

ФОРМУВАННЯ КУЛЬТУРИ ДІЛОВИХ ВІДНОСИН МОЛОДШИХ СПЕЦІАЛІСТІВ У НАВЧАЛЬНО-ВИХОВНОМУ ПРОЦЕСІ КОЛЕДЖУ

У статті розкриваються структура і специфіка спецкурсу з формування культури ділових відносин студентів коледжу – майбутніх товарознавців.

Ключові слова: культура ділових відносин, молодші спеціалісти-товарознавці, спецкурс.

В статье раскрываются структура и специфика спецкурса по формированию культуры деловых отношений студентов колледжа – будущих товароведов.

Ключевые слова: культура деловых отношений, младшие специалисты-товароведы, спецкурс.

The article is devoted to the structure and peculiarity of the special course of forming of young commodity specialists' business relationships culture.

Key words: business relationships culture, young commodity specialists, special course.

Вступ. Становлення та розвиток ринкових відносин вимагають кардинальних змін в організації економіки в Україні та в самій системі господарювання, що потребує відповідного рівня професіоналізму й загальної культури ділових відносин спеціалістів, особливо молодших спеціалістів, яких готують коледжі.

Формування культури ділових відносин молодших спеціалістів-товарознавців потребує чіткої послідовності, раціонального підходу до форм та методів навчально-виховної роботи. Наявність багатьох освітньо-культурних чинників по різному впливає на підготовку молодших спеціалістів, але головну позицію займає професійна освіта у коледжі. Це підтверджується тими важливими функціями, які покладені на коледж, а саме: формування культури ділових відносин молодших спеціалістів-товарознавців, розширення і збагачення знань про ділову культуру та шляхи її забезпечення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На думку Романюк Л. В., завдання професійної освіти полягає в тому, щоб сприяти прагненню майбутніх товарознавців до постійного набуття нових знань і вмінь, формування й розвитку особистих якостей та створювати умови для цього [4]. Усвідомлення відповідальності коледжу за формування культури ділових відносин молодших спеціалістів-товарознавців зобов'язує вивчити способи ефективного вирішення викладачами цієї проблеми.

Проблемі організації навчання в коледжах присвятили свої роботи К. Беркита, Р. Бужикова,

О. Вишнеvsька [2]. Розроблено підхід, що ґрунтується на визначенні вимог до розвитку спеціальних умінь, особистісних якостей та розробки нових методик, способів реалізації професійно-особистісного потенціалу (Л. Долинська, Л. Володарська-Зола). Моральні аспекти формування культури ділових відносин знайшли віддзеркалення в працях Н. Чабан, О. Коваленко, Л. Настечко, О. Пономаренко, Л. Бурдейної [1]. О. Даниленко, О. Рембач [3], І. Тимченко, Т. Чмут досліджували питання формування культури спілкування як важливого чинника професіоналізму майбутніх фахівців. Стрельчук Я. В. вивчала формування культури морально-ділових відносин у майбутніх менеджерів зовнішньоекономічної діяльності [5].

Разом з тим у науковій літературі не зустрічаються дослідження ефективності навчально-виховної роботи коледжу в напрямку формування культури ділових відносин молодших спеціалістів-товарознавців.

Мета статті полягає в розкритті сутності та специфіки розробленого спецкурсу з формування культури ділових відносин молодших спеціалістів-товарознавців.

Досягнення мети вимагає розв'язання таких **завдань:**

- визначити теоретичні засади створення спецкурсу з формування культури ділових відносин молодших спеціалістів-товарознавців;
- створити спецкурс «Культура ділових відносин товарознавців»;
- упровадити спецкурс у навчально-виховний процес професійної підготовки молодших

спеціалістів-товарознавців з метою підвищення рівня сформованості культури ділових відносин.

