

В статье рассматриваются сущность, содержание и структура профессиональной компетентности современного преподавателя. Обосновывается актуальность профессиональной компетентности педагога как показателя готовности к профессии педагога современного учебного заведения.

Ключевые слова: компетентность, профессиональная компетентность, профессионализм, профессиональная культура.

ESSENCE AND STRUCTURE OF PROFESSIONAL COMPETENCE

E. V. Bruhovetskay

The author of the article examines the concept, content and structure of professional competence of the modern teacher and substantiates actuality of the professional competence of the teacher as an indicator of readiness to the teacher profession.

Keywords: competence, professional competence, professionalism, professional culture.

Брюховецька Є. В. – аспірантка кафедри педагогіки Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ, Україна)

Рецензент – кандидат педагогічних наук, доцент, докторант кафедри педагогіки Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля С. С. Рашидова

УДК 37.037

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИДЕНТИФИКАЦИИ ЛИЧНОСТИ ЗРЕЛОГО ВОЗРАСТА В УСЛОВИЯХ СОЦИАЛЬНОГО КРИЗИСА

Г. Г. Воронина

Статья посвящена проблеме экономической идентификации зрелого человека в условиях кризиса. Представлены экспериментальные материалы изучения экономико-психологического статуса личности в период кризиса, который отражает психологическое отношение человека к своему положению в социальной системе.

Ключевые слова: идентификация, мотивация достижения успеха, экономический статус.

Экономическая психология — отрасль психологии, изучающая психические особенности субъекта экономической деятельности, формы психического отражения экономических явлений в сознании индивидов, групп, слоев, классов, народов, а также экономическое поведение, основанное на них. Экономическая психология, представляя собой междисциплинарное знание о человеке и человеческих отношениях, складывающихся в процессе хозяйственной деятельности, использует теоретические положения и методы различных отраслей психологии и экономических дисциплин, а также социологии, биологии, антропологии, философии, изучая аспекты экономического поведения, начиная от хозяйственной деятельности индивида и кончая экономической политикой стран. Экономическая психология отличается от экономических наук тем, что предметом ее исследования являются не экономические процессы сами по себе, а прежде всего люди, участвующие в них.

К основным проблемам экономической психологии относятся проблема человека как субъекта экономической деятельности, проблемы психологии собственности, психологии распределения и потребления, проблемы потребностей и их развития, проблемы психологии занятости, психологии предпринимательства, психологии финансов, накопления, экономического поведения в традиционных обществах, макроэкономической психологии и т. п.

Одной из проблем, что встает перед экономической психологией и имеет особую актуальность сегодня, является проблема влияния экономических кризисов на человека.

Теоретический обзор психологических особенностей идентификации личности позволил констатировать, что на протяжении последнего десятилетия в украинском обществе происходит трансформация социально-экономических отношений, которая характеризуется изменением системы ценностей, жизненных приоритетов и проявляется в резком возрастании значимости для личности материальных благ, имущественной дифференциации, а также утрате нравственных и идеологических ориентиров. В обществе наблюдаются противоречивые процессы, свидетельствующие об общем кризисе социальной идентичности у большинства групп населения [1]. Он выражается, с одной стороны, в утрате социальной (национальной, гражданской, политической, экономической) идентичности многими слоями населения, традиционно занимавшими ранее стабильно высокое социально-экономическое

положение в обществе, с другой – в активном становлении новой социальной идентичности и отдельных ее составляющих, прежде всего политической, идеологической, экономической, в рамках формирования сменяющихся политических и экономических элит [1].

Следует отметить, что в отечественной социальной психологии понятие идентичности до недавнего времени использовалось крайне редко. Только в 90-е гг. XX в. интерес к данной проблеме вырос в связи с исследованием феномена личностной и этнической идентичности [2-9].

Начиная с работ Э. Эриксона [10] понятие идентичности рассматривается в рамках соотнесения двух ее видов – личной и социальной [15]. Социальную идентичность определяют обычно в терминах группового членства, принадлежности к социальной группе, включенности в какую-либо социальную категорию. Под личностной идентичностью понимают набор индивидуальных характеристик, которые делают человека одновременно подобным самому себе и отличным от других.

