

Мартиненко О. О.

*аспірантка кафедри психології**Київського національного торговельно-економічного університету*

ОСОБЛИВОСТІ МОТИВАЦІЙНОГО ТА ПРОФЕСІЙНО-ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ФАКТОРІВ ОБРАННЯ МОЛОДІЮ ПРОФЕСІЇ ЕКОНОМІСТА

PECULIARITIES OF MOTIVATIONAL AND PROFESSIONAL-INTELLECTUAL FACTORS OF YOUTH ELECTION OF THE ECONOMIST PROFESSION

У статті представлено узагальнені результати дослідження різних категорій обстежуваних за професійною спрямованістю економіст. За комплексом інформаційних методик встановлено особливості обрання професії на мотиваційному і професійно-інтелектуальному рівнях.

Попередній аналіз отриманих даних дав змогу виокремити за цими показниками найбільш суттєві й вагомі кореляційні зв'язки та факторні навантаження. Це дає підстави стверджувати про необхідність використання показників для діагностики детермінант обрання професії економіста за такими методиками, як «Мотиви обрання професії» В. Семиченко; «Визначення взаємозв'язку типу особистості зі сферою професійної діяльності» Дж. Холланда й «Емоційного інтелекту» Н. Холла.

Обстеженню підлягали першокурсники, бакалаври, магістри й експерти за економічним спрямуванням.

Встановлено загальні закономірності й особливості, які притаманні кожній окремій групі обстежуваних.

Доведено, що більшість показників мотиваційної, професійно-інтелектуальної сфер обстежуваних суттєво змінювалися в професіогенезі в бік зростання від низьких і середніх у першокурсників до переважно середніх у бакалаврів і до середніх і переважно високих у магістрів і високих в експертів. Такі результати свідчать про адекватне обрання професії економіста більшістю обстежуваних.

Визначено особливості детермінант обрання професії економіста, які виявляються в суттєвому впливі внутрішніх індивідуально й соціально значущих мотивів, разом із зовнішніми позитивними мотивами; на професійно-інтелектуальному рівні істотним виявився емоційний інтелект: емоційна обізнаність, самомотивація, розпізнання емоцій інших людей та управління своїми емоціями, а також такі важливі зв'язки особистості зі сферою професійної діяльності економіста як конвенціональний, інтелектуальний, реалістичний, заповзятливий.

Ключові слова: мотивація, професійно-інтелектуальний, фактори, економіст, молодь.

The article presents generalized results of research of different categories of surveyed economists by professional orientation. According to the set of information methods, the peculiarities of choosing a profession at the motivational and professional-intellectual levels are established.

Preliminary analysis of the obtained data made it possible to identify the most significant and significant correlations and factor loads according to these indicators. This gives grounds to argue about the need to use indicators to diagnose the determinants of choosing the profession of economist by such methods as: "Motives for choosing a profession" V. Semichenko; "Determining the relationship between personality type and professional activity" by J. Holland and "Emotional Intelligence" by N. Hall.

Freshmen, bachelors, masters and economic experts were surveyed.

The general regularities and features inherent in each separate group of subjects are established.

It is proved that most of the indicators of motivational, professional and intellectual spheres of the subjects significantly changed in professional genesis in the direction of growth from low and medium in freshmen to mostly middle in bachelors and to medium and mostly high in masters and high in experts. These results indicate an adequate choice of the profession of economist by the majority of respondents.

The peculiarities of the determinants of choosing the profession of economist which are manifested in the significant influence of internal individual and socially significant motives, together with external positive motives; At the professional intellectual level, emotional intelligence was essential: emotional awareness, self-motivation, recognizing other people's emotions and managing one's emotions, as well as such important personal connections with the economist's professional activity as conventional, intellectual, realistic, enterprising.

Key words: motivation, professional-intellectual, factors, economist, youth.

Вступ. Сучасні умови розвитку й реформування життєдіяльності нашого суспільства потребують докорінних змін традиційної системи професіогенезу в напрямі оптимального професійного самовизначення особистості з урахуванням внутрішніх механізмів її саморозвитку.

