development of artistic and performing skills»; «Place and role of emotional steadiness in the development of artistic and performing skills»; «Place and role of reflection in the development of artistic and performing skills»; «History, theory and methodology of piano performance».

The article also dwells on various forms of delivering the course: lectures, seminars (organized dialogue, seminars on the theme «The defense of the pedagogical support»), self-study.

An important place is devoted to different activities and exercises aimed at developing habits of removal of emotional stress both before and during the concert performance as well as autogenic training.

Keywords: a special course, artistic and performing skills, instrumental training, exercises, forms, means, principles, autogenic training, emotional steadiness.

УДК 371.8:378

Ярощук І. Д., Ярощук О. В.*

ОСОБИСТІСТЬ ЕКОНОМІСТА В СИСТЕМІ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ: КОМУНІКАТИВНИЙ АСПЕКТ

З'ясовано, що професійна підготовка є однією з важливих сфер життєдіяльності суспільства. Обґрунтовано необхідність формування функціональної особистості економіста в системі професійної підготовки. Проаналізовано мету сучасної економічної освіти. Виокремлено професійні якості фахівця економічної сфери. Запропоновано детальний опис монологічних і діалогічних форм професійного спілкування економіста. Доведено, що вдалий вибір форми ділової взаємодії є запорукою як ступеня порозуміння з колегами, партнерами чи клієнтами, так і високої результативності діяльності підприємства чи організації. Виокремлено комплекс заходів стосовно навчання та виховання активної особистості кваліфікованого економіста.

Ключові слова: професійна підготовка, комунікативний аспект, особистість економіста, форми ділової взаємодії, професійні якості економіста.

Професійна підготовка є однією з важливих сфер життєдіяльності суспільства. На сучасному етапі спостерігаємо поступове ускладнення та удосконалення вимог стосовно тієї чи іншої професії та, відповідно, зміну вимог щодо професійної підготовки майбутнього фахівця економічного профілю. Зауважимо, що сучасна тенденція характеризується необхідністю формування власне особистості фахівця в системі професійної підготовки. Така ситуація зумовила актуальність розробки нових підходів щодо формування особистості економіста в умовах освітнього середовища ВНЗ.

Специфічність становлення професійної спрямованості інтересів і вподобань особистості майбутнього економіста у ВНЗ полягає в тому, що цей процес відбувається цілеспрямовано, систематично та планомірно під час вивчення дисциплін економічного та гуманітарного циклу. Позитивні зміни у змісті професійної спрямованості студента виявляються в тому, що розвиваються інтереси, пов'язані з майбутньою професією, формується прагнення якісно виконувати свої професійні обов'язки, показати себе вмілим фахівцем, досягти успіху в роботі, успішно вирішувати складні навчальні завдання [3, с. 274].

Проблема підготовки кваліфікованих кадрів у галузі економіки охоплює широке коло питань. У результаті аналізу виробничих функцій і типових завдань діяльності фахівця економічного профілю визначено, що, вирішуючи більшість із них (укладання письмових та усних угод, ведення ділових нарад і перемовин, участь у публічних виступах, включаючи виступи у пресі, на радіо, телебаченні, ділове листування), економіст забезпечує ефективність професійної діяльності. З огляду на це,

*© Ярощук І. Д., Ярощук О. В.**

комунікативна підготовка майбутніх фахівців до ефективного виконання професійних завдань набуває особливого значення, адже професійне спілкування реалізовує не лише комунікативні функції, але й специфічні, що пов'язані з особливостями економічної діяльності суб'єктів господарювання, а реальні економічні відносини та закони їх розвитку відображені в різних його формах.

Концептуальні ідеї вдосконалення підготовки студентів у вищих навчальних закладах представлені у працях І. Зязюна [6], М. Фіцули [10], В. Чайки [11] та ін. Проте, незважаючи на значний науковий доробок у цій сфері, названі напрямки досліджень не вичерпують усього кола проблемних питань. Зокрема дискусійним залишається комунікативний аспект підготовки майбутнього фахівця у ВНЗ економічного профілю.

Отже, метою статті є обґрунтування необхідності формування професійно спрямованої особистості економіста в контексті функціонально-комунікативного підходу. Досягнення поставленої мети зумовлює виконання низки важливих завдань – зокрема визначення основних цілей професійно-комунікативної підготовки майбутнього фахівця та виокремлення форм фахового спілкування економіста.

