

**УДК 378.634.064.2**

**Зошій Ірина Василівна**, викладач кафедри психології Львівського інституту ПрАТ «Вищий навчальний заклад «Міжрегіональна Академія управління персоналом

e-mail: [iraklyuchnik@gmail.com](mailto:iraklyuchnik@gmail.com)

## **МОТИВ І МОТИВАЦІЯ ДОСЯГНЕННЯ ЯК ВАЖЛИВИЙ ПОКАЗНИК ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ ЮРИСТІВ**

### *Анотація*

*У статті здійснено теоретичний аналіз значення мотиваційної сфери у фаховій підготовці; представлено аналіз психолого-педагогічних підходів до визначення сутності поняття мотив та мотивація досягнень; розкрито сутність поняття мотив, мотивація як необхідної складової для здійснення юридичної діяльності; проаналізовано значення мотиву та мотивації для формування професійної компетентності юристів; описано особливості та характерні ознаки юридичної діяльності; досліджено мотиви вибору професії студентів - майбутніх юристів; мотивацію до успіху та уникнення невдач; визначено домінуючий вид мотивації вибору професії; проведено порівняльний аналіз показників мотиву вибору професії у хлопців та дівчат; порівняно та проаналізовано виявлені особливості показників досягнення успіху та уникнення невдач у студентів-хлопців та дівчат; встановлено зв'язок між мотивом та досягненням успіху; описано результати дослідження студентів – майбутніх спеціалістів юридичної галузі в аспекті їхньої навчальної мотивації; сформульовано висновки щодо впливу мотивів та мотивації для успішної діяльності працівників юридичної сфери; показано взаємозв'язок між психолого-професійним навчанням та мотивами досягнення успіхів у професійній діяльності; запропоновано для подальшого дослідження розробку певних заходів для оптимізації підготовки майбутніх суб'єктів професійної юридичної діяльності.*



**Ключові слова:** *мотив, мотивація, мотиваційна сфера особистості, юридична діяльність, студенти – майбутні юристи, вибір професії, досягнення успіху, уникнення невдач, юридична праця.*

**Зоший Ирина Васильевна,** преподаватель кафедры психологии Львовский институт ЗАО «Высшее учебное заведение «Межрегиональная Академия управления персоналом»

## **МОТИВ И МОТИВАЦИЯ ДОСТИЖЕНИЯ КАК ВАЖНЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ**

### **ЮРИСТОВ**

#### *Аннотация*

*В статье осуществлён теоретический анализ значения мотивационной сферы в профессиональной подготовке; представлен анализ психолого-педагогических подходов к определению сущности понятия мотив и мотивация достижений; раскрыта сущность понятия мотив, мотивация как необходимая составляющая для осуществления юридической деятельности; проанализировано значение мотива и мотивации для формирования профессиональной компетентности юристов; описаны особенности и характерные признаки юридической деятельности; исследованы мотивы выбора профессии студентов – будущих юристов; мотивацию к успеху и избегания неудач; определены доминирующий вид мотивации выбора профессии; проведён сравнительный анализ показателей мотива выбора профессии у юношей и девушек; сравнено и проанализировано выявленные особенности показателей достижения успеха и избегания неудач у студентов - юношей и девушек; установлена связь между мотивом и достижением успеха; описаны результаты исследования студентов - будущих специалистов юридической отрасли в аспекте их учебной мотивации; сформулированы выводы о влиянии мотивов и мотивации для успешной деятельности работников юридической сферы; показана взаимосвязь между психолого-*



*профессиональным обучением и мотивами достижения успехов в профессиональной деятельности; предложено для дальнейшего исследования разработку определённых мер по оптимизации подготовки будущих субъектов профессиональной юридической деятельности.*

*Ключевые слова: мотив, мотивация, мотивационная сфера личности, юридическая деятельность, студенты – будущие юристы, выбор профессии, достижения успеха, избегания неудач, юридическая работа.*

**Zoshiy Iryna Vasylivna**, Lecturer at Psychology Department “Interregional Academy of Personnel Management” Lviv Institute Private Joint-Stock Company

