

# МОТИВАЦІЙНІ ОРІЄНТАЦІЇ ТА ЗАСОБИ ПІДВИЩЕННЯ МОТИВАЦІЇ ДО НАВЧАННЯ У ЗДОБУВАЧІВ ЗВО З РІЗНОЮ МОТИВАЦІЙНОЮ СПРЯМОВАНІСТЮ

## MOTIVATIONAL ORIENTATIONS AND MEANS OF INCREASING TO STUDY OF STUDENTS WITH DIFFERENT MOTIVATIONAL FOCUS

Стаття присвячена дослідженню мотиваційних орієнтацій та засобів підвищення мотивації до навчання у студентів ЗВО залежно від їхньої мотиваційної спрямованості на досягнення або уникання невдач. Розглянуті сучасні дослідження мотивації професійного навчання, визначені її типи та діагностичні критерії. В емпіричній частині дослідження проведена діагностика мотиваційної спрямованості. Встановлений рівномірний розподіл мотивації досягнення і мотивації уникання невдач у групі респондентів. Також проаналізовані вісім основних типів мотиваційної орієнтації: на альтруїзм, егоїзм, процес, результат, працю, матеріальний прибуток, свободу та владу. Встановлено, що вони мають достовірний взаємозв'язок з типами спрямованості. У здобувачів зі спрямованістю на досягнення більше виражена орієнтація на результат і матеріальний ресурс. Незалежно від мотиваційної спрямованості, значна кількість здобувачів має виражені егоїстичні орієнтації. Здобувачі з мотивацією уникання невдач більше орієнтуються на процес діяльності та свободу. Сформульовано висновок, що це пов'язано з низькою здатністю долати перешкоди, терпіти дискомфорт задля досягнення мети. Вони не можуть бачити далеку перспективу, бо орієнтовані на процес тепер. Додаткове опитування (щодо бажаних засобів підвищення мотивації навчання серед здобувачів) виявило, що основні стимули повинні бути в короткій часовій перспективі. Найкращими стимулами підвищення мотивації є високі оцінки, похвала і усвідомлення свого лідерства. Віддалені перспективи, наприклад вдала кар'єра в майбутньому, мало стимулює мотивацію до навчання. Важливою також виявилась думка батьків. Суттєва різниця між групами з різною мотиваційною спрямованістю виявилась у прагненні бути кращими за інших. Ця тенденція притаманна переважно особам з мотивацією досягнень, тому підвищувати мотивацію через підвищення авторитету особам зі спрямованістю на уникання невдач неефективно.

**Ключові слова:** досягнення, мотивація до навчання, мотиваційна спрямованість,

мотиваційна орієнтація, перспектива, стимул.

The article is devoted to investigation of motivational orientations and means of increasing of motivation to study of students depending on their motivational focus to achievement or avoid failure. We've analyzed the modern investigations about motivation of professional study, and we've detected its types and diagnostic criteria. In the empirical part of this investigation, we've realized the diagnostic of motivational focus. The motivation of achievement and avoid failure have equal distribution in the groups of respondents. We've also analyzed eight basic motivational orientations/ they are altruism, selfishness, process, result, work, material profit, freedom and authority. Found that they have reliable interrelationship with types of motivational focuses. The students, who have the motivational focus to achievement, have orientation to result and material profit. Independently of motivational focus, a large number of students have distinct selfish orientations. The students with motivation to avoid failure are more oriented to process of activity and freedom. It is concluded that this fact was related with low level of ability to overcome obstacles, to tolerate discomfort to achieve the goal. They can't see a distant prospect, because they orient to actual process. The additional interview (about preferred means of increasing of motivation to study of students) has showed that basic incentives must be in short time perspective. The best incentives of motivation increasing are high marks, praise and awareness of their own leadership. Long-term perspectives, for example, successful career in future, doesn't improve the motivation to study. The parent's opinion is very important too. The significant difference between groups with different motivation orientation are commitment to be better than other people. This tendency is inherent in only person with motivation to achievement. That's why it is ineffectively to improve motivation in person with avoid failure focus through increasing the authority.

