

УДК [37.011.3-052:330]:378.4.046(043.5)
DOI: 10.24144/2524-0609.2019.45.186-190

Стеблюк Світлана Василівна

кандидат педагогічних наук

Мукачівський кооперативний торговельно-економічний коледж

м.Мукачево, Україна

svetasteblyuk@gmail.com

ORCID ID: <http://orcid.org/0000-0002-2827-6805>

ПСИХОЛОГО-КОРЕКЦІЙНИЙ КОМПОНЕНТ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ: КОНСТАТУВАЛЬНИЙ ЕТАП НАУКОВОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

Анотація. У статті розкрито важливість психологічного компоненту у професійній підготовці майбутніх фахівців з підприємництва, торгівлі та біржової діяльності. На основі аналізу наукової літератури розкрито психологічний портрет підлітків, їх якості та мотивацію до майбутньої професії. Метою статті стало визначення змісту психолого-корекційної складової професійної компетентності майбутніх фахівців. Завдання дослідження: з'ясувати роль психологічного компоненту як складової професійної компетентності; визначити стан психологічної готовності до підприємницької діяльності за окремими методиками; розкрити деякі шляхи формування психологічної готовності майбутніх фахівців з підприємництва, торгівлі та біржової діяльності. Методи: аналіз, спостереження, тестування, опитування. Дібрано методики наукового дослідження: «Тест для визначення готовності до підприємницької діяльності»; «Тест-опитувальник для визначення рівня професійної спрямованості (РПС) студентів» та подано результати їх проведення. В опитуванні взяли участь респонденти за різними освітніми ступенями: молодший спеціаліст, бакалавр, магістр. Автором запропоновано окремі шляхи формування психологічної готовності майбутніх фахівців з підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

Ключові слова: метод наукового дослідження; професійна компетентність; психологічна готовність; психолого-корекційний компонент; підприємницька діяльність.

Вступ. Інтеграція України до європейського освітнього простору ставить нові вимоги: підвищення якості підготовки спеціалістів, які здатні швидко адаптуватися в ринковому середовищі, самореалізуватися у професійній діяльності. Конкурентоспроможність майбутніх фахівців залежить не тільки від якості засвоєння знань, умінь мислити критично, а й від рівня сформованості їх самооцінки, мотивації. Погоджуємося з думкою, що «компетентність фахівця визначається співвідношенням у реальній діяльності його професійних знань і вмінь з одного боку, та професійних позицій, психологічних якостей – з іншого. Компетентність розглядається як поєднання психічних якостей, тобто психічного стану, що дозволяє діяти самостійно й відповідально, як володіння людиною здатністю й умінням виконувати певні трудові функції» (Чередніченко, 2013, с. 387). Так як мова йде про обслуговування торговельної, митної сфери, то психологія спілкування, стосунків між людьми має вкрай важливе значення. Визначаючи компоненти підготовки майбутнього фахівця (бакалавр, магістр) з підприємництва, торгівлі та біржової діяльності, нами виокремлений один із них – психолого-корекційний.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній психологічній науці поняття особистості є однією з найбільш складних і суперечливих. За словами Л. Копець, «психологічні утворення особистості забезпечують людині можливість здійснювати вчинки на основі вільного самостійного і відповідального вибору, відстоювати власну позицію, створюють особливий рівень та особливу структуру суб'єктивності... Особистість формується у процесі самовизначеності людини у всій сукупності власних дій, відносин, прагнень, орієнтацій» (Копець, 2007, с.20).

Особистісні детермінанти успішної професійної підготовки майбутніх підприємців розглядає Н. Кульбіда. На погляд науковця, сучасне підприємство – особливий тип підприємницької поведінки, яку, у більшості випадків, характеризують наступні складові: особлива чутливість до змін і прагнення щось змінити у своєму житті (елемент ініціативи);

прийняття на себе відповідальності за можливі невдачі і поразки, готовність ризикувати (елемент ризику); сприяння реалізації і використанню нових технологічних можливостей шляхом впровадження у виробництво винаходів та інновацій; організація або реорганізація соціально-економічних механізмів з тим, щоб з вигодою використовувати наявні ресурси і конкретну ситуацію (елемент новаторства); спрямованість на діяльне перетворення навколишнього світу, побудову нових відносин; вміння випереджувати події і вести конкурентну боротьбу (елемент активності) (Кульбіда, 2005).

