

**Церклевич В. С.,**

*к.пед.н., проректор з науково-педагогічної та виховної роботи,*

**Кирилюк Ю. М.,**

*практичний психолог, ХКТЕІ*

## **ВЗАЄМОЗАЛЕЖНІСТЬ МОТИВАЦІЇ ТА СФОРМОВАНOSTІ ПРОФЕСІЙНО ВАЖЛИВИХ ЯКОСТЕЙ ЯК БАЗОВА УМОВА ДОСЯГНЕННЯ УСПІХУ МАЙБУТНІМИ ФАХІВЦЯМИ**

### **Анотація**

Стаття присвячена розгляду вагомої проблеми розуміння сутності успіху, змістового розмежування понять життєвого та професійного успіху. Зроблено спробу визначення ступеня взаємозалежності мотивації до успіху та сформованості професійно важливих якостей особистості. Наведено результати пілотного етапу емпіричного дослідження розвиненості мотивації до успіху та професійно важливих якостей студентів напрямів підготовки

**Ключові слова:** мотивація, успіх, професійний успіх, конфліктність, ризик, стресостійкість, комунікативність, толерантність, імпульсивність.

**Постановка проблеми.** А. Чехов писав: «У людині все має бути прекрасним: і тіло, і душа, і одяг, і думки!» [5]. Оскільки стрижневим компонентом сучасної педагогіки вищої школи виступає практичне та особистісно орієнтоване навчання, формування та вдосконалення умінь і навичок студентства, підготовка компетентного фахівця, то такі поняття як успіх, професійно важливі якості, фахова компетентність набувають особливої актуальності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** До вивчення проблеми психології мотивації (Д. Маклелланд, А. Маслоу), розрізнення професійного та життєвого успіху (Є. О. Клімов, О. В. Гапоненко), сформованості професійно важливих якостей студентів (Ш. Ференці, Е. Фром, Б. Г. Анан'єв), психології особистості (Г. Олппорт, Р. Кетелл, Ч. Белл, И. М. Сеченов), особливостей стосунків між підлітками (Л. І. Божович, З. Фрейд), психології спілкування (Б. Ф. Ломов, Д. Карнегі) звертались як вітчизняні, так і зарубіжні дослідники. Проте, вважаємо, недостатньо проаналізованою та дослідженою проблемою взаємозалежності мотивації та сформованості професійно важливих якостей як базової умови досягнення успіху майбутніми фахівцями.

**Постановка завдання.** Обґрунтована актуальність проблеми зумовила наступні завдання статті:

✓ визначення сутності поняття «успіх», змістове розмежування понять «життєвого» та «професійного успіху»;

✓ дослідження спрямованості студентів на досягнення успіху в професійній діяльності у поєднанні із одночасною діагностикою рівня сформованості професійно-важливих якостей як базису досягнення успіху;

✓ перевірка гіпотези про те, що у структурі особистості студентства переважає середній рівень мотивації при середньо сформованих професійно важливих якостях.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Відомо, що є чотири базових моделі успіху: **американська** (культ успіху – досягнення матеріальних цінностей); **німецька** (плановість, поступальність, якість, ефективність); **східна** (сьогодення – це база для завтра, тому терпіння і послух сьогодні – здобутки у майбутньому); **слов'янська** (на першому плані – моральність, людські цінності, духовність, «по трупах іти ми не хочемо») [1; с. 2].

Таким чином, у кожній моделі вирізняються чіткі критерії та зрозумілий результат. Характеризуючи сучасне українське суспільство, спостерігаємо компіляцію різних моделей, зумовлених свободою вибору.

Для частини успіх - це сім'я, для частини – моральні цінності, духовна краса, особисті якості, для значної частини – кар'єра, особистий розвиток.

Виразно простежуються і гендерні особливості успішності. Так, українські жінки дедалі частіше сумніваються у питаннях народження дитини: чи потрібно, чи зараз, чи не буде це жертвою; вони мислять категоріями «або – або», не розуміючи, що успіх – це «і – і». І самореалізація (професійна), і діти, і кохання, і щаслива родина (реалізація особиста). В результаті сумнівів наша жінка може пройти точку неповернення, коли вже пізно.