## **MOTIVE AND SUCCESS MOTIVATION AS ESSENTIAL ELEMENTS OF PROFESSIONAL COMPETENCY OF LAWYERS**

### ***Summary***

*The article presents the theoretical analysis of personality motivation field in specialists' training; the analysis of psychological and methodological approaches is introduced to determine the notions of motive and success motivation; the nature of notions of motive and motivation as an essential elements in legal activity is revealed; the importance of motive and motivation while professional competence formation of future lawyers is analyzed; specific features of legal activity are described; motives of choosing the profession, success motivation and failure elusion among law students are studied; the prevailing motivation type when choosing the profession is defined; comparative analysis of motive for the choice of profession among boys and girls is conducted; features of success achievement and failure elusion in male and female students are studied and compared; connection between the motive and success achievement is defined; the results of law students' learning motivation are outlined; conclusions about the influence of motives and motivation on successful professional activity of lawyers are formulated; interconnection between psychologically correct training and motives of success achievement in*

*professional activity is highlighted; methods encouraging improvement in training of future participants of professional legal activity are introduced.*

**Keywords:** *motive, motivation, personality motivation field, legal activity, law students, choice of profession, success achievement, failure elusion.*

Важливим критерієм вибору професії є відповідність здібностей особистості тим вимогам, які професія пред'являє до працівника. Праця юриста вирізняється виконанням великої кількості різноманітних завдань, і кожна нова справа для слідчого, судді, прокурора чи адвоката є по суті новим завданням. Водночас юристи постійно співвідносять свою працю з нормами правового регулювання: вже при плануванні своєї діяльності кожен юрист подумки зіставляє свої майбутні дії з нормами діючого законодавства.

Дослідженням питання мотивів та мотивації для фахівців юридичного профілю займалися як вітчизняні, так і закордонні вчені. Серед них - ті, які займалися вивченням мотивів і мотивації як загальносоціального явища з погляду психології - В. Вілюнас, А. Егідес, Є. Ільїн, Д. Карнегі, Д. Леонт'єв, З. Фрейд, а також представники юридичної науки - А. Долгова, В. Емінов, В. Кудрявцев, В. Малков, А. Савченко.

Аналіз наукових джерел показав підвищений інтерес до психологічних аспектів професійної праці суб'єктів юридичної діяльності (О. Бандурка, С. Бочарова, О. Землянська, В. Васильєв). Ряд науковців особливу роль приділяють праці правоохоронців (С. Ємельянов, В. Васильєв, В. Романов).

Мотивація навчальної діяльності студентів є предметом досліджень вчених (М. Боришевський, М. Дьяченко, Є. Ільїн, Л. Кандибович, Ю. Орлов, Є. Нікіреєв, П. Просецький, В. Семиченко).

Для працівників юридичної сфери мотив виступає як безпосередня спонукальна сила, яка суб'єктивно переживається. Мотиваційна сфера особистості юриста є ієрархією мотивів, які в процесі роботи можуть змінюватися, посилюватися або послаблюватися.

Мотив (від лат. *movere* – рухати, штовхати) – це внутрішньо усвідомлене спонукання, яке відображає готовність людини до дії і вчинку.

На думку П. Орехова, мотив – це те, що належить самому суб'єкту поведінки. Він є його стійкою особистісною властивістю, яка вміщує в себе потреби, а також наміри щось зробити, включаючи спонуку до цього. Структурними компонентами мотиву є потреби; «внутрішній фільтр» особистості (моральний контроль, оцінка зовнішньої ситуації, оцінка своїх можливостей, інтереси, нахили, рівень домагань); цілі (образ предмета, здатного задовольнити потребу; процес задоволення потреб).

Відомий вітчизняний психолог Н. Мясіщев підкреслював, що результати, яких досягає людина у своєму житті, на 70% залежать від мотивів, які спонукають його домагатися поставлених цілей.

У психології під мотивом розуміється спонукання, спрямоване на задоволення важливої для суб'єкта потреби. Мотив є внутрішнім спонуканням людини до того чи іншого вчинку, здатній задовольнити особистісно значущі для неї потреби, інтереси. Мотив обумовлює формування намірів людини прийняти рішення зробити які-небудь дії (або, навпаки, утриматися від них) в ім'я досягнення поставленої мети, тому мотиви в якості спонукальних сил лежать в основі різних, у тому числі й злочинних дій людини, що пояснюють їх вчинення.

