

УДК 378

С. П. Кожушко

## ПІДГОТОВКА МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ З КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДО ПРОФЕСІЙНОЇ ВЗАЄМОДІЇ

*В статті надається власне розуміння терміну «педагогічні умови» та обґрунтування запропонованої системи педагогічних умов, що забезпечує якісну підготовку майбутніх фахівців з комерційної діяльності до їх професійної взаємодії. Доводиться, що реалізація умов, що пропонуються, підвищує ефективність підготовки майбутніх фахівців до професійної взаємодії.*

**Ключові слова:** майбутні фахівці з комерційної діяльності; міжособистісна взаємодія; педагогічні умови; професійна взаємодія.

**Постановка проблеми.** Умови сьогодення й особливості суспільного життя ставлять жорсткі вимоги до компетентності, професіоналізму, поведінки, культури взаємодії майбутніх фахівців з комерційної діяльності, а тому й до їх професійної та особистісної підготовки у системі вищої школи. Суспільству потрібен фахівець з комерційної діяльності, компетентний у здійсненні професійної взаємодії, який ставиться до неї як до особистісної цінності, володіє культурою й технологіями взаємодії, майстерно використовує вербальні, невербальні й комп'ютерні засоби комунікації, вміє долати бар'єри взаємодії, спрямований на оновлення власного досвіду професійної взаємодії.

**Аналіз актуальних досліджень.** Феномен «взаємодія» був предметом досліджень Ю. Бабанського, А. Бодальова, Х. Лійметса, В. Ляудіса, В. Семенова, Д. Ельконіна та ін. Питання підготовки майбутніх спеціалістів до професійної взаємодії як передумови їх успішної професійної діяльності та особистісно-професійного розвитку досліджувалися значною когортою дослідників (В. Биков, І. Булах, Л. Долинська, Г. В. Сластьонін та ін.). Теоретичні та методичні засади інтерактивної взаємодії, ефективність її впливу на формування особистості ґрунтовно дослідженою праця І. Авдєєвої, Б. Бадмаєва, О. Пометун, Л. Пироженко, О. Пехоти, В. Терещенко,

П. Щербаня та інших, а також закордонними спеціалістами Т. Альбергом, К. Бенне, Дж. Мідом, К. Роджерсом, Дж. Стюартом, К. Фопелем. При цьому необхідно визнати, що визначення педагогічних умов організації підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії, залишається проблемою, що потребує подальшого більш глибокого дослідження.

**Метою** даної статті є обґрунтування педагогічних умов організації підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії

**Виклад основного матеріалу.** Організації підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії уможливорює визначення низки педагогічних умов, які забезпечать ефективність цього процесу.

Умову розуміють як «обставину, від якої щось залежить» (Ожегов С. І., 1987, с. 771); «те, від чого залежить дещо інше (обумовлене); істотний компонент комплексу об'єктів (речей, їх стану, взаємодій), з наявності та необхідності якого з впливає існування цього явища»; (Куриная А. Ф., 2002, с. 107). Отже, сутність категорії «умови» – це стабільні обставини, які оточують об'єкт та задають характер впливу на нього; ставлення предмета до явищ, які його оточують, без яких його існування неможливе.

Для нас вагомий інтерес становлять педагогічні умови, що визначають розвиток процесів у педагогічній

дійсності. Нам імпонує трактування умов, запропоноване Л. Усановою, яка презентує педагогічні умови як «взаємозалежну сукупність заходів у педагогічному процесі, що забезпечує максимальний розвиток особистості» (Усанова Л. А., 2002, с. 70).

Під педагогічними умовами будемо розуміти сукупність педагогічних заходів та вимог, що забезпечують формування компетентності майбутніх фахівців з комерційної діяльності у здійсненні професійної взаємодії.

Вважаємо, що успіх формування компетентності майбутніх фахівців з комерційної діяльності у здійсненні професійної взаємодії зможе забезпечити створення й впровадження відповідних педагогічних умов.

