

**ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБИСТІСНОГО
ПОТЕНЦІАЛУ СТУДЕНТІВ ЕКОНОМІЧНИХ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ НА
ОСНОВІ СОЦІОНІЧНОГО ПІДХОДУ**

© Шаповалова Н. П., 2016
<http://orcid.org/0000-0002-0229-3893>

У статті надано опис експериментальної роботи щодо виявленню особистісного потенціалу студентів економічних спеціальностей за допомогою методів соціоніки.

На основі проведеного дослідження, автор виявляє тенденцію вибору певними психологічними типами економічних спеціальностей, припускає, що в ВНЗ, в яких існує конкурсний відбір, спостерігається вибір значною частиною абітурієнтів спеціальностей за сильним функціями своїх психотипів.

У статті запропоновано найбільш дієві і ефективні форми і методи навчання на основі зазначених компетенцій (вимог) до майбутніх економістів, їх сильних особистісних якостей (соціонічних функцій), як бази для формування компетентності, та типологічних особливостей дидактичних умов навчання.

Ключові слова: *економічні спеціальності, соціонічний підхід, установки на вид діяльності, соціонічні функції, особистісні якості, дидактичні умови навчання.*

Шаповалова Н. П. Экспериментальное исследование личностного потенциала студентов экономических специальностей на основе соционического подхода.

В статье дано описание экспериментальной работы по выявлению личностного потенциала студентов экономических специальностей с помощью методов соционики.

На основе проведенного исследования, автор выявляет тенденцию выбора определенными психотипами экономических специальностей, предполагает, что в вузах, в которых существует конкурсный отбор, наблюдается выбор значительной частью абитуриентов специальностей по сильным функциям своих психотипов.

В статье предлагается наиболее действенные и эффективные формы и методы обучения на основе указанных компетенций (требований) к будущим экономистам, их сильных личностных качеств (соционических функций), как базы для формирования компетентности, и типологических особенностей дидактических условий обучения.

Ключевые слова: экономические специальности, соционический подход, установки на вид деятельности, соционические функции, личностные качества, дидактические условия обучения.

Shapovalova N. P. Experimental study of personal potential of students of economic specialties (socionic approach).

The author describes her experimental work on identification of personal potential of students of economic specialties using the methods of socionics. The experimental work was to provide students with the basics of socionics, the concept of professional orientation of a person; identification of students' psychological type; grouping them according to their activity type mindset; determination of the strengths of their individual potential and motivation to the chosen profession; revealing of connection between motivation and a student's particular psychological type; revealing of existence of personally significant qualities for the selected areas of training.

On the basis of the study, the author reveals the tendency that economic specialties are selected by students of a particular psychological types, suggests that in universities with competitive selection, a large part of students choose specialties in accordance with strong function of their psychological type.

The author offers the most efficient and effective forms and methods of training based on the competencies (requirements to future economists), their strong personal qualities (socionic functions), as a basis for formation of competence and typological features of didactic learning environment.

Key words: training of economists, socionic approach, activity type mindset, socionic functions, personal qualities, didactic learning environment.

Постановка проблеми. Підготовка компетентних спеціалістів у галузі економіки вимагає врахування декількох аспектів: можливостей навчально-виховного процесу (його форм, методів, засобів), вимог реального сектору економіки та власне особистісного потенціалу студента. Ми можемо констатувати той факт, що вченими віддається перевага дослідженню перших двох компонентів. Третя складова, сам студент з його вродженими можливостями та набутим раніше суб'єктивним досвідом, залишається у тіні. Це підтверджується і тим, що на вивчення загальних та спеціальних дисциплін у виші йде лівова доля часу, а на вивчення мотивів, здібностей і схильностей студента часу майже не залишається. Але ж кожній компетенції у тому сенсі, у якому її трактують вчені, повинні відповідати не тільки знання, уміння й набутий досвід, але й особистісний потенціал студента, як підґрунтя для всього вищезазначеного, надійним інструментом визначення якого ми вважаємо соціонічний підхід.