У чоловіків є проблема з успіхом тоді, коли модель успішності обрано не самостійно, коли домінантою виступає порівняння себе з іншими. Психологи вважають, що саме для порівнювати себе з іншими – табу [4]. Ідеал задає напрямок руху, однак ідеал – це не критерій оцінки, а своєрідний індикатор напрямку, в якому ми рухаємося, але зупинитись ми можемо там, де нам комфортно (не нашому ідеалу, а саме нам).

Аналіз наукової літератури дозволяє виділити п'ять критеріїв, за якими кожна людина може виміряти власну успішність. **Перший – це здатність змінювати поведінку (вчитися).** Загалом у людини близько 98% поведінки автоматичні (це стосується всіх людей). Така структурованість є успішною, доки структура працює, доки зовнішнє середовище є сталим. Але коли змінилася ситуація, то важко залишатися успішним при старій технології дій. Людина успішна тоді, коли вона може керувати процесом. Успіх – це здатність вийти за рамки сценарію, за межі автоматизму. Але важливо розуміти, куди виходити.

**Наступний критерій – стан здоров'я.** Критерій включає вміння людини підтримувати стан здоров'я на тому рівні, якого їй вистачає для життя. **Третій – здатність досягати необхідного для себе (а не соціального оточення, інших) фінансового рівня.** **Четвертий – базовий емоційний стан.** Найпростіший приклад: із яким настроєм людина просинається і засинає. Тут важливо, коли їй вистачає енергії на все, що вона робить у житті. В цьому сенсі вона є успішною. **П'ятий – комунікації, тобто, здатність установлювати контакти і їх підтримувати [1; с. 2].**

Сучасні дослідники активно вивчають умови досягнення життєвого успіху та фактори, що на нього впливають. Так, Б. Трейсі виділяє сім основних складових успіху:

1. **Мир у душі.** Тільки живучи в гармонії з власними вищими цінностями і внутрішніми переконаннями, ви можете досягти миру в душі.

2. **Здоров'я й енергія** – нормальний фізичний стан людини. У тіла є природна схильність до здоров'я, і воно ним піклується навіть при відсутності фізичного й ментального втручання.

3. **Ставлення з любов'ю до тих, хто поруч з вами, з людьми, які вас люблять і піклуються про вас.**

4. **Фінансова свобода.** Більшість неприємностей пов'язана із занепокоєнням про гроші.

5. **Високі цілі й ідеали,** що складають зміст вашого життя.

6. **Самопізнання та самосвідомість,** що йдуть рука об руку з внутрішнім щастям і зовнішніми досягненнями.

7. **Відчуття самореалізації** або того, що ви стаєте тим, ким хочете стати [3; с. 18-26].

Якщо проаналізувати життєву стратегію та успіх таких особистостей як: Наполеон Бонапарт, Джон Девісон Рокфеллер, Білл Гейтс, Стів Джобс, Ангела Меркель, Маргарет Тетчер, Генрі Форд, то стає також зрозуміло, що у становленні та досягненні успіху для цих людей ключову роль відіграли не стільки знання теоретичні, як особисті якості, внутрішня мотивація, що стимулювали їх, спонукали до дії, до досягнення успіху.

Таким чином ми вважаємо, що поняття «успіх» можна трактувати з двох поглядів: у широкому значенні як «життєвий успіх», а не просто досягнутий результат певної соціальної діяльності чи проекту, що займає одне з основних місць в системі цінностей культури, визначаючи межу життєвих прагнень та перспектив особистості. Натомість у соціологічному контексті поняття «успіх» **фіксує перехід індивідуальної дії в суспільне визнання певних соціальних практик з подальшим закріпленням їх в якості відтворюваних структурних елементів суспільства.**

Отже, у соціологічному контексті доречно говорити про «професійний успіх» як суспільно значимий та визнаний результат соціальних дій особистості; поняття «життєвого успіху», фіксує суб'єктивний рівень оцінки індивідом результатів власних соціальних практик.