Эти идеи получили свое первоначальное оформление в теории социальной идентичности Х. Тэшфела и теории самокатегоризации Дж. Тернера [3, 7]. В рамках данных концепций социальная идентичность охватывает ту часть Я-концепции индивида, которая возникает из осознания своего членства в социальной группе, а также ценностного и эмоционального значения, придаваемого такому членству. Утверждается, что в основе как личностной, так и социальной идентичности лежат единые процессы категоризации - социальная идентификация (осознание принадлежности) и дифференциация (осознание различий).

Современные последователи этой теории рассматривают проблему идентичности в рамках когнитивной схемы Я – Мы – Другие. При этом социальная и личностная идентичности составляют единый образ Я-личности. Личностная идентичность в данном понимании – это подсистема знаний о себе, которые формируются из сравнений себя с членами ингруппы и состоят из набора специфических для Я-черт личности. Социальную идентичность также составляет набор специфических черт, но выявляющихся в ходе социального сравнения представителей ингруппы и аутгруппы [11, 12]. Иными словами, идентичность есть лишь феномен межгруппового восприятия. Данный подход доминирует в исследованиях этнической идентичности [10].

В противовес этой точке зрения в последнее время исследователи высказывают предположение о том, что личностная идентичность является продуктом социальной идентичности: восприятие социального давления и адаптация к нему – это активный и селективный процесс, и личностная идентичность выступает как бы его "остаточным" образованием. Так, в теории социальных репрезентаций С. Московичи и его последователи исходят из единства указанных понятий и подчеркивают важность социального контекста детерминации этого явления. Личностная идентичность рассматривается в рамках социальной репрезентации в качестве организующего принципа индивидуальной позиции в системе символических взаимоотношений индивидов и групп. Идентичность - это не набор атрибутов, автоматически продуцируемый принадлежностью к определенной социальной категории, а социальный конструкт, связанный с разными социальными элементами и в том числе – с доминантностью статуса в обществе [13, 14, 15].

С точки зрения К. А. Абульхановой, анализ реальных социальных связей, а не только символических отношений человека с миром, указывает на возможность обратной связи социальной и личностной идентичностей. Социальная идентичность несет на себе отпечаток личной позиции человека, "угла его зрения" на мир, порождаемого эгоцентризмом Я-личности, личностными представлениями о себе [16]. Развивая логику данного положения, можно заключить, что социальная идентичность выступает не только результатом процесса осознания индивидом групповой принадлежности – когнитивно-эмоционального процесса, а, прежде всего, процесса активного личностного выбора им своего членства в определенной социальной группе.

Проблема богатства и бедности, отношений собственности становится одной из наиболее актуальных в современной Украине [17-20]. Представления людей о собственном материальном положении не только постоянно влияют на их повседневное экономическое поведение и взаимодействия в микросоциальной и экономической среде, но затрагивают всю систему макроэкономических отношений с государством, во многом определяя жизненную направленность, мировоззрение, сферу ценностей человека.

Согласно исходным теоретическим предпосылкам экономическая идентичность должна изучаться в рамках единого процесса формирования социальной идентичности личности. Как составная ее часть эта

психологическая категория выражает осознание человеком своей принадлежности к конкретной социальной общности, определяемой экономическими признаками. В таком качестве экономическая идентичность обладает присущими только ей особенностями. С целью выявления особенностей экономической идентичности личности остановимся на общих теоретических представлениях о природе этого феномена. Не претендуя на полноту теоретического анализа, выделим некоторые положения, принципиальные для нашего исследования.

Учитывая, что в период кризисов происходят значительные изменения, связанные с социальным, имущественным статусом человека, экономическая идентичность личности в ходе кризисов претерпевает существенные изменения.

Имущественный статус человека в контексте экономической идентификации рассматривается через категории "материальная удовлетворенность" и сфера материального. Обычно к ним относят денежный достаток, обеспеченность вещами (например, одежда или квартира), услугами (например, образование или туристические путевки). Большинство товаров и услуг современный человек получает за деньги. "По оценкам, в среднем через деньги осуществляется в современном мире 85 % удовлетворения потребностей человека в пище, на 90 % – в одежде, на 80 % – в жилье, на 60% – в транспортных услугах. Тотальная деньгизация и есть характерной чертой нового этапа развития, в которое вступило человеческое общество в конце второго – начале третьего тысячелетия" [21]. Поэтому в сознании людей материальная обеспеченность связывается прежде всего с деньгами.

