УДК 378

Світлана Кожушко, *завідувач кафедри іноземних мов Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля*

ПІДГОТОВКА МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ ДО ПРОФЕСІЙНОЇ ВЗАЄМОДІЇ У КОНТЕКСТІ ЗАРУБІЖНОЇ ПЕДАГОГІКИ

В статті висвітлюються теоретичні та практичні наробки зарубіжних вчених, які досліджували окремі аспекти проблеми підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії. Робляться висновки про те, що сучасна зарубіжна вища освіта знаходиться у стані пошуку ефективних технологій підготовки майбутніх комерсантів до професійної взаємодії, а наявні досягнення зарубіжних колег доцільно використовувати під час організації навчально-виховного процесу в українських вишах відповідного профілю.

Ключові слова: *професійна підготовка, професійна взаємодія, стратегії навчання, технології навчання, фахівець з комерційної діяльності.*

Літ. 10.

Светлана Кожушко, *заведующий кафедрой иностранных языков Днепропетровского университета имени Альфреда Нобеля*

ПОДГОТОВКА БУДУЩИХ СПЕЦИАЛИСТОВ К ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ ВЗАИМОДЕЙСТВИЮ В КОНТЕКСТЕ ЗАРУБЕЖНОЙ ПЕДАГОГИКИ

В статье рассматриваются теоретические и практические наработки зарубежных ученых, которые исследовали отдельные аспекты проблемы подготовки будущих специалистов коммерческой деятельности к профессиональному взаимодействию. Делается вывод о том, что современное зарубежное высшее образование находится в состоянии поиска эффективных технологий подготовки будущих коммерсантов к профессиональному взаимодействию, а имеющиеся достижения зарубежных коллег целесообразно использовать при организации учебно-воспитательного процесса в украинских вузах соответствующего профиля.

Ключевые слова: *профессиональная подготовка, профессиональное взаимодействие стратегии обучения, технологии обучения, специалист коммерческой деятельности.*

Switlana Kozhushko, *Head of Foreign Languages Department Dnipropetrovsk University by A. Nobel*

PREPARING FUTURE SPECIALISTS FOR PROFESSIONAL INTERACTION IN THE CONTEXT OF FOREIGN PEDAGOGY

The article deals with theoretical and practical achievements of foreign researchers, who studied certain issues of preparing future specialists in commercial activity for their professional interaction. The author comes to the conclusion that the present foreign education is at the stage of search of new effective technologies, which could be used in the process of preparing future businessmen for their interaction, while the existing achievements of foreign colleagues can be introduced into educational-and-training process of Ukrainian higher schools of relevant directions of study.

Keywords: *professional training, professional interaction, strategies of education, technologies of education, specialist in commercial activity.*

Постановка проблеми. Гостра криза, яку переживає сьогодні Україна, аж ніяк не унікальне явище. Щось подібне вже було в інші роки, в інших країнах. Ряд інших держав Європи, і насамперед післявоєнні Німеччина, Італія, Франція, Іспанія пройшли через такий же економічний хаос, який ми маємо зараз і, цілком можливо, що їх досвід його подолання міг би нам допомогти. Але для цього необхідно не лише розбиратися в проблемах економіки, але й знати вітчизняну й світову історію великих фірм і корпорацій, підходів до підготовки майбутніх фахівців, щоб не повторювати помилок і максимально використати вже набутий світовий досвід. Крім того, вивчення зарубіжного досвіду підготовки фахівців окремих спеціальностей, зокрема до професійної взаємодії, дозволяє не лише виявити її джерела, а й здійснити аналіз наступності підходів до цієї підготовки, виявити доцільність її модернізації в різні періоди становлення й розвитку через глибоке володіння основами професійної взаємодії; встановлення

взаємозв'язку загальнокультурної, професійної, іншомовної освіти та майбутньої професійної діяльності; пошук нових конструктивних ідей для вирішення проблеми оптимізації та інтенсифікації змісту, форм та методів навчання.

