

зб. МОН України. – К., 2000. – № 65. – С. 2–14.

5. Професійна кар'єра випускника ПТНЗ: сучасний стан і перспективи формування : матер. регіональної наук.-практ. конф. 24 лютого 2012 року / за ред. О.С. Цокур. – Одеса : В.В. Букаєв, 2012. – 70 с.

УДК 378.147

М. О. Коростелін,
аспірант
(ДВНЗ “Донбаський державний
педагогічний університет”)

ТЕХНОЛОГІЯ ФОРМУВАННЯ ГОТОВНОСТІ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ З ТОВАРОЗНАВСТВА ТА КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДО ПОПЕРЕДЖЕННЯ КОНФЛІКТІВ У ПРОФЕСІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Постановка проблеми у загальному вигляді. Складні й суперечливі процеси, які відбуваються в Україні на початку третього тисячоліття, вимагають підвищення рівня професіоналізму фахівців різних сфер діяльності, зокрема фахівців з товарознавства та комерційної діяльності, однією зі складових готовності до професійної діяльності яких є готовність до попередження конфліктів у професійній діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій з теми. Аналіз психолого-педагогічної літератури засвідчує, що науковцями значна увага приділяється питанням професійної підготовки фахівців з товарознавства та комерційної діяльності, висвітленню деонтологічних, морально-етичних, психологічних, історичних аспектів товарознавчої та комерційної діяльності (В. Апопій, Г. Васильєв, Л. Осипова, М. Леонов, О. Морозов, І. Синяєва, Ф. Панкратов, А. Орлов, Ф. Половцева, Р. Хизрич, Г. Черников, G. Hofstede, R. Jahnke, M. Stich та ін.).

Вивченню окремих питань професійної підготовки зазначених фахівців присвячено праці Т. Крамаренко (культура професійного діалогу майбутніх фахівців з товарознавства та комерційної діяльності), Н. Шевириної (моральні уявлення учнів щодо комерційної діяльності та врахуванні їх у процесі професійної взаємодії), Н. Ротової (комунікативно-мовна поведінка майбутніх фахівців у професійній діяльності), Т. Русецької (проектне навчання в процесі професійної підготовки товарознавців-комерсантів), Л. Карташової (підвищення ефективності педагогічних технологій підготовки спеціалістів-товарознавців), С. Симчук (використання інтерактивних технологій у професійній підготовці товарознавців-комерсантів), О. Куклін (організаційно-педагогічні умови професійного навчання фахівців комерційного профілю).

Водночас, незважаючи на різнопланові дослідження, названі підходи лише частково торкаються питання формування готовності майбутніх фахівців з товарознавства та комерційної діяльності до попередження конфліктів у професійній діяльності.

Метою статті є обґрунтування технології формування готовності

майбутніх фахівців з товарознавства та комерційної діяльності до попередження конфліктів у професійній діяльності.

Виклад основного матеріалу. Під технологією формування готовності майбутніх фахівців з товарознавства та комерційної діяльності до попередження конфліктів у професійній діяльності розуміємо сукупність процесів теоретичної і практичної діяльності викладачів ВНЗ, спрямованих на становлення й розвиток особистості студента як спеціаліста з товарознавчої та комерційної діяльності, а також систему цілей, змісту, методів, форм, засобів, способів та прийомів навчання, форм контролю й корекції, що поетапно впроваджуються в навчальний процес ВНЗ та гарантують досягнення кінцевого результату. Складниками цієї технології визначено: *цільовий* (містить мету та завдання, методологічні засади, принципи, попередню діагностику сформованості готовності майбутніх фахівців з товарознавства та комерційної діяльності до попередження конфліктів у професійній діяльності); *змістово-процесуальний* (упровадження змісту, форми й методи навчання); *рефлексивно-аналітичний* (різноманітна аналітико-оціночна, пошуково-практична діяльність; рефлексія власних досягнень у професійному й особистісному зростанні; самодіагностика, самокоректування); *контрольно-оціночний* (перевірка отриманих результатів).

Розробляючи *цільовий* складник, урахували, що мета як системоутворюючий компонент педагогічної діяльності є “образом майбутнього результату..., представленим у певній системі описів” [4, с.106]; певною рушійною силою, що сприяє розвитку системи, її вдосконаленню. Розроблена технологія передбачає чітке визначення цілей та завдань діяльності професорсько-викладацького складу, який здійснює формування в майбутніх фахівців з товарознавства та комерційної діяльності готовності до попередження конфліктів у професійній діяльності. Загальною *метою* цього процесу визначено формування готовності майбутніх фахівців з товарознавства та комерційної діяльності до попередження конфліктів у професійній діяльності.

