

О. Б. МЕЛЬНИЧУК

Є. Г. ЧЕПОРНЮК

Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ

ВПЛИВ ПАТТЕРНІВ ПОВЕДІНКИ НА ПРОФЕСІЙНУ МОТИВАЦІЮ СТУДЕНТІВ-ПСИХОЛОГІВ

Наукові праці МАУП, 2008, вип. 2(18), с. 263–268

Висвітлюється таке явище, як паттерн поведінки, його вплив на особистість і професійну мотивацію студентів-психологів. Детально розглядаються поняття і типи паттернів поведінки, поняття “мотив” і “мотивація” та вплив паттернів на мотивацію студентів-психологів.

Мотивація поведінки людини є об'єктом дослідження психології особистості. Завжди актуальною темою будуть причини поведінки людей в певній ситуації, оскільки, з одного боку, дуже важко визначити фактори, що спричинили певну поведінку людини, з іншого — дуже важливо проаналізувати мотиваційну сферу особистості.

Оскільки в літературі недостатньо висвітлене питання взаємозв'язку мотивації людини та генетично закріплених особливостей поведінки (паттернів), ця тема викликає ще більший інтерес дослідників. Встановлення взаємозв'язку між особливостями поведінки та мотиваційною сферою особистості дасть змогу розглянути проблему, пов'язану з вибором професії та успішністю людини в певній сфері діяльності.

Питання поведінки почали вивчати зарубіжні автори М. Фрідман і Р. Розенман у 1950 р. Досліджуючи особливості поведінки людей, вони дійшли висновку, що людей можна умовно поділити на три типи (паттерни) або групи А, Б та АБ. Кожній з них притаманні певні риси поведінки.

Встановлення зв'язку між зразками (типами) поведінки та мотивацією вибору професії є дуже важливим, оскільки це дасть можливість з'ясувати мотиви вибору професії студентами, їхні очікування від майбутньої професії.

Об'єктом нашого дослідження буде паттерн поведінки типів “А” і “Б”, **предметом** дослідження — особливості впливу поведінки типу А на мотиви вибору професії.

Таким чином, вивчимо особливості впливу паттерна поведінки типу А на мотиви вибору майбутньої професії.

Припустимо, що студенти з домінуючим типом поведінки А обирають спеціальність психолога через завуальоване прагнення до маніпулювання людьми. Ставимо завдання:

- 1) здійснити теоретичний аналіз поняття “паттерн поведінки” та його впливу на мотивацію особистості;
- 2) експериментально дослідити особливості паттерна поведінки типу А;
- 3) дослідити особливості впливу паттерна поведінки типу А на мотивацію студентів психологів;
- 4) розробити рекомендації щодо профілактики впливу паттерна поведінки типу А на майбутню професійну діяльність особистості.

Методи дослідження:

- 1) теоретичний аналіз літератури;
- 2) анкета;
- 3) тест-опитувальник;
- 4) метод спостереження.

Паттерн поведінки (від англ. — *зразок*) — це певний зразок, або сукупність дій особистості, що зумовлені її типологічними особливостями, як реакція на зовнішні умови.

Поняття “особистість типу А” та “поведінка типу А” увійшли до психології особистості із психосоматичної медицини. М. Фрідман і Р. Розен-

ман докладно описали цей тип, особливості його поведінки та психосоматичні наслідки, до яких така поведінка призводить. Аналіз цих і багатьох інших досліджень призвів до формулювання достатньо стійкого твердження, що поведінка типу А та володіння особистісними особливостями цього типу є факторами ризику психоемоційного дистресу.

Ядром особистості А є яскраво виражене прагнення першості, соціального домінування, для цих людей життя сприймається як арена конкурентної боротьби, завжди актуальне бажання бути першим, найкращим. Причому бути першим і найкращим у всьому, чим займається особистість типу А.

Крім того, на поведінковому рівні для особистості цього типу характерні такі риси, як активність, напруженість, амбіційність, найчастіше нестриманість у вираженні почуттів, нетерпимість у досягненні мети. Однак слід зауважити, що ядром цієї особистості є зазначена вище домінуюча мотивація першості та соціальної конкуренції.