Показниками життєвого успіху особистості є ступінь реалізації особистісного потенціалу, мрій, надій і прагнень особистості, її самоактуалізації, задоволеності досягненнями в значимій сфері діяльності, ступенем, способом, результатами своєї самореалізації, тим, наскільки людина успішна у плані професійному.

Д. Дідро вважав людину вищою цінністю, єдиним творцем усіх досягнень культури на Землі, розумним центром Всесвіту, тим пунктом, від якого все повинно виходити й до якого все повинно повертатися. Людина має вроджене бажання досягти успіху – це щось настільки ж природне для неї, як і подих. Одна з найбільших її потреб – досягти мети в житті, для чого

необхідне знання механізму успіху. **«Успіх – це постійне здійснення тих цілей, що ми поставили перед собою і, які винятково важливі для нас»** [2; с. 5]. Адже успіх – це не тільки результат, але й процес руху шляхом його досягнення. Це розвиток можливостей людини, розкриття її потенціалу.

Для перевірки гіпотези та проведення пілотного емпіричного дослідження було сформовано вибірку із 70 респондентів, що представляли студентів останнього курсу коледжу напрямів підготовки «Товарознавство і торговельне підприємництво» та «Фінанси і кредит»; третьокурсників інституту, напряму підготовки «бухгалтерський облік і аудит».

З погляду на те, що найважливішими чинниками особистісно орієнтованого навчального процесу є ті, що розвивають індивідуальність студента, створюють умови для його саморозвитку та самовираження нами у роботі використано наступні методики дослідження для усіх груп: «Вивчення мотивації до успіху» Т. Елерса; «Діагностика особистості на мотивацію уникнення невдач» Т. Елерса; тест «Готовність до ризику» Шуберта.

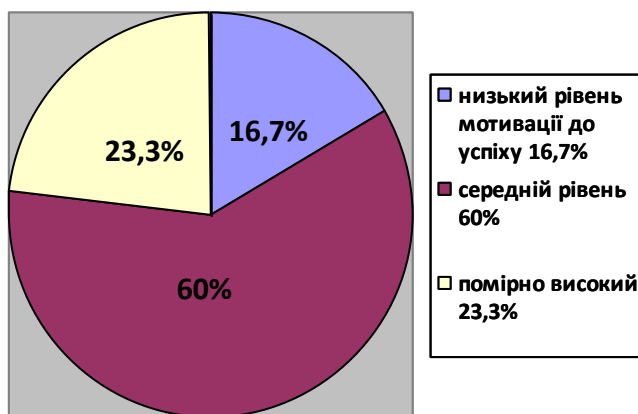
Додатково – методики на визначення рівня сформованості професійно важливих якостей, з урахуванням специфіки напрямів підготовки. Для «Товарознавства і торговельного підприємництва»: методика діагностики комунікативної установки за В. Бойком (визначення загальної комунікативної толерантності); дослідження концентрації уваги; тест Томаса (реагування на конфліктну ситуацію); шкала самооцінки С. Спілбергера.

Для «Облік і аудит»: тест на стресостійкість; шкала самооцінки С. Спілбергера; дослідження імпульсивності (В. Лосенков); оцінка нервово-психічної стійкості.

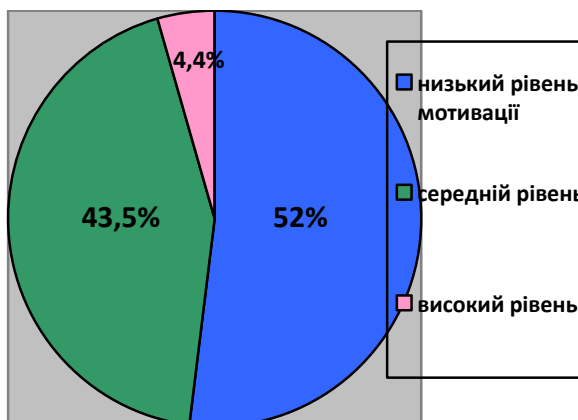
Для «Фінанси і кредит»: тест «Схильність до ризику» (за О. Шмельовим); методика «Вихід із складних життєвих ситуацій»; методика діагностики комунікативної установки за В. Бойко (визначення загальної комунікативної толерантності); методика діагностики домінуючої стратегії психологічного захисту у спілкуванні за В. Бойком.

