

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
«Тольяттинский государственный университет»

Гуманитарно-педагогический институт  
(наименование института полностью)

Кафедра «Педагогика и психология»  
(наименование)

37.03.01 Психология  
(код и наименование направления подготовки/специальности)

Организационная психология  
(направленность (профиль)/специализация)

## ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему Коррекция иррациональных установок личности

Обучающийся

К.А. Сичкарь

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

А.С. Абушик

(ученая степень (при наличии), ученое звание (при наличии), Инициалы Фамилия)

Тольятти 2024

## **Аннотация**

Бакалаврская работа рассматривает актуальную проблему взаимосвязь иррациональных установок с мотивацией личности. Выбор темы обусловлен тем, что наличие иррациональных установок в мышлении заставляет человека испытывать постоянный стресс от несоответствия его ожиданий к реальности с ней самой. Они приводят к возникновению негативных эмоций, несоизмеримых значимости событий, и дисфункциональным поведенческим реакциям, что снижает эффективность деятельности человека, приводит к дезадаптации личности и ухудшению качества жизни индивида.

Целью работы является изучение взаимосвязи иррациональных установок с мотивацией личности.

В ходе работы решаются задачи: описать виды, функции и структура иррациональных установок; изучить теоретические особенности понятия мотивация в психологии; рассмотреть взаимосвязь иррациональных установок с мотивацией личности; провести эмпирическое исследование взаимосвязи иррациональных установок с мотивацией личности; разработка и апробирование программы, которая позволяет изменять и выстраивать типы иррациональных установок, корректируя мотивации личности.

Бакалаврская работа состоит из введения, двух глав, заключения, списка используемой литературы (54 источника), текст проиллюстрирован 2 таблицами и 29 рисунками.

## Оглавление

Введение.....	4
Глава 1 Теоретический анализ проблемы взаимосвязи иррациональных установок с мотивацией личности.....	8
1.1 Понятие об установках личности.....	8
1.2 Психологическая сущность понятий «мотив», «мотивация»...	14
1.3 Взаимосвязь иррациональных установок с мотивацией личности.....	18
Глава 2 Эмпирическое исследование взаимосвязи иррациональных установок с мотивацией личности.....	23
2.1 Организация и методы исследования.....	23
2.2 Результаты исследования.....	24
2.3 Корреляционный анализ.....	39
2.4 Рекомендации по работе с иррациональными установками....	42
Заключение.....	68
Список используемой литературы.....	74

## ВВЕДЕНИЕ

Иррациональные установки представляют собой жесткие когнитивно-эмоциональные связи. Они имеют характер предписания, требования, приказа, носят абсолютистский характер и имеют вид жестких требований к себе, другим людям или миру, не имеющих исключений.

Наличие иррациональных установок в мышлении заставляет человека испытывать постоянный стресс от несоответствия его ожиданий к реальности с ней самой. Они приводят к возникновению негативных эмоций, несоизмеримых значимости событий, и дисфункциональным поведенческим реакциям, что снижает эффективность деятельности человека, приводит к дезадаптации личности и ухудшению качества жизни индивида.

Теоретические основы исследования составляют труды как зарубежных, так и отечественных исследователей. В частности, современные исследования такого важного аспекта структуры личности, как мотивация, большое внимание уделяли такие ученые как С.Л. Рубинштейн, Д. Маккелланд, В.Г. Асеев, В.К. Вилюнас, Л.С. Выготский, Е.П. Ильин, В.И. Ковалёв, А.Н. Леонтьев, М.Ш. Магомед-Эминов, В.С. Мерлин, Д.Б. Орлов, Д.Н. Узнадзе, П.М. Якобсон, Д.Ж. Аткинсон, К. Левин и другие. Проблема иррациональных установок личности имеет огромное влияние на жизнь человека. Ее подробно изучали специалисты-психологи, такие как И.С. Артюхова, Н.А. Кирилова, В.М. Кузнецов, А.В. Мудрик.

Однако, имеется противоречие между профилактикой иррациональных установок личности и недостаточной изученностью взаимосвязи иррациональных установок с мотивацией личности.

Вышесказанное обусловило проблему исследования: являются ли иррациональные установки фактором мотивации личности?

Данная проблема и ее решение определили актуальность темы: «Взаимосвязь иррациональных установок с мотивацией личности».

Цель исследования: изучить взаимосвязь иррациональных установок с мотивацией подростков.

Объект исследования: установки личности.

Предмет исследования: взаимосвязь иррациональных установок с мотивацией подростков.

Гипотеза исследования: иррациональные установки имеют прямую взаимосвязь с мотивацией личности по шкалам: «катастрофизация», «долженствование в отношении себя», «долженствование в отношении других», «оценочная установка», «фрустрационная толерантность», «общая оценка степени рациональности мышления». Чем ниже показатели иррациональных установок и выше показатели рациональных установок, тем выше показатели мотивации достижений.

Актуальность исследования, цель, объект и предмет сформулировали следующие задачи:

- описать виды, функции и структура иррациональных установок;
- изучить теоретические особенности понятия мотивация в психологии;
- рассмотреть взаимосвязь иррациональных установок с мотивацией личности;
- провести эмпирическое исследование взаимосвязи иррациональных установок с мотивацией личности;
- разработка и апробирование Программы, которая позволяет изменять и выстраивать типы иррациональных установок, корректируя мотивации личности.

Теоретико-методологическая основа исследования:

- системный принцип к анализу психологический явлений (Б.Г. Ананьев, Б.Ф. Ломов, К.К. Платонов); принцип единства обучения и развития (Л.С. Выготский);
- мотивационно-смысловой принцип к исследованию поведенческой направленности личности (Б.А. Сосновский, Ю.М. Орлов);

- положения о единстве деятельности и личности (К.А. Абульханова - Славская, А.Г. Асмолов, Б.Ф. Ломов, С.Л. Рубинштейн), о личности как активном субъекте деятельности (Л.И. Анцыферова, Л.И. Божович, А.В. Брушлинский, В.И. Долгова);
- теории иррациональных установок (А.Г. Асмолов, А. Бандура, Б.С. Братусь, Д.А. Леонтьев, В.С. Ротенберг, Б.А. Сосновский, А. Эллис).

Методы исследования:

- теоретические методы (анализ, сравнение, систематизация психологических сведений по теме исследования);
- эмпирические методы (психодиагностические):
- методика диагностики иррациональных установок. Рационально-эмотивная терапия (РЭТ) (А. Эллис);
- методика определения деструктивных установок в 7 межличностных отношениях (В.В. Бойко);
- тест мотивации достижения (ТМД) Альберта Мехрабиан;
- методика мотивация успеха и боязнь неудач (МУН) А.А. Реана;
- методы математической обработки данных: корреляционный анализ по Спирмену.

Экспериментальная база исследования: В исследовании участвуют ученики 6 класса МБОУ Школа № 34. Всего - 40 человек.

Новизна исследования заключается в том, что, во-первых, установлены новые теоретические и эмпирические факты, раскрывающие понимание взаимосвязи иррациональных установок с мотивацией личности; а также, что иррациональные установки подростков с девиантным поведением имеют свои особенности и отличия от иррациональных установок подростков с социально приемлемым поведением; разработана и апробирована Программа, которая позволяет изменять и выстраивать типы иррациональных установок, корректируя мотивации личности.

Теоретическая значимость работы состоит в изучении сущности выявления феномена иррациональных установок, как фактора мотивации личности в юношеском возрасте.

Практическая значимость состоит:

– в возможности использования содержания работы практическими психологами-консультантами при составлении коррекционных и развивающих программ, направленных на изменение непродуктивных установок, и проведении тренингов личностного роста с обучающимися разных курсов обучения;

– в разработке диагностического аппарата и составлении методики диагностирования иррациональных установок и мотивации личности в юношеском возрасте;

– в разработке и апробировании Программы, которая позволяет изменять и выстраивать типы иррациональных установок, корректируя мотивации личности.

Структура бакалаврской работы: дипломная работа состоит из оглавления, введения, 2 глав, заключения и списка используемой литературы.

# **Глава 1 Теоретический анализ проблемы взаимосвязи иррациональных установок с мотивацией личности**

## **1.1 Понятие об установках личности**

Установка возникает, если есть потребность и ситуация её удовлетворения, в условиях взаимодействия субъекта со средой [38].

Психологические установки включают в себя позитивные и негативные чувства, убеждения и поведенческую реакцию по отношению ко всем значимым объектам, от людей до предметов или явлений. Именно «суммарная» природа установок делает их такими эффективными, гибкими и адаптивными (Eagly & Chaiken, 1993).

Установки важны, поскольку они формируют восприятие людьми социального и физического мира и влияют на поведение. Например, установки влияют на дружбу и враждебность по отношению к другим людям, оказание и получение помощи, а также на аспекты социальной справедливости (например, гендерные и/или этнические предубеждения) [3].

Поскольку психологические установки являются «заранее сформированными» оценками, они позволяют нам ориентироваться в запутанном мире без необходимости каждый раз останавливаться и выяснять, стоит ли нам узнать этого нового человека немного лучше, проголосовать за определенного политика или купить определенную еду. Люди не смогли бы полноценно функционировать в обществе без установок, а психологи не смогли бы составить полную картину человеческого поведения без них. Учитывая важность установок для прогнозирования и объяснения человеческого поведения, возникает важный вопрос – откуда они берутся и как формируются?

Именно эти вопросы решаются в психологических исследованиях, посвященных происхождению установок. Этот вопрос рассматривался с различных точек зрения, и в результате многолетних исследований были



получены различные ответы (Eagly & Chaiken, 1993). Разнообразие точек зрения во многом объясняется тем простым фактом, что существует множество способов, с помощью которых человек может прийти к той или иной установке, поскольку установки также могут формироваться посредством «неявных» (implicit) или бессознательных процессов, в отличие от более «явных» или сознательных [2, 31].

Следует дифференцировать термины «установка» и «убеждение».

В нашей работе мы использовали термин «убеждение», как более близкий к тому, о чём писал Альберт Эллис. В своих книгах, опубликованных на английском языке, Эллис использовал такие выражения: – «irrational ideas», что в переводе означает иррациональные идеи. А термин иррациональное (лат. irrationalis – неразумный), можно обозначить как находящееся за пределами разума, противоречащее логике, неинтеллектуальное [30, 32, 37].

Альберт Эллис указывает на то, что человеку присущи ошибки, так называемого “обыденного иррационального мышления”, которые приводят к эмоциональным расстройствам. Таким образом, Эллис делит убеждения на рациональные (суждения оценочного характера, выраженные в предпочтениях человека: желания, симпатии, антипатии) и иррациональные (догматические суждения) [44, с. 272].

Иррациональные убеждения приводят к отрицательным эмоциям, таким как, например, вина, гнев, тревога, которые ведут к неадаптивным формам поведения, так как из-за своего деструктивного влияния на психический баланс человека препятствуют эффективной постановке целей и их достижению [45, с. 224].

Таким образом, поведение человека является иррациональным, если он не обосновывает логически воспринимаемую действительность и принимаемые решения, не ищет преимущества и недостатки вариантов, не разрабатывает заранее алгоритм действий [50, с.444].

Можно выделить следующий ряд типичных ошибок иррационального мышления [29, с. 368]:

- всё или ничего и скачок к заключениям. Например, «если я потерпел неудачу в каком-то определённом деле, то я полный неудачник»;
- концентрация на негативных чувствах. Например, «так как у меня ничего не получается, я не могу видеть в своей жизни ничего хорошего»;
- исключение положительных чувств. Например, «если мне говорят что-то хорошее, то только хотят сделать мне любезность»;
- всегда и никогда. Например, «так как сейчас жизнь плоха и нестабильна, то она всегда будет такой, и я никогда не буду счастливым».
- принижение. Например, «мой успех был простой удачей и не имеет значения. Но ошибка, которую я сделал, была совершенно непростительной». – Присвоение ярлыков и чрезмерное обобщение. Пример: «так как я терплю поражение в важных делах, то я никудышный специалист»;
- персонализация. Пример: «Если я делаю что-то плохо, и это вызывает насмешки, то смеются только надо мной»;
- ожидание наказания. Пример: «Когда я делаю что-то недостаточно качественно, а меня по-прежнему поощряют и принимают, я чувствую себя обманщиком»;
- безупречность. Пример: «я сделал что-то довольно хорошо, но подобные задачи я должен решать идеально, иначе я не являюсь компетентным».

В своих работах Эллис приводит своеобразный «кодекс невротика» [20, с. 672]. «Кодекс» представлен на рисунке 1.

- Необходимо быть любимым и одобряемым другими (значимыми) людьми;
- Каждый обязан быть компетентен во всех областях;
- Большинство людей подлые или испорченные;
- Если события не будут идти так, как запланировано, произойдёт катастрофа;
- Несчастья человека обусловлены внешними силами, и у людей нет возможности их контролировать;
- Если существует опасность, то не следует её преодолевать;
- Лучше уходить от трудностей, чем испытывать их и брать на себя ответственность;
- «Слабый» человек находится в зависимом положении от «сильного»;
- Прошлый опыт человека влияет на его нынешнюю жизнь;
- Не следует беспокоиться о чужих проблемах;
- Если не решить проблемы чётко, правильно и успешно, то произойдёт катастрофа;
- Человек не может контролировать свои эмоции и ему нельзя помочь в этом.

Рисунок 1 – Типичные иррациональные убеждения

Таким образом, Эллис составил список наиболее типичных иррациональных убеждений, ошибочных суждений, подчиняясь которым, люди сами вызывают психологические проблемы.

Эллис выделил четыре наиболее распространённые группы иррациональных убеждений [50, с. 444].

Катастрофизация. Убеждения данной группы характеризуются чрезмерным преувеличением негативного характера ситуации. Они проявляются в высказываниях, которые носят крайне негативный характер. Человек, имеющий данное убеждение, оценивает неприятное для него событие как что-то невыносимое, чудовищное и разрушительное. Некое

событие оценивается им как катастрофа, которую он не сможет пережить и на которую не может никак повлиять.

Долженствование. Данная группа убеждений выражает идею долга, отсутствия альтернатив. Это убеждение может проявлять себя в трёх сферах. Во-первых, это долженствование в отношении себя, когда человек уверен, что он обязан следовать определённым нормам, должен безотлагательно делать что-то для других. Если человек не может, по каким-либо причинам исполнить свою обязанность перед другими людьми, что вполне может произойти из-за меняющихся обстоятельств, он испытывает страх, вину и другие негативные эмоции. Во-вторых, убеждение в долженствовании может быть по отношению к другим. Человек может быть уверен, что другие люди должны подчиняться определённым правилам. Однако окружающие не могут всегда и во всём оправдывать ожидания, и если человек с подобным убеждением сталкивается с тем, что другие не поступают так как «должны», уровень его психоэмоционального возбуждения возрастает. В-третьих, существует убеждения долженствования относительно окружающего мира, которые выражают нереалистичные требования к обществу, природе, государству [6, 25].

Обязательная реализация своих потребностей. Если потребности человека, имеющего данное иррациональное убеждение, не удовлетворяются или удовлетворяются не в полной мере, такой человек считает себя несчастным, никчёмным. Это ситуация, когда желания превращаются в абсолютные и обязательные требования, невыполнение которых приводит к отрицательным эмоциям [34, 35].

Глобальное оценивание. Это убеждение проявляет себя в том случае, когда человек оценивает людей не по отдельным поступкам, а в целом. Таким образом, отдельный аспект человека отождествляется со всем его образом [24, 26, 48].

Понятие иррационального убеждения тесно связано с рационально-эмоционально-поведенческой терапией, поэтому перейдём к рассмотрению оснований, теории и центральных концепций РЭПТ [7, 28, 51].

Эксперименты Павлова над собаками показали, что, когда условный стимул перестаёт сопровождаться безусловным стимулом, реакция животного на него со временем исчезает, происходит внутреннее торможение условных рефлексов. Можно было бы предположить, что, если человек научился в детские годы бояться и избегать чего-то, то, когда он убедится впоследствии в безвредности этого, его негативная реакция должна исчезнуть. Однако этого не происходит, и человек продолжает устойчиво реагировать отрицательными эмоциями на некоторые события. Эллис связывает это с тем, что человек, в отличие от животных владеет речью и может с помощью языка использовать символы [49, с. 195].

Люди способны разговаривать с другими, а главное с самими собой более сложными и разнообразными способами, чем это делают животные. Реакция человека может быть вызвана не только реальным поощрением или наказанием, но и символическим, не биологическим, таким как улыбка, критика в свой адрес, медали и грамоты. Но самое важное, что человек может стимулировать реакцию своими собственными мыслями, даже если они не соотносятся с реальными обстоятельствами [50, с. 444].

Другими словами, животные боятся реальных стимулов, в то время как человек может бояться воображаемых неприятных последствий. Кроме того, если животное боится физического наказания, человек, кроме этого, боится таких вещей, как негативные слова и жесты других людей, даже если они не имеют никакого прямого физического воздействия. Важнейшее отличие заключается в том, что человек может бояться даже своих собственных ожиданий, предположений о том, что окружающие люди будут оскорбительно отзываться о нём [49, с. 195].

В чём же Альберт Эллис видел источник иррациональных убеждений? Поведение и чувства человека регулируются словесными инструкциями.

Ребёнок получает такие инструкции от родителей, воспитателей, учителей и других значимых взрослых. Они выглядят как приказы, требования, например, «Учись хорошо, иначе ничего не добьёшься в жизни» или «Хорошие дети так не делают» [33, с.27]. Со временем эти словесные инструкции интериоризируются, они переносятся во внутреннюю речь, диалог с самим собой. И, в итоге, эти утверждения «сворачиваются», превращаясь во внутренние убеждения, которые перестают чётко осознаваться. Если во время терапии вывести их на осознаваемый уровень, то они будут иметь вид подобных убеждений: «Я должен добиться успеха во всём» или «Если кто-то плохо обо мне отзывается, это невыносимо» [33, с.27].