Люди типу А мають сильну потребу в утриманні контролю у стресовій ситуації. Це ясно видно з дослідю, який проводив американський психолог Гласс у 1977 р. У цьому досліді брали участь люди типу А і Б. Суть цього дослідю полягала у наступному: до гри у теніс із майстрами спорту запросили обидві групи. Їм не було відомо, що ці люди добре грають у теніс. До учасників експерименту під'єднували різні пристрої, що заміряли тиск, серцебиття та інші показники. Коли обидві групи приступили до гри, професійні гравці спочатку піддавалися всім учасникам експерименту. Особливих показників отримано не було. Потім завдання ускладнилось і майстри почали грати більш професійно та вигравати деякі партії. І знову прилади не зафіксували ніяких особливих показників. Наступним ускладненням для учасників був вербальний тиск з боку професійних гравців. Коли учасники робили помилки, то майстри вказували на них вголос. І саме тут були встановлені значні зміни у кількості серцевих скорочень та підвищенні тиску учасників з типом поведінки А [9].

Цей експеримент дав змогу встановити, що саме є стресовою ситуацією для людей з типом поведінки А. Для цих людей не сама стресова ситуація є причиною виникнення напруження, а вербальне вказування на їхні помилки і те, що люди навколо ці помилки помічають.

Дослідження людей, їхньої поведінки в різних ситуаціях свідчить, що не всі люди реагують

однаково на різні обставини. Деякі з них дуже конкурентоспроможні, вони ворожі, коли роздратовані, і поводять себе так, ніби завжди поспішають. Такі люди характеризуються легкою збудливістю, ставленням до життя, як до арени конкурентної боротьби, вони не вміють володіти собою у стресовій ситуації, агресивні. Вони намагаються досягти якомога більше. Розпочинають багато справ відразу, але не доводять їх до кінця. Такий паттерн, або зразок поведінки, називається типом А та асоціюється з розвитком серцевої недостатності і виникає незважаючи на контролювання кров'яного тиску, рівня холестерину та інших факторів, що впливають на розвиток серцевих хвороб [4; 5].

Тип А продуктивніший в діяльності, ніж тип Б, для якого характерно частіше перебувати у релаксованому стані та не відчувати постійного тиску часу, водночас цей фактор призводить до роздратування людей типу А.

Особистості з типом поведінки Б малорухливі, не агресивні, спокійні, врівноважені, трохи апатичні, частіше мають низьку самооцінку.

Авторами також був виокремлений середній тип поведінки — АБ. Це люди, які не мають чітко визначеної акцентуації, вони належать до так званого "середнього" типу. Цим людям не притаманне нестримне бажання бути першими, кращими, у них відсутня інертність, що притаманна типу Б [8].

Також слід зазначити деякі особливості людей з поведінкою типу А. Їхнє життя характеризується постійною боротьбою, вони прагнуть отримати якомога більше за малий проміжок часу. Ці люди звинувачують себе за невдачі на своєму життєвому шляху, хоч вони і намагаються контролювати свої дії.

Тип Б, як контраст, більш терпеливий і спокійний.

Лонгетюдне дослідження понад 2 тис. чоловіків показало взаємозв'язок виявлення особистості А з розвитком серцево-судинних хвороб (експеримент Гласса, 1977 р. [4]). Коли вони стикаються зі стресовою ситуацією, їхній організм відповідає високому рівню симпатичної нервової активності. Але парадоксально те, що люди типу А при цьому не відчувають симптомів втоми або стресу, як це спостерігається для інших типів (експеримент Карвера, Де Грегоріо, Гілліса, 1981 р. [8; 9]).

Отже, люди з типом поведінки А по-своєму реагують на виникнення стресу. Але нас більше цікавить не визначення паттерна типу А та його

особливостей, вирішення питання, чи впливає це генетично закріплене явище на мотиваційну сферу особистості у виборі професії та трудової діяльності. І якщо впливає, то як саме. Знайти відповідь на це питання нам допоможе розуміння того, що таке мотивація і як вона впливає на вибір професії людини.