Именно отношение к деньгам является показателем материальной удовлетворенности/неудовлетворенности личности.

Материальное удовлетворение – это эмоциональное состояние, возникающее вследствие реализации мотива материального обеспечения. Другое дело – удовлетворенность, понимаемая как отношение к материальному обеспечению, материальному достатку [6].

Материальная удовлетворенность определяется предыдущим опытом успешного удовлетворения материальных потребностей, положительной оценкой субъектом вероятности удовлетворения материальных потребностей в будущем, силой материальных потребностей, величиной желаемого и имеющегося материального блага. Уровень материальных потребностей – желаемое – можно рассматривать как силу потребности и

как уровень притязаний в данной сфере [22]. Он зависит от сложившейся системы материальных расходов, тех норм материальной жизни, которые сформировались у человека под влиянием референтного и ближайшего социального окружения, СМИ, родительской семьи и т. п.

Таким образом, экономические кризисы, прямо влияя на уровень материального благосостояния человека, оказывают негативное влияние на степень материальной удовлетворенности.

В соответствии с этим *целью* нашего исследования является анализ экономической идентификации личности зрелого возраста в период социального кризиса.

В условиях экономического кризиса перед человеком постоянно возникает ситуация выбора, как вести себя в той или иной ситуации, связанной с трудовой деятельностью, стоит ли рисковать или стоит выбрать позицию ожидания. Постоянно меняющиеся траектории выбора жизненного пути могут привести к стрессам, неуверенности в себе и, соответственно, в завтрашнем дне, депрессии, тревожности.

Для проведения исследования влияния экономических изменений на идентификацию человека как личности нами были выбраны такие методики: Многофакторный личностный опросник FPI, форма В (И. Фаренберг, Х. Зарг, Р. Гампел) и методика диагностики мотивации к достижению успеха Т. Элерса. Также нами был выбран метод анкетирования для более детального изучения субъективной оценки человеком себя в экономической сфере жизнедеятельности, оценки им своего материального благополучия, уровня своей самореализации.

Многофакторный личностный опросник FPI дал нам возможность рассмотреть различные стороны личности по таким шкалам, как уровень невротичности, агрессии, депрессивности, раздражительности, общительности, уравновешенности, застенчивости, влияющих на тип поведения человека, особенно ярко проявляющихся в периоды социальной нестабильности. Также в данной методике рассматриваются типы психической деятельности, открытости и эмоциональной стабильности, что позволяет проверить стрессоустойчивость личности в сложных нестабильных ситуациях.

Методика диагностики мотивации к достижению успеха Т. Элерса была использована для того, чтобы выявить, как респонденты готовы действовать в сложных ситуациях, чтобы добиться желаемых результатов и готовности рисковать в случаях непредвиденных изменений в процессе

жизнедеятельности. Мотивация достижения направлена на определенный конечный результат, получаемый благодаря собственным способностям человека, а именно: на достижение успеха или избегание неудачи. Мотивация достижения, таким образом, по сути своей ориентирована на цель. Она подталкивает человека к «естественному» результату ряда связанных друг с другом действий. Предполагается четкая последовательность серии действий, производимых одно за другим.

Для проведения исследования мы выбрали экспериментальную базу – сотрудники Проминвестбанка г. Ровеньки. Выборка составила 25 человек. Испытуемые уравнились по полу, возрасту, уровню образования, при этом учитывался только зрелый возраст респондентов, так как люди зрелого возраста могут более объективно оценить свой экономический статус, очень восприимчивы ко всякого рода колебаниям, происходящим в стране, экономике, политике государства, следовательно, в социуме. Поэтому темп жизни, нестабильность скорее отразится на психологических свойствах людей более сознательного возраста. В исследовании принимали участие 14 женщин и 11 мужчин – сотрудников данного учреждения.