Згідно з метою поставлено такі *завдання*: стимулювання пізнавальної й професійної мотивації студентів; оволодіння студентами знаннями, що дають цілісне уявлення про зміст, структуру конфлікту, шляхи й технології попередження конфліктів у професійній діяльності; формування умінь та навичок, необхідних для попередження конфліктів; актуалізація потреби в самопізнанні й самовдосконаленні.

Розробка технології формування готовності майбутніх фахівців з товарознавства та комерційної діяльності до попередження конфліктів у професійній діяльності базується на таких методологічних підходах:

– *системний*. Орієнтує на розкриття цілісності педагогічних об'єктів, виявлення в них різноманітних типів зв'язку та зведення їх в єдину теоретичну картину. Згідно з цим підходом технологія досліджується як цілісна система, упорядкована множина взаємопов'язаних компонентів (мети, змісту, методів, засобів, форм і результатів навчання), що є цілісним утворенням;

– *особистісно-орієнтований*. Передбачає акцентування уваги викладача на індивідуальність, самобутність, досвід, неповторність

студента. Сутнісними ознаками цього підходу є: суб'єкт-суб'єктне гуманне співробітництво; комунікативна активність студентів, їх розвиток і саморозвиток; проектування викладачем (студентами) індивідуальних досягнень в усіх видах діяльності, сенситивних їх розвитку; врахування в змісті, методиках діапазону особистісних потреб і можливостей людини в здобутті якісної освіти;

– *гуманістичний*, який визначає пріоритетним завданням вищої школи становлення і вдосконалення цілісної особистості, спроможної до максимальної самореалізації своїх можливостей, постійно відкрита для сприйняття нового досвіду та оновлення знань; безумовне позитивне сприйняття внутрішнього світу (почуттів, думок, навичок, відчуттів) значимими для суб'єкта взаємодії людьми, яке можливе за умови ставлення до його внутрішнього світу як до цінності;

– *діяльнісний*. Передбачає, що засобом навчання й розвитку особистості стає активна творча професійно спрямована діяльність студента, у процесі якої він не стільки засвоює готові знання, уміння й навички, скільки оволодіває способами цього засвоєння, мислення та діяльності, розвиває власний творчий потенціал, формує професійні якості. Спиралися на принцип єдності свідомості і діяльності, за якого механізмом формування внутрішнього світу людини є інтеріоризація та екстеріоризація досвіду, створення особистісного професійного досвіду, який може бути представлений лише у формі особистісних світоглядних диспозицій, ціннісних орієнтацій, які потребують рефлексії, осмислення й подальшого висновку. Цей підхід забезпечує розмаїття способів навчальної діяльності, очікуваний результат; дозволяє усвідомити студенту себе як особистість, що саморозвивається, виявити і розкрити власні можливості, своє "Я";

– *синергетичний*. Ця методологія диктує необхідність розгляду педагогічного процесу як складноорганізованої системи, обумовлює важливість відповідних педагогічних закономірностей. Ними, на наш погляд, є закономірності розвитку педагогічних систем [1, с. 21]: а) для виховання – це перехід соціалізації у самореалізацію; б) для навчання – це перехід освіти в самоосвіту; в) для розвитку – це перехід розвитку в саморозвиток. Послугування цим підходом для вирішення проблеми формування готовності майбутніх фахівців з товарознавства та комерційної діяльності до попередження конфліктів означає, що кожний результат конкретної дії студента потребує негайного аналізу (самоаналізу) в плані його співвідношення з метою цієї дії [3, с. 260-263].

Вважаємо за доцільне дотримання низки принципів як загальнодидактичних, так і специфічних. До загальнодидактичних відносимо принципи: систематичності і послідовності; цілеспрямованості; доступності, дохідливості викладання; свідомості та активності; зв'язку навчання з життям; наочності; індивідуального підходу до студентів; емоційності навчання; демократизації. У межах дослідження не вважаємо доречним їх детальне висвітлення, одночасно нам здається доречним *обґрунтування специфічних принципів*.