**Key words:** achievement, motivation to study, motivational focus, motivational orientation, perspective, incentive.

УДК 59.923.2:331.54]:378.091.212.7]  
(045)  
DOI <https://doi.org/10.32782/hbts.75.1.19>  
Стаття поширюється на умовах  
ліцензії CC BY 4.0

### Васюк К.М.

к.психол.н., доцент,  
доцент кафедри кризової та клінічної  
психології  
Донецький національний університет  
імені Василя Стуса

### Боженко В.Г.

старший викладач кафедри загальної  
і соціальної психології  
Донецький національний університет  
імені Василя Стуса

**Постановка проблеми.** Питання мотивації до навчання є наразі одною з найбільш досліджуваних тем, але водночас і найбільш невизначених. Парадоксально, але за значної кількості досліджень ця проблема залишається актуальною для практиків. Адже мотивація лежить в основі будь-яких дій особистості. Механізми, які спонукають нас проявляти активність у навчальній діяльності, доволі добре відомі, але основна задача – здійснити ефективний вплив на їх функціонування, зробити їх керуваними, з боку вчителя передусім. Ось тут і триває

зараз пошук ефективних засобів впливу. Історія досліджень феномена мотивації виділяє два ключових засоби стимуляції поведінки – позитивне і негативне підкріплення. Всі інші різноманітні форми стимуляції діяльності є його різновидами. Незважаючи на ясність механізму дії підкріплення, практиків зазвичай цікавить питання розроблення конкретних алгоритмів для підвищення мотивації навчання. Адже в умовах сучасної вищої освіти в Україні низка негативних чинників знижує мотивацію до навчання. Це, зокрема, стресові умови

життя в період воєнного часу, відсутність значної конкуренції під час вступу до ЗВО через малу кількість абітурієнтів, низька вірогідність відрахування за поганої успішності через матеріальні аспекти, новітні технології інтернету і штучного інтелекту, які виконують багато творчих завдань замість здобувача, вибір професії за «престижем», а не за покликом, що значно знижує зацікавленість у навчанні.

#### **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Історичний огляд досліджень з проблем мотивації охоплює величезну кількість праць, але варто зупинитись на ключових аспектах цієї проблеми. Так, С.С. Занюк вважав, що ключовою в ефективності навчання є потреба вчитися, без цього стимулювати навчальну діяльність неможливо [2]. Але пізніші дослідження доводять, що не завжди інтерес до навчання є ключовим, адже важливо, щоб здобувач освіти розумів мету майбутньої діяльності, це також може стимулювати його активність у навчанні, попри байдужість до самого процесу здобуття освіти.

З часів К. Левіна та досліджень Б. Скіннера в психологічній науці тривають суперечки щодо ефективності позитивного та негативного підкріплення. Негативне підкріплення, як довів Б. Скіннер, дає швидший ефект [1]. Водночас його тривалість і сила впливу на конкретних індивідів є неоднозначною. Н.О. Черняк у своєму дослідженні здійснив систематизацію поглядів на способи підкріплення, і дійшов висновку, що позитивне підкріплення є більш дієвим у навчальному процесі [7]. На користь цього є наступні аргументи:

- здобувачі освіти частіше за все свідомо обирають професію, тому очікують від неї позитивних вражень;

- в юнацькому віці більшість людей сприймає себе дорослими, тому покарання і критика з боку викладачів відчуються ними вкрай болісно;

- позитивне підкріплення створює для здобувачів ситуацію успіху, що сприяє підвищенню самооцінки і позитивно позначається на впевненості у собі, бажанні повторити приємні враження.

Однак позитивне підкріплення не завжди є можливим, особливо в ситуаціях явних порушень дисципліни, асоціальної поведінки тощо.

Мотивація до навчання має особливу структуру, на відміну від мотивації інших видів діяльності. І.М. Кустовська визначає навчальну мотивацію як намагання досягти певного рівня розвитку в професії, в основі якої лежать професійні знання, вміння та навички [4]. Отже, обізнаність у професії є своєрідним мотиватором початкової діяльності, тому так важливо проводити просвітницьку профорієнтаційну роботу в навчальних закладах якомога раніше.

С.Д. Максименко визначив ще один важливий аспект мотивації до навчання, розділивши близьку і віддалену мотивацію [1]. Це надзвичайно важливо, бо часто ми намагаємось впливати саме на близьку мотивацію. Адже оцінка стимулює саме

її – оцінюється конкретне завдання. Тоді як для стійкішої позитивної мотивації потрібен вплив саме на віддалену мотивацію, наприклад професійний розвиток, самореалізацію, допомогу іншим. Можливо, саме тому локальні заходи не дають бажаного ефекту: він слабкий або нетривалий. Засоби впливу на мотивацію повинні міняти певні установки особистості, її переконання щодо своїх здібностей, шансів на успішну реалізацію діяльності, цілей професійної діяльності тощо.

