

УДК 378.015.31:159.9-051:[005.332.4:33]

Юрій Вінтюк

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МАЙБУТНІХ ПСИХОЛОГІВ: ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ

Необхідність підготовки конкурентоспроможних фахівців за будь-якою спеціальністю змушує враховувати, що головна сфера конкуренції у суспільстві – це економіка. Це закономірно, оскільки саме у даній галузі розгортається боротьба людей за основні життєві блага, які дають змогу задовольнити їхні базові потреби. На вищих рівнях задоволення потреб значно менше учасників конкурентної взаємодії, проте на найнижчому базовому рівні участь у ній беруть практично всі люди. Відповідно економічний аспект наявний у діяльності кожного фахівця, зокрема професійного практичного психолога. Адже де б він не працював, однаково бере участь у ринкових відносинах (послуги, які надає, обмінює на всі інші потрібні йому блага), а результат його роботи у кінцевому підсумку оцінюється також заробленими грошима.

З огляду на це при підготовці майбутніх фахових психологів необхідно враховувати, що конкурентоспроможність включає різні аспекти, зокрема економічний компонент обізнаності фахівця як суб'єкта ринкових відносин у суспільстві. Економічна обізнаність у даному випадку виступає необхідною складовою його фахової компетентності в сучасних умовах ринкової конкуренції. Розгляд даного аспекту проблеми, яка перебуває в центрі уваги, дозволить найкраще зрозуміти сутність явища конкурентної боротьби у суспільстві не тільки тому, що він є головним, але й найпоширенішим і найкраще дослідженим.

Мета статті – з'ясувати, які компетенції необхідно формувати в майбутніх фахових психологів з огляду на необхідність задіяння економічного компонента їхньої конкурентоспроможності; а також можливості їхнього задіяння в процесі підготовки у ВНЗ.

Щодо проблеми економічної конкуренції було виявлено чимало праць як вітчизняних, так і зарубіжних фахівців. Закономірності цього процесу розкрито у працях Д. Богині, Л. Галагана, І. Должанського, І. Зінов'єва та Е. Трохимець, Г. Медведєва, М. Миронова, С. Резніка, С. Савчук, М. Татара та ін. Здійснений огляд наукових праць дозволив констатувати: незважаючи на те, що публікацій на тему економічної конкуренції не бракує, інформації про необхідність врахування цих знань при підготовці фахівців різних спеціальностей (крім

економічних), зокрема психологів, не виявлено. Це спонукало до проведення самостійного дослідження.

Дослідження полягало в накопиченні, систематизації, аналізі й узагальненні інформації про різні аспекти економічної конкуренції, які слід враховувати при підготовці майбутніх фахових психологів. У результаті були сформовані вимоги (компетенції), які необхідно задіювати у процесі їхнього навчання у ВНЗ. Питання, на які потрібно відповісти, можна сформулювати таким чином: Яке місце і роль професійного практичного психолога у сучасних умовах ринкових суспільних відносин? В якому випадку він буде як затребуваний суспільством, так і потрібним конкретним споживачам його послуг? Отже, спробуємо з'ясувати, як сформувати його професійну компетентність, що забезпечить і конкурентоспроможність як здатність до виживання у наявних умовах при тому, що всі суб'єкти соціальної системи є учасниками економічних відносин у суспільстві.

Слідуючи гнесеологічному принципу «від загального до конкретного», спочатку студентам необхідно розкрити сутність явища, яке вивчається, структуру і головні механізми його функціонування. Сучасна ринкова економіка складним організмом, який складається з різноманітних виробничих, комерційних, фінансових та інформаційних структур, що взаємодіють у межах правових норм і об'єднуються єдиним поняттям «ринок». Згідно з сучасними уявленнями, ринок – це організована структура, де взаємодіють виробники і споживачі, продавці та покупці, де в результаті взаємодії попиту і пропозиції виробників встановлюються як ціни товарів і послуг, так і обсяги продаж [2, с. 38]. Загальні положення виступають у якості вихідних передумов, які дають підстави для подальших міркувань, із приводу побудови як відповідної теми навчального курсу, так і професійної діяльності психологів. Тобто психолог повинен усвідомити, що надаватиме свої професійні послуги, будучи одночасно суб'єктом загальних соціальних процесів, зокрема економічних відносин, а тому його діяльність неминуче буде детермінована ними як загальними вимогами ринку до всіх його учасників.