Принцип професійної спрямованості. Передбачає те, що професійна підготовка майбутніх фахівців з товарознавства та комерційної діяльності

має бути включена й контекст їхньої майбутньої професійної діяльності, спиратися на досвід студентів і навчання у вищій школі, власні спостереження.

Принцип міжпредметної інтеграції. Сприяє інтенсифікації освіти, поглибленню взаємозв'язків між предметами, пошуку єдиного об'єднувального початку і, як наслідок, створення нового інтегрованого змісту. Інтеграція розуміється як процес руху і розвитку певної системи, в якій зростає кількість та інтенсивність взаємодії елементів, зменшується їх відносна самостійність по відношенню один до одного.

Принцип поліфонічності. Акцентує на пріоритеті полісуб'єктного освітнього простору, в якому кожен з учасників є носієм багатьох соціальних ролей. Поліфонічність внутрішнього світу людини виявляється у внутрішніх діалогах, дискусіях, міжсуб'єктній взаємодії особистості з іншими. Забезпечує принципову рівність викладачів і студентів у процесі навчання; допомагає виявити варіативність поглядів кожного з його учасників, знайти істину, що народжується в процесі спілкування суб'єктів.

Принцип світоглядного плюралізму. Означає спрямованість навчально-виховного процесу на розвиток взаєморозуміння між людьми, що дотримуються різних переконань, врахування різноманітних світоглядних підходів, надання можливості реалізувати своє право на вільний вибір поглядів.

Принцип зворотного зв'язку. Вимагає від викладача віри в можливість особистості студента, позитивного його сприйняття. Акцентування уваги на позитивних аспектах діяльності студента допомагає зміцнити його віру в себе, підтримати атмосферу довіри та поваги, викликає бажання в подальшому покращити свій результат.

Діалогічної взаємодії суб'єктів навчального процесу. Передбачає, що процес попередження конфліктів є керованим, заснованим на узгодженні цілей суб'єктів педагогічного процесу. Діалогічна взаємодія є засобом, що дозволяє об'єднати студентів навколо виконання спільної діяльності, знайти шлях до взаєморозуміння; сформуванню вміння вибудовувати діалогічну взаємодію з суб'єктами професійної діяльності в складних ситуаціях (проблемних, конфліктних, кризових, екстремальних), адаптувати мовлення до різноманітних комунікативних ситуацій у товарознавчій та комерційній діяльності; уникати реплік і висловлювань, психологічних бар'єрів та незручностей, що створюють перешкоди для професійної взаємодії; володіти стилями поведінки в конфліктній ситуації; бути наполегливим і принциповим у відстоюванні прийнятих рішень.

Визначений перелік принципів формування готовності майбутніх фахівців з товарознавства та комерційної діяльності до попередження конфліктів у професійній діяльності сприяв доцільному відбору змісту, форм, технологій навчання, здатності студентів самостійно вибудовувати професійно спрямовану поведінку відповідно до специфічного завдання або ситуації.

Другий складник – ***змістово-процесуальний*** – передбачав конструювання цілісного педагогічного процесу, який забезпечує сформованість готовності майбутніх фахівців з товарознавства та комерційної діяльності до попередження конфліктів.

Аналіз теорії і практики конфліктологічної підготовки майбутніх фахівців з

товарознавства та комерційної діяльності дозволив виявити низку недоліків. У цілях професійної підготовки фахівців з товарознавства та комерційної діяльності конфліктологічний компонент представлений контекстно. Зміст навчання, спрямованого на досягнення готовності майбутніх фахівців з товарознавства та комерційної діяльності до попередження конфліктів у професійній діяльності, не відображається у професійних, соціально-гуманітарних дисциплінах, а має фрагментарний, дифузний характер (окремі теми в соціально-гуманітарному циклі та дисциплінах професійної і практичної підготовки), що не забезпечує відповідного рівня підготовленості майбутніх фахівців з товарознавства та комерційної діяльності до попередження конфліктів у професійній діяльності.

Визначити зміст процесу формування готовності майбутніх фахівців з товарознавства та комерційної діяльності до попередження конфліктів у професійній діяльності означає з урахуванням сучасних вимог суспільства передбачити потребу в об'ємі інформації, необхідній студенту для перспективної професійної комунікації, попередження професійно спрямованих конфліктів, забезпечення спроможності відповідати новим запитам ринку, потребам інформаційного суспільства, "практичного розв'язання життєвих проблем, пошуку свого "Я" в професійній, соціальній структурі" [2, с. 47].