Обработка и интерпретация результатов

В результате проведенного исследования мы получили:

1. Методика диагностики мотивации к достижению успеха Т. Элерса: преобладает средний уровень мотивации к достижению успеха (36%). Это говорит о том, что люди, умеренно и сильно ориентированные на успех, предпочитают средний уровень риска. Те же, кто боится неудач, предпочитают малый или, наоборот, слишком большой уровень риска. Чем выше мотивация человека к успеху – достижению цели, тем ниже готовность к риску. При этом мотивация к успеху влияет и на надежду на успех: при сильной мотивации к успеху надежды на успех обычно скромнее, чем при слабой мотивации к успеху. Людям, мотивированным на успех и имеющим большие надежды на него, свойственно избегать высокого риска.

2. Многофакторный личностный опросник FPI, форма В, И. Фаренберг, Х. Зарг, Р. Гампел: результаты проведенного теста можно представить следующим образом:

1. Уровень невротичности. Преобладает высокий уровень невротичности (56%). Это характеризует уровень невротизации личности. Высокие оценки соответствуют выраженному невротическому синдрому

астенического типа. Это говорит о том, что такие личности склонны к нервным срывам, нестабильности.

Одни люди достаточно устойчивы ко многим стрессовым воздействиям и “хорошо держат удар”, могут из любой ситуации найти, по крайней мере, один выход, и находят его, и негативные внешние воздействия не оказывают заметного влияния на их душевное равновесие. А другие люди имеют совершенно иные черты характера, и даже не столь значительная психическая травма может оказать существенное отрицательное влияние на их психику и вызвать различные психические нарушения.

2. Спонтанная агрессивность. Преобладающим является средний уровень агрессивности (64%). Эта шкала позволяет выявить и оценить психопатизацию интроверсивного типа и выявить склонность к импульсивному поведению. Чем более высокие баллы по этой шкале, тем более возрастает возможность необдуманных поступков человека.

3. Депрессивность. Эта шкала дает возможность диагностировать признаки, характерные для психопатологического депрессивного синдрома. Высокие оценки по шкале соответствуют наличию этих признаков в эмоциональном состоянии, в поведении, в отношениях к себе и к социальной среде. У большинства испытуемых наблюдается средний уровень депрессивности (64%). Это значит, что у них присутствует пониженное настроение, склонность к депрессии.

4. Раздражительность. Высокие оценки (52%) свидетельствуют о неустойчивом эмоциональном состоянии со склонностью к аффективному реагированию, низкие (16%) – позволяют судить об эмоциональной устойчивости.

5. Общительность. Характеризует как потенциальные возможности, так и реальные проявления социальной активности. Высокие оценки позволяют говорить о наличии выраженной потребности в общении и постоянной готовности к удовлетворению этой потребности. Наиболее преобладает средний уровень общительности (64%). Такие люди склонны к более повышенной потребности в общении.

6. Уравновешенность. Отражает устойчивость к стрессу. Высокие оценки свидетельствуют о хорошей защищенности к воздействию стресс-факторов обычных жизненных ситуаций, базирующейся на уверенности в себе, оптимистичности и активности. Наиболее преобладает средний уровень уравновешенности (60%).

7. Реактивная агрессивность. Имеет целью выявить наличие признаков психопатизации экстратенсивного типа. Наиболее преобладают средние баллы (60%), что говорит об агрессивности по отношению к окружающей среде и стремлении к доминированию над окружающими.

8. Застенчивость. Отражает предрасположенность к стрессовому реагированию на обычные жизненные ситуации, протекающему по пассивно-оборонительному типу (60%).

9. Экстраверсия-интроверсия. Высокие оценки по шкале соответствуют выраженной экстравертированности личности, низкие – выраженной интровертированности. Преобладает средний уровень (44%)

10. Эмоциональная лабильность. Высокие оценки указывают на неустойчивость эмоционального состояния, проявляющуюся в частых колебаниях настроения, повышенной возбудимости, раздражительности, недостаточной саморегуляции. Преобладает средний уровень (52%).

Наиболее ярко представлены такие показатели, характерные для нашей группы респондентов, как невротичность, раздражительность, общительность, открытость, направленность во вне, маскулинность. По проведенному анкетированию мы можем сделать такие выводы: 40% испытуемых оценивают уровень своего благосостояния как низкий, 60% – как средний. Высоким уровень своего достатка не назвал никто. 55% респондентов считают, что уровень материальных благ зависит от внешних обстоятельств – экономики, политики, уровня заработной платы. Соответственно 45% соотносят данный аспект с субъективными личностными качествами, склонны рассчитывать на самих себя.

