

УДК 612

**ВЛИЯНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ И МОТИВАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ НА
ДЕТЕРМИНИРОВАННОСТЬ ВЫБОРА МЕДИЦИНСКОЙ
СПЕЦИАЛЬНОСТИ У СТУДЕНТОВ УРАЛЬСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО МЕДИЦИНСКОГО УНИВЕРСИТЕТА****Богословская Лариса Валерьевна,**

старший преподаватель,

Уральский государственный медицинский университет, кафедра нормальной физиологии

Додихудоева Сакина,

Студентка 2 курса, факультет «Педиатрический»

Уральский государственный медицинский университет, кафедра нормальной физиологии

sakinadodihudoeva@gmail.com

Марьянкова Наталия Евгеньевна,

Студентка 2 курса, факультет «Педиатрический»

Уральский государственный медицинский университет, кафедра нормальной физиологии,

maryankovva@mail.ru

Аннотация

В данной статье рассмотрена связь между потребностью, мотивацией и целью человека, которые непосредственно влияют на профессиональный выбор. Мы использовали метод анкетирования по тестам Климова и Айзенка для определения, влияют ли на выбор профессии внутренние мотивы. Объектом исследования были студенты Уральского государственного медицинского университета. В результате проделанной работы мы выявили группу людей, склонных к типу профессии человек-человек. Далее среди выделенной группы провели анкетирование по опроснику Айзенка по шкалам экстраверсии, интроверсии и нейротизма. Пришли к выводу, что индивидуально-психологический склад человека тоже влияет на профессиональные мотивы.

Ключевые слова: профессиональная мотивация, доминирующая потребность, цель, студенты, тип профессии, экстраверсия, интроверсия, психотизм, нейротизм

**THE INFLUENCE OF STUDENTS' NEEDS AND MOTIVATION ON THE
DETERMINISM OF THE CHOICE OF A MEDICAL SPECIALTY AMONG
STUDENTS OF THE URAL STATE MEDICAL UNIVERSITY****Larisa V. Bogoslovskaya,**

assistant professor

Dodikhudoeva Sakina,

Natalia E. Maryankova,

2nd year students, Faculty of Pediatrics

Ural State Medical University, Department of Normal Physiology

sakinadodihudoeva @gmail.com, maryankovva@mail.ru

ABSTRACT

This article examines the relationship between a person's need, motivation and purpose, which directly affect professional choice. We used the survey method based on the Klimov and Eysenck tests to determine whether internal motives influence the choice of profession. The object of the study were students of the Ural State Medical University. As a result of the work done, we have identified a group of people who are inclined to the type of person-to-person profession. Then, among the selected group, a questionnaire was conducted using the Eysenck questionnaire on the scales of extraversion, introversion and neuroticism. We came to the conclusion that the individual psychological makeup of a person also affects professional motives.

Keywords: professional motivation, dominant need, goal, medical students, type of profession, extraversion and introversion, neuroticism, psychoticism

Условия развития общества и его влияние на человека, недостаточное количество опыта у современных подростков способствуют появлению факторов, препятствующих формированию профессионального мотива, который обеспечивает осуществление целесообразного выбора будущей профессиональной деятельности человека.

Таковыми факторами являются:

1. Большое разнообразие профессий. Это затрудняет выбор конкретной специальности из-за появления множества профессиональных областей.
2. Экономическая ситуация на данный момент, из-за которой меняется спрос на определенные профессии. Это может усложнить процесс выбора будущей деятельности, потому что нужно учитывать текущие тенденции и изменения на рынке труда.
3. Общественное давление и завышенные ожидания, которые появляются со стороны окружающих нас людей – родственников, друзей, знакомых. Это приводит к конфликту между собственными желаниями и ожиданиями других.
4. Непрерывная самореализация и появление новых интересов в течение жизни неизбежны для человека, но также они могут затруднить выбор определенной сферы деятельности.
5. Ограничения при получении качественного образования. Неравенство в получении образования характеризуется многими факторами: социальное положение, финансы, педагогический состав и многие другие. [2]

Недостаточная осознанность профессионального выбора студентов отражается в том, что внешний, поверхностный интерес к профессии достаточно быстро угасает.