У процесі розроблення змістового компонента технології формування готовності майбутніх фахівців з товарознавства та комерційної діяльності до попередження конфліктів у професійній діяльності спиралися на твердження В. Краєвського [6], який поділяє знання на світоглядні ідеї; естетичні та етичні норми та ідеали; знання про методи дослідження та наукового мислення; знання про уміння й навички застосовувати знання; знання про способи пізнавальної діяльності, логічні операції, мислительні прийоми; показники розвитку здібностей. Цими поглядами послуговувалися, використовуючи знання про вміння й навички застосовувати знання, знання про мислительні прийоми та розвиток здібностей.

Крім того, урахували, що зміст навчання як один з основних засобів формування готовності майбутніх фахівців з товарознавства та комерційної діяльності до попередження конфліктів у професійній діяльності має бути спрямований не лише на озброєння їх глибокими науковими знаннями, але й на формування їхнього ставлення до знань, здатності відшукувати особистісні смисли в кожному акті комунікації, передбачати і враховувати близькі й віддалені її наслідки. Отже, знання мають усвідомлюватися студентами як цінність. Згідно з положенням Є. Пасова "зміст ... має представляти, відображати зв'язки і стосунки предметів, явищ об'єктивної дійсності й містити в собі погляд того, хто говорить, його оцінку, ставлення до предметних зв'язків зовнішнього світу, бути емоційно забарвленим через призму особистості мовця" [7, с.185]. До того ж зміст навчання має проектуватися як предмет діяльності студента, передбачаючи перехід від навчальної через квазіпрофесійну (моделювання професійної) до професійної діяльності.

Моделюючи зміст навчання, спиралися на ідеї особистісного підходу, який орієнтує студентів на усвідомлення системи загальнолюдських гуманістичних цінностей (добро, істина, толерантність, справедливість, любов), цінностей комунікації (між людьми, спільнотами, світоглядними

позиціями), особистісних цінностей, розвиток особистісного досвіду; розкриття соціальної, практичної, особистісної значущості змісту освіти тощо. Зазначене можливе за умови інтеграції змісту навчальних дисциплін з метою формування в студентів готовності до попередження конфліктів у професійній діяльності; виокремлення провідних понять міжпредметного характеру та визначення способів їх розвитку; інтегративного й диференційованого підходу до відбору змісту професійної підготовки та організації її засвоєння майбутніми фахівцями з товарознавства та комерційної діяльності.

Визначальна роль відводиться оновленому змісту дисциплін “Педагогіка та психологія”, “Філософія”, “Ділова іноземна мова”, “Іноземна мова професійного спрямування”, “Етика та психологія ділових відносин”, “Менеджмент торговельної та комерційної діяльності”, “Комерційна діяльність”, “Етика бізнесу”, “Маркетингова політика комунікацій” (табл. 1).

Нововведення в змісті навчання вищезгаданих дисциплін полягають в оновленні змісту робочих програм, завдяки доповненню й збагаченню змісту теоретичними знаннями щодо сутності конфлікту, їх видів та функцій, особливостей перебігу конфлікту на різних етапах його розвитку, ролі конфліктів та можливостей їх регулювання у сучасному суспільстві; технологій та правил раціональної поведінки для попередження, розв’язання й усунення конфлікту; основних професійних конфліктологічних умінь, якими має володіти фахівець з товарознавства та комерційної діяльності; збільшенню кількості годин, відведених на практичні заняття та самостійну роботу студентів за рахунок упровадження інтерактивних технологій навчання.

Таблиця 1

Оновлення змісту навчальних дисциплін з метою формування готовності майбутніх фахівців з товарознавства та комерційної діяльності до попередження конфліктів у професійній діяльності