Виклад основного матеріалу. Думки опитаних нами викладачів, які готують молодших спеціалістів-товарознавців у коледжах, пов'язані з аналізом змісту й технології педагогічного впливу, характеру осмислення та практичного вирішення питань формування культури ділових відносин молодших спеціалістів-товарознавців. Усе це підкреслює актуальність та доцільність цього питання, яке потребує подальшого вивчення, аналізу та експериментального дослідження.

Необхідно зазначити, що процес формування культури ділових відносин молодших спеціалістів-товарознавців є складним, оскільки на нього може впливати багато чинників. Дані, отримані під час констатувального експерименту, дозволили визначити рівні сформованості культури ділових відносин молодших спеціалістів-товарознавців.

Вихідним моментом цього етапу дослідження було врахування того, що визначення ефективності перетворення педагогічної системи (однією із форм якого є педагогічний експеримент) неможливе без чітко встановленої критеріальної бази. Окресленість критеріальної бази дає можливість за результатами педагогічного експерименту здійснити оцінку ефективності застосування гіпотетично сформульованих положень, швидко та достовірно порівняти результати, отримані в експериментальних і контрольних групах за якісними та кількісними показниками. При розроблянні критеріальної бази дослідження визначають якісні та кількісні показники. Якісні використовуються для фіксування наявності чи відсутності будь-якої властивості, а кількісні – для встановлення міри вираженості та сформованості властивості.

Виокремлення критеріїв, визначення їх ознак та опис рівнів сформованості навчальних досягнень є однією із обов'язкових передумов укладання спецкурсу та вважається найскладнішим завданням будь-якого педагогічного дослідження, оскільки має забезпечити надійність вимірів та наукову обґрунтованість результатів.

До високого рівня сформованості віднесено 5 % із числа досліджуваних. Характерними ознаками цього рівня визначено: духовну орієнтацію на культуру ділових відносин, наявність ґрунтовних знань із питань функцій культури ділових відносин, дотримання вимог культури, чітку програму дій ділових відносин. До середнього рівня сформованості віднесено 18 % опитаних, які взяли участь в експерименті. Таким студентам притаманна комунікативна орієнтація на ділові відносини, володіння знаннями з питань змісту культури ділових відносин, домінування епізодичного дотримання вимог ділової культури для успішної діяльності. Більша частина студентів (77 %) була віднесена нами до групи з низьким рівнем сформованості культури ділових відносин. Для них характерні такі показники, як прагматична

орієнтація на ділові відносини, наявність знань із питань зовнішнього прояву культури ділових відносин та спонтанний підхід до дотримання ділової культури.

За результатами проведеного дослідження нами встановлено ряд суперечностей, які пов'язані з тим, що система підготовки майбутніх молодших спеціалістів-товарознавців не має послідовності та систематичності; передача відповідних знань, форм роботи в практичній діяльності не насичена відповідним змістом. Тому вивчення існуючого стану та особливостей підготовки майбутніх молодших спеціалістів-товарознавців у навчально-виховному процесі коледжу дозволяє зробити висновок про необхідність та важливість посилення впливу освіти в коледжі, надання цьому процесу цільового характеру, збагачення форм та методів навчально-виховної роботи, які б забезпечували високий рівень сформованості культури ділових відносин молодших спеціалістів-товарознавців та створювали умови для ефективної професійної діяльності.

Культура ділових відносин майбутніх молодших спеціалістів-товарознавців формується під час навчальних занять, навчальної практики, у процесі позанавчальної виховної роботи. Її не можна пов'язувати з можливостями освітньо-виховного впливу лише окремих навчальних дисциплін. Тому в професійній підготовці молодших спеціалістів-товарознавців повинна бути створена система педагогічного впливу, яка цілеспрямовано вирішувала б актуальні проблеми підвищення культури ділових відносин майбутніх товарознавців та підготовки їх до успішної професійної діяльності. Організуючи роботу в цьому напрямку, ми розробили орієнтовну програму формування культури ділових відносин молодших спеціалістів-товарознавців, яка охоплює навчальні заняття та виховні заходи.