1. *Створення атмосфери шанобливого ставлення до процесу взаємодії в системі «викладач – студент», «студент – студент», «студент – студенти» відповідного соціокультурного фону у процесі навчання.* Культуру професійної взаємодії в майбутніх фахівців важко сформувати, якщо унавчальному закладі не створена атмосфера шанобливого ставлення, культу («бренду») до самої комунікації, взаємодії, не культивується культура вербальної та невербальної комунікації, інформаційна культура, ввічливість і галантність та ін. у першу чергу серед педагогів, керівників та співробітників вишу.

2. *Високий рівень компетентності викладачів ВНЗ у здійсненні професійної комунікації та взаємодії.* У процесі навчально-виховної діяльності викладачу належить провідна роль як організатора педагогічного процесу. На наше переконання, викладач, що здійснює підготовку студентів до професійної взаємодії, має володіти не тільки глибокими фаховими, психолого-педагогічними, методичними, технологічними знаннями. Він має відрізнитися глибокими знаннями, уміннями, які забезпечують ефективну комунікацію; наявністю комунікативних якостей;

умінням налагоджувати і підтримувати контакт із співрозмовником, переконувати, відстоювати свій погляд, керувати діалогом, досягати поставлених цілей, встановлювати соціальні контакти, входити в різні ролі, зберігати внутрішню автономію, спонукати партнера до зміни поведінки, досягати взаєморозуміння в різних умовах обміну інформацією та ін.

Підкреслимо, що формування в майбутніх фахівців комерційної діяльності компетентності у здійсненні професійної взаємодії висуває абсолютно нові для більшості викладачів вимоги до їхньої взаємодії зі студентами ВНЗ. Доцільним, на нашу думку, є переорієнтація позиції викладача на нові моделі поведінки:

– *модель Педагог-консультант.* Передбачає відсутність традиційного викладу матеріалу викладачем, заміну навчальної функції консультуванням як в реальному, так і в дистанційному режимі. Основна мета – навчити студента вчитися.

– *модель Педагог-модератор.* Моделювання – діяльність, спрямована на розкриття внутрішнього потенціалу студента, на виявлення прихованих можливостей і нереалізованих умінь. Підґрунтям моделювання є використання спеціальних технологій, що допомагають організувати процес вільної комунікації, обміну думками, тощо.. Основними методами роботи педагога-модератора є такі, які спонукають студентів до діяльності й активізують їх, виявляють їхні проблеми, організують дискусійний процес, створюють атмосферу товариської співпраці.

– *модель Педагог-тьютор.* Здійснює педагогічний супровід студентів. Діяльність педагога-тьютора спрямована на роботу з суб'єктним досвідом студента, аналіз його пізнавальних інтересів, намірів, потреб, особистих прагнень. Спілкування з тьюторами може здійснюватися через тьюторіали, семінари, групи взаємодопомоги, комп'ютерні конференції. Завдання педагога-тьютора – допомогти студентам отримати максима-

льну віддачу від навчання, стежити за перебігом навчання, здійснювати зворотний зв'язок у процесі виконання завдань, проводити групові тьюторіали, консультивати студентів, підтримувати їхню зацікавленість у навчанні, забезпечувати можливість використання різних форм контакту з ним (особисті зустрічі, електронна пошта, комп'ютерні конференції).

— *модель Педагог-фасилітатор.* Принципами роботи педагога-фасилітатора К. Роджерс та Д. Шейлз виділяють відкритість викладача своїм власним думкам, почуттям, а також здатність відкрито виражати їх у міжособистісній взаємодії зі студентами; заохочення (вираження внутрішньої впевненості викладача у можливостях та здібностях студентів, опора на їхні позитивні якості); емпатійне розуміння студента (Sheils J., 1995). Таким чином, викладач-фасилітатор приймає та розуміє внутрішній світ своїх студентів, створює сприятливі умови для інтерактивної взаємодії у процесі навчання. Фасилітаційна взаємодія — вид гуманістичної педагогічної взаємодії викладача і студентів, яка ґрунтується на суб'єкт-суб'єктних відносинах взаємоприйняття, взаємоповаги, співпереживання, надання допомоги, сприяння, толерантності, коли викладач є співавтором позитивних особистісних змін студентів (Коломійченко С. Ю., 2010, с. 6). Завдання педагога-фасилітатора — реалізувати технологію індивідуальної підтримки, яка найбільш повно забезпечує комунікативну взаємодію студентів між собою і з викладачем, взаємообмін соціально-рольовими функціями, сприяє позитивній динаміці у формуванні компетентності студентів у здійсненні професійної взаємодії. Дія механізму «соціальної фасилітації» (посилення домінантних реакцій у присутності інших) (Зазюн І. А., Крамущенко Л. В., Кривонос І. Ф. та ін., 1997, с.157) покращує рівень виконання поставлених викладачем завдань.

