдіяльності – соціальній або біологічній. З іншого – потреби детермінують активність, спрямовану на усунення цього дефіциту.

Потреба має суб’єктивний та об’єктивний аспекти, що постають як єдність протилежностей.

**Суб’єктивний аспект характеризують кілька моментів:**

**• конкретна нестача, необхідність;**

**• суб’єктивне середовище потреби, тло, тобто внутрішня система потреб, рівень їх розвитку й стану в цю мить, які посилюють або послаблюють імпульс до дії;**

**• суб’єктивні засоби задоволення потреб;**

**• суб’єктивна цінність – значущість задоволення потреби та зусилля, необхідне для її задоволення.**

Об’єктивний аспект:

• об’єкт нестачі, потреби;

• об’єктивне середовище – ситуація, що сприяє або не сприяє її задоволенню;

• об’єктивні шляхи – засоби, можливості задоволення потреби;

• об’єктивна цінність – значущість задоволення потреби й зусилля, необхідного для її задоволення.

Стан потреби характеризує чітка предметна спрямованість. Причому ця орієнтованість на зовнішній світ припускає включення цього зовнішнього в певній ролі до внутрішньої системи життєдіяльності людини. Потреба в предметі відчувається заради його опанування як необхідного, але відсутнього на цю мить компонента системи загалом. Потреба – це завжди відчуття нестачі чогось певного.

Потреби індивіда пов’язані з потребами суспільства, вони формуються й розвиваються в контексті розвитку останніх. Їх не можна зрозуміти, не досліджуючи історичний розвиток суспільства. Аналізуючи потреби індивіда, треба враховувати особливості тих спільнот, до яких він належить. Належність до спільноти є однією з найважливіших детермінант мотиваційної сфери особистості.

Проте потреби можна класифікувати й за іншими ознаками, а саме як біологічні, матеріальні, соціокультурні.

**Потреби, притаманні людині, можна поділити на *базові, похідні та вищі:***

**• *БАЗОВІ ПОТРЕБИ* – це потреби в матеріальних умовах і засобах життя, у спілкуванні, пізнанні, діяльності й відпочинку. Їх диктують об’єктивні закони життя індивіда в суспільстві та його розвитку як особистості. Кожна з базових потреб може мати різні рівні розвитку, пов’язані насамперед із певними етапами розвитку особистості.**

**• *ПОХІДНІ ПОТРЕБИ* формуються на основі базових. До них належать естетичні потреби, потреба в навчанні.**

**• *ВИЩІ ПОТРЕБИ* включають насамперед потреби у творчості й творчій праці.**

Потреба, опосередкована складним психологічним процесом мотивації, виявляє себе психологічно у формі мотиву поведінки.

**В основі будь-якої дії є потреба, яка психологічно виявляється як *МОТИВ*, що може реалізуватися у низці психологічних змінних: інтересах, прагненнях, переконаннях та установках.**

Під *інтересами* розуміють мотиви, в яких втілюються емоційно забарвлені пізнавальні потреби особистості.

***ІНТЕРЕС* – це емоційно забарвлена вибіркова спрямованість особистості, яка виражається переважно в її вибірковому ставленні до тих чи інших явищ, предметів чи відповідної діяльності. В інтересі поєднуються емоційне та раціональне.**

Співвідношення вказаних компонентів дає змогу виокремлювати безпосередні та опосередковані інтереси. ***Безпосередні інтереси*** пов’язані передусім з емоційною привабливістю діяльності, спрямованої на відповідний об’єкт. ***Опосередковані інтереси*** стосуються результату діяльності. У них переважає компонент розуму. Безпосередні та опосередковані інтереси тісно пов’язані між собою.

Кількісними характеристиками інтересів є їх широта, глибина та стійкість.

***Широту інтересів*** визначаєть кількість об’єктів, сфер дійсності, які мають для особистості стійку значущість. Розпорошеність інтересів у поєднанні з поверховістю є негативною рисою особистості. Широта інтересів є необхідною, але недостатньою умовою гармонійного розвитку особистості.