Так, по статистике декана медицинского факультета СПбГУ Петра Яблонского, в медицинских Вузах один из самых высоких процентов отчислений студентов – 40%. Как правило, со студентами прощаются из-за академической неуспеваемости. В этом и прослеживается уровень профессиональной мотивации студентов, который, исходя из полученных данных, значительно снижен. Почему это происходит?

Поступки и поведенческие реакции людей вытекают из потребностей. Потребность, в свою очередь, активирует центральную нервную систему и другие системы организма, запуская механизм мотивации. Потребности лежат в основе формирования всех физиологических явлений, таких как мышление, эмоции, воля.

По иерархии Абрахама Маслоу выделяют 5 ступеней потребностей:

1. Витальные потребности

2. Потребность в безопасности

3. Социальные потребности - обуславливают отношения человека и общества, контакт с окружающими людьми (общение, любовь, привязанность)

4/5. Четвертая и пятая ступени являются основными в выборе профессии. Потребность в уважении и потребность в самореализации, самоутверждении компенсирует необходимость в признании со стороны других. Человек стремится к достижению цели и нуждается в оценке своих стараний. [5]

Помимо иерархии потребностей выделяют два уровня: нужду и развитие. Нужда выражается борьбой за существование, инстинктом самосохранения. Она возникает вследствие отрицательных эмоций (боль, страх, ярость).

Уровень развития характерен при росте и расширении потребностей, когда норма условий существования человека увеличивается. Развитие возникает вследствие положительных эмоций (радость, восторг, надежда). На этом уровне человек приобретает свою индивидуальность.

Именно в этот момент потребность преобразуется в мотивацию, определяющую поведение. Выступая энергетическим фактором, именно мотивация побуждает организм к специфичному поведению. [7]

Мотивационное возбуждение характеризуется интегрированным состоянием головного мозга, при котором осуществляется деятельность коры больших полушарий, на основе влияния подкорковых образований. В итоге человек начинает целенаправленно искать пути для удовлетворения соответствующей потребности. [6]

Механизм трансформации потребности в мотивацию:

- потребность превращается в возбуждение центров гипоталамуса нейрогуморальным путем. Данные центры активируют кору больших полушарий. Корковые и лимбические образования мозга оказывают нисходящие возбуждающие и тормозные влияния на мотивационные центры гипоталамуса. Доминирующая мотивация изменяет свойства нейронов коры головного мозга. При этом повышается их чувствительность к различным раздражителям сенсорной системы, повышается функциональная активность нейронов. [1]

Мотивация оказывает прямое влияние на профориентацию подростков. Впервые такой выбор появляется перед учащимися в 9-11 классе, когда нужно определиться с профилем обучения, в котором они будут получать углубленные знания выбранных наук.

В своем исследовании мы затронули тему формирования профессиональной мотивации, поэтому в практической части мы провели профориентационный и индивидуально-психологический опросники среди студентов медицинского университета. В нашем исследовании приняли участие 100 студентов-медиков Уральского государственного медицинского университета с 1 по 6 курсы обучения. В ходе опроса мы выявили, что 62% респондентов закончили химико-биологический или медицинский класс, остальные 38% обучались в непрофильных классах. Выбор образовательного профиля заведомо связан с первичным выбором профессии. То есть у студентов-медиков, закончивших медицинский класс, отмечается повышенный уровень готовности к осознанному выбору профессии врача, а также более раннему формированию механизма мотивации.

Среди студентов, закончивших медицинский класс, лишь 3% самостоятельно выбрали медицинское направление. Респонденты, закончившие непрофильный класс - 11%.

Кроме того, на выбор профессии оказывают влияние внутренние мотивы и физиологическая, психологическая предрасположенность к определенному типу профессии. Эту взаимосвязь мы проследили благодаря проведенному анкетированию по опроснику Е.А. Климова, которое помогло выявить склонность студентов-медиков к определенному типу профессии. В данном анкетировании приняло участие 100 респондентов - это студенты Уральского государственного медицинского университета с 1 по 6 курс.