Навчальна дисципліна	Зміст оновлення навчальної дисципліни
“Маркетингова політика комунікацій”	Причини зародження, виникнення, передумови та початок торговельного конфлікту, його динаміка, особливості перебігу конфлікту на різних етапах розвитку; конструктивне ставлення товарознавців та комерсантів до професійних конфліктів; міждержавні торговельні конфлікти
“Педагогіка та психологія”	Психологічні концепції ставлення до конфліктів; роль конфліктів як фактора й джерела розвитку індивіду; психологічні характеристики конфліктних особистостей; семінар-дискусія “Технології та правила раціональної поведінки для розв’язання конфлікту”
“Філософія”	Еволюція конфліктологічних поглядів в історії філософсько-соціологічної думки; система загальнолюдських гуманістичних цінностей (добро, істина, толерантність, справедливість) як основа професійної комунікації фахівців з товарознавства та комерційної діяльності
“Ділова іноземна мова”	Методи управління конфліктами, стилі поведінки в конфліктних ситуаціях; переговори як метод вирішення конфліктів
“Іноземна мова професійного спрямування”	Вирішення конфліктів за допомогою медіатора, вимоги до медіаторства, специфіку залучення до вирішення конфліктів третьої сторони; розвиток навичок і вмінь використання “Я-висловлювань”
“Етика та психологія ділових відносин”	Тактовність, гуманне ставлення до людини, створення сприятливого морально-психологічного клімату. Дидактична гра “Ефективне спілкування і раціональна поведінка в конфлікт”

Наукові записки

"Менеджмент торговельної та комерційної діяльності"	Характерні риси конфліктів у торговельній та комерційній діяльності, принципи роботи із скаргами та пропозиціями, можливості управління конфліктами з боку менеджера; запобігання невдачам у професійній діяльності товаровознавця та комерсанта; можливості безконфліктного керівництва в сучасних умовах ринкових відносин
"Комерційна діяльність"	Державна допомога у вирішенні конфліктів. Рольова гра "Поведінка у конфліктній ситуації, що виникла у ділових взаєминах". Складання портретів конфліктної та неконфліктної особистостей
"Етика бізнесу"	Взаємодія на принципах ненасилля, діалогічності; нормативні та моральні регулятори поведінки в умовах попередження та розв'язання конфліктів. Проблема толерантних та інтолерантних відносин

Зміст зазначених дисциплін має реалізовуватись у сукупності таких аспектів: пізнавального (формування уявлень про особливості конфлікту в сфері професійного спілкування, підходи вітчизняних та зарубіжних фахівців щодо технологій попередження, подолання конфліктних ситуацій), розвивальний (розвиток конфліктологічних умінь), виховний (оволодіння професійними цінностями, морально-етичними нормами) та навчальний (навички здійснювати безконфліктну професійну комунікацію засобами рідної та іноземної мови).

Формування готовності до попередження конфліктів у професійній діяльності має здійснюватися через чітко сплановану інтеграцію аудиторної, самостійної та позааудиторної (виховної) роботи студентів. Дослідженням передбачено використання таких форм навчання (лекційно-практична, семінарська, лабораторно-практична, самостійна, різновиди консультацій, співнавчання, взаємонавчання (колективне, групове, мікрогрупове навчання в співпраці). Мікрогрупові та індивідуальні форми роботи дають змогу швидко і оперативно змінювати педагогічну тактику при зміні умов. Вибір кількості студентів залежить від рівня їх підготовленості, специфіки завдань та матеріалу, що вивчається.

Вагомі позитивні результати навчання, які позначатимуться на рівні готовності майбутнього фахівця до попередження конфліктів у професійній діяльності, можуть бути досягнуті завдяки спільним зусиллям викладачів іноземної мови, соціально-гуманітарних і фахових дисциплін. Передбачено вивчення окремих тем фахових дисциплін товаровознавчого та комерційного спрямування іноземною мовою. Навчальні заняття мають бути проведені двома викладачами (іноземної мови та фахової (соціально-гуманітарної) дисципліни). Такі комбіновані заняття мають вигляд *практичних занять* (практика-дискусія іноземною мовою (попередження й вирішення конфліктів, суперечок), заняття-бесіди, заняття-конференції), *занять в ігровій формі* (ділові, рольові, ситуаційні ігри, ігри-вікторини), *проблемні заняття* (у малих групах, індивідуальні), *самостійна діяльність студентів* (виконання групових проєктів, захист проєктів та власного дослідження).