Н.І. Левус у своїх дослідженнях мотивації професійної діяльності довела, що позитивна мотивація і впевненість залежать багато в чому від рівня знань та вмінь здобувачів, тому денна форма навчання перебуває у вигіднішому становищі [5]. Ми наслідимось не погодитись із цими висновками, оскільки багаторічні спостереження свідчать про те, що здобувачі заочної форми навчання зазвичай бувають навіть більш вмотивованими. Можливо, крім рівня знань, велику роль відіграють усвідомленість у виборі професії, життєвий досвід, чітке розуміння мети здобуття освіти. Тому здобувачі заочної форми тут вигідно відрізняються від тих, хто навчається на денному відділенні.

У дослідженні Є.Л. Скворчевської мотивація навчання розглядається в контексті етапу професіоналізації [6]. Очевидно, що мотивація здобувачів першого курсу буде дещо іншою, ніж на старших курсах, тому що позначаються досвід, «втома від інформації», наближення необхідності займатись практичною діяльністю, зміна статусу, ефект новизни тощо. Дослідниця встановила, що на перших курсах здобувачі мають більшу потребу в цікавому матеріалі, проявляють зацікавленість оцінками. Здобувачі середніх курсів мають «провал» у рівні мотивації до навчання, причинами чого є їхня адаптація до умов навчання, втрата новизни, але водночас і відсутність дуже близької перспективи практичної діяльності. На випускних курсах здобувачі починають проявляти більший інтерес до реалізації себе в професії, а також до матеріального чинника – диплома, оцінок як певного засобу підвищення їхньої конкурентоспроможності на ринку праці. Однак дані потребують уточнення не тільки в розрізі курсу навчання, але й щодо професії.

**Мета статті.** Основною метою дослідження є визначення основних засобів заохочення здобувачів, які підвищують їх мотивацію до навчання.

**Виклад основного матеріалу.** У дослідженні взяли участь 60 здобувачів 1–2 курсів спеціальності С4 «Психологія» Донецького національного університету імені Василя Стуса, з них 8 чоловічої статі та 52 жіночої. Вік досліджуваних варіювався від 18 до 21 року. Для дослідження мотивації до навчання були використані методики «Мотивація досягнень» і «Мотивація уникання невдач» Т. Елерса, «Методика діагностики соціально-психологічних установок особистості у сфері мотивацій і потреб» О.Ф. Потьомкіної [3]. Також було здійснено анкетування щодо оцінки ефективності тих чи інших способів стимуляції навчання і визна-

чення домінуючих мотивів навчання у самих здобувачів. Оцінка ефективності мотивації проводилась за допомогою моніторингу навчальної успішності протягом двох сесійних періодів (середній бал успішності за конкретними дисциплінами). Також був організований формувальний експеримент задля перевірки ефективності впливу різних засобів позитивного підкріплення на мотивацію здобувачів.

В ході дослідження перевірялась гіпотеза про те, що в сучасних реаліях вищої освіти найкращий підкріплюючий ефект для підвищення рівня мотивації до навчання мають більш конкретні і матеріальні заохочення (стипендія, оцінки, додаткові бали), ніж моральні (похвала, похвальні грамоти, соціальне визнання). В суспільстві зараз існує стала думка про те, що молодь стає все більш прагматичною, тому на мотивацію навчання мало впливають «віртуальні» заохочення, не пов'язані з матеріалізованою і доволі близькою вигодою.