Таким образом, из сказанного выше можно сделать вывод, что установка возникает, если есть потребность и ситуация её удовлетворения, в условиях взаимодействия субъекта со средой. Следует дифференцировать термины «установка» и «убеждение». В нашей работе мы использовали термин «убеждение», как более близкий к тому, о чём писал Альбер Эллис. В своих книгах, опубликованных на английском языке, Эллис использовал такие выражения: – «irrational ideas», что в переводе означает иррациональные идеи. Иррациональные убеждения ведут к неадаптивным формам поведения, так как из-за своего деструктивного влияния на психический баланс человека препятствуют эффективной постановке целей и их достижению.

## **1.2 Психологическая сущность понятий «мотив», «мотивация»**

Мотивы формируются на основе возникшего желания. «Если желание — это определенное напряжение, вызванное потребностью в чем-то, но оно еще не определило направление деятельности субъекта, то мотив выступает как побуждение к действию, как стремление удовлетворить потребность, это психическая подготовка, направленная на определенную цель» [5, с.32].

В структуре потребности выделяются две основные составляющие, представленные на рисунке 2 [11, с.518].

Предметное содержание потребности – «совокупность тех объектов материальной или духовной культуры, с помощью которых данная потребность может быть удовлетворена». Предметное содержание потребностей «определяет связь человека с окружающим миром и его зависимость от него». С ним так же связана избирательность реагирования человека и животных именно на то, что составляет предмет потребностей.

Возникающее при наличии актуальной потребности напряжение. Когда человек испытывает потребность, это всегда связано с наличием у него «более или менее мучительного напряжения, беспокойства», чувства неудовлетворенности, обусловленного дефицитом того, что требуется, т.е. психологического дискомфорта. Естественное стремление человека избавиться от этого психологического дискомфорта становится источником активности поведения и деятельности.

Рисунок 2 - Структура потребности

Таким образом, мотив является формой реализации удовлетворения той или иной потребности, соответственно, актуализируя предстоящие действия человека, побудивших к желаниям: «Если желание составляет сущность, механизм, всех видов человеческой деятельности, то мотив выступает как конкретное проявление этой сущности». Следовательно, желание – это механизм, а мотив – это способ реализации данного желания [12, с.239].

Следовательно, мотивацией к мотиву является потребность, а его реализацией выступает последующие действия человека к осуществлению данной потребности. В процессе же реализации действий мотивы человека могут быть изменены в зависимости от изменения потребности. Это может происходить на любом из этапов осуществления желаемой потребности: как на начальном этапе, так и на конечном этапе [14, с.138].

Поведенческие регуляторы, то есть внешние социально-психологические факторы, влияющие на направленность деятельности человека, или поведенческие мотиваторы, иногда рассматриваются отдельно

В этом случае «любая деятельность, будь то труд, познание или общение, полимотивирована, т.е. она стимулируется не одним мотивом, а их совокупностью. Некоторые мотивы дополняют друг друга, некоторые противостоят друг другу. Они то усиливают друг друга, то искажают человеческую деятельность, и в конечном итоге трудно определить, почему они это сделали или не сделали. Мало того, многие мотивы не осознаются людьми» [17, 37]. Совокупность мотивов человеческой деятельности называется мотивацией [8, 36, 52].

В настоящее время термин «мотивация» используется в психологии в двух основных смыслах, имеющих, казалось бы, разное значение, которые представлены на рисунке 3 [16, с. 126].

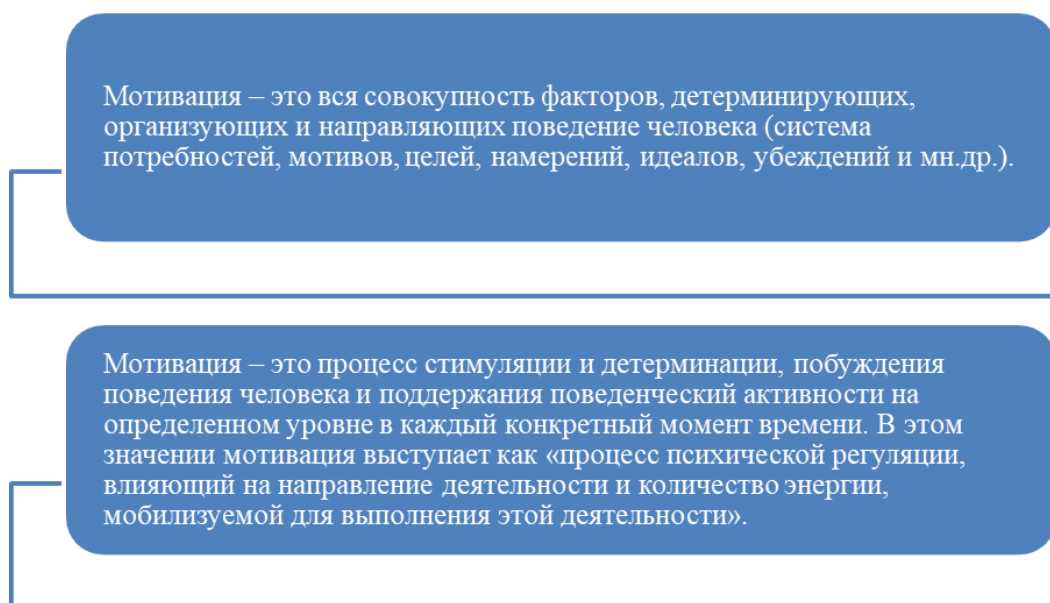


Рисунок 3 – Значения термина «мотивация» в психологической науке

По мнению Р. Немова, «мотивация - совокупность причин психологического характера, объясняющих поведение человека, его



происхождение, направленность и активность» [27, с.463]. Категория причин является, пожалуй, наиболее подходящей для определения понятия мотивации, поскольку и возникновение, и регуляция поведения и деятельности человека всегда обусловлены какими-то причинами [10, с.287].

Существует несколько различных классификаций типов мотивации. Наиболее распространенная в литературе классификация различает следующие виды мотивации [4, с.122], которые представлены на рисунке 4.

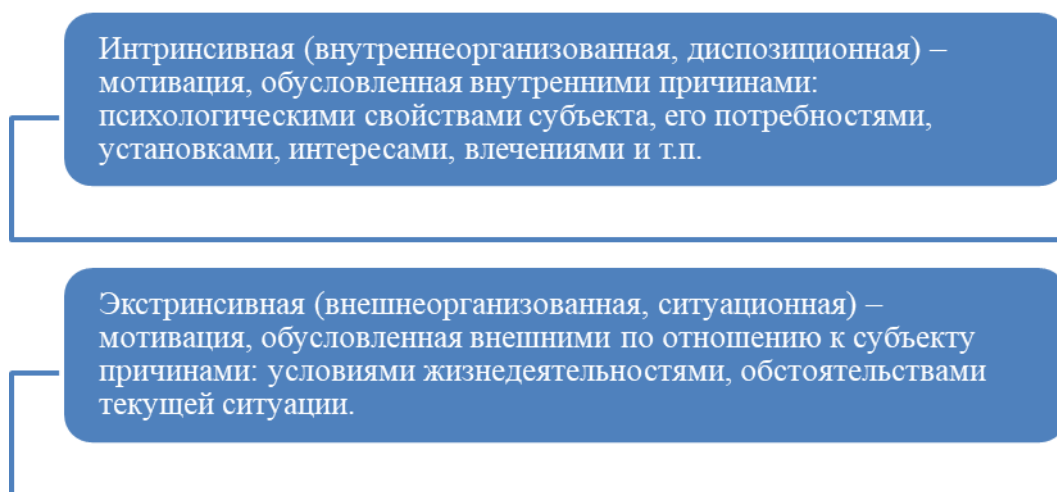


Рисунок 4 – Виды мотивации

В своем «чистом» виде мотивация редко бывает исключительно внутренней или внешней. Чаще всего человек находится в эпицентре как внешних и, так и внутренних мотивациях, тесно взаимодействующих между собою [13, 39, 53].

По мнению В.Г. Асевой, в своем «чистом» виде мотивация редко бывает исключительно внутренней или внешней. Чаще всего человек находится в эпицентре как внешних и, так и внутренних мотивациях, тесно взаимодействующих между собою. Специфика мотивации личности заключается в переплетении положительной и отрицательной мотивации, которая может влиять на суждения человека. Так, если преобладает положительная мотивация, то суждения человека носят рациональный

характер. В противном случае при преобладании отрицательной мотивации, то и суждения человека будут нести иррациональные установки: в импульсе, с одной стороны, и в желании – с другой [4, с.122].

Таким образом, из сказанного выше мы можем сделать следующие основные выводы:

Мотивационная сфера личности представляет собой динамическую систему, состоящую из различных мотивов: социальных, психических, физических, культурных и другое.

Мотив конкретизирует поступки. В процессе совершения поведенческого акта мотив может быть трансформирован (изменен), что возможно на каждом этапе совершения поступка, и поведенческий акт часто завершается не первоначальным, а трансформированным мотивом» [1, с.9].

Многие мотивы не осознаются людьми.

Мотивация — это структурно и динамически сложный психологический феномен, являющийся совокупностью мотивов человеческой деятельности [9, 46].

В своем «чистом» виде мотивация редко бывает исключительно внутренней или внешней. Чаще всего человек находится в эпицентре как внешних и, так и внутренних мотивациях, тесно взаимодействующих между собою. Специфика мотивации личности заключается в переплетении положительной и отрицательной мотивации, которая может влиять на суждения человека. Так, если преобладает положительная мотивация, то суждения человека носят рациональный характер. В противном случае при преобладании отрицательной мотивации, то и суждения человека будут нести иррациональные установки: в импульсе, с одной стороны, и в желании - с другой [15, 47, 54].

### **1.3 Взаимосвязь иррациональных установок с мотивацией личности**

Рассмотрим различные точки зрения к понятию иррациональное мышление [4; 16; 32; 33; 23; 2; 3; 18].

Иррациональное мышление в той или иной степени присуще почти всем, это человеческая природа. Изменяя негативные установки на положительные рациональные суждения, человек использует способ избавиться от иррационального мышления. Меняя свое мнение о какой-либо ситуации, человек меняет и суждение о ней. Тем самым меняются и его иррациональные установки на рациональные [29].

Как было сказано выше, в своем «чистом» виде мотивация редко бывает исключительно внутренней или внешней. Чаще всего человек находится в эпицентре как внешних и, так и внутренних мотивациях, тесно взаимодействующих между собою. Специфика мотивации личности заключается в переплетении положительной и отрицательной мотивации, которая может влиять на суждения человека. Так, если преобладает положительная мотивация, то суждения человека носят рациональный характер. В противном случае при преобладании отрицательной мотивации, то и суждения человека будут нести иррациональные установки: в импульсе, с одной стороны, и в желании - с другой [21, 43].

Процесс реакции нашего организма на мотивационные, эмоциональные, физические и поведенческие реакции, состоит из трех этапов, представленных на рисунке 5:

Возникновение автоматических мыслей. В ответ на любое событие, происходящее с нами, появляются автоматические мысли. Они «мелькают» в сознании, являются неосознаваемыми человеком и возникают, как результат наличия у человека тех или иных промежуточных убеждений – «правил», согласно которым, он определяет, что «хорошо», а что «плохо». Если возникшая в нашей жизни ситуация соответствует этому «правилу», мы относим это событие к положительным, а если нарушает, то считаем его негативным и немедленно реагируем на него.

Эмоциональный отклик. В ответ на автоматические мысли наступает эмоциональный отклик. Если убеждения человека рациональны и позитивны, то автоматические мысли и эмоции будут здоровыми и положительными. Но в случае, если убеждения человека иррациональны и негативны, то автоматические мысли и эмоции будут отрицательными, невротическими и деструктивными.

Поведенческая и телесная реакции. Эмоциональный отклик порождает за собой два вида реакций – поведенческую и телесную. Поведенческая реакция проявляется в виде трех основных стратегий: отступление (искажение реальности для подтверждения убеждения), побег (вытеснение чувств и мыслей из своего сознания) и контратака (гиперкомпенсация путем строго противоположных убеждению действий).

### Рисунок 5 – Процесс реакции организма на иррациональные установки

Таким образом, из сказанного выше можно сделать следующие основные выводы:

Эмоции в одних случаях могут стать стимулом для развития, а в других – привести к стрессу и дезадаптации.

Иррациональное мышление в той или иной степени присуще почти всем, это человеческая природа.

Иррациональные установки являются мощным источником стресса и не являются альтернативой.

Изменив свое суждение о событии, можно изменить и свое отношение к нему, что в конечном итоге приведет к изменению поведения и мотивационных реакций.

Таким образом, вывод, что установка возникает, если есть потребность и ситуация её удовлетворения, в условиях взаимодействия субъекта со средой. Следует дифференцировать термины «установка» и «убеждение». В

нашей работе мы использовали термин «убеждение», как более близкий к тому, о чём писал Альбер Эллис. В своих книгах, опубликованных на английском языке, Эллис использовал такие выражения: – «irrational ideas», что в переводе означает иррациональные идеи [18, 40].

Иррациональные убеждения ведут к неадаптивным формам поведения, так как из-за своего деструктивного влияния на психический баланс человека препятствуют эффективной постановке целей и их достижению [19].

Термин рациональное (разумный), опираясь на «Современный философский словарь», можно определить, как обусловленное разумом, доступное разумному пониманию и логичное. А термин иррациональное (неразумный), можно обозначить как находящееся за пределами разума, противоречащее логике, неинтеллектуальное [22, 41].

Выделяют четыре наиболее распространённые группы иррациональных убеждений:

Катастрофизация. Убеждения данной группы характеризуются чрезмерным преувеличением негативного характера ситуации. Они проявляются в высказываниях, которые носят крайне негативный характер.

Долженствование. Данная группа убеждений выражает идею долга, отсутствия альтернатив. Это убеждение может проявлять себя в трёх сферах: к себе, к другим и к окружающему миру.

Обязательная реализация своих потребностей. Если потребности человека, имеющего данное иррациональное убеждение, не удовлетворяются или удовлетворяются не в полной мере, такой человек считает себя несчастным, никчёмным. Это ситуация, когда желания превращаются в абсолютные и обязательные требования, невыполнение которых приводит к отрицательным эмоциям.

Глобальное оценивание – оценивание не по отдельным качествам, а по личности в целом.

Понятие иррационального убеждения тесно связано с рационально-эмоционально-поведенческой терапией. Можно было бы предположить, что, если человек научился в детские годы бояться и избегать чего-то, то, когда он убедится впоследствии в безвредности этого, его негативная реакция должна исчезнуть. Однако этого не происходит, и человек продолжает устойчиво реагировать отрицательными эмоциями на некоторые события [42].

Слова, которые человек проговаривает про себя, превращаются в его убеждения и затем определяют его эмоции и отношения к окружающему миру.

Мотивационная сфера личности представляет собой динамическую систему, состоящую из различных мотивов: социальных, психических, физических, культурных и так далее.

Мотив конкретизирует поступки. В процессе совершения поведенческого акта мотив может быть трансформирован (изменен), что возможно на каждом этапе совершения поступка, и поведенческий акт часто завершается не первоначальным, а трансформированным мотивом».

Многие мотивы не осознаются людьми [23].

Мотивация — это структурно и динамически сложный психологический феномен, являющийся совокупностью мотивов человеческой деятельности.

В своем «чистом» виде мотивация редко бывает исключительно внутренней или внешней.

Эмоции в одних случаях могут стать стимулом для развития, а в других — привести к стрессу и дезадаптации.

Иррациональное мышление в той или иной степени присуще почти всем, это человеческая природа.

Иррациональные установки являются мощным источником стресса и не являются альтернативой.

## **Глава 2 Эмпирическое исследование взаимосвязи иррациональных установок с мотивацией личности**

### **2.1 Организация и методы исследования**

Нами проведено эмпирическое исследование взаимосвязи иррациональных установок с мотивацией личности на базе МБОУ Школа №34. В исследовании участвовали ученики 6 класса. Всего - 40 человек: 20 человек экспериментальной группы (далее ЭГ) - подростки с девиантным поведением и подростков группы «норма». 20 человек контрольной группы (далее КГ) - подростки группы «норма».

Нами были поставлены следующие задачи исследования:

- подобрать методики диагностирования;
- собрать эмпирические данные и их обработка;
- провести качественный и количественный анализ полученных данных и их интерпретацию;
- разработать и апробировать Программу, которая позволяет изменять и выстраивать типы иррациональных установок, корректируя мотивации достижений личности;
- сформулировать рекомендации по формированию адекватных иррациональных установок.

Методики исследования:

- методика диагностики иррациональных установок. Рационально-эмотивная терапия (РЭТ) (А. Эллис);
- методика определения деструктивных установок в 7 межличностных отношениях (В.В. Бойко);
- тест мотивации достижения (ТМД) Альберта Мехрабиан;
- методика мотивация успеха и боязнь неудач (МУН) А. А. Реана.

## 2.2 Результаты исследования

Первым шагом нашего исследования мы провели диагностику иррациональных установок (РЭТ) (А. Эллис) в ЭГ и КГ.

Результаты исследования по Методике диагностики иррациональных установок (РЭТ) (А. Эллис) в ЭГ отображены на рисунках 6 и 7.