***Глибина інтересів*** показує ступінь проникнення особистості у зміст пізнаваного об’єкта. Іноді глибина інтересів негативно корелює з їх широтою, і тоді про людину кажуть, що вона має уявлення про все потроху. Поверхові знання з багатьох галузей дійсності призводять до дилетантства.

***Стійкість інтересів*** виражається у тривалості збереження відносно інтенсивного інтересу. Стійкими є інтереси, які найповніше відповідають основним потребам особистості й тому стають істотними рисами її психологічного складу.

***ПРАГНЕННЯ* – це мотиви, в яких виявляються потреби особистості в умовах спеціально організованої її діяльності.**

Причому ця діяльність може бути домінуючою впродовж досить тривалого часу життя людини. Зокрема, у діяльності студентів виявляється прагнення закінчити навчальний заклад, почати працювати за фахом.

Іноді – залежно від змісту мети та ступеня її усвідомленості – *прагнення* може набувати вигляду *потягу чи бажання.*

***ПОТЯГ* – це простий мотив, при якому усвідомлюється лише незадоволеність реальним станом, але не усвідомлюються цілі дій. Його переживають як нечіткий емоційний порив, незадоволення наявним станом речей.**

Щось не влаштовує людину в житті, але вона ще не знає точно, що саме, бо потяг не має чітко виявленої спрямованості до цілі. Тому потяги не спонукають особистість до цілеспрямованої активності. Вони можуть лише слугувати підставою для орієнтувальної активності, яка змушує суб’єкт хоча б у загальних рисах виявити «зону пошуку» того, чого йому не вистачає, опредметнити свій недиференційований стан, який виявляється у потязі.

***БАЖАННЯ –* мотив, який становить більш або менш чітке усвідомлення цілі*.***

У своїх найвищих виявах, які в психології нерідко називають хотіннями, вони спонукають до вольових дій, спрямованих на досягнення значущих цілей.

Мотивація

(усвідомлення потреби)

Мотив

(обґрунтування рішення)

Потреба

(нестача в чомусь)

*Рис. 2. Схема переходу потреби в мотив*

Поведінка людини має поліпотребову детермінацію. Різноманітні потреби можуть як співіснувати, так і суперечити одна одній. З суто пізнавального боку людину може цікавити одна професія, з матеріальної – інша, з позиції престижу – третя тощо. Зупинивши свій вибір на одній з них, людина, певно, здійснює чималу роботу щодо усвідомлення привілеїв тієї потреби (або їх системи), задоволення якої для неї найбільш значуще.

Отже, мотив є результатом мотивації і становить собою внутрішню психологічну активність, що організує та планує діяльність і поведінку, в основі яких лежить необхідність задоволення потреби.

У процесі мотивації потреба дістає одну зі своїх суттєвих властивостей – предметність. Предмет, здатний задовольнити потребу, не є заздалегідь визначений. До першого задоволення потреба не має свого предмета. Набуття потребою свого предмета, її опредмечування і зумовлює перетворення потреби на певний мотив діяльності.

Мотиви діяльності людини пов’язані з її цілями. Цілі й мотиви дій можуть збігатися. Взаємозумовленість цілей і мотивів людини очевидна, оскільки мета діяльності завжди залежить від її мотиву.

Щоб предмет або явище дійсності стали метою нашої діяльності, необхідне попереднє усвідомлення людиною, що цей предмет має стосунок до задоволення наявної в неї потреби, і потреба в ньому спонукає її до відповідної дії.

Мотив спрямовує сили людини в напрямі задоволення її потреб. На відміну від цілей, аж ніяк не всі мотиви людина адекватно усвідомлює. Поряд із добре усвідомленими інтересами, прагненнями, переконаннями у психічному житті людини мають місце й такі особистісні тенденції та установки, які недостатньо адекватно усвідомлені, що зумовлює викривлення у світобаченні, у поведінці.