Професійна спрямованість особистості майбутнього економіста передбачає розуміння і внутрішнє прийняття ним цілей та мотивів професійної діяльності, а також співзвучних із нею інтересів, настанов, переконань і поглядів. Для того щоб допомогти майбутнім фахівцям економічного профілю розвинути свої професійні мотиви ще під час навчання у ВНЗ, викладачам необхідно сприяти формуванню в них правильного уявлення про суспільну значущість і зміст майбутньої професії, зміцненню професійної самооцінки, впевненості в успішному опануванні професією. Проте, як зазначає В. Семиченко, першочерговим напрямком у процесі підготовки майбутніх фахівців має бути розвиток власне особистості студента, а наступним кроком – її професіоналізація та спеціалізація [8, с. 29].

Узагальнення досвіду емпіричних досліджень виявило, що з метою здійснення комплексу заходів стосовно навчання та виховання активної особистості кваліфікованого, конкурентоздатного професіонала-економіста необхідно:

- залучати майбутнього економіста до особистої участі у формуванні та реалізації програм, що стосуються молодих фахівців і суспільства в цілому;
- забезпечувати збалансоване поєднання суспільних й особистісних інтересів у процесі реалізації професійної підготовки майбутніх економістів;
- надавати майбутньому економісту гарантований державний мінімум соціальних послуг щодо навчання, виховання, духовного і фізичного розвитку, охорони здоров'я, професійної підготовки та працевлаштування.

Лише системність і тривалість цих заходів сприятиме досягненню реалізації професійного та творчого потенціалу особистості економіста й формуванню в нього світогляду творця майбутнього своєї країни.

Рівень засвоєння майбутнім фахівцем навчальної інформації безпосередньо залежить від низки дій викладача, з-поміж яких – мотивування студентів і створення сприятливої психологічної атмосфери на занятті; використання особистісно орієнтованого підходу в навчанні; комбінування вербальних і невербальних засобів спілкування; методика викладання; сформованість індивідуального стилю діяльності. Єдність процесів викладання та учіння, а також їх взаємозалежність підтверджує і той факт, що рівень професіоналізму викладача має визначальний вплив на результат підготовки студентів. Останні у свою чергу стимулюють процес викладання своїми здібностями до навчання, необхідністю особистісного розвитку, прагненням соціального престижу та досягнення вершин професійної майстерності.

Отже, освітній потенціал має неабиякий вплив на особистість майбутнього економіста, забезпечуючи його можливість зайняти гідне місце в суспільній життєдіяльності та брати участь у суспільних відносинах у майбутньому.

Зазначимо, що професіоналізм майбутніх економістів не може обмежуватися та визначатися лише економічною підготовкою, оскільки загальна ефективність діяльності значною мірою залежить від сформованості умінь фахівця зорганізуватись і використати набуті знання, уміння, навчальний та життєвий досвід у певній професійній ситуації; уміння знайти та проаналізувати необхідну інформацію; уміння залагоджувати конфліктні ситуації та знаходити компромісні рішення; рівня професійної комунікативної компетентності та уміння вести діалог тощо.

Навчання є процесом безпосередньої комунікативної взаємодії викладача та студента з метою передання та засвоєння навчальної інформації. Тому поряд з основними функціями процесу навчання важливим є його комунікативний аспект.

Базуючись на основних функціях навчання, педагогічний колектив ВНЗ економічного профілю зможе забезпечити реалізацію якісної професійно-комунікативної підготовки майбутнього фахівця, визначивши такі її основні цілі:

- освітню, що передбачає формування у студентів загальних компетенцій, умінь самостійної навчальної діяльності та здатності продовжувати навчання в академічному і професійному середовищі;
- практичну, що передбачає формування професійної та комунікативної компетенцій з метою подальшого ефективного спілкування в академічному та професійному середовищі;
- пізнавально-розвивальну, що передбачає активізацію пізнавальних здібностей студентів;
- соціальну, що передбачає формування умінь критичного самоусвідомлення та вмінь спілкування.

Метою сучасної економічної освіти є підготовка фахівців із планування, обліку, фінансів та інших напрямків економічної роботи в народному господарстві, а також для науково-педагогічної діяльності в галузі економічних наук [2, с. 111-112]. Запорукою виконання цієї мети є сформованість готовності майбутнього фахівця економічного профілю виконувати поставлені перед ним професійні та професійно-комунікативні завдання.