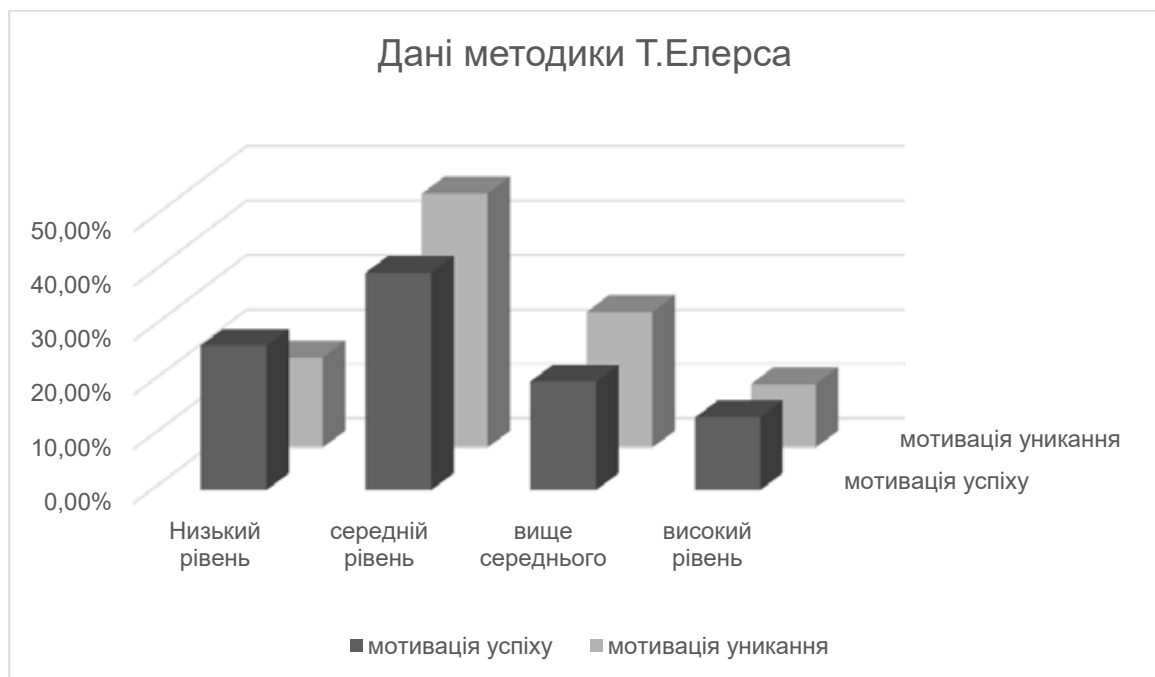
На першому етапі дослідження було здійснено діагностику особливостей мотиваційної сфери здобувачів, а також визначення найкращого (на їхню думку) виду заохочень, який був досліджений за допомогою опитування. Була проведена діагностика за допомогою методик Т. Елерса, що визначали мотивацію досягнень і уникнення невдач.

Метою цієї діагностики було встановлення загальної картини тенденцій мотивації у вибірці здобувачів, а саме її вектора – спрямованості на досягнення (тобто більш активна позиція) чи уникнення невдач (більш пасивна позиція). В результаті діагностики за цими методиками визначений рівень мотивації кожного учасника, але в діаграмі представлений усереднений показник по групі,

тобто відсоток тих, хто має певний рівень мотивації до успіху і так само мотивації для уникання невдач, де результат від 1 до 10 балів вважається низьким, 11–16 балів – середнім, 17–20 балів – помірно високим, а більше 21 бала – надзвичайно високим рівнем цього типу мотиваційної спрямованості. Для зручності результати обох векторів мотивації подані на одному зображенні (рис. 1).

Діаграма свідчить про те, що тенденція наближається до нормального розподілу в обох випадках, коли домінують переважно середні значення, а низькі й високі представлені доволі мало. На діаграмі це не відображається, але в аналізі первинного діагностичного матеріалу чітко простежувалась тенденція до певного виду мотивації: лише 4 особи мали високі показники з обох видів мотивації, що свідчить про внутрішньо-особистісні конфлікти, тому ці дані можна також віднести до категорії несприятливих. Дещо переважає низький рівень мотивації досягнення, що свідчить про певну пасивність здобувачів. Тому для другого етапу дослідження були відібрані особи, які мали низьку мотивацію досягнень і при цьому високу мотивацію уникання невдач (таких виявилось 18 осіб), також додатково до цієї підгрупи були віднесені особи, що мають високий показник обох видів мотивації (таких було 4 особи). Отже, остаточно вибірка для формувального експерименту склала 22 особи. З них 19 жіночої статі та 3 чоловічої. Через таку диспропорцію порівняння за статтю вважаємо недоцільним.

Також для більш детального і ґрунтовного вивчення особливостей мотивації навчання здобувачів була використана «Методика діагностики соціально-психологічних установок особистості



**Рис. 1. Відсоткові значення рівнів вираженості мотивації досягнення успіху та мотивації уникання невдач за методиками Т. Елерса**

у сфері мотивацій і потреб» О.Ф. Потьомкіної. Вона визначає 8 видів мотиваційної орієнтації, а саме: орієнтацію на процес, на результат, на альтруїзм, на егоїзм, на працю, на матеріальний ресурс, на свободу та на владу.

Результати розрахунків за цією методикою представлені на рис. 2.