Неправильний, випадковий вибір професії призводить у майбутньому до небажаних наслідків: низької продуктивності праці; помилок і браку в роботі; незадоволення та пригніченого стану людини; економічних утрат на перенавчання

та перекваліфікацію. Натомість правильний і своєчасний вибір професії в подальшому вдвічі зменшує плинність кадрів, на 10–15% підвищує продуктивність праці, у 1,5–2 рази знижує вартість підготовки кадрів (Л. Карамушка, М. Корольчук, О. Креденцер, С. Максименко, А. Мазаракі, А. Кулаковська, Т. Кулаковський) [4; 8; 12].

Сьогодні система професійної орієнтації молоді потребує вдосконалення. Сучасна молодь не має достатньої інформації стосовно основних вимог, правил і потреб на ринку праці, низька поінформованість

щодо наявних видів професійної діяльності, недостатній рівень особистісної готовності до здійснення самостійного професійного вибору й подальшого розвитку за обраним фахом є основними детермінантами неправильного самовизначення індивіда в професійній діяльності, його невпевненості у власному професійному майбутньому [2, с. 227].

Відповідно до наведених статистичних даних, станом на 1 вересня 2021 року ситуація на сучасному ринку праці склалася так: професії економічного профілю є найбільшою за кількістю вакансій. Тому потрібно дослідити головні соціально-психологічні детермінанти, які впливають на процес вибору молоддю професії економіста.

Мета статті: за результатами емпіричного дослідження встановити особливості обрання професії за мотиваційним і професійно-інтелектуальним факторами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Мотиваційну сферу обстежуваних ми вивчали за комплексом інформативних методик, а саме: «Мотивація вибору професії» (В. Семиченко) [8, с. 386–390], «Смисложиттєві орієнтації» (О. Леонтєва) [1, с. 456–463], «Діагностика емоційного інтелекту» [7, с. 324–329]. Загальна вибірка становить 206 осіб, із них – 170 студенти (першокурсники курс – 78, бакалаври – 52, магістри – 40) і 36 експертів – науково-педагогічні працівники, практики за фахом економіста зі стажем понад 5 років.

Показники кожних із п'яти факторів аналізуємо відповідно до представників кожної вибірки, після чого здійснюємо порівняльний аналіз між показниками груп.

За методикою «Мотиви вибору професії», встановлено, що внутрішні індивідуально значущі мотиви, внутрішні соціально значущі й зовнішні позитивні мотиви виражені на рівні низьких середніх значень (фактично 4,0–4,1 ст.). Інтерпретаційні значення становлять: 0–3 ст. – низькі показники, 4–6 ст. – середні, 7–10 ст. – високі [8, с. 386–390].

Внутрішні негативні значущі мотиви виражені на рівні високих показників ($7,0 \pm 1,8$ ст.). Середній рівень внутрішніх значущих мотивів обрання професії економіста визначено в першокурсників, при цьому з'ясовано високий рівень зовнішніх негативних мотивів, що свідчить про певний когнітивний дисонанс. З одного боку, середньо виражені внутрішні індивідуально значущі мотиви вибору професій, а з іншого боку, суттєвий вплив зовнішніх негативних мотивів. Як правило, до останніх відносять вплив батьків на особистість шляхом тиску, покарання, осуду, або ситуацію, коли немає вибору, або така ж професія обрана друзями.

У представників бакалаврату спостерігаються свої особливості стосовно вибору професії економіста. Визначено, що внутрішні індивідуально значущі мотиви зафіксовано на рівні $5,9 \pm 1,2$ ст., внутрішні соціально значущі мотиви – у межах $6,6 \pm 1,2$ ст.

При цьому зовнішні негативні значущі мотиви спостерігаються на рівні $5,0 \pm 0,8$ ст., зовнішні позитивні – на рівні $6,1 \pm 1,2$ ст.

Отже, з'ясовано, що найнижчий рівень впливу на обрання професії в бакалаврів відмічено за показниками зовнішніх негативних мотивів ($5,0 \pm 0,8$ ст.). Цей показник суттєво нижчий у порівнянні з внутрішніми індивідуально значущими й соціально значущими мотивами ($5,9 \pm 1,2$ ст. і $6,6 \pm 1,4$ ст.) та зовнішніми позитивними мотивами ($6,1 \pm 1,2$), при $p < 0,05$.

