

свідомості в експектаціях, нормах, санкціях і реалізується в соціальному досвіді індивіда (у педагогічній діяльності вчителя) виступає основною соціально-психологічною особливістю вчителя початкових класів.

Бібліографічні посилання

1. **Бахтин М. М.** Естетика словесного творчества / М. М. Бахтин. – М. : Искусство, 1979. – 423 с.
2. **Бодалев А. А.** Психология о личности : моногр. / А. А. Бодалев. – М. : Изд-во Моск. унта, 1988. – 188 с.
3. **Кононко О.** Розвинена особистість як гарант життєвої компетентності / О. Кононко // Початкова школа. – 2001. – № 3. – С. 10–15.
4. Психологічний словник / за ред. В. І. Войтка. – К. : Вища школа, 1982. – 216 с.
5. **Хомуленко Т. Б.** Основи психосоматики : навч.-метод. посіб. / Т. Б. Хомуленко. – Вінниця : Нова Книга, 2009. – 120 с.

Надійшла до редколегії 24.04.2012 р.

УДК 159.923:82

Т. Ю. Мозгова

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ ЕЛІТАРНИХ ДОМАГАНЬ ОСОБИСТОСТІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ФОРМАЛІЗАЦІЇ

Розглянуто проблему елітарних домагань особистості під психологічним кутом зору, розроблено концептуальну модель елітарних домагань особистості та визначено шляхи їх формалізації.

Ключові слова: життєві домагання, домагання, антиципація, еліта, елітарність, елітарні домагання.

Рассмотрена проблема элитарных притязаний личности с психологической точки зрения, разработана концептуальная модель элитарных притязаний личности и определены пути ее формализации.

Ключевые слова: жизненные притязания, притязания, антиципация, элита, элитарность, элитарные притязания.

In the article the problem of personality's elite claims is regarded from the psychological point of view, the conceptual model of personality's elite claims is developed and the ways of its formalization are researched.

Key words: vital claims, claims, anticipation, elite, eliteness, elite claims.

Питання елітарних домагань особистості в епоху кризових явищ, нестабільності та швидкоплинності життя українського суспільства набуває особливого значення. У цих умовах практично кожна сучасна людини намагається встигнути за течією життя та забезпечити собі й своїй родині благополуччя, гідне існування та процвітання. Рівень домагань людини постає відправним пунктом та орієнтиром в досягненні нею поставлених цілей та в процесі самореалізації. Адже саме за допомогою домагань особистість моделює своє майбутнє, передбачає той рівень досягнень, який є для неї найбільш бажаним та життєво необхідним для повноцінного функціонування в суспільстві.

Актуальним для психологічної науки постає питання вивчення вміння особистості планувати своє майбутнє, прогнозувати результати своєї життєдіяльності.

ті у майбутньому, визначати такі цілі та шляхи їх досягнення, які б забезпечували їй успішну самореалізацію згідно з її потенціалом та здібностями.

Елітарні домагання, з одного боку, можна вважати різновидом життєвих домагань особистості, а з іншого – феноменом антиципації майбутнього. При цьому предметом цих домагань є прогнозування особистістю можливості досягнення нею елітарного статусу. У науці існують дослідження елітарності, домагань та антиципації, але вони не перетинаються. Тому нагальною постає питання дослідження природи елітарних домагань особистості та розробки концепції елітарних домагань з перспективою її формалізації та отримання повних емпіричних даних.

Постановка проблеми. Оскільки на теперішній час спроба створення моделі елітарних домагань ще не здійснювалася, для розуміння поняття «елітарних домагань» взагалі й зокрема при побудові їх концептуальної моделі доцільно провести теоретичний аналіз категорій, якими ми будемо оперувати при аналізі цього феномена. Найбільш вірогідними категоріями є теорії домагань, психологічні теорії антиципації та елітології, на засадах яких постає можливим вирішення поставлених задач щодо вивчення та діагностики елітарних домагань.

Метою даної роботи є аналіз феномена домагань, поняття «еліти» й «елітарного» та розробка на основі цього аналізу попередньої концептуальної моделі елітарних домагань особистості.