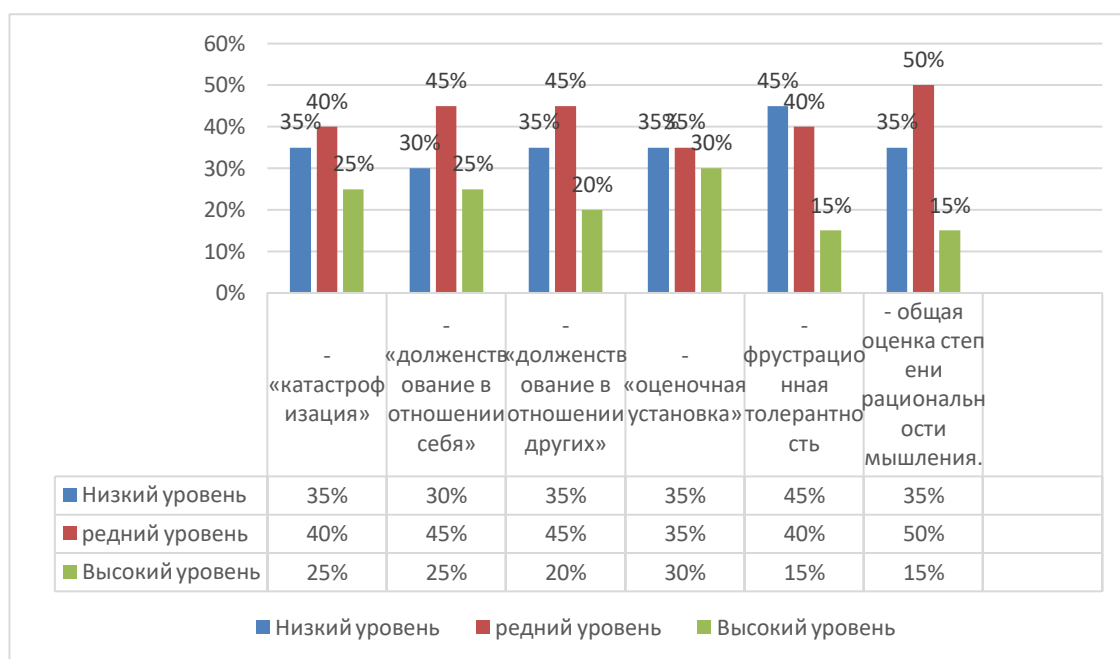


Рисунок 6 – Результаты исследования шкал по Методике диагностики иррациональных установок (РЭТ) (А. Эллис), ЭГ

Результаты исследования шкал по Методике диагностики иррациональных установок (РЭТ) (А. Эллис) в ЭГ показали следующее.

По шкале «катастрофизация» выявлено у 25% респондентов, 5 человек высокий уровень. Данные подростки оценивают каждое неблагоприятное событие как нормальное стечение обстоятельств:

- средний уровень выявлен у 8 человек, 40% респондентов;
- низкий уровень выявлен у 7 человек, 35% респондентов.



По шкале «долженствование в отношении себя» выявлено у 25% респондентов, 5 человек высокий уровень. Данные подростки имеют чрезмерно высокие требования к себе:

- у 45% респондентов, 9 человек средний уровень. Данные подростки имеют умеренно высокие требования к себе;
- у 30% респондентов, 6 человек низкий уровень. Данные подростки имеют заниженные требования к себе.

По шкале «долженствование в отношении других» выявлено:

- высокий уровень выявлен у 4 человек, 20% респондентов;
- средний уровень выявлен у 9 человек, 45% респондентов;
- низкий уровень выявлен у 7 человек, 35% респондентов.

По шкале «оценочная установка» выявлено у 30% респондентов, 6 человек высокий уровень. Данные подростки всегда оценивают людей не по отдельным их поступкам, а личность в целом:

- у 35% респондентов, 7 человек средний уровень. Данные подростки нередко оценивают людей не по отдельным их поступкам, а личность в целом;
- у 35% респондентов, 7 человек низкий уровень. Данные подростки очень редко оценивают людей не по отдельным их поступкам, а личность в целом.

По шкале фрустрационная толерантность выявлено у 15% респондентов, 3 человека высокий уровень. Данные подростки имеют высокий уровень фрустрации:

- у 40% респондентов, 8 человек средний уровень. Данные подростки имеют средний уровень фрустрации;
- у 45% респондентов, 9 человек низкий уровень. Данные подростки имеют низкий уровень фрустрации.

Таким образом, подростки ЭГ имеют умеренно высокие требования к себе; умеренно высокие требования к другим; могут оценивать людей не по

отдельным их поступкам, а личность в целом, но также склонны оценивать людей и по отдельным их поступкам; имеют низкий уровень фрустрации.



Рисунок 7 – Результаты исследования общей оценки степени рациональности мышления, ЭГ

Результаты исследования общей оценки степени рациональности мышления показали в ЭГ:

- 11 человек 55% респондентов выявили ярко выраженное и отчетливое наличие иррациональных установок.
- 9 человек 45% респондентов выявили среднюю вероятность возникновения и развития стресса.
- иррациональные установки не выявлены ни у одного респондента.

Результаты исследования по Методике диагностики иррациональных установок (РЭТ) (А. Эллис) в КГ отображены на рисунках 8 и 9.

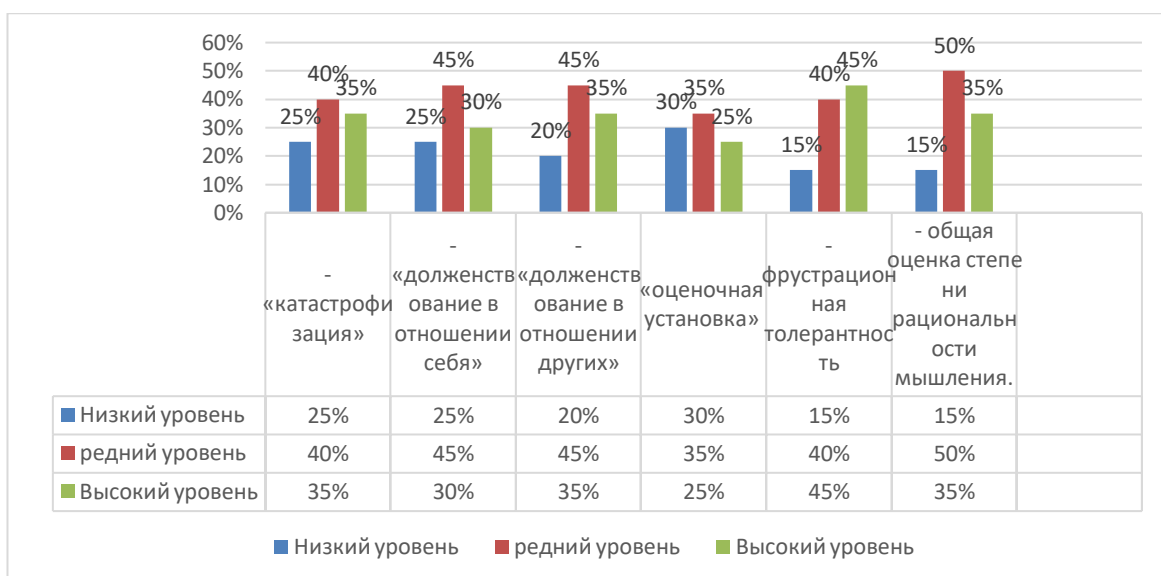


Рисунок 8 – Результаты исследования шкал по Методике диагностики иррациональных установок (РЭТ) (А. Эллис), КГ

Результаты исследования шкал по Методике диагностики иррациональных установок (РЭТ) (А. Эллис) в КГ показали:

По шкале «катастрофизация» выявлено у 35% респондентов, 7 человек высокий уровень. Данные подростки оценивают каждое неблагоприятное событие как нормальное стечение обстоятельств:

- средний уровень выявлен у 8 человек 40% респондентов;
- низкий уровень выявлен у 5 человек 25% респондентов.

По шкале «долженствование в отношении себя» выявлено у 30% респондентов, 6 человек высокий уровень. Данные подростки имеют чрезмерно высокие требования к себе:

- у 45% респондентов, 9 человек средний уровень. Данные подростки имеют умеренно высокие требования к себе;
- у 25% респондентов, 5 человек низкий уровень. Данные подростки имеют заниженные требования к себе.

По шкале «долженствование в отношении других» выявлено у 35% респондентов, 7 человек высокий уровень. Данные подростки имеют чрезмерно высокие требования к другим:

– у 45% респондентов, 9 человек средний уровень. Данные подростки имеют умеренно высокие требования к другим;

– у 20% респондентов, 6 человек низкий уровень. Данные подростки имеют заниженные требования к другим.

По шкале «оценочная установка» выявлено:

– высокий уровень выявлен у 7 человек 35% респондентов;

– средний уровень выявлен у 7 человек 35% респондентов;

– низкий уровень выявлен у 6 человек 30% респондентов.

По шкале фрустрационная толерантность выявлено у 45% респондентов, 9 человек высокий уровень. Данные подростки имеют высокий уровень фрустрации:

– у 40% респондентов, 8 человек средний уровень. Данные подростки имеют средний уровень фрустрации;

– у 15% респондентов, 3 человека низкий уровень. Данные подростки имеют низкий уровень фрустрации.

Таким образом, подростки КГ оценивают каждое неблагоприятное событие как в меру ужасное и невыносимое; умеренно высокие требования к себе; умеренно высокие требования к другим; нередко оценивают людей не по отдельным их поступкам, а личность в целом; имеют средний уровень фрустрации.

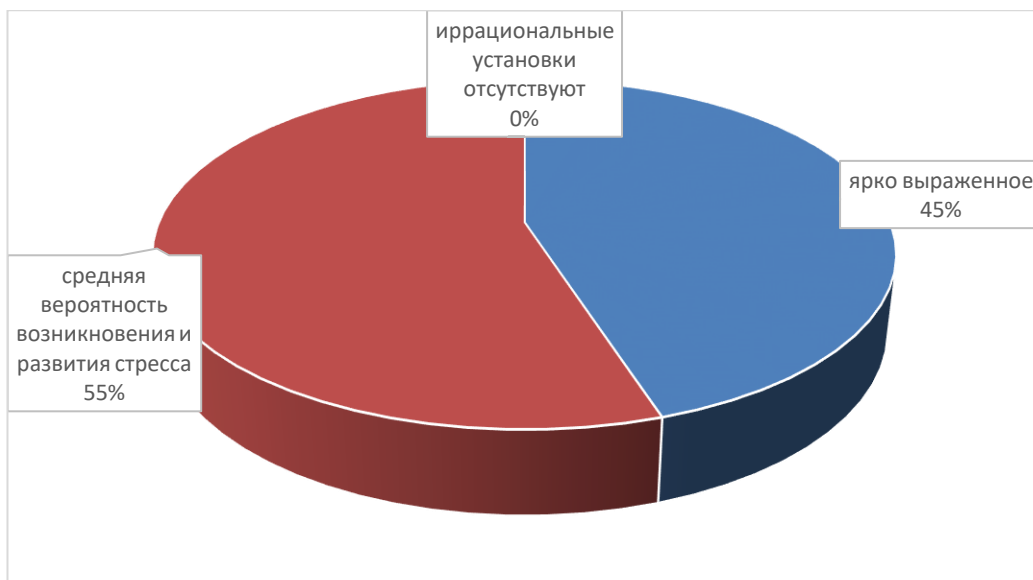


Рисунок 9 – Результаты исследования общей оценки степени рациональности мышления, КГ

Результаты исследования общей оценки степени рациональности мышления показали в КГ:

- 9 человек 45% респондентов выявили ярко выраженное и отчетливое наличие иррациональных установок;
- 11 человек 55% респондентов выявили среднюю вероятность возникновения и развития стресса;
- иррациональные установки не выявлено ни у одного респондента.

Таким образом, большая часть респондентов ЭГ - 55% имеет ярко выраженное и отчетливое наличие иррациональных установок, ведущих к стрессам. Тогда как и большая часть респондентов КГ - 45% имеет ярко выраженное и отчетливое наличие иррациональных установок, ведущих к стрессам.

Следующим шагом нашего исследования мы провели диагностику деструктивных установок в 7 межличностных отношениях (В.В. Бойко) в ЭГ и КГ.

Результаты по методике определения деструктивных установок в 7 межличностных отношениях (В.В. Бойко) в ЭГ отображены на рисунках 10 и 11.

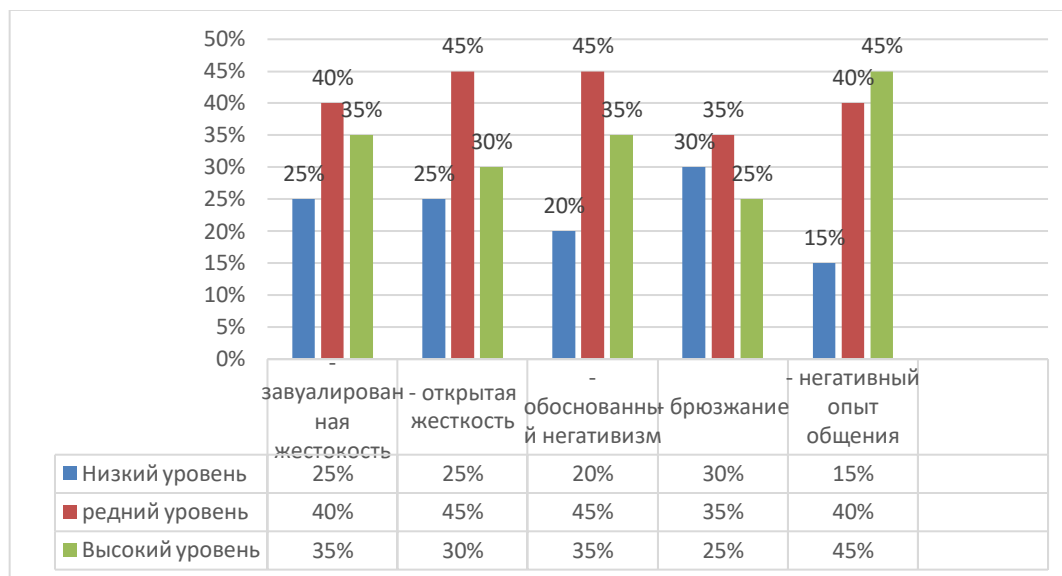


Рисунок 10 – Результаты по шкалам деструктивных установок в 7 межличностных отношениях (В.В. Бойко) в ЭГ

Результаты по шкалам деструктивных установок в 7 межличностных отношениях (В.В. Бойко) в ЭГ показали следующее.

По шкале «завуалированная жестокость» выявлено у 35% респондентов, 7 человек высокий уровень. Данные подростки имеют повышенную склонность к завуалированной жестокости:

- у 40% респондентов, 8 человек средний уровень. Данные подростки имеют умеренную склонность к завуалированной жестокости;
- у 25% респондентов, 5 человек низкий уровень. Данные подростки не имеют или почти не имеют склонности к завуалированной жестокости.

По шкале «открытая жесткость» выявлено у 30% респондентов, 6 человек высокий уровень. Данные подростки имеют повышенную склонность к открытой жесткости:

– у 45% респондентов, 9 человек средний уровень. Данные подростки имеют умеренную склонность к открытой жесткости;

– у 25% респондентов, 5 человек низкий уровень. Данные подростки не имеют или почти не имеют склонности к открытой жесткости.

По шкале «обоснованный негативизм» выявлено у 35% респондентов, 7 человек высокий уровень. Данные подростки имеют чрезмерно высокую склонность к обоснованному негативизму:

– у 45% респондентов, 9 человек средний уровень. Данные подростки имеют умеренно обоснованный негативизм;

– у 20% респондентов, 6 человек низкий уровень. Данные подростки редко проявляют обоснованный негативизм.

По шкале «брюзжание» выявлено у 35% респондентов, 7 человек высокий уровень. Данные подростки имеют чрезмерно высокую привычку брюзжания:

– у 35% респондентов, 7 человек средний уровень. Данные подростки имеют умеренную привычку брюзжания;

– у 30% респондентов, 6 человек низкий уровень. Данные подростки очень редко проявляют привычку брюзжания.

По шкале негативный опыт общения выявлено у 45% респондентов, 9 человек высокий уровень. Данные подростки имеют большой негативный опыт общения:

– у 40% респондентов, 8 человек средний уровень. Данные подростки имеют небольшой негативный опыт общения;

– у 15% респондентов, 3 человека низкий уровень. Данные подростки не имеют или почти не имеют негативного опыта общения.

Таким образом, подростки ЭГ имеют умеренную склонность к завуалированной жестокости; умеренную склонность к открытой жесткости; имеют умеренно обоснованный негативизм; имеют умеренную привычку брюзжания; имеют небольшой негативный опыт общения.



Рисунок 11 – Результаты общего уровня деструктивных установок в 7 межличностных отношениях (В.В. Бойко) в ЭГ

Результаты общего уровня деструктивных установок в 7 межличностных отношениях (В.В. Бойко) в ЭГ показали следующее:

- отчетливо выражена завуалированная жестокость в отношении к людям выявлено у 45% респондентов, 9 человек;
- 11 человек 55% респондентов показали среднюю вероятность проявления завуалированной жестокости в отношении к людям выявлено;
- завуалированная жестокость в отношении к людям отсутствует не выявлено ни у одного респондента ЭГ.

Таким образом, большая часть подростков ЭГ – 55% имеет среднюю вероятность проявления завуалированной жестокости в отношении к людям

Результаты по методике определения деструктивных установок в 7 межличностных отношениях (В.В. Бойко) в КГ отображены на рисунках 12 и 13.