Такі результати свідчать про те, що внутрішні позитивні мотиви вибору професії економіста суттєво переважають зовнішні негативні мотиви, хоча спостерігаються на межі верхніх показників середнього рівня за інтерпретацією показників методики ($4,0 \pm 6,0$).

Особливості мотивації вибору професії економіста полягають у тому, що всі внутрішні індивідуально значущі показники мотивів зафіксовано на високому рівні ($7,9$ – $8,0$ ст.).

Так, внутрішні індивідуально значущі й соціально значущі мотиви визначено на рівні ($8,0 \pm 1,3$ ст. і $8,1 \pm 1,5$ ст.), зовнішні позитивні мотиви – $7,9 \pm 1,2$ ст. Водночас зовнішні негативні мотиви відмічено на рівні $4,7 \pm 0,9$ ст., що суттєво відрізняється від показників внутрішніх мотивів на $3,2$ – $3,4$ ст. ($p < 0,05$).

Порівняльний аналіз мотивів вибору професії показав таке. Внутрішні індивідуально значущі мотиви суттєво зростають ($P < 0,05$) від показників першокурсників ($4,0 \pm 0,9$ ст.) до бакалаврів ($5,9 \pm 1,2$), магістрів ($8,0 \pm 1,3$ ст.) та експертів ($9,4 \pm 0,6$ ст.).

Аналогічне зростання впливу на обрання професії спостерігається й за внутрішніми соціально значущими мотивами. Відповідно, у першокурсників цей показник на рівні $4,1 \pm 0,6$ ст., бакалаврів – $6,6 \pm 1,7$ ст., магістрів – $8,1 \pm 1,4$, експертів – $9,3 \pm 0,7$ ст., при $p < 0,05$.

Така ж тенденція спостерігається й за показником зовнішніх позитивних мотивів. Відповідно, у групі 1 курсу – $4,1 \pm 1,2$ ст., бакалаврів – $6,1 \pm 1,2$ ст., магістрів – $7,9 \pm 1,1$ ст., експертів – $9,4 \pm 0,6$ ст.

Зовнішні негативні мотиви мають свої особливості. Так, найбільш вираженими ці мотиви спостерігаються в першокурсників ($7,0 \pm 1,8$ ст.), а в інших представників обстежуваних груп цей показник досить стабільний у межах середніх значень ($4,7$ ст. – $5,0$ ст.) при $p < 0,05$.

Таким чином, за результатами порівняльного аналізу рівня вираженості мотивів обрання професії економіста встановлено, що загальною закономірністю є те, що з набуттям професійних компетентностей, досвіду роботи економістом суттєво зростає загальний показник вибору мотивів (від $4,8 \pm 1,25$ ст. у першокурсників до $5,9 \pm 1,23$ у бакалаврів, до $7,2 \pm 1,18$ у магістрів і $8,25 \pm 0,85$ в експертів) при $p < 0,05$.

За допомогою методики смисложиттєвих орієнтацій (далі – СЖО) О. Леонтєва в обстежуваних досліджуваня рівень трьох базових СЖО – цілі в житті, інтерес та емоційне насичення життя й задоволеність самореалізацією, а також два аспекти – локус контролю життя й локус контролю «Я» [1, с. 456–463].

Порівняльний аналіз результатів обстеження представників кожної групи показав таке. Показники мети в житті першокурсників спостерігаються в межах середніх інтерпретаційних величин $32,4 \pm 2,5$ б., які в подальших категоріях обстежуваних зростає. Так, у бакалаврів зростає до $34,6 \pm 3,2$ б., магістрів – до $36,9 \pm 3,6$ б., експертів – до $38,9 \pm 3,6$ б. при $p < 0,05$.

Аналогічно зростають і показники процесу життя (від $34,5 \pm 2,4$ б. у першокурсників до $37,2 \pm 3,3$ б. в експертів при $p < 0,05$).