Аналіз останніх досліджень і публікацій довів, що на теперішній час соціоніка позиціонується вченими як міждисциплінарна наука, яка лежить на перетині психології, інформатики, соціології [3]. Вона знаходить широке застосування в авіації та космонавтиці при підготовці та комплектуванні екіпажів повітряних суден та космічних кораблів, методи соціоніки використовуються в системі безпеки атомних електростанцій, в економіці, зокрема в менеджменті і управлінні персоналом для його підбору та формуванню колективів різної направленості. Але найбільш широке застосування соціоніка знайшла в педагогіці та психології [1]. Як відмічає Г. Селевко, використовуючи ті чи інші виховні прийоми, прийнятні для соціонічного типу людини, можна домогтися кращих результатів у навчанні та вихованні [4].

Постановка завдання. Метою даного дослідження є виявлення сильних сторін особистісного потенціалу майбутніх фахівців з економіки і пошук найбільш ефективних форм і методів їх навчання.

Виклад основного матеріалу статті. Вибір соціоніки, як інструмента розкриття професійного потенціалу студентів, обґрунтовано нами у праці [8]. На початковому етапі експериментальної роботи було здійснено спрямованість студентів на розкриття особистісного потенціалу на основі соціонічного підходу. У результаті впровадження у навчальний процес спецкурсу «Соціоніка і її методи у розкритті особистісного потенціалу студентів» відбулося ознайомлення студентів з основами соціонічних знань: історією виникнення соціоніки, теорією психологічних типів К. Юнга, теорією інформаційного метаболізму А. Кемпінського, соціонічною теорією А. Аугустинавичюте. Студенти отримали поняття про соціонічні функції, психотипи, установки на вид діяльності. На практичних заняттях вони набували навички визначення власних психотипів, психотипів інших людей, а також оволоділи методикою визначення приналежності психотипів до певної установки на вид діяльності. Результатом проходження курсу стало розуміння того, що соціоніка є дієвим інструментом визначення сильних і слабких сторін потенціалу особистості, а також надійним помічником у визначенні власної професійної спрямованості.

Відмітимо, що найбільшу зацікавленість до курсу проявили інтровертні типи з сильною інтуїцією і етикою – Лірик (INFP), Гуманіст (INFJ), та інтуїцією і логікою Критик (INTP), Аналітик (INTJ). Ці студенти залишалися після

занять, задавали питання як стосовно свого типу, так і щодо різних соціонічних аспектів. Цікаво, що у подальшому кількість означених типів виявилася невисокою на обраних економічних спеціальностях.

Наступним кроком стало визначення психотипів студентів на вибірці. Оскільки цей процес може носити досить суб'єктивний характер і відображати прагнення студента, тобто не його реальні якості, а ті, яких він бажає набути, ми вважали, що об'єктивна діагностика вимагає використання декількох способів: анкетування, опитування, спостереження, співбесіди. Експериментальною роботою було охоплено 521 студента економічних спеціальностей «Фінанси, банківська справа та страхування» (умовне позначення тут і далі Ф і С) і «Управління персоналом та економіка праці» (умовне позначення тут і далі УП): Харківського інституту бізнесу і менеджменту (240), Харківського інституту фінансів Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі (120), Харківського національного університету ім. Каразіна (84), Полтавського національного технічного університету (77).

У результаті експериментальної роботи було встановлено професійно-психологічну типологію досліджуваних – визначено психотипи студентів і згруповано їх по установкам на вид діяльності. Загальна картина розподілу студентів чотирьох ВНЗ (спеціальності Ф і С, УП) за установками на вид діяльності надана на рис. 1–2.