З метою оволодіння викладачами вишу майстерністю взаємодії зі студентами запроваджено навчально-методичний семінар «Інтерактивна взаємодія в освіті», завданнями якого стали: забезпечення засвоєння викладачами вишу основних понять та категорій інтерактивної взаємодії; формування вмінь інтерактивної взаємодії та оволодіння технологіями їх реалізації у навчально-виховному процесі.

Доцільним є впровадження такої нетрадиційної форми підтримки компетентності викладачів як віртуальний методичний кабінет, що являє собою: форму інтерактивного спілкування, у процесі якого можливо обмінятися інформацією, висловити свою думку, отримати консультацію з певного питання; методичний простір для викладачів, який створює оптимальний доступ до необхідної інформації; оперативну методичну допомогу молодим викладачам; активну участь досвідчених викладачів у віртуальних педагогічних читаннях з обміну досвідом.

*3. Оптимізація взаємодії психолого-педагогічних та фахових кафедр ВНЗ для підвищення якості формування компетентності майбутніх фахівців комерційної діяльності до здійснення професійної взаємодії.* Поняття «оптимізація» етимологічно пов'язане з латинським словом найкращий (optimus), тобто найбільш відповідний певним умовам і завданням. За Ю. Бабанським, який вже майже півстоліття тому досить ґрунтовно досліджував проблему оптимізації стосовно до педагогічних явищ, оптимізація в широкому сенсі слова — це вибір найкращого варіанта рішення будь-якої задачі за даних умов (Бабанский Ю. К., 1982).

Стосовно нашої проблеми будемо трактувати оптимізацію взаємодії кафедр як процес становлення таких стратегій взаємодії, які відповідають умовам розвитку вишу і забезпечують використання перевірених ефективних педагогічних рішень і напрямків діяльності з

урахуванням узагальнення найбільш успішного досвіду структурних підрозділів і можливої генералізації даного досвіду в рамках освітньої системи університету.

За такого підходу вельми вдалою, на наш погляд, є реалізація бенчмаркінгу – методу вивчення чужого досвіду, який не є комерційною таємницею. Концепція бенчмаркінгу зародилась наприкінці 50-х років ХХ ст., коли японські фахівці відвідували провідні компанії США і Західної Європи з метою вивчення і подальшого використання їх досвіду. У Японії поняття «бенчмаркінг» співвідноситься із словом «dantotsu», що означає «зусилля, занепокоєння, турботу кращого (лідера) про те, щоб стати ще кращим (лідером)». «Японське економічне чудо» в значній мірі зобов'язане саме бенчмаркінгу – ретельному і досконалому вивченню і копіюванню продуктів і технологій північноамериканських і європейських компаній (Багиев Г. Л.). Власне термін «бенчмаркінг» з'явився в 1972 р. в Інституті стратегічного планування Кембриджа (США). Метою бенчмаркінгу – визначити найкращий практичний досвід, який стане основою для впровадження змін» (Venneworth P. A., 2012, с.51).

Термін «найкраща практика» відноситься до підходів і методів, що забезпечує отримання видатних або особливих результатів, інноваційним з точки зору використання нових технологій (що отримали визнання споживачів і експертів). Освітній бенчмаркінг має свої нюанси, спирається на накопичений досвід і може бути визначений як *методологія і технологія виявлення, вивчення та ефективної адаптації кращого досвіду освітньої діяльності* (Venneworth P. A., 2012). У цьому випадку під терміном «краща освітня практика» ми будемо розуміти дидактичний процес, що забезпечує отримання викладачами й студентами якісних освітніх послуг на основі впровадження інноваційних

технологій навчання і виховання з урахуванням нових стандартів освіти.

