

зацікавлена особа — це особа або група осіб, яка має інтерес у будь-яких рішеннях або діях організації. Р. Фрімен до стейкхолдерів відносить усі ті індивідууми та їх групи, які або самі впливають на організацію, або відчують на собі її вплив. Застосування теорії стейкхолдерів до аналізу діяльності організацій передбачає визначення всіх зацікавлених сторін і виявлення їх інтересів та очікувань. Теорія зацікавлених сторін ґрунтується на тому, що основні фундаментальні цілі будь-якої організації повинні задовольняти потреби усіх зацікавлених сторін. Інакше організація не зможе розраховувати на сталий розвиток.

Стейкхолдерами вищого навчального закладу можна вважати:

- «клієнтів» — студенти та їхні батьки;
- «зовнішніх партнерів» — інші навчальні заклади всіх рівнів підготовки;
- «соціальних партнерів» — працедавці випускників;
- «суспільство» — органи влади, фонди-грантодавці, громадянське суспільство в цілому;

- «співробітників» — керівництво, науково-педагогічні працівники та інші співробітники вишу.

Для сталого розвитку організації дуже важливо щоб між стейкхолдерами не було принципів суперечностей, які особливо загострюються в умовах кризових явищ. Проблемні моменти між стейкхолдерами можна вирішити за допомогою теорії обмеження систем, яка передбачає виявлення слабкої ланки системи та її укріплення. Є три види обмежень: у політиці організації, її процесах та ресурсах. Важливо щоб кожного разу в системі вирішувалося лише одне, найвагоміше для даного моменту обмеження.

Мета управління організації за допомогою теорії обмеження систем — це відсутність конфліктів між стейкхолдерами, процесами та ресурсами. Відповідно рішення приймаються на основі цілей компанії та інтересів стейкхолдерів. У прийнятті рішення не допускається ігнорування інтересів будь-якої зацікавленої сторони. Увага стейкхолдерів фокусується на центральній проблемі, вирішення якої створить сприятливі умови до мотивації, співробітництва та пошуку шляхів до ґрунтовних змін. Приймаючи рішення необхідно сформулювати найменш можливі та найбільш можливі досягнення, які в цілому задовольняють інтереси стейкхолдерів.

У сучасних умовах для підвищення ефективності управління вищим навчальним закладом доцільно використання теоретико-методологічного апарату теорії зацікавлених сторін та обмежень систем. Проте, в Україні теоретично-методичні підходи розвитку управління ВНЗ на основі теорії зацікавлених сторін та обмежень систем лише починають досліджуватися.

## **ОСОБЛИВОСТІ НАВЧАЛЬНОЇ МОТИВАЦІЇ СТУДЕНТІВ МЕДИЧНОЇ АКАДЕМІЇ**

*Завізіон Віктор Федорович, Бондаренко Ігор Миколайович, Дмитренко Катерина  
Олександрівна, Машталер Віталій Євгенович, Канюка Галина Степанівна,  
Старушкевич Галина Федорівна, Ходжуж Мохаммад*

Державний заклад «Дніпропетровська медична академія МОЗ України», 49044, вул.  
Дзержинського, 9, м.Дніпропетровськ, Україна, kafedraradonco@gmail.com

За допомогою методики діагностики навчальної мотивації А.О. Реана та В.О. Якуніна в модифікації Н.Ц. Бадмаєвої вивчено навчальну мотивацію студентів медичної академії.

Мотивація студентів – один з найефективніших способів покращання результатів навчання, а мотиви є рушійною силою навчального процесу та якісного засвоєння студентами навчального матеріалу. Формування навчальної мотивації студентів (НМС)

сьогодні є ключовою задачею сучасної освіти. НМС залежить від індивідуальних особливостей студентів, характеру найближчої референтної групи, рівня розвитку студентського колективу тощо.

Мета дослідження: 1) визначення рівня НМС ДЗ «Дніпропетровська медична академія МОЗ України»; 2) виявлення домінуючих мотивів НМС вищого медичного навчального закладу (ВМНЗ); 3) оцінка моральної готовності студентів до помилок у майбутній роботі; 4) вивчення динаміки мотиваційної сфери майбутніх лікарів у період їх навчання у ВМНЗ; 5) рекомендації для викладачів щодо підвищення НМС ВМНЗ.

Матеріали і методи: шляхом анонімного тестування 537 студентів першого (225), п'ятого (221) та шостого (91) курсів вивчено особливості НМС. В опитуванні брали участь студенти як бюджетної форми навчання (спеціальності «Лікувальна справа»(БЛС), «Педіатрія та медико-профілактична справа» (БПМПС), так і контрактної («Лікувальна справа»(КЛС) «Стоматологія»(КС)).

Для вивчення НМС застосовано методика А.О. Реана та В.О. Якуніна в модифікації Н.Ц. Бадмаєвої [1]. Методика складається з семи шкал, які виявляють такі мотиви навчальної діяльності: комунікативні, уникнення невдачі, професійні, творчої самореалізації, навчально-пізнавальні, соціальні, престижу.

Результати дослідження: Професійні мотиви є найбільш вираженими як на першому, так і на старших курсах. Це свідчить про осмислення вибору медичної сфери майбутніми лікарями. На першому курсі середній показник (СП) професійних мотивів становив 4,4, на п'ятому – 4,26, на шостому - 4,22. Цікаво, що показники професійних мотивів серед контрактних студентів на першому курсі вищі, ніж серед бюджетних. Так, студенти спеціальностей КЛС та С демонструють СП 4,47 та 4,52 відповідно. При цьому студенти БЛС та БПМПС показали 4,37 та 4,25 відповідно. На п'ятому курсі студенти БЛС демонструють деяке зниження професійних мотивів (4,18 бала), студенти БПМПС – підвищення професійних мотивів до 4,38. Ситуація залишається стабільною на шостому курсі – 4,3 (БЛС) та 4,14 (БПМПС). Кількість протестованих студентів шостого курсу КЛС не дозволила отримати достовірних даних, тому в статистику вони не включені. Серед студентів-контрактників на п'ятому курсі важливість професійних мотивів знижується: на КЛС - до 4,02 та залишається практично незмінною у майбутніх стоматологів – 4,46.