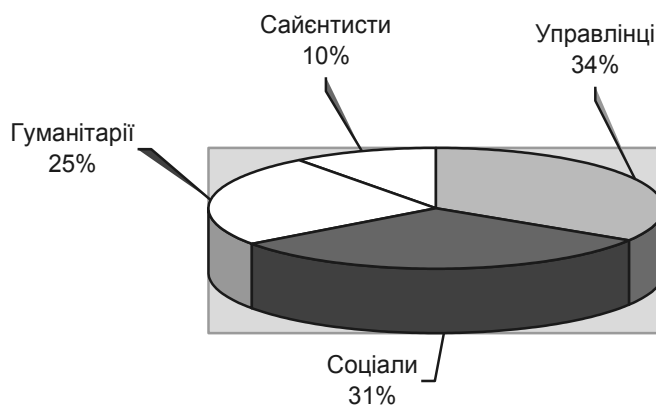


Рис. 1. Розподіл студентів спеціальності Ф і С за установками на вид діяльності

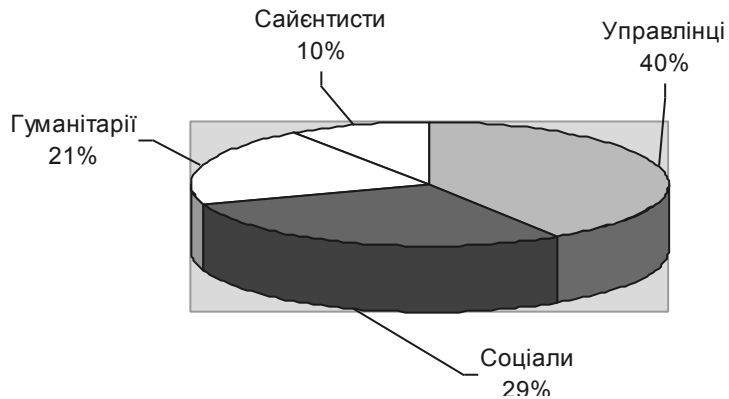


Рис. 2. Розподіл студентів спеціальності УП за установками на вид діяльності

Отримані дані свідчать, що є певні тенденції у прояві психологічних типів студентів у вибірках по означеним ВНЗ. Так студенти з техніко-управлінською установкою на вид діяльності (управлінці, практики) переважають на обох спеціальностях. Ми вважаємо цілком природнім, що ці студенти опинилися у більшості, оскільки вони мають сильні функції логіку (Т) і сенсорику (S). Їм властиві такі риси як конкретність мислення, реалізм, прагматизм, посидючість, скрупульозність. Вони з легкістю оперують фактами й цифрами, що дає їм можливість успішно і зацікавлено вивчати дисципліни природничонаукової, професійно-практичної та загальноекономічної підготовки. Можна припустити, що домінування таких студентів зумовлене свідомим вмотивованим вибором ними означених напрямів підготовки.

Студенти, які опинилися на другому місці по кількості у загальній вибірці, мають соціально-комунікативну установку на вид діяльності (соціали). Вони є володарями сильних функції сенсорики (S) й етики (F), що робить їх найуспішнішими в устрої комфорту життєдіяльності соціуму. Такі студенти практичні й комунікабельні, легко засвоюють дисципліни блоку професійно-практичної підготовки. Вибір ними напряму підготовки «Управління персоналом та економіка праці» цілком зрозумілий, оскільки оволодіння цією спеціальністю дає можливість працювати з людьми, приймати конкретні практичні рішення. Чому так багато студентів з соціально-комунікативною установкою обрали спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування», оволодіння якою і подальша робота вимагає здебільшого скрупульозного аналізу цифрової інформації, потребує з'ясування шляхом перевірки мотивації вибору спеціальності.

Третє місце у загальній вибірці посіли студенти з гуманітарно-художньою установкою на вид діяльності (гуманітарії). Це найменш практичні люди з усієї четвірки, але вони мають інші сильні сторони. Розвинена етична функція (F) дає їм можливість відчувати психологічні переживання оточуючих, проявляти емпатію, знімати напругу, створювати психологічний комфорт, а інтуїтивність (N) – проявляти уяву. Володарі гуманітарного мислення об'єднують в собі здатність працювати з образами та емоціями, категоріями етики та естетики. Їх особливо приваблюють дисципліни циклу гуманітарної підготовки (філософія, політологія, історія, етика бізнесу, психологія, культурологія). Мотиви вибору такими студентами економічних спеціальностей також необхідно з'ясувати.

