

Аналіз результатів дослідження показав, що в одній групі психологічний клімат можна трактувати як цілком сприятливий, а в іншій як невизначений. При дослідженні впливу соціально-психологічного клімату навчальної групи на успішність виявлено, що в тій групі, де соціально-психологічний клімат можна охарактеризувати як цілком сприятливий середній бал склав 4,0 бали, а у групі з невизначеним психологічним кліматом – 3,2.

#### Список літератури:

1. Почебут Л. Г. Организационная социальная психология: Учебное пособие. / Л. Г. Почебут, В. А. Чикер. – СПб.: Изд-во «Речь», 2002. – 298 с.
2. Фарбер И. Е. Социально-психологический климат вуза / И. Е. Фарбер // Правоведение. – 1982. - № 4. - С. 81 – 84.
3. Райгородский Д. Я. Практическая психодиагностика. Методики и тесты. Учебное пособие. / Д. Я. Райгородский (редактор-составитель). – Самара: Издательский Дом «БАХРАХ-М», 2001. — 672 с.
4. Матюхіна Н.П. Управління персоналом органів внутрішніх справ України (Теоретичні та прикладні аспекти): монографія / О.М. Бандурка, Н.П. Матюхіна. – Харків: Вид-во Ун-ту внутр. справ, 1999. – 287 с.

### **Внутрішня мотивація як спонука успішної навчальної діяльності**

Парфененко Ю.В., Кузікова С.Б.

Виявлення професійних мотивів, інтересів та нахилів студентів є важливим прогностичним фактором, що визначає міру зацікавленості навчальними дисциплінами, а в майбутньому – обраною професією. Метою даної роботи є дослідження мотиваційного комплексу особистості – співвідношення внутрішньої, зовнішньої позитивної та зовнішньої негативної мотивації. Студенти, в яких переважає внутрішня мотивація, залучаються до навчальної діяльності заради неї самої, вони не чекають від вчителя певних заохочень. Така діяльність є самоціллю, а не засобом для досягнення іншої мети.

До внутрішніх відносять мотиви отримання знань (студенти

характеризуються високою успішністю навчальної діяльності, сильною волею та ін.) та здобуття професії (студенти часто проявляють вибірковість, поділяючи дисципліни на «потрібні» і не «потрібні», що може позначатися на успішності) [4].

Зовнішня мотивація характеризується тим, що націлює студента лише на кінцевий результат. Для таких студентів цінністю є кінцевий висновок їх навчання у вузі (тобто, отримання диплома) або ж отримання стипендії. Зовнішні мотиви розподіляються на зовнішні позитивні та зовнішні негативні, які є найменш бажаними, так як при наявності високого рівня такого виду мотивації розвиток творчих здібностей студента практично неможливий. З метою виявлення переважного виду навчальної мотивації нами було проведено добровільне анонімне анкетування студентів першого курсу інженерних спеціальностей Сумського державного університету. Дослідження проводилося в третьому півріччі першого семестру (грудень 2009 року). Вибірка складала 100 студентів. Студентам пропонувалося оцінити, наскільки значущими для них є наступні мотиви навчальної діяльності: грошовий заробіток; прагнення до просування по роботі; прагнення запобігти критиці з боку керівника чи колег; прагнення уникнути можливих покарань та неприємностей; потреба в досягненні соціального престижу та поваги з боку інших; задоволення від самого процесу та результату роботи; можливість найбільш повної реалізації саме в цьому виді діяльності.

Кожен мотив за ступенем значущості необхідно було оцінити за п'ятибальною шкалою: 1 – «в дуже незначній мірі», 2 – «в досить значній мірі», 3 – «в невеликій, але й немалій мірі», 4 – «в досить великій мірі», 5 – «в дуже великій мірі».

При обробці одержаних результатів були обчислені показники внутрішньої мотивації (ВМ), зовнішньої позитивної мотивації (ЗПМ) та зовнішньої негативної мотивації (ЗНМ) у відповідності з наступними ключами:

$$ВМ = (\text{оцінка пункта 6} + \text{оцінка пункта 7})/2.$$

$$ЗПМ = (\text{оцінка п.1} + \text{оцінка п.2} + \text{оцінка п.5})/3.$$

$$ЗНМ = (\text{оцінка п. 3} + \text{оцінка п. 4})/2.$$

На основі одержаних результатів визначається мотиваційний

комплекс особистості. Результати проведеного анкетування наведені в табл.1 та 2.

