

## **ФОРМУВАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ МОТИВАЦІЇ МАЙБУТНІХ МАРКЕТОЛОГІВ У ПРОЦЕСІ ЇХ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ**

*У статті розглянуто ефективність педагогічних умов формування професійної мотивації майбутніх маркетологів у процесі їх практичної підготовки; названо структурні компоненти професійної мотивації; визначено ієрархічну систему зовнішніх і внутрішніх мотивів навчальної діяльності студентів; проаналізовано рівень сформованості десяти типів мотивів навчальної діяльності за допомогою спеціально розробленого опитувальника; встановлено основні показники сформованості професійної мотивації студентів; узагальнено рівні усвідомленості, стабільності та дієвості професійної мотивації.*

**Ключові слова:** мотивація, мотив, навчальна діяльність, професійна мотивація.

*В статье рассмотрено эффективность педагогических условий формирования профессиональной мотивации будущих маркетологов в процессе их практической подготовки; названы структурные компоненты профессиональной мотивации; определено иерархическую систему внешних и внутренних мотивов учебной деятельности студентов; проанализировано уровень сформированности десяти типов мотивов учебной деятельности с помощью специально разработанного опросника; установлено основные показатели сформированности профессиональной мотивации студентов; обобщено уровни осознанности, стабильности и действенности профессиональной мотивации.*

**Ключевые слова:** мотивация, мотив, учебная деятельность, профессиональная мотивация.

*In the article efficiency of pedagogical terms of forming of professional motivation of future marketing specialists is considered in the process of their practical preparation; the structural components of professional motivation are adopted; on results psychological and pedagogical researches the structure of reasons that provide successful educational activity of students is distinguished; the hierarchical system of external and internal reasons of educational activity of students is certain; the level of formed of ten types of reasons of educational activity is analyzed by means of the specially worked out questionnaire; the basic indexes of formed of professional motivation of students are set; the levels of professional motivation are distinguished and it is set by means of the conducted questionnaire, that to the polled students inherent four types of professional motivation; generalized levels of realized, stability and effectiveness of professional motivation;*

**Key words:** *motivation, reason, educational activity, professional motivation.*

**Постановка проблеми.** Сучасні соціально-економічні умови, що пов'язані зі становленням демократичної держави, ринкових відносин, значно вплинули на всі сфери життя України, у тому числі і на вищу школу. В умовах динамічних соціальних трансформацій відбувається переосмислення значень, нових цінностей, життєвих орієнтацій і прагнень людей, професійної структури суспільства та ієрархії соціальних переваг.

Соціально орієнтований спосіб ведення виробництва і бізнесу вимагає якісно нового рівня професійної мотивації. Сьогодні відповідальність за результати своєї праці, уміння самостійно здобувати необхідні знання і творчо застосовувати їх на практиці є ключовими умовами професійного і кар'єрного росту молодшої людини.

Сучасні умови вступу до ВНЗ України часто призводять до несвідомого і несамостійного вибору фаху. Тому процес формування професійної мотивації потребує корекції, управління та інтенсифікації впливу з боку педагогів, батьків, керівників і суспільства у цілому.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Над проблемою професійної мотивації працювали відомі вчені А. Б. Коваленко, П. Я. Гальперін [4], Ж. Піаже, Б. Г. Ананьєв, Г. С. Костюк, С. Д. Максименко, В. О. Моляко, К. Роджерс, А. А. Новиков, Г. Я. Буш, С. Л. Рубінштейн [9]. Проблемі мотивації присвячені праці Х. Хекхаузена, Г. Мюрея, Н. Аха, Д. Брауна, Ф. Хоппе, Г. Орлота, А. Бандури, Г. Айзенка, С. Занюка [5], А. Реана, К. Левіна, В. Століна, В. Асєєва [1] та інших.

Разом з тим, нові орієнтири соціально-економічного розвитку нашої держави, процеси глобалізації, інтеграції та інформатизації суспільства визначили принципово нові вимоги до професійної підготовки в сфері маркетингу. Тут потрібні фахівці, які б могли працювати самостійно і творчо, генеруючи нововведення, свіжі ідеї, пропозиції та обґрунтовані рекомендації.

**Мета статті** – провести аналіз ефективності педагогічних умов формування професійної мотивації майбутніх маркетологів у процесі їх практичної підготовки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Зміст формування професійної мотивації особистості студента ВНЗ, на думку Л. Хабаєвої, може бути визначений за трьома основними напрямками: а) формування потреб і мотивів професійного розвитку; б) формування знань, умінь і навичок самостійної діяльності по самовихованню і саморозвитку; в) оцінка професійних здібностей і можливостей, порівняння їх із образом бажаного результату (предметом, метою), планування змін у системі мотивації досягнення [10].