З урахуванням змісту та особливостей окремих навчальних дисциплін нами були сформульовані питання, які заслуговують на увагу з боку викладачів та студентів, вимагають свого обговорення й упровадження під час навчальної роботи. Так, на заняттях з історії України доцільно проаналізувати питання, що свідчать про ділову культуру на різних історичних етапах розвитку держави, а на заняттях із ділової української мови можна звернути увагу студентів на особливості ділового спілкування. Предметом конкретного аналізу студентів у процесі вивчення філософії можуть бути питання, що стосуються підходів до осмислення сутності культури ділових відносин та системи моральних цінностей як основи успішної діяльності майбутніх товарознавців, а на заняттях із психології інтерес студентів можуть викликати питання психологічних механізмів у структурі культури ділових відносин, особистості товарознавця в діловому конфлікті тощо.

Сформульовані нами питання та теми для обговорення викладачі можуть включати до змісту

своїх занять і тим сприяти актуалізації у свідомості студентів проблем, пов'язаних із формуванням культури ділових відносин молодших спеціалістів-товарознавців. Проблеми, пов'язані з культурою ділових відносин, повинні розглядатись не тільки на заняттях, але й на заходах виховного змісту. Орієнтовна програма формуванням культури ділових відносин молодших спеціалістів-товарознавців передбачає обговорення актуальних проблем, пов'язаних із культурою.

З метою активного залучення студентів до виховних заходів із цієї тематики орієнтовна програма передбачає використання найрізноманітніших форм позанавчальної виховної роботи, зокрема публічні лекції, виховні бесіди, диспути, читацькі конференції, тематичні вечори, тематичні вікторини, проведення конкурсів, круглих столів, кураторських годин, зустрічей із представниками професії, вечорів запитань і відповідей тощо.

Метою вивчення спецкурсу є ознайомлення студентів з теоретичними аспектами складових культури ділових відносин, особливостями її прояву, сучасними вимогами до цього аспекту професійної діяльності та опанування практичними навичками з метою впровадження їх у майбутню професійну діяльність молодших спеціалістів-товарознавців; формування у майбутніх товарознавців культури ділових відносин, творчих та комунікативних здібностей, розвиток умінь та навичок сприйняття, обробки, аналізу інформації для підвищення професійного рівня та саморозвитку особистості внаслідок оволодіння теоретичними знаннями з культури та набуття практичних навичок застосування технологій досягнення успіху в ділових відносинах.

В основу конструювання змісту програми курсу «Культура ділових відносин товарознавців» закладені такі принципи:

- науковості, який виражається у відповідності культури ділових відносин рівню її розробленості в різних предметних галузях;
- системності, який розкриває культуру ділових відносин як цілісне, системне явище;
- соціодіальності, який відображає відповідність змісту курсу сучасним вимогам суспільства щодо формування культури ділових відносин;
- доступності, який забезпечує поступовий перехід до складної, практичної спрямованості матеріалу, опори на наявний запас знань, вмінь і навичок студентів;
- універсальності, який передбачає включення курсу в навчальні плани різних коледжів, спеціальностей, що забезпечується виділенням варіативної частини, в якій відображаються особливості професійної підготовки молодших спеціалістів;
- мінімізації, який відображає оптимальний зміст навчального предмету, з якого нічого неможна видалити;

– міжпредметності, який слугує засобом відбору і координації навчального матеріалу з програмами суміжних дисциплін, передбачає взаємне узгодження і інтеграцію тих «родів» систематизованих знань, умінь і навичок, які включаються в родинні навчальні предмети.