Чинником, що має мотиваційне значення та виявляє постановку людиною певних цілей, є ***рівень домагань*** особистості – прагнення досягти цілей того ступеня складності, на який людина вважає себе здатною. В основі рівня домагань лежить самооцінка, підтримання якої стало для людини потребою.

*Рівень домагань особистості може бути адекватним чи неадекватним (заниженим, завищеним) щодо можливостей індивіда.* Для людини зі зниженим рівнем домагань характерна колізія так званого гидкого каченяти, яка виявляється в невпевненості у своїх силах, можливостях, здібностях. Завищений рівень домагань породжують суперечності між постійним ростом потреб і реальними можливостями їх задоволення і в процесі реалізації супроводжується підвищеною критичністю, максималізмом в оцінках дійсності та емоційним напруженням.

Вирішальним у становленні рівня домагань є не об’єктивний успіх або невдача, а переживання суб’єктом своїх досягнень як достатніх чи недостатніх.

За даними американських психологів, рівень домагань залежить від співвідношення двох протилежних мотиваційних тенденцій – ***прагнення до успіху*** та ***уникнення невдачі***, які входять до структури мотивації досягнення.

Інакше кажучи, поведінку, орієнтовану на досягненні мети, визначає співвідношення двох тенденцій – прагнення до успіху та уникнення невдачі.

Тенденція прагнення до успіху є мультиплікативною функцією трьох змінних: мотиву прагнення до успіху, суб’єктивної імовірності досягнення успіху, його привабливості в певній ситуації. Мотив *прагнення до успіху* – це стійка диспозиція особистості переживати гордість і задоволення при досягненні успіху.

Тенденція *уникнення невдачі* є мультиплікативною функцією мотиву уникнення невдачі (прагнення уникнути невдачі та сорому) та її непривабливості в певній ситуації.

Привабливість успіху тим сильніша, чим нижча суб’єктивна імовірність успіху (тобто чим важче його досягнути), і навпаки, привабливість уникнення невдачі тим слабша, чим вища суб’єктивна імовірність успіху.

Переважання тієї чи іншої мотиваційної тенденції (мотиву прагнення до успіху або мотиву уникнення невдачі) завжди зумовлене вибором ступеня складності завдання. Треба зазначити, хоча в житті існує багато ситуацій досягнення (наприклад, у навчальній, професійній діяльності), відмінність у мотивах виявляє себе в тому, що одні люди шукають такі ситуації, інші уникають їх.

Людина обирає мету, яка відповідає рівневі її домагань, стратегію її реалізації й виконує відповідні дії. Результат своїх дій (успішних чи неуспішних) людина оцінює шляхом зіставлення з рівнем домагань. Результат може негативно чи позитивно впливати на самооцінку. Відповідна атрибуція (пояснення причин результату) є компенсаційним механізмом, що дає змогу послаблювати негативний чи посилювати позитивний вплив на самооцінку.

Коли ситуація досягнення не може реалізуватися одномоментно, а потребує значних зусиль упродовж тривалого часу (наприклад, зростання професійних досягнень), кожний окремий результат людина оцінює з погляду наближення до остаточної мети.

***ПЕРЕКОНАННЯ* – це система мотивів особистості, що спонукає її діяти щодо своїх поглядів і принципів*.***

Підґрунтя переконань становлять знання, які є для людини істинними, незаперечними, в яких вона абсолютно впевнена. Переконання становлять основу соціогенних мотивів і втілюють усвідомлені потреби особистості діяти відповідно до своєї внутрішньої позиції, поглядів, теоретичних принципів. Основою таких потреб є сукупність знань про природу, суспільство й людину, тобто світогляд, який, передусім, виражає свідоме ставлення до світу, яке охоплює і знання, і оцінку, і дії в їхній єдності. Світогляд і пов’язані з ним переконання мають складну психологічну структуру, яка містить три головні компоненти: когнітивний (знання); емоційний (оцінка, ставлення); поведінковий (воля).