Основною спонукальною мотивуютьою силою людини є потреби (матеріальні, духовні). В якості спонукальної сили також можуть виступати інтереси, погляди, переконання, бажання, потяги, звички, пережиті почуття, емоції, психічні стани, установки. Великий вплив на мотивацію надають характерологічні особливості особистості. Потужною спонукальною силою, що лежить в основі мотивації, є світогляд людини, її ціннісні орієнтації, правосвідомість.

Людська діяльність, як правило, полімотивована, тобто визначається не одним, а кількома мотивами, які перебувають між собою у певній ієрархії та залежності. Деякі з них займають домінуюче становище, виконуючи

змістоутворюючу функцію, інші є лише мотивами-стимулами. Ця багатовимірна, строго ієрархізована система мотивів, що перебувають у тісному зв'язку з психічними властивостями і станом особистості, утворює мотиваційну сферу особистості.

Формування мотиву, приведення його в дію, процес безперервного взаємного впливу суб'єкта дії та ситуації, в результаті чого формується та чи інша мотивована поведінка людини, отримала назву мотивації.

Як зазначається в літературі, мотивація - це спонукання до дії певним мотивом, це власне сам процес вибору між здійсненням тих або інших дій, спрямованих на досягнення різних цілей. У мотивації ми знаходимо пояснення інтенсивності, завзятості, з якими людина прагне до досягнення поставлених цілей. Крім того, слід підкреслити, що процес мотивації може протікати як на усвідомлюваному, так і на підсвідомому рівні, тобто не усвідомлюватися суб'єктом дії в момент його вчинення.

Для юристів з професійної точки зору одним з цікавих підходів до проблеми мотивації є когнітивний підхід, в якому особливе значення надається свідомості, розуміння того, що відбувається, знань людини. У даному підході особливо часто використовуються поняття когнітивного дисонансу, мотивації досягнення успіху або, навпаки, мотивації боязні, уникнення неуспіху, заниженого рівня домагань. Всі ці категорії, що становлять процес мотивації, бувають тісно пов'язані між собою, особливо в ході прийняття рішень.

Теорія когнітивного дисонансу була розроблена в 1950-х рр. американським психологом Л. Фестингером. У психології під когнітивним дисонансом розуміється негативний наказовий стан, який людина відчуває у ситуації невизначеності. Стан когнітивного дисонансу починає чинити на людину сильний мотивуючий тиск, стаючи спонукальною силою у мотиваційній сфері особистості.

Перші дослідження мотивацій досягнення проводилися ще в 1950-і рр. американським ученим Девідом Мак-Клелландом.

Мотивація є сукупністю причин психологічного характеру, які пояснюють поведінку і вчинки людини, їх початок, спрямованість і активність [5].

До найбільш характерних мотивів вибору професії юриста належать [3]:

- усвідомлення необхідності захисту прав і свобод особистості й збереження власності (державної та приватної);
- глибокий інтерес до юридичної діяльності;
- престиж даної професії;
- наслідування сімейної традиції;
- матеріальні міркування.

Важливим за своїм мотиваційним значенням є поняття «потреба», тобто такий стан індивіда, який створюється нестатком в об'єктах, необхідних для розвитку й існування людини. Серед основних потреб особистості можна виокремити такі: біологічні (потреби в їжі, повітрі); матеріальні (потреба в одязі, житлі); соціальні (потреба в предметно-суспільній діяльності, в усвідомленні особистістю свого місця в суспільстві); духовні (потреба в пізнавальній, моральній інформації).

Потреби є джерелом активності людини, завдяки їм здійснюється регулювання поведінки особистості, визначається спрямованість мислення, емоцій, почуттів і волі людини. Задоволення потреб людиною є процесом присвоєння нею певної форми діяльності, зумовленої суспільним розвитком [4].

Потребу досягнення Г. Мюррей розумів як стійку потребу в досягненні результату в роботі, як прагнення до подолання перешкод; розвитку сили; намагання зробити щось складне якнайкраще і швидше [1].

Усі рівні потреб взаємопов'язані. Саме тому деформація однієї з потреб веде до деформації особистісної поведінки загалом. Наприклад, неможливість задовольнити потребу в безпеці призводить до підвищення рівня тривожності особистості працівника правоохоронних органів, зростання його можливостей у самореалізації, в прояві професійних здібностей, в адекватному сприйманні ситуації. Водночас, утруднення в задоволенні фізіологічних потреб спричинює



пониження когнітивних (пізнавальних) потреб юриста. Юридична діяльність тільки тоді буде результативною й ефективною, коли працівник буде знаходити в ній смисл свого існування. Звідси випливає потреба в праці [1]. Йдеться про працю творчу, результативну, яка сприяє розкриттю здібностей юриста. Відсутність цієї фундаментальної потреби – основний показник соціальної і професійної деформації юриста.