Взаємозв'язок категорії домагань та поняття «еліти» при розкритті сутності феномена «елітарних домагань». Аналіз досліджень показав, що проблема елітарних домагань ще не розглядалася в психологічній науці, що надає особливої гостроти питанню елітарних домагань особистості. Дослідження сучасних учених присвячено переважно питанню життєвих домагань особистості, мотивації досягнення, психології еліти та елітарності, психології антиципації тощо. Самі ж домагання розглядалися в контексті різних підходів: динамічного, мотивації досягнення успіху, проблем самооцінки та часової перспективи.

Дослідження домагань як психологічного феномена в рамках динамічного підходу було розпочато школою К. Левіна та її представниками Ф. Хоппе [28], Т. Дембо, П. Сіро [25] та іншими, які визначали домагання як прагнення індивіда до такого рівня мети, який відповідав би його здібностям та потенціалу. При цьому успіх реалізації цієї мети багато в чому залежить від адекватної оцінки індивідумом своїх можливостей.

Проблема життєвих домагань сьогодні активно вивчається такими вченими, як К. О. Абульханова-Славська, [1] Т. М. Березіна, [1] Л. В. Бороздіна [6], Є. І. Головаха [7], Л. М. Долгіх [8], Л. А. Лепіхова [11], Т. М. Титаренко [24] та ін. Життєві домагання розглядалися ними переважно як механізм самоздійснення особистості і як механізм прогнозування свого майбутнього. Останнє доводить тісний взаємозв'язок між домаганнями та феноменом антиципації (І. Г. Батраченко [4], Б. Ф. Ломов [12], Л. А. Рєгуш [21], О. А. Сергієнко [22] та ін.), яка являє собою механізм побудови особистістю свого майбутнього.

Дослідження феномена домагань також активно відбувалося в рамках мотивації досягнення Д. Мак-Клелландом [13], Дж. Аткинсоном [13], Х. Хекхаузенем [27] та ін., де домагання розглядалися як прагнення особистості досягти у своїй діяльності максимальних досягнень.

Вивчення питання елітарних домагань неможливо без аналізу літератури стосовно феномена еліт, елітарної особистості, лідерства. Значний внесок у розуміння феномена елітарних домагань внесли дослідження вчених, які вивчали проблему еліт в елітській парадигмі у галузі соціології та політології (О. В. Криштановська [10], Ч. Міллс [14], Г. Моска [15], Х. Ортега-і-Гассет [17], В. Парето [18], М. Пірен [19] та ін.), а також й в психології (А. Адлер [2], З. Фрейд [26] та ін.). Сучасні дослідження поняття елітарності продовжив Н. С. Пряжников [20], який

вивчає проблему елітарних орієнтацій, розуміючи під ними потяг людини до найкращого.

Психологічні особливості еліти та елітарності. Для більш глибокого уявлення про феномен «елітарні домагання» слід розуміти суть поняття «елітарний» або «еліта» та психологічну сутність поняття «домагання».

Так, слово «еліта» в перекладі з французького означає «краще», «добірніше», «вибране». Часто цим поняттям характеризують людей, які мають високе суспільне становище, престиж, володіють владою, багатством, визнанням. Ці люди відрізняються особливими якостями та здібностями. Наприклад, у словнику С. І. Ожегова одне із значень слова «еліта» є таке: найкращі представники якої-небудь частини суспільства, групи, а також люди, що відносяться до верхівки певної організації чи групи. У тлумачному словнику української мови одне із значень слова «еліта»: «люди, що вирізняються з-поміж інших своїм суспільним становищем, розумом, здібностями і т. ін.» [16].

Н. А. Косолапов у книзі «Політична психологія» дає таке визначення поняття еліта: «сукупність осіб, що займають позиції лідерства і керівництва в різних галузях і сферах діяльності, що приймають там управлінські рішення і контролюють процес і підсумки їх виконання або завдяки особистим якостям і заслугам здатні прямо впливати на суть, вміст і здійснення соціально значимих процесів у своїй сфері діяльності та за її межами» [9].

До еліти відносять людей, які досягли максимального рівня успіху у своїй діяльності (В. Парето [18]), які користуються в суспільстві найбільшим статусом та престижем (О. Ортега-і-Гассет [17]) і відрізняються низкою достоїнств та лідерських якостей (Дж. Хіглі [3]).

