

ЯЦИШИН О.М.

М. Вінниця, Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

## РОЛЬ ФІНАНСОВОГО МОТИВУ В РЕГУЛЯЦІЇ УЧБОВО-ПІЗНАВАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СТУДЕНТІВ ВНЗ

Найбільші в історії людства перетворення суспільства – економічне, соціальне, інтелектуальне, моральне – завжди відбувалися за участю школи, насамперед вищої. Вона виступає могутнім і надійним інструментом утвердження передового як у сфері власне освіти, науки й культури, так і в розвитку продуктивних сил, удосконаленні виробничих та всіх інших суспільних відносин і, що найголовніше, у справі виховання нової людини.

Освіта як суспільний інститут є не лише рушійною силою, але й об'єктом соціально-економічних перетворень. При цьому очевидним є зв'язок між трансформаційними процесами в освітній галузі та індивідуально-психологічною динамікою особистості студента. Особливої уваги, на нашу думку, заслуговує виявлення закономірностей становлення мотивації учбово-пізнавальної діяльності майбутніх фахівців в умовах комерціалізації вищої школи.

За підрахунками економістів, вклад в освіту забезпечує більше половини валового національного продукту держави. Не випадково, модернізація освітніх стратегій, збільшення асигнувань на потреби навчання й виховання наступних поколінь спеціалістів стали перманентним явищем у розвинутих країнах світу. Для України, чия економіка переживає складний період реформувань, характерним є наступні тенденції розвитку вищої школи: 1) скорочення фінансування освітньої галузі, в результаті чого стратегія “виживання” (“заробляння грошей”) є лейтмотивом функціонування закладів вищої освіти; втіленням зазначеної стратегії стало запровадження плати за навчання в державних ВНЗ; 2) розширення ринку освітніх послуг за рахунок появи недержавних вищих навчальних закладів; 3) посилення конкуренції між вітчизняними вузами та зростання експансії іноземних закладів освіти.

Аналіз зазначених тенденцій дозволяє зробити наступний висновок: все менша кількість громадян України користуються конституційним правом отримання безкоштовної вищої освіти після подолання конкурсу, все більшою в освітній системі стає частка товарно-грошових відносин, де право навчання, знання, диплом є товаром, за який слід платити.

Поява принципово нових, ринкових відносин між сторонами педагогічного процесу, очевидно, повинна позначитися на ставленні студентів до навчання. Для підтвердження даного припущення нами було проведено соціологічне дослідження серед студентів-контрактників денної форми

навчання Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ (вибірка опитаних склала 210 юнаків та дівчат).

Отже, контракт став основою взаємостосунків між адміністрацією навчального закладу та студентом. Договір, контракт – це основа ринкової економіки і протестантської трудової етики. Договір вимагає високої самодисципліни, відповідальності та раціональності. Характерно, що більшість опитаних (понад 70 %) вважають укладення контракту цивілізованим способом оформлення взаємостосунків із вузом.

Водночас, решта респондентів (30 %) розглядають цей документ як своєрідний “пакт про ненапад”, що гарантує студенту мінімум ризику виключення за погану успішність, залишаючи за вузом право не виконувати всіх обіцянок, що декларувалися у програмі для вступників (наприклад, поглиблене вивчення іноземної мови, декількох іноземних мов, гарантована практика за кордоном тощо). Більше того, дехто назвав укладання контракту завуальованим актом купівлі-продажу диплома про вищу освіту з терміном виконання 4-5 років.

Зрозуміло, що подібні погляди позначатимуться на ставленні молоді до навчання. З цієї точки зору загальна маса студентів-контрактників не є однорідною. З одного боку, можна виділити тих, хто, сплачуючи за навчання, отримує сильний додатковий стимул працювати більш наполегливо. Такі студенти вважають безвідповідальність занадто дорогим задоволенням. Характерним для них є гостре почуття боргу і відповідальності перед батьками. Навчаючись сумлінно, ці юнаки та дівчата намагаються в певній мірі подолати свій внутрішній дискомфорт.

З іншого боку, понад 40 % респондентів не виявляють бажання, образно кажучи, “відпрацьовувати кожну сплачену копійку”. При цьому більшість студентів даної категорії вважають обов’язком батьків виховати і поставити на ноги своїх дітей, а тому досить спокійно, без надмірних переживань і докорів сумління сприймають той факт, що саме батьки взяли на себе фінансовий тягар за навчання. Такі студенти вважають, що свого часу так саме допоможуть власним дітям.

Певна, хоч і не значна, частина опитаних нами має дещо відмінну від попередньої точку зору на проблему платної освіти. Вони зазначають, що ідея про їхнє навчання в університеті повністю належить батькам, тому останні платять за своє власне бажання бачити дітей студентами. Зрозуміло, що тут постає одвічна проблема “батьків і дітей”.

Таким чином, було підтверджено, що запровадження плати за навчання є додатковою змінною, яка виявляє вплив на мотивацію учіння студентів ВНЗ. При цьому факт сплати грошей за навчання може бути як стимулюючим, так і стримуючим фактором учбово-пізнавальної діяльності майбутніх фахівців. В чому причина такого неоднозначного висновку? Якою повинна бути роль фінансового фактора в стимулюванні навчальної діяльності студентів?