Після з'ясування загальних положень необхідно розкрити сутність процесів, які відбуваються на ринку товарів і послуг, розкрити закономірності, які зумовлюють його активність і стан справ у учасників. Центральним поняттям, що виражає сутність ринкових відносин, є поняття конкуренції, яка є найважливішою ланкою всієї системи ринкового господарства. Стимулом, що спонукає людину до конкурент-

ної боротьби, є прагнення перевершити інших. Предметом суперництва на ринку є його сегменти, контрольовані тими чи іншими товаровиробниками [2, с. 61]. Незважаючи на те, що різні аспекти економічної конкуренції на сьогодні досить детально вивчені, психологічні особливості її перебігу не з'ясовані. Тут відкривається широке поле діяльності для психологів, передусім у пошуку відповіді на питання: які психологічні механізми зумовлюють ці процеси? І далі, похідне від нього: які психологічні проблеми при цьому виникають?

Згідно з сучасними уявленнями, йдеться про суперництво, в якому перемагають найефективніші учасники. Конкуренцію вважають найважливішим елементом ринку як господарської системи; саме завдяки їй ринкові механізми змушують кожного учасника ринкових відносин, з огляду на особисту вигоду, виробляти блага, потрібні суспільству. За загальним визнанням, конкуренція – рушійна сила економіки, неодмінна умова суспільного прогресу. Проте будь-які рушійні сили розвитку як кожної галузі, так і суспільства загалом криються в особливостях мотивації суб'єктів ринкової взаємодії. Відтак розглянемо особливості діяльності особистості в системі ринкових відносин. Вирішення цього завдання дасть відповіді на питання, які перебувають у центрі уваги як даного дослідження, так і в процесі підготовки майбутніх фахових психологів, які стосуються психологічних проблем особистості в умовах ринкових відносин. Пошук шляхів вирішення даного завдання вкаже необхідні компетенції, необхідні професійним психологам.

Переважно науковці вбачають у конкуренції універсальний механізм, який пояснює розвиток суспільства в цілому. Конкуренція постає як змагання соціально-економічних систем і певних правил взаємодії. Саме конкуренція спонукає до прогресу, постійних пошуків, проведення досліджень і здійснення відкриттів. Ринок не міг би функціонувати, якби в його економіці, крім дії закону попиту та пропозиції, не було конкуренції. Її суть проявляється і в тому, що вона, з одного боку, створює такі умови, за яких покупець на ринку має низку можливостей для придбання товарів і послуг, а продавець – для їх реалізації. З іншого боку, в обміні беруть участь дві сторони, кожна з яких ставить свій інтерес вище інтересу партнера. У результаті і продавець, і покупець при укладанні угоди повинні йти на взаємний компроміс у визначенні ціни, інакше угода не відбудеться, а кожен із них понесе збитки [2, с. 124]. Особливості такої взаємодії вивчає «Економічна психологія», яку теж потрібно викладати майбутнім психологам.

Здійснений огляд теоретичних положень дозволяє констатувати, що конкуренція неминуча, оскільки забезпечує виживання соціуму. Її роль як рушійної сили економіки особливо помітна завдяки потужній стимуляції розвитку виробництва. Новаторське застосування передової техніки і технологій, що сприяє поліпшенню якості продукції та зменшенню її собівартості, забезпечує підприємцям значні переваги перед конкурентами. Конкуренція є незамінним атрибутом механізму вигоди; проте чим вона є з точки зору психології? Перш за все, це суперництво, яке відбувається між виробниками різних товарів і послуг. Ця боротьба ведеться за кращі та вигідніші умови у сфері певної діяльності, а її метою є отримання максимального прибутку. Саме конкуренція забезпечує виробництво якісних товарів і надання належних послуг.