Отже, очевидно, що до синонімів слова «елітарний» можна віднести такі слова, як «найкращий», «найвищий», «відбірний», «найуспішніший», «найвагомий», «найбагатший», «найвідоміший».

Психологічна сутність домагань особистості. У словнику практичного психолога С. Ю. Головіна слово «домагання» («притязання») має два основні значення. По-перше, це прагнення отримати щось, заявити свої права на щось. По-друге, прагнення добитися визнання чого-небудь за відсутності підстав на це. У тлумачному словнику української мови «домагатися» означає «наполегливо добиватися певної мети, певного статусу, результату» [23].

Домагання – прагнення особистості до поставленої мети, реалізація якої залежить від наявного потенціалу та здібностей (Ф. Хоппе [28]). Життєві домагання – це механізм прогнозування людиною свого майбутнього за допомогою постановки нею цілей та життєвих завдань, реалізація яких забезпечує ефективне самоздійснення та самореалізацію особистості (К. О. Абульханова-Славська [1], Л. А. Лепіхова [11], Т. М. Титаренко [24]).

Отже, можна підсумувати, що елітарні домагання – це прагнення особистості до такого рівня мети, реалізація якої б дозволила їй досягти «найкращого», «найвищого», «найвагомішого» рівня в певній діяльності, групі чи суспільстві взагалі. При цьому тільки досягнення цього найвищого, тобто елітарного рівня, здатне дарувати людині відчуття своєї успішності та самореалізованості. Предметом елітарних домагань виступає досягнення найвищого суспільного, фінансового чи творчого статусу, належність до еліти світового, національного, регіонального чи галузевого рівня.

Домагання як психологічний феномен тісно співвідносяться з потенціалом особистості. Адже індивід ставить перед собою такі цілі та завдання, які б відповідали його здібностям, можливостям та потенціалу. Індивід співставляє свої здібності з можливостями досягнення ним поставлених цілей (Л. А. Лепіхова [11]). Домагання – це так би мовити самооцінка особистістю своїх бажань, потреб, зді-

бностей та формулювання на основі цього своїх очікувань та прагнень (Т. М. Титаренко [24]). Мова йде, звичайно, про адекватну самооцінку своїх потенцій. У разі їх неадекватності значно гальмується розвиток та самореалізація особистості.

Так постає ще одне важливе питання – питання діапазону градації рівня домагань. Якими конструктами слід користуватися для оцінки рівня домагань. У психологічній науці існують різні системи цієї градації. Наприклад, рівень домагань може бути реалістичним, високим, завищеним або заниженим (Т. Дембо [25]), він може бути високим, середнім та низьким (Ф. Хоппе [28]). Спроба визначення цього діапазону й було здійснено у даному дослідженні.

Методи вирішення проблеми. У дослідженні брали участь 88 осіб. Вибірка складалася із студентів Дніпропетровського національного університету віком від 20 до 22 років. Такий вибір було зумовлено тим, що представники цієї вікової групи знаходять на етапі формування своїх життєвих домагань та планування свого майбутнього.

Для вирішення задачі побудови концептуальної моделі елітарних домагань особистості було застосовано методи теоретичного (аналіз, систематизація, класифікація, концептуальне моделювання) та емпіричного (анкетування, інтерв'ювання) дослідження.

У ході дослідження респондентам була запропонована авторська методика дослідження елітарних домагань у контексті запропонованої концептуальної моделі, де вони повинні були визначити суб'єктивну ймовірність та значущість певних досягнень у сфері політики, фінансів та третій сфері, яку досліджувані самі обирали згідно зі своїми власними бажаннями щодо самореалізації в житті (творчість, наука, професія, родина тощо). Після цього етапу було проведено інтерв'ю з учасниками з метою уточнення особливостей цілепокладання та прогнозування свого майбутнього.

Результати дослідження. При розробці концептуальної моделі елітарних домагань особистості було виокремлено три істотні параметри елітарних домагань:

- рівень домагань, який може стосуватися як життя в цілому, так і певних його сфер;
- ймовірнісний параметр, який включає самооцінку особистістю своїх можливостей щодо досягнення певного рівня успіху;
- ціннісний (аксіологічний) параметр, який характеризує ступінь значущості для особистості досягнення нею певного рівня досягнень.