За результатами «Методики вивчення мотивації до успіху» Т. Елерса, у групи респондентів середній показник мотивації до успіху становить – 11,5 балів, що означає загальний середній рівень мотивації до успіху.

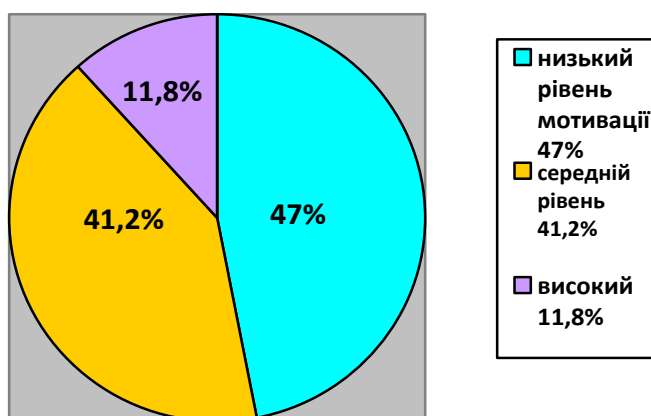
У розрізі спеціальностей: «Фінанси і кредит»: 16,7% респондентів мають загальний низький рівень мотивації до успіху; середній рівень мотивації мають 60%, а помірно високий – 23,3%.



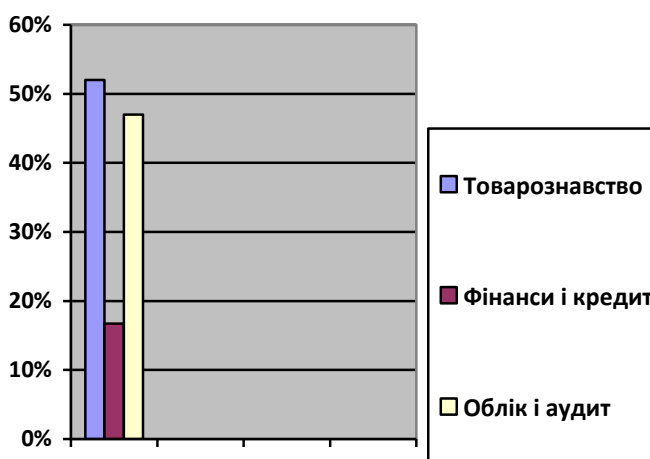
«Товарознавство і торговельне підприємництво»: низький рівень мотивації до успіху – 52%; середній – 43,5%; помірно високий – 4,4%.



«Облік і аудит»: 47% – низький рівень мотивації до успіху; 41,2% – середній рівень мотивації та 11,8%.

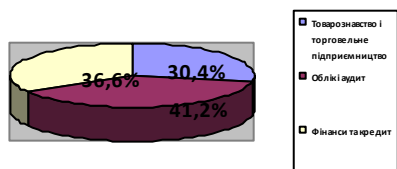


Таким чином, найсуттєвіший показник низького рівня мотивації у студентів-товарознавців – 52%, у студентів спеціальності «Облік і аудит» – 47% і «Фінанси і кредит» – 16,7%. Натомість найвищий рівень мотивації у студентів групи «Фінанси і кредит» – 23,3%.

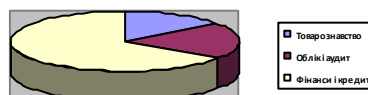


За результатами діагностики «Готовність до ризику» Шуберта маємо:  
 «Фінанси і кредит»:36,6% респондентів дуже обережні; 63,4%– готові до ризику. «Товарознавство і торговельне підприємництво»:30,4%– дуже обережні; 69,6% – готові до ризику. «Облік і аудит»:41,2% – дуже обережні; 58,8%– готові до ризику.

