

**НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ ПЕДАГОГІЧНИХ НАУК УКРАЇНИ
ІНСТИТУТ ПЕДАГОГІЧНОЇ ОСВІТИ І ОСВІТИ ДОРΟΣЛИХ
ІМЕНІ ІВАНА ЗЯЗЮНА**

БЄЛІК НАТАЛІЯ ОЛЕКСІЇВНА

УДК 159.923.3

**РОЗВИТОК ПСИХОЛОГІЧНОЇ ГОТОВНОСТІ ФАХІВЦІВ-
ПОЧАТКІВЦІВ ДО РЕЛТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Спеціальність 19.00.07 – педагогічна та вікова психологія

**Автореферат
дисертації на здобуття наукового ступеня
кандидата психологічних наук**



КИЇВ-2021

Дисертація є рукописом
Роботу виконано на кафедрі психології та педагогіки ПВНЗ Університету
Сучасних Знань, МОН України (м. Київ).

Науковий керівник: доктор психологічних наук, професор
Власова Олена Іванівна,
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка,
завідувач кафедри психології розвитку (м. Київ).

Офіційні опоненти: доктор психологічних наук, професор
Бондарчук Олена Іванівна,
Університет освітнього менеджменту НАПН
України, завідувач кафедри психології управління
(м. Київ);

кандидат психологічних наук, доцент,
Зеленін Всеволод Володимирович,
Національний педагогічний університет
імені М.П.Драгоманова, професор кафедри
політичної психології та міжнародних відносин
(м. Київ).

Захист відбудеться «20» вересня 2021 року об 11.00 годині на засіданні спеціалізованої вченої ради К 26.451.02 в Інституті педагогічної освіти і освіти дорослих імені Івана Зязюна НАПН України за адресою: 04060, м. Київ, вул. Берлінського, 9, 5 поверх, зал засідань.

Із дисертацією можна ознайомитися на сайті www.ipood.com.ua та в бібліотеці Інституту педагогічної освіти і освіти дорослих імені Івана Зязюна НАПН України, за адресою: 04060, м. Київ, вул. Берлінського, 9.

Автореферат розіслано «19» серпня 2021 р.

Учений секретар
спеціалізованої вченої ради



О. М. Ігнатович

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність дослідження. Процес вибору професії і подальшої професіоналізації набуває особливої актуальності для особистості в сучасному світі, в часи трансформації ринку праці, появи новітніх вимог до ефективного працівника. Саме від міри сформованості та розвитку психологічної готовності людини до виконання професійної діяльності залежить її здатність до активного пошуку місця роботи, успішність працевлаштування, продуктивної адаптації та самореалізації в професії.

Вважається, що провідним видом діяльності дорослої людини є праця (В. Давидов, Є. Климов) та навчально-професійна діяльність (О. Власова та ін.). Саме в межах останньої виникає та розвивається психологічна готовність особистості до певної професійної діяльності. Проблема психологічної готовності людини до виробничої діяльності є достатньо розробленою в загальнопсихологічному контексті. На сьогодні явище психологічної готовності людини до виробничої діяльності різні спеціалісти тлумачать як: а) стан (ситуативний, тимчасовий, спеціальний, функціональний та психологічний) (М. Дьяченко, Л. Кандибович, В. Пономаренко); б) спрямованість особистості, її свідомості на виконання певного виду предметної діяльності (С. Герасіна, Б. Ломов, Д. Поспелов, В. Пушкин та ін.); в) інтегративну здібність (Б. Ананьєв; Г. Балл; С. Рубінштейн); г) провідну рису (К. Платонов), систему рис особистості (В. Крутецький; А. Лібін); д) установку як неусвідомлюваний стан, який передує тому чи іншому виду діяльності і визначає її існування (Ш. Надирашвили, Д. Узнадзе, В. Цаава, та ін.); універсальний стан готовності до певної активності (К. Юнг та ін.); е) ставлення до виконуваної діяльності (В. Кутішенко, В. Шадриков) та ін.

Психологічний зміст готовності працівника до успішного здійснення виробничих функцій також неодноразово виступав предметом вітчизняних та закордонних досліджень. Відомими є дослідження психологічної готовності до видів конкретної предметно-професійної діяльності: спортсменів (І. Альмансур, Ю. Бріскін, Н. Волянчук, А. Колосов, Г. Ложкін); льотчиків (Ю. Білоцерківська, А. Злотніков, О. Карницький, І. Окуленко, К. Платонов, Д. Приходько); військових (С. Будник, В. Воробйова, І. Горелов, М. Дьяченко, О. Каверін, О. Колесніченко, М. Корольчук, В. Молотай, Я. Мацегора, І. Платонов, Ж. Половнікова, О. Тимченко, М. Чміль); музикантів (Н. Левітов, О. Мазаненко); юристів (Ю. Бойко); педагогів (В. Бочелюк, І. Василенко, А. Вознюк, О. Власова, Х. Ду, М. Кашапов, О. Кокун, Е. Помиткін, В. Семиченко, Л. Султанова, О. Тюптя, О. Хрущ-Ріпська та ін.); психологів (М. Бадалова, В. Вишньовський, І. Гуляс, Х. Дмитерко-Карабин, В. Мазур, О. Мешко, О. Черепехіна); менеджерів (Ж. Алешандре, О. Гринчук, Л. Колесніченко, Н. Логутіна, Н. Надюк, Л. Осадча, О. Філь, О. Хуртенко, В. Черевко), лікарів (Л. Супрун), аудиторів (Е. Лукаш, А. Ралко) та ін.

А також до інноваційної (В. Бочелюк, Л. Подимова, В. Сластенин, О. Соснюк), трудової (С. Герасіна), підприємницької (Н. Побірченко), громадської (А. Гусева) та ін. видів діяльності. Зокрема, йдеться про: діяльність

на ринку нерухомості (А. Асаул, Д. Борц, Д. Меннінг, І. Однопозов, А. Glossbrenner, L. Komito, S. Ruge, T. Segal та ін.), види робіт ріелторського фаху (М. Бойцова, К. Вдовіна, Р. Керрік, С. Кобзан, В. Петрушина), законодавчі основи ріелторської діяльності (Р. Керрік, О. Коробкова, П. Крашенінніков та ін.).

Проте достеменно нез'ясованими залишаються професійно значущі якості фахівця на ринку нерухомості, які здебільшого тлумачаться достатньо широко (менеджер з продажу, фахівець з надання ріелторських послуг та ін.). Практично відсутні системно обґрунтовані наукові дані про інтегративну специфіку компетенцій ріелторської праці та зміст психологічних особливостей успішного ріелтора; про особливості формування та розвитку психологічної готовності ріелтора, як суб'єкта надання посередницьких послуг населенню з купівлі-продажі нерухомого майна.

Отже, актуальність та недостатня розробленість проблеми обумовили вибір теми дисертаційного дослідження: **«Розвиток психологічної готовності фахівців-початківців до ріелторської діяльності».**

Зв'язок з науковими програмами, планами, темами. Дисертаційна робота виконана в межах здійснення наукової теми кафедри психології та педагогіки Університету Сучасних Знань Товариства «Знання» України: «Структура та чинники соціально-психологічної адаптації особистості». Тему дисертації затверджено (протокол № 7 від 19 січня 2016 року) та уточнено (протокол № 3 від 23 грудня 2019 року) на засіданнях Вченої ради ПВНЗ Університету Сучасних Знань.