Дана модель має п'ятиконцептний вигляд для кожного параметра. Так, ймовірнісний параметр має такі конструкти: неможливість досягнення; низька ймовірність; середня ймовірність; висока ймовірність; обов'язковість досягнення.

Шкала значущості визначалась такою градацією: відсутність значення; низька значущість; середня значущість; висока значущість; надвисока значущість.

Ймовірність і значущість досягнень визначається для кожного з п'яти рівнів: 1) відсутність досягнень; 2) низький рівень досягнень; 3) середній рівень досягнень; 4) високий рівень досягнень; 5) елітарний рівень досягнень.

Таким чином, у даній концептуальній моделі вперше виокремлюються два нові конструкти – нульовий та елітарний рівень досягнень. Крім того вперше диференціюється рівень значущості цих досягнень.

Виділені конструкти надали можливість спробувати знайти шляхи формалізації запропонованої моделі елітарних домагань, що й було реалізовано в ході емпіричного дослідження.

При інтерпретації отриманих даних та створення класифікації елітарних домагань ми виходили з припущення, що наявність у людини елітарних домагань ще не забезпечує високу ймовірність досягнення та високу значущість реалізації цих домагань. Адже кожна окрема людина може прагнути потрапити до еліти, досягнути

найвищих результатів у певній діяльності чи в житті взагалі, але при цьому може оцінювати свої можливості досить низько. Або людина, наприклад, народжена в заможній родині чи наділена видатними здібностями, маючи всі шанси потрапити до вищої верстви суспільства, може не вбачати в цьому смисл свого життя. Так як й маючи елітарний рівень домагань та високу самооцінку своїх можливостей щодо попадання до еліти, людина може бути зовсім не зацікавлена в досягненні цього статусу. Тобто елітарними можна назвати ті домагання, що мають як мінімум середній рівень ймовірності та значущості досягнення елітарного рівня.

Так, по принципу домінуючого типу ймовірності та значущості досягнень було визначено двадцять п'ять типів елітарних домагань: дев'ять типів високих елітарних домагань, чотири типи низьких елітарних домагань та дванадцять – середніх, шість з яких є високовірогідними та малоцінними елітарними домаганнями, а інші шість – маловірогідні та високозначимі.

Так, наприклад, надзвичайно висока ймовірність елітарності може комбінуватися з її середньою, високою або надзвичайно високою значущістю, що становить собою три типи високих елітарних домагань. Середня ймовірність елітарності може поєднуватися з її середньою, високою або надзвичайно високою значущістю досягнення елітарного статусу. Це ще три типи високих елітарних домагань, але у випадку комбінації середньої ймовірності з низькою значущістю або взагалі її відсутністю ми маємо справу з середніми елітарними домаганнями і так далі.

Таким чином, було визначено комбінації типів елітарних домагань, подані в табл. 1.

Отримані дані характеризують великий сумарний відсоток у даної групи досліджуваних високого рівня елітарних домагань – понад половини всієї вибірки. Високий рівень елітарних домагань становить 83 %, середній – 11 %, низький – 6 %. При цьому найнижчий відсоток високих елітарних домагань спостерігається у сфері політики (73,9 %), у сфері фінансів він дещо вищий (85,2 %), а у третій сфері – найвищий (89,8 %). З виділених дев'яти типів елітарних домагань у сфері політики домінує дев'ятий тип, який характеризується середньою ймовірністю та середньою значущістю елітарності. У сфері фінансів переважає п'ятий тип елітарних домагань (висока ймовірність та висока значущість елітарності), а в третій сфері – перший тип з надзвичайно високою ймовірністю та значущістю досягнення елітарного рівня.