Таблиця 1 – Визначення мотиваційного комплексу

Мотиваційний комплекс					Кількість студентів				
					Група 1	Група 2	Група 3	Група 4	Разом
ВМ	>	ЗП М	>	ЗН М	25,8 % (8)	50 % (9)	19,2 % (5)	40 % (10)	32 % (32)
ВМ	=	ЗП М	>	ЗН М	12,9 % (4)	11,1 % (2)	3,8 % (1)	8 % (2)	9 % (9)
ВМ	<	ЗП М	>	ЗН М	16,1 % (5)	22,2 % (4)	50 % (13)	20 % (5)	27 % (27)
ВМ	>	ЗП М	<	ЗН М	35,5 % (11)	5,6 % (1)	7,7 % (2)	4 % (1)	15 % (15)
ВМ	<	ЗП М	=	ЗН М	3,2 % (1)	-	-	-	1 % (1)
ЗН М	>	ЗП М	=	ВМ	3,2 % (1)	5,6 % (1)	-	-	2 % (2)
ЗН М	=	ЗП М	=	ВМ	3,2 % (1)	-	3,8 % (1)	12 % (3)	5 % (5)
ЗН М	>	ЗП М	>	ВМ	-	5,6 % (1)	15,4 % (4)	4 % (1)	6 % (6)
ЗН М	=	ВМ	>	ЗН М	-	-	-	12 % (3)	3 % (3)

Таблиця 2 – Домінуючий тип мотивації

Тип мотивації	Кількість студентів				
	Група 1	Група 2	Група 3	Група 4	Разом
Внутрішня	61,29 % (19)	72,2 % (13)	23,08 % (6)	48 % (12)	50 % (50)
Зовнішня позитивна	19,35 % (6)	16,7 % (3)	50 % (13)	20 % (5)	27 % (27)
Зовнішня негативна	19,35 % (6)	11,1 % (2)	26,92 % (7)	32 % (8)	23 % (23)

В табл.1 наведено усі варіанти мотиваційних комплексів, наявних в опитуваних групах. Аналіз одержаних результатів показав, що в цілому студенти мають високий рівень внутрішньої мотивації та прагнуть реалізувати свої можливості в обраній професії. Найбільш оптимальний мотиваційний комплекс

ВМ>ЗПМ>ЗНМ та ВМ=ЗПМ>ЗНМ був обраний 41% студентів-першокурсників. Це свідчить про те, що студенти з даними мотиваційними комплексами не лише навчаються з інтересом та виявляють схильність до вирішення творчих, неординарних завдань, а й не бояться невдачі та можливої критики з боку викладача чи товаришів, тобто мають потенційні можливості особистісного та професійного розвитку. Турбують студенти, які обрали найгірші мотиваційні комплекси ЗНМ>ЗПМ>ВМ, ЗНМ=ЗПМ=ВМ, ЗНМ=ВМ>ЗПМ (18% в сукупності від загального числа опитаних). Такі студенти завжди наявні в колективі принаймні до першої сесії. Як правило вони не є сформованими особистостями, навчаються завдяки наполегливості батьків та, частіш за все, ігнорують будь-які спроби викладача їх зацікавити. Слід звернути увагу на решту першокурсників (41%), які обрали інші види мотиваційних комплексів. Завданням викладача при роботі з такими студентами є допомога у формуванні більш оптимального типу мотивації.

#### Список літератури:

1. Ананьев Б.Г. К психофизиологии студческого возраста / Б. Г. Ананьев // Современные психологические проблемы высшей школы. – Л., Изд-во ЛГУ. – 1974. – №2 – С. 3-15.
2. Зимняя И.А. Педагогическая психология / И.А. Зимняя – М. Логос, 2004. – 384 с.
3. Бордовская Н.В. Педагогика / Н.В. Бордовская, А.А. Реан – СПб.: Питер, – 2006. – 304 с.
4. Чирков В.И. Самодетерминация и внутренняя мотивация поведения человека / В.И. Чирков, Э.Л. Диси // Вопросы психологии. – 1996. – №3 – С. 116-132.

#### Особливості професійної мотивації студентів-маркетологів

Свдокимов А.В., доц.; Кривопішина О.А., доц.; Яковлева Г.В.

Дослідження, проведені у вузах, показали, що сильні і слабкі студенти відрізняються зовсім не інтелектуальними показниками, а тим, в якій мірі, у них розвинена професійна мотивація. Ті, хто витримує відбір і потрапляє в число першокурсників, в цілому володіють приблизно однаковими