Світогляд структурно пов’язаний з інтересами, прагненнями та установками. Це зумовлює опору світогляду на життєвий досвід особистості та індивідуальні особливості відображення нею дійсності. Установка відіграє важливу роль у мотиваційній сфері особистості та становить собою певну організацію її неусвідомленого досвіду. Вона є чинником, який регулює доцільну діяльність і поведінку особистості.

***УСТАНОВКА* – це готовність індивіда до певної форми реагування, за допомогою якої можна задовольнити ту чи іншу потребу.**

Установка спонукає людину орієнтувати свою діяльність у певному напрямі і діяти послідовно щодо всіх об’єктів і ситуацій, з якими вона пов’язана. Вона відображає стан особистості, який виникає на основі взаємодії її потреб і відповідної ситуації їхнього задоволення, забезпечує легкість, майже автоматичність, та цілеспрямованість поведінки. Одночасно установка може бути основоположним чинником, який опосередковує активну взаємодію особистості та середовища, передусім соціального. Завдяки повторюванню установчих ситуацій поступово формуються «фіксовані установки особистості», які непомітно для неї самої впливають на її життєві позиції.

**Висновки**

Отже, спрямованість особистості має моноідентичний одновершинний характер. Чи так це в реальному житті? Певно, ні Людина, наприклад, спрямована на галузь техніки, але небайдужа до жінок, дітей і при цьому дуже сприйнятлива до всіх суспільних подій. У чому ж полягає спрямованість її особистості? Можна сказати, в тому головному, що її найбільше цікавить. А якщо головне для неї все те, що було назване? Звичайно, інтенсивність певного інтересу залежить від конкретної життєвої ситуації, свідомо, а іноді й не зовсім свідомо може набувати самостійно спрямовуючого, мотивуючого значення. Мотиви можуть зливатися в групу мотивів, які викликають ту або іншу поведінку.

Якщо інтереси, ідеали, переконання особистості стикаються один з одним, спрямованість особистості виявляється в групі конфліктуючих мотивів.

У значущій для особистості ситуації мотиви виявляються чіткіше й окремі з них закономірно стають домінуючими. Але це не означає, що вони домінують постійно: їх домінування має ситуативний характер. Щоб розкрити провідні мотиви поведінки, художник (письменник, драматург, кінорежисер) навмисно стикає людей у таких ситуаціях, у яких виразно мають виявлятися особистість, її характер та спрямованість. Отже, окремі мотиви можуть відігравати роль стійкого й домінуючого чинника лише в деяких людей; частіше вони виступають у такій ролі лише в найбільш значущій для особистості ситуації, стосовно найбільш значущих для неї цінностей.

За домінуючою в діяльності та поведінці людини мотивацією розрізняють три основні види спрямованості: спрямованість на взаємодію, спрямованість на завдання (ділова спрямованість) І спрямованість на себе (особиста спрямованість).

Спрямованість на взаємодію спостерігається у тих випадках, коли вчинки людини визначаються потребою у спілкуванні, прагненням підгримувати добрі стосунки з колегами. Така людина виявляє стійкий інтерес до спільної діяльності, хоча її фактичний внесок у виконання завдання може бути мінімальним.

Спрямованість на завдання, або ділова спрямованість, відображає перевагу мотивів, які породжуються діяльністю: інтерес до процесу праці, безкорисливе прагнення до опанування нових навичок та умінь. Людина з такою спрямованістю орієнтується на співпрацю з колективом, домагається найбільшої продуктивності праці - своєї та інших людей, намагається обґрунтовано довести свою точку зору, яку вважає корисною для виконання завдання.

Спрямованість на себе, або особиста спрямованість, характеризується перевагою мотивів досягнення особистого добробуту, прагненням підтвердити особисту першість та престиж. У цьому випадку людина частіше зайнята собою, своїми почуттями, переживаннями, мало реагує на потреби оточуючих людей, байдужа до колег, своїх обов'язків. У Праці вона бачить передусім можливість задовольнити свої прагнення незалежно від інтересів колег.