Готовність майбутнього економіста до безперервного вдосконалення та навчання ґрунтується на мотиваційно-ціннісній орієнтації особистості, її розумінні та засвоєнні моральних цінностей, що в майбутньому стане підґрунтям для формування цінностей професійного середовища. Таким чином, навчальні плани та програми ВНЗ економічного профілю мають бути складені таким чином, щоб їх реалізація стала аксіологічним підґрунтям для розвитку конкурентоспрямованої особистості, яка прагне досягнути певних професійних успіхів на основі чітких ціннісно-професійних орієнтацій.

Розробляючи концепцію дослідження готовності майбутніх економістів до професійного спілкування, було враховано основні ідеї та висновки науковців щодо ролі професійного спілкування у становленні особистості фахівця (М. Каган [4], О. Леонтьєв [5], В. Семиченко [7] та ін.).

Правильна організація спілкування комунікантів у виробничих умовах і вибір найефективнішої форми ділової взаємодії є запорукою як ступеня їх порозуміння з колегами, партнерами чи клієнтами, так і високої результативності діяльності підприємства чи організації. Пропонуємо детальний опис монологічних і діалогічних форм професійного мовного спілкування економіста.

Професійний монолог є своєрідною публічною промовою, яка адресована великій аудиторії. Однією з форм монологічного професійного мовлення є *доповідь*. Вона є своєрідним повідомленням, у якому викладено визначений перелік питань, внесено пропозиції та зроблено певні висновки. На основі аналізу теоретичних джерел виділимо такі види доповідей:

- звітна (відбиває узагальнення стану справ за певний період часу);
- поточна (відбиває інформацію про хід роботи);
- наукова.

Усний звіт є ще однією формою монологічного офіційно-ділового мовлення, що містить виклад фактичного матеріалу, на основі якого роблять певні висновки, формулюють пропозиції та завдання на майбутнє. На основі результатів вивчення психолого-педагогічної літератури виділено низку порад, яких слід дотримуватись фахівцю-економісту у процесі підготовки тексту усного звіту, що збільшить ефективність спілкування з клієнтами чи партнерами установи, де він працює:

– підготувати письмовий варіант тексту усного звіту (письмовий варіант має чітку, послідовну структуру та містить короткий виклад найважливіших елементів);

– застосовувати різноманітні способи презентації матеріалу (нумерація, графіки, діаграми, таблиці тощо, використання яких допоможе проілюструвати чи підсумувати інформацію);

– застосовувати технічні засоби презентації матеріалу.

Ще однією формою монологічного спілкування є *публічний виступ*, спрямованість якого у діловій сфері визначається необхідністю переконати людей у правоті своєї позиції. Для досягнення цієї мети необхідно, щоб промова відповідала певним умовам і була спрямована на певну аудиторію. На основі результатів теоретичних джерел визначено, що підготовка до вдалого публічного виступу складається з п'яти етапів:

– добір матеріалу з метою формулювання змісту публічного виступу;
– розподіл матеріалу в певній логічній послідовності;
– літературна обробка зібраного матеріалу;
– запам'ятовування тексту публічного виступу;
– виступ.

Особливістю діалогічного мовного спілкування (йдеться про розмову між двома або кількома особами) є зміна ролей комуніканта й комуніката. У процесі діалогічного спілкування ініціатива може переходити від однієї людини до іншої: комунікант перетворюється на комуніката і навпаки, що створює сприятливе підґрунтя для взаємообміну інформацією, уточнення позицій сторін і задоволення потреб та інтересів кожного учасника [9, с. 5-7].

Бесіда є однією з найпоширеніших форм діалогічного спілкування, її метою є передавання чи обмін інформацією, думками, почуттями. Ділова бесіда, предметом якої зазвичай є визначене коло питань, має проводитися згідно з певними вимогами та правилами з метою досягнення позитивних результатів, зокрема обміну необхідною інформацією, пошуку стратегій поведінки, досягнення консенсусу тощо.

Професійна дискусія – різновид ділової бесіди, її метою є вирішення певних професійних завдань. Дискусія є найбільш демократичною формою ділової бесіди, якій властивий вільний обмін думками, результатом якого стане ухвалення спільного рішення.

Метою проведення *ділових переговорів* є необхідність розв'язання конфліктних питань, пошук комунікантами компромісного рішення та погодження умов співпраці. Таке ділове спілкування вимагає дотримання певних правил переговорного процесу, який передбачає наявність двох суб'єктів взаємодії, кожен з яких керується власними

намірами та цілями, що іноді можуть співпадати або ж відрізнятися, що власне і спонукає партнерів до проведення ділових переговорів.