Сравнительный анализ зависимости уровня мотивации к успеху с субъективной оценкой материального благосостояния показывает, что у испытуемого с низким уровнем мотивации к успеху наблюдается низкая оценка собственных материальных благ. Со средним уровнем мотивации также наблюдается низкая оценка материальных благ. Это говорит о том, что люди со средним уровнем мотивации к успеху не высоко оценивают свой уровень материального благосостояния, тем самым у них может быть выше уровень стремления к достижению поставленной цели и успешного ее получения.

Таким образом, в результате проведенного исследования мы можем сделать *выводы*:

1. Наиболее преобладает средний уровень мотивации. Мотивация достижения, таким образом, может быть определена как попытка

увеличить или сохранить максимально высокими способности человека ко всем видам деятельности, к которым могут быть применены критерии успешности и где выполнение подобной деятельности может, следовательно, привести или к успеху, или к неудаче. Для такой мотивации достижения характерно постоянный пересмотр целей. Если посмотреть на последовательность действий, важность постоянного пересмотра целей с течением времени становится очевидной, поскольку цепь действий может прерываться на часы, дни, недели, месяцы или даже годы. Еще одной характеристикой мотивации достижения является постоянное возвращение к прерванному заданию, к чему-то прежде оставленному, возобновление основной направленности действий. главными отличительными особенностями являются следующие категории мотивации достижения: 1) самостоятельная постановка цели субъектом; 2) стремление достичь самостоятельно поставленной цели; 3) отсутствие стремления понравиться кому-либо в целях, средствах и результатах деятельности; 4) предпочтение средних или чуть выше средних по сложности задач. Средние баллы показали, что у многих респондентов сохраняется потребность в достижении успеха несмотря на все сложности.

2. В настоящее время многие области трудовой деятельности человека связаны с нервно-психическим напряжением. Урбанизация, ускорение темпа жизни, информационные перегрузки, усиливая это напряжение, зачастую способствуют возникновению и развитию стрессовых ситуаций. В результате исследования мы выяснили, что преобладающее количество респондентов с высоким уровнем невротизации, средним уровнями спонтанной и реактивной агрессивности, раздражительности, на что может влиять тот же ускоренный темп жизни и условия постоянно меняющегося социального статуса, условиями напряжения для постоянной поддержки уровня жизни.

3. Большинство респондентов считают, что на материальное благосостояние влияют внешние факторы – уровень экономики, политики государства. Сравнительный анализ показал, что люди с низким уровнем мотивации оценивают свой уровень благосостояния как средний, а со средним уровнем мотивации – как низкий. Итак, экономико-психологический статус личности в период кризиса отражает психологическое отношение человека к своему положению в социальной системе, определяемому экономическими признаками. Он является компонентом экономической самоидентичности личности.