Аналіз актуальних досліджень. Інтерес до вивчення проблеми взаємодії, досвіду професійної підготовки комерсантів до взаємодії, діяльності у команді знайшов свої відображення у багаточисельних дослідженнях зарубіжних авторів (Р. Адлер, М. Аргайл, Р. Вердербер, К. Вердербер, Т. Доіл, К. Сион та ін.). Як окремий напрямок зазначеної проблеми є вивчення бар'єрів, що порушують взаємодію фахівців (А. Аронсон, А. Бандура, Ф. Долуган, Г. Келлі, К. Роджерс, та ін.). При цьому необхідно визнати, що питання підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії, залишається проблемою, що потребує подальшого більш глибокого дослідження.

Метою даної статті є висвітлення теоретичних та практичних наробок зарубіжних вчених, які досліджували окремі аспекти проблеми підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії.

Виклад основного матеріалу. У процесі наукового пошуку нас цікавили, перш за все, історичні аспекти зарубіжного досвіду професійної підготовки комерсантів, який має свою цінність і для сьогодення.

Так, О. Щербак, О. Куклін [1] зазначають, що цікавою є історія створення імітаційних навчальних фірм у Європі, яка триває вже понад 300 років. У 1780 році співробітник Гамбурзької Академії Торгівлі, пан Wurmbs організував школу з вивчення комерційної діяльності. Паралельно з появою торгових шкіл створювалися так звані "Товариства з обміну кореспонденцією "Briefwechselbuende". Окремі члени товариств за допомогою кореспонденцій реалізовували фіктивні торгові справи. Створювані в цій сфері зв'язки назвали спочатку "Фіктивними фірмами", а потім "Імітаційними навчальними фірмами". У навчанні переважало моделювання й розігрування реальних ситуацій комерційної діяльності з подальшим їх аналізом і обговоренням. Зазначимо, що такі реалізація таких методів навчання базувалася на різноманітній взаємодії суб'єктів навчальної діяльності.

У 1795 р. Нюрнберзький купець Michael Leuchs уперше створив "Академічний заклад для навчання практичним справам" з метою оволодіння бухгалтерською справою у "зразковій конторі". Учні проходили навчання на різних торгових місцях в ефективно діючій комерційній справі. Від місця до місця, між собою або з іншими торговими місцями вони реалізовували комерційні справи за допомогою кореспонденції. Пізніше він же організував "Зразкове бюро" у центральній школі. Проте, лише через 90 років були створені так звані "Навчальні контори", як "лабораторії для майбутнього купця-комерсанта" в усіх важливих торгових школах Німеччини, Австрії і Швейцарії.

Вагомою виявилася німецька модель освіти, яка слугувала зразком для наслідування в багатьох західноєвропейських державах і нараховувала понад 50 типів комерційних шкіл. Позитивний досвід Німеччини застосовувала Австрійська монархія, яка відкриттям Реальної торгівельної академії у Відні (1815 р.) започаткувала еру комерційного просвітництва. Спадкоємицями освітніх програм після розпаду Австро-Угорщини стали Друга Річ Посполита, Румунія та Чехословаччина.

Еволюцію комерційної освіти в Австро-Угорщині розпочато Законом "Про торговельну освіту" (1873 р.), згідно з яким створено розгалужену мережу державних комерційних навчальних закладів. Початкову ланку освіти впорядковано законодавчим актом 1885 р., яким запроваджено додаткове навчання з чітко визначеною хліборобською, торгівельною та промисловою спеціалізаціями. Завершальним етапом реформування комерційної освіти була уніфікація навчальних планів і програм та залучення до освітніх установ викладачів комерції (у Східній Галичині 1896 р.). Натомість у Північній Буковині аналогічну реорганізацію ратифіковано на початку XX ст. прийняттям Законів "Про комерційну освіту" та "Про елементарні комерційні школи" (1909 р.). Незважаючи на прогресивні зрушення у формуванні купецького стану, освітня політика офіційних органів влади і надалі зберігала асиміляційний характер, що було перешкодою у здобутті фахових знань національними меншинами в наявних державних комерційних навчальних закладах.

На початку 1920 р. при Німецьких Товариствах Службовців було створено значну кількість "Фіктивних фірм". Вони виконували роль навчальних фірм для підготовки молодих купців-комерсантів й професійного підвищення кваліфікації вже працюючих. Після другої світової війни в 50-х роках XX століття знову наступив час розквіту імітаційних навчальних фірм – спочатку для соціально слабких прошарків населення. У період із 1963 по 1967 роки – роки кризи в німецькому регіоні – масове безробіття і

перевантаження навчальних закладів змогли вирішити за допомогою імітаційних навчальних фірм підприємств. Навчання в рамках імітаційних навчальних фірм дозволяло подолати розрив між теорією і практикою на конкретних робочих місцях.