У першокурсників другим за значенням виявився навчально-пізнавальний мотив (4,0). Його можна трактувати як доповнення до домінуючого професійного мотиву. СП цього мотиву однакові як серед бюджетних (БЛС – 4,1, БПМПС – 3,87), так і серед контрактних (КЛС – 4,0, КС – 4,02) факультетів.

Цей же мотив посідає друге місце й у студентів шостого курсу (3,52) разом з комунікативними мотивами (3,52), які набувають особливого значення та актуальності в майбутній професійній діяльності лікарів. Так, серед студентів БЛС навчально-пізнавальні мотиви становили 3,54, комунікативні – 3,34, БПМПС – 3,5 та 3,7 відповідно.

Студенти п'ятого курсу друге місце серед навчальних мотивів віддали також комунікативним мотивам (3,76), проте в поєднанні з мотивами творчої самореалізації (також 3,76), тоді як навчально-пізнавальні мотиви в них посіли третє місце (3,66). Комунікативні мотиви у п'ятикурсників БЛС склали 3,55, мотиви творчої самореалізації – 4,24. У студентів БПМПС ці показники становили 3,96 та 3,8 відповідно. Деяко нижчі показники у студентів КЛС: комунікативні мотиви – 3,44, творчої самореалізації – 3,29. Студенти КС на п'ятому курсі віддають перевагу комунікативним мотивам – 4,07, при цьому показники творчої самореалізації такі ж, як у БЛС – 3,72.

Слід звернути увагу на показники соціальних мотивів та мотивів престижу лікарської професії.

Якщо середня оцінка соціальних мотивів (потреба якісно виконувати свій професійний обов'язок, приносити користь суспільству тощо) практично не змінюється

протягом навчання у ВНЗ, то СП мотиву престижу майбутньої професії значно зменшуються до закінчення навчання.

Так, СП соціальних мотивів на першому курсі становили 3,9, тоді як на п'ятому й шостому – 3,6 бала. Показники ж мотивів престижу на першому курсі становили 3,49, на п'ятому – 2,79, на шостому – 2,5. Досить низькими виявилися мотиви уникнення невдачі, при цьому відзначається тенденція до зниження показників з продовженням навчання: так, серед студентів першого курсу СП уникнення невдачі становив 2,73, на п'ятому курсі він знизився до 2,43, а на шостому – до 2,23. Дещо виділяються студенти першого курсу КС (мотиви уникнення – 3,16), проте на п'ятому курсі цей показник знижується до 2,82, хоча й не досягає рівня СП мотивів уникнення невдачі студентів лікувальних факультетів (максимум 2,59 у студентів БПМПС). Це свідчить про психологічну готовність майбутніх лікарів до подолання труднощів, до ризику з орієнтацією на успіх. Дуже важливо виховувати у студентів обережне ставлення до ризику, щоб ризик не набув надмірного характеру.

Цікаво відзначити, що з семи навчальних мотивів, що вивчалися в цьому дослідженні, жоден не став більш вираженим до закінчення навчання у вищому навчальному закладі. Усі мотиви знижувалися за середнім показником від першого до випускного курсів.

Висновки:

1. НМС ДЗ «ДМА МОЗ України» в цілому є досить високою.
2. Найбільш вираженими мотивами навчальної діяльності є професійні та навчально-пізнавальні. Дещо нижчими є показники комунікативних мотивів та мотивів творчої самореалізації, ще меншими – соціальних мотивів та мотивів престижу.
3. Показники уникнення невдачі є досить низькими, що свідчить про моральну налаштованість студентів до неминучих помилок у майбутній роботі.
4. В цілому відзначається тенденція до зниження НМС під час здобуття професії.
5. Викладачам необхідно пам'ятати, що НМС – це один з найефективніших способів покращання результатів навчання, а мотиви є рушійною силою навчального процесу та якісного засвоєння навчального матеріалу.

#### Література

1. Методика для діагностики учебної мотивації студентів (А.А.Реан и В.А.Якунин, модифікація Н.Ц.Бадмаевой)/ Бадмаева Н.Ц. Влияние мотивационного фактора на развитие умственных способностей: Монография. – Улан-Удэ, 2004. С.151-154.

## ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ ЗДІБНОСТЕЙ СТУДЕНТІВ МЕДИЧНОГО ВИШУ

*Зав'язіон Віктор Федорович, Бондаренко Ігор Миколайович,*

*Дмитренко Катерина Олександрівна, Канюка Галина Степанівна, Старушкевич Галина Федорівна*

Державний заклад «Дніпропетровська медична академія МОЗ України», 49044, вул. Дзержинського, 9, м.Дніпропетровськ, Україна, kafedraradonco@gmail.com

За допомогою короткого орієнтовного тесту (КОТ) В.Н. Бузіна та Є.Ф. Вандерлика вивчено та проаналізовано інтелектуальні здібності студентів медичної академії.

До вищих навчальних закладів вступають випускники шкіл, які показали високі результати при зовнішньому незалежному тестуванні або на вступних іспитах. Уже з перших курсів навчання у виші виявляється певне розшарування серед студентів за