Інтерпретація результатів дослідження. Видно, що, прогнозуючи своє майбутнє, представники сучасної молоді більш упевнені в досягненні ними найвищих результатів у сфері фінансів та в третій сфері, ніж у політиці. Досягнення ж у сфері політики мають для них посереднє значення, тоді як досягнення у сфері фінансів та в третій сфері для них важливі та цінні. У ході бесід, які проводилися після проведення експерименту з метою виявлення особливостей тактики виборів, вияснилося, що, перш за все, досліджувані бажають реалізуватися в найважливіших для себе сферах життя (у творчості, науці, родині, професії), а для того, щоб забезпечити собі цю самореалізацію та гідне існування, вони вважають необхідним мати високий фінансовий статус. Що стосується політики, то низька самооцінка своїх можливостей щодо потрапляння до політичної еліти зумовлена слабкою вірою молоді у можливість чесного та незалежного входження до неї.

Крім класифікації елітарних домагань за домінуючим типом ймовірності і значущості досягнень, була зроблена спроба розробити класифікацію елітарних домагань у контексті ймовірнісного та аксіологічного (ціннісного) профілю елітарних домагань. Тут аналізувалися максимальні рівні ймовірності та значущості досягнення саме елітарного рівня.

Ймовірнісний профіль складається з п'яти типів: абсолютно невпевнений тип (неможливість елітарності); невпевнений тип (маловірогідна елітарність);

Таблиця 1

Класифікація елітарних домагань

Високі елітарні домагання		
1 В-тип	Надзвичайно висока ймовірність елітарності	Надзвичайно висока значущість елітарності
2 В-тип	Надзвичайно висока ймовірність елітарності	Висока значущість елітарності
3 В-тип	Надзвичайно висока ймовірність елітарності	Середня значущість елітарності
4 В-тип	Висока ймовірність елітарності	Надзвичайно висока значущість елітарності
5 В-тип	Висока ймовірність елітарності	Висока значущість елітарності
6 В-тип	Висока ймовірність елітарності	Середня значущість елітарності
7 В-тип	Середня ймовірність елітарності	Надзвичайно висока значущість елітарності
8 В-тип	Середня ймовірність елітарності	Висока значущість елітарності
9 В-тип	Середня ймовірність елітарності	Середня значущість елітарності
Середні елітарні домагання		
1 С-тип	Надзвичайно висока ймовірність елітарності	Низька значущість елітарності
2 С-тип	Надзвичайно висока ймовірність елітарності	Відсутність значущості елітарності
3 С-тип	Висока ймовірність елітарності	Низька значущість елітарності
4 С-тип	Висока ймовірність елітарності	Відсутність значущості елітарності
5 С-тип	Середня ймовірність елітарності	Низька значущість елітарності
6 С-тип	Середня ймовірність елітарності	Відсутність значущості елітарності
7 С-тип	Низька ймовірність елітарності	Надзвичайно висока значущість елітарності
8 С-тип	Низька ймовірність елітарності	Висока значущість елітарності
9 С-тип	Низька ймовірність елітарності	Середня значущість елітарності
10 С-тип	Неможливість елітарності	Надзвичайно висока значущість елітарності
11 С-тип	Неможливість елітарності	Висока значущість елітарності
12 С-тип	Неможливість елітарності	Середня значущість елітарності
Низькі елітарні домагання		
1 Н-тип	Низька ймовірність елітарності	Низька значущість елітарності
2 Н-тип	Низька ймовірність елітарності	Відсутність значущості елітарності
3 Н-тип	Неможливість елітарності	Низька значущість елітарності
4 Н-тип	Неможливість елітарності	Відсутність значущості елітарності

впевнений тип (середньовірогідна елітарність); високовпевнений тип (високовірогідна елітарність); надзвичайно впевнений тип (обов'язкова елітарність).

Аксіологічний профіль має такі параметри: абсолютно незацікавлений тип (відсутність цінності елітарності); малозацікавлений тип (низька цінність елітарності); середньозацікавлений тип (середня цінність елітарності); дуже зацікавлений тип (висока цінність елітарності); надзвичайно зацікавлений тип (надзвичайно висока цінність елітарності).

За результатами аналізу кожного профілю було отримано середні показники ймовірнісного та ціннісного профілів. Так, серед досліджуваної вибірки у сфері політики переважає невпевнений тип, представники якого вважають можливість досягнення елітарного рівня маловірогідною. У сфері фінансів та в третій сфері

переважає впевнений тип, тобто досліджувані впевнені в можливості досягнення ними елітарного рівня в цих сферах.