Аналіз результатів психолого-педагогічних досліджень дає змогу виділити структуру мотивів, які забезпечують успішну навчальну діяльність студентів. Така структура, на наш погляд, є ієрархічною

системою зовнішніх і внутрішніх мотивів, що визначають спрямованість, інтенсивність й особистісний сенс пізнавальної діяльності студентів.

Під внутрішніми мотивами навчальної діяльності ми розуміємо спонукання, в основі яких лежить задоволення від процесу та безпосередніх результатів навчально-пізнавальної діяльності. До цього типу мотивації належать: пізнавальний мотив, мотив самодетермінації, мотив самовдосконалення.

До зовнішніх мотивів відносимо спонукання, які тематично не пов'язані з процесом і безпосередніми результатами навчальної діяльності студентів, але відіграють важливу стимулюючу роль: професійний мотив, мотив досягнення, мотив обов'язку, комунікативний мотив, мотив самоутвердження, прагматичний мотив.

Доцільність виділення зазначеної структури мотиваційного синдрому навчальної діяльності майбутніх маркетологів зумовлюється, на наш погляд, специфікою навчання як процесу, спрямованого на оволодіння знаннями й способами їх здобуття (пізнавальний мотив); формуванням у студентів суб'єктної позиції (мотив самодетермінації); підвищенням компетентності та майстерності студентів, розвитком їх нахилів і здібностей (мотив самовдосконалення); професійною підготовкою майбутніх фахівців (професійний мотив); розвитком навичок співробітництва та соціальної взаємодії (комунікативний мотив); самореалізацією та самоактуалізацією студентів (мотив досягнення); формуванням почуття відповідальності перед товаришами (мотив обов'язку).

Слід підкреслити, що перераховані мотиви не існують в ізольованому вигляді. Мотивація навчальної діяльності завжди має складний, комплексний характер, поєднує в собі як внутрішні, так і зовнішні, позитивні і негативні, пізнавальні та соціальні мотиви. Однак, у сфері навчальної мотивації окремих студентів провідну роль можуть відігравати мотиви однієї або іншої групи, що й визначає загальний характер та продуктивність їх навчальної діяльності.

Важливою для вибору сфери діяльності є можливість проявити свої здібності, таланти, задовольнити інтереси та потреби, досягти певних результатів, професійного розвитку. Є домінуючий тип професійної мотивації – стійкий інтерес до професії [7, с. 104].

У дослідженні проблеми професійної підготовки майбутніх маркетологів у вищих навчальних закладах важливого значення набувають обґрунтування професора О.Вишневецького, який зазначає, що кожна наука оперує набором своїх термінів і характерних понять. У педагогіці в процесі навчання майбутніх маркетологів ними є найперше: «освіта», «навчання», «виховання», «розвиток», «навчальний процес», «національне виховання», «метод навчання», «соціальне замовлення» та ін. [3, с. 17].

Професійна мотивація студентів найбільш динамічно формується на 3–5 курсах навчання, коли поглиблено вивчаються професійно-орієнтовані дисципліни та відбувається реальне знайомство майбутніх фахівців із практикою. Її структурними компонентами є мотивація ініціації (спонукає

до діяльності); мотивація селекції (вибір мети); мотивація реалізації (регулює, контролює реалізацію виконання відповідної дії); мотивація постреалізації (завершує виконання дії і спонукає до іншої).

Для підвищення рівня професійної мотивації майбутніх маркетологів до здійснення інноваційної маркетингової діяльності необхідно дібрати механізми постійного вдосконалення рівня їхньої професійної компетенції. Це можна забезпечити за допомогою реалізації інноваційних педагогічних технологій у процесі професійної підготовки, чільне місце яких у навчальному процесі доведено наукою, а результат їх використання підтверджується високими рівнями сформованості позитивного ставлення майбутнього фахівця до себе та обраної професії, професійних компетенцій та становлення особистості як професіонала.

Розвиток позитивної професійної мотивації забезпечується початком процесу розумової діяльності, який стимулюється постановкою проблеми. Прагнення студента до усвідомлення самого процесу, що призводить до отримання відповіді на проблемне питання, водночас генерує і пізнавальну діяльність, розвиває особисті здібності майбутнього фахівця (здатність працювати в колективі, навички ефективного професійного спілкування, дотримання професійної етики тощо).