Найменш чисельними на обох спеціальностях виявилися студенти з науково-дослідною установкою (сайєнтисти). Інтуїція (N) в сполученні з логікою (T) дає їм можливість бути успішними у різного виду аналітичній роботі, у розробці концепцій і прогнозів, вивченні і осмисленні законів природи і суспільства. Вони зацікавлено вивчають фундаментальні дисципліни будь якого блоку, їх більше приваблюють загальні принципи, ідеї, відкриття, а не конкретні втілення на практиці. Можливо такі спеціальності як Ф і С, УП здаються їм занадто конкретними і практичними, тому вони опинилися у меншості.

Наступним кроком дослідження стало здійснення аналізу розподілу студентів за дихотомічними функціями (див. рис. 3). Аналіз засвідчив – в цілому серед студентів обох напрямів підготовки переважають функціональні ознаки: екстраверсія (E), сенсорика (S), етика (F), раціональність (J). Відмітимо, хоча загальна вибірка схиляється на користь етиків, серед студентів ХНУ ім. В. Н. Каразіна та ПНТУ переважають логіки. Ми можемо припустити, що строгий конкурсний відбір студентів у означені ВНЗ впливає на переважання логіків. Є ще одна можлива причина, чому в цілому на економічних спеціальностях, які потребують строгого логічного мислення опинилося більше етиків, ніж логіків. Як відмічають О. Крєгер, Дж. Тьусон, логіка-етика це єдина дихотомія, яка виявляє тісний зв'язок зі статтю людини. За їхніми даними серед чоловіків виявляється дві третини логіків, тоді як серед жінок – дві третини осіб з переважаючою етичною функцією [9]. Хоча ми не ставили завдання дослідити зв'язок між психотипами і гендерними особливостями, але неозброєним оком видно, що аудиторія на зазначених спеціальностях є переважно жіночою.

За дихотоміями раціональність-іраціональність відзначається значна перевага раціональності як у вибірці в цілому, так і за спеціальностями. Як відомо ця пара функцій відповідає за спосіб сприйняття світу, стиль життя.

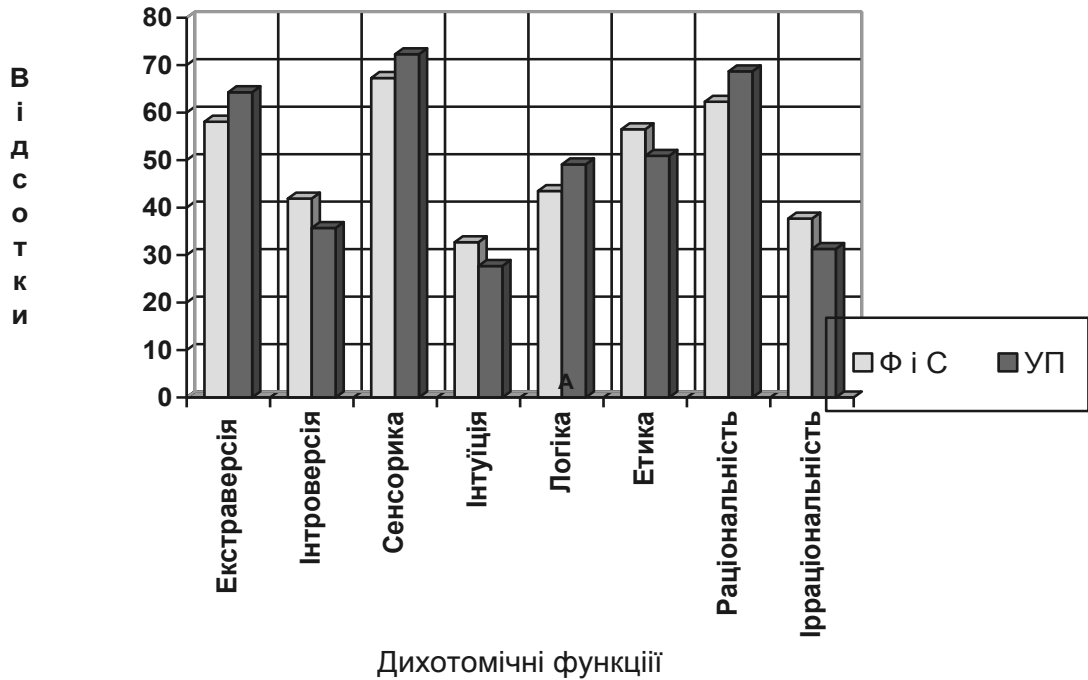


Рис. 3. Розподіл студентів за дихотомічними функціями відповідно до спеціальностей Ф і С, УП