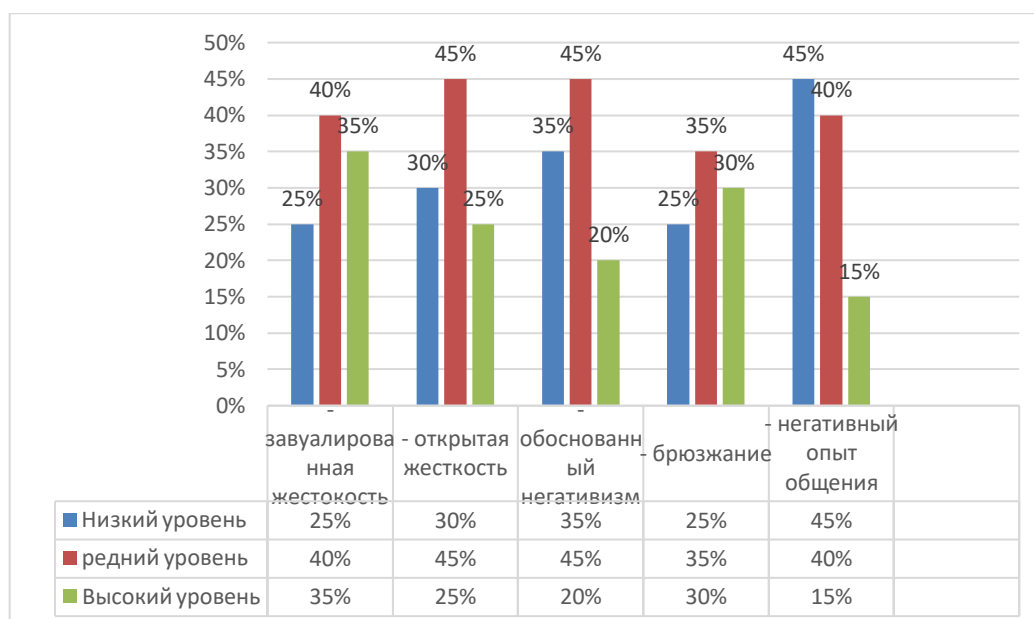


Рисунок 12 – Результаты по шкалам деструктивных установок в 7 межличностных отношениях (В.В. Бойко) в КГ

Результаты по шкалам деструктивных установок в 7 межличностных отношениях (В.В. Бойко) в КГ показали следующее.

По шкале «замуалированная жестокость» выявлено у 25% респондентов, 5 человек высокий уровень. Данные подростки имеют повышенную склонность к замуалированной жестокости:

- у 40% респондентов, 8 человек средний уровень. Данные подростки имеют умеренную склонность к замуалированной жестокости;
- у 35% респондентов, 7 человек низкий уровень. Данные подростки не имеют или почти не имеют склонности к замуалированной жестокости.

По шкале «открытая жестокость» выявлено у 25% респондентов, 5 человек высокий уровень. Данные подростки имеют повышенную склонность к открытой жестокости:

- у 45% респондентов, 9 человек средний уровень. Данные подростки имеют умеренную склонность к открытой жестокости;
- у 35% респондентов, 7 человек низкий уровень. Данные подростки не имеют или почти не имеют склонности к открытой жестокости.

По шкале «обоснованный негативизм» выявлено у 20% респондентов, 4 человека высокий уровень. Данные подростки имеют чрезмерно высокую склонность к обоснованному негативизму:

- у 45% респондентов, 9 человек средний уровень. Данные подростки имеют умеренно обоснованный негативизм;
- у 35% респондентов, 7 человек низкий уровень. Данные подростки редко проявляют обоснованный негативизм.

По шкале «брюзжание» выявлено у 30% респондентов, 6 человек высокий уровень. Данные подростки имеют чрезмерно высокую привычку брюзжания:

- у 35% респондентов, 7 человек средний уровень. Данные подростки имеют умеренную привычку брюзжания;
- у 35% респондентов, 7 человек низкий уровень. Данные подростки очень редко проявляют привычку брюзжания.

По шкале «негативный опыт общения» выявлено у 15% респондентов, 3 человека высокий уровень. Данные подростки имеют большой негативный опыт общения:

- у 40% респондентов, 8 человек средний уровень. Данные подростки имеют небольшой негативный опыт общения;
- у 45% респондентов, 9 человек низкий уровень. Данные подростки не имеют или почти не имеют негативного опыта общения.

Таким образом, подростки КГ имеют умеренную склонность к завуалированной жестокости; умеренную склонность к открытой жестокости; умеренно обоснованный негативизм; умеренную привычку брюзжания; также редко проявляют привычку брюзжания; почти не имеют негативного опыта общения.



Рисунок 13 – Результаты общего уровня деструктивных установок в 7 межличностных отношениях (В.В. Бойко) в КГ

Результаты общего уровня деструктивных установок в 7 межличностных отношениях (В.В. Бойко) в КГ показали:

- отчетливо выражена завуалированная жестокость в отношении к людям не выявлено ни у одного респондента ЭГ;
- средняя вероятность проявления завуалированной жестокости в отношении к людям выявлено у 55% респондентов, 11 человек;
- завуалированная жестокость в отношении к людям отсутствует выявлено у 45% респондентов, 9 человек.

Там образом, большая часть респондентов как в ЭГ, так и в КГ - 55% имеют среднюю вероятность проявления завуалированной жестокости в отношении к людям.

Следующим шагом нашего исследования нами было проведено диагностирование мотивации достижения по Методике Тест мотивации достижения (ТМД) Альберта Мехрабиан.

Результаты исследования по Методике Тест мотивации достижения (ТМД) Альберта Мехрабиан, определяющая уровень мотивации достижения, представлены на рисунках 14 и 15.

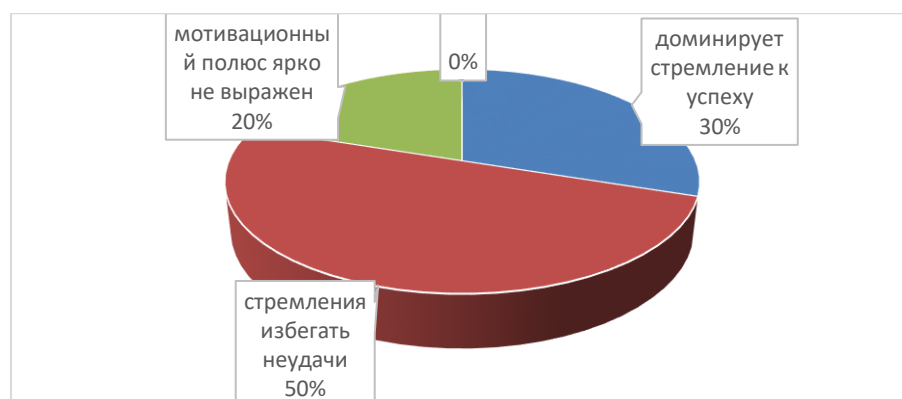


Рисунок 14 – Результаты средних значений выраженности мотивации достижения по Методике мотивации достижения (ТМД) Альберта Мехрабиан у юношей и девушек ЭГ

Как видно из рисунка 14, доминирует стремление к успеху у 30% (6 человек) юношей и девушек ЭГ, стремления избежать неудачи – 50% (10 человек), мотивационный полюс ярко не выражен показали 20% (4 человек) ЭГ.

Таким образом, большая часть юношей и девушек ЭГ показала стремления избежать неудачи – 50%.

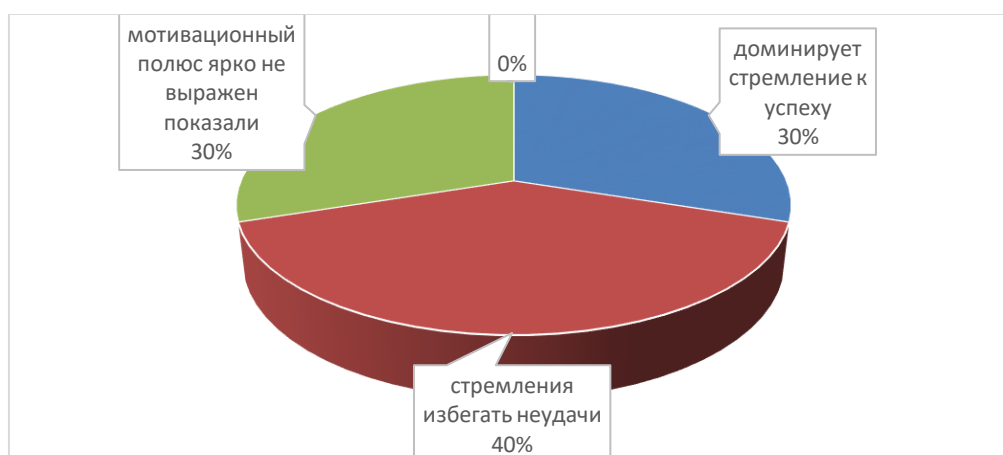


Рисунок 15 – Результаты средних значений выраженности мотивации достижения по Методике мотивации достижения (ТМД) Альберта Мехрабиан у юношей и девушек КГ

Как видно из рисунка 15, доминирует стремление к успеху у 30% (6 человек) юношей и девушек КГ, стремления избегать неудачи – 40% (8 человек), мотивационный полюс ярко не выражен показали 30% (6 человек) КГ.

Таким образом, большая часть юношей и девушек КГ показала стремления избегать неудачи – 40%.

Результаты исследования по Методике мотивация успеха и боязнь неудач (МУН) А.А. Реана, определяющая тип мотивации, представлены на рисунках 16 и 17.

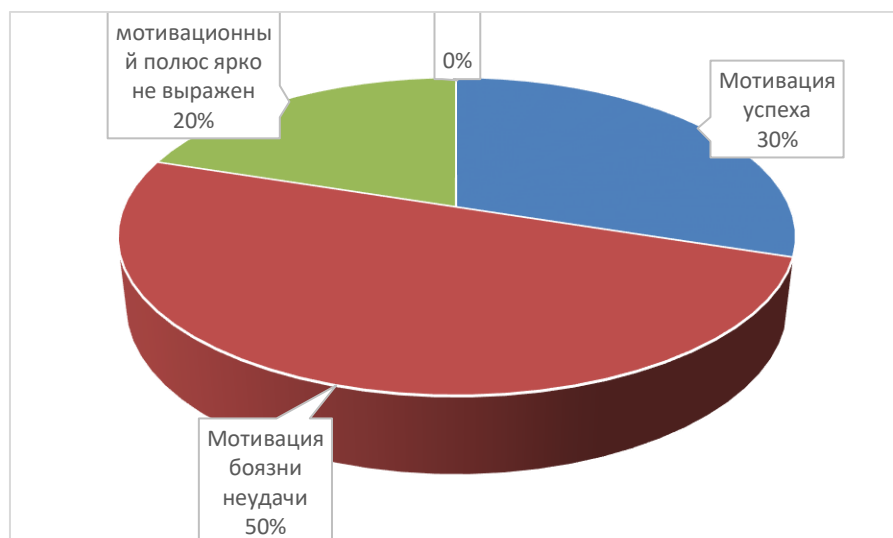


Рисунок 16 – Результаты средних значений по Методике мотивация успеха и боязнь неудач (МУН) А.А. Реана у юношей и девушек ЭГ

Как видно из рисунка 16, результаты средних значений по Методике мотивация успеха и боязнь неудач (МУН) А.А. Реана у юношей и девушек ЭГ показали:

- мотивация успеха у 30% (6 человек) юношей и девушек ЭГ;
- мотивация боязни неудачи – 50% (10 человек);

– мотивационный полюс ярко не выражен показали 20% (4 человек) ЭГ.

Таким образом, половина юношей и девушек ЭГ показала мотивацию боязни неудачи – 50%.



Рисунок 17 – Результаты средних значений по Методике мотивация успеха и боязнь неудач (МУН) А.А. Реана у юношей и девушек КГ

Как видно из рисунка 17, результаты средних значений по Методике мотивация успеха и боязнь неудач (МУН) А.А. Реана у юношей и девушек КГ показали:

- доминирует стремление к успеху у 30% (6 человек) юношей и девушек КГ;
- стремления избежать неудачи – 40% (8 человек);
- мотивационный полюс ярко не выражен показали 30% (6 человек) КГ.

Таким образом, большая часть юношей и девушек КГ показала стремления избежать неудачи – 40%.

Подростки КГ имеют умеренную склонность к завуалированной жестокости; умеренную склонность к открытой жестокости; умеренно

обоснованный негативизм; умеренную привычку брюзжания; также редко проявляют привычку брюзжания; почти не имеют негативного опыта общения.

Подростки ЭГ имеют умеренную склонность к завуалированной жестокости; умеренную склонность к открытой жесткости; имеют умеренно обоснованный негативизм; имеют умеренную привычку брюзжания; имеют небольшой негативный опыт общения.

Подростки КГ оценивают каждое неблагоприятное событие как в меру ужасное и невыносимое; умеренно высокие требования к себе; умеренно высокие требования к другим; нередко оценивают людей не по отдельным их поступкам, а личность в целом; имеют средний уровень фрустрации.

Подростки ЭГ имеют умеренно высокие требования к себе; умеренно высокие требования к другим; могут оценивать людей не по отдельным их поступкам, а личность в целом, но также склонны оценивать людей и по отдельным их поступкам; имеют низкий уровень фрустрации

### **2.3 Корреляционный анализ**

Для анализа взаимосвязи между шкалами был использован корреляционный анализ. Использовался коэффициент корреляции Спирмена.

Показатель демонстрирует, как отличается полученная при наблюдении сумма квадратов разностей между рангами от случая отсутствия связи.

Данные представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Результаты корреляционного анализа показателей мотивации достижений и характеристик иррациональных установок девушек и юношей КГ и ЭГ

Показатели характеристик иррациональных установок	Показатели мотивации достижений			
	Стремление к успеху		Стремление избегать неудачи	
	Эмпирическое значение критерия	Значение р	Эмпирическое значение критерия	Значение р
Катастрофизация	1459	-0,018*	1430	0,024*
Долженствование в отношении других	353	-0,001*	541	0,020*
Долженствование в отношении себя	211	-0,016*	321	0,010**
Оценочная установка	621	-0,046*	540	0,033
Фрустрационная толерантность	751,5	-0,015*	820	0,010
Общая оценка степени рациональности мышления	383,5	-0,024*	250	-0,018*

Примечание: «\*\*» — различия значимы на уровне  $p \leq 0,05$ ; «\*\*\*» — различия значимы на уровне  $p \leq 0,001$ .

Из таблицы 1 видно, что между показателями мотивации достижений и характеристиками иррациональных установок личности девушек и юношей КГ и ЭГ существуют следующие значимые различия по шкалам:

- прямая корреляция по Шкале «катастрофизация» ( $r = -0,024$ ). Значение  $p < 0,05$  со знаком минус, значит, чем более выражена «катастрофизация», тем ниже выражено стремление к успеху;
- прямая корреляция по Шкале «катастрофизация» ( $r = 0,018$ ). Значение  $p < 0,05$  со знаком плюс, значит, чем более выражена «катастрофизация», тем выше выражено стремление избегать неудачи;
- прямая корреляция по Шкале «долженствование в отношении себя» ( $r = -0,02$ ). Значение  $p < 0,05$  со знаком минус, значит, чем более выражена долженствование в отношении себя, тем менее выражено стремление к успеху;



- прямая корреляция по Шкале «долженствование в отношении себя» ( $r = 0,01$ ). Значение  $p < 0,05$ , значит, чем более выражено долженствование в отношении себя, тем более выражено стремление избегать неудачи;
- прямая корреляция по Шкале «долженствование в отношении других» ( $r = -0,01$ ). Значение  $p < 0,05$  со знаком минус, значит, чем больше выражена долженствование в отношении других, тем менее выражено стремление к успеху;
- прямая корреляция по Шкале «долженствование в отношении других» ( $r = 0,016$ ). Значение  $p < 0,05$ , значит, чем больше выражено долженствование в отношении других, тем более выражено стремление избегать неудачи;
- прямая корреляция по Шкале «оценочная установка» ( $r = 0,046$ ,  $p < 0,01$ ). Значение  $p < 0,01$ , значит, чем больше выражено стремление к оценочной установке юношей и девушек, т.е. оценивание людей не по отдельным поступкам, а по личности в целом, тем более выражено стремление к успеху.
- прямая корреляция по Шкале «оценочная установка» ( $r = -0,033$ ,  $p < 0,01$ ). Значение  $p = 0,05$  со знаком минус, значит, чем больше выражена оценочная установка юношей и девушек, тем менее выражено стремление избегать неудачи;
- прямая корреляция по Шкале «фрустрационная толерантность» ( $r = -0,015$ ). Значение  $p < 0,05$  со знаком минус, значит, чем выше фрустрационная толерантность, тем ниже стремление к успеху;
- прямая корреляция по Шкале «фрустрационная толерантность» ( $r = -0,010$ ). Значение  $p < 0,05$  со знаком плюс, значит, чем больше выражена фрустрационная толерантность юношей и девушек, тем более выражено стремление избегать неудачи;
- прямая корреляция по Шкале «общая оценка степени рациональности мышления» ( $r = -0,018$ ). Значение  $p = 0,05$  со знаком плюс, значит, чем

выше общая оценка степени рациональности мышления, тем выше стремление к успеху;

– прямая корреляция по Шкале «общая оценка степени рациональности мышления» ( $p = 0,024$ ). Значение  $p < 0,05$  со знаком минус, значит, чем более выражена общая оценка степени рациональности мышления юношей и девушек, тем менее выражено стремление избегать неудачи.

Это подтверждает наше предположение о том, что иррациональные установки имеют прямую взаимосвязь с мотивацией личности по шкалам: «катастрофизация», «долженствование в отношении себя», «долженствование в отношении других», «оценочная установка», «фрустрационная толерантность», «общая оценка степени рациональности мышления». Чем ниже показатели иррациональных установок и выше показатели рациональных установок, тем выше показатели мотивации достижений.