Дуже обережні



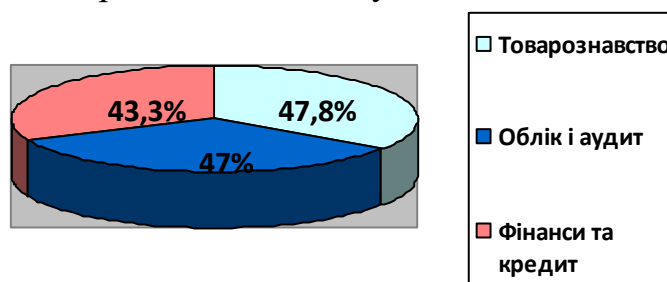
Готові до ризику



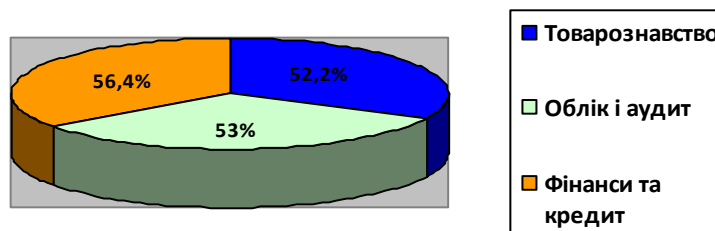
Таким чином, найбільш схильні до ризику студенти-товарознавці – 69,9%; «Фінанси та кредит» – 63,4%; «Облік і аудит» – 58,8%.

Проаналізувавши матеріали «Діагностики особистості на мотивацію уникнення невдач» Т. Елерса, отримали такі результати: «Фінанси і кредит»: низький рівень мотивації уникнення невдач показали 43,3%; середній рівень –56,4%. «Товарознавство і торговельне підприємництво»:47,8% – низький рівень; 52,2% – середня мотивація уникнення невдач. «Облік і аудит»:47%– низький рівень мотивації та 53%– середня мотивація.

Низький рівень мотивації уникнення невдач



Середня мотивація уникнення невдач

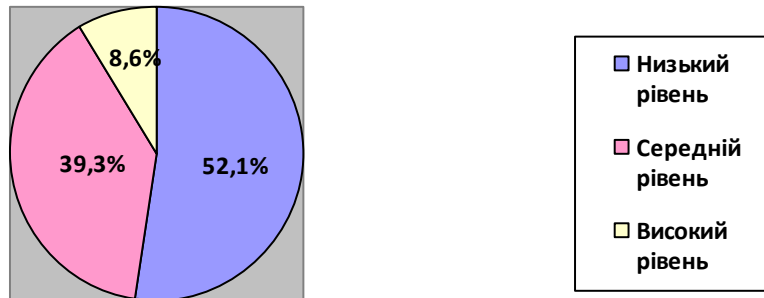


Згідно загальних показників вищезгаданих груп простежуємо зростання ступеня готовності до ризику тоді, коли виявлено низький рівень мотивації уникнення невдач і середній рівень мотивації до успіху у всіх групах.

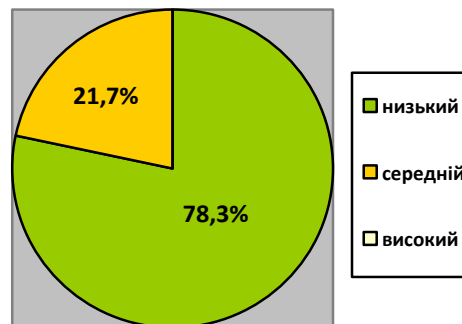
Щодо діагностики професійно важливих якостей студентів було отримано такі результати:

«Товарознавство і торговельне підприємництво»:

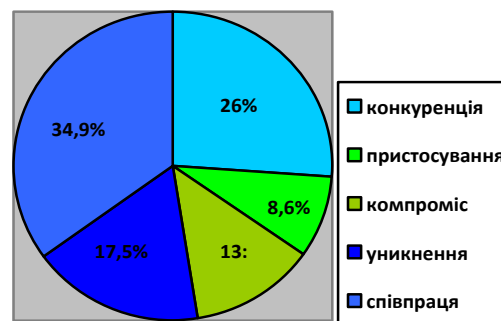
➤ Методика діагностики комунікативної установки за В.В.Бойком (визначення загальної комунікативної толерантності): низький рівень комунікативної толерантності – 52,1%; середній рівень – 39,3%; високий – 8,6%.



➤ Дослідження концентрації уваги: низький рівень – 78,3%; середній – 21,7%.



➤ Тест Томаса (реагування на конфліктну ситуацію): конкуренція – 26%; пристосування – 8,6%; компроміс – 13%; уникнення – 17,5%; співпраця – 34,9%.



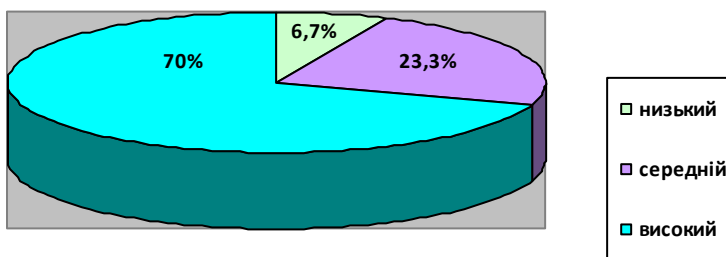
➤ Шкала самооцінки С.Спілберґера: особиста тривожність – низький рівень тривожності – 13%; середній рівень тривожності – 65,3% та високий рівень тривожності – 21,7%. Ситуативна тривожність: низький рівень – 8,6%; середній – 69,7%; високий – 21,7% .

Таким чином, маємо незадовільні показники загальної комунікативної толерантності; за результатами дослідження уваги – високий рівень

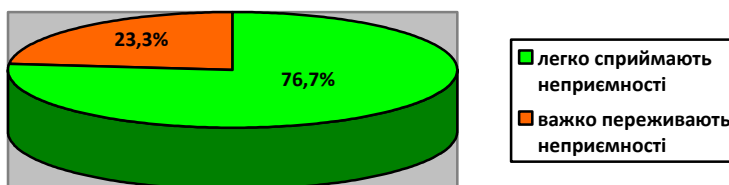
концентрації взагалі відсутній; реагування на конфліктну ситуацію: низький відсоток компромісу та співпраці (разом 47,9%), решта – 52,1%, що характеризується не вирішенням або ж загостренням конфліктної ситуації.

«Фінанси і кредит»:

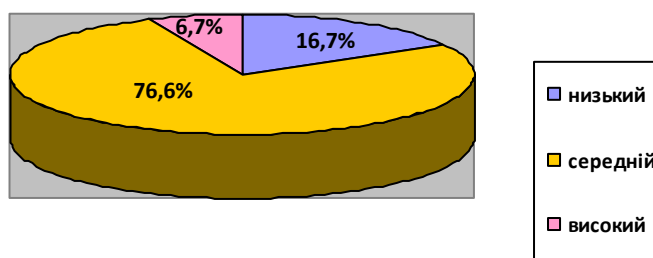
➤ Тест «Схильність до ризику» (за О.Шмельовим): високий рівень – 70%; середній – 23,3%; низький – 6,7%.



➤ Методика «Вихід із складних життєвих ситуацій»: легко сприймають неприємності – 76,7%; важко переживають неприємності – 23,3%.