Среди них 30% респондентов характерен тип профессии «человек-человек». 18% респондентов имеют две равноценные по баллам предрасположенности к типам профессий «человек-человек» и второй тип, один из - «человек-природа», «человек-художественный образ», «человек-техника» или «человек-знаковая система». [4]

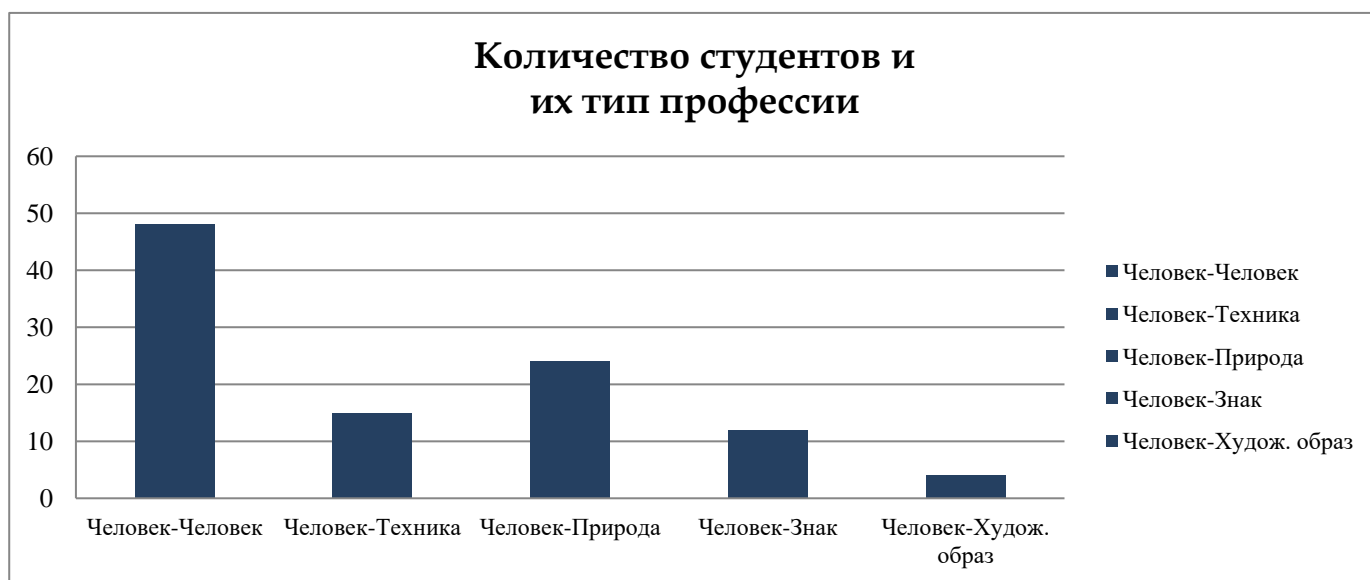


Рисунок 1. Количество студентов и их тип профессии

Также на профессиональные мотивы влияет индивидуально-психологический склад человека, его личность, взаимодействие с миром. Среди 46 человек (48%), которым характерен тип профессии «человек-человек», был проведен опрос Айзенка, в ходе которого мы определили эмоциональную лабильность студентов по шкале нейротизма.

Эмоциональная устойчивость связана с лабильностью нервной системы, благодаря этому человек более сосредоточен в стрессовых ситуациях, то есть обладает адаптацией, отсутствием напряженности.

Эмоциональная неустойчивость характеризуется чрезвычайной нервозностью, плохой адаптацией организма к стрессовым раздражителям, частая смена настроений, импульсивность.

В опросе участвовало 46 респондентов (48%). Из них 9% обладают очень высоким уровнем нейротизма, 35% обладают высоким уровнем нейротизма, 66% обладают средним уровнем нейротизма, 0% с низким уровнем нейротизма – не выявлено.

У студентов с высоким и очень высоким уровнем нейротизма в стрессовых ситуациях может развиваться невроз. Для профессии врача желателен низкий или средний уровень нейротизма, результаты нашего исследования подтверждают данную тенденцию. [2]

Следующим этапом мы рассмотрели шкалу экстраверсии и интроверсии. Человек может принадлежать одной из групп: типичный экстраверт, типичный интроверт и амбивалент.

Типичному экстраверту характерна общительность и активное общение с окружающим миром, обширный круг знакомств, необходимость во взаимодействии с обществом. Он действует в зависимости от ситуации, импульсивен, раздражителен, беззаботен, позитивен, добродушен, весел. Предпочитает быть в движении, имеет склонность к агрессивности. Чувства и эмоции не имеют строгого контроля, склонен к необдуманным поступкам. [2]

Ярких экстравертов среди опрошенных не выявлено 0%. 26% респондентов – преимущественно экстраверты, 61% – амбивалентны, 13% – интроверты.