Особи, мотиваційна сфера яких визначається мотивацією досягнення, в житті, професійній діяльності досягають значно більших результатів, успіхів, ніж ті, у кого провідними є мотиви уникнення невдачі.

Емпіричне дослідження проводилось на базі юридичних факультетів ВНЗ м. Львова. У ньому взяло участь 72 респонденти, з них 40 хлопців та 32 дівчини віком від 19 до 21 років. Всі досліджувані є студентами третього року навчання – майбутніми юристами.

Досліджувані відносяться до вікової категорії юнацтво. Юність – завершальний етап формування особистості. Це вік підготовки особистості до життя як дорослої людини, адже в цей період перед юнаками стоїть ряд важливих завдань, таких як: вибір професії, підготовка до трудової діяльності та до створення власної сім'ї. Їм необхідно самовизначитись, обрати свій життєвий шлях.

За допомогою методики «Мотиви вибору професії» у 32 досліджуваних домінуючим видом мотивації виявлено внутрішні індивідуально значимі мотиви, що складає 44%, а це означає, що у цих осіб є вдоволення, яке приносить робота завдяки її творчому характеру, можливості спілкування, керівництва іншою людиною, вони самі працюють із задоволенням, без зовнішнього тиску.

У 30 досліджуваних домінуючим видом мотивації виявлено внутрішні соціально значимі мотиви, що складає 42%, тобто в них вплив соціального середовища формує внутрішні установки щодо вибору професії.

У 6 досліджуваних домінуючим видом мотивації виявлено зовнішні позитивні мотиви, що складає 9%, люди, які вважають обрану професію своїм покликанням і бажають творчо в ній розкритись та проявити себе, в них домінує матеріальне

стимулювання, можливість просування по роботі, схвалення колективу, престиж, тобто стимули, заради яких людина вважає за необхідне прикласти свої зусилля.

У 4 досліджуваних домінуючим видом мотивації виявлено зовнішні негативні мотиви, що складає 5%, в даній категорії осіб переважають мотиви уникнення, захисту, присутні конформізм, обмеженість, пасивність.

Таблиця 1

Показники мотивів вибору професії у хлопців та дівчат

Мотиви вибору професії	Кількість досліджуваних хлопців	Результат у %	Кількість досліджуваних дівчат	Результат у %
внутрішні індивідуально значимі мотиви	20	50	12	38
внутрішні соціально значимі мотиви	14	35	16	50
зовнішні позитивні мотиви	4	10	2	6
зовнішні негативні мотиви	2	5	2	6

За результатами дослідження за методикою діагностики особистості на мотивацію до успіху та уникнення невдач Т. Елерса у 25 досліджуваних, що складає 35 % від загальної кількості виявлено дуже високий рівень мотивації до успіху, у 34 досліджуваних (47%) – помірно високий рівень мотивації до успіху, у 8 осіб (11%) – середній рівень мотивації до успіху, у 5 осіб (7%) – низький рівень мотивації до успіху.

Таблиця 2

Показники мотивації до успіху в хлопців та дівчат

Рівні мотивації до успіху	Кількість досліджуваних хлопців	Результат у %	Кількість досліджуваних дівчат	Результат у %
дуже високий	18	45	7	22
помірно високий рівень	12	30	22	69
середній рівень	6	15	2	6

низький рівень	4	10	1	3
----------------	---	----	---	---

За результатами дослідження за методикою діагностики особистості на мотивацію до успіху та уникнення невдач Т. Елерса у 22 досліджуваних, що складає 30 % від загальної кількості виявлено дуже високий рівень уникнення невдач, у 32 досліджуваних (44%) – помірно високий рівень уникнення невдач, у 10 осіб (14%) – середній рівень уникнення невдач, у 8 осіб (11%) – низький рівень уникнення невдач.

