

Список використаної літератури.

1. Бондарева, Т. С. (2018) Життестійкість особистості в контексті способів долаання складних життєвих ситуацій. *Актуальні проблеми психології. Т. III: Консультативна психологія і психотерапія.* [українською мовою].
2. Коцар, А. 2016. Стратегії копінг поведінки та психологічна готовність осіб віку пізньої зрілості до прийняття вікових змін. *Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія Психологія.* [українською мовою].
3. Максименко, С. Д. (2002) Наукова психологія і психологічна практика. *Проблеми загальної та педагогічної психології, збірник наукових праць інституту психології ім.Г.С. Костюка* [українською мовою].
4. Фролькіс, В. В. Мурадян Х.К. (1992), Старіння, еволюція і продовження життя, Київ -*Наукова думка* [українською мовою].

ЗАОХОЧЕННЯ ЗМІН: КЛЮЧОВА РОЛЬ МОТИВАЦІЙНОЇ ГОТОВНОСТІ

УДК 159.947.5

Мореходов Андрій Анатолійович,
*студент спеціальності 053 «Психологія»,
КЗВО «Вінницька академія безперервної освіти»*

Анотація. *Стаття присвячена проблемі дослідження розкриття потенціалу і сприяння зростанню мотивації за допомогою авторської анкети «Шкала мотиваційної готовності». Проаналізовані підходи різних авторів щодо сутності поняття «мотивація». Дослідження синергії мотивації та готовності до успіху.*

Ключові слова: *мотивація, успіх, шкала мотиваційної готовності, внутрішні сенси, внутрішня енергія.*

Актуальність дослідження. Щоб бути успішним підприємцем, ви повинні регулярно підтримувати своє психологічне благополуччя. Для успішних людей очевидно, що мотивація – це внутрішня енергія, яка спонукає

до дій. Ця енергія створюється цінностями, інтересами, внутрішніми мотивами. Мотивація пов'язує внутрішню діяльність із зовнішніми цілями. Це життєво важливо для глибокої залученості та успіху в бізнесі. Підприємці повинні розуміти та контролювати власну мотивацію та мотивацію своєї команди для досягнення успіху.

Аналіз останніх досліджень і публікацій з проблеми. Видатні психологи зробили значний внесок у наше розуміння мотивації. Робота Девіда МакКлелланда зосереджена на мотивації досягнення та тесті тематичної аперцепції (ТАТ) для її оцінки (McClelland, D. C., 1987). Ієрархія потреб Абрахама Маслоу підкреслює важливість задоволення потреб нижчого рівня перед переходом до вищих (Maslow, A. H., 1943).

Михай Чиксентміхайї ввів концепцію «поток» та розробив Experience Sampling Method (ESM) для його вивчення в реальному часі (Csikszentmihalyi, M., 1990). Едвард Деці та Річард Райан, наголошували на внутрішній мотивації та самовизначенні. Фредерік Герцберг запропонував двофакторну теорію, розрізняючи мотиватори та фактори гігієни.

Теорія очікування Віктора Врума досліджувала фактори мотивації, пов'язані з бажаними результатами. Теорія мотивації досягнення Джона Аткинсона підкреслила роль потреби в досягненні (nAch), заохочення успіху в складних ситуаціях. Теорія мислення Керол Двек зосереджена на особистому розвитку, розвитку мотивації та стійкості. Ці психологічні перспективи збагачують наше розуміння мотивації та людської поведінки.

Мета наукової публікації: дослідити та з'ясувати значення мотиваційної готовності та її роль у сприянні трансформаційним змінам.

Завдання статті:

1. Здійснити теоретичний аналіз поняття мотиваційної готовності та її вплив на здатність людини до змін.
2. Дослідити особливості впливу чинників на посилення мотивації, стійкості та прийняття рішень.

Методи та методики дослідження. Теоретико-методологічний системний аналіз, синтез, порівняння, узагальнення, систематизація теоретичних даних.

Виклад основного матеріалу дослідження. Щоб дослідити мотиваційну готовність підприємців Вінниччини було проведено дослідження, в якому взяло участь 60 осіб на тренінгах «Системна робота з цілями та цінностями», яке спрямоване на визначення рівнів мотивації, виявлення бар'єрів та сприяння позитивним змінам.

В результаті аналізу, узагальненого теоретичними основами та емпіричними даними, була складена авторська анкета «Шкала мотиваційної готовності» («ШМГ»), яка може бути ключовим каталізатором та «путівником» для змін на шляху до успіху.

«Шкала мотиваційної готовності» є інструментом психологічної оцінки, призначеним для вимірювання готовності і мотивації людини до змін у різних контекстах. Вона використовується для оцінки бажання та готовності людини брати участь у процесі змін, приймати важливі рішення або робити конкретні дії для досягнення своїх цілей.

«Шкалу мотиваційної готовності» можна використовувати в коучингу, консультуванні, психотерапії, організаційному розвитку та в умовах зміни поведінки щодо здоров'я. Вона спрямована на те, щоб дати цінну інформацію про рівень мотивації людини та її прагнення внести позитивні зміни у своє життя.

Авторська анкета складається з низки пунктів чи питань для самозвіту, на які люди відповідають, ґрунтуючись на своїх думках, почуттях та відношенні до змін. Питання оцінюють різні аспекти мотиваційної готовності, такі як прагнення змін, впевненість у своїй здатності змінитися і передбачувані переваги внесення змін.

Оцінюючи мотиваційну готовність, фахівці можуть адаптувати свої дії (втручання, корекцію) та стратегії підтримки відповідно до конкретних потреб людини та підвищити шанси на успішну зміну поведінки. Це також може

допомогти виявити потенційні бар'єри та опір змінам, що послужить основою для розробки планів цілеспрямованих втручань.