У нашому випадку мова йде про внутрішній бенчмаркінг, який здійснюється в організації (виші) з безліччю підрозділів з аналогічними функціями (кафедри, які здійснюють психолого-педагогічну та фахову підготовку майбутніх фахівців комерційної діяльності). Внутрішній бенчмаркінг у виші, таким чином, є процесом взаємодії кафедр, що здійснюють ідентичну освітню діяльність (психолого-педагогічну та фахову підготовку) в різних структурних підрозділах на основі виявлення кращого педагогічного досвіду діяльності, з наступним його поширенням для підвищення якості та ефективності всього освітнього процесу вузу. Доцільними формами такої взаємодії є круглі столи, педагогічна майстерня «З власного досвіду», майстер-класи, учасниками яких є викладачі різних напрямів підготовки фахівців, вишів-партнерів.

4. *Дотримання гуманізму суб'єкт-суб'єктних відносин у системах «викладач – студент», «студент – студент».* Діяльність викладача вишу передбачає гуманізацію взаємин із студентами, їх суб'єкт-суб'єктну взаємодію, створення позитивного психологічного клімату в стосунках педагога і студентів, їх емоційного піднесення. Дотримання гуманізму означає: певну відповідальність педагога за долю кожного студента; передбачення наслідків кожного слова, жесту, погляду („*primum non nocere*”) – „насамперед не нашкодь”; визнання неповторності кожного студента, повагу його гідності, довіру до нього, прийняття його особистісних цілей, запитів, інтересів, створення умов для його максимального розвитку на основі всебічного аналізу успіхів та витрат на їх досягнення, планів, надій, проблем кожної людини; співробітництво і співтворчість викладача й студентів; створення умов для їх професійного розвитку й саморозвитку.

Вирішальним чинником втілення ідеї гуманізації в реальну педагогічну практику

є ціннісні орієнтації та змістові установки викладача щодо студента:

– ставлення до професійної взаємодії як до покликання, місії;

– мотиваційна спрямованість викладача на студента – майбутнього колегу;

– емпатійне ставлення до студента, яке передбачає прагнення і вміння відчувати іншого як самого себе, займати його позицію, відчувати й сприймати його проблеми, переживання;

– толерантність, націлена на розуміння того, що всі студенти індивідуальні й неповторні, кожен має право на власний погляд;

– рефлексивність, яка дозволяє викладачу спостерігати за своєю діяльністю, бути готовим до її перегляду, багатогранності її реакцій у взаємодії з майбутніми колегами; прислухатися й придивлятися до студента, який вербально й невербально надає багатопланову інформацію про себе. Здатність накопичувати такого роду інформацію – особлива риса викладача, який визнає свої помилки, вчиться у студентів;

– діалогізм як бажання і вміння слухати й чути студента, здатність викладати навчальний матеріал у формі відповіді на запитання, які виникають у студентів, вести міжособистісний діалог на основі рівності позицій, взаємної довіри й поваги. Діалогізм передбачає висвітлення та аналіз кожної проблеми під різним кутом зору, відмову від стереотипу та шаблону (множинність логіки); спрямування студентів на самостійний пошук інформації (відкритість для перетворень, доповнень), обмін знаннями, діями; взаємодію мікрогруп у студентській аудиторії, з віртуальним партнером; діалог між комп'ютером та студентом, що виконується на обмеженій площі (інтерактивний термінал) за певними правилами (алгоритм діалогу);

– співпраця як установка на взаємодію зі студентом у процесі спільної діяльності й взаємодії; максимальне використання й розвиток особистісного досвіду професійної взаємодії кожного студента;

прагнення і вміння забезпечити студентам стан «співавторів навчального процесу» (Сериков В.В., 1999, с.30).