Можливо, якщо раціональність – це планомірність, структура, тверді строки, тобто поступовий рух, а іраціональність – це спонтанність, гнучкість, свобода, тобто довільний рух, в сполученні ці дві функції задають той самий рух по спіралі, що притаманний розвитку суспільства. Щодо зазначених нами спеціальностей, то важливим є те, що перевагу набули раціональні студенти, так як економіка вимагає роботи зі структурованою інформацією.

Далі ми проаналізували частоту прояву 16 типів серед студентів економічних спеціальностей (Ф і С, УП) у трьох ВНЗ (див. табл. 1): Харківського інституту фінансів Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі, ХНУ ім. В. Н. Каразіна, ПНТУ. Вибірка склала 281 чоловік. Ми свідомо виключили із дослідження студентів ХІБМ, так як у цьому ВНЗ в останні роки відсутній конкурсний відбір і попередній аналіз виявив нетиповий розподіл студентів ХІБМ за установкам на вид діяльності.

Як бачимо на обох спеціальностях у цілому виявилася нерівномірність у прояві психотипів.

Таблиця 1

**Статистика розподілу студентів за психотипами
(у % до кількості респондентів за кожною спеціальністю)**

Ф і С				УП			
№ п/п	Назва типу	Кількість у вибірці (чол.)	Відсоток	№ п/п	Назва типу	Кількість у вибірці (чол.)	Відсоток
1	Управитель ESTJ	34	18,7	1	Інспектор ISTJ	15	15,2
2	Інспектор ISTJ	25	13,7	2	Управитель ESTJ	14	14,1
3	Ентузіаст ESFJ	20	11,0	3	Ентузіаст ESFJ	14	14,1
4	Порадник ENFP	18	9,9	4	Хранитель ISFJ	9	9,1
5	Хранитель ISFJ	17	9,3	5	Порадник ENFP	9	9,1
6	Політик ESFP	15	8,2	6	Наставник ENFJ	6	6,1
7	Наставник ENFJ	9	5,0	7	Маршал ESTP	5	5,1
8	Посередник ISFJ	8	4,4	8	Політик ESFP	5	5,1
9	Маршал ESTP	7	3,9	9	Підприємець ENTJ	5	5,1
10	Гуманіст INFJ	7	3,9	10	Гуманіст INFJ	4	4,0
11	Майстер ISTP	6	3,3	11	Майстер ISTP	4	4,0
12	Лірик INFP	5	2,8	12	Аналітик INTJ	3	3,0
13	Підприємець ENTJ	5	2,8	13	Критик INTP	2	2,0
14	Аналітик INTJ	3	1,7	14	Лірик INFP	2	2,0
15	Критик INTP	3	1,7	15	Посередник ISFP	2	2,0
16	Винахідник ENTP	0	0,0	16	Винахідник ENTP	0	0,0
	Загальна кількість	182	100		Загальна кількість	99	100

Спостерігається одна й та сама трійка лідерів на обох спеціальностях: Управитель (ESTJ), Інспектор (ISTJ), Ентузіаст (ESFJ). Всі три типи є раціоналами і сенсориками. На спеціальності Ф і С безумовним лідером став тип логіко-сенсорний екстраверт Управитель. На спеціальності УП його незначно випередив тип логіко-сенсорний інтроверт Інспектор. Ці типи відрізняються тільки за однією дихотомією – екстраверсія/інтроверсія. Обидва вони належать до техніко-управлінської установки на вид діяльності, їх сумарний відсоток на спеціальності Ф і С склав 32,4%, а на спеціальності УП – 29,3%, майже третина від сукупності шістнадцяти психотипів.