Мета дослідження – з'ясувати найсуттєвіші психологічні особливості ріелторської діяльності та врахувати їх у процесі розвитку психологічної готовності до ріелторського фаху молодих фахівців засобами розробленої комплексної програми удосконалення їх підготовки.

Гіпотези дослідження:

- 1) Психологічна готовність до діяльності ріелтора як фахівця з нерухомості має відповідну структуру компонентів (особистісно-професійний, когнітивний, комунікативний), та рівні сформованості.
- 2) Рівень психологічної готовності молодих спеціалістів до успішної роботи ріелтора може бути підвищений у процесі розвитку їх відповідних психологічних компетентностей засобами розробленої програми.

Об'єкт дослідження – психологічний зміст та структура професійної (фахової) діяльності ріелтора.

Предмет – психолого-педагогічні особливості розвитку психологічної готовності молодих фахівців до успішної ріелторської діяльності.

Відповідно до мети гіпотез і предмету дослідження визначені такі **завдання дослідження:**

1. Проаналізувати теоретико-методологічні підходи до трактування поняття психологічна готовність до праці, та визначити її особливості у контексті діяльності ріелтора.
2. У результаті теоретико-методологічного аналізу розробити концептуальну модель психологічної готовності фахівця до ріелторської

роботи.

3. На основі концептуальної моделі створити програму психодіагностики для виявлення особливостей психологічної готовності фахівців, які працюють за фахом ріелтора, та описати її складові: особистісно - професійну, когнітивну, комунікативну.

4. З'ясувати чинники, що обумовлюють розвиток психологічної готовності особистості до роботи ріелтора.

5. Розробити програму тренінгу з розвитку психологічної готовності молодих фахівців до ріелторської діяльності та перевірити її ефективність.

Теоретико-методологічну основу дослідження становлять: парадигми неперервного професійного розвитку (І. Зязюн, Н. Ничкало та ін.) та навчання впродовж життя (Т. Гальцева та ін.), концептуальні положення єдності свідомості та діяльності (С. Рубінштейн, О. Леонт'єв); суб'єктно-вчинковий підхід (В. Роменець, В. Татенко), компетентнісний підхід в освіті дорослих (О. Власова, В. Семиченко, Е. Помиткін). Базовий теоретико-методологічний фундамент дослідження становлять положення Київської філософсько-психологічної школи (Г. Челпанов, М. Бердяєв, В. Зеньковський, В. Роменець, О. Власова), відповідно до яких особистість як універсальне утворення людської психіки спроможна до вчинків самоперетворення та розвитку впродовж усього життя.

Для досягнення мети та вирішення поставлених завдань у роботі було застосовано такі **методи дослідження**:

а) *організаційні*: стратегія формульовального експерименту;

б) *теоретичні* – аналіз, синтез, порівняння, узагальнення, класифікація, систематизація, моделювання – для з'ясування проблеми психологічних особливостей підготовки спеціалістів до ріелторської діяльності;

в) *емпіричні* - спостереження, опитування (усне та письмове), а також психодіагностичні методики: «Тест соціального інтелекту Гілфорда» - для з'ясування змісту та структури когнітивної готовності до ріелторської діяльності; тест «Велика п'ятірка / 5PFQ» (Х. Тсуї) – для з'ясування особистісних факторів темпераменту і характеру; «Тест Герцберга» – для визначення структури мотивації та з'ясування домінантних факторів задоволеності або незадоволеності працею; тест «Дослідження вольової саморегуляції» (А. Зверьков, Е. Ейдман) – для з'ясування рівня розвитку саморегуляції учасників дослідження; тест «Ціннісний опитувальник Шварца» – для з'ясування динаміки змін цінностей особистості у зв'язку зі змінами життєво-професійного досвіду; тест «Шкала суб'єктивного благополуччя» (Н. Фетіскін, В. Козлов, Г. Мануйлов) призначений для з'ясування емоційного компоненту суб'єктивного благополуччя учасників дослідження; методика «Мотивація професійної діяльності» (К. Замфір в модифікації А. Реана) на визначення внутрішньої і зовнішньої мотивації професійної діяльності; – для з'ясування змісту та структури особистісної готовності до ріелторської діяльності; методика «Шкала міжособистісної довіри / соціальної довіри» (Д. Ротгер) використано з метою встановлення рівня довіри особистості до оточуючого середовища; тест «Діагностика соціально-психологічних установок

особистості в мотиваційно-потребовій сфері» (О. Потьомкіна) - для з'ясування змісту та структури комунікативної готовності до ріелторської діяльності; тест та методика «Діагностика мотиваційних орієнтацій у міжособистісних комунікаціях» (І. Ладанов, В. Уразаєва) – для визначення основних комунікативних орієнтацій та їх гармонійності у процесах професійного спілкування;

г) *математично-статистичної обробки даних* – описові статистики; програми дисперсійного, кореляційного та факторного аналізу. Обробка отриманих емпіричних результатів здійснювалася за допомогою комп'ютерної програми для статистичної обробки даних SPSS Statistics 21.0;

д) *інтерпретаційні*: якісний аналіз, встановлення структурних зв'язків та типологічних особливостей, компаративний аналіз, обґрунтування концептуальної та розвивальної моделей.

Емпірична база дослідження. В дослідженні прийняли участь 200 осіб віком від 20 до 60 років, які працюють у м. Києві, Київській області, м. Одесі, м. Чернігові, м. Запоріжжі та м. Львові. Серед них - 160 жінок (80,0%) і 40 чоловіків (20,0 %). З них 200 осіб були задіяні на констатувальному етапі роботи та 60 осіб – на етапі формувального експерименту.

Наукова новизна та теоретичне значення одержаних результатів:

- *вперше розроблено* концептуальну модель психологічної готовності до виконання ріелторської діяльності, яка містить наступні змістовні компоненти: особистісно-професійний, когнітивний, комунікативний;

- *визначено* чинники психологічної готовності спеціаліста до успішного виконання ріелторської діяльності («еталонність/нормативність», «гуманістичність», «прагматичність», «альтруїстичність»);

- *розширено та доповнено* уявлення про зміст та структуру психологічної готовності особистості до виконання ріелторської діяльності;

- *встановлено* еталонний профіль професійно значущих властивостей ріелтора (практична спрямованість, фінансова мотивація; задоволення потреби у свободі, самоповазі; екстраверсія, відкритість досвіту та гедонізм; самостійність, незалежність, емоційна стійкість, саморегуляція, наполегливість, орієнтація на компроміс; здатність діяти поза ситуаційними впливами, усвідомлювати та керувати структурою міжособистісної взаємодії в динаміці, увага до невербального супроводу комунікації; спрямованість на досягнення особистого успіху, розвинена соціальна пам'ять та соціальне мислення);

- *розроблено та обґрунтовано* розвивальну модель для роботи з ріелторами різного стажу перебування в професії;

- *створено та апробовано* програму психологічного тренінгу з розвитку у фахівців-початківців психологічної готовності до виконання ріелторської діяльності;

- *розширено* науково-психологічне розуміння явища психологічної готовності до праці в аспекті динаміки його структурних складових залежно від стажу перебування в професії спеціаліста;

– доповнено уявлення про психолого-педагогічні технології освіти дорослих.