Діагностика за методикою О.Ф. Потьомкіної визначила, що здобувачі мають мотиваційну орієнтацію здебільшого на результат навчальної діяльності, а не на процес. Альтруїстичні та егоїстичні орієнтації не мають такої значної різниці, як у разі з першими двома шкалами, але щодо альтруїзму яскравіше проявляється середній рівень, а егоїстичні тенденції мають значне представлення як низького, так і високого рівнів, що говорить про поляризацію результатів. Здобувачі переважно схильні або до занадто низького, або до завищеного рівня егоїзму. Готовність до праці помірною, а матеріальні мотиви дуже виражені. Це підтверджує факт матеріальної зацікавленості здобува-

чів в питаннях мотивації навчання, що, вважаємо, варто використовувати для підвищення зацікавленості навчанням. Також опитані показали надзвичайно виражене прагнення до свободи, що, на нашу думку, є закономірним в юнацькому віці. Однак схильність до лідерства не домінує в загальній мотиваційній орієнтації здобувачів. Загалом не бачимо тут проблеми, бо лідерські якості зазвичай є у незначній кількості осіб в соціумі взагалі. Ці орієнтації можна використовувати для підвищення мотивації до навчання.

Також проведено кореляцію методик Т. Елерса та О.Ф. Потьомкіної задля встановлення можливих взаємозв'язків між типом мотиваційних орієнтацій та вектором мотиваційної спрямованості. Перед проведенням кореляції лінійності залежності перевірялась графічним способом, який довів відсутність нелінійності у кореляційному зв'язку. Результати кореляційного аналізу за допомогою лінійної кореляції Пірсона представлені в табл. 1.

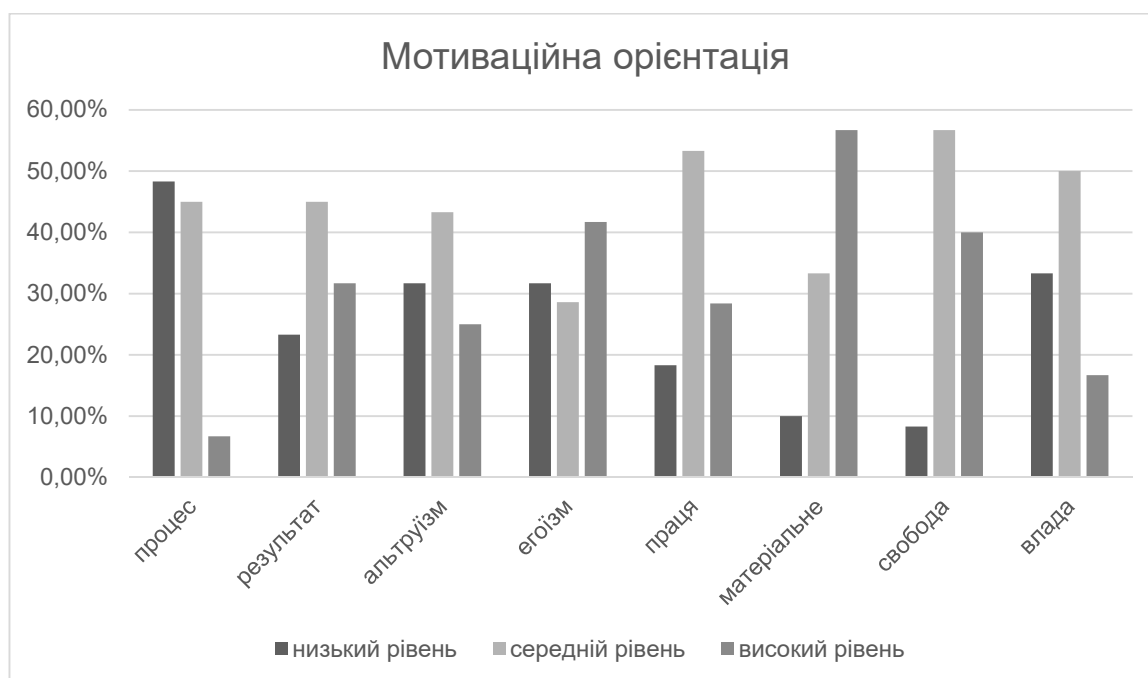


Рис. 2. Рівні вираженості мотиваційних орієнтацій за методикою О.Ф. Потьомкіної

Таблиця 1

Показники коефіцієнтів кореляції за методиками Т. Елерса та О.Ф. Потьомкіної

| Показники мотиваційної орієнтації | Мотивація досягнень | Мотивація уникнення | Критичні значення        |
|-----------------------------------|---------------------|---------------------|--------------------------|
| Орієнтація на процес              | 0,22                | 0,36                | P0,05=0,25<br>P0,01=0,33 |
| Орієнтація на результат           | 0,79                | 0,12                |                          |
| Орієнтація на альтруїзм           | 0,09                | 0,16                |                          |
| Орієнтація на егоїзм              | 0,31                | 0,37                |                          |
| Орієнтація на працю               | 0,24                | 0,16                |                          |
| Орієнтацію на матеріальний ресурс | 0,61                | 0,53                |                          |
| Орієнтація на свободу             | 0,11                | 0,36                |                          |
| Орієнтація на владу               | 0,17                | 0,09                |                          |