В контексті домінування тих або інших психотипів за різними напрямками навчання заслуговує на увагу дисертаційна робота Й. Шамеса, присвячена виявленню психологічних детермінант спрямованості студентів ВНЗ культури [7]. За результатами, які отримав дослідник, перші три місця на

масиві досліджуваних із 467 студентів посіли такі типи: Порадник (ENFP), Політик (ESFP), Винахідник (ENTP). Сполучення логіки (Т), сенсорики (S) і раціональності (J) (так як було у трійки лідерів на вибірці економістів у нашому випадку) у трійки лідерів культурологів не спостерігалось.

Щодо типів, які знайшли досить незначний прояв серед студентів економічних спеціальностей, то це тип Винахідник (ENTP), який зовсім відсутній на обох спеціальностях, тип Критик (INTP), тип Лірик (INFP), Аналітик (INTJ). Все вище наведене дає нам можливість припустити, що в ВНЗ, в яких існує конкурсний відбір, спостерігається вибір значною частиною абітурієнтів спеціальностей за сильними функціями своїх психотипів, що призводить до переважання управлінців-практиків серед економістів і гуманітаріїв серед культурологів.

Дослідження мотивації психотипів до вибору напрямів підготовки за методикою В. Семиченко [5] показало, що найбільш внутрішньо вмотивованим типом на спеціальності Ф і С виявився тип Інспектор (ISTJ), на спеціальності УП – типи Управитель (ESTJ) і Інспектор (ISTJ). Ці типи знайшли найбільший прояв на обох спеціальностях, і, вірогідно, зробили свій вибір за внутрішнім покликанням. Сильні сторони їх особистісного потенціалу відповідають вимогам до майбутньої професії, а їх природні особистісні якості сприяють засвоєнню майбутніх професійних знань, вмінь, досвіду і набуття високого рівня професійної компетентності. Але самі по собі сильні функції без їх розвитку і наповнення є тільки констатацією факту їх існування, тим самим потенційним, яке тільки може стати актуальним у результаті постійного розвитку, вдосконалення, чи то під впливом психолого-педагогічних факторів, чи саморозвитку, і призвести до реалізації особистісного потенціалу, зростання особистості у різних сферах життя, у тому числі й у професійній. Типи з шестірки лідерів – Порадник (ENFP) і Хранитель (ISFJ) навпаки виявили зовнішні мотиви до вибору економічних спеціальностей. Виникають закономірні питання:

- які форми і методи навчання будуть найбільш оптимальними для формування професійної компетентності майбутніх фахівців з економіки?
- як навчати тих студентів, природний потенціал яких лежить в зовсім іншій площині професійної діяльності?

Відповідь на друге питання дають відомі фахівці у галузі соціоніки В. Гуленко, В. Тищенко. Вони вважають, що профільність навчання повинна бути

підпорядкована двом основним задачам. Задача перша: кістяк кадрів у галузі повинні складати особистості з психотипами на вид діяльності, відповідними цим галузям. Так у науці основою повинні бути сайєнтисти, у мистецтві – гуманітарії, в торговельно-рекламному ділі – соціали, в менеджменті та інженерії – управлінці. Задача друга: необхідно знайти місце людям інших психотипів, які вже обрали ту чи іншу професію, і яка, по своїй суті, не є прерогативою їх сильних функцій. Таке професійне місце все ж таки повинно потребувати розвитку їх сильних функцій, а не перенапруження слабких [2]. Так, наприклад, у фінансовій сфері для соціалів підійдуть допоміжні посади по наданню фінансових або страхових послуг клієнтам, для гуманітаріїв – викладання деяких фінансових дисциплін: психологія діяльності та навчальний менеджмент, методика викладання економіки, етика бізнесу тощо. Крім того, багатозначність задач, які повинен виконувати фахівець-економіст, потребує наявності у однієї людини чи майже не всіх сильних соціонічних функцій, чого ніяк не може бути.