## **2.4 Рекомендации по работе с иррациональными установками**

С целью повышения уровня мотивации достижений ЭГ нами была разработана и апробированы рекомендации по коррекции иррациональных установок подростков с девиантным поведением.

Данные рекомендации включают креативную программу, которая включает в себя описание основной идеи программы развития мотивации успеха подростков, формулировку предложения и разработку креативной концепции. Основная идея программы продвижения состоит в вовлечении подростков в деятельность школы посредством создания платформ для воплощения их идей творческого подхода в развития мотивации.

Целевая аудитория в лице подростков получит возможность для самовыражения в виде реализации своих проектов, навыков и способностей саморегуляции.

Данная программа имеет название «Компания развития навыков саморегуляции!».

Цель Программы: Развитие личностных качеств подростков, способствующих мотивации их достижения.

Задачи Программы:

- развить мотивацию достижения подростков;
- развить лидерские способности подростков;
- развить навыки саморегуляции подростков;
- повысить уверенность в себе подростков;
- развить коммуникативные способности подростков;
- развить такие качества как оптимизм и активность подростков;
- научить управлять личным стилем лидера подростков.

Методы и приемы работы:

- тренинги;
- семинары;
- лекции;

Творческие задания

Рассмотрим структуру программы, которая состоит из трех этапов:

- первый этап – «подготовительный»: анализ психолого-педагогической литературы; определение методологической базы; теоретический анализ основных понятий;
- второй этап – «основной»: диагностика, проведение занятий, аутотренингов, мероприятий и так далее;
- третий этап – «заключительный»: динамики процесса коррекции.

Планируемые результаты:

- положительная динамика в эмоционально-личностной сфере подростков;
- способность управлять личным стилем подростков;
- повышение уверенности в себе подростков;
- повышение уровня мотивации достижения подростков.

Рассмотрим наиболее интересные, на наш взгляд, занятия.

Занятие 12. Лекция «Управление личным оптимистическим атрибутивным стилем».

Цель: Формирование умения управлять личным стилем лидера.

Вводная часть – приветствие.

Основная часть – презентация «Мой стиль лидера».

Заключительная часть – рефлексия, ритуал прощания.

Занятие 13. Семинар «Долговечное первое впечатление – Я и этикет».

Цель: Обучение принципам общественного этикета, формирование имиджа лидера и правил этикета.

Вводная часть – приветствие.

Основная часть – презентация «Этикет и имидж лидера».

Заключительная часть – рефлексия, ритуал прощания.

Занятие 14. Творческий конкурс «Оптимизм и активность».

Цель: Развитие творческого подхода к проявлению оптимизма и активности.

Вводная часть – подготовка домашнего задания – презентация по теме «Идеальный оптимист и активист».

Основная часть – презентация каждого участника домашнего задания «Идеальный оптимист и активист».

Заключительная часть – рефлексия, ритуал прощания.

План мероприятий программы отображен в таблице 2.

Таблица 2 – План мероприятия программы: «Развитие личностных качеств мотивации достижений»

Номер	Мероприятие	Цель и задачи	Содержание
1	Знакомство	Знакомство участников группы, создание конструктивного пространства	Приветствие Знакомство Групповая работа Рефлексия Прощание

Продолжение таблицы 2

Номер	Мероприятие	Цель и задачи	Содержание
2	Тренинг сензитивности	Самовыражение, самосознание Работа с чувствами, эмоциями и состояниями	Приветствие Упражнение «цвет моего настроения» Упражнение «Маски» Рефлексия Прощание
3	Тренинг социально-психологической компетентности	Расширение репертуара представлений о людях и их поведении	Приветствие Беседа по теме «Почему люди разные?» Упражнение «Работа с открытками» Рефлексия Прощание
4	Тренинг рефлексии	Развитие рефлексии, прояснение собственных особенностей, ценностей и характера	Приветствие Упражнение «Рисуем круги» Рефлексия Прощание
5	Тренинг «Познавая себя»	Развитие воображения	Приветствие Знакомство Упражнение «Прогулка в лесу» Рефлексия Прощание
6	Тренинг «Я могу вести себя как ребенок, если мне это нужно»	Стимуляция выражения чувств, связанных с внутренним миром человека	Приветствие Знакомство Упражнение «Путешествие в детство» Рефлексия Прощание
7	Тренинг «Познавая себя и других»	Развитие чувства причастности к коллективу, групповой сплоченности, доброжелательных взаимоотношений, сочувствия, сопереживания	Приветствие Знакомство Упражнение «Рисуем деревья» Рефлексия Прощание

Продолжение таблицы 2

Номер	Мероприятие	Цель и задачи	Содержание
8	Тренинг «Работа со стрессом»	Побуждение к самораскрытию, исследования эмоционального состояния, переживания личных проблем	Приветствие Знакомство Упражнение «Мандала» Рефлексия Прощание
9	Тренинг «Образ «Я»»	Снятие стресса, усталости, напряжения.	Приветствие Знакомство Упражнение «Мой образ» Рефлексия Прощание
10	Тренинг «Уверенность».	Формирование образа «Я», повышение самооценки, развитие позитивного самоотношения	Приветствие Знакомство Упражнение «Если бы...» Рефлексия Прощание
11	Лекция «Обучение оптимизму и активности».	Развитие уверенности в себе, повышение самооценки, развитие позитивного самоотношения	Приветствие Знакомство Упражнение «Оптимизм и я» Рефлексия Прощание
12	Лекция «Управление личным оптимистическим атрибутивным стилем»	Формирование умения управлять личным стилем лидера	Приветствие Знакомство Упражнение «Мой стиль лидера» Рефлексия Прощание
13	Семинар «Долговечное первое впечатление - Я и этикет»	Обучение принципам общественного, формирование имиджа и правил этикета	Приветствие Знакомство Упражнение «Этикет и имидж» Рефлексия Прощание
14	Творческий конкурс «Оптимизм и активность»	Развитие творческого подхода к проявлению оптимизма и активности	Приветствие Знакомство Презентация по теме «Идеальный оптимист и активист» Рефлексия Прощание

## Продолжение таблицы 2

Номер	Мероприятие	Цель и задачи	Содержание
15	Подведение итогов	Подведение итогов тренинговой работы, финальная рефлексия	Приветствие Знакомство Упражнение «Я внутри – я снаружи» Рефлексия Прощание

Планируемые результаты:

- положительная динамика в эмоционально-личностной сфере подростков;
- способность управлять личным стилем подростков;
- повышение уверенности в себе подростков;
- повышение уровня мотивации достижения подростков.

Следующим этапом нашего исследования было повторное проведение диагностирования подростков. Диагностические методики нами применялись те же, что и на констатирующем этапе.

Результаты исследования по Методике диагностики иррациональных установок (РЭТ) (А. Эллис) в ЭГ отображены на рисунках 18 – 19.

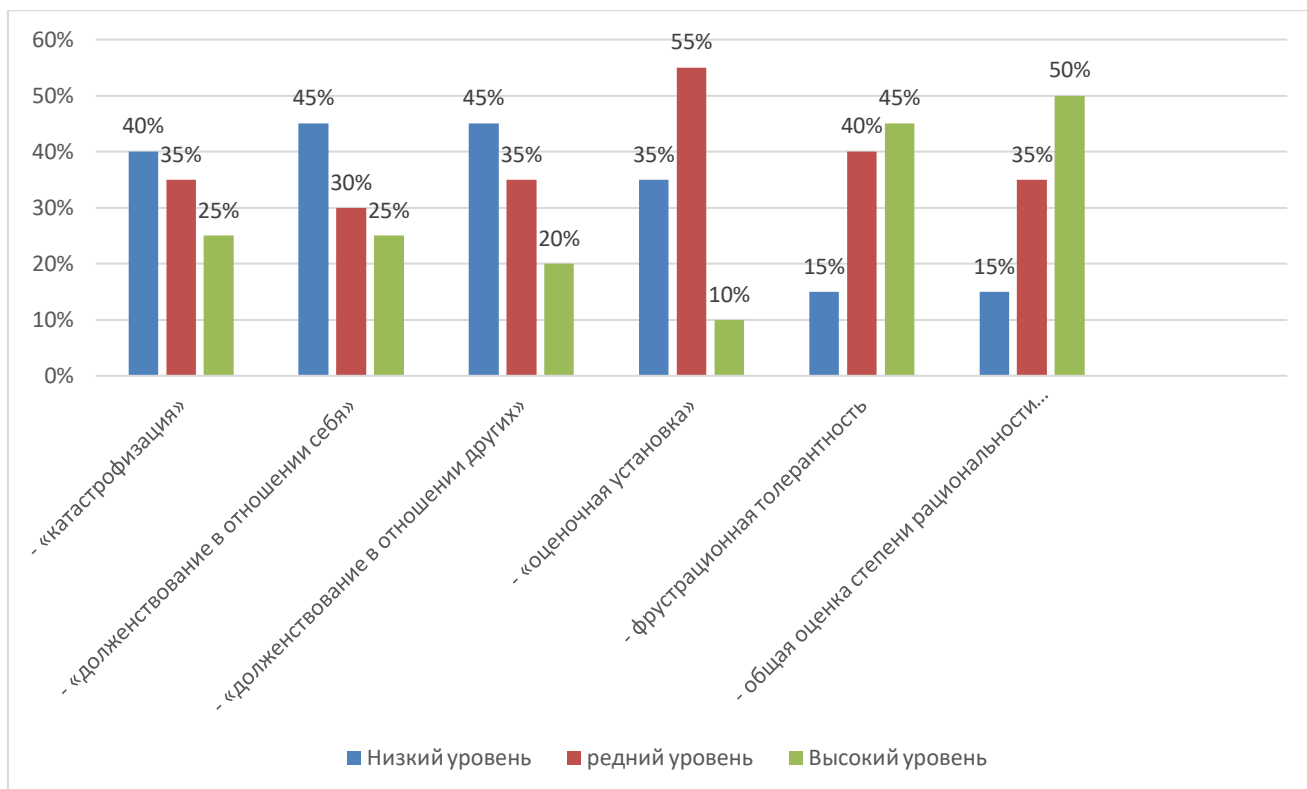


Рисунок 18 – Результаты исследования шкал по Методике диагностики иррациональных установок (РЭТ) (А. Эллис), ЭГ

Результаты исследования шкал по Методике диагностики иррациональных установок (РЭТ) (А. Эллис) в ЭГ на контрольном этапе показали следующее.

По шкале «катастрофизация» выявлено у 40% респондентов, 8 человек высокий уровень:

- средний уровень выявлен у 5 человек 25% респондентов;
- низкий уровень выявлен у 7 человек 35% респондентов.

По шкале «долженствование в отношении себя» выявлено у 45% респондентов, 9 человек высокий уровень. Данные подростки имеют чрезмерно высокие требования к себе:

- у 30% респондентов, 6 человек средний уровень. Данные подростки имеют умеренно высокие требования к себе;



– у 25% респондентов, 5 человек низкий уровень. Данные подростки имеют заниженные требования к себе;

По шкале «долженствование в отношении других» выявлено у 20% респондентов, 4 человека высокий уровень. Данные подростки имеют чрезмерно высокие требования к другим:

– у 45% респондентов, 9 человек средний уровень. Данные подростки имеют умеренно высокие требования к другим;

– у 35% респондентов, 7 человек низкий уровень. Данные подростки имеют заниженные требования к другим.

По шкале «оценочная установка» выявлено у 10% респондентов, 2 человека высокий уровень. Данные подростки всегда оценивают людей не по отдельным их поступкам, а личность в целом:

– у 55% респондентов, 12 человек средний уровень. Данные подростки нередко оценивают людей не по отдельным их поступкам, а личность в целом;

– у 35% респондентов, 7 человек низкий уровень. Данные подростки очень редко оценивают людей не по отдельным их поступкам, а личность в целом.

По шкале фрустрационная толерантность выявлено у 45% респондентов, 9 человек высокий уровень. Данные подростки имеют высокий уровень фрустрации:

– у 40% респондентов, 8 человек средний уровень. Данные подростки имеют средний уровень фрустрации;

– у 15% респондентов, 3 человек низкий уровень. Данные подростки имеют низкий уровень фрустрации.

Таким образом, подростки ЭГ имеют чрезмерно высокие требования к себе; оценивают каждое неблагоприятное событие как нормальное стечение обстоятельств; умеренно высокие требования к другим; нередко оценивают людей не по отдельным их поступкам, а личность в целом; имеют высокий уровень фрустрации.



Рисунок 19 – Результаты исследования общей оценки степени рациональности мышления, ЭГ

Результаты исследования общей оценки степени рациональности мышления показали в ЭГ:

- ни у одного респондента не выявлено ярко выраженное и отчетливое наличие иррациональных установок, ведущих к стрессам.
- у 12 человек 60% респондентов выявлена средняя вероятность возникновения и развития стресса выявлено;
- у 8 человек 40% респондентов выявлено, что иррациональные установки отсутствуют.

Таким образом, на контрольном этапе исследования в ЭГ преобладает средняя вероятность возникновения и развития стресса (60% подростков) в отличие от ярко выраженного и отчетливого наличия иррациональных установок, ведущих к стрессам, констатирующего этапа исследования.

Результаты исследования по Методике диагностики иррациональных установок (РЭТ) (А. Эллис) в КГ отображены на рисунках. 20 и 21.

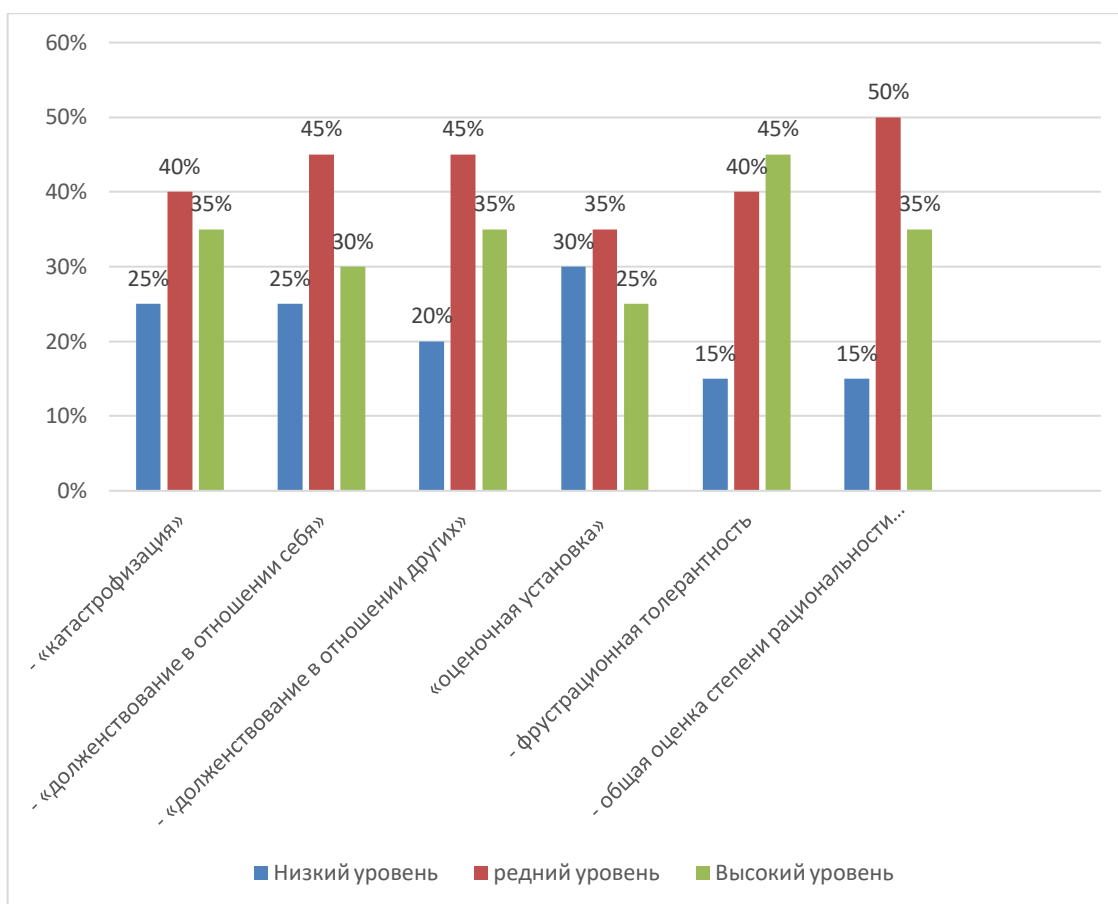


Рисунок 20 – Результаты исследования шкал по Методике диагностики иррациональных установок (РЭТ) (А. Эллис), КГ

Результаты исследования шкал по Методике диагностики иррациональных установок (РЭТ) (А. Эллис) в КГ показали следующее.

По шкале «катастрофизация» выявлено у 35% респондентов, 7 человек высокий уровень:

- средний уровень выявлен у 8 человек 40% респондентов;
- низкий уровень выявлен у 5 человек 25% респондентов.

По шкале «долженствование в отношении себя» выявлено у 30% респондентов, 6 человек высокий уровень. Данные подростки имеют чрезмерно высокие требования к себе:

- у 45% респондентов, 9 человек средний уровень. Данные подростки имеют умеренно высокие требования к себе;

– у 25% респондентов, 5 человек низкий уровень. Данные подростки имеют заниженные требования к себе.

По шкале «долженствование в отношении других» выявлено у 35% респондентов, 7 человек высокий уровень. Данные подростки имеют чрезмерно высокие требования к другим:

– у 45% респондентов, 9 человек средний уровень. Данные подростки имеют умеренно высокие требования к другим;

– у 20% респондентов, 6 человек низкий уровень. Данные подростки имеют заниженные требования к другим.