Традиційно гроші розглядають як “генералізований підкріплюючий фактор *par excellence*” [Цит. за 1, с. 34]. Однак, як свідчить аналіз психологічної

літератури, мотивуюча роль матеріального заохочення не є очевидною. Зокрема, в О.М.Леонтьєва гроші виступають лише як мотив-стимул – спонука, що “динамізує” діяльність, але позбавлена головної функції – функції смислотворення [2, с. 202].

Цікаву думку висловлює Едвард Десі: “Коли люди говорять, що гроші мотивують, вони насправді мають на увазі, що гроші контролюють. І коли це відбувається люди стають відчуженими – вони втрачають частину своєї автентичності – і вони примушують себе робити те, що вважають зобов’язаними робити ... Відчуження починається з того, що люди втрачають контакт зі своєю внутрішньою мотивацією, з життєвістю і радісним збудженням, котрими володіють усі діти, зі здатністю робити щось за ради того, щоб робити, зі станом, котрий Роберт Хенрі назвав моментом переживання чогось більшого, ніж буденне існування.” [4, с. 21].

Аналогічної точки зору дотримується де Чармс, який дійшов висновку, що коли людину винагороджують за щось, що вона робить або зробила за власним бажанням, то така винагорода буде сприяти послабленню інтринсивної мотивації. Зокрема, було експериментально доведено, що, коли піддослідним починають платити за роботу над цікавими головоломками, вони втрачають інтерес [Цит. за 3, с. 238].

Чи можуть дані висновки авторів бути екстрапольовані на процес учбової діяльності студента? Звичайно, під час навчання у вузі, на перший погляд, все відбувається навпаки: сам студент чи його родина сплачує кошти за навчання. Втім не слід заперечувати наявності опосередкованого впливу даного фактора: сумлінно навчаючись, студент, образно кажучи, “повертає” вкладені в освіту гроші. Його знання є товаром, що повертається в обмін на гроші. Чи відповідатиме “цінність товару” вкладеним коштом, повністю залежатиме від молодого людини. Усвідомлені відповідальності за свої здобутки, прагнення отримати більше у такому випадку матиме, на нашу думку фінансове підґрунтя. Тим більше, що фінансова винагорода за таких умов не завжди буває лише абстрактною.

У Вінницькому торговельно-економічному інституті КНТЕУ (як і в багатьох інших ВНЗ) вже декілька років діє система матеріального заохочення студентів: відмінники навчання з числа тих, хто отримує освіту за державний рахунок, одержують грошові премії, студенти-контрактники – щорічну знижку від суми контракту. Дослідження даного контингенту студентів виявило наступні закономірності:

1. Більшість студентів, що претендують на грошову премію, проявляли старанність у навчанні і до запровадження системи матеріального заохочення; при цьому домінуючими спонуками їх діяльності були процесуальні мотиви (пізнавальний, комунікативний, вузький соціальний);
2. Після запровадження грошового заохочення домінуючим у мотиваційному синдромі слухачів стали результативні спонуки – прагнення отримання відмінних оцінок під час іспитів;

3. Якісні показники учбової діяльності студентів-відмінників залишилися незмінно високими; попри зростання ролі результативних спонук, процесуальні мотиви не втратили свого домінування;
4. Для діяльності студентів, які традиційно виявляли добрі результати в навчанні, дещо “не дотягуючи” до рівня “відмінно”, характерним стало зменшення ролі процесуальних спонук та абсолютне домінування результативних мотивів; досягнення прийняттого результату пов’язане із перенапруження сил.

Відомо, що чим більше компонентів зумовлює учбово-пізнавальну діяльність, тим більшим у студента є мотиваційне напруження. На нашу думку, фінансовий фактор може і повинен стати в навчанні сильним мотиватором, що сприяє зростанню мотиваційного напруження особистості. З цієї точки зору, система заохочення відмінників навчання, яка існує в багатьох ВНЗ, повинна дати позитивні результати. Водночас гроші не повинні і не можуть замінити справжнього інтересу до знань, бажання стати висококваліфікованим професіоналом, тобто мотивів пізнавальних і професійних, які мають стати ядром особистості. Отже, матеріальна винагорода з боку адміністрації – це лише один (найпростіший?) спосіб формування мотивації учіння студентів. Водночас необхідні інші, більш трудомісткі форми мотиваційного менеджменту, здатні призвести до формування спонук, релевантних діяльності оволодіння професією.

Таким чином, повноцінною і ефективною навчальна діяльність студентів-контрактників має стати тоді, коли в її основі лежатимуть пізнавальні і професійні інтереси, які підсилюватимуться інтересом фінансовим. Гіпертрофованість фінансового інтересу здатна забезпечити інтенсивну навчальну діяльність, але робота за таких умов часто супроводжується значним психологічним напруженням. Відсутність же у студентів фінансового інтересу позбавляє їхню діяльність потенційно дієвого мотиватора.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Вилюнас В.К. Психологические механизмы мотивации человека. – М.: Изд-во МГУ, 1990. – 283 с.
2. Леонтьев А.Н. Деятельность. Сознание. Личность. Изд. 2-е. М., Политиздат, 1977. – 304 с.
3. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность: В 2 т. Т. 2: Пер. с нем. / Под ред. Б.М.Величковского; Предисловие Л.И.Анцыферовой, Б.М.Величковского. – М.: Педагогика, 1986. – 392 с.
4. Deci E.L. Why we do what we do? N.Y.: A Grosset / Putnam Book, 1995.