Здійснюючи підготовку майбутніх підприємців, необхідно взяти до уваги психологічний портрет особистості юнацького віку. Молоді люди переживають більше тривог та хвилювань в контексті прийняття іншими людьми, відзначаються нестійкою самооцінкою (високий рівень нейротизму). Молоді люди більше часу проводять в активному спілкуванні зі своїми друзями, більше часу витрачають на телефонні розмови з ними (вищий рівень екстраверсії). Молоді люди більш критично спрямовані й вимогливі до суспільства в цілому та різних людей (менша доброзичливість). Молоді люди менш добросовісні, відповідальні, ніж від них очікують (нижчий рівень свідомості) (Копець, 2007, с.304).

І. Бех розкрив особливості становлення особистості підлітка в умовах соціальних реалій. Учений зазначає, що «важливою суперечністю є суперечність між переважним визнанням людини як самоцінності і переважним ставленням до неї як до засобу. Ця суперечність охоплює і мотиваційний, і соціально-психологічний бік поведінки» (Бех, 2017, с.37). Ми погоджуємося з думкою І. Беха про те, що «сучасний стан справ у нашому суспільстві ставить підлітка перед необхідністю визначати життєві цілі, залучатися до спільної діяльності, і лише від нього залежить, якою мірою він сприйматиме себе і інших як неповторних людських істот і якою мірою бачитиме у них засоби для розв'язання певних завдань».

Слід зазначити, що Ю. Зінковський, Г. Мірських розкривають психологічні властивості фахівця як умови його професійної успішності. Вченими ви-

окремлюється шість соціально-психологічних типів особистостей, за класифікацією Д. Холланда: реалістичний – R-тип, дослідницький (або інтелектуальний) – I-тип, соціальний – S-тип, конвенціональний – K-тип, підприємницький – P-тип та артистичний (або мистецький) – A-тип (Зіньковський, Мірських, 2018, с.54).

Таким чином, становлення фахівця розглядається з погляду розвитку професійної освіти та психології комплексно.

Метою статті є визначити зміст психолого-корекційної складової професійної компетентності майбутніх фахівців з підприємництва, торгівлі та біржової діяльності. Завдання дослідження: з'ясувати роль психологічного компоненту як складової професійної компетентності; визначити стан психологічної готовності до підприємницької діяльності за окремими методиками; розкрити деякі шляхи формування психологічної готовності майбутніх фахівців з підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

Методи дослідження: аналіз, спостереження, тестування, опитування.

Виклад основного матеріалу. Професійна компетентність майбутнього фахівця в галузі підприємництва, торгівлі та біржової діяльності включає його психологічну готовність до обраної діяльності. Психологічний компонент: цілі, мотивації, установки, вольові якості та інші особистісні параметри – визначають, чи стане людина успішним підприємцем, чи ні, чи зможе вона працювати в торгівельній сфері, приймати швидкі рішення на посаді брокера. Для фахівця, який реалізує себе на означених посадах, результат діяльності залежить від його суб'єктивного потенціалу, вміння креативно мислити в процесі розвитку ринкової економіки. Економічне мислення у певній мірі породжує економічну поведінку. Виходячи із цього, визначені такі важливі особистісні характеристики підприємця:

1. Потреба в незалежності.
2. Рішучість.
3. Енергійність, оптимізм, віра в себе.
4. Потреба в домінуванні та вміння вести людей за собою.
5. Гнучкість в засобах реалізації підприємницької діяльності, вміння змінювати свою поведінку відповідно до ситуації.
6. Розумна самокритичність.
7. Емпатія.
8. Відповідальність і наявність чіткої мети (Рудьковська, 2011, с. 90).

Успіх у сфері торгівлі, біржової діяльності чи підприємництва залежить від психологічної підготовки в закладах вищої освіти. Цікавою є думка М. Артюшиної (Артюшина, 