Практичне значення дослідження полягає у тому, що його результати можуть бути використані під час викладання дисциплін «Психологія розвитку», «Психологія праці» і спеціальних курсів для фахівців з операцій з нерухомості. Програма психологічного тренінгу та практичні рекомендації щодо формування психологічної готовності до виконання ріелторської роботи можуть бути застосовані у роботі психологами-консультантами, менеджерами з продажу, всіма фахівцями, які працюють на сучасному ринку нерухомості.

Результати дослідження **впроваджено** в навчально-виховний процес Приватного підприємства «Гриф», Україна, Київська область, м. Біла Церква (Довідка про впровадження № 12/21 від 09.04.2021 р.), Агентства нерухомості «Liberty», Україна, Київська область, м. Ірпінь (Довідка про впровадження № 7 від 03.03.2021 р.), Експертного ріелторського агентства «Ера», Україна, м. Київ (Довідка про впровадження № 23/20 від 12.10.2020 р.).

Надійність та достовірність результатів дослідження забезпечується теоретико-методологічним обґрунтуванням його вихідних позицій, застосуванням взаємодоповнюючих емпіричних методів, використанням методів математичної статистики, здійсненням кількісного та якісного аналізу емпіричних даних.

Апробація результатів дослідження. Основні теоретичні положення та результати емпіричного дослідження обговорювалися на засіданнях кафедри ПВНЗ Університету сучасних знань (2016-2019), а також на VII Міжнародній науково-практичній конференції «Особистість та її історія» (Ніжин, 2017), на XXIX Міжнародній конференції «Розвиток науки в XXI сторіччі» (Харків, 2017), на II Міжнародній науковій конференції по науці і практичним технологіям (Люксембург, 2021).

Публікації. Результати дисертаційного дослідження відображено в 10 наукових працях, із них: 5 статей у наукових фахових виданнях України, 1 стаття у наукометричному виданні, 1 стаття у науковому закордонному періодичному виданні та 3 тез доповідей у збірниках матеріалів міжнародних наукових конференцій.

Структура та обсяг дисертації. Дисертація складається з анотацій українською, англійською мовами, зі вступу, трьох розділів, висновків до розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків. Список використаних джерел містить 207 найменувань (із них 16 іноземною мовою). Загальний обсяг дисертації - 244 сторінки, обсяг основного тексту - 165 сторінок. Робота містить 11 таблиць, 14 рисунків та 4 додатки.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ ДИСЕРТАЦІЇ

У **вступі** розкрито актуальність теми, висвітлено наукову новизну, теоретичну та практичну значущість дослідження; визначено його об'єкт і предмет; сформульовано мету та завдання роботи; висвітлено методи та методики; подано дані про апробацію та впровадження результатів дослідження у практику, публікації, структуру та обсяг дисертації.

У **першому розділі «Теоретико-методологічні основи дослідження проблеми формування психологічної готовності до ріелторської діяльності»** розкрито зміст основних підходів до визначення поняття психологічної готовності до діяльності, розкрито зміст і структуру ріелторської діяльності, з'ясовано особливості процесу становлення та розвитку компонентів психологічної готовності спеціаліста до ріелторського фаху.

В роботі здійснено теоретичний аналіз **психологічної структури та особливостей ріелторської діяльності**. Показано, що психологічна особливість ріелторської діяльності насамперед зумовлюється функціями (як однорідними за змістом групами видів діяльності, що стало повторюються і пов'язані з функціональними обов'язками фахівця) (Є. Климов, М. Пряжников).

Визначені за змістовним принципом функції, насамперед детермінуються цілями професійної діяльності та пов'язані з ними. Зокрема, це такі функції, як: а) спілкування з клієнтами та презентація можливих послуг; б) з'ясування потреб і завдань клієнта; в) напрацювання бази потрібних, відповідних об'єктів нерухомості; г) презентування та ознайомлення клієнтів з підбраною нерухомістю; д) перевірки документації та підготування договору з об'єкту; е) оформлення об'єкту та отримання зисків; ж) надання (продаж) додаткових послуг клієнту (М. Бойцова, К. Вдовіна, С. Кобзан, В. Петрушина) тощо.

Предметом ріелторської діяльності є соціальна діяльність як спілкування, що передбачає організацію діяльності інших людей, які мають різну стану, субкультуру, освітню та інші генези. За сутнісним змістом - це особливий вид діяльності, який характеризується переважно двома типами відносин: суб'єкт-суб'єктними і суб'єкт-об'єктними. Суб'єкт-суб'єктні та суб'єкт-об'єктні відносини задають специфічність спрямованості спільної діяльності з нерухомістю ріелтора та клієнтів щодо її мотивів та цілей (А. Батяев, Д. Борц, А. Глоссбрэннер, П. Крашенинников, К. Мамонов та ін.). По-друге, таке професійне спілкування функціонує як постійна взаємодія діяльностей людей, де соціальна взаємодія, здебільшого, є і неперервною, і плинною. По-третє, ця діяльність має водночас різні рівні сформованості на рівні агенції та кожного фахівця персонально. У ній перетинаються різні інтереси й оперативні задачі, декларовані та приховані цілі, передбачувані та неочікувані (побічні, задалегідь непередбачувані) результати (М. Гелева, С. Кобзан, А. Стеклов, К. Ференц та ін.). Така діяльність належить до типу «людина-людина» (за Є. Климовим). Її інструментальним змістом є системи прийомів міжособистісного спілкування та інформаційних комунікацій як рівнів структурної організації фахової діяльності ріелтора (Д. Меннінг, L. Komito).

Умовами, які визначають специфіку професійної діяльності ріелтора є: нормативи робочого дня, результат праці (дохід, різного роду зиски), генеза самої професійної діяльності тощо. Робота ріелтора вимагає комунікативної гнучкості, рефлексивності, комунікативності, оскільки їй властива потенційна невизначеність умов, ненормованість робочого дня, конфліктність комунікацій тощо (А. Асаул, К. Вдовіна, І. Однопозов, Ю. Чмихов, S. Rugge, Т. Segal та ін.).

Ступінь психологічної готовності фахівця до роботи з надання послуг на ринку нерухомості (що офіційно відбивається на розрядах тарифної сітки) зафіксовано в кваліфікації, яка всередині ріелторської діяльності має рівні (А. Асаул, К. Вдовіна, Ю. Чмихов та ін.). Загально-професійний зміст ріелторської діяльності та загальнопрофесійні знання, вміння, навички, здібності, властивості особистості (які зумовлюють успішність виконання роботи в контексті споріднених професій), зумовлюють ключові кваліфікації (фахові компетенції ріелтора) та їхню структуру. Ключові кваліфікації прийнято вважати важливою умовою розвитку ключових компетенцій (Р. Керрік, О. Коробкова та ін.).

Ключові компетенції як міжкультурні, міжгалузеві знання, навички є необхідними для адаптації і продуктивної діяльності у різних професійних співтовариствах. З опорою на доробок дослідників щодо інших видів професійної діяльності (М. Головань, Е. Зеєр, О. Пометун, О. Пшенична), в роботі виокремлено п'ять груп ключових кваліфікацій (компетенцій) ріелторської діяльності: 1) соціально-професійна, 2) полівалентна професійна компетентність, 3) професійно значущі особистісні властивості, 4) пізнавальні здібності, 5) професійно значущі психофізіологічні властивості особистості. Ключовими кваліфікаціями (фаховими компетенціями) ріелторської діяльності є соціально-професійні, полівалентні професійні компетенції, які конкретизуються у загальній психологічній готовності (комунікативна готовність) та спеціальній – когнітивна та особистісно-професійна готовності. Ключові професійні/фахові компетенції визначають професійну мобільність ріелтора будь-якого рівня розвитку. Будучи актуалізованими, вони створюють стан психологічної готовності фахівця до такої роботи.