Кореляційний аналіз виявив деякі значущі взаємозв'язки між шкалами методик на вивчення мотивації. Показово, що особи, які мають мотиваційну спрямованість уникати невдач, здебільшого орієнтовані на процес, мають підвищену егоїстичну мотивацію, а також виражену орієнтацію на матеріальний ресурс і свободу. Остання шкала свідчить про те, що особи з тенденцією до уникання невдач не схильні терпіти обмеження, для них важливо самому вирішувати, як організувати свою діяльність, вірогідно, тому вони намагаються уникати надмірної активності, яка обмежуватиме їх свободу, адже часто для цього потрібно підкорятись правилам, організатору, терпіти незручності тощо. Загалом прагнення до свободи – позитивна якість, але її надмірна наявність у мотиваційних орієнтаціях призводить до того, що особистість не готова терпіти незручності для досягнення мети. Це сприяє демотивації, ліні і низькій продуктивності молоді, в тому числі, в навчальному процесі, що ми наразі спостерігаємо. Вважаємо цю позицію однією з ключових у поясненні проблем у мотивації до навчання сучасної молоді.

Також сучасна молодь доволі явно орієнтована на матеріальний ресурс, вигоду, яку можна «побачити» конкретно, а не віртуально. Причому це не залежить від мотиваційної спрямованості на успіх чи уникання. Це слід враховувати у тренінгових та інших коригувальних заходах з підвищення мотивації до навчання, а також організації всього навчального процесу, виборі заохочень до участі у додаткових заходах.

Незалежно від мотиваційної спрямованості, здобувачі мають егоїстичну орієнтацію, що говорить про тенденції молоді дбати перш за все про власні інтереси, отже, епоха колективістської свідомості, що виховувалась у нашій країні в XX сторіччі, відійшла в минуле. Доволі оче-

видним є результат сильної позитивної кореляції мотивації досягнень з орієнтацією на результат діяльності. Особи з мотивацією уникання невдач більше орієнтовані на процес діяльності і, вочевидь, тільки цікавий. Можливо, для підвищення мотивації досягнень варто зосередитись на коригуванні цілепокладання, розвитку здатності бачити більш далеку перспективу своєї діяльності. Коли особистість націлена переважно на задоволення від процесу діяльності, є ризик низької вмотивованості, якщо таке задоволення тут і зараз відсутнє. Коли особистість не усвідомлює віддалену мету, вона не готова терпіти тимчасові труднощі в процесі її досягнення, тому це різко знижує мотивацію і зусилля.

Крім тестової діагностики було проведено опитування здобувачів про те, які засоби були б, на їхню думку, ефективними для підвищення мотивації до навчання. Загальна сума відсотків більше 100%, тому що досліджувані мали змогу вибрати декілька варіантів. Результати діагностики представлені на рис. 3.

Отже, опитування демонструє, що здобувачі ефективніше мотивуються за допомогою доволі конкретних засобів, розрахованих частіше на теперішнє задоволення соціальних потреб, наприклад високий бал або задоволення батьків. Здобувачі прагматичні, бо їх цікавлять реальні винагороди, а не просто похвала або усвідомлення своєї першості. Низький результат у категорії «стипендія», на нашу думку, пов'язаний з незначною кількістю людей, які здобувають освіту на бюджетній формі.

На наступному етапі було проведено порівняння пріоритетних для здобувачів засобів підвищення мотивації до навчання в розрізі мотиваційної спрямованості. Для порівняння були вибрані тільки високі і вищі за середні результати за обома видами мотиваційної спрямованості. Неочікувано