Ціннісна складова елітарних домагань вища за ймовірнісну, адже й у сфері політики, й у сфері фінансів та третій сфері рівень значущості досягнень дещо вищий за рівень ймовірності. Так, досягнення у сфері політики для досліджуваних мають середнє значення, а у сфері фінансів та третій сфері – високе.

При цьому, усереднені показники для кожного типу в контексті ймовірнісного та ціннісного профілів дозволили створити усереднені графіки цих профілів. Отже можна зробити висновок, що профілі високовпевненого та надзвичайно впевненого типів є оптимістичніші, тобто показники ймовірності досягнення зростають з кожним наступним рівнем досягнень (від низького до елітарного рівня). Більш песимістична картина спостерігається для абсолютно невпевненого, маловпевненого та середньовпевненого типів, оскільки ймовірність досягнення зі зростання рівня досягнень або знижується, або залишається на тому ж самому рівні. Ці закономірності спостерігаються і в рамках ціннісної складової елітарних домагань.

Висновки. У даній статті було зроблено спробу дослідити психологічну природу феномена елітарних домагань особистості, розробити концептуальну модель та виявити шляхи її формалізації. У результаті можна зробити такі висновки.

Елітарні домагання особистості являють собою феномен антиципації майбутнього, є різновидом життєвих домагань особистості та відображають прагнення індивіда щодо досягнення найвищих, найкращих, найвагоміших результатів у житті чи у певній діяльності.

Елітарні домагання являють собою похідну від трьох складових: рівня домагань, ймовірності досягнень та їх значущості.

Було виявлено два можливі шляхи формалізації концептуальної моделі елітарних домагань. По-перше, елітарні домагання було класифіковано по принципу домінуючого типу ймовірності та значущості досягнень. У результаті було визначено двадцять п'ять типів елітарних домагань: дев'ять типів високих елітарних домагань, чотири типи низьких елітарних домагань та дванадцять – середніх. По-друге, було розроблено класифікацію елітарних домагань у контексті ймовірнісного та аксіологічного (ціннісного) профілю елітарних домагань, де аналізувалися максимальні рівні ймовірності та значущості досягнення саме елітарного рівня. Виокремлено такі типи: абсолютно невпевнений, невпевнений, впевнений, високовпевнений, надзвичайно впевнений типи, а також абсолютно незацікавлений, малозацікавлений, середньозацікавлений, дуже зацікавлений та надзвичайно зацікавлений типи.

У ході експериментального дослідження елітарних домагань виявлено, що у представників сучасної молоді превалює високий рівень елітарних домагань. При цьому відсоток високих елітарних домагань у сфері творчості (науці, освіті тощо) й фінансів дещо вищий за той, що спостерігається у сфері політики.

Досліджувані більш упевнені в можливості досягнення ними елітарного рівня у сфері фінансів та творчості, ніж у сфері політики. Потрапляння до фінансової та творчої еліти також є для них й більш бажаним та жаданим майбутнім, ніж потрапляння до політичної еліти.

Подальші дослідження елітарних домагань особистості в рамках даної концептуальної моделі та її подальше вдосконалення є достатньо перспективним напрямом дослідження. При цьому відкривається широкий діапазон для різноманітних досліджень у контексті даної тематики. Можливість дослідження взаємозв'язку наявності того чи іншого типу елітарних домагань із низкою характеристик та особливостей індивіда (самооцінка, рівень інтелекту, комунікативні навички, особливості волі тощо) дозволить вдосконалити процес самореалізації особистості, процес планування її життєвого шляху та досягнення найвищих результатів у своїй життєдіяльності.