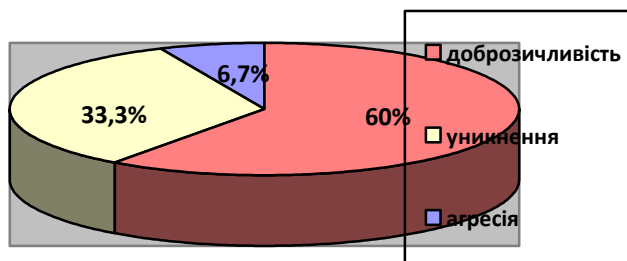


➤ Методика діагностики комунікативної установки за В.Бойко (визначення загальної комунікативної толерантності): низький рівень комунікативної толерантності – 16,7%; середній – 76,6%; високий – 6,7%.



➤ Методика діагностики домінуючої стратегії психологічного захисту у спілкуванні за В. Бойком: доброзичливість – 60%; уникнення – 33,3%; агресія – 6,7%.





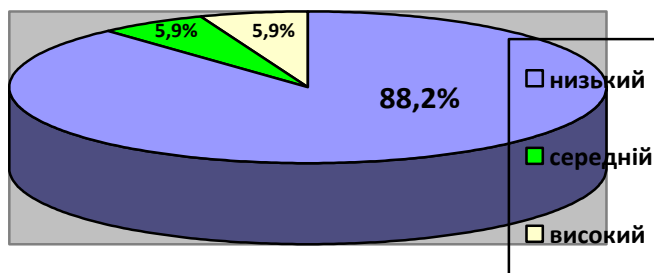
За отриманими результатами бачимо, що найбільше потрібно працювати над покращенням рівня комунікативної толерантності, над рівнем схильності до ризику та корегувати стратегії психологічного захисту у спілкуванні, адже уникнення та агресія становлять 40%, досить високий показник, що вкрай негативно впливає на процес спілкування.

«Облік і аудит»:

➤ Тест на стресостійкість: низький рівень стресостійкості – 5,9%; середній – 88,2%; високий – 5,9%.

➤ Шкала самооцінки С.Спілбергера: особиста тривожність – низький рівень – 17,7%; середній – 82,3%. Ситуативна тривожність – низька – 11,8%; середня – 82,3%; висока – 5,9%.

➤ Дослідження імпульсивності (В. Лосенков): низький рівень імпульсивності – 88,2%; середній – 5,9%; високий – 5,9%.



Щодо підсумкових результатів спеціальності «Облік і аудит», то високий рівень стресостійкості становить всього лише 5,9%, що необхідно змінювати, оскільки чи не ключовим компонентом хорошого працівника є власне здатність правильно реагувати на стрес, вміння володіти своїми емоціями. Позитивно, що імпульсивність, демонструє 88,2%, що є виваженість, притаманну бухгалтерам.

**Висновки і перспективи подальших розробок у даному напрямку.** Отже, висунута гіпотеза дослідження про переважання у структурі особистості студентства середнього рівня мотивації при середньо сформованих професійно важливих якостях підтвердилась. Узагальнення отриманих результатів дає підставу дійти висновку, що проблема мотивації студентства та формування професійно важливих якостей здобуває особливої актуальності.

Оскільки процес навчання та удосконалення професійних умінь та навичок, що ґрунтуються на сучасних знаннях, має бути постійним, то перспективою дослідження надалі вбачаємо розробку відповідних інтерактивних, тренінгових програм для забезпечення якомога повного розкриття потенціалу та розвитку особистісних можливостей студентів (маємо на увазі професійно важливі якості), повторне практичне діагностування проведеного дослідження з метою порівняльного аналізу.

### **Список використаної літератури**

1. Миколюк О. Успішні люди змінюються самі / О. Миколюк // День. – 2010. №103. – С. 1-2.
2. Тернер К. Мы рождены для успеха / К. Тернер. – М.: Фаир-Пресс, 2001. – 272 с.
3. Трейси Б. Достижение максимума / Б.Трейси. – Минск: Попурри, 2000. – 302 с.
4. <http://www.newlearning.org.ua/content/naukovci-proponuyut-model-uspihu-chi-potribno-ce-derzhavi>
5. <http://tandev.blogspot.com/2009/01/blog-post 2193.html>