Далі слід зосередитися на розгляді психологічного вмісту явища конкуренції, на що вказують різні дослідники, які, незважаючи на відмінності у поглядах, одностайно відзначають, що вона виконує функцію мотивації та узгодження інтересів товаровиробників і надавачів послуг; через ринковий механізм конкуренція підпорядковує індивідуальні прагнення суб'єктів господарювання суспільним інтересам; стимулює прагнення до розширення та покращення послуг; виступає потужним інноваційним чинником у сучасних умовах; а також є рушійною силою ефективно організації праці й управління. Як вважає М. Татар, найвідповіднішим є визначення конкуренції як динамічного безперервного процесу суперництва між товаровиробниками; а здатність витримувати конкуренцію є конкурентоспроможністю [4, с. 62-63]. Незважаючи на неповноту цих визначень, відзначимо, що обидва вони передбачають розгляд соціальної взаємодії, тобто перебувають значною мірою у сфері компетенції соціальної психології.

Однак І. Савчук вважає, що поняття конкурента в економіці є відносним: взаємовідносини між суб'єктами економіки можуть набувати конкурентного характеру лише за певних умов: вони перетворюються на конкурентні лише тоді, коли взаємовплив суб'єктів має негативні наслідки [3, с. 19]. З цих позицій відкриваються широкі можливості для налагодження взаємовигідних стосунків між надавачами послуг, причому без виникнення конфронтації між ними; а оптимізація стосунків – також у сфері компетенції професійних психологів.

Л. Галаган слушно відзначає, що елементами конкурентоспроможності є конкурентні переваги, під якими слід розуміти будь-які ексклюзивні цінності, що дають перевагу над конкурентами. Конкурентоспроможність як підприємства, так і окремого працівника забезпечу-

ється сукупністю наявних у них конкурентних переваг. А джерелами формування конкурентних переваг є чинники конкурентоспроможності, під якими розуміють конкретні зовнішні чи внутрішні чинники, завдяки чому підприємство чи окремий працівник отримують перевагу над конкурентами [1, с. 104]. Враховуючи наведене, отримаємо широке поле для дослідження впливу всеможливих психологічних чинників на економічні процеси за участю суб'єктів соціальної взаємодії: психології успіху, домінування (лідерства), організації праці тощо.

Розглянемо питання, які стосуються участі у ринкових процесах окремого фахівця. Як відомо, у ринковому господарстві учасниками конкурентної боротьби є, перш за все, фірми, які змагаються одна з одною за ринок збуту. Однак у конкуренції беруть участь і окремі працівники (вони змагаються на ринку праці, пропонуючи роботодавцям свою працю різної кваліфікації за відповідну заробітну плату). Адже на якому рівні не відбувалася би конкуренція, її здійснюють люди, фахівці у різних галузях. З огляду на це необхідно з'ясувати, які особистісні проблеми виникають в умовах здійснення такої взаємодії?

При розгляді даного аспекту проблеми підготовки майбутніх професійних психологів варто розрізнити і окремо розглядати дві складові економічної обізнаності фахівця, які передбачають відмінні напрями його подальшої діяльності: необхідність самому бути суб'єктом економічних ринкових відносин і брати участь у конкурентній взаємодії; надавати допомогу своїм клієнтам, які теж є учасниками таких процесів у суспільстві. Обидві складові передбачають постановку різних завдань та інші шляхи їхнього вирішення, хоча з позицій економічної теорії в обох ситуаціях багато спільного, відмінності ж зумовлені специфікою діяльності різних учасників ринкових відносин.

Як відомо, конкуренція забезпечує рівноправне становище учасників економічних відносин, надавачів і покупців послуг. Рівноправність створюється і підтримується свободою вибору: споживач послуг має можливість вибрати того, хто їх надає, така ж можливість є і в того, хто пропонує послуги – вирішити питання про умови їхнього надання. Можливість вибору – це можливість впливу на того, хто надає послуги: якщо споживача не влаштовує якість послуг, він може стати клієнтом іншого психолога. Якщо так вчинять і інші клієнти, то той, хто надає неактуальні послуги, опиниться у скрутному становищі. Таким чином, конкуренція виявляється засобом впливу однієї сторони обміну на іншу, що змушує кожного надавача послуг вступати у конкурентну боротьбу. Вона створює зацікавленість в удоскона-

ленні задіяних ресурсів, зниженні витрат, своєчасному оновленні послуг. Так, грошові доходи багатьох людей пов'язані з пропозицією такого економічного ресурсу, як здібності. Залучення того чи іншого працівника, ціна трудових послуг – заробітна плата – в умовах конкуренції залежать від рівня здібностей до праці. Вищі конкурентні позиції працівника приносять йому більший грошовий дохід. Відповідно завбачлива людина не може не піклуватися про якість свого ресурсу – праці, що теж зумовлює потребу вдаватися до послуг психологів.