Ділова нарада – форма діалогічного спілкування, у процесі якої здійснюється спільне обговорення, аналіз, осмислення та розв'язання проблеми, що виникла в тій чи іншій установі шляхом висловлення власних думок і пропозицій її учасниками. Слід також зазначити, що для ефективного проведення наради керівник має дотримуватися норм і правил етикету, володіти організаторськими та комунікативні здібностями та навичками.

Ще однією формою професійної комунікативної взаємодії є *телефонна розмова*. Причиною її популярності в ділових колах є постійна нестача часу. Телефонні розмови вимагають особливої концентрації уваги, мовної чіткості, лаконічності висловлювань, точності формулювань, уміння швидко переключати увагу та реагувати на запропоновану співрозмовником тему. Тому сучасні керівники, дбаючи про репутацію власного підприємства, практикують залучення своїх працівників у різноманітних тренінгових програмах, де особлива увага приділяється оволодінню навичками ведення телефонних розмов.

Прес-конференція й *інтернет-конференція* також мають діалогічний характер. Вони є одними з видів взаємодії фахівця з представниками преси, де завдання останніх полягає в одержанні необхідної інформації. На основі аналізу теоретичних джерел виділимо такі основні правила підготовки фахівця до такої конференції:

– визначення змісту послання, яке адресуватиметься пресі;

– підготовка заяви, у якій буде відображено зміст найважливіших питань;

– спроба передбачити можливі запитання представників преси та підготовка варіантів відповідей.

Процес професійної комунікації в будь-якій з її форм – монологічній чи діалогічній – полегшується наявністю переконливих аргументів, з-поміж яких можна виділити результати фінансової діяльності, економічні прогнози, інноваційні перспективи, приклади інших підприємств чи організацій, неможливість виконання певних запланованих дії, форс-мажорні обставини тощо.

Н. Волкова у своєму дослідженні дійшла висновку, що в ринкових умовах значних результатів може досягти лише той фахівець-економіст, який володіє такими професійними якостями:

– адаптаційна мобільність (схильність до творчих форм діяльності, неперервність, поглиблення знань, ініціативність, бажання якісних змін в організації і в змісті власної діяльності, готовність до обґрунтованого ризику тощо);

– контактність (товариськість, емпатія, інтерес до людей, високий рівень розуміння у сфері міжособистісних відносин, здатність приваблювати людей, бачити себе збоку, слухати, розуміти і переконувати людей, уміння подивитися на конфліктну ситуацію очима співрозмовника);

– стресостійкість (інтелектуальна й емоційна захищеність у проблемних ситуаціях, самовладання і здатність мислити тверезо під час прийняття колективних рішень, володіння навичками саморегуляції);

– домінантність (власність, честолюбство, прагнення до особистої незалежності, лідерство, готовність до безкомпромісної боротьби за свої права, самоповагу, високий рівень самооцінки, сміливість, вольовий характер) [1, с. 25-27].

Таким чином, нагальною потребою сьогодення є необхідність урахування потенційним фахівцем наявності чи відсутності в нього низки якостей, що в майбутньому сприятимуть або ж ускладнюватимуть успішність виконання завдань професійної діяльності.

Отже, майбутні фахівці мають оволодіти достатнім рівнем комунікативних умінь і навичок ще під час навчання у ВНЗ економічного профілю та усвідомити вплив професійно-комунікативних знань на рівень результативності майбутньої професійної діяльності. Сучасний стан економічної ситуації в Україні вимагає від майбутнього економіста як знань щодо перебігу економічних процесів і результатів аналітичних досліджень, так і правил професійного спілкування, норм поведінки, способів урегулювання конфліктів. Лише фахівець, який володіє високим рівнем професійно-комунікативних знань, уміє вести дискусію та будувати міжособистісні стосунки, результативно виконуватиме завдання професійної діяльності.

Перспективи подальших досліджень полягають у проведенні діагностики особистісних і професійних якостей економіста та їх впливі на вибір форми реалізації професійно-мовленнєвої діяльності.