Для діагностування мотивів навчальної діяльності студентів нами було розроблено спеціальний опитувальник, що дає змогу визначити рівень сформованості десяти типів мотивів навчальної діяльності: пізнавального, самодетермінації, самовдосконалення, професійного, досягнення, обов'язку, комунікативного, самоствердження, прагматичного і мотиву уникнення неприємностей. Опитувальник містить 30 тверджень, що стосуються різних аспектів мотивації навчальної діяльності студентів, наприклад: «Мене більше цікавить процес виконання завдання, ніж його результат» (пізнавальний мотив); «Мені особливо цікаві ті предмети, які розвивають мої здібності» (мотив самовдосконалення); «У разі виникнення перешкод у навчанні я не можу зайнятися нічим іншим, поки не досягну своєї мети» (мотив досягнення); «Мені більш цікаві дисципліни, знання з яких потрібні для матеріального благополуччя» (прагматичний мотив); «Люблю отримувати високі оцінки й бути кращим за інших» (мотив самоствердження) тощо. Студентам було запропоновано оцінити ступінь своєї згоди або незгоди з цими твердженнями за допомогою шкали від -3 до 3: -3 – абсолютно не згодний, -2 – не згодний, -1 – швидше не згодний, ніж згодний, 1 – швидше згодний, ніж не згодний, 2 – згодний, 3 – абсолютно згодний.

На основі аналізу психолого-педагогічної літератури, а також результатів спостереження за навчально-пізнавальною діяльністю студентів спеціальності «Маркетинг» Рівненського інституту слов'янознавства нами встановлено, що основними показниками сформованості їх професійної мотивації є:

– співвідношення внутрішніх і зовнішніх, соціальних і пізнавальних, дискретних і процесуальних, позитивних і негативних мотивів;

- усвідомленість мотивів – ступінь розуміння та осмисленості студентами власних спонукань;
- стабільність мотивів – регулярність вияву спонукань у різних ситуаціях навчальної діяльності;
- дієвість мотивів – готовність студентів до реалізації мотивів у навчальній діяльності у формі старанності, наполегливості, самостійності, ініціативності, пізнавальної активності.

Рівні усвідомленості, стабільності та дієвості мотивів навчальної діяльності студентів визначались за допомогою методу експертних оцінок. У ролі експертів виступали три викладачі, які працювали зі студентами і добре знали їх ставлення до навчання. Експертам було запропоновано оцінити усвідомленість, стабільність і дієвість професійних мотивів студентів за 10-бальною шкалою: від 0 до 9. Після визначення показника узгодженості оцінок знаходились середні оцінки мотивів студентів за вказаними параметрами.

У студентів з високим рівнем професійної мотивації пізнавальний інтерес, прагнення до особистісного самовдосконалення та самодетермінації доповнюються і підкріплюються усвідомленням професійної важливості навчання, його цінності як засобу самоствердження, досягнення успіхів і особистісного визнання. Вказані мотиви характеризуються стійкістю, усвідомленістю та дієвістю, що забезпечує високий рівень пізнавальної активності та успішності студентів.

Результати констатувального етапу дослідження засвідчили, що високий рівень притаманний 18,5% студентів Рівненського інституту слов'язознавства, які характеризуються ерудованістю, допитливістю, спрямованістю на ґрунтовне оволодіння основами майбутньої професійної діяльності й здатністю напружено та систематично працювати без зовнішнього нагляду.

Середній рівень професійної мотивації характеризується домінуванням у структурі мотивації навчальної діяльності студентів зовнішніх або внутрішніх, соціальних або пізнавальних, дискретних або процесуальних мотивів. Такі студенти, як правило, проявляють наполегливість і старанність у навчанні, однак диспропорційність розвитку мотивів і недостатня їх стабільність призводять до ситуативності їх пізнавальної активності. Їм притаманне нерівномірне, вибіркоче ставлення до навчальних предметів, концентрація уваги на тих дисциплінах, які містять нову, цікаву інформацію і можуть задовольнити пізнавальний інтерес, або на тих, які дають змогу досягти успіху і визнання, мають професійну спрямованість тощо.

Результати педагогічної діагностики засвідчили, що диспропорційний мотиваційний профіль притаманний 33,2% студентів Рівненського інституту слов'язознавства, які досить старанні і наполегливі у навчанні, однак через певну однобічність і непостійність інтересів потребують педагогічної підтримки.