Надавачі послуг ведуть цінову і нецінову конкуренцію. Щоб перемагати, тобто завойовувати симпатії та довіру споживачів, необхідно знижувати затрати, вдосконалювати якість послуг, робити нові пропозиції, підвищувати кваліфікацію працівників, впроваджувати новації – все це відкриває широкий простір для діяльності практичних психологів. Цілий ряд таких, причому не лише психологічних, прийомів, способів і механізмів взаємодії є в арсеналі засобів сучасного фахового психолога. Проте, перш за все, це тренінги ведення ефективних переговорів, оптимальної безконфліктної взаємодії, курси лідерства, методики творчого вирішення проблем, програми особистісного зростання та ін.

Постійно звужуючи поле пошуку, нарешті зупинимось на питанні ролі та місця психолога у нових умовах? Проведене дослідження дає змогу відповісти на нього – психологи мають сферою діяльності свій сегмент ринку; тому далі послідовно розглянемо завдання, вирішенням яких можуть і повинні займатися сучасні психологи:

- формування конструктивних, адекватних цілей, мотивів і засобів ринкової взаємодії;
- оптимізація взаємодії в умовах змагання;
- ефективне залучення споживачів;
- психологія виживання індивіда у наявних умовах;
- боротьба з негативними наслідками конкуренції: стресами, безробіттям, банкрутством, суїцидальними настроями тощо;
- навчання клієнтів ефективним способам пошуку роботи;
- корекція мотивації виробників, яку створює конкуренція;
- дослідження тенденцій формування попиту споживачів;
- вивчення особливостей споживчої поведінки покупців;
- розробка ефективної реклами;
- проведення заходів з інтенсифікації продаж;
- оптимізація пошуку ефективних технічних рішень, які дозволять здешевити виробництво;

– розробка ефективних PR-стратегій та ін.

Вивчення наявних можливостей здійснюється під час як лекційних, так і практичних занять, де проводиться також їхній аналіз і розгляд особливостей застосування.

Доречно також зупинитися на питанні про значення конкуренції в сучасній соціальній системі. Варто відзначити, що конкуренція виступає як система контролю ефективності приватного підприємства; вона перевіряє бізнес на ступінь його відповідності суспільним запитам. Не всі надавачі послуг цю перевірку витримують, у результаті конкуренції відбувається безперервне вибракування неефективних структур, тому певна частина господарюючих суб'єктів змушена покинути зону взаємодії. Це диктує умови ефективності діяльності, що змушує до постійного пошуку, задіяння нових ресурсів, залучення нових партнерів та інших конкурентних переваг. Лише постійне пристосування до швидкозмінних умов сучасного світу забезпечить ефективність фахової діяльності як професійних психологів, так і інших фахівців, зокрема тих, хто є споживачами психологічних послуг.

Отже, реальні умови життя і діяльності нині вимагають надавати майбутнім професійним психологам у процесі їхньої фахової підготовки у ВНЗ необхідні їм знання, вміння і навички, у т. ч. зі сфери економічних відносин (що частково здійснюється в межах навчального курсу «Основи економіки»), а також формувати у них відповідні компетенції, які є складовими їхньої професійної компетентності:

- розвиток економічної свідомості суб'єктів ринкових відносин;
- оптимізація процесу прийняття важливих рішень;
- психологічний супровід процесу створення підприємств;
- розробка ефективної реклами;
- допомога у попередженні та вирішенні конфліктів;
- управління процесом здійснення інновацій;
- надання консультацій з ефективного пошуку роботи;
- ведення груп особистісного розвитку;
- проведення тренінгів з підвищення ефективності діяльності та міжособистісної взаємодії;
- врегулювання стосунків у виробничих та інших підрозділах;
- допомога у попередженні та подоланні стресів і їх наслідків тощо.