Основні завдання спецкурсу полягають у теоретичному засвоєнні молодшими спеціалістами-товарознавцями наступних питань:

- культура ділових відносин як основа підготовки фахівця нового рівня. Її предмет, цілі, завдання та сутність;
- основні складові культури ділових відносин;
- зміст і роль культури ділових відносин у системі професійної діяльності;
- соціально-психологічні аспекти прояву культури ділових відносин у майбутній діяльності;
- особливості ділових взаємовідносин товарознавця в команді та з клієнтами;
- основні норми етичної поведінки у торгівельній діяльності;
- технологію проведення ділових переговорів;
- норми і правила ефективного спілкування з клієнтами;
- форми та методи самоосвіти з питань культури ділових відносин.

Для реалізації поставлених завдань в межах цього курсу здійснюється цілеспрямована робота, пов'язана з усвідомленням студентами особистісних смислів у формуванні культури ділових відносин та необхідності постійного вдосконалення власного рівня культури ділових відносин.

При формуванні теоретичної бази для здійснення професійної діяльності на належному культурному рівні ділових відносин ми знайомимо студентів із різними методиками та технологіями. На практиці, під час проведення тренінгів, ми залуцаємо майбутніх молодших спеціалістів до найбільш ефективних технологій побудови ділових відносин, але надаємо можливість коригувати свою діяльність власноруч.

Таким чином, створюються умови для якісного формування культури ділових відносин у поєднанні з індивідуальним ступенем творчої професійної діяльності; ефективного формування й розвитку структурних елементів культури ділових відносин молодших спеціалістів-товарознавців.

Формування культури ділових відносин молодших спеціалістів-товарознавців відбуватиметься ефективно тільки тоді, коли вся система заходів та форм буде дотримана.

Враховуючи сучасні підходи до підготовки молодших спеціалістів, ми можемо констатувати, що така форма навчання, як лекція у формі монологу (спрямована на пасивне отримання інформації) є застарілою та малоефективною. Навчально-виховний процес у коледжах потребує новітніх методів і форм навчання. З метою формування культури ділових відносин молодших спеціалістів-товарознавців під час викладання

спецкурсу ми застосовуємо такі: лекція-бесіда, лекція-дискусія, лекція-вікторина, лекція-консультація, тематична дискусія («круглий стіл»), метод мозкових атак (мозковий штурм), «човниковий метод», наукові гуртки, тренінги, ділові ігри, кейс-метод.

Для активізації процесу навчання студентів, а також для формування вмінь приймати рішення у найбільш важливих ситуаціях сфери професійної діяльності особливу роль ми відводимо «кейс-стаді». «Кейс-стаді» – це ефективний метод аналізу конкретних ситуацій, який дає змогу проводити ефективно навчання студентів в умовах швидких змін [6]. Навчальні ситуаційні справи складаються з різних видів ситуацій:

- загальні ситуації – це сукупність умов та обставин, що створюють певні умови навчання;
- ситуації-ілюстрації ілюструють новий матеріал, який вивчається, їхнє призначення полягає в закріпленні та поглибленні знань, в розвитку ініціативи, аналітичних здібностей;
- ситуації-інциденти – відрізняються від методу конкретних тем тим, що ситуація характеризується несприятливими умовами для сприйняття особистістю.

На початковому етапі навчання ми надаємо великого значення ігровій діяльності, котра має свою самостійну функцію у навчальному процесі і не може бути виконана іншими методами (гра не може замінити собою ні лекції, ні інші форми навчання). Головна функція ділової гри – навчання в дії, і чим ближчою є ігрова діяльність для тих, кого навчають, до реальності, тим вищим пізнавальний ефект. Дидактичні ігри залежать від ступеня складності завдань, які розглядаються, від кількості учасників, а також їхньої ролі в грі.

Форми й регламент проведення гри ми поділили на очні й заочні. Останнім часом з розвитком системи дистанційного навчання та системи Інтернет значно збільшилася можливість використання заочно ділових ігор з використанням комп'ютерних технологій.