Особливість задоволення самореалізацією полягає в тому, що в першокурсників показник вищий, ніж у бакалаврів, на $2,7$ б. (при $p < 0,05$), а в магістрів та експертів він вищий, ніж у бакалаврів, відповідно, на $4,7$ і $6,6$ б. Це свідчить про зниження СЖО в бакалаврів, що, можливо, пов'язано з труднощами вступу до магістратури або невдачами в пошуку робочого місця. Це підтверджується й нижчими показниками локус контролю «Я» і життя.

Таким чином, за порівняльним аналізом показників СЖО встановлено такі особливості. Показники мети в житті, процесу життя з оволодінням загальними та спеціальними компетентностями зростають від першокурсників до бакалаврів, магістрів, експертів.

Водночас задоволеність самореалізацією, відчуття «Я» господар життя й керованість життям виявилися суттєво нижчими в бакалаврів, ніж у першокурсників, магістрів та експертів. Це, очевидно, пов'язано з певними труднощами та невпевненістю щодо вступу до магістратури, невдачею пошуку роботи й переосмисленням своїх життєвих орієнтацій.

Такі висновки підтверджуються й загальним показником СЖО, який у першокурсників спостерігається на рівні $145,6 \pm 2,5$ б., що на $5,2$ б. менше ($P < 0,05$), ніж у бакалаврів (фактично $140,4 \pm 2,74$). При цьому загальний показник СЖО на $22,0$ б. нижчий, ніж у магістрів, і на $31,9$ б. нижчий, ніж у експертів, при $p < 0,05$.

Професійно-інтелектуальну сферу обстежуваних досліджували за такими методиками: «Визначення взаємозв'язків типу особистості й сфери професійної діяльності» за Дж. Холландом, «Емоційний інтелект» Н. Холла [7, с. 324–329]. Методика Дж. Холланда спрямована на визначення в кожного обстежуваного професійно важливих типологічних характеристик особливостей і властивостей, що відповідають професії, у якій особистість може досягти найбільших успіхів [1, с. 576–583].

За результатами порівняльного аналізу показників усіх представників з груп обстежуваних їх взаємозв'язків типу особистості зі сферою професійної діяльності економіста встановлено таке.

Так, показники реалістичного типу найнижчими виявилися в першокурсників ($9,1 \pm 1,2$ б.) і спостерігаємо суттєво вищими в бакалаврів – $11,0 \pm 0,8$ б., у магістрів – $12,0 \pm 0,7$ б., в експертів – $13,1 \pm 0,8$ б. при $p < 0,05$ між кожною з груп.

Аналогічно змінювалися показники конвенціонального типу – від $10,1 \pm 1,2$ б. у першокурс-

ників, до $11,2 \pm 0,8$ б. у бакалаврів – $11,0 \pm 0,8$ б., до $12,4 \pm 0,5$ у магістрів і до $13,4 \pm 0,5$ в експертів. Показники інтелектуального типу в першокурсників зафіксовано на рівні $8,0 \pm 1,3$ б. При цьому в бакалаврів і магістрів вони істотно не відрізняються – $10,1 \pm 0,1$ б., $1,05 \pm 0,9$ б., але є суттєво вищими, ніж у групі першокурсників, і нижчими, ніж у групі експертів ($12,9 \pm 1,1$ б.) при $p < 0,05$.

Показники соціального типу змінюються з такою ж закономірністю: у першокурсників – $8,0 \pm 0,9$ б., у бакалаврів і магістрів практично однакові показники – відповідно $9,3 \pm 0,7$ б і $9,8 \pm 1,2$ б., в експертів цей показник суттєво вищий, ніж у першокурсників, бакалаврів і магістрів, а в першокурсників, відповідно, нижчий показник, ніж у всіх інших категорій обстежуваних (при $p < 0,05$).