Результати проведеного дослідження було використано при укладанні навчального спецкурсу «Психологія конкурентоспроможної особистості», який викладається психологам-магістрам у Національному університеті «Львівська політехніка». Розроблено плани занять,

які включено до навчальної програми з даного спецкурсу. Вони містять такі питання:

1. Конкуренція в сучасному суспільстві.
2. Сутність економічної конкуренції.
3. Психологічні компоненти конкуренції.
4. Місце і функції психолога у ринковій економіці.
5. Психологія конкурентної взаємодії.
6. Економічна компонента фахової діяльності.
7. Значення конкуренції для суспільства й особи.

Студентам запропоновані такі теми для самостійного поглибленого вивчення і доповідей на практичному занятті:

1. Складові економічного успіху: психологічні чинники.
2. Чинники успіху видатних психологів: економічний компонент.
3. Секрети успіху в менеджменті від Д. Карнегі.
4. Конкуренція в науці: психологія ХХ ст.
5. Видатні досягнення в мистецтві: психологічні й економічні компоненти.
6. Шлях до успіху в науці: психологічні й економічні чинники.
7. Економічний компонент наукових досліджень у психології.
8. Економічне підґрунтя підготовки фахових психологів.

Крім цього, запропоновано такі теми для обговорення:

1. Економічні компоненти діяльності фахівця.
2. Психологічні закономірності економічної діяльності.
3. Економічне виховання в сім'ї і його психологічне наповнення.
4. Економічна освіта і виховання в навчальних закладах і їх психологічна складова.
5. Психологія діяльності приватного підприємця.
6. Психологічний супровід економічних процесів.
7. Економічна психологія: проблеми та напрями досліджень.
8. Психологічна підготовка майбутніх економістів.

Таким чином, у підготовці конкурентоспроможних майбутніх фахових психологів йдеться не про економічну конкуренцію взагалі, а лише про економічний аспект діяльності фахівця та про його психологічний зміст. Надбанням особистості в результаті освоєння економічної взаємодії на ринку послуг чи виробництва товарів стають, передусім, необхідні для забезпечення роботи в умовах ринкової економіки і наявної конкуренції знання: про сутність даного явища, його поширення, види, функції, методи, теорії, стан справ та ін. Згодом фахівець набуває необхідні для економічної боротьби у ринкових

умовах вміння, навички, досвід, які стають надбанням його особистості. Внаслідок цього у нього формуються відповідні погляди, підходи до життя, переконання, стратегії ефективної діяльності в даних умовах, навички ділового спілкування та співпраці з іншими суб'єктами ринкових відносин та ін. Без цих компонентів його професійної підструктури особистості він не зможе ефективно виконувати свої професійні функції або ж не буде конкурентоспроможним. Сформовані структури професійної підструктури особистості фахівця – це окремі компетенції, які є складовими професійної компетентності майбутніх професійних психологів.

Проведене дослідження дає підстави зробити такі висновки:

1. Здійснений огляд наукових публікацій за темою дослідження підтвердив, що в сучасних умовах становлення ринкових відносин врахування економічного аспекту є вкрай важливим для формування конкурентоспроможності майбутніх фахівців різних спеціальностей, зокрема практичних психологів.

2. Проведене дослідження дозволило з'ясувати, які можливості для діяльності в умовах ринкових відносин відкриваються для професійної діяльності перед майбутніми практичними психологами, а також встановити, які компетенції необхідно активувати в процесі їхнього навчання у ВНЗ як складові їхньої професійної майстерності та компетентності при роботі за обраним фахом.

3. Для задіяння встановлених компетенцій, оптимізації й активізації процесу підготовки майбутніх фахових психологів доцільно передбачити проведення відповідних занять у межах навчального спецкурсу, який має на меті розвиток їхньої конкурентоспроможності шляхом підвищення відповідності вимогам ринку і формування їхньої фахової компетентності на рівні сучасних вимог теорії та практики.

У майбутньому передбачено здійснити апробацію розробленого спецкурсу і в разі необхідності внести необхідні корективи.

Література:

1. *Галаган, Л. В.* Сутність конкурентоздатності людини як економічного суб'єкта / *Л. В. Галаган* // Актуальні проблеми психології ; [ред. кол.: *С. Д. Максименко та ін.*]. — К. : «А. С. К.», 2010. — С. 102-110.
2. *Медведев, Г. А.* Конкуренція: сутність, методи, стратегії / *Г. А. Медведев*. — М. : Дашков і К, 2005. — 256 с.
3. *Савчук, С. И.* Основы теории конкурентоспособности [науч. ред. *Б. В. Буркинский*] / *С. И. Савчук*. — Мариуполь : Рената, 2007. — 519 с.