Назва "імітаційна навчальна фірма" дуже точно, на наш погляд, відбиває головну відмінну рису використовуваних технологій навчання: імітування реальної діяльності організації в конкретній галузі (в комерційній діяльності, будівництві, готельному господарстві, соціальній сфері, туризмі, банківській справі тощо). Учні у процесі навчання оволодівали знаннями й конкретними уміннями, необхідними на конкретному робочому місці. Більш того, підвищення учнями своєї професійної майстерності і кваліфікації у процесі навчання дозволяло їм брати участь у створенні реальних матеріальних цінностей, у тому числі і для навчального закладу, у рамках якого функціонувало декілька подібних навчальних фірм. Отже, імітаційна фірма дозволяла впровадити і використовувати у навчальному процесі технології замкнутого циклу, що значно зберігали і збільшували ресурси освітньої організації.

Така технологія, на наш погляд, має певні переваги: близькість до реальності, причому учні навчалися на власних помилках, не завдаючи збитків фірмі; постійна робота в команді виховувала в учнів колективний (корпоративний) дух; учні мали можливість за ротаційною системою працювати й тренуватися, набуваючи досвіду у всіх відділах фірми (тут не існує "секретів фірми"); набуті практичні навички надавали можливість випускникові безпосередньо розпочати трудову діяльність вже як повноцінному спеціалісту, що збільшувало його шанси вдало працевлаштуватися; міжнародні ділові зв'язки між імітаційними фірмами сприяли більш поглибленому вивченню іноземних мов та їх використанню на практиці.

Цікавим є досвід японських шкіл менеджменту та комерції, який розкриває Г. Щокин. Провідна їх позиція – вистояти і перемогти зможуть тільки "самураї бізнесу", що виховуються всією системою виживання найсильнішого, оволоділи необхідним для ділової людини комплексом знань, умінь і навичок і здатні застосовувати їх у сучасних умовах, успішно конкуруючи на ринку товарів і послуг. Саме цим багато в чому можна пояснити так зване "японське чудо", таємниця якого – у розумінні нової ролі освіти в суспільстві. Тому ставка робиться на людину, яка має постійно навчатися, вміє професійно здійснювати взаємодію, нестандартно мислить, не озираючись на "авторитети", високу мотивацію до творчості та винахідливості. Так, на перепідготовку персоналу японські підприємства щорічно витрачають суми, що дорівнюють 10 – 12% фонду заробітної платні. За досвідом американських фірм, кожні 35 тис. доларів США, вкладені в освіту, приносять прибуток в 1 мільйон доларів [2, 30].

Отже, в зарубіжних країнах накопичено певний досвід підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності, який є вагомим для нашого дослідження.

Наш інтерес було прикуто до наукових праць, які розкривають загальні питання розвитку зарубіжних систем освіти фахівців, що здійснюють комерційну діяльність, та питання професійної взаємодії (Т. Доіл, Ф. Долуган, К. Сион, П. Хартлі, М. Довсон, П. Хіммелє, В. Хіммелє, Кеннет А. Браффі, Елізабет Ф. Барклі, К. Патрісія Крос, Клер Хоувел Мейджер та ін.).

Теоретичний аналіз наукових джерел щодо з'ясування світових тенденцій у професійній підготовці до професійної взаємодії показав, що питання якісної підготовки фахівців до професійної взаємодії є актуальним для більшості країн світу. Сьогодні не існує універсального підходу у підготовці майбутніх фахівців до професійної взаємодії.

Ґрунтовно питання професійної комунікативної підготовки студентів в різних країнах світу (Азіатський регіон, Австралія, Німеччина, Японія, Нова Зеландія) розкрито у колективній монографії [4; 8]. Автори акцентують увагу на: вагомості навчання у малих групах, презентуючи "будівельні блоки" навчання у групі і кроки, які необхідно здійснити кожному студенту, щоб успішно їх "покласти"; ефективності співнавчання у системі "студент – студент", взаємооцінок; доцільності інформаційно-комунікаційних технологій навчання професійній взаємодії.