Показники за шкалою заповзятливого типу визначено на рівні ($8,1 \pm 1,2$ б.) у першокурсників і в подальшому цей показник суттєво зростає в порівнянні з даними попередньої групи обстежуваних. Так, у групі бакалаврів він дорівнює $10,1 \pm 0,7$ б., у магістрів – $11,8 \pm 0,9$ б., в експертів – $13,0 \pm 0,9$ б. при $p < 0,05$. Відмінність показників за шкалою артистичного типу полягає в тому, що він суттєво вищий в експертів – $10,7 \pm 0,2$ б., у порівнянні з першокурсниками, бакалаврами ($9,0 \pm 1,2$ б.) і магістрами ($9,4 \pm 0,7$ б.) при $p < 0,05$.

Загальна оцінка взаємозв'язків типу особистості зі сферою професійної діяльності економістів має свої особливості. Вона зростає з набуттям загальних і спеціальних компетентностей і спостерігається в першокурсників і бакалаврів на середньому рівні, відповідно, $9,06 \pm 1,3$ б. і $10,01 \pm 0,86$ б. при $p < 0,05$. У магістрів загальний показник ($11,08 \pm 0,98$ б.) вищий, ніж у першокурсників і бакалаврів, але нижчий, ніж у експертів ($12,48 \pm 0,74$ б.), при $p < 0,05$.

Таким чином, за результатами порівняльного аналізу показників взаємозв'язків типу особистості зі сферою професійної діяльності економістів встановлено такі закономірності. Найбільш вираженими виявилися показники конвенціонального й реалістичного типів обстежуваних, що свідчить про відповідність професії економіста, саме в цій галузі особистість досягає найбільших успіхів.

Інша закономірність полягає в тому, що професійно важливі особливості, властивості й компетентності набувають суттєвого розвитку в професіогенезі, про що свідчать суттєві відмінності як окремих взаємозв'язків за шкалами, так і загальної оцінки, що істотно зростають від показників групи першого курсу до бакалаврату, магістратури, експертів.

Третя особливість полягає в тому, що експертів, як досвідчених фахівців-економістів, вираженість усіх взаємозв'язків типів особистості й сфери професійної діяльності економістів суттєво та позитивно відрізняється від інших категорій обстежуваних, що зумовлює плідну реалізацію в економічній сфері діяльності.

Аналіз за методикою «Емоційний інтелект» Н. Холла дає змогу визначити його рівень. На думку багатьох авторів, емоційний інтелект розглядається

як здатність розумових, особистісних та емоційних властивостей особистості усвідомлювати свій емоційний стан і керувати як своїм емоційним станом, так й оточуючих і використовувати такі компетентності, знання й навички, які розглядаються як розумові здібності, здатності виявляти проблеми, вирішувати їх, і це дає змогу стверджувати, що рівні емоційного інтелекту визначає ймовірність життєвого та професійного успіху [7, с. 324–329].

За порівняльним аналізом складників емоційного інтелекту обстежуваних досліджено таке.

Так, емоційна обізнаність як показник емоційного інтелекту найменше вираженою виявилася в першокурсників ($7,0 \pm 2,3$ б.), що суттєво нижче в порівнянні з бакалаврами ($9,1 \pm 1,2$ б.), магістрами ($12,7 \pm 1,4$ б.), експертами ($16,7 \pm 1,3$ б.) при $p < 0,05$.

Високий і середній рівні емоційної обізнаності в експертів, магістрів і бакалаврів дають змогу констатувати, що обстежувані досить добре обізнані з власними емоціями й можуть діяти в адекватному взаємозв'язку з власним внутрішнім середовищем своїх почуттів і бажань.

Стосовно управління своїми емоціями, то високий рівень визначено в експертів ($15,5 \pm 1,6$ б.), середній рівень – у магістрів ($12,4 \pm 1,9$ б.), бакалаврів ($9,8 \pm 1,9$ б.), низький рівень – у першокурсників ($6,7 \pm 2,1$ б.) при $p < 0,05$.

Показник самомотивації найбільш виражено в експертів ($16,3 \pm 1,9$ б.) і магістрів ($14,9 \pm 1,8$ б.). Водночас самомотивація в бакалаврів і першокурсників суттєво нижча, відповідно $7,4 \pm 1,3$ б. і $6,9 \pm 2,0$ б., при $p < 0,05$.