Особлива роль відведена розробленому авторському спецкурсу *"Конфлікти у професійній діяльності фахівців з товаровознавства та комерційної діяльності"*. За результатами вивчення спецкурсу студенти отримують *знання* про: теоретичні основи та методологічні засади конфліктології, історичні тенденції розвитку, методи та напрямки сучасних наукових досліджень, психологічні концепції ставлення до конфліктів; роль

конфліктів та можливості їх регулювання в сучасному суспільстві; сутність та особливості конфліктів, їх види та функції, особливості перебігу конфлікту на різних етапах його розвитку; попередження конфліктних ситуацій; технології, засоби попередження конфліктів у різних ситуаціях торговельної та комерційної діяльності; причини зародження, виникнення, передумови та початок конфлікту, його динаміка, особливості перебігу конфлікту на різних етапах розвитку; торговельний інтерес між торговими марками й комерційними назвами як причина виникнення конфлікту; методи управління конфліктами, стилі поведінки в конфліктних ситуаціях, переговори як метод вирішення конфліктів; можливості безконфліктного керівництва в сучасних умовах ринкових професійних відносин; характерні риси торговельних конфліктів, принципи роботи із скаргами та пропозиціями, можливості управління конфліктами в торговельній та комерційній діяльності з боку менеджера; способи вирішення міжособистісних конфліктів; внутрішньоособистісні конфлікти, подолання внутрішньоособистісних конфліктів та стресових станів; можливі заходи щодо профілактики виникнення конфліктів у повсякденному житті різних верств населення; вирішення торговельних конфліктів за допомогою медіатора, вимоги до медіаторства, специфіка залучення до вирішення конфліктів третьої сторони; перешкоди, що знижують можливість попередження конфліктів.

Практичні результати вивчення спецкурсу полягають в оволодінні студентами *умінь* вибудовувати діалогічну взаємодію з суб'єктами професійної діяльності в складних ситуаціях (проблемних, конфліктних, кризових, екстремальних); встановлювати професійно вмотивовані контакти зі співробітниками, підлеглими, керівництвом, клієнтами на основі відкритості, довіри, співпереживання; уникнення реплік і висловлювань, психологічних бар'єрів та незручностей, що створюють перешкоди для професійної взаємодії; володіти стилями поведінки в конфліктній ситуації; бути наполегливим і принциповим у відстоюванні прийнятих рішень; ініціативно реагувати на ситуацію загострення міжособистісних конфліктів з метою їх конструктивного розв'язання; прогнозувати можливе виникнення й розвиток конфлікту; вдало поєднувати методи, прийоми та засоби попередження конфліктів; створювати довірливі відносини, регулювати міжособистісні стосунки в колективі; розуміти внутрішній світ співрозмовника, його особливості, настрої, мотиви, наявний психічний стан, прогнозувати його поведінку; дотримуватися моральних норм торговельної та комерційної діяльності; уникати в мовленні кліше, штампів, стереотипів, різких оцінних суджень, іронічних зауважень, некоректних натяків тощо.

Вищезазначений зміст навчання має забезпечити формування не лише готовності майбутніх фахівців з товарознавства та комерційної діяльності керуватися у своїх діях професійними цінностями, але й виробити систему дій, спрямованих на застосування професійних знань під час вирішення різноманітних професійно спрямованих завдань, попередження конфліктів у професійній діяльності, сформованість професійних умінь та особистісного досвіду – основи подальшого професійного самовдосконалення і закріплення його як обмеженої кількості прийомів

професійної поведінки. Цього можна досягти шляхом обґрунтування методичного забезпечення процесу професійної підготовки майбутніх фахівців.

Ця технологія передбачає впровадження різних інтерактивних *методів навчання*: діалогічно-дискусійні (бесіди, диспути, дискусії, дебати, засідання експертної групи, форум, симпозіум, судове засідання); ігрові (ділові, рольові, сюжетно-рольові, ситуативні, соціально-психологічні, дидактичні ігри); ситуаційного навчання (кейс-технології), проектні, виконання професійно спрямованих вправ, тренінгів, які можуть бути реалізовані під час організації різних форм навчання. Вибір означених методів був здійснений з урахуванням поглядів провідних фахівців (А. Вербицький, Н. Волкова, Л. Лукашенок, Л. Порохня, Г. Селевко, Д. Чернилевський та ін.).

Рефлексивно-аналітичний складник технології. Успіх професійного становлення майбутніх фахівців з товарознавства та комерційної діяльності обумовлений їх здатністю адекватно оцінювати себе й власну роботу, тобто рефлексією (від *лат. reflexio* – відображення; звернення назад) – процесом самопізнання суб'єктом внутрішніх психічних актів і станів на основі життєвого досвіду; осмислення людиною власних дій та їх закономірностей; здатність свідомості людини зосереджуватися на самій собі [5, с. 243]. Розвиток рефлексії студентів відбувається шляхом включення майбутніх фахівців в аналітико-оцінну, пошуково-практичну діяльність, що сприяє формуванню стійких уявлень про себе, людей, які збагачують інтенсивність контактів, підвищують рівень комунікативності, толерантності, вимогливості до себе й інших, стимулює розвиток потреби до самоосвіти.