«Шкала мотиваційної готовності» є важливим інструментом, що допомагає професіоналам зрозуміти мотиви своїх клієнтів та ефективно спрямовувати їх у процесі змін. Це сприяє більш орієнтованому на клієнта підходу та допомагає у розробці заходів, які відповідають унікальним рівням готовності, цілям та перевагам людини.

На основі наданих описів пропонується градація «Шкали мотиваційної готовності» від 1 до 20:

Рівень 1 (сумнів, страх, невпевненість, ліньки). На цьому рівні люди відчують значні сумніви, страх і невпевненість, що перешкоджає їх мотивації. Вони можуть почуватися невмотивованими до дії і боротися з лінощами або прокрастинацією.

Рівень 2-4 (низька мотивація). Люди на цьому рівні, як і раніше, мають низьку мотивацію. У них можуть бути деякі сумніви та страхи, але вони також можуть іноді проявляти легкий інтерес або цікавість.

Рівень 5-8 (помірна мотивація). Люди у цьому діапазоні мають помірну мотивацію. Вони можуть мати певний інтерес до певних дій або цілей, але можуть стикатися з моментами коливань або відсутності ясності.

Рівень 9-12 (зростаюча мотивація). На цьому рівні починає зростати мотивація. Люди почуваються більш рішучими та надихаючими діями. Вони виявляють непідробний інтерес і готові приймати рішення, але все ж таки можуть потребувати додаткової підтримки.

Рівень 13–16 (висока мотивація). Люди на цьому рівні мають високу мотиваційну готовність. Вони сповнені ентузіазму, цілеспрямованості та глибоко залучені до своєї мети та дії. Вони більш рішучі та віддані прийняттю важливих рішень.

Рівень 17-19 (дуже висока мотивація). На цьому рівні мотивація знаходиться на дуже високому рівні. Люди дуже рішучі, збуджені та повністю

залучені до своїх занять. Вони підходять до завдань із рішучістю та пристрасстю.

Рівень 20 (рішучість, хвилювання, прагнення, залучення, справжній та глибокий інтерес). Це найвищий рівень мотиваційної готовності. Люди на цьому рівні виключно мотивовані, демонструють непохитну рішучість, сильне збудження, сильне прагнення та справжній, глибокий інтерес до своїх починань. Вони повністю налаштовані вживати заходи та вносити зміни.

Важливо відзначити, що градація може відрізнятись для різних людей та ситуацій, і люди можуть рухатися за шкалою залежно від свого досвіду, підтримки та особистісного зростання. Тренеру, консультанту або фахівцю, що допомагає, розуміння того, де люди знаходяться на Шкалі мотиваційної готовності, може допомогти в їх підтримці, щоб підвищити мотивацію, подолати труднощі і досягти своїх цілей.

Висновки. Знання та вивчення «Шкали мотиваційної готовності» є ключовими елементами у консультуванні підприємців з кількох причин:

1. Розуміння мотиваційної готовності підприємців дозволяє консультантам адаптувати свої підходи та стратегії на основі індивідуальних потреб та рівнів готовності. Такий персоналізований підхід сприяє зміцненню зв'язку та довіри між консультантом та підприємцем, підвищуючи ефективність консультаційного процесу.

2. «Шкала мотиваційної готовності» допомагає консультантам визначити потенційні бар'єри та проблеми, з якими можуть зіткнутися підприємці на своєму шляху. Виявляючи фактори, які можуть перешкоджати мотивації, консультанти можуть активно вирішувати ці проблеми, пропонуючи підтримку та рекомендації для подолання перешкод та збереження концентрації на досягненні успіху у бізнесі.

3. Шкала дозволяє консультантам визначити області, в яких підприємцям може бути корисна додаткова підтримка, наприклад, розвиток навичок, покращення мислення або підвищення емоційної стійкості. Ця цільова допомога підвищує загальну готовність підприємця, підвищуючи його

ймовірність ухвалення обґрунтованих рішень та прийняття розрахункових ризиків.

4. Глибоке розуміння мотиваційної готовності дозволяє консультантам запалювати і підтримувати інтерес і прагнення підприємців. Розвиваючи та підтримуючи високий рівень мотивації, підприємці з більшою ймовірністю збережуть відданість своїм цілям, наполегливо долають труднощі та використовують можливості для зростання та розширення.

5. «Шкала мотиваційної готовності» забезпечує основу для відстеження прогресу та оцінки ефективності консультативних втручань. Консультанти можуть вимірювати зміни рівнів мотивації з часом, підтверджуючи вплив своїх рекомендацій та вдосконалюючи свої підходи для досягнення оптимальних результатів.

Таким чином, знання та вивчення «Шкали мотиваційної готовності» відіграють ключову роль у консультуванні підприємців. Використовуючи цей цінний інструмент, консультанти можуть створити сприятливі та розширені можливості у середовищі, яке прискорює підприємницький шлях до досягнень та довгострокового успіху.

Перспективи подальших досліджень є розробка програми з формування мотиваційної готовності та її впливу на особистий і професійний розвиток особистості.

Список використаної літератури.

1. McClelland, D. C. (1987). *Human motivation*. Cambridge University Press [англійською мовою].
2. Maslow, A. H. (1943). *A theory of human motivation*. *Psychological Review*, 50(4), 370-396 [англійською мовою].
3. Csikszentmihalyi, M. (1990). *Flow: The psychology of optimal experience*. Harper & Row [англійською мовою].