За шкалою емпатії особливістю є те, що цей показник у першокурсників ($14,3 \pm 1,2$ б.) і бакалаврів ($14,0 \pm 1,1$ б.) виявився суттєво вищим (при $p < 0,05$) у порівнянні з магістрами ($11,0 \pm 1,9$ б.) та експертами ($10,5 \pm 1,4$ б.). Рівень показника розпізнання емоцій інших людей на високому рівні спостерігається тільки в експертів ($16,2 \pm 1,8$ б.), на середньому рівні – у магістрів ($13,4 \pm 2,1$ б.) і бакалаврів ($10,4 \pm 1,8$ б.), на низькому рівні – у першокурсників ($6,2 \pm 2,3$ б.). При цьому відмінності між показниками кожної з груп обстежуваних істотні ($p < 0,05$).

Таким чином, за результатами порівняльного аналізу показників рівня емоційного інтелекту в обстежуваних встановлено таке.

У першокурсників визначено високий рівень емпатії як складника емоційного інтелекту. Вони здатні усвідомлювати емоційний стан іншої людини, проникатися ним, співчувати, переживати, прийти на допомогу, надати підтримку. За іншими складниками емоційного інтелекту в першокурсників спостерігається низький рівень вираженості показників. Так, низький рівень емоційної обізнаності свідчить про те, що обстежувані мало усвідомлюють власний емоційний стан і їм важко діяти у взаємозв'язку зі своїм внутрішнім світом, почуттів і бажань.

Низький рівень самомотивації вказує на наявність у більшості опитуваних труднощів у контролі за своїми емоціями й поведінкою. Показники складника емоційного інтелекту щодо управління сво-

їми емоціями в першокурсників теж виявилися на низькому рівні, що свідчить про виражену емоційну ригідність, низький рівень розуміння своїх емоцій і вміння управляти своєю емоційною сферою на основі інтелектуального аналізу й синтезу.

Низький рівень складника емоційного інтелекту щодо розпізнання емоцій інших людей у першокурсників виявляється в тому, що їм важко розпізнавати й оцінювати емоційні стани оточення.

Отже, низькі результати емпіричного дослідження емоційного інтелекту першокурсників за 4 складниками з 5 свідчать про необхідність надання психологічної допомоги цій категорії обстежуваних.

У групі бакалаврів спостерігається високий рівень емпатії при низькому рівні самомотивації. Це виявляється у співпереживанні, проникненні в суб'єктивний світ іншої людини та готовності надати допомогу, підтримати. Водночас їм важко контролювати власні емоції й використовувати їх для покращення взаємодії. Окрім того, у групі бакалаврів спостерігаються середні інтерпретаційні значення щодо управління своїми емоціями, що сприяє тому, що для обстежуваних притаманні середньо виражена здатність управління своїми емоціями на основі інтерпретаційного аналізу й синтезу. Середній рівень емоційної обізнаності свідчить, що обстежувані в цілому обізнані з власними емоційними станами та можуть їх диференціювати.

У групі магістрів усі складники емоційного інтелекту суттєво вищі в порівнянні з першокурсниками й бакалаврами, але нижчі, ніж в експертів.

Установлено, що в групі магістрів на високому рівні спостерігається такий складник емоційного інтелекту, як самомотивація, що свідчить про суттєво виражені можливості ефективно контролювати власні емоції й використовувати це для взаємодії з іншими людьми. На середньому рівні визначено показники інших 4 складників емоційного інтелекту. Розпізнання інших емоцій в обстежуваних цієї групи достатньо виражені, вони спроможні розпізнавати почуття й емоції інших людей і впливати на них. Щодо емоційної обізнаності, то можна стверджувати, що обстежувані добре обізнані з власними емоційними станами й можуть їх диференціювати. Середній рівень емпатії як складника емоційного інтелекту виявляється в тому, що для магістрів (за інтерпретацією авторів) такий критерій характеризує їхню певну епізодичну «сліпоту» до почуття й думок інших.

Особливістю емоційного інтелекту в експертів виявилось те, що в 4 із 5 складників спостерігаються на високому рівні, 1 – на низькому.