Передбачено також послугування діагностикою та самодіагностикою. Самопізнанню студентів сприяє здійснення комплексу моніторингових процедур, спрямованих на визначення рівня сформованості досліджуваної готовності. На підставі поточних результатів майбутні фахівці отримують можливість здійснювати самокорегуючі дії та акцентувати увагу на більш слабких місцях своєї діяльності. Самодіагностика має здійснюватися кожного семестру з метою координації дій викладачів та студентів.

Визначення результативності технології формування готовності майбутніх фахівців з товарознавства та комерційної діяльності до попередження конфліктів у професійній діяльності відбувається завдяки введенню у технологію **контрольно-оцінювального** етапу. Цей складник передбачає контроль, аналіз та корекцію експериментальної роботи та отриманих результатів. Однак головною метою контрольно-оцінювального етапу є своєчасне фіксування недоліків чи помилок у формуванні готовності майбутніх фахівців з товарознавства та комерційної діяльності до попередження конфліктів у професійній діяльності, визначення шляхів та засобів їх усунення, виявлення найбільш ефективних напрямів, методів та форм діяльності викладачів під час реалізації цього процесу й поширення досвіду.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Підсумовуючи, вважаємо, що реалізація в навчально-виховному процесі зазначеної технології зможе забезпечити сформованість готовності майбутніх фахівців

з товарознавства та комерційної діяльності до попередження конфліктів у професійній діяльності. Перспективу подальших досліджень вбачаємо в розширенні технологічного складника цієї технології.

ЛІТЕРАТУРА

1. Андреев В. И. Педагогика : учебный курс для творческого саморазвития / В. И. Андреев. – Казань, 2000. – 608 с.
2. Бібік Н. М. Компетентнісний підхід: рефлексивний аналіз застосування / Н. М. Бібік // Компетентнісний підхід у сучасній освіті: світовий досвід та українські перспективи : Бібліотека з освітньої політики / під заг. ред. О.В.Овчарук. – К. : “К.І.С.”, 2004. – С. 47–52.
3. Бондаревская Е.В. Педагогика: личность в гуманистических теориях и системах воспитания : учеб. пособие / Е. В. Бондаревская, С. В. Кульневич. – Ростов–н/Д : Творческий центр “Учитель”, 1999. – 560 с.
4. Волкова Н.П. Моделювання професійної діяльності у викладанні навчальних дисциплін у вишах : монографія / Н. П. Волкова, О. Б. Тарнопольський. – Дніпропетровськ : Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, 2013. – 228 с.
5. Глузман О. В. Базові компетентності: сутність та значення в життєвому успіху особистості / О. В. Глузман // Педагогіка і психологія. – 2009. – № 2. – С. 51 – 60.
6. Краевский В. В. Основы обучения : дидактика и методика : учеб. пособие [для студ. высш. учеб. заведений] / В. В. Краевский, А. В. Хуторской. – М. : Академия, 2007. – 352 с.
7. Пассов Е.И. Коммуникативный метод обучения иноязычному говорению. – 2–е изд. / Е. И. Пассов. – М. : Просвещение, 1991. – 223 с.

УДК 378.147.134: 004.415

М. В. Кудінов,
кандидат педагогічних наук, асистент
(Бердянський державний
педагогічний університет)

ФОРМУВАННЯ ГОТОВНОСТІ ДО АВТОМАТИЗОВАНОГО ПРОЕКТУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ У ПРОЦЕСІ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ МАЙБУТНІХ ІНЖЕНЕРІВ-ПЕДАГОГІВ

Постановка проблеми. Інтеграція України доєвропейського освітнього просторустимулює підвищення вимог до сучасної вітчизняної системи освіти, зумовлює необхідність модернізації процесу формування в студентів компетентностей у галузі інформаційних технологій та розвиток методології відбору й структурування навчального матеріалу відповідно до сучасних підходів щодо організації процесу навчання. У зв'язку з цим є актуальним вдосконалення процесу професійної підготовки, розробка та впровадження організаційно-педагогічних умов навчання, які б забезпечували освітні потреби кожного студента в галузі комп'ютерних наук.