Вперше слово “мотивація” вжив А. Шопенгауер у статті “Чотири принципи достатньої причини” (1900–1910). Потім цей термін міцно ввійшов у психологічний побут для пояснення причин поведінки людей і тварин.

На сьогодні мотивація як психічне явище трактується по-різному: як сукупність факторів, що підтримують і скеровують поведінку, тобто є визначником поведінки, або — як сукупність мотивів, чи в іншому випадку — як спонукання, що викликає активність організму і визначає її спрямованість. Крім того, мотивація розглядається як процес психічної регуляції конкретної діяльності, як процес дії мотиву, як механізм, що визначає виникнення, напрям і способи здійснення конкретних форм діяльності, як сукупна система процесів, що відповідають за спонукання і діяльність [8].

Таким чином, ні в розумінні сутності мотивації, її ролі в регуляції поведінки, ні в розумінні співвідношень між мотивацією і мотивом немає єдності поглядів. У багатьох працях ці два поняття використовуються як синоніми.

Але ми досліджуємо мотивацію з іншої точки зору. Наша мета — встановити чи є взаємозв’язок між мотивацією та особливостями поведінки людини, що являють собою генетично закріплені форми виявлення актів поведінки. Для цього також необхідно розглянути ще деякі аспекти мотивації людини.

Позитивна і негативна мотивація. Передусім нагадаємо, як з цього приводу висловлюється Рубінштейн. Говорячи про мотивацію, він зазначає, що важливим є не лише знак мотиву, а й емоції людини, що супроводжують прийняття рішення. Чи буде дія людини позитивною, залежить від того, чи знайшла вона вихід для своїх емоцій. Якщо фактор, що спричинив дію, породив негативну емоцію, то й дія буде негативною. І так само діяльність людини буде підпорядковуватись цьому правилу.

Мотивація навчальної діяльності студентів. Різні автори називають різні мотиви вступу до вузу. Хоча все-таки можна визначити стабільні мотиви, що не втрачають свого значення при різному укладі суспільного ладу.

Основними мотивами вступу до вузу є бажання перебувати в колі студентської молоді, велике суспільне значення обраної професії і широка сфера її застосування, відповідність професії інтересам і схильностям особи та її творчі можливості. Існують розбіжності у значущості мотивів у дівчат та юнаків. Дівчата частіше відзначають велику суспільну значущість професії, широку сферу її застосування, можливість працювати у великих містах і наукових центрах, бажання брати участь у студентській художній самодіяльності, гарну матеріальну забезпеченість професії. Юнаки ж частіше відзначають, що обрана професія відповідає їхнім інтересам і схильностям. Посилаються також на сімейні традиції.

Провідні навчальні мотиви у студентів — “професійні” і “особистого престижу”, менш значущі — “прагматичні” (одержати диплом про вище навчання) і “пізнавальні”. Правда, на різних курсах роль домінуючих мотивів змінюється. На I курсі основний мотив — “професійний”, на II — “особистого престижу”, на III і IV курсах — домінують обидва мотиви, на IV — ще й “прагматичний”. На успішність навчання здебільше впливали “професійний” і “пізнавальний” мотиви.

А. І. Гебос (1977) виокремив фактори (умови), що сприяють формуванню у студентів позитивної мотивації до навчання:

- усвідомлення найближчих і кінцевих цілей навчання;
- усвідомлення теоретичної і практичної значущості засвоєваних знань;
- емоційна форма викладення навчального матеріалу;
- наведення “перспективних ліній” у розвитку наукових понять;
- професійна спрямованість навчальної діяльності;
- вибір завдань, що створюють проблемні ситуації у структурі навчальної діяльності;
- наявність допитливості і “пізнавального психологічного клімату” у навчальній групі.