Розглянемо більш детально (як приклад) завдання, які повинен виконувати фінансовий менеджер. Перед фінансистом завжди стоїть конкретна задача, яку він повинен виконати тут і зараз. Ця задача майже завжди пов'язана зі знаковою числовою інформацією. Виконання її потребує сильних сенсорики (S) і логіки (T), які притаманні управлінцям-практикам. Так як ринкове середовище характеризується невизначеністю і неструктурованістю, фінансовий менеджер в той же час повинен розуміти, що чекає бізнес у майбутньому, тобто бути здатним до передбачення, тактичного і стратегічного планування, пошуку ідей. Такі здатності зумовлюється сильними інтуїцією (N) і логікою (T), які притаманні сайєнтистам. Як відомо сенсорика (S) та інтуїція (N) є протилежними дихотомічними функціями, які не можуть бути сильними одночасно у психотпі однієї людини. Таким чином, у фінансовому відділі повинні бути представники як мінімум двох установок на вид діяльності. Крім того, кожен колектив потребує своїх «гармонізаторів», людей, які б створювали приємну, невимушену атмосферу, а це володарі сильної етичної (F) функції, представники клубів гуманітаріїв і соціалів. Отже, підтверджується думка про те, що людям майже всіх психотипів знайдеться місце у професії, справа тільки в *переважанні* тих типів, чії сильні функції потребуються в більшій мірі.

Далі ми спробували поставити у відповідність до соціонічних функцій особистісні якості, які найбільш відповідають їх суті. При цьому ми намагалися звести ці якості до мінімуму. *Так екстраверсії (E) відповідає комунікабельність,*

інтроверсії (I) – зосередженість, логіці (T) – аналітичність мислення, етиці (F) – емпатія, сенсоричні (S) – конкретність, інтуїції (N) – уява, раціональності (J) – планомірність, консерватизм, ірраціональності (P) – спонтанність, гнучкість.

Найбільш внутрішньо вмотивованим типом, як виявило попереднє дослідження, до спеціальності Ф і С став тип Інспектор (ISTJ). Його природними особистісними якостями (виділеними за соціонічними функціями) є: зосередженість, планомірність, консерватизм, конкретність, аналітичність мислення. Тобто такий тип найбільш здатний до роботи з числовою інформацією і його сильні особистісні якості є переважаючими для формування професійних якостей фінансиста. Але, як було з'ясовано раніше, робота фінансиста потребує і інших якостей, таких, наприклад, як гнучкості, уяви. Ці риси притаманні представникам інших психологічних типів, які у меншій кількості, але присутні у вибірці, що досліджувалася.

У дисертаційному дослідженні Г. Романової відмічається універсальність навчальної діяльності з точки зору типології, оскільки навчання поєднує в собі ознаки усіх типологічних особливостей (соціонічних функцій). Вчена аналізує і виділяє типологічні компоненти у дидактичних умовах [6]. У таблиці 2 ми об'єднали соціонічні функції, відповідні їм особистісні якості та дидактичні умови навчання, які сприяють розвитку таких якостей.

Таблиця 2

Відповідність дидактичних умов навчання соціонічним функціям

Соціонічні функції	Особистісні якості	Відповідні дидактичні умови навчання
Екстраверсія (E)	Комунікабельність	Робота в малих групах, активні методи навчання
Інтроверсія (I)	Зосередженість	Індивідуальна робота, домашні завдання, реферати, курсові, дослідницька діяльність
Сенсорика (S)	Конкретність	Послідовне збирання інформації, вирішення практичних задач, наведення реальних прикладів, фактів
Інтуїція (N)	Уява	Визначення закономірностей, концептуальні, творчі завдання
Логіка (T)	Аналітичність мислення	Об'єктивний контроль, логічність, структурованість
Етика (F)	Емпатія	Співробітництво, емоційний контакт, мотивація
Раціональність (J)	Планомірність, консерватизм	Чітка система вимог, визначені терміни виконання завдань, орієнтація на результат діяльності
Ірраціональність (P)	Гнучкість, спонтанність	Завдання з невизначеними умовами, увага до процесу діяльності, гнучкість щодо адаптації до змінних умов

У таблиці 3 надано найбільш ефективні методи навчання по установкам на вид діяльності (клубам), які можна застосовувати для формування професійної компетентності під час підготовки фахівців економічного профілю.