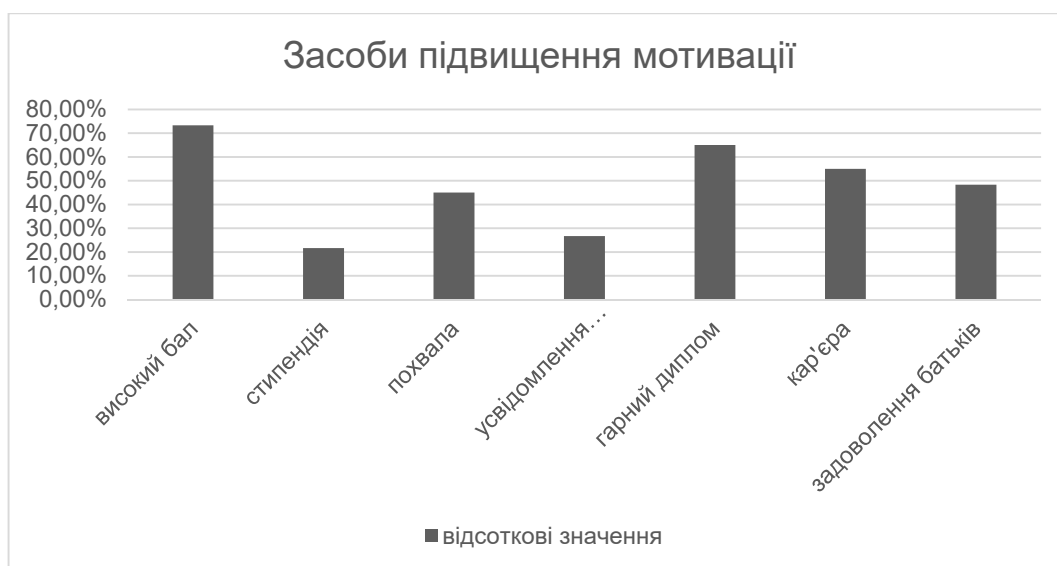


Рис. 3. Результати опитування щодо засобів підвищення мотивації

таких респондентів виявилось рівна кількість в обох групах – по 20. Чотирьох з них ми вилучаємо через те, що вони мають високі показники з обох видів спрямованості. Таким чином, остаточно в порівнянні беруть участь по 16 осіб. На рис. 4 представлені результати порівняння відсоткових значень відповідей у цих двох групах респондентів.

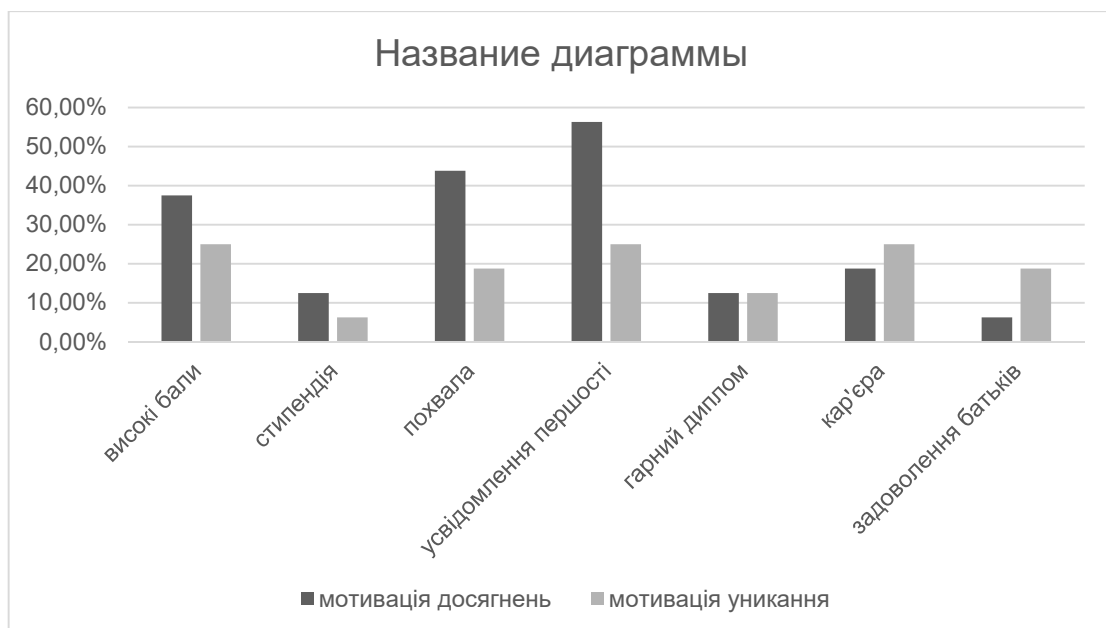
У порівнянні осіб з різною мотиваційною спрямованістю очевидні певні відмінності. Так, найбільше усвідомлюють свою першість особи з мотивацією досягнень. Вважаємо, що саме мотив престижу стимулює їх до досягнення, причому важливо не стільки визнання інших, скільки усвідомлення свого статусу. Похвала так само має значення більше для осіб з мотивацією досягнень, тому це можна використовувати як засіб для підвищення ефективності мотивації саме для них. Люди, орієнтовані на досягнення, так само більше цінують високу навчальну успішність, а батьківська оцінка і гарний диплом для цих осіб не має першочергового значення. Отже, для підвищення мотивації