Також слід зазначити, що під негативною мотивацією ми розуміємо усвідомлене або неусвідомлене бажання людини оволодіти професією, щоб досягти своїх власних інтересів, які можуть зашкодити оточуючим людям. Така мотивація може бути викликана нездатністю до реалізації своїх цілей, або як компенсація своїх невдач. Наприклад, важко уявити користь від хірурга, який обрав цю спеціальність лише тому, що в ній він хоче компенсувати певні нереалізовані цілі.

Мотиви вибору професії. Загальні мотиви трудової діяльності реалізуються в конкретних професіях. Вибір професії — досить складний і часом тривалий мотиваційний процес, адже від правильного вибору професії багато в чому залежить задоволеність людини своїм життям.

Відповідне ж сполучення типологічних особливостей сприяє вияву здібностей до цього самого виду діяльності, що веде до високої її ефективності, створює задоволеність працею і підкріплює мотив вибору професії, перетворюючи його у стійкий інтерес. Останній впливає на активність людини і “закріплює” його в цій професії. *Відбувається самопідкріплення мотиву.*

Якщо ж людина має поверхневі та неадекватні уявлення про професію, про ті вимоги, що вона висуває, то відбувається неузгодженість між схильностями і здібностями, з одного боку, і психологічним змістом роботи — з іншого. Внаслідок цього не буде ні високої ефективності від такої діяльності, ні задоволення нею.

Схильність до певного типу діяльності може виявлятися в різних видах праці (професіях), а це значить, що вона не визначає остаточно вузько спрямований професійний вибір. Ті самі схильності і здібності можна реалізувати в різних професіях. Так, маючи схильність до спілкування з дітьми, можна стати вихователем у яслах і дитячому садку, вчителем у школі, педіатром. Також слід зазначити, що, спостерігаючи за людьми з поведінкою типу А, було помічено, що такі люди цілеспрямовано і довго обирають професію, при цьому вони мають багато схильностей та інтересів, але якість виконання основної роботи виявляється у них нижче, ніж у людей, які обирають професію спонтанно.

Тепер варто перейти до емпіричної частини нашого дослідження, встановити зв'язки між мотивацією вибору професії та паттернами поведінки. Нам необхідно з'ясувати, чи справді мотивація студентів з домінуючим типом поведінки А є негативною, які саме мотиви домінують в особистостей з таким типом поведінки, як саме впливає паттерн типу А на професійну мотивацію студентів-психологів.

Основною методикою, якою ми користувалися в нашому дослідженні, був опитувальник Дженкінса, що виявляє домінуючий тип поведінки людини. Опитувальник Дженкінса складається із 61 запитання, на кожний з яких пропонується від двох до п'яти варіантів відповідей. Серед запропонованих варіантів досліджуваний має вибрати лише той варіант, що найбільше йому підходить.

Кожна із запропонованих відповідей має певну бальну вагу — 1–13 балів, причому 1 бал надається варіанту, який найбільше віддзеркалює поведінку типу А. Спрямованість, за якою сумуються бали певних запитань, не обов'язково збігається з порядковим номером відповіді в опитувальнику.

Якщо запитання містить два варіанти відповідей, то один із них оцінюється 1 балом (тобто тип А), а інший — 13 балами (тип Б). Якщо запитання містить три варіанти відповіді, то проміжний оцінюється 7 балами, а якщо чотири варіанти відповіді, тоді бали присуджуються у такому порядку: 1, 5, 9, 13; у разі п'яти варіантів — 1, 4, 7, 10, 13.

У підсумкову оцінку не рекомендується включати деякі запитання, оскільки вони не мають визначеного варіанта відповіді. Діагностичне судження про вираженість поведінки типу А приймається на підставі підсумкової оцінки: до 335 — тип А, 336–459 — тип АБ, від 460 і більше — тип Б. Але слід зазначити, що ці бальні шкали дають змогу визначити, наскільки виявляється певний тип поведінки у людини. Наприклад, якщо опитуваний набирає 336 балів, це не дає нам підстави вважати, що ця людина вже не належить до типу поведінки А. Оцінюючи результати тестування за цим опитувальником, слід звертати увагу на те, наскільки далеко від верхньої межі вияву поведінки типу А знаходяться результати опитуваного. Наприклад, вважати людину належно до типу поведінки АБ можна лише тоді, коли вона набрала на 20–30 балів більше від початкового значення для типу АБ.