4. *Tatar, M. S.* Особливості концептуального визначення категорій конкуренції та конкурентоспроможності / М. С. Татар // Економіка та держава. — 2012. — № 1. — С. 61-64.

References (transliterated and translated):

1. *Halagan, L. V.* Sutnist konkurentozdatnosti liudyny yak ekonomichnoho subyekta (The essence of the competitiveness of man as an economic subject). In: Aktualni problemy psykholohii (Current problems of psychology). Kyiv, 2010. P. 102-110.
2. *Medvedyev, H. A.* Konkurenciya: sutnist, metody, stratehii (Competition: essence, methods, strategies). Moscow, 2005, 256 p.
3. *Savchuk, S. I.* Osnovy teorii konkurentosposobnosti (Fundamentals of the theory of competitiveness). / Ed. by *B. V. Burkinskiy*. Mariupol, 2007, 519 p.
4. *Tatar M. S.* Osoblyvosti kontseptualnoho vyznachennia kategorii konkurencii ta konkurentospromozhnosti (Features of the conceptual definition of competition and competitiveness categories). In: Ekonomika ta derzhava (Economy and the State), 2012. No 1. P. 61-64.

Стаття надійшла до редакції 05.07.17

Ю. Вінтюк

**Формування конкурентоспроможності
майбутніх психологів: економічний аспект**

У статті зроблено спробу з'ясувати, які компетенції необхідні майбутнім фаховим психологам, з огляду на необхідність формування економічного компонента їхньої конкурентоспроможності; а також можливості їх задіяння в процесі навчання у ВНЗ. Здійснено огляд наукових публікацій за темою дослідження; з'ясовано думки науковців із приводу проблеми, що перебуває в центрі розгляду в даному дослідженні, а також про можливості її вирішення. На підставі здійсненого огляду встановлено, які саме компетенції необхідні майбутнім фаховим психологам з огляду на необхідність формування економічного аспекту їхньої конкурентоспроможності. За результатами дослідження складено плани занять для майбутніх фахових психологів, які призначені задіяти даний аспект їхньої професійної компетентності. Автор робить висновок, що в сучасних умовах становлення ринкових відносин врахування економічного аспекту є вкрай важливим для формування конкурентоспроможності майбутніх фахівців різних спеціальностей, зокрема практичних психологів, та пропонує для задіяння встановлених компетенцій, оптимізації й активізації процесу підготовки майбутніх фахових психологів передбачити проведення відповідних занять у межах навчального спецкурсу, який має на меті розвиток їхньої конкурентоспроможності шляхом підвищення відповідності

вимогам ринку і формування їхньої фахової компетентності на рівні сучасних вимог теорії та практики.

Ключові слова: професійна підготовка майбутніх психологів, формування конкурентоспроможності фахівців, економічний компонент професійної підготовки.

Yu. Vintyuk

Formation of Future Psychologists' Competitiveness: Economic Aspects

The article attempts to find out what competences are needed for future professional psychologists, taking into consideration the need to form an economic component of their competitiveness; as well as the possibility of their involvement in the learning process at the University. The scientific publications on the topic of research are reviewed; the scientists' opinions about the problem, which is at the center of consideration in this research, as well as about the possibilities of its solution, are clarified. Based on the scientific literature review, the author determines which competencies are necessary for future professional psychologists in view of the need to form the economic aspect of their competitiveness. According to the results of this investigation, the plans of the lessons for the future professional psychologists intended to use this aspect of their professional competence are drawn up. The author concludes that in the current conditions of market relations formation, the consideration of the economic aspect is extremely important for the formation of the competitiveness of future specialists of various specialties, in particular, of practical psychologists, and proposes, for application of the established competencies, optimization and activation of future professional psychologists' training, to anticipate the conduct of the corresponding lessons within a special training course aimed at developing their competitiveness by increasing the compliance with market requirements in and the formation of their professional competence at the level of modern requirements of theory and practice.

Key words: future psychologists training, specialists competitiveness formation, economic component of training.

Рецензент – кандидат психологічних наук,
доцент В. І. Слободяник