Література:

1. Волкова Н. Проблема підготовки майбутніх економістів до управлінської діяльності / Н. Волкова // Неперервна професійна освіта: теорія і практика. – 2002. – Випуск 1 (5). – С. 25-27.
2. Гончаренко С. Український педагогічний словник / С. Гончаренко. – К. : Либідь, 1997. – 376 с.
3. Дьяченко М. И. Психология высшей школы : учеб. пособие для вузов / М. И. Дьяченко, Л. А. Кандыбович. – Мн., 1981. – 383 с.
4. Каган М. С. Мир общения / М. С. Каган. – М. : МГУ, 1998. – 216 с.
5. Леонтьев А. А. Психология общения : пособие для дополнительного образования / А. А. Леонтьев. – М. : Смысл, 1997. – 365 с.
6. Педагогічна майстерність : підручник / І. А. Зязюн, Л. В. Крамущенко, Т. Ф. Кривонос [та ін.] ; за ред. І. А. Зязюн. – К. : Вища шк., 1997. – 349 с.
7. Семиченко В. А. Психология общения / В. А. Семиченко. – К. : Издательство: Магистр-S, 1998. – 152 с.
8. Семиченко В. А. Пути повышения эффективности изучения психологии / В. А. Семиченко. – К. : Магистр-S , 1997. – 124 с.
9. Різун В. В. Природа й структура комунікативного процесу (лекція друга) / В. В. Різун. – К. : Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка, 2000. – С. 5-7.
10. Фіцула М. М. Педагогіка вищої школи : навч. посіб. / М. М. Фіцула. – К. : Академвидав, 2006. – 352 с.
11. Чайка В. М. Підготовка майбутнього вчителя до саморегуляції педагогічної діяльності : монографія / В. М. Чайка ; за ред. Г. В. Терещука. – Тернопіль : ТНПУ, 2006. – 275 с.

Ярощук И. Д., Ярощук А. В.

ЛИЧНОСТЬ ЭКОНОМИСТА В СИСТЕМЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ: КОММУНИКАТИВНЫЙ АСПЕКТ

Выяснено, что профессиональная подготовка является одной из важных сфер жизнедеятельности общества. Обоснована необходимость формирования функциональной личности экономиста в системе профессиональной подготовки. Проанализировано цель современного экономического образования. Выделены профессиональные качества специалиста экономической сферы. Предложено детальное описание монологических и диалогических форм профессионального общения экономиста. Доказано, что удачный выбор формы делового взаимодействия является залогом как степени взаимопонимания с коллегами, партнерами или клиентами, так и высокой результативности деятельности предприятия или организации. Выделено комплекс мероприятий по обучению и воспитанию активной личности квалифицированного экономиста.

Ключевые слова: профессиональная подготовка, коммуникативный аспект, личность экономиста, формы делового взаимодействия, профессиональные качества экономиста.

Yaroshchuk I. D., Yaroshchuk O. V.

PERSONALITY OF AN ECONOMIST IN THE PROFESSIONAL TRAINING SYSTEM: COMMUNICATIVE ASPECT

The professional training is one of the important areas of life of society. Nowadays we can observe the gradual complication and improvement of the requirements for the profession and therefore changes in the requirements for training of the future specialists-economists. The necessity of forming of functional personality of an economist in the process of professional training is grounded.

It has been analysed the current purpose of economic education. The professional qualities of the specialist of the economic sphere are determined. Results of the analysis of scientific papers testify that the professionalism of future economists cannot be limited and determined only by economic training, as the overall efficiency of their activity largely depends on the following things: ability to organize and use their knowledge, skills and experience in certain professional situations; ability to find and analyse the necessary information; ability to settle conflicts and find compromises; ability to improve the level of professional communicative competence and conduct a dialogue.

Proper organization of communication in professional circles and selection of the most effective forms of business interaction can be determined as the key elements that influence a degree of understanding the colleagues, partners or customers, and the effectiveness of the activity of the company or organization.

A detailed description of monologue and dialogue forms of professional communication of the economist is proposed. It has been proved that a good choice of form of business interaction is the key to a degree of understanding with colleagues, partners or customers, and also to effective activity of the company or organization. It has been determined a set of measures concerning the training and education of the active personality of a qualified economist.

Taking into consideration the current state of the economic situation in Ukraine, it is required from the future specialist to have not only a knowledge of economic processes but also to be competent in rules of professional communication, behaviour, and ways of settling conflicts. Only an expert, who has a high level of professional and communicative knowledge, is able to debate and develop interpersonal relationships, effectively perform tasks of professional activity.

Keywords: training system, communicative aspect, personality of an economist, forms of business cooperation, professional qualities of an economist.