Для медицинской специальности благоприятен амбивалентный тип личности. Среди студентов медицинского университета наибольшее количество опрошенных (61%) амбивалентны, что подтверждает связь выбора медицинской профессии и типа личности студента.

Дополнительно мы разработали уточняющие вопросы, которые помогли нам найти взаимосвязь между уровнем мотивации и целью.

Первый вопрос был о среднем балле зачетной книжки, который помог определить уровень мотивации студентов к учебе.

Второй вопрос звучал так: «Останетесь ли вы в прикладной медицине после окончания медицинского университета? Продолжите ли Вы работать по специальности?». Большинство ответов были положительными – 83%. Данный вопрос был направлен на выявление результатов и стремлений студентов-медиков. Их представления о результатах, которых они еще не достигли, характеризует цель. Цель – это идеально представленный результат деятельности, к которому стремиться человек. Основные вещества в головном мозге, которые отвечают за нашу способность достигать поставленных целей – серотонин и дофамин. **Дофамин – нейромедиатор, который тесно связан с механизмом формирования мотивации. Он помогает достигать цели и обеспечивает удовлетворение при получении желаемого результата.**

В заключение мы выявили, каким образом потребность влияет на возникновение цели, исходя из уровня мотивации респондентов. При анализе результатов число голосов разделилось.

Равное количество студентов выбрали самореализацию и интерес к новой науке, что составило в сумме 62%. 14% выбрали безопасность и стабильность профессии, 10% выбрали престиж и уважение, 8% поступили в медицинский университет с желанием помогать людям и быть полезными, у остальных 6% в выборе профессии участвовали родители.

Таким образом, на примере нашего исследования, мы можем сделать заключение о том, что мотивация к обучению у студентов-медиков вызывается доминирующими потребностями – в самореализации, познании новой науки и других, она объединяет нервные структуры головного мозга и генерирует цель. На основе профессиональной мотивации формируется поведение, ведущее к удовлетворению исходной потребности, которое проявляется в хорошей или отличной учёбе, исходя из активности и успеваемости студента, ведущей к достижению цели.

В итоге мы пришли к выводу, что на детерминированность выбора медицинской специальности у обучающихся непосредственно влияют на потребность в уважении, самореализации, а также внутренние мотивы и физиологическая предрасположенность к определенному типу профессий.

Список литературы:

1. Анохин П.К. Принципиальные вопросы общей теории функциональных систем. М., 1971. - 374 с.
2. Айзенка. Расшифровка опросника. / Делендик: электронный журнал. 2019. <https://www.delendik.com/wp-content/uploads/2019/10/Test-Temper.pdf>
3. Греченко Т.Я. Психофизиология. М.: Гардарики, 1999. - 350 с.
4. Климов, Е. А. Психология профессионального самоопределения / Е. А. Климов. Ростов н/Д: Феникс, 1996 - 512 с.
5. Маслоу А. Мотивация и личность. СПб.: Питер, 1999. - 320 с.
6. Симонов П.В. Мотивированный мозг. - М.: Наука, 1987. - 240 с.
7. Физиология и основы анатомии: Учебник / Под ред. А. В. Котова, Т. Н. Лосевой. М.: ОАО Издательство "Медицина", 2011. - 1056 с.

References:

1. Anokhin P.K. Fundamental issues of the general theory of functional systems. M., 1971. - 374 p.
2. Eysenck. Decoding the questionnaire. / Delendik: electronic magazine. 2019. <https://www.delendik.com/wp-content/uploads/2019/10/Test-Temper.pdf>
3. Grechenko T.Ya. Psychophysiology. M.: Gardariki, 1999. - 350 p.
4. Klimov, E. A. Psychology of professional self-determination / E. A. Klimov. Rostov n/d: Phoenix, 1996 - 512 p.
5. Maslow A. Motivation and personality. St. Petersburg: Peter, 1999. - 320 p.
6. Simonov P.V. Motivated brain. - M.: Nauka, 1987. - 240 p.
7. Physiology and fundamentals of anatomy: Textbook / Ed. A. V. Kotova, T. N. Loseva. M.: OJSC Publishing House "Medicine", 2011. - 1056 p.