Насамкінець, ми підбивали підсумки роботи – готували підсумковий проект, у якому студенти кожної мікрогрупи чітко репрезентували результати своєї роботи. Ми перевіряли також ступінь володіння студентами-товарознавцями теоретичним матеріалом, уміння студентів брати участь в обговоренні проблеми, відстоювати свою позицію, обгрунтувати критику.

Характерною особливістю даного спецкурсу є широке застосування бізнес-тренінгів на семінарських і практичних заняттях. Бізнес-тренінг – один із видів тренінгу, який на відміну від психологічного тренінгу має на меті, в першу чергу, формування ділових навичок і вмінь майбутніх товарознавців.

Ми намагалися будувати освітній процес формування культури ділових відносин молодших спеціалістів-товарознавців в експериментальній роботі так, щоб кожен студент зміг набути цілісного досвіду професійної діяльності, але в індивідуально-неповторному поєднанні його основних компонентів. Важливого значення тут набуває практика.

Висновки. Зазначений навчальний спецкурс забезпечує системне засвоєння студентами основ культури ділових відносин, розвиває в них позитивні ціннісні орієнтації. На нашу думку, майбутні молодші спеціалісти-товарознавці можуть отримати необхідні їм у професійній діяльності знання й уміння, оскільки кожна з тем є актуальною й важливою для майбутніх молодших спеціалістів-товарознавців, сприяє збагаченню практичних умінь із питань культури ділових відносин у професійній діяльності. Формувальний педагогічний експеримент підтвердив освітньо-виховні можливості програми й спецкурсу та здатність впливати на рівень культури ділових відносин випускників коледжу. У майбутнього молодшого спеціаліста-товарознавця формується установка на самопізнання, самоаналіз, саморозвиток, самооцінку, на відстеження змін у професійному становленні, на підвищення власного рівня культури ділових відносин.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бурдейна Л. І. формування моральної культури студентів вищих навчальних закладів торгов.-економ. профілю : автореф. дис. ... к. пед. н. / Л. І. Бурдейна ; Тернопільський нац. пед. ун-т ім. В. Гнатюка. – Тернопіль – 2005. – 20 с.
2. Вишнеvsька О. О. Педагогічні умови формування ділової культури студентів бізнес-коледжу в системі соціалізації особистості : дис. ... канд. пед. наук : / О. О. Вишнеvsька. – 13.00.05. – Х., 2002.
3. Рембач О. О. Формування культури ділового спілкування майбутніх міжнародних аналітиків у вищих навчальних закладах : дис. ... канд. пед. наук. спец : 13.00.04. / О. О. Рембач. – Вінниця. – 2005. – 369 с.
4. Романюк Л. В. Ціннісні орієнтації студентів: сутність, структура і психологічні механізми розвитку / Л. В. Романюк, М. Н. Корнев ; Київський нац. університет ім. Т. Шевченка; Подільська держ. аграр.-техн. академія. – К.–П. : Абетка-Нова, 2004. – 188 с.
5. Стрельчук Я. В. Формування культури морально-ділових відносин у майбутніх менеджерів зовнішньоекономічної діяльності : автореф. дис. ... к. пед. н. / Я. В. Стрельчук; Кіровоградський держ. пед. ун-т ім. В. Винниченка. – 2011. – 20 с.
6. Юрко І. В. Використання тренінгових технологій навчання у підготовці фахівців для підприємницької та управлінської діяльності : [монографія] / І. В. Юрко, Л. М. Шимановська-Діанич, М. В. Гунченко. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – 161 с.

Рецензенти: Гришкова Р. О., д.пед.н., професор;
Кіршова О. В., к.пед.н., доцент.

© Базарова К. В., 2012

Дата надходження статті до редколегії 05.04.2012 р.

БАЗАРОВА Катерина Василівна – аспірант кафедри соціальної роботи, педагогіки та психології Чорноморського державного університету імені Петра Могили.

Коло наукових інтересів: формування культури ділових відносин молодших спеціалістів-товарознавців у навчально-виховному процесі коледжу.