По шкале «оценочная установка» выявлено:

– высокий уровень выявлен у 7 человек 35% респондентов;

– средний уровень выявлен у 7 человек 35% респондентов;

– низкий уровень выявлен у 6 человек 30% респондентов.

По шкале фрустрационная толерантность выявлено у 45% респондентов, 9 человек высокий уровень. Данные подростки имеют высокий уровень фрустрации:

– у 40% респондентов, 8 человек средний уровень. Данные подростки имеют средний уровень фрустрации;

– у 15% респондентов, 3 человека низкий уровень. Данные подростки имеют низкий уровень фрустрации.

Таким образом, подростки КГ оценивают каждое неблагоприятное событие как в меру ужасное и невыносимое; умеренно высокие требования к себе; умеренно высокие требования к другим; нередко оценивают людей не по отдельным их поступкам, а личность в целом; имеют высокий уровень фрустрации.

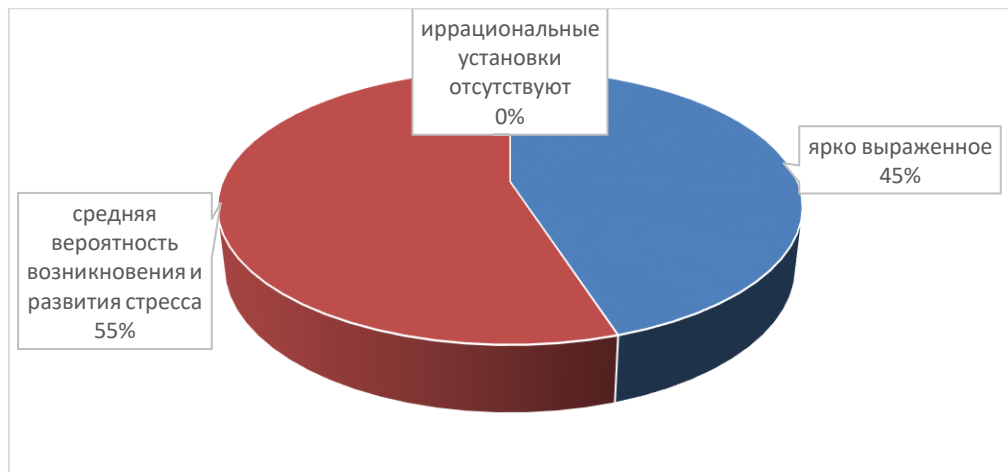


Рисунок 21 – Результаты исследования общей оценки степени рациональности мышления, КГ

Результаты исследования общей оценки степени рациональности мышления показали в КГ:

- 9 человек 45% респондентов показали ярко выраженное и отчетливое наличие иррациональных установок;
- 11 человек 55% респондентов показали среднюю вероятность возникновения и развития стресса;
- иррациональные установки отсутствуют не выявлено ни у одного респондента.

Таким образом, как на контрольном, так и на констатирующем этапе исследования в КГ преобладает средняя вероятность возникновения и развития стресса (55% подростков).

Результаты по методике определения деструктивных установок в 7 межличностных отношениях (В.В. Бойко) в ЭГ отображены на рисунках 22 и 23.

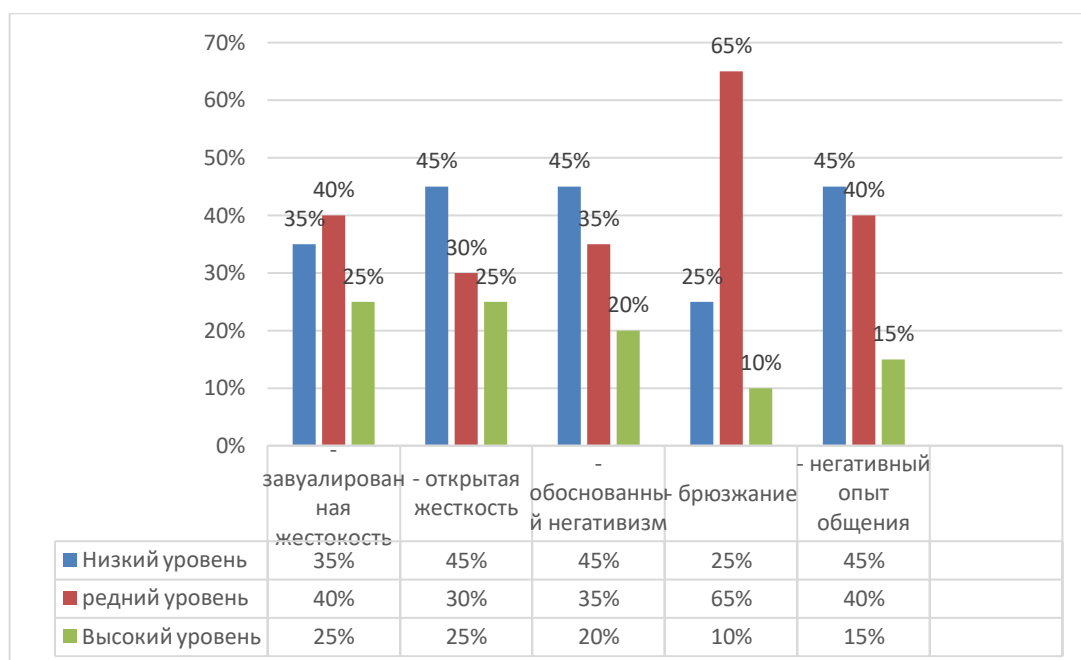


Рисунок 22 – Результаты по шкалам деструктивных установок в 7 межличностных отношениях (В.В. Бойко) в ЭГ

Результаты по шкалам деструктивных установок в 7 межличностных отношениях (В.В. Бойко) в ЭГ показали следующее:

По шкале «завуалированная жестокость» у 25% респондентов, 5 человек выявлен высокий уровень. Данные подростки имеют повышенную склонность к завуалированной жестокости:

- у 40% респондентов, 8 человек средний уровень. Данные подростки имеют умеренную склонность к завуалированной жестокости;
- у 35% респондентов, 7 человек низкий уровень. Данные подростки не имеют или почти не имеют склонности к завуалированной жестокости;

По шкале «открытая жесткость» выявлено у 25% респондентов, 5 человек высокий уровень. Данные подростки имеют повышенную склонность к открытой жесткости:

- у 30% респондентов, 6 человек средний уровень. Данные подростки имеют умеренную склонность к открытой жесткости;

– у 45% респондентов, 9 человек низкий уровень. Данные подростки не имеют или почти не имеют склонности к открытой жесткости.

По шкале «обоснованный негативизм» выявлено у 20% респондентов, 6 человек высокий уровень. Данные подростки имеют чрезмерно высокую склонность к обоснованному негативизму:

– у 35% респондентов, 7 человек средний уровень. Данные подростки имеют умеренно обоснованный негативизм;

– у 45% респондентов, 9 человек низкий уровень. Данные подростки редко проявляют обоснованный негативизм.

По шкале «брюзжание» выявлено у 10% респондентов, 2 человека высокий уровень. Данные подростки имеют чрезмерно высокую привычку брюзжания:

– у 65% респондентов, 13 человек средний уровень. Данные подростки имеют умеренную привычку брюзжания;

– у 25% респондентов, 5 человек низкий уровень. Данные подростки очень редко проявляют привычку брюзжания.

По шкале негативный опыт общения выявлено у 15% респондентов, 3 человека высокий уровень. Данные подростки имеют большой негативный опыт общения:

– у 40% респондентов, 8 человек средний уровень. Данные подростки имеют небольшой негативный опыт общения;

– у 45% респондентов, 9 человек низкий уровень. Данные подростки не имеют или почти не имеют негативного опыта общения.

Таким образом, подростки ЭГ имеют умеренную склонность к завуалированной жесткости; не имеют или почти не имеют склонности к открытой жесткости; редко проявляют обоснованный негативизм; имеют умеренную привычку брюзжания; не имеют или почти не имеют негативного опыта общения.

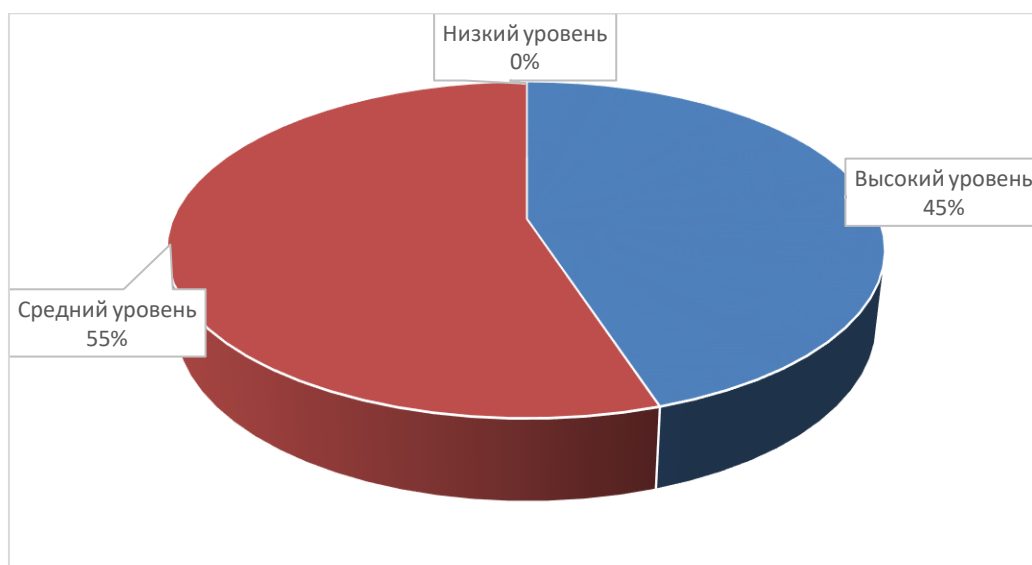


Рисунок 23 – Результаты общего уровня деструктивных установок в 7 межличностных отношениях (В.В. Бойко) в ЭГ

Результаты общего уровня деструктивных установок в 7 межличностных отношениях (В.В. Бойко) в ЭГ показали следующее:

- отчетливо выражена завуалированная жестокость в отношении к людям выявлено у 45% респондентов, 9 человек;
- 11 человек 55% респондентов показали среднюю вероятность проявления завуалированной жестокости в отношении к людям;
- ни у одного респондента ЭГ не выявлена завуалированная жестокость в отношении к людям.

Таким образом, на контрольном этапе исследования в ЭГ преобладает средняя вероятность возникновения деструктивных установок (55% подростков) в отличие от отчетливо выраженной завуалированной жестокости к людям, констатирующего этапа исследования.

Результаты по методике определения деструктивных установок в 7 межличностных отношениях (В.В. Бойко) в КГ отображены на рисунках 24 и 25.



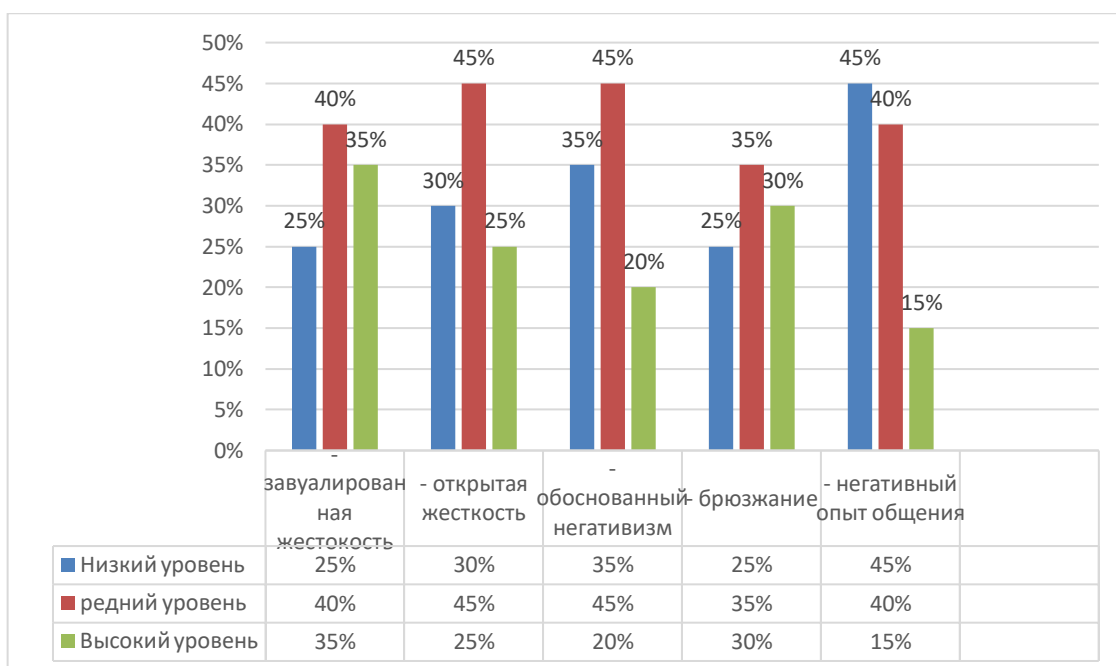


Рисунок 24 – Результаты по шкалам деструктивных установок в 7 межличностных отношениях (В.В. Бойко) в КГ

Результаты по шкалам деструктивных установок в 7 межличностных отношениях (В.В. Бойко) в КГ показали следующее:

По шкале «завуалированная жестокость» выявлено у 25% респондентов, 5 человек высокий уровень. Данные подростки имеют повышенную склонность к завуалированной жестокости:

- у 40% респондентов, 8 человек средний уровень. Данные подростки имеют умеренную склонность к завуалированной жестокости;
- у 35% респондентов, 7 человек низкий уровень. Данные подростки не имеют или почти не имеют склонности к завуалированной жестокости.

По шкале «открытая жесткость» выявлено у 25% респондентов, 5 человек высокий уровень. Данные подростки имеют повышенную склонность к открытой жесткости:

- у 45% респондентов, 9 человек средний уровень. Данные подростки имеют умеренную склонность к открытой жесткости;

– у 35% респондентов, 7 человек низкий уровень. Данные подростки не имеют или почти не имеют склонности к открытой жесткости.

По шкале «обоснованный негативизм» выявлено у 20% респондентов, 4 человека высокий уровень. Данные подростки имеют чрезмерно высокую склонность к обоснованному негативизму:

– у 45% респондентов, 9 человек средний уровень. Данные подростки имеют умеренно обоснованный негативизм;

– у 35% респондентов, 7 человек низкий уровень. Данные подростки редко проявляют обоснованный негативизм.

По шкале «брюзжание» выявлено у 30% респондентов, 6 человек высокий уровень. Данные подростки имеют чрезмерно высокую привычку брюзжания:

– у 35% респондентов, 7 человек средний уровень. Данные подростки имеют умеренную привычку брюзжания;

– у 35% респондентов, 7 человек низкий уровень. Данные подростки очень редко проявляют привычку брюзжания.

По шкале негативный опыт общения выявлено у 15% респондентов, 3 человека высокий уровень. Данные подростки имеют большой негативный опыт общения:

– у 40% респондентов, 8 человек средний уровень. Данные подростки имеют небольшой негативный опыт общения;

– у 45% респондентов, 9 человек низкий уровень. Данные подростки не имеют или почти не имеют негативного опыта общения.

Таким образом, подростки КГ имеют умеренную склонность к завуалированной жесткости; имеют умеренную склонность к открытой жесткости; имеют умеренно обоснованный негативизм; имеют склонность к редкому проявлению привычки брюзжания; имеют умеренную привычку брюзжания; не имеют или почти не имеют негативного опыта общения.

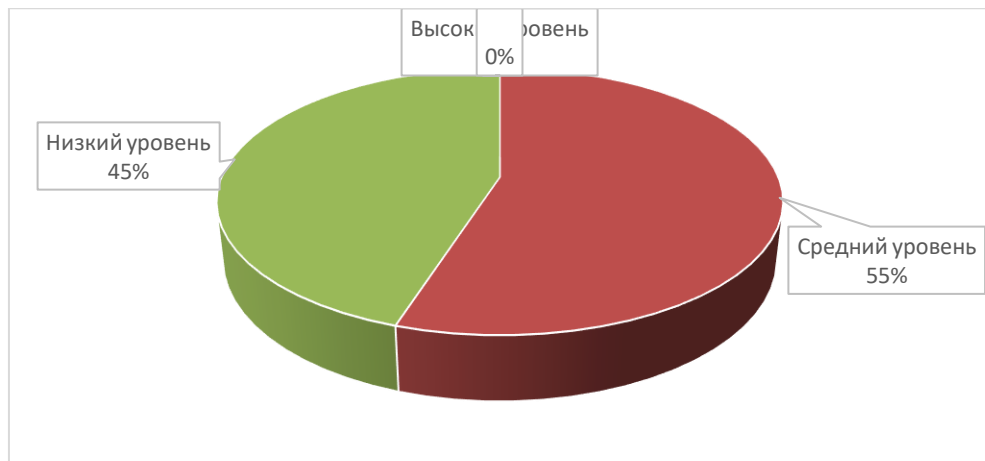


Рисунок 25 – Результаты общего уровня деструктивных установок в 7 межличностных отношениях (В.В. Бойко) в КГ

Результаты общего уровня деструктивных установок в 7 межличностных отношениях (В.В. Бойко) в КГ показали:

- отчетливо выражена завуалированная жестокость в отношении к людям не выявлено ни у одного респондента ЭГ;
- средняя вероятность проявления завуалированной жестокости в отношении к людям выявлено у 55% респондентов, 11 человек;
- завуалированная жестокость в отношении к людям отсутствует выявлено у 45% респондентов, 9 человек.

Таким образом, большая часть подростков КГ имеет среднюю вероятность проявления завуалированной жестокости в отношении к людям.