Високий рівень емоційної обізнаності свідчить, що обстежувані дуже добре обізнані з власними емоційними станами, можуть ефективно діяти у взаємозв'язку зі своїми почуттями й бажаннями. При цьому високий рівень самомотивації свідчить про вміння ефективно контролювати свої емоції, використовувати це для покращення взаємодії з іншими. Окрім того, експертам притаманні високий рівень розпізнавання почуттів та емоцій інших

людей, здатність ефективно впливати на їхній емоційний стан, а також завдяки розвиненості емоційної обізнаності вміння розуміти свої емоційні стани й управляти емоційною сферою.

Щодо інтегрального показника емоційного інтелекту, то він указує на середній рівень вираженості його в першокурсників (тільки за рахунок високого рівня емпатії), у магістрів за рахунок низького рівня самомотивації, що потребує психологічної допомоги цим категоріям обстежуваних. У магістрів інтегральний показник емоційного інтелекту спостерігається в достатньо й суттєво виражених середніх інтерпретаційних характеристиках, в експертів визначено високий рівень таких складників емоційного інтелекту, як емоційна обізнаність, самомотивація, розпізнання емоцій інших та управління своїми емоціями при середній вираженості емпатії. Указані особливості складників емоційного інтелекту формують високий рівень інтегрального показника емоційного інтелекту фахівців-економістів, що зумовило обрання професії економіста й досягнення високого рівня професійного зростання.

Таким чином, за результатами аналізу професійно-інтелектуальної сфери особистості встановлено загальні закономірності, які полягають у такому:

- у професіогенезі відмічено позитивну динаміку професійно значущих властивостей, що підтверджується низьким рівнем взаємозв'язків обстежуваних зі сферою професійної діяльності економіста в першокурсників, покращенням до середніх і високих рівнів у бакалаврів і магістрів і досягнення найвищих показників в експертів. Такі позитивні зміни стосуються реалістичного, конвенціонального й заповзятливого типів зв'язків обстежуваних зі сферою професійної економічної діяльності, а також окремих складників та інтегрального показника емоційного інтелекту (емоційна обізнаність, управління своїми емоціями, розпізнавання емоцій інших людей);

- нижчий рівень професійно-інтелектуальних показників у першокурсників порівняно з іншими категоріями обстежуваних свідчить про необхідність розвитку професійно важливих якостей і властивостей: реалістичності й конвенціональності взаємозв'язків зі сферою професійної діяльності в галузі економіки, складників емоційного інтелекту;

- у представників освітнього рівня «бакалавр» визначено низький рівень самомотивації, що потребує цілеспрямованої психологічної допомоги;

- високий рівень усіх професійно-інтелектуальних важливих якостей експертів і середній із тенденцією до високих у магістрів свідчить про суттєву значимість у професійній діяльності економіста таких взаємозв'язків типів особистості зі сферою професійної діяльності, як конвенціональний, реалістичний, заповзятливий, інтелектуальний, а також таких складників емоційного інтелекту, як емоційна обізнаність, самомотивація, розпізнання емоцій інших, управління своїми емоціями.

Висновки. За результатами дослідження всіх категорій обстежуваних за професійною спрямованістю економіста за комплексом інформативних методик, встановлено особливості обрання професії на мотиваційному, професійно-інтелектуальному рівнях.

Попередній аналіз отриманих даних дав змогу виокремити за цими показниками найбільш суттєві й вагомні кореляційні зв'язки та факторні навантаження. Це дає підстави стверджувати про необхідність використання показників для діагностики детермінант обрання професії економіста за такими методиками, як «Мотиви обрання професії» В. Семиченко; «Визначення взаємозв'язку типу особистості зі сферою професійної діяльності» Дж. Холланда, «Емоційного інтелекту» Н. Холла.

Установлено загальні закономірності й особливості, які притаманні кожній окремій групі обстежуваних.

Доведено, що більшість показників мотиваційної, професійно-інтелектуальної сфер обстежуваних суттєво змінювалися в професіогенезі в бік зростання від низьких і середніх у першокурсників до переважно середніх у бакалаврів і до середніх і переважно високих у магістрів і високих в експертів. Такі результати свідчать про адекватне обрання професії економіста більшістю обстежуваних.