Аналіз теоретичних матеріалів з трактування поняття психологічної готовності особистості до діяльності ми здійснювали керуючись парадигмами неперервного професійного розвитку, навчання впродовж життя (Т. Гальцева, І. Зязюн, Н. Ничкало та ін.), суб'єктно-вчинкового (В. Роменець, В. Татенко) та компетентнісного підходів в освіті дорослих (О. Власова, Е. Помиткін, В. Семиченко). Такий підхід уточнює зміст психологічної готовності особистості з огляду на зміни змісту професії, що висуваються суспільними запитами та сучасними вимогами до фахової діяльності, її значущості та функціональності, способів та засобів здійснення.

Аналіз з позиції компетентнісного підходу трактування суті та структури психологічної готовності до професійної діяльності дозволив розробити концептуальну модель психологічної готовності фахівця до ріелторської діяльності, яка містить структурні компоненти: особистісно-професійний, когнітивний, комунікативний. Результатом сформованості готовності за змістом (субвидами професійної готовності) цих компонентів є види

компетенцій (загальна, спеціальна). Структура та чинники психологічної готовності до ріелторської діяльності, представлено на рис. 1.

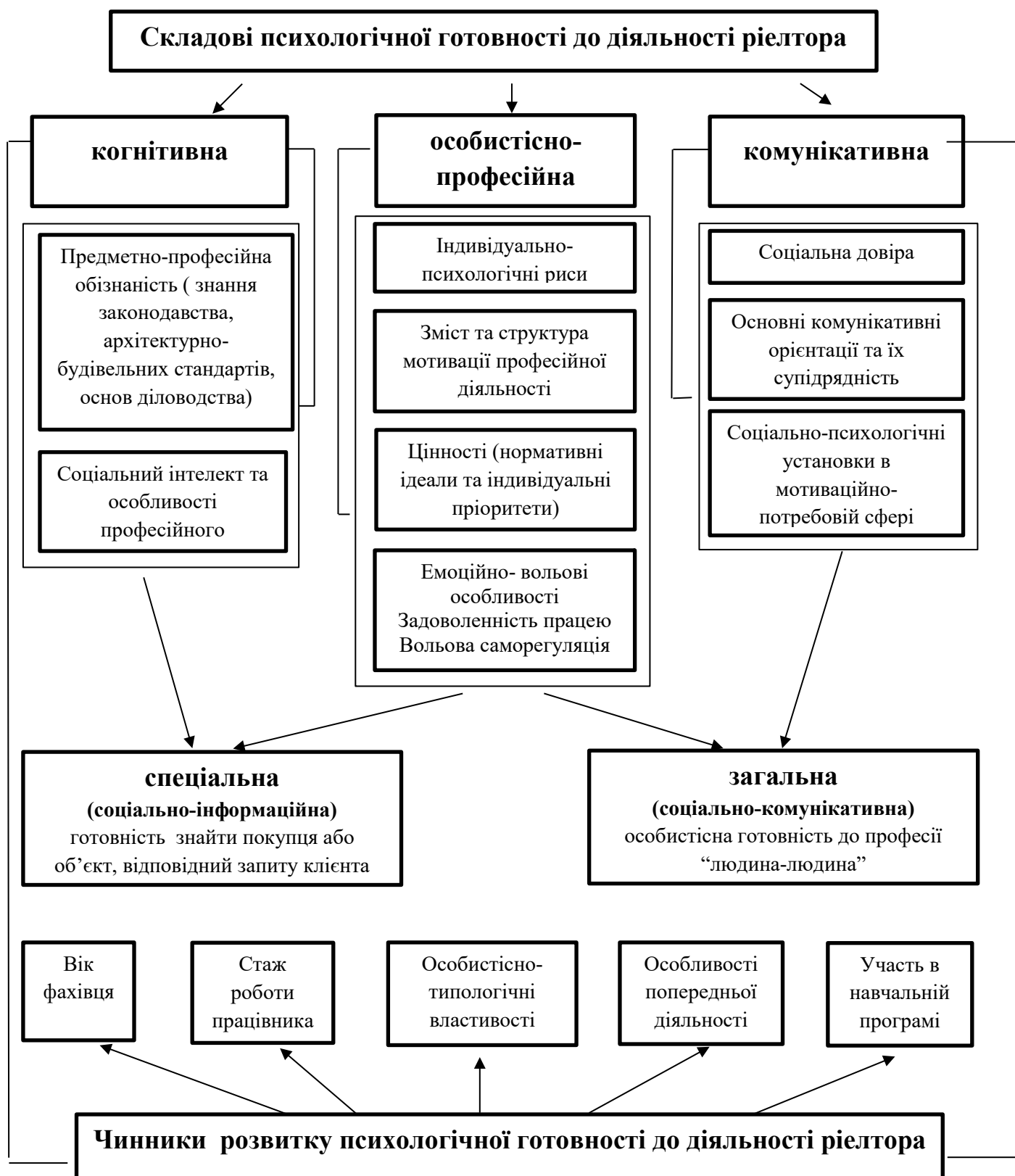


Рис. 1. Концептуальна модель структури та чинників психологічної готовності фахівця до ріелторської діяльності

Особистісно-професійна готовність (або особистісно-професійний компонент) містить індивідуально-психологічні риси, зміст та структуру мотивації професійної діяльності, особливості спрямованості, ціннісних орієнтацій задоволеності/незадоволеності працею; та емоційно-вольові характеристики працівника. Зміст когнітивної готовності складається з особливостей соціального інтелекту та предметно-професійної обізнаності фахівця. Когнітивна готовність має позначитися на рефлексивності, мірі сформованості професійного мислення, його гнучкості та критичності, загальній пізнавальній активності, готовності опрацьовувати постійно нові блоки інформації різної генези та рівнів узагальнення. Комунікативна готовність (комунікативний компонент) складають особливості соціальної довіри ріелтора у професійних ситуаціях, комунікативні орієнтації фахівця та соціально-психологічні установки, що визначають специфіку його взаємовідносин з клієнтами.

Психологічна готовність до ріелторської діяльності, як системне психологічне утворення, формується в часі і містить три складові (особистісно-професійну, когнітивну, комунікаційну), співвідношення яких утворює відповідні субвиди психологічної готовності до ріелторського фаху: соціально-інформаційну та соціально-комунікативну готовність. Чинниками становлення такої готовності можуть бути стаж роботи ріелтора, вік працівника, особливості його попередньої роботи та рівень освіти, особистісно-типологічні властивості фахівця, а також його участь у спеціально розробленій навчальній програмі. В ідеалі, якщо працівник володіє психологічною готовністю і успішно реалізує її, у нього наявна загальна готовність як бажання і здатність працювати з людьми та спеціальна готовність (спроможність професійно вирішувати завдання з пошуку та презентації об'єкта нерухомості, що відповідає запиту клієнта, або ж знайти відповідного покупця на конкретну нерухомість), а також формується професійна ідентичність щодо професійної спільноти ріелторів як відносно стале самоусвідомлення та прийняття себе в якості суб'єкта професійної діяльності, соціально-комунікативної та соціально-інформаційної за своєю суттю.