Також нами була розроблена анкета, що складається із 10 запитань, основною метою якої є встановлення мотивів вибору професії студента. Анкета містила як відкриті, так і закриті запитання, що дало змогу більш точно встановити мотиви вибору професії.

Наприклад, якщо відповідь на перше запитання “Як Ви ставитесь до успіхів інших” буде “мене це дратує”, відповідь на п'яте запитання “чи подобається Вам, коли Ваші дії стають авторитетними для інших?” буде “так”, і відповідь на шосте запитання про характер вибору професії буде “цілеспрямовано”, тоді можна робити певні висновки про мотиваційну сферу студента, що обирає професію, і про тип особистості людини. Інколи нам траплялися заповнені анкети, в яких студенти не “соромлячись” відверто казали про те, що саме вони є лідерами і що їм це подобається.

У нашому дослідженні, що проводилось на базі Міжрегіональної Академії управління персо-

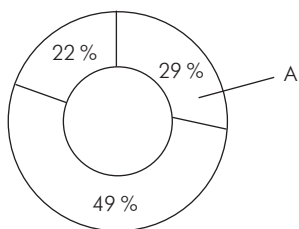
налом, брали участь 50 студентів факультету психології I, III та IV курсів. Дослідження складалось із двох етапів. На першому етапі студентам було запропоновано заповнити тест-опитувальник з метою виявлення типу особистості.

Завдяки цьому опитувальнику ми мали змогу встановити кількість студентів з різними типами поведінки у групі, щоб мати певне уявлення про кількість та пропорційність представників різних типів поведінки. Також для підтвердження цього тесту проводилося спостереження, завдяки якому ми отримали підтвердження результатів тесту. Під час спостереження ми фіксували особливості поведінки досліджуваних, що дало змогу виявити характеристики поведінки типу А — підвищену активність, намагання брати участь у великій кількості різних змагань, виразне прагнення лідерства. Ці люди завжди беруть на себе багато зобов'язань і часто не можуть їх виконати, при цьому вони відчувають розчарування і перебувають у депресивному стані.

На другому етапі студенти відповідали на запитання анкети, що була побудована з метою встановити причини вибору професії, які дали змогу пов'язати бажання лідерства людей типу А з вибором професії. Оскільки ці люди так прагнуть бути лідерами, а професія психолога передбачає знання механізмів роботи психіки людини і знання механізмів впливу на неї, вона може істотно допомогти цим людям “реалізувати” себе у цьому прагненні лідерства.

Вибір для дослідження студентів I, III та IV курсів пояснювався тим, що це давало змогу перевірити кількісні та якісні показники особливостей студентів різної вікової категорії, а також кількість отриманих знань зі спеціальності. Потрібно було перевірити, чи є певний зв'язок між наведеними вище особливостями людей та чи зменшується це прагнення лідерства згодом під час навчання на факультеті психології.

Наведемо результати дослідження: з 50 опитуваних осіб 29 % мали домінуючу поведінку типу А, 22 % — домінуючу поведінку типу Б, 49 % — зі змішаним типом АБ (рисунок).



Типи поведінки

Слід зазначити, що на рисунку подано лише домінуючі типи поведінки, тобто не наближені, а чисті дані. Якщо вважати представниками типу А всіх, хто набрав 335–355 балів, то відсоток таких типів поведінки значно більший.

Серед опитуваних з домінуючою поведінкою типу А 50 % відповідей на запитання анкети дали змогу чітко побачити причини вибору ними професії психолога. Ці люди обирали свою професію довго, цілеспрямовано, їм подобається бути у центрі уваги, впливати на інших, подобається, коли їх визнають лідерами. Оскільки тип А характеризується прагненням лідерства, а кращої нагоди, ніж навчитися бути лідером на факультеті психології, не існує, тому ці люди обирають саме професію психолога. При цьому вони не вважають маніпулювання іншими чимось негативним. І це цілком збігається з тими характеристиками особистостей з типом поведінки А, які ми описували в теоретичній частині нашого дослідження.