Низький рівень професійної мотивації характеризується слабкою

---

вираженістю соціальних і пізнавальних, внутрішніх і зовнішніх, дискретних і процесуальних мотивів навчальної діяльності. У його структурі домінують негативні мотиви, основу яких становить прагнення уникати неприємних емоційних переживань, пов'язаних з недбалим ставленням до навчальної діяльності. Студентам з таким рівнем притаманне байдуже ставлення до навчання і, як наслідок, низький рівень пізнавальної активності та успішності. У зв'язку з недостатньою силою та стабільністю мотивів такі студенти не здатні до самоорганізації навчальної діяльності і вимагають постійного контролю й стимулювання з боку викладачів. У процесі констатувального експерименту виявилось 48,3 % студентів з низьким рівнем навчальної мотивації.

Відповіді студентів свідчать про домінування пізнавальної мотивації. Це виражається в тому, що студентам цікаво вчитися, дізнаватися про щось нове. Їх більше цікавить процес вирішення завдання, ніж результат. Вони часто шукають додаткову інформацію з теми, яка їх цікавить. Студенти позитивно ставляться до таких об'єктів, як: викладачі, новий спосіб розв'язання, новий навчальний матеріал, контрольна робота, складне завдання, самостійна робота з книгою, я як студент. Студентам з пізнавальною мотивацією не має особливого значення зовнішнє схвалення, вони більш самостійні й самокритичні, характеризуються добре розвинутою рефлексією. До оцінок ставляться спокійно й нейтрально, можуть адекватно оцінювати свої успіхи без зовнішніх підказок. Вони часто замислюються над своїм майбутнім і схильні самостійно його планувати. При цьому однокласники часто викликають у них негативні емоції. Студенти з такою мотивацією почувають себе допитливими і енергійними, вони не байдужі до занять, але внаслідок цього часто бувають напруженими, неврівноваженими і роздратованими. Їх турбує, що вони можуть не впоратися з важливим завданням, а також те, що їм може бути не під силу складне незнайоме завдання. Отже, студенти з мотивацією цього типу спрямовані на самовдосконалення, саморозвиток і пізнання нового.

Результати проведеного анкетування засвідчили наявність у студентів мотивів соціальної ідентифікації (ставлення до навчальної діяльності визначається впливом викладачів, друзів, близьких, а також пошуком соціального схвалення й заохочення, прагненням до спілкування й самоствердження, до уникнення ситуацій, в яких існує ймовірність втратити прихильне ставлення оточуючих). Студенти з такою мотивацією відзначають, що їм дуже важлива оцінка викладача, його ставлення. Вони люблять одержувати гарні оцінки, вважають своїм обов'язком радувати батьків власними успіхами. Якщо їм що-небудь не вдається, вони звертаються до викладача чи товаришів за допомогою. Їм більше подобається працювати під керівництвом. Водночас у них мало виражена власне пізнавальна мотивація: вони не почувають себе дослідниками; можуть розгубитися, отримавши складне незнайоме завдання; під час виконання контрольних робіт їх найбільше хвилює можливість одержати погану оцінку; вони не прагнуть пізнавати, розуміти, доходити до суті.

Процес навчання не приносить їм задоволення, під час занять не відчують зацікавленості. Студентам цього типу певною мірою характерна також і прагматична мотивація: їх цікавлять у першу чергу ті предмети, які певним чином можуть бути корисними в майбутньому житті. Емоційно позитивне й активне ставлення викликають у них здебільшого одногрупники. Контрольна робота, складне навчальне завдання, новий спосіб вирішення завдання сприймаються емоційно негативно й пасивно. Під час занять такі студенти частіше емоційно пасивні, ні в чому не зацікавлені, не відчують інтересу.

Анкетування засвідчило у певної частини студентів домінування мотивації досягнення успіху та самоствердження в навчанні. Це знаходить вияв у тому, що студенти вважають своїм обов'язком радувати батьків власними успіхами, намагаються добре вчитися, щоб заслужити повагу викладачів. У процесі вибору завдань вони вважають за необхідне орієнтуватися на думку викладача, прагнуть бути прикладом для товаришів. Їм подобається відвідувати інститут, тому що там багато друзів. Намагаються бути кращими за інших. Оскільки пізнавальна діяльність є основною складовою навчання, студенти з такою мотивацією цікавляться процесом виконання завдань і способами пізнання. У них викликають зацікавлення навчальні предмети, які розвивають їхні здібності. Вони часто шукають додаткову інформацію з тем, які їх цікавлять, намагаються займатися якнайбільше, щоб дізнатися про щось нове. Однак, пізнавальна діяльність і самовдосконалення для студентів з мотивацією цього типу є лише засобом самоствердження й досягнення успіху, соціального схвалення. Тому таких студентів не може поставити у безвихідь жодне складне незнайоме завдання. При виникненні перешкод вони не втрачають віри в успіх. Їм подобаються також ті предмети, знання з яких забезпечать матеріальне благополуччя. Деякий прагматизм виявляється також у тому, що позитивне й активне емоційне ставлення викликають тільки викладачі й нові способи вирішення проблем. Новий навчальний матеріал і складні завдання викликають у них емоційно позитивне, але пасивне ставлення. До домашніх завдань, самостійної роботи із книгою, до себе як студентів, товаришів з групи ставлення емоційно невизначене, з позитивною тенденцією. Такі студенти під час занять почуваються впевнено, спокійно й вільно.