осіб, орієнтованих на досягнення, потрібно використовувати засоби, що містять похвалу, публічне визнання їхніх успіхів, в тому числі оцінки, але ці засоби не повинні бути спрямовані на довгострокову перспективу, наприклад кар'єрні успіхи. Сучасні здобувачі більше орієнтовані на близькі вигоди і заохочення «тут і зараз», а не «потім і колись».

Для осіб з мотивацією уникання невдач ці засоби підвищення мотивації не діють. Вважаємо, що з ними потрібна більш системна робота зі зміни вектору мотиваційної спрямованості загалом, визначення причин, чому вони не орієнтуються на досягнення. Без цього жодна стимуляція, в тому числі матеріальна, не буде дієвою.

Додатково для підтвердження відмінностей між групами був здійснений статистичний аналіз за допомогою критерію кутового перетворення Фішера. Результати його представлені в табл. 2.

Статистичний аналіз визначив достовірність відмінностей лише в показнику «Усвідомлення власної першості». Всі інші виявились незначу-



**Рис. 4. Порівняльний аналіз результатів опитування в осіб зі спрямованістю на мотивацію досягнень та на уникання невдач**

Таблиця 2

**Статистичні показники критерію кутового перетворення Фішера у порівнянні результатів опитування осіб з різною мотиваційною спрямованістю**

| Показники             | Емпіричні значення | Критичні значення        |
|-----------------------|--------------------|--------------------------|
| Високі бали           | 0,76               | P0,05=1,64<br>P0,01=2,28 |
| Стипендія             | 0,39               |                          |
| Похвала               | 1,53               |                          |
| Усвідомлення першості | 1,74               |                          |
| Гарний диплом         | 1,4                |                          |
| Кар'єра               | 0,42               |                          |
| Задоволення батьків   | 1,09               |                          |

щими, і про різниці можна говорити лише на рівні тенденцій, але зазначимо, що це результати відмінностей лише в підгрупі з високими показниками мотиваційної спрямованості.

**Висновки.** В результаті емпіричного дослідження було встановлено, що існує взаємозв'язок між мотиваційними орієнтаціями і видом мотиваційної спрямованості, а також визначені основні потенційно ефективні стратегії підвищення мотивації до навчання залежно від мотиваційної спрямованості на досягнення або уникання невдач. Сучасних здобувачів вищої освіти стимулюють похвала та усвідомлення своєї першості, а також високі бали за навчання. В перспективі актуально було б відстежити реальну зміну мотивації до навчання за керованої зміни різних засобів її стимуляції у формувальному експерименті.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Бокшиц О.В., Каменська І.М., Мірошніченко Д.О. Історія розвитку та сучасний стан формування фахової мотивації у майбутніх педагогів професійного навчання. *Society. Document. Communication*. 2022. Ed. 15. С. 12–32.
2. Занюк С.С. Психологія мотивації: навчальний посібник. Київ: Либідь, 2002. 304 с.
3. Кокун О.М., Пішко І.О., Лозінська Н.С., Копаниця О.В., Герасименко М.В., Ткаченко В.В. Збірник методик діагностики лідерських якостей курсантського, сержантського та офіцерського складу: методичний посібник. Київ: НДЦ ГП ЗСУ, 2012. 433 с.
4. Кустовська І.М. Мотивація студентів до навчання як загальна психолого-педагогічна проблема. *Педагогічний дискурс*. 2010. Вип. 7. С. 135–138.
5. Левус Н.І. Шляхи створення та підвищення мотивації до навчання іноземних студентів під час навчання біології на біологічному факультеті. *Наукові записки кафедри педагогіки*. 2014. Вип. 36. С. 122–128.
6. Скворчевська Є.Л. Особливості динаміки учбової мотивації та професійної спрямованості студентів на різних курсах навчання. *Вісник Харківського національного педагогічного університету ім. Г.С. Сковороди. Психологія*. 2015. Вип. 50. С. 206–214.
7. Черняк Е.О. Формування мотивації студентів до навчання у ВНЗ. *Проблеми інженерно-педагогічної освіти*. 2013. № 38–39. С. 388–393.