Зі зміною позиції викладача змінюється статус студента в навчанні – повноцінний суб'єкт навчання, співлектор викладача, доповідач, опонент у суперечці, ведучий дискусії, тобто відбувається переорієнтація позицій майбутнього спеціаліста з «учнівства» на «партнерство». Реалізується модель оптимальних взаємин «викладач – студент»: *ділові*, засновані на творчому співробітництві, вони передбачають: взаємоповагу, взаємодопомогу, взаєморозуміння, взаємодовіру; *партнерські*, але з дотриманням субординації, без зайвого формалізму; толерантні, доброзичливі, відверті, більш розкуті та відкриті, обоюдно цікаві взаємини; *взаємоввічливі*: студент має сприймати викладача як свого порадника й наставника, а викладач – поважати особистість студента як майбутнього спеціаліста-колегу, спрямовувати його, вказуючи в делікатній формі на його недоліки; *гармонійні та результативні*.

5. *Спрямованість викладання навчальних дисциплін на організацію різноманітної міжособистісної взаємодії.* З метою ефективної підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії, під час викладання кожної дисципліни, передбаченої навчальним планом, викладачі мають прагнути спрямувати процес викладання навчальних дисциплін на організацію різноманітної міжособистісної взаємодії, створення можливостей для застосування студентами вербальних та невербальних засобів комунікації, формування уміння встановлювати суб'єкт-суб'єктні зв'язки у процесі взаємообміну інформацією, моделювати різновиди взаємодії та ін. Це дозволить студентам під час навчання у ВНЗ накопичувати власний досвід організації професійної взаємодії, збагачуючи його завдяки наслідуванню нових взірців, досвіду пошуку, передачі та взаємообміну різноманітної за змістом інформації. Реалізація умови вимагає від

кожного викладача вишу володіння компетентністю у здійсненні професійної взаємодії.

*б. Забезпечення самореалізації студентів у різноманітних видах професійно спрямованої взаємодії.* Передбачає введення у навчальний процес прийомів і методів, що сприяють підвищенню комунікативної активності й реалізації домінуючих індивідуальних якостей студентів у процесі навчальної взаємодії; створення умов для виявлення ініціативи, відчуття успіху під час виконання різноманітних завдань за допомогою заохочень (конкретних, своєчасних, не спрогнозованих), виявлення щирої уваги до студентів, надання можливості відчувати себе переможцем, створюючи установку на співпрацю, розумну внутрішню конкуренцію. Реалізація даної умови передбачає послугування методами *переконання* (система словесно-предметних впливів на свідомість того, кого навчають, чи загальна думка колективу, яка забезпечує добровільне прийняття розпоряджень і перетворення їх у мотиви поведінки членів колективу), *навіювання* (система словесно-образних впливів на колектив та окремих його членів з метою викликати відповідний стан чи поведінку, потреби чи звички) з метою підвищення інтересу студентів до навчальної дисципліни, стимулювання їх активності. Активізації діяльності студентів сприяє виконання індивідуальних завдань типу: проаналізувати конкретну конфліктну ситуацію та обґрунтувати власне рішення; розіграти реальну або штучно створену ситуацію міжособистісної взаємодії; скласти пам'ятку молодому фахівцю щодо попередження та подолання конфліктів (з колегами, клієнтами тощо).

**Висновки та перспективи подальших наукових розвідок.** Підсумовуючи, зазначимо, що зазначені педагогічні умови є складником системи підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії.

Реалізація їх у навчально-виховному процесі вишу показала підвищення ефективності підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії. Подальші наукові пошуки спрямовані на вирішення питання щодо подальшої методичної підготовки викладачів ВНЗ щодо оволодіння майстерністю у здійсненні професійної взаємодії, організації міжособистісної взаємодії зі студентами.