У другому розділі «Психодіагностичні методи та результати дослідження особливостей психологічної готовності фахівців до ріелторської діяльності» - окреслено загальну стратегію емпіричного дослідження; обґрунтовано вибір методів; проаналізовано результати констатувального емпіричного дослідження особливостей психологічної готовності працюючих осіб до ріелторської діяльності; встановлено своєрідність показників психологічної готовності досліджених ріелторів відповідно до розробленої концептуальної моделі.

Дослідницька робота проводилася в п'ять етапів. На першому (організаційному) етапі окреслено проблематику та завдання дослідження, в межах розробки програми здійснено підбір психодіагностичного інструментарію. На другому (емпіричному) етапі збору емпіричних даних реалізовано емпіричну частину (констатувальне) дослідження. На третьому етапі (обробки даних) здійснено математико-статистичну обробку, виконано

якісний та кількісний аналізи отриманих даних. На четвертому (формульованому) етапі розроблено та апробовано програму з розвитку складових психологічної готовності до ріелторської діяльності у фахівців-початківців та довгопрацюючих осіб. На останньому (інтерпретаційному) етапі узагальнено та систематизовано результати здійсненого дослідження, сформульовано висновки.

У результаті дисперсійного аналізу встановлено специфіку особистісної складової психологічної готовності до ріелторської діяльності. Зокрема, структурі особистості досліджуваних притаманні: екстраверсія ($M=50,43$), прихильність ($M=49,19$), добросовісність /самоконтроль ($M=51,76$), нейротизм ($M=43,43$) та відкритість досвіду ($M=48,78$).

На основі усереднених по вибірці даних встановлено, що ріелторам властивий комплекс мотивів, який ґрунтується на співвідношенні трьох видів мотивації до професійної діяльності, де переважає внутрішня мотивація (4,19), яка підкріплюється зовнішньою позитивною мотивацією (4,17). Зовнішня негативна мотивація наявна, проте не є визначальною для фахівця (3,58). Виявлена структура мотивації професійної діяльності ріелтора має таку ієрархію: фінансові мотиви (23,2), зміст роботи (22,59), досягнення та особистий успіх (20,5), суспільне визнання і винагорода (19,61), кар'єра (14,8), відносини з керівництвом (13,93), співробітництво (13,85), відповідальність (11,43). Це свідчить про наявність інтегрованої особистісної установки працівника на професійну діяльність, яка є для нього не лише джерелом фінансового благополуччя, а й засобом особистісної самореалізації в обраній професії.

У системі цінностей особистості ріелтора в аспекті нормативних ідеалів виявлено профіль особистості ріелтора, який змістовно складається з такої ієрархії цінностей: універсалізм (29,39), самостійність (22,91), безпека (22,33), доброзичливість (20,15), влада (17,28). В аспекті ріелторам властивий: універсалізм сформованості ідеальних пріоритетів (25,72), безпека (24,63), самостійність (20,09), досягнення (19,63); доброзичливість (18,56). Отже, картина цінностей ріелторів є достатньо продуктивною та несуперечливою в аспекті співвідношення ідеалів та установок їх діяльності.

У цілому у ріелторів є достатньо високою загальна міра вольової регуляції ($M=11,72$), що також підтверджує вираженість таких рис характеру як наполегливість ($M=7,93$) та самовладання ($M=6,26$).

Виявлені особливості когнітивної складової психологічної готовності до ріелторської діяльності свідчать про те, що за параметром композитної оцінки соціального інтелекту особам із середньою ($M=38,73$) та вищою освітою ($M=36,37$) властиві інтелектуальні здібності, які в цілому зумовлюють коректність сприймання, усвідомлення та розуміння поведінки інших осіб. При цьому як парадоксальну тенденцію слід відзначити обернену залежність соціально-когнітивної складової психологічної готовності від освітнього статусу ріелтора. З'ясувалось, що в осіб із середньою освітою усереднений показник низки досліджених параметрів соціального інтелекту (M) є більшим, ніж у осіб з вищою освітою. Зокрема, для соціальної чутливості $M_c = 11,09$

проти $M_v=10,37$; для соціальної перцепції - $M_c = 9,636$ проти $M_v=9,047$; соціальної пам'яті – $M_c = 10,36$ проти $M_v=9,626$, для соціального мислення: $M_c= 7,636$ проти $M_v=7,072$. Виявлена тенденція, ймовірно, має пояснення у попередньому професійному досвіді нині працюючих ріелторів.

Серед особливостей комунікативного компоненту психологічної готовності до ріелторської діяльності встановлено вираженість соціальної довіри, як специфічної соціальної установки особистості ($M=64,78$), супідрядність основних комунікативних орієнтацій та соціально-психологічні установки в мотиваційно-потребовій сфері. Характерним є рівномірний розподіл середніх показників у мотиваційних орієнтаціях у міжособистісних комунікаціях: на досягнення компромісу ($M = 12,85$), на прийняття ($M = 12,56$), й адекватність сприймання і розуміння ($M = 12,44$) партнера.

Специфіка соціально-особистісних характеристик ріелторів полягає в тому, що вони спрямовані на досягнення результату ($M = 6,74$) та на процес роботи ($M=6,11$). Важливими також є можливість свободи дій ($M = 6,09$) та егоїстична орієнтація ($M = 6,04$), коли у комунікаціях з клієнтами вони орієнтовані на досягнення прийнятої особистісно-професійної мети.

Міра розвиненості змістовних компонентів психологічної готовності до ріелторського фаху зумовлює формування відповідних видів та субвидів такої готовності. За допомогою кореляційного аналізу встановлено зв'язки різних параметрів особистісного компоненту ($,512$), що доводять наявність індивідуально-професійної готовності учасників дослідження, а зв'язки між параметрами когнітивного компоненту свідчать про наявність когнітивної готовності. Прямий зв'язок когнітивного та особистісно-професійного компонентів готовності ($,862$) засвідчує сформованість соціально-інформаційної готовності, а позитивна кореляція особистісно-професійного та комунікативного компонентів психологічної готовності ($,768$) вказує на соціально-комунікативний вид готовності. Таким чином, в обраній у дослідженні логіці міркувань (див. концептуальну модель) можна стверджувати про сформованість у досліджених осіб загальної (соціально-комунікативної) та спеціальної (соціально-інформаційної) психологічної готовності.

За результатами дисперсійного аналізу (ANOVA за критерієм Левіна) та попарної перевірки груп досліджуваних (за t-критерієм Стьюдента, при $p < 0,01$) встановлено відмінності показників психологічної готовності досліджених ріелторів відповідно до різних чинників її формування.

Для визначення вікових відмінностей показники досліджуваних ріелторів були диференційовані на три групи, а саме: 1) 30-33 років, 2) 40-45 років, 3) 50-55 років (за Е. Зеєром). Загальний показник психологічної готовності за критерієм віку свідчить про те, що в усіх групах вона наявна, але різною мірою: 30 – 45 років ($M = 3,158$), 45-59 років ($M = 3,328$), 20–30 років ($M = 1,064$).

У цілому, за критерієм віку встановлено відмінності психологічної готовності, якими виявилися: її загальний показник ($F=3,108$), значущість соціального оточення ($F = 15,442$), орієнтація на свободу ($F = 6,997$), установка на досягнення ($F = 6,213$), емоційна стійкість ($F = 6,607$; $p < 0,01$), комунікативний компонент готовності ($F = 5,669$), самоконтроль ($F = 5,618$), її

когнітивний компонент ($F = 5,403$), практичність ($F = 5,361$), орієнтація на гроші ($F = 5,047$), самостійність ($F = 4,657$), універсалізм ($F = 2,295$), орієнтація на результат ($F = 2,250$); досягнення особистого успіху ($F = 1,365$), екстраверсія ($F = 1,006$) та орієнтація на зміст роботи ($F = ,016$).

Вказану раніше особливість співвідношення трьох видів мотивації до професійної діяльності ріелтора уточнено при її дослідженні за критерієм віку. Зокрема, у двох групах (особи 30-45 та 45-59 років) визначальним рушієм їх діяльності є фахові потреби ріелтора. Тоді як у молодих ріелторів спонуками діяльності є передусім зовнішні по відношенню до її змісту мотиви ($ЗПМ (4,03) > ВМ (3,03) > ЗНМ (3,01)$), що потребує корекції.

Співставлення віку учасників дослідження та їхнього стажу в ріелторській справі показує, що найменше психологічно підготовленими є ті особи, в яких відсутній стаж роботи або він не перевищує трьох років. Очевидно, що їх освітньо-професійна соціалізація має продовжуватися.

Засобами факторного аналізу методом головних компонентів встановлено змістовні та структурні особливості психологічної готовності до фахового виконання діяльності ріелтора (вибірку склали ті досліджувані, які мають високі значення досліджуваних показників; внесок факторів в опис загальної дисперсії даних становить 77,5%). За результатами факторного аналізу виокремлено чотири фактори: 1) «еталонність» (32,9%); 2) «гуманність» (22,5%); 3) «прагматичність» (11,4%); 4) «розумна альтруїстичність» (10,7%). Вважаємо, що виявлені типи психологічної готовності фахівця до ріелторської діяльності в цілому описують різні психологічні аспекти сформованості професійної готовності особи до фахової діяльності ріелтора.

У третьому розділі – «Програма психологічного тренінгу та рекомендації щодо розвитку психологічної готовності до діяльності ріелторів фахівців-початківців» – на основі результатів теоретичного та емпіричного досліджень розроблено програму розвитку психологічної готовності молодих фахівців до виконання ріелторської діяльності та перевірено її ефективність.

За даними кореляційного та факторного аналізів особливостей психологічної готовності до професійної діяльності ріелтора у групі осіб 20-30 років, які переважно мають стаж роботи ріелтора до 3-х років було отримано низькі результати, що стало основою залучення їх для проходження спеціально розробленої автором навчальної тренінгової програми.

Для здійснення організованого впливу на розвиток складових психологічної готовності ріелтора у роботі використано суб'єктно-вчинковий, особистісно-діяльнісний та компетентнісний підходи, які дають змогу сконструювати динамічне освітнє середовище з урахуванням специфіки фахової ріелторської діяльності, особливостей особистості спеціаліста та нюансів організації соціокультурного навчального середовища.

У розробці психолого-педагогічної технології розвитку складових психологічної готовності фахівця-ріелтора насамперед враховано, так звані, **універсальні компетенції/кваліфікації**, які уможливають коректне здійснення її різних видів. Вона також передбачає врахування особливості професійної

кваліфікації ріелтора за його спеціалізацією (відповідно до виду професійної ріелторської діяльності), його вікові особливості і досвід перебування у професії.

Тренінгова програма складається з трьох блоків: предметно-когнітивного, особистісного та предметно-комунікативного, які логічно пов'язані між собою. Три блоки програми вміщують 7 тематичних модулів. Перший блок «Професія ріелтора: сьогодні і завтра», тривалість якого – 28 годин, складається з трьох модулів: 1) «Зміст та структура діяльності ріелтора»; 2) «Мотиви, цілі, смисли, темпоральні аспекти виконання ріелторської діяльності»; 3) «Види ріелторського фаху як засіб для професійної самореалізації особистості». Другий блок «Особистість та професія-індикатори фахівця-ріелтора», тривалість якого 16 годин, містить два модулі: 4) «Я та маклерський світ»; 5) «Я та професійне середовище ріелторів». Третій блок «Я - ріелтор», тривалість якого – 16 годин, утворили два модуля: 6) «Вольова саморегуляція, самоорганізація та самоконтроль»; 7) «Професійна комунікація та коректна професійна поведінка». Окрім того, передбачалася самостійна робота учасників (виконання домашніх завдань).

Всього до тренувальних занять було залучено 30 осіб, які поділено на дві групи за критерієм стажу: 1) учасники зі стажем до трьох років; 2) учасники зі стажем 20-25 років. Були також сформовані дві контрольні групи (по 15 осіб у кожній) відповідного стажу, з якими діагностична робота проводилась на початку та по завершенню тренінгу.

Загальна тривалість тренінгової програми – 60 академічних годин. Тривалість кожного заняття у структурі модуля 2 академічні години. Групова робота проводилась один раз на місяць протягом повного робочого дня (12 академічних або 8 астрономічних годин із годинною обідньою перервою), що дало змогу учасникам тренінгу повною мірою залучитися до групової взаємодії, підтримувати предметно-професійну спрямованість, необхідний рівень вмотивованості, психологічної активності. Це сприяло досягненню поставлених завдань тренінгу, цілей групової діяльності та цілей кожного з учасників групової роботи, втіленню завдань тренінгової програми в цілому.

У результаті реалізації тренінгової програми з розвитку психологічної готовності фахівця до виконання діяльності ріелтора відбулися різні зміни в змісті готовності її учасників. Співставлення показників контрольного заміру формувального експерименту засвідчує, що у групі досліджуваних зі стажем до трьох років роботи у ріелторській діяльності встановлено значущі відмінності в розвитку професійно важливих показників. Це підтверджується порівнянням показників психологічної готовності у контрольній та експериментальній групах до та після експерименту (табл. 1).

Як бачимо, в показниках психологічної готовності істотно збільшилися такі соціально-когнітивні параметри соціального інтелекту, як соціальна чутливість і соціальна пам'ять та важливі для продуктивної комунікації особистості ріелтора характеристики їх самовладання та самоконтролю у професійних ситуаціях ($p \leq 0,01$), значуще зросла цінність самостійності, орієнтації на процес та позитивне сприйняття іншими людьми, мотивація на відповідальність і зміст роботи, досягнення особистого успіху, а от соціально

перцептивні прояви, основу яких складають соціальні уявлення та емоційно обумовлені судження молодих учасників тренінгу, помітно зменшились ($p \leq 0,05$). У групі ріелторів зі стажем 20-25 років також відбулись позитивні зміни, але вони не досягли порогу значущості, і тому інтерпретуються лише як тенденція, яка не приймається до уваги як засіб апробації. В обох контрольних групах значущих відмінностей між показниками першого та другого зрізів також не було виявлено.

Таблиця 1

Порівняння середніх значень складових психологічної готовності до ріелторської діяльності учасників експериментальної та контрольної груп до та після проведення тренінгу (стаж учасників до трьох років)

Шкали	Експериментальна гр.		Контрольна гр.	
	До	Після	До	Після
Соціальна чутливість	10,31	12,51**	9,97	9,65
Соціальна пам'ять	10,02	15,62**	10,23	9,29
Соціальна перцепція	9,66	6,30*	9,72	9,60
Орієнтація на процес	6,12	9,62*	6,11	6,43
Орієнтація на сприйняття іншими	12,44	15,65*	12,35	12,24
Досягнення особистого успіху	20,05	25,02*	19,96	20,13
Самовладання	9,55	15,36**	9,55	10,03
Самоконтроль	46,72	52,91**	45,99	45,35
Мотивація на відповідальність	11,43	16,34*	11,46	11,82
Мотивація на зміст роботи	10,65	13,97*	10,44,	10,25
Цінність самостійності	22,91	26,98*	22,90	23,01

Примітка: * – значущість на рівні $p \leq 0,05$; **, – значущість на рівні $p \leq 0,01$

Таким чином, отримані в роботі дані відносно ефективності розвивального впливу авторської психолого-педагогічної програми розвитку психологічної готовності її учасників до діяльності ріелтора підтверджують висновки теоретичної та емпіричної частини дослідження щодо існування особистісно-професійних, когнітивних та комунікативних особливостей у структурі та змісті психологічної готовності фахівців до виконання ріелторської діяльності та аргументовано доводять можливість розвитку таких складових у молодих спеціалістів цієї професії.

Представлені результати не вичерпують всіх аспектів дослідження розвитку психологічної готовності працівника до ріелторського фаху. Перспективами такої роботи вбачається дослідження гендерних особливостей формування готовності, специфіка становлення готовності до здійснення керівного функціоналу в ріелторській справі та ін.

ВИСНОВКИ

У дисертації здійснено теоретичне й емпіричне узагальнення та запропоновано нове вирішення проблеми особливостей психологічної

готовності до виконання діяльності ріелтора, що дозволило зробити такі висновки:

1. У результаті теоретико-методологічного аналізу вітчизняних та зарубіжних джерел з'ясовано, що предметом професійної діяльності ріелтора є посередницька діяльність на ринку нерухомості, для продуктивного здійснення якої фахівцю необхідна сформована психологічна готовність. Основними підходами до визначення поняття психологічної готовності є структурно-функціональний, особистісний та особистіно-діяльнісний. Грунтуючись на особистісно-діяльнісному та компетентнісному підходах сформульовано поняття психологічної готовності особистості до виконання ріелторської діяльності як особистісного утворення, ієрархічної структури рис, властивостей і станів, які зумовлюють успішне виконання суб'єктом професійної діяльності ріелтора. Психологічна готовність до ріелторської діяльності є інтегрованою якістю особистості, що спрямована на коректне розв'язання універсальних професійних задач ріелтора засобами здобутих професійних компетенцій; співвідношення розвитку складових готовності спеціаліста утворює відповідний субвид психологічної готовності до ріелторського фаху.

2. З позиції компетентнісного підходу в роботі розроблено концептуальну модель психологічної готовності особистості до ріелторської діяльності, яка містить особистісно-професійний, когнітивний, комунікативний структурні компоненти. Особистісно-професійна готовність містить індивідуально-психологічні риси фахівця, його ціннісні орієнтації, особливості спрямованості, емоційно-вольові характеристики, зміст та структуру мотивації професійної діяльності працівника, фактори його задоволеності/незадоволеності працею. Когнітивний компонент психологічної готовності складають: рівень освіченості та кваліфікації; предметно-професійна обізнаність спеціаліста, соціальний інтелект та особливості його професійного мислення. Комунікативний компонент включає прояви соціальної довіри, супідрядність основних комунікативних орієнтацій та соціально-психологічні установки в мотиваційно-потребовій сфері ріелторів.

3. Встановлена в результаті емпіричного дослідження кореляція різних параметрів особистісно-професійного компоненту доводить наявність індивідуально-професійної готовності учасників дослідження, а зв'язки між параметрами когнітивного компоненту свідчать про наявність когнітивної готовності. Прямий зв'язок когнітивного та особистісно-професійного компонентів готовності засвідчує сформованість соціально-інформаційної готовності, а позитивна кореляція особистісно-професійного та комунікативного компонентів психологічної готовності свідчить про наявність соціально-комунікативного виду готовності. Таким чином, з огляду на концептуальну модель дослідження можна стверджувати про сформованість у ріелторів *загальної* (соціально-комунікативної) та *спеціальної* (соціально-інформаційної) психологічної готовності.

Виокремлено чотири фактори, які є емпірично встановленими типами психологічної готовності успішних фахівців-ріелторів: а) «еталонний», який найбільше відповідає концептуальній структурі психологічної готовності до

ріелторської діяльності; б) «гуманний», в змісті якого домінантою готовності є гармонізація виробничих ситуацій; в) «розумно альтруїстичний», в змісті якого основним є забезпечення інтересів усіх її учасників; г) «прагматичний», зміст якого тяжіє до лідерської позиції та реалізації в діяльності фінансового інтересу. В цілому ж вони описують різні психологічні аспекти сформованості професійної готовності фахової діяльності ріелтора.

4. Аналіз даних дослідження за критерієм віку показав значущі відмінності психологічної готовності зрілих та молодих (до 30 років) спеціалістів, якими виявились: її загальний показник, значущість соціального оточення, орієнтація на свободу та установка на досягнення, емоційна стійкість, комунікативний компонент готовності та її когнітивний компонент, самоконтроль, практичність, орієнтація на гроші, самостійність, універсалізм, екстраверсія, орієнтація на результат, досягнення особистого успіху та на зміст роботи.

Виявлена переважна більшість високих показників у групі осіб зі стажем 25 і більше років (вік 45-59 років) свідчить про те, що індивідуально-особистісні особливості цих працівників відповідають специфіці ріелторської діяльності (в частині її вимог до особистості виконавця). Відносно цих осіб можна стверджувати про обдарованість до діяльності ріелтора, яким робота дає можливість не лише отримувати статки, але й самореалізовуватись у фаховій діяльності.

5. Загалом, співвідношення віку учасників дослідження та їхнього стажу в ріелторській справі показав, що найменше психологічно підготовленими є особи, у яких або відсутній стаж роботи, або не перевищує 3-х років. Як правило, це особи 20 - 30 років, які або завершили професійне навчання і не влаштувалися за фахом (фактичні безробітні), або не мають завершеної вищої освіти. Саме їх психологічна готовність стала предметом тренінгової роботи за програмою, розробленою і апробованою автором. У результаті реалізації авторської тренінгової програми з розвитку психологічної готовності особистості до виконання діяльності ріелтора відбулися суттєві зміни в змісті психологічної готовності ріелторів-початківців, в усіх її компонентах, а саме: а) особистісно-професійний (поліпшились самоконтроль та самовладання, мотивація на відповідальність, на зміст роботи, цінність самостійності); б) когнітивний (істотно зросла соціальна чутливість, соціальна пам'ять, зменшилась соціальна перцепція); в) комунікативний (збільшилась орієнтація на процесуальні властивості роботи та на сприйняття працівника іншими внаслідок розвитку соціально-рефлексивних вмінь).

Таким чином, гіпотези, поставлені в дослідженні про склад психологічної готовності до діяльності ріелтора та можливість розвитку її складових засобами психолого-педагогічного навчання, можна вважати доведеними. Перспектива подальших досліджень вбачається у виявленні специфіки становлення готовності фахівця до здійснення керівного функціоналу в ріелторській справі, створенні спеціалізованих технік з розвитку психологічної готовності особистості до виконання ріелторської діяльності з урахуванням гендерних особливостей, професійного стажу фахівця та ін.

СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

Наукові праці, в яких опубліковані основні наукові результати дисертації:

1. Белік Н. О. Психологічні особливості професійної діяльності ріелтора // Теоретичні і прикладні проблеми психології : зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – Северодонецьк: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2016. – №1 (39). – Т.1. – С. 18–27.
2. Белік Н. О. Складові психологічної готовності фахівця до професійної діяльності ріелтора // Теоретичні і прикладні проблеми психології : зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – Северодонецьк : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2017. – № 3 (44). – Т. 2. – С. 14 – 22.
3. Белік Н. О. Зміст і структура психологічної готовності до фахової ріелторської діяльності / Н. О. Белік // Проблеми політичної психології, 2020. – Випуск 9. – 23(1). – С. 126–145. <https://doi.org/10.33120/popp-Vol23-Year2020-49>
4. Белік Н. О. Особливості формування психологічної готовності до виконання ріелторської діяльності / Н. О. Белік // Вісник Національного університету оборони України імені Івана Черняхівського. – 2020. – № 6 . – С. 4–10.
5. Белік Н. О. Психологічні особливості підготовки особистості до здійснення професійної діяльності ріелтора / Н. О. Белік // Актуальні проблеми психології: зб. наук. праць Інституту психології ім. Г. С. Костюка НАПН України. – Том XIV: Методологія і теорія психології. – Випуск 4. – Київ-Ніжин. С. 5–15.
6. Белік Н. О. Фактори психологічної готовності до ріелторської діяльності. / Н. О. Белік // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Психологія», 2020. – № 1 (11). – С. 6–9. [https://doi.org/10.17721/BSP.2020.1\(11\).1](https://doi.org/10.17721/BSP.2020.1(11).1)

Наукові праці, які засвідчують апробацію матеріалів дисертації

7. Белік Н. О. Особливості психологічної готовності майбутнього фахівця до ріелторської діяльності / Н. О. Белік // ХХІХ Міжнародна конференція «Розвиток науки в ХХІ сторіччі». – Ч.2, 15 листопада 2017 р., Харків. – С. 60–63.
8. Белік Н. О. Особистісний та професійний розвиток фахівця ріелторської діяльності / Н. О. Белік // VII Міжнародна науково-практична конференція «Особистість та її історія», 16-17 листопада 2017 р., Ніжин. – С. 27–29.
9. Белік Н. О. Програма формування психологічної готовності особистості до здійснення професійної діяльності ріелтора / Н. О. Белік // II Міжнародна наукова конференція по науці і практичним технологіям, 26-28 січня 2021р., Люксембург. – С. 5–8.

Наукові праці, що додатково відображають результати дисертації

10. Belik N. Peculiarities of formation of psychological readiness of the future specialist for real activity (program and results of implementation) / N. Belik // American Journal of Fundamental, Applied & Experimental Research, 2021. – № 20 (1). P. 50–55.

АНОТАЦІЇ

Белік Н. О. Розвиток психологічної готовності фахівців-початківців до ріелторської діяльності. – На правах рукопису.

Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата психологічних наук за спеціальністю 19.00.07 – педагогічна та вікова психологія, Інститут педагогічної освіти і освіти дорослих імені Івана Зязюна Національної академії педагогічних наук України. – Київ, 2021.

Дисертаційна робота присвячена дослідженню розвитку психологічної готовності фахівців-початківців до виконання ріелторської діяльності. У роботі здійснено теоретико-методологічний аналіз підходів до визначення психологічної готовності. Визначено психологічні особливості готовності до ріелторської діяльності та чинники її розвитку.

На основі дослідження готовності досвідчених фахівців розроблено типологію ріелторів, зокрема: еталонний, гуманний, практичний, розумно-альтруїстичний. Розроблено та апробовано програму з формування психологічної готовності особистості до ріелторської діяльності фахівців-початківців з урахуванням встановлених особливостей.

Ключові слова: ріелторська діяльність, розвиток персоналу, психологічна готовність до ріелторської діяльності, особистісна готовність, когнітивна готовність, комунікативна готовність, тренінгова програма.

Белик Н. А. Развитие психологической готовности начинающих специалистов к риелторской деятельности. - На правах рукописи.

Диссертация на соискание ученой степени кандидата психологических наук по специальности 19.00.07 - педагогическая и возрастная психология, Институт педагогического образования и образования взрослых имени Ивана Зязюна Национальной академии педагогических наук Украины. - Киев, 2021.

Диссертационная работа посвящена исследованию развития психологической готовности начинающих специалистов к выполнению риелторской деятельности. В работе осуществлен теоретико-методологический анализ подходов к определению психологической готовности. Определены психологические особенности готовности к риелторской деятельности и факторы ее развития.

На основе исследования готовности опытных специалистов разработана типология риелторов, в частности: эталонный, гуманный, практичный, разумно-альтруистический. Разработана и апробирована программа по формированию психологической готовности личности к риелторской

деятельности начинающих специалистов с учетом установленных особенностей.

Ключевые слова: риелторская деятельность, развитие персонала, психологическая готовность к риелторской деятельности, личностная готовность, когнитивная готовность, коммуникативная готовность, тренинговая программа.

Belik N.O. Development of psychological readiness of beginners for real estate activities. - On the rights of the manuscript.

The dissertation is for the competition of a scientific degree of the candidate of psychological sciences on a specialty 19.00.07 - pedagogical and age psychology, Ivan Ziaziun Institute of Pedagogical Education and Adult Education of the National Academy of Pedagogical Sciences of Ukraine - Kyiv, 2021.

The dissertation is devoted to the study of the development of psychological readiness of young specialists to perform real estate activities. In this work there is a theoretical and a methodological analysis of approaches to determining psychological readiness .

On the basis of the competence approach the conceptual model of psychological readiness of the person to real estate activity which contains cognitive, personal, communicative structural components is developed.

The correlation of different parameters of the personality component is established as a result of empirical research which proves the presence of individual-professional readiness of the research participants and the connections between the parameters of the cognitive component which indicates the presence of cognitive readiness. The direct connection between the cognitive and personal components of readiness testifies to the formation of social and information readiness, and the positive correlation of the personal and communicative components of psychological readiness indicates the presence of a social and communicative type of readiness. Thus, given the conceptual model of the study, we can say about the formation of general realtors (social-communicative) and special (social-informational) psychological readiness.

There are four factors that are empirically established types of psychological readiness of successful realtors: "reference", "humane", "reasonably altruistic", "pragmatic. In general, they describe various psychological aspects of the formation on professional readiness by the professional activity of a realtor.

As a result of the realisation of the author's training program for the development of psychological readiness of the individual to perform the activities of a realtor there were significant changes in the content of psychological readiness of young realtors, in all its components, for example: a) personal (increased the value of independence) b) cognitive (significantly increased social sensitivity, social memory, decreased social perception); c) communicative (increased focus on the work procedural properties and the perception of the employee by others due to the development of social-reflexive skills).

Thus, the hypotheses set in the study of psychological readiness for the activities of a realtor and the possibility of developing its components by means of

psychological and pedagogical training, can be considered proven. The prospect of further research is seen in identifying the specifics of the specialist readiness to implement leadership in real estate, the creation of specialized techniques for the development of psychological readiness of the individual to perform real estate activities considering gender, professional experience and others.

Keywords: real estate activity, personnel development, psychological readiness for real estate activity, personal readiness, cognitive readiness, communicative.