Результаты исследования на контрольном этапе эксперимента по Методике Тест мотивации достижения (ТМД) Альберта Мехрабиан, определяющая уровень мотивации достижения, представлены на рисунках 26 и 27.

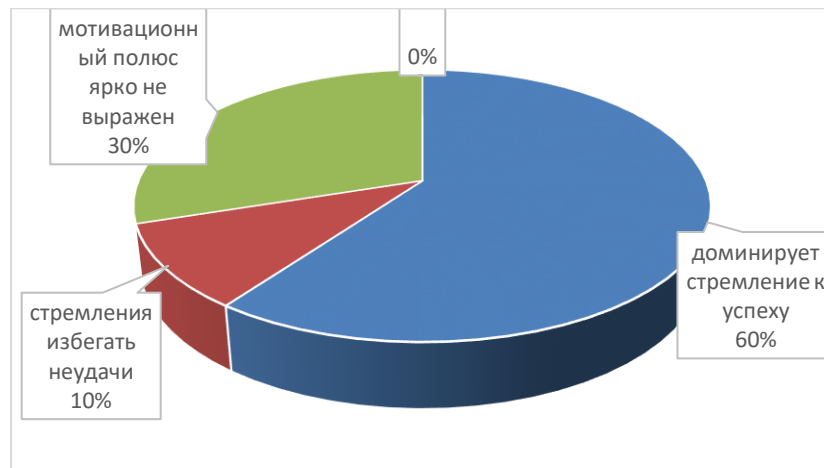


Рисунок 26 – Результаты средних значений выраженности мотивации достижения по Методике мотивации достижения (ТМД) Альберта Мехрабиан у подростков ЭГ на контрольном этапе эксперимента

Результаты средних значений выраженности мотивации достижения по Методике мотивации достижения (ТМД) Альберта Мехрабиан у подростков ЭГ на контрольном этапе эксперимента показали следующее:

- доминирует стремление к успеху у 60% (12 человек) юношей и девушек ЭГ;
- стремления избегать неудачи – 10% (2 человек);
- мотивационный полюс ярко не выражен показали 30% (6 человек) ЭГ.

Таким образом, на контрольном этапе эксперимента большая часть юношей и девушек ЭГ показала стремления к успеху – 60%.

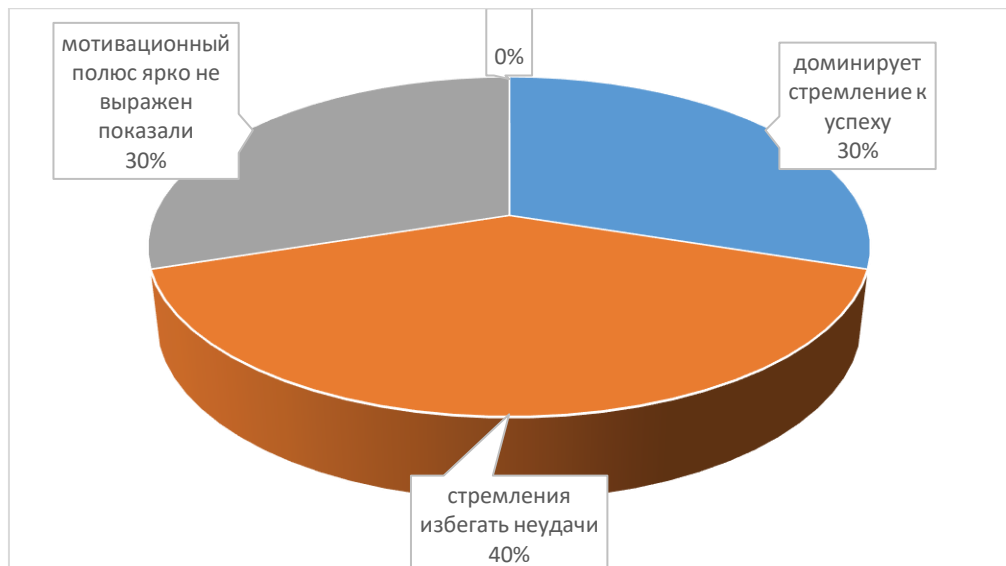


Рисунок 27 – Результаты средних значений выраженности мотивации достижения у юношей и девушек КГ на контрольном этапе эксперимента

Результаты средних значений выраженности мотивации достижения по Методике мотивации достижения (ТМД) Альберта Мехрабиан у подростков КГ на контрольном этапе эксперимента показали:

- доминирует стремление к успеху у 30% (6 человек) юношей и девушек КГ;
- стремления избегать неудачи – 40% (8 человек);
- мотивационный полюс ярко не выражен показали 30% (6 человек) КГ.

Таким образом, на контрольном этапе эксперимента большая часть юношей и девушек КГ показала стремления избегать неудачи – 40%.

Результаты исследования на контрольном этапе эксперимента по Методике мотивация успеха и боязнь неудач (МУН) А.А. Реана, определяющая тип мотивации, представлены на рисунках 28 и 29.

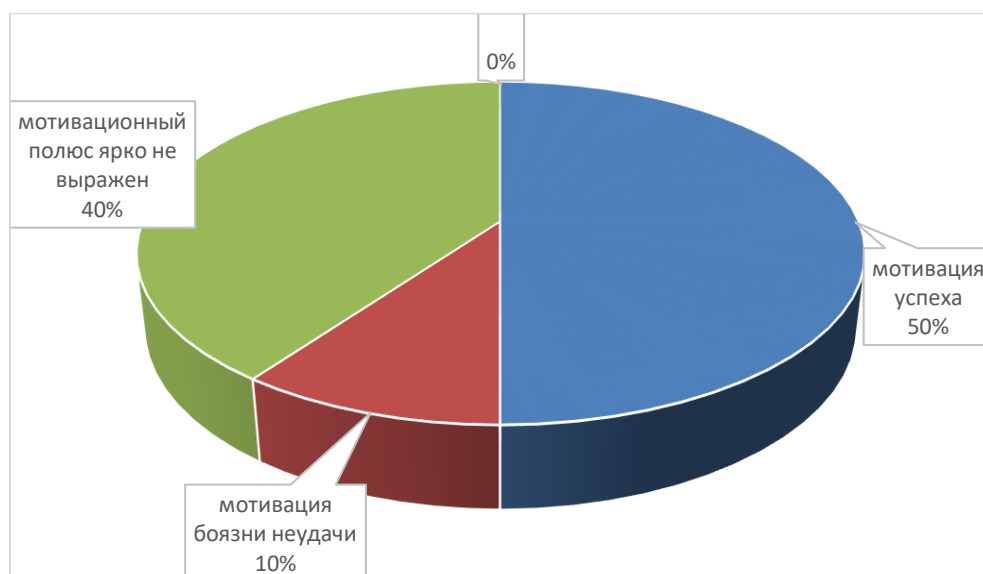


Рисунок 28 – Результаты средних значений по Методике мотивация успеха и боязнь неудач (МУН) А.А. Реана у юношей и девушек ЭГ на контрольном этапе эксперимента

Как видно из рисунка 28, на контрольном этапе эксперимента мотивация успеха у 50% (10 человек) юношей и девушек ЭГ, мотивация боязни неудачи – 10% (2 человек), мотивационный полюс ярко не выражен показали 40% (8 человек) ЭГ.

Таким образом, на контрольном этапе эксперимента половина юношей и девушек ЭГ показала мотивация успеха – 50%.

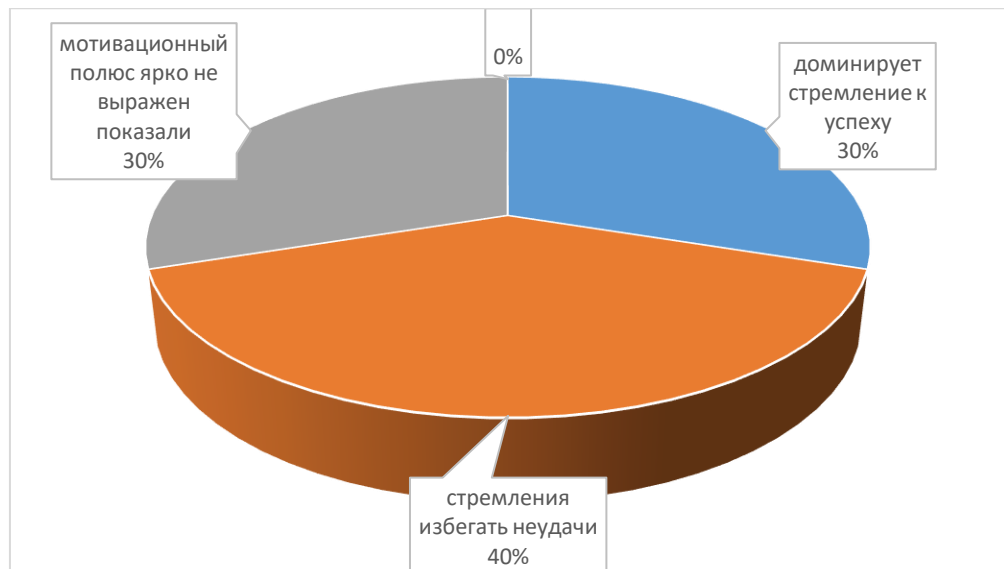


Рисунок 29 – Результаты средних значений по Методике мотивация успеха и боязнь неудач (МУН) А. А. Реана у юношей и девушек КГ на контрольном этапе эксперимента

Как видно из рисунка 29, на контрольном этапе эксперимента доминирует стремление к успеху у 30% (6 человек) юношей и девушек КГ, стремления избегать неудачи – 40% (8 человек), мотивационный полюс ярко не выражен показали 30% (6 человек) КГ.

Таким образом, на контрольном этапе эксперимента большая часть юношей и девушек КГ показала стремления избегать неудачи – 40%.

Таким образом на контрольном этапе эксперимента преобладает средняя вероятность возникновения и развития стресса (60% подростков):

- преобладает средняя вероятность возникновения деструктивных установок (55% подростков) в отличие от отчетливо выраженной завуалированной жестокости к людям, констатирующего этапа исследования;
- стремление к успеху – 60% в отличие от стремления избегать неудачи констатирующего этапа;

– мотивацию успеха – 50% в отличие от мотивации боязни неудачи констатирующего этапа.

Подростки КГ имеют умеренную склонность к завуалированной жестокости; имеют умеренную склонность к открытой жесткости; имеют умеренно обоснованный негативизм; имеют склонность к редкому проявлению привычки брюзжания; имеют умеренную привычку брюзжания; не имеют или почти не имеют негативного опыта общения.

Подростки ЭГ имеют умеренную склонность к завуалированной жестокости; не имеют или почти не имеют склонности к открытой жесткости; редко проявляют обоснованный негативизм; имеют умеренную привычку брюзжания; не имеют или почти не имеют негативного опыта общения.

Подростки КГ оценивают каждое неблагоприятное событие как в меру ужасное и невыносимое; умеренно высокие требования к себе; умеренно высокие требования к другим; нередко оценивают людей не по отдельным их поступкам, а личность в целом; имеют высокий уровень фрустрации.

Подростки ЭГ имеют чрезмерно высокие требования к себе; оценивают каждое неблагоприятное событие как нормальное стечение обстоятельств; умеренно высокие требования к другим; нередко оценивают людей не по отдельным их поступкам, а личность в целом; имеют высокий уровень фрустрации.

Нами проведено эмпирическое исследование взаимосвязи иррациональных установок с мотивацией личности на базе МБОУ Школа № 34. В исследовании участвовали ученики 6 класса: подростки с девиантным поведением и подростки группы «норма».

На констатирующем этапе эксперимента подростки КГ имеют умеренную склонность к завуалированной жестокости; умеренную склонность к открытой жесткости; умеренно обоснованный негативизм; умеренную привычку брюзжания; также редко проявляют привычку брюзжания; почти не имеют негативного опыта общения.



Подростки ЭГ имеют умеренную склонность к завуалированной жестокости; умеренную склонность к открытой жесткости; имеют умеренно обоснованный негативизм; имеют умеренную привычку брюзжания; имеют небольшой негативный опыт общения.

Подростки КГ оценивают каждое неблагоприятное событие как в меру ужасное и невыносимое; умеренно высокие требования к себе; умеренно высокие требования к другим; нередко оценивают людей не по отдельным их поступкам, а личность в целом; имеют средний уровень фрустрации.

Подростки ЭГ имеют умеренно высокие требования к себе; умеренно высокие требования к другим; могут оценивать людей не по отдельным их поступкам, а личность в целом, но также склонны оценивать людей и по отдельным их поступкам; имеют низкий уровень фрустрации

Нами обнаружены корреляционные связи между показателями мотивации достижений и характеристиками иррациональных установок девушек и юношей КГ и ЭГ:

- прямая корреляция по Шкале «катастрофизация» ( $p = -0,024$ ). Значение  $p < 0,05$  со знаком минус, значит, чем более выражена «катастрофизация», тем ниже выражено стремление к успеху;
- прямая корреляция по Шкале «катастрофизация» ( $p = 0,018$ ). Значение  $p < 0,05$  со знаком плюс, значит, чем более выражена «катастрофизация», тем выше выражено стремление избегать неудачи;
- прямая корреляция по Шкале «долженствование в отношении себя» ( $p = -0,02$ ). Значение  $p < 0,05$  со знаком минус, значит, чем более выражена долженствование в отношении себя, тем менее выражено стремление к успеху;
- прямая корреляция по Шкале «долженствование в отношении себя» ( $p = 0,01$ ). Значение  $p < 0,05$ , значит, чем более выражено долженствование в отношении себя, тем более выражено стремление избегать неудачи;

- прямая корреляция по Шкале «долженствование в отношении других» ( $r = -0,01$ ). Значение  $p < 0,05$  со знаком минус, значит, чем больше выражена долженствование в отношении других, тем менее выражено стремление к успеху;
- прямая корреляция по Шкале «долженствование в отношении других» ( $r = 0,016$ ). Значение  $p < 0,05$ , значит, чем больше выражено долженствование в отношении других, тем более выражено стремление избегать неудачи;
- прямая корреляция по Шкале «оценочная установка» ( $r = 0,046$ ,  $p < 0,01$ ). Значение  $p < 0,01$ , значит, чем больше выражено стремление к оценочной установке юношей и девушек, т.е. оценивание людей не по отдельным поступкам, а по личности в целом, тем более выражено стремление к успеху.
- прямая корреляция по Шкале «оценочная установка» ( $r = -0,033$ ,  $p < 0,01$ ). Значение  $p = 0,05$  со знаком минус, значит, чем больше выражена оценочная установка юношей и девушек, тем менее выражено стремление избегать неудачи;
- прямая корреляция по Шкале «фрустрационная толерантность» ( $r = -0,015$ ). Значение  $p < 0,05$  со знаком минус, значит, чем выше фрустрационная толерантность, тем ниже стремление к успеху;
- прямая корреляция по Шкале «фрустрационная толерантность» ( $r = -0,010$ ). Значение  $p < 0,05$  со знаком плюс, значит, чем больше выражена фрустрационная толерантность юношей и девушек, тем более выражено стремление избегать неудачи;
- прямая корреляция по Шкале «общая оценка степени рациональности мышления» ( $r = -0,018$ ). Значение  $p = 0,05$  со знаком плюс, значит, чем выше общая оценка степени рациональности мышления, тем выше стремление к успеху;
- прямая корреляция по Шкале «общая оценка степени рациональности мышления» ( $r = 0,024$ ). Значение  $p < 0,05$  со знаком минус, значит, чем

более выражена общая оценка степени рациональности мышления юношей и девушек, тем менее выражено стремление избегать неудачи.

Это подтверждает наше предположение о том, что иррациональные установки имеют прямую взаимосвязь с мотивацией личности по шкалам: «катастрофизация», «долженствование в отношении себя», «долженствование в отношении других», «оценочная установка», «фрустрационная толерантность», «общая оценка степени рациональности мышления». Чем ниже показатели иррациональных установок и выше показатели рациональных установок, тем выше показатели мотивации достижений.

С целью повышения уровня мотивации достижений ЭГ нами была разработана и апробирована Программа по коррекции иррациональных установок подростков с девиантным поведением.

На контрольном этапе эксперимента подростки ЭГ показали:

- преобладает средняя вероятность возникновения и развития стресса (60% подростков);
- преобладает средняя вероятность возникновения деструктивных установок (55% подростков);
- стремление к успеху – 60% в отличие от стремления избегать неудачи констатирующего этапа;
- мотивацию успеха – 50% в отличие от мотивации боязни неудачи констатирующего этапа.

## Заключение

В начале работы нами было сказано, что имеется противоречие между профилактикой иррациональных установок личности и недостаточной изученностью взаимосвязи иррациональных установок с мотивацией личности.

Целью исследования стало: изучить взаимосвязь иррациональных установок с мотивацией личности.

Исходя из цели исследования в данной дипломной работе нами решены следующие поставленные задачи:

Описаны виды, функции и структура иррациональных установок.

Выделяют четыре наиболее распространённые группы иррациональных убеждений.

**Катастрофизация.** Убеждения данной группы характеризуются чрезмерным преувеличением негативного характера ситуации. Они проявляются в высказываниях, которые носят крайне негативный характер.

**Долженствование.** Данная группа убеждений выражает идею долга, отсутствия альтернатив. Это убеждение может проявлять себя в трёх сферах: к себе, к другим и к окружающему миру.

**Обязательная реализация своих потребностей.** Если потребности человека, имеющего данное иррациональное убеждение, не удовлетворяются или удовлетворяются не в полной мере, такой человек считает себя несчастным, никчёмным. Это ситуация, когда желания превращаются в абсолютные и обязательные требования, невыполнение которых приводит к отрицательным эмоциям.