### Література

1. Бабанский Ю. К. Оптимизация учебно-воспитательного процесса / Ю. К. Бабанский. — М. : Просвещение, 1982. — 192 с.
2. Багиев Г. Л. Бенчмаркинг как функция маркетинговых исследований / Г. Л. Багиев, Е. Л. Богданова. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://globalconsulting.com.ua>.
3. Коломійченко С. Ю. Підготовка майбутніх учителів у вищих педагогічних навчальних закладах до організації фасилітаційного спілкування з учнями: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. пед. наук: спец. 13.00.04 «Теорія і методика професійної освіти» / С. Ю. Коломійченко. — Харків, 2010. — 22 с.
4. Куринная А. Ф. Психолого-педагогические аспекты формирования коммуникативных умений и навыков / А. Ф. Куринная // Педагогіка і психологія формування творчої особистості: проблеми і пошуки: Зб. наук. пр./Редкол.: Т. І. Сущенко (відп. ред.) та ін. — Київ-Запоріжжя. — 2002. — Вип. 22. — 420 с.
5. Ожегов С. И. Словарь русского языка / Под ред. Н. Ю. Шведовой. — 22-е изд., стереотип /С. И. Ожегов. — М.: Рус. яз., 1987. — 921 с.
6. Педагогічна майстерність: Підручник /І. А. Зязюн, Л. В. Крамущенко, І. Ф. Кривонос та ін./ За ред. І. А. Зязюна. — К.: Вища шк., 1997. — 349с.
7. Сериков В. В. Образование и личность. Теория и практика проектиро-

вания педагогических систем / В. В. Сериков. — М.: Издат. корпорация «Логос», 1999. — 272с.

8. Усанова Л. А. Педагогическое общение как фактор социализации студентов педагогического вуза: Дис. ...канд. пед. наук /Л. А. Усанова. — Челябинск, 2002. — 166 с.

9. Benneworth P. A University Benchmarking Handbook. Benchmarking in European Higher Education. — ESMU:Brussels, 2010.

10. Sheils Joe. Communication in the Modern Language Classroom. — Europe Council Press, 1995. — 349 p.

**С. П. Кожушко**

**ПОДГОТОВКА БУДУЩИХ СПЕЦИАЛИСТОВ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ К ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ ВЗАИМОДЕЙСТВИЮ**

*В статье представлено собственное понимание термина «педагогические условия», а также дано обоснование системы педагогических условий, которые обеспечивают качественную подготовку будущих специалистов коммерческой деятельности к их профессиональному взаимодействию. Доказывается, что реализация описываемых условий повышает эффективность подготовки будущих специалистов к профессиональному взаимодействию.*

**Ключевые слова:** будущие специалисты коммерческой деятельности; межличностное взаимодействие; педагогические условия; профессиональное взаимодействие.

**S. Kozhushko**

**THE TRAINING OF THE FUTURE SPECIALISTS IN COMMERCIAL ACTIVITY FOR PROFESSIONAL INTERACTION**

*Since modern society needs specialists that possess a bundle of attributes including culture and technology of interaction, professional usage of verbal, non-verbal and computer means of communication, the ability to overcome barriers in communication as well as the personal orientation to renewing his or her experience in professional interaction, the task of bringing up of new generation of specialists in commercial activity through a complex of pedagogical conditions is of special importance now. To substantiate pedagogical conditions necessary for training future specialists in commercial activity was the aim of the article. Pedagogical conditions are referred to as a unity of measures and*

*requirements which guarantee the formation of competence in future professional interaction. The development and introduction of the following pedagogical conditions into the process of training of future specialists in commercial activity could certainly lead to positive results. These conditions are: creation of the atmosphere of respect for the process of interaction in the system of «teacher – student», «student – student», «student – students»; high level of university teachers professional competence while performing by them their professional communication and interaction; optimal reciprocity among psychology-pedagogical and the departments of professional training; humanistic relations in such systems as «student – student» and «teacher – student»; interpersonal relation as a core element in the process of teaching; students self realization in different types of professional interaction.*

*The implementation of these pedagogical principles into teaching and education of future specialists in commercial activity demonstrated their vitality and effectiveness.*

**Keywords:** future professionals from business; interpersonal interaction; pedagogical conditions; professional interaction.

**Рецензенти:**

Волкова Н. П. — д.пед.н., проф.,  
М'ясоїд Г. І. — к.пед.н., доц.

*Стаття надійшла до редакції 17.12.2013*