Т. Доіл [5] розкриває сутність різних навчальних планів і програм дисциплін для вибору студентами, спрямованих на їх комунікативну підготовку; особливостях навчального середовища, центрованого на тих, хто навчається; моделюванню професійно спрямованих ситуацій для розігрування в студентській групі. Авторка доводить, що для створення ситуації професійно спрямованої взаємодії необхідно проектувати умови, що сприяють вибору рішень з альтернатив; розв'язання проблемних ситуацій; пошук суджень про певний факт або явище; розв'язання завдань невизначеного характеру; висунення гіпотез та пропозицій.

Вагомим виявилася праця К. Сион [10], яка переконує, що навчання студентів має бути спрямованим на формування вміння працювати в режимі нестандартних, критичних ситуацій; на нормативно-правовій грамотності та дотриманні норм бізнесової етики; будувати корпоративні правила поведінки в самій організації, розумно оцінювати людей та мотиви, що спонукають їх до дій, бути лідером, брати на себе відповідальність та приймати нестандартні рішення. З цією метою авторка акцентує на доцільності впровадження форм навчання, що передбачають прямий і зворотний зв'язок, дозволяють викладачу оперативно керувати навчальним процесом, а студентам постійно підтримувати зв'язок з викладачем (безпосередній та опосередкований діалог, який трансформує навчання у сферу інтерсуб'єктивності, коли набуття знань є соціально значущим феноменом; співнавчання, взаємонавчання (колективне, групове, навчання в співпраці), де студент і викладач рівноправні, рівнозначні суб'єкти навчання).

Ф. Долуган [6] приділила увагу реалізації особистісно-центрованого навчання шляхом впровадження мікрогрупових форм роботи під час проведення лабораторних робіт, які сприяють активізації взаємодії студентів шляхом персонального обміну повідомленнями, вільного листування. Лабораторні заняття в цілому можуть проводитись або очно, у спеціально обладнаних навчальних лабораторіях, або дистанційно з використанням *віртуальних* лабораторій з розробкою спеціального програмного забезпечення. Результати виконання таких завдань надсилаються викладачеві електронною поштою.

Взаємодія студентів під час проведення самостійної роботи засобами парної та мікрогрупової роботи розкрита у роботі П. Хіммелє, В. Хіммелє [9]. При включенні у групове вирішення тієї чи іншої професійно спрямованої ситуації студенти самі проводять відбір, селекцію тих чи інших способів дії, приходять до певного компромісу. Отже, мінливе, на перший погляд, поле можливостей перетворюється на дійсність, реальний комунікативний простір (максимально забезпечуються принципи суб'єктивності та діалогічності). Автори зазначають, що для організації інтенсивної взаємодії в електронному середовищі доцільними є *технології навчання у співробітництві* (collaborative learning) (об'єднують в єдиному процесі три ідеї: навчання в колективі, взаємооцінка, навчання в малих групах), засновані на комунікації в малих групах (3 – 5 осіб), що включають проектні, проблемні, кооперативні методи. На наш погляд, ефективно використовувати ці технології може лише викладач, який має досвід професійної взаємодії в електронних мережах.

Кеннет А. Браффі [7] відзначає, що підготувати майбутніх фахівців до здійснення професійної взаємодії можливо лише завдяки реалізації коллаборативного та кооперативного навчання, організації співпраці шляхом створення погоджувальних груп, симуляційних технологій (метод симуляції або симуляційні ігри ("simulation games") – ігри з уявними ситуаціями.

Згідно із семантичним значенням слова у перекладі з англійської колаборація "collaboration" означає працювати разом задля досягнення спільної мети. Це рекурсивний процес, коли суб'єкти діяльності з бажанням і прагненням налаштовані на співпрацю, вибудову консенсусу в досягненні результативності поставленого завдання. Учасники мають характеризуватися достатньою комунікативністю й ініціативністю. Взаємини між учасниками колаборотивної групи детермінуються такими характеристиками, як: демократичність, рівноправність, автономність.

Колаборативне навчання, як форма взаємодії під час навчально-виховного процесу, потребує від викладачів роботи в команді з колегами й учнями, а також обговорення планів і результатів з викладачем-інструктором. Під час колаборативного навчання спостерігається акцентуалізація не на індивідуальному завершенні завдання як під час кооперативної взаємодії, а на динаміці розвитку співпраці у рамках колаборативної групи. Шведські педагоги [3] відзначають, що певною мірою кооперативне і колаборативне навчання мають схожі та диференційовані риси. Як подібні явища, вони характеризуються спільним виконанням поставленої мети, але різняться за природою інтерактивних процесів під час виконання завдань у межах групи.