Визначено особливості детермінант обрання професії економіста, які виявляються в суттєвому впливі внутрішніх індивідуально й соціально значущих мотивів разом із зовнішніми позитивними мотивами; на професійно інтелектуальному рівні істотним виявився емоційний інтелект: емоційна обізнаність, самомотивація, розпізнання емоцій інших людей та управління своїми емоціями, а також такі важливі зв'язки особистості зі сферою професійної діяльності економіста, як конвенціональний, інтелектуальний, реалістичний, заповзятливий.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Бодров В.А. Практикум по дифференциальной психодиагностике профессиональной пригодности. Москва : ПЕР СЭ, 2003. 768 с.
2. Гудименко К.М. Професійне самовизначення старшокласників як психолого-педагогічна проблема. *Педагогічні науки: теорія, історія, інноваційні технології*. 2015. Т. 2. № 46. С. 227–232.
3. Калюжна І.П. Теоретичний аналіз психологічних чинників професійного самовизначення старшокласників. *Гуманітарний вісник ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди»*. Тематичний випуск «Вища освіта України у контексті інтеграції до європейського освітнього простору». 2017. № 74. С. 350–359.
4. Карамушка Л.М., Худякова Н.Ю. Мотивація підприємницької діяльності : монографія. Київ-Львів : Сполом, 2011. 208 с.
5. Карамушка Л.М., Москальов М.В. Психологія підготовки майбутніх менеджерів до управління змінами в організації : монографія. Київ-Львів : Сполом, 2011. 216 с.

6. Климов Е.А. Психология профессионального самоопределения. Ростов-на-Дону : Феникс, 1996. 512 с.
7. Збірник методик діагностики лідерських якостей курсантського, сержантського та офіцерського складу : методичний посібник / О.М. Кокун, І.О. Пішко та ін. Київ : НДЦ ГП ЗСУ, 2012. 433 с.
8. Корольчук М.С., Крайнюк В.М. Теорія і практика професійного психологічного відбору : навчальний посібник для слухачів та студ. вузів. Київ : Ніка-Центр, 2010. 532 с.
9. Корольчук М.С., Крайнюк В.М. Соціально-психологічне забезпечення діяльності в звичайних та екстремальних умовах. Київ : Ніка-Центр, 2010. 580 с.
10. Креденцер О.В. Психологія розвитку підприємницької активності персоналу освітніх організацій : монографія. Київ : Логос, 2019. 320 с.
11. Максименко С.Д. Метод дослідження особистості. *Практична психологія та соціальна робота*. 2004. № 7. С. 1–8.
12. Підприємництво: психологічні, організаційні та економічні аспекти : навчальний посібник / С.Д. Максименко, А.А. Мазаракі, Л.П. Кулаковська, Т.Ю. Кулаковський. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. 720 с.
13. Моргун В.Ф., Тітов І.Г. Основи психологічної діагностики : навчальний посібник для студ. ВНЗ. Київ : Слово, 2009. 464 с.
14. Психологічне забезпечення професіогенезу фахівців торгівлі і сфери послуг : монографія / за заг. ред. М.С. Корольчука. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2020. 532 с.
15. Психологія професійного самовизначення особистості : монографія / М.С. Корольчук, Ю.В. Дроздова, В.М. Корольчук, В.І. Осьодло, А.М. Сипливий ; за заг. ред. М.С. Корольчука. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018. 280 с.
16. Abduelkarem A., Hamrouni A. The choice of pharmacy profession as a career: uaeexperience. *Asian J Pharmclinres*. 2016. Т. 9. № 4. Р. 1–7.
17. Competitive properties of trading companies managers / M. Korolchuk, V. Korolchuk, S. Myronets, S. Boltivets, I. Mostova. ISSN: 2237-0722. 2021. Vol. 11 № 2. Received: 07.03.2021 – Accepted: 10.04.2021. URL: <http://revistageintec.net/index.php/revista/article/view/1727/1107>
18. Tamm A., Tulviste T. Brief report: Value priorities of early adolescents. *Journal of Adolescence*. 2014. № 37(5). P. 525–529.