Литература

1. Бурега В., Любчук О. Економічна психологія в схемах і таблицях. — Донецьк : ДонДАУ, 2003. — 63 с.
2. Вакуленко С. Соціологія праці. — К.: Знання, 2008. — 262 с.
3. Волович В., Головченко Г., Горлач М., Жиленкова І., Кремень В. Соціологія. — Х.: Видавничий будинок "Фактор", 2006. — 767 с.
4. Герасимчук А., Козловець М., Саух І. Соціологія бізнесу. — Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І.Франка, 2006. — 276с.
5. Глущенко Ю. Соціологія молоді: процеси концептуалізації в контексті соціокультурних змін: Автореф. дис... канд. соціол. наук: 22.00.01 / Харківський національний ун-т ім. В.Н.Каразіна. — Х., 2006. — 20 с.
6. Головатий М. Соціологія молоді. — К.: МАУП, 2006. — 304 с.
7. Городяненко В., Гілон О. В., Демічева А. В., Легеза С. В., Липовська Н. А. Соціологія. — К.: ВЦ "Академія", 2006. — 544 с.
8. Городяненко В.С., Гілон О. В., Демічева А. В., Легеза С. В., Липовська Н. А. Соціологія. — К.: Академія, 2008. — 544 с.
9. Данчева О, Швалб Ю. Практична психологія в економіці та бізнесі / В.П. Недашківський (ред.). — К.: Лібра, 1999. — 270 с.
10. Зайчук В. Розвиток мислення у процесі засвоєння економічних знань. — К.: Навчальна книга, 2003. — 88 с.
11. Ильясов Ф. Н. Удовлетворенность трудом (анализ структуры, изменения, связь с производственным поведением) / В. Г. Андреевкова. — Алма-Ата: БІлым, 1988. — 100 с.
12. Карамушка Л., Філь О., Федосова Г., Креденцер О., Ковальчук О.. Актуальні напрями розвитку організаційної та економічної психології в Україні: основні публікації членів Української Асоціації організаційних психологів та психологів праці (2003 - 2007 рр.) / Інститут психології ім. Г.С.Костюка АПН України; Українська асоціація організаційних психологів та психологів праці. — К.: Науковий світ, 2008. — 63 с.
13. Кузнецова Т. Основи економічної психології: курс лекцій. — К.: МАУП, 2006. — 140 с.
14. Кушерець Т. Соціологія. — Ніжин: НДУ ім. М.Гоголя, 2008. — 220 с.
15. Кожухова Т. Кайдалова Л., Шпалінський В. Основи психолого-педагогічного дослідження. — Х.: Видавництво НФаУ; Золоті сторінки, 2002. — 240 с.
16. Makeev С., Чорноволенко В., Оссовський В., Костенко А. В., Паніна Н. В., Чурилов М. М. Соціологія/ С.О. Makeev (ред.). — К.: Знання, 2008. — 566 с.
17. Маковецький А. М., Медина Т. В., Ципко С. Ю., Камбур А. В., Каралаш Н. Г., Сарнацька Л. В. Соціологія. — Чернівці: Рута, 2008. — 78 с.
18. Маковецький А. Соціологія організації та управління. — Чернівці: Рута, 2006. — 76 с.
19. Максименко С., Карамушка Л., Креденцер О. Економічна психологія. — К.: Міленіум, 2004. — 36 с.

20. Матвеев С., Лясота Л. Економічна соціологія. — Суми: ВТД "Університетська книга", 2006. — 184 с.
21. Мещанова Г. Соціально-психологічне дослідження особистості: теоретико-методологічний аспект. — Т.: Економічна думка, 2001. — 86 с.
22. Наумік К. Економічна психологія. — Х.: ХНЕУ, 2007. — 276 с.
23. Носенко Е, Маєвська Н. Психологічні ознаки культури та напрями їх змін в умовах соціально-економічних перетворень у країні. — Х.: Тарбут Лаам, 2005. — 116 с.
24. Основи наукових досліджень у психології: Метод. посіб. / О. В. Григор'єва (уклад.). — Чернівці: Рута, 2004. — 80 с.
25. Особистість в психологічних дослідженнях: Тексти / С. Д. Максименко (заг.ред.). — Ніжин, 2005. — 198 с.

ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ ІДЕНТИФІКАЦІЇ ОСОБИСТОСТІ ЗРІЛОГО ВІКУ В УМОВАХ СОЦІАЛЬНОЇ КРИЗИ

Г. Г. Вороніна

Стаття присвячена проблемі економічної ідентифікації зрілої людини в умовах кризи. Представлені експериментальні матеріали вивчення економіко-психологічного статусу особистості в період кризи, яка відбиває психологічне ставлення людини до свого становища в соціальній системі.

Ключові слова: ідентифікація, мотивація досягнення успіху, економічний статус.

PSYCHOLOGICAL FEATURES OF ECONOMIC IDENTIFICATION OF THE PERSONALITY OF MATURE AGE IN CONDITIONS OF SOCIAL CRISIS

G.G.Voronina

The article is devoted to the problem of mature man economic identification in conditions of crisis. Experimental materials of the investigation of economic and psychological status of personality are presented in the period of crisis, which reflects psychological attitude of man towards position in the frame of society.

Keywords: identification, achievement motivation, economic status.

Вороніна Г.Г. – старший викладач кафедри психології Луганського національного університету імені Тараса Шевченка (м. Луганськ, Україна)

Рецензент – кандидат психологічних наук, доцент І. П. Булах