**Глобальное оценивание** – оценивание не по отдельным качествам, а по личности в целом.

Понятие иррационального убеждения тесно связано с рационально-эмоционально-поведенческой терапией. Можно было бы предположить, что, если человек научился в детские годы бояться и избегать чего-то, то, когда

он убедится впоследствии в безвредности этого, его негативная реакция должна исчезнуть. Однако этого не происходит, и человек продолжает устойчиво реагировать отрицательными эмоциями на некоторые события

Слова, которые человек проговаривает про себя, превращаются в его убеждения и затем определяют его эмоции и отношения к окружающему миру.

Изучены теоретические особенности понятия мотивация в психологии.

Мотивационная сфера личности представляет собой динамическую систему, состоящую из различных мотивов: социальных, психических, физических, культурных и так далее.

Многие мотивы не осознаются людьми.

Мотивация — это структурно и динамически сложный психологический феномен, являющийся совокупностью мотивов человеческой деятельности.

В своем «чистом» виде мотивация редко бывает исключительно внутренней или внешней.

Рассмотрена взаимосвязь иррациональных установок с мотивацией личности.

Эмоции в одних случаях могут стать стимулом для развития, а в других — привести к стрессу и дезадаптации.

Иррациональное мышление в той или иной степени присуще почти всем, это человеческая природа.

Иррациональные установки являются мощным источником стресса и не являются альтернативой.

Изменив свое суждение о событии, можно изменить и свое отношение к нему, что в конечном итоге приведет к изменению поведения и мотивационных реакций.

Проведено эмпирическое исследование взаимосвязи иррациональных установок с мотивацией личности.

Нами обнаружены корреляционные связи между показателями мотивации достижений и характеристиками иррациональных установок девушек и юношей КГ и ЭГ:

– прямая корреляция по Шкале «катастрофизация» ( $p = -0,024$ ). Значение  $p < 0,05$  со знаком минус, значит, чем более выражена «катастрофизация», тем ниже выражено стремление к успеху;

– прямая корреляция по Шкале «катастрофизация» ( $p = 0,018$ ). Значение  $p < 0,05$  со знаком плюс, значит, чем более выражена «катастрофизация», тем выше выражено стремление избегать неудачи;

– прямая корреляция по Шкале «долженствование в отношении себя» ( $p = -0,02$ ). Значение  $p < 0,05$  со знаком минус, значит, чем более выражена долженствование в отношении себя, тем менее выражено стремление к успеху;

– прямая корреляция по Шкале «долженствование в отношении себя» ( $p = 0,01$ ). Значение  $p < 0,05$ , значит, чем более выражено долженствование в отношении себя, тем более выражено стремление избегать неудачи;

– прямая корреляция по Шкале «долженствование в отношении других» ( $p = -0,01$ ). Значение  $p < 0,05$  со знаком минус, значит, чем больше выражена долженствование в отношении других, тем менее выражено стремление к успеху;

– прямая корреляция по Шкале «долженствование в отношении других» ( $p = 0,016$ ). Значение  $p < 0,05$ , значит, чем больше выражено долженствование в отношении других, тем более выражено стремление избегать неудачи;

– прямая корреляция по Шкале «оценочная установка» ( $p = 0,046$ ,  $p < 0,01$ ). Значение  $p < 0,01$ , значит, чем больше выражено стремление к оценочной установке юношей и девушек, т.е. оценивание людей не по отдельным поступкам, а по личности в целом, тем более выражено стремление к успеху.

– прямая корреляция по Шкале «оценочная установка» ( $r = -0,033$ ,  $p < 0,01$ ). Значение  $p = 0,05$  со знаком минус, значит, чем больше выражена оценочная установка юношей и девушек, тем менее выражено стремление избегать неудачи;

– прямая корреляция по Шкале «фрустрационная толерантность» ( $r = -0,015$ ). Значение  $p < 0,05$  со знаком минус, значит, чем выше фрустрационная толерантность, тем ниже стремление к успеху;

– прямая корреляция по Шкале «фрустрационная толерантность» ( $r = -0,010$ ). Значение  $p < 0,05$  со знаком плюс, значит, чем больше выражена фрустрационная толерантность юношей и девушек, тем более выражено стремление избегать неудачи;

– прямая корреляция по Шкале «общая оценка степени рациональности мышления» ( $r = -0,018$ ). Значение  $p = 0,05$  со знаком плюс, значит, чем выше общая оценка степени рациональности мышления, тем выше стремление к успеху;

– прямая корреляция по Шкале «общая оценка степени рациональности мышления» ( $r = 0,024$ ). Значение  $p < 0,05$  со знаком минус, значит, чем более выражена общая оценка степени рациональности мышления юношей и девушек, тем менее выражено стремление избегать неудачи.

Это подтверждает наше предположение о том, что иррациональные установки имеют прямую взаимосвязь с мотивацией личности по шкалам: «катастрофизация», «долженствование в отношении себя», «долженствование в отношении других», «оценочная установка», «фрустрационная толерантность», «общая оценка степени рациональности мышления». Чем ниже показатели иррациональных установок и выше показатели рациональных установок, тем выше показатели мотивации достижений.

Разработана и апробирована Программа, которая позволяет изменять и выстраивать типы иррациональных установок, корректируя мотивации личности.

С целью повышения уровня мотивации достижений ЭГ нами была разработана и апробирована Программа по коррекции иррациональных установок подростков с девиантным поведением.

На констатирующем этапе эксперимента подростки КГ имеют умеренную склонность к завуалированной жестокости; умеренную склонность к открытой жесткости; умеренно обоснованный негативизм; умеренную привычку брюзжания; также редко проявляют привычку брюзжания; почти не имеют негативного опыта общения.

Подростки ЭГ имеют умеренную склонность к завуалированной жестокости; умеренную склонность к открытой жесткости; имеют умеренно обоснованный негативизм; имеют умеренную привычку брюзжания; имеют небольшой негативный опыт общения.

Подростки КГ оценивают каждое неблагоприятное событие как в меру ужасное и невыносимое; умеренно высокие требования к себе; умеренно высокие требования к другим; нередко оценивают людей не по отдельным их поступкам, а личность в целом; имеют средний уровень фрустрации.

На контрольном этапе эксперимента подростки ЭГ показали:

- преобладает средняя вероятность возникновения и развития стресса (60% подростков).

- преобладает средняя вероятность возникновения деструктивных установок (55% подростков) в отличие от отчетливо выраженной завуалированной жестокости к людям, констатирующего этапа исследования.

- стремление к успеху – 60% в отличие от стремления избегать неудачи констатирующего этапа;

- мотивацию успеха – 50% в отличие от мотивации боязни неудачи констатирующего этапа.

Подростки КГ имеют умеренную склонность к завуалированной жестокости; имеют умеренную склонность к открытой жесткости; имеют умеренно обоснованный негативизм; имеют склонность к редкому



проявлению привычки брюзжания; имеют умеренную привычку брюзжания; не имеют или почти не имеют негативного опыта общения.

Подростки ЭГ имеют умеренную склонность к завуалированной жестокости; не имеют или почти не имеют склонности к открытой жесткости; редко проявляют обоснованный негативизм; имеют умеренную привычку брюзжания; не имеют или почти не имеют негативного опыта общения.

Подростки КГ оценивают каждое неблагоприятное событие как в меру ужасное и невыносимое; умеренно высокие требования к себе; умеренно высокие требования к другим; нередко оценивают людей не по отдельным их поступкам, а личность в целом; имеют высокий уровень фрустрации.

Подростки ЭГ имеют чрезмерно высокие требования к себе; оценивают каждое неблагоприятное событие как нормальное стечение обстоятельств; умеренно высокие требования к другим; нередко оценивают людей не по отдельным их поступкам, а личность в целом; имеют высокий уровень фрустрации.

Таким образом, цель исследования достигнута, задачи выполнены, гипотеза подтверждена.

## Список используемой литературы

1. Авдеева Ю.А. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности в управлении человеческими ресурсами // Nauka-Rastudent.ru. 2017. № 3. С. 9.
2. Агаларов Х.Р. Современные теории мотивации: основные понятия и принципы // Международный студенческий научный вестник. 2017. № 2. С. 7.
3. Ананьев Б.Г. Человек как предмет познания / Б.Г. Ананьев. - М.: Просвещение, 2013. – 288 с.
4. Асеев В.Г. Проблема мотивации и личности // Теоретические проблемы психологии личности. М., 2005. С. 122.
5. Афанасьева А.Н. Мотивация трудовой деятельности педагогов // В сборнике: Современные исследования проблем управления кадровыми ресурсами. сборник научных статей и тезисов выступлений I Международной научно-практической конференции. 2016. С. 32-36.
6. Ахмедова З.Р. Влияние личностных качеств индивида на выбор мотивации достижения успеха или мотивации избегания неудач / З.Р. Ахмедова // Вестник университета российской академии образования. 2013. № 1. С. 36-39.
7. Антонова Н. В., Князева Е. А. Стратегии выбора жизненного пути у людей с разной степенью иррациональности мышления // VII Международный съезд ассоциации когнитивно-поведенческой психотерапии SVTFORUM, Санкт-Петербург, 21 мая 2021 г.: сборник научных статей. СПб.: Синэл, 2021. С. 9–19
8. Боброва Л. А. Уроки предсказуемой иррациональности // Социальные и гуманитарные науки. Отечественная и зарубежная литература. Серия 3: Философия. 2021. № 3. С. 114–125.

9. Божович, Л.И. Проблемы развития мотивационной сферы ребенка // Изучение мотивации поведения детей и подростков [Текст] / Л.И. Божович. — М.: Педагогика, 2016 — 384 с.
10. Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Психологические науки 2023 / № 1. Ионина О.С. Изучение иррациональных установок студентов (на примере педагогического ВУЗа) // Вестник Шадринского государственного педагогического университета. 2021. № 2 (50). С. 225–230.
11. Гордеева Т.О. Психология мотивации достижения / Т.О. Гордеева. — М.: Смысл: Издательский центр «Академия», 2006. — 336 с.
12. Горчакова Е. Б. Исследование мотивации достижения в отечественной психологии / Е. Б. Горчакова. – М.: Смысл, 2001. – 22 с.
13. Гневашева В.А. Онтологическое основание ценности в проблеме личностного становления современной молодежи: [монография] / В.А. Гневашева. – Махачкала: Апробация, 2014. – 287 с.
14. Горбушина А. В. Актуальные направления и перспективы исследований мотивации профессиональной деятельности / А. В. Горбушина // Общество, наука, инновации: материалы Всероссийской ежегодной научно-практической конференции. – Киров, 18–29 апреля 2016. – Киров: Изд-во ВятГУ, 2016. – С. 4930–4937.
15. Горбушина А. В. Аспекты генетического анализа динамики системы мотивации профессиональной деятельности педагогов с разным трудовым стажем / А. В. Горбушина, Г. И. Корчагина // Вестник Челябинского государственного педагогического университета. - 2018. - №6. - С. 239-255.
16. Горбушина А. В. Диагностика мотивации профессиональной деятельности: основные подходы и инструментарий в отечественной психологии / А. В. Горбушина // Научные исследования и образование. - 2016. - № 3(23). - С. 8-13.

17. Горбушина А. В. Структура мотивации профессиональной деятельности: метасистемный подход / А. В. Горбушина // Вестник Вятского государственного гуманитарного университета. – 2011. – № 3(3). – С. 138–141.
18. Гузенюк Ф.В. Источники мотивации в трудовой деятельности / Гузенюк Ф.В., Кутузов А.Л. // Стратегическое управление организациями: современные технологии. Сборник научных трудов научной и учебно-практической конференции. 2017. С. 152-159.
19. Додонов Б. И. Структура и динамика мотивов деятельности // Вопросы психологии. - 1984. - № 4. - С. 126-130.
20. Дрожалкин В. А. Понимание мотивации как побудителя человеческой активности / В. А. Дрожалкин. // Молодой ученый. – 2015. – № 8 (88). – С. 848-850. – URL: <https://moluch.ru/archive/88/17411/> (дата обращения: 10.11.2023).
21. Имедадзе И.В. Категория поведения и теория установки: автореф. дис. ... д-ра психол. наук: 19.00.01: Общая психология, психология личности, история психологии. Тбилиси, 1989. 44 с.
22. Изучение мотивации поведения детей и подростков [Текст] / Л.И. Божович. — М.:Педагогика, 2016 — 384 с.
23. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы / Е.П. Ильин. – СПб.: Питер, 2000. – 512 с.
24. Карвасарский Б. Д. Психотерапия: учеб. для вузов / Б.Д. Карвасарский. - Изд. 2-е, перераб. — СПб.: Питер, 2002. – 672 с.
25. Котов С.В. Мотивация «На успех» и мотивация «На избегание неудач» в контексте позитивной психологии / С.В. Котов // ИСОМ. 2012. №2. С. 360-362.
26. Карловец С.С. Мотивация к обучению и потребности личности: опыт интеграции // Управление развитием персонала. 2012. № 2. С. 146-151.
27. Карпов А. В. Экспериментальное исследование взаимосвязи интенсивности мотивации и структурной организации когнитивной сферы

личности / А. В. Карпов, Е. В. Карпова - URL: [http://psyjournals.ru/files/85087/exppsy\\_2016\\_n4\\_karpov.pdf](http://psyjournals.ru/files/85087/exppsy_2016_n4_karpov.pdf) (дата обращения: 10.11.2023).

28. Круковская А.В. Соотношение понятий «мотив», «мотивация» и «мотивационная сфера» // Научный поиск в современном мире сборник материалов 6-й Международной научно-практической конференции. 2014. С. 220-221.

29. Леонтьев А.Н. Потребности, мотивы, эмоции / А.Н. Леонтьев. - М., 1971. - 40 с

30. Москвичев, С. Г. Проблемы мотивации в психологических исследованиях / С. Г. Москвичев. – Киев: Наук. думка, 2019. – 144 с.

31. Немов Р.С. Психологические Механизмы Мотивации Человека – URL: <https://archive.org/details/Psihologicheskiye-mehanizmy-motivatsii-cheloveka-Nemov> (Дата обращения 10.11.2023).

32. Никифоров Г.С. (ред.) Диагностика здоровья. Психологический практикум / Г.С. Никифоров (ред.). - СПб.: Речь, 2017. — 950 с. 61

33. Практическая психология. Учебник / под ред. М.К. Тутушкиной. - 4-е изд., СПб: Издательство «Дидактика Плюс», 2001. – 368 с.

34. Реан А. А. Психология личности / А.А. Реан. — СПб.: Питер, 2013. — 288 с.

35. Ремеева А.Ф. Особенности иррациональных установок девиантных подростков / А. Ф. Ремеева, И.А. Пальчиков // Психология и право. 2019. № 2. С. 66-76.

36. Рожков Е.М. Мотивация достижения успеха и избегания неудач в работах отечественных и зарубежных ученых / Е.М. Рожков // Современная наука. 2014. № 3. С. 44-46.

37. Ромек Е.А. Логика эмоций / Е.А. Ромек // Аналитика культурологии. 2010. №16. С. 27.

38. Рубинштейн С. Л. Основы общей психологии / С.Л. Рубинштейн. - Издательство: Питер, 2002 г. 720 с.

39. Семенова Л.Г. Развитие мотивации достижения в профессиональном становлении студентов вуза / Л.Г. Семенова // Вестник ТГУ. 2018. №2. С. 354 – 359.
40. Сердюкова Е.Ф. Иррациональные суждения как причина возникновения у человека эмоциональных проблем/ Е.Ф. Сердюкова // Известия чеченского государственного университета. 2016. № 3. - С. 78-81.
41. Современный философский словарь/ ред. Кемеров, В.Е. - 2-е изд., испр. и доп., изд-во: Панпринт, 1998. – 1063 с.
42. Словарь психолога-практика / Сост. С. Ю. Головин. — 2-е изд., перераб. и доп. — М: Харвест, М.: АСТ, 2001. — 976 с.
43. Тимофеева О.В. Представления о карьере студентов с мотивацией достижения успеха и избегания неудачи / О.В. Тимофеева // Акмеология. 2016. № 4 (60). С. 115-120.
44. Франова И.В. Теоретико-методологические основания рационально-эмотивной поведенческой терапии А. Эллиса / И.В. Франова // Вестн. Том. гос. ун-та. 2017. №305. С. 174 – 177.
45. Хекхаузен Х. Психология мотивации достижения / Х. Хекхаузен. - Санкт-Петербург: Речь, 2001. - 256 с.
46. Эльконин Д.Б. Избранные психологические труды // Эльконин Д. Б. — М.: Педагогика, 1989. 560 с
47. Шеффер Д.И. Дети и подростки. Психология развития/Д.И.Шеффер –СПб.: Питер, 2013-354с.
48. Эллис А. Гуманистическая психотерапия: Рационально-эмоциональный подход / А. Эллис. - СПб.: Изд-во Сова; М.: Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2002. - 272 с.
49. Эллис А. Не давите мне на психику! / А. Эллис, А. Ландж. — СПб.: Питер Пресс, 1997. — 224 с.

50. Эллис А. Практика рационально-эмоциональной поведенческой терапии, 2-е изд./ А. Эллис, У. Драйден. – СПб: Издательство «Речь», 2002. - 252 с.
51. Эллис А. Психотренинг по методу Альберта Эллиса / А. Эллис. – СПб.: Питер, 1999. – 95 с.
52. Эльконин Д.Б. Избранные психологические труды // Эльконин Д. Б. — М.: Педагогика, 1989. - 560 с.
53. Ellis A. A guide to rational living / A. Ellis, R. Harper. - Prentice hall, inc, 1961. 195 p.
54. Ellis A. Reason and Emotion in Psychotherapy / A. Ellis. - J.: Lyie Stuart, 1962. 444 p.