Таблиця 3

#### Показники уникнення невдач в хлопців та дівчат

Рівні уникнення невдач	Кількість досліджуваних хлопців	Результат у %	Кількість досліджуваних дівчат	Результат у %
дуже високий	12	30	10	31
помірно високий рівень	15	37	17	53
середній рівень	8	20	2	6
низький рівень	5	13	3	10

Таким чином, вивчення мотивів поведінки людей, процесів мотивації діяльності має виключно важливе значення. З одного боку, встановлення мотивів, якими керувався, наприклад, винний, допомагає правильно кваліфікувати його дії, встановлювати причини і умови, що сприяли вчиненню злочину, об'єктивно оцінювати отримані при розслідуванні докази, визначати винному те чи інше, навіть більш м'яке, ніж передбачене в КК, покарання (ч. 1 ст. 64 КК). З іншого боку, процеси мотивації відіграють виключно важливу роль у професійній діяльності юристів, справляють істотний вплив на результативність їх праці.

Проведене дослідження не вичерпує всіх аспектів даної проблематики, тому в подальшому можлива розробка рекомендацій та тренінгових вправ для підвищення рівня мотивації та досягнення успіху.

## Список використаних джерел

1. Бочелюк В. Й. Юридична психологія: навчальний посібник для ВНЗ /Бочелюк В. Й. – К.: ЦУЛ, 2010. – 346 с.
2. Власова О. І. Педагогічна психологія: Навч. посібник – К.: Либідь, 2005. – 400 с.
3. Жигайло Н. І. Психологія духовного становлення майбутнього фахівця: Монографія. - Видавничий центр Львівського національного університету імені Івана Франка, 2008. – 336 с.
4. Жигайло Н. І. Комунікативний менеджмент: навч. посіб. - Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2012. – 368 с.
5. Злобін О. Г. Життєві цінності та пріоритети молоді людини // Мистецтво життєтворчої особистості. – К., 1997. – Т. 3. – С. 147 – 165.
6. Каламаж Р. В. Я-концепція як складова професійної самосвідомості юристів /Р. В. Каламаж// Наукові записки. Серія «Психологія і педагогіка». – Острог, 2006. – Вип. 7, С. 156-164.
7. Корнєв М. Н., Коваленко А. Б. Соціальна психологія. – К.,1995. – 304 с.
8. Лепіхова Л. А. Соціалізація та соціально-психологічна компетентність як рівні особистісної зрілості // Кроки до компетентності та інтеграції в суспільство: Науково-методичний збірник. – К.: Контекст, 2000. – С. 105 – 108.

## References transliterated

1. Bochelyuk V. J. Yurydychna psychologiya: navchal'nyj posibnyk dlya VNZ /Bochelyuk V. J. – K.: TsUL, 2010. – 346 s.
2. Vlasova O. I. Pedagogichna psychologiya: Navch. posibnyk – K.: Lybid', 2005. – 400 s.
3. Zhygajlo N. I. Psychologiya duhovnogo stanovlennya majbutn'ogo fahivtsya: Monografiya. - Vydavnychyj tsentr L'vivs'kogo natsional'nogo universytetu imeni Ivana Franka, 2008. – 336 s.

4. Zhygajlo N. I. Komunikatyvnyj menedzhment: navch. posib. - L'viv: LNU imeni Ivana Franka, 2012. – 368 s.
5. Zlobin O. G. Zhyttyevi tsinnosti ta priorityty molodoi lyudyny // Mystetstvo zhyttyetvorchoi osobystosti. – K., 1997. – T. 3. – S. 147 – 165.
6. Kalamazh R. V. Ya-kontsepsiya yak skladova profesijnoi samosvidomosti yurystiv /R. V. Kalamazh// Naukovi zapysky. Seriya «Psychologiya i pedagogika». – Ostrog, 2006. – Vyp. 7, S. 156-164.
7. Kornjev M. N., Kovalenko A. B. Sotsial'na psychologiya. – K.,1995. – 304 s.
8. Lyepihova L. A. Sotsializatsiya ta sotsial'no-psychologichna kompetentnist' yak rivni osobystisnoi zrilosti // Kroky do kompetentnosti ta integratsii v suspil'stvo: Naukovo-metodychnyj zbirnyk. – K.: Kontekst, 2000. – S. 105 – 108.

Ця робота ліцензується відповідно до Creative Commons Attribution 4.0 International License.

Авторське право (с) 2016 Zoshij Iryna Vasylivna Зошій Ірина Василівна

Отримано: 16.02.2016

Відрецензовано: 04.03.2016

Опубліковано: 15.03.2016