Ми вважаємо отримані результати підґрунтям для проведення корекційної роботи з такими людьми. Оскільки мотиви вибору професії психолога мають бути більш гуманними та етичними, вважаємо за потрібне проводити певний професійний відбір при вступі на цю спеціальність, а також докладати зусиль щодо коригування даних паттернів поведінки.

Як свідчить наше дослідження це важливо і тому, що люди з паттерном поведінки А все одно не досягають поставленої мети, вони постійної перебувають у стані боротьби з оточуючими та із самими собою.

Виходячи з проведеного дослідження нами були розроблені рекомендації щодо коригування паттернів поведінки.

Встановлено, що люди з типом поведінки А прагнуть лідерства, конкуренції, вони агресивні, намагаються досягти якомога більше, розпочинають багато справ відразу, але не доводять їх до кінця, тому такі особливості поведінки можуть заважати цим людям у професійній діяльності як практичним психологам.

Наші рекомендації щодо коригування людей з негативною мотивацією вибору професії, полягають у наступному:

- 1) необхідно проводити психологічний відбір студентів, що вступають до вузу на спеціальність психолога;
- 2) проводити з ними тренінги, індивідуальні консультації, у ході яких встановити, чи відбувається становлення особистості психолога, чи виявляються в неї негативна

мотивація та прагнення маніпулювати іншими.

Дотримання цих рекомендацій дасть змогу спрямувати діяльність майбутнього психолога у правильному напрямі. Коригування поведінки таких людей сприятиме їхньому самовдосконаленню та діяльності як практичним психологам.



Література

1. Головин С. Ю. Словарь практического психолога. — М.: АСТ, Харвест, 2005. — 976 с.
2. Зиновьева И., Кутуков К. Мотивация трудовой деятельности работников и ее совершенствование // Менеджмент сегодня. — 2004. — № 6. — С. 13–23.

3. Исследование личности в клинике и в экспериментальных условиях. — Л.: НИИ психоневрологии, 1969.

4. Ільїн Е. Мотивація та мотиви. — СПб.: Пітер, 2003. — 512 с.

5. Карварский Б. Д. Клиническая психология. — СПб.: Питер, 2002. — 1312 с.

6. Москвичов С. Г. Мотивация, діяльність та управління. — К.; Сан-Франциско: Light Press, 2003. — 490 с.

7. Психология личности в работах зарубежных психологов. — СПб.: Питер, 2000. — 320 с.

8. Райгородский Д. Я. Практическая психодиагностика. Методы и тесты. — Самара: БАХРАХ-М, 2002. — 672 с.

9. Реан А. А. Психология личности. — СПб.: Прайм-Евро, 2004. — 416 с.

10. Ревенков А. Мотивация трудовой деятельности // Экономист. — 2005. — № 7. — С. 68–75.

11. Bower G. H., Bootzin R. R., Zajonc R. B. Principles of psychology today. — N. Y.: Random house, 1987. — 612 p.

Розглянуто поняття “паттерн поведінки”, їх типи, поняття “мотив” та “мотивація”. Виявлено, що тип паттерна поведінки зумовлює вибір професії психолога студентами і значно впливає на їхню подальшу практику в цій галузі.

Рассмотрены понятия “паттерн поведения, их типы, понятия “мотив” и “мотивация”. Замечено, что тип паттерна поведения обуславливает выбор профессии психолога студентами и значительно влияет на их дальнейшую практику в этой области.

In clause concepts of a pattern of behaviour, their types, where viewed. The concept motive and motivation has been considered. It has been noticed, that the type of a pattern of behaviour causes a choice of a trade of the psychologist students and considerably influences their further practice in this area.

Надійшла 25 лютого 2008 р.