Отримані результати свідчать про якісно своєрідний взаємозв'язок мотивів пізнання, самовдосконалення й досягнення у студентів інституту. Виявилось, що для них мотив самовдосконалення не є самостійним чинником, а входить як складова до пізнавальної мотивації. Це відповідає уявленням А. К. Маркової [8] про самовдосконалення як вищий етап пізнання, Водночас у мотивацію досягнення (четвертий фактор) також виявилися включеними елементи, схожі до мотивів пізнання й самовдосконалення. Але студенти цього типу мотивовані швидше прагненням досягти успіху в навчанні, тобто пізнання й самовдосконалення для них є лише засобами задоволення іншої потреби. Таким чином, можна говорити про існування двох різних потреб і відповідних їм мотивів: потреби в

---

пізнанні й самовдосконаленні й потреби в самоствердженні й досягненні успіху.

**Висновки і перспективи.** Проведене нами опитування показало чотири типи мотивацій, тією чи іншою мірою притаманних опитаним студентам. Однак необхідно відзначити, що мотивація окремої особистості може складатися з комбінації даних мотивів, тому можна вести мову лише про ступінь вираженості чи домінування одного із вищеописаних типів мотивації.

Сьогодні серед студентства домінує прагматична орієнтація, пов'язана з кон'юнктурою ринку праці, з вигодою, розміром платні, що негативно впливає на мотивацію вивчення предметів педагогічного циклу. У процесі управління мотивацією навчання треба враховувати той факт, що самоцінність навчальної діяльності підпорядковується більш віддаленим цілям професійного самовизначення. Безумовно, сформованість стійкого ставлення до майбутньої професії є наслідком правильності фахового вибору, адекватності та повноти уявлень студента про обрану професію.

Перспективи подальших досліджень передбачають вивчення та запровадження інтерактивних методів навчання, зокрема кейс-методу, який, на нашу думку, буде сприяти активізації мотиваційної, інтелектуальної та творчої сфери студентів, формуванню особистісних та професійних якостей, необхідних для ефективної майбутньої професійної діяльності.

#### **СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:**

1. Асеев В. Г. Мотивация поведения и формирования личности. – М., 1976.
2. Божович Л. И. Вивчення мотивації поведінки дітей та підлітків / Під ред. Л. И. Божович і Л. В. Благонадійних. – М., 1972.
3. Вишневський О. І. Теоретичні основи сучасної української педагогіки: посіб. для студентів вищих навчальних закладів / О. І. Вишневський. – Дрогобич: Коло, 2006. – 608 с.
4. Гальперін П. Я. Введення в психологію. Уч. посібник для вузів, 1993.
5. Занюк С. Психология мотивации / С. Занюк. – К. : Ельга, 2001. – 351 с
6. Кан-Калик В. А. До розробки теорії обшого і професійного розвитку особистості фахівця у ВНЗ. // Формування особистості фахівця у ВНЗ. СБ наук. тр. – Грозний, 1980. – С. 5–13.
7. Левченко Т. І. Мотивації суб'єкта в різних видах діяльності; Монографія / Т. Левченко. – Вінниця : Нова Книга, 2011. – 448 с.
8. Маркова А. К. Формирование мотивации учения / А. К. Маркова, Т. А. Матис, А. Б. Орлов. – М. : Просвещение, 1990. – 192 с.
9. Рубінштейн С. П. Основи загальний психології. – СПб Пітер., 1999.
10. Хабаева Л. М. Психолого-акмеологические условия и факторы формирования профессиональной мотивации в структуре профессионального самовоспитания личности студента вуза [Електронний ресурс] / Лариса Муратовна Хабаева. – Режим доступа : <http://www.viu-online.ru/science/publ/bulletin7/page8.html>.