Кооперативна співпраця вимагає розподілу завдань між учасниками робочої групи, де кожен відповідає за окрему частину висвітлення проблеми за подальшого їх результативного поєднання для досягнення поставленої мети. Колаборативна співпраця включає взаємне залучення учасників до взаємодії за допомогою координованих зусиль для розв'язання проблемних ситуацій. Такий підхід не применшує відповідальності учасника колаборативної групи за виконане завдання.

Симуляції забезпечують виконання наступних завдань у підготовці студентів: пошук нового бачення певної проблеми теоретичного або

практичного спрямування; передача інформації, формування внутрішньоособистісного й міжособистісного інтелекту; перевірка результатів навчання, виявлення прогалин у знаннях. Симуляційні ігри сприяють виявленню студентами своїх комунікативних знань, умінь, особистісних якостей; демонстрації наявного в їх арсеналі набору комунікативних навичок на основі індивідуального сприйняття пропонованого сюжету; накопиченню власного професійного досвіду.

Висновки. Узагальнюючи викладене, слід наголосити, що для сучасної зарубіжної вищої освіти характерним є той факт, що викладачі знаходяться у стані пошуку ефективних технологій підготовки майбутніх комерсантів до професійної взаємодії. Вважаємо, що наробки зарубіжних колег доцільно використовувати під час організації навчально-виховного процесу в українських вишах.

1. Щербак О.І., Куклін О.В. Організація підготовки фахівців із комерційної діяльності. Навчальний посібник. Київ, 2000. – 147 с.

2. Щокин Г.В. Профессиональная ориентация, подготовка, оценка персонала. – К.: МАУП, 1995. – 156 с.

3. Chaib C. Collaborative ict learning: Teachers' Experiences // ICT in Teacher Education. – 2005. – P. 178 – 197.

4. Croom Helm Communication Series. Communication skills. Volume I: An international review. Croom Helm, New York, USA. – 1987. – 200 p.

5. Doyle T. Helping Students Learning in a Learner-Centered Environment, Stylus Publishing LLC, Sterling, Virginia. – 2008. – 194 p.

6. Fiona Doloughan Perspectives on Education Policy. Communication skills and the knowledge economy: language, literacy and the production of meaning. Institute of Education University of London, London, 2001. – 47 p.

7. Kenneth A. Bruffee. Collaborative Learning. Higher Education, Interdependence, and the Authority of Knowledge. Second Edition. The Johns Hopkins University Press, London, 1999. – 319 p.

8. New Directions for Teaching and Learning. Team-Based Learning. Small-Group Learning's Next Big Step. Wiley Periodicals, Inc., A Wiley Company, San Francisco, California, 2008. – 104 p.

9. Persida Himmele, William Himmele Total Participation Techniques. Making Every Student an Active Learner. ASCD, Alexandria, Virginia, USA, 2011. – 133 p.

10. Sion Ch. Creating Conversation in Class. Student-Centered Interaction, Delta Publishing, Peaselake. 2009. – 95 p.

Стаття надійшла до редакції 17.04.2014

8 червня 2014 рік

День Святої Трійці. П'ятидесятниця

Після вознесіння Ісуса Христа настав десятий день: це був п'ятдесятий день після Воскресіння Христового. У євреїв було велике свято П'ятидесятниці в пам'ять Синайського законодавства. Всі апостоли разом з іншими учнями Христовими та іншими віруючими одностайно перебували в одній світлиці в Єрусалимі.

Православні християни в цей день прикрашають будинки і храми зеленими гілочками, квітами.

Звичай цей йде ще від старозавітної Церкви, коли будинки і синагоги прикрашалися зеленню в П'ятидесятницю в пам'ять того, як при Сінайській горі все цвіло і зеленіло в день, коли Мойсей отримував скрижалі закону. Сіонська світлиця, де на апостолів зійшов Святий Дух, у той час, за загальним звичаєм, теж була прикрашена гілками дерев і квітами.

А ще квітучі гілки нагадують нам про те, що під дією благодаті Божої людські душі розцвітають плодами чеснот.