Таблиця 3

Форми і методи навчання відповідні установкам на вид діяльності

Дихотомії, якості	<i>Сенсорика</i>	<i>Інтуїція</i>
	<i>Конкретність</i>	<i>Уява</i>
<i>Логіка</i>	Техніко-управлінська установка (керівники, практики): переважання практики, над теорією. Методи навчання: ділові ігри, рольові ігри, ситуаційні вправи (метод кейсів, метод випадків), бізнес-інкубатори	Науково-дослідна установка (сайєнтисти, дослідники): передування теорії. Методи навчання: проблемно-дискусійний метод навчання, теорія вирішення винахідницьких завдань, «мозковий штурм», дослідницький метод
<i>Аналітичність мислення</i>		
<i>Етика</i>	Соціально-комунікативна установка (соціали): переважання практики над теорією. Методи навчання: колективні та ігрові методи, творчі проекти, імітаційні та ділові ігри	Гуманітарно-художня установка (гуманітарії) передування теорії. Методи навчання: творчі завдання, самостійні роботи, створення економічних казок, кейсів
<i>Емпатія</i>		

Теоретичні дослідження і отримані експериментальні дані дозволили зробити такі **висновки**. Так як переважання в економічній сфері повинні складати управлінці-практики, і саме вони виявилися в більшості у вибірці, яку ми аналізували, ми можемо конкретизувати задачу: на основі зазначених компетенцій (вимог) до майбутніх економістів, їх сильних особистісних якостей (соціонічних функцій), як бази для формування компетентності, та типологічних особливостей дидактичних умов обрати найбільш дієві й ефективні форми і методи навчання. Такі методи будуть переважаючими у підготовці фахівців економічного профілю. Додаткові методи повинні розвивати сильні функції тих психотипів, які виявилися у меншості, але змушені знаходити своє місце у обраній професії. У результаті впровадження таких дидактичних умов повинен відбутися перехід зовнішньої мотивації студентів до навчання у внутрішню.

Література

1. Букалов А. Соционика – это наука о человеке и обществе, или о мифах и заблуждениях вокруг соционики.
URL:<http://bukalov.socionic.info/topics/socionics/>
2. Гуленко В.В., Тищенко В.П. Соционика идет в школу. Педагогам, родителям, детям о типах и отношениях / В.В. Гуленко, В.П. Тищенко. – М: Черная белка, 2010. – 280 с.
3. Крысько В. Словарь-справочник по социальной психологии / В. Крысько. — СПб.: Питер, 2003. — 416 с. .
4. Селевко Г.К. Энциклопедия образовательных технологий. В 2-х т. Т. 1./ Г.К. Селевко. – М.: Народное образование, 2005. – 213 с.
5. Семиченко В.А. Проблемы мотивации поведения и деятельности человека. Модульный курс психологии. Модуль „Направленность” / В.А. Семиченко. – К.: Миллениум, 2004. – 521 с.]
6. Романова Г.М. Індивідуально-типологічні та дидактичні чинники результативності самостійної роботи студентів економічних університетів : дис. ... канд. пед. наук: 13.00.04 / Г.М. Романова. – К., 2003. – 245 с.
7. Шамес Й.А. Діагностування психологічних детермінант професійної спрямованості студентів вищих навчальних закладів культури: дис. ... канд. психол. Наук : 19.00.07 / Й.А. Шамес. – К., 2003. – 233 с.
8. Шаповалова Н.П. Соціоніка як інструмент визначення професійної спрямованості особистості / Н. П. Шаповалова // Педагогіка та психологія: Збірник наукових праць / за заг. редакцією : академіка І.Ф. Прокопенка, В.І. Лозової. – Харків : ХНПУ, 2015. – С. 161–171
9. Otto Kroeger, Janet Thuesen, Hile Rutledge "Type Talk at Work: How the 16 Personality Types Determine Your Success on the Job", 2002