Бібліографічні посилання

1. **Абульханова-Славская К. А.** Время личности и время жизни / К. А. Абульханова-Славская, Т. Н. Березина. – СПб., 2001. – 304 с.
2. **Адлер А.** Практика и теория индивидуальной психологии / А. Адлер. – М. : Директ-Медиа, 2008. – 106 с.
3. **Ашин Г. К.** Элитология / Г. К. Ашин. – М. : МГИМО – Университет, 2005. – 544 с.
4. **Батраченко І. Г.** Психологія антиципації : моногр. / І. Г. Батраченко. – Д. : Вид-во ДНУ, 2009. – 264 с.
5. **Батурич Н. А.** Уровень притязаний как метод исследования личности / Н. А. Батурич, Н. А. Курганский // Диагностика психических состояний в норме и патологии. – Л. : Медицина, 1980. – С. 140–148.
6. **Бороздина Л. В.** Исследования уровня притязаний / Л. В. Бороздина. – М. : Психология, 2000. – 341с.
7. **Головаха Е. И.** Жизненная перспектива и профессиональное самоопределение молодежи / Е. И. Головаха. – К. : Наук. думка, 1988. – 144 с.
8. **Долгих Л.** Кар'єрні домагання як суб'єктивний механізм професійної самореалізації / Л. Долгих // Соціальна психологія. – 2005. – № 2 (10). – С. 64–71.
9. **Косолапов Н. А.** Психология политической деятельности / Н. А. Косолапов. – М. : МГИМО, 2002. – 113 с.
10. **Крыштановская О. В.** Элита и возраст: путь вверх / О. В. Крыштановская, Ю. В. Хуторянский // Социологические исследования. – 2002. – № 4. – С. 49–60.
11. **Лепіхова Л. А.** Механізми життєвих домагань у системі цілеутворення особистості / Л. А. Лепіхова // Наукові студії з соціальної та політичної психології. – К., 2005. – Вип. 10 (213). – С. 105.
12. **Ломов Б. Ф.** Память и антиципация: исследования памяти / Б. Ф. Ломов ; под ред. Н. Корж. – М. : Наука, 1990. – С. 45–53.
13. **Мерлин В. С.** Лекции по психологии мотивов человека / В. С. Мерлин. – Пермь : Изд-во Перм. гос. пед. ин-та, 1971. – 120 с.
14. **Миллс Р.** Властвующая элита / Р. Миллс. – М. : Изд-во иностранной литературы, 1959. – 336 с.
15. **Моска Г.** Правящий класс / Г. Моска // Социологические исследования. – 1994. – № 10. – С. 176–187.
16. **Ожегов С. И.** Толковый словарь русского языка / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова. – М. : АЗЪ, 1992. – 944 с.
17. **Ортега-и-Гассет Х.** Восстание масс / Х. Ортега-и-Гассет // Вопросы философии. – 1989. – № 3–4.
18. **Парето О. В.** Трактат общей социологии / О. В. Парето. – Женева, 1964.
19. **Пірен М.** Проблеми формування сучасної української еліти / М. Пірен // Соціальна психологія. – 2004. – № 2 (4). – С. 38–48.
20. **Пряжников Н. С.** Психология элитарности / Н. С. Пряжников. – Воронеж : МОДЭК, 2000. – 512 с.
21. **Регуш Л. А.** Развитие способностей прогнозирования в познавательной деятельности : учеб. пособие / Л. А. Регуш. – Л. : ЛГПИ, 1983. – 83 с.
22. **Сергиенко Е. А.** Антиципация в раннем онтогенезе человека / Е. А. Сергиенко. – М. : Наука, 1992. – 142 с.
23. Словарь психолога-практика / сост. С. Ю. Головин. – 2-е изд., перераб. и доп. – Мн. : Харвест, 2005. – 976 с.
24. **Титаренко Т. М.** Домагання особистості в контексті ефективного життєздійснення // Наукові студії з соціальної та політичної психології. – К., 2007. – Вип. 18 (21). – С. 3–12.
25. Уровень притязаний / К. Левин, Т. Дембо, Л. Фестингер, П. Сиро // Психология личности / под ред. Ю. Б. Гиппенрейтер, А. А. Пузыря. – М., 1982. – 288 с.
26. **Фрейд З.** Психология масс и анализ Я / З. Фрейд. – М. : АСТ, 2005. – 188 с.
27. **Хекхаузен Х.** Психология мотивации достижения / Х. Хекхаузен. – СПб. : Речь, 2001. – 240 с.
28. **Норре Ф.** Erfolg und Misserfolg // Psychol. Forsch. – 1930. – Bd. 14. – P. 16.

Надійшла до редколегії 10.04.2012 р.