

Возможность Интернет-коммуникации привела к зарождению движения пациентов 2.0 (*e*-пациентов). Пациент 2.0 хорошо информирован о заболевании и лечении, заинтересован в собственном здоровье и является активным участником социальных сетей. Он не только потребляет медицинское знание в Сети, но и размещает информацию о собственном опыте лечения.

Врачи тоже могут обмениваться опытом с коллегами через созданные специально для них социальные сети, такие как «Эврика», «Мир врача», «Доктор на работе».

Итак, новый формат коммуникаций пациентов и врачей, информированность пациента, порождают как возможности, так и новые проблемы в снижении уровня заболеваний и повышении доступности и качества медицинской помощи.

РОЛЬ ЛИЧНЫХ КАЧЕСТВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ В УСПЕХЕ БИЗНЕСА

К. Е. Беляев¹

Научный руководитель: Т. В. Алайцева, к.э.н., доцент

Ключевые слова: успешность в бизнесе, личные качества, социологическое исследование

Обобщение трудов разных ученых демонстрирует то, что творческая продуктивность и психологическая основа достижения высоких результатов взрослых людей выражается в пяти взаимосвязанных качествах: общие способности, креативность, оптимизм, уверенность в успехе, мотивация.

Посредством анализа жизни и деятельности множества неординарных, добившихся весьма многого в собственной работе людей, несмотря на то, что все мы без исключения обладаем индивидуальными способностями, благодаря которым каждый из нас считается неповторимым, можно отметить общие отличительные особенности таких людей, которые помогли им добиться успеха.

На основе данных особенностей Х. Маккей создал формулу успеха, которая содержала в себе необходимую сумму следующих компонентов: упорство, определение цели, сосредоточение усилий.

Формула успеха Х. Маккея:

Упорство + Определение цели + Сосредоточение усилий = Успех

Было проведено социологическое исследование, которое заключалось в том, что людям предоставляли варианты личных качеств и просили вы-

¹ Константин Евгеньевич Беляев, студент группы 7122-380402D, email: constantaasamara@gmail.com

брать те, которые по их мнению должны обязательно присутствовать в успешном предпринимателе.

В результате исследования более 65% опрошенных ответили, что успешный предприниматель не может обойтись без уверенности в себе.

Таким образом, мы можем дополнить формулу успеха Х. Маккея:

Упорство + Определение цели + Уверенность в себе + Сосредоточение усилий = Успех

УДК:316.628.2

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕОРИИ А. МАСЛОУ В ИССЛЕДОВАНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ СТУДЕНТОВ

Т. И. Беляева¹, В. Ю. Костин², М. А. Стрелина.³

Научный руководитель: Н. Ю. Чернова, старший преподаватель

Ключевые слова: теория иерархии потребностей А. Маслоу, мотивация к учебе, образовательные потребности

Данное исследование явилось результатом поставленной перед нами задачи по адаптации теории потребностей А. Маслоу к изучению мотивации студентов Самарского университета.

Нами была сформулирована следующая цель исследования: изучение образовательных потребностей студентов Самарского университета в рамках теории иерархии потребностей А. Маслоу.

Для исследования были отобраны студенты социально-гуманитарного института (социологический, филологический, исторический, психологический факультеты). Выборочная совокупность составила 64 человека.

По нашему мнению, пирамида, отражающая образовательные потребности студентов, представлена следующими элементами (в скобках приведены значения данных уровней по выборке):

1. Комфортное пребывание в университете (66%).
2. Сохранение статуса студента (38%).
3. Значимость коммуникаций с преподавателями и одногруппниками (52%).
4. Потребность в престижном образовании (48%).
5. Возможность самовыражения и самореализации (16%).

¹ Татьяна Игоревна Беляева, студентка группы 5301-390301D, email: tanyabelyaeva@yandex.ru

² Владислав Юрьевич Костин, студент группы 5301-390301D, email: vlad_kostin_97@bk.ru

³ Мария Александровна Стрелина, студентка группы 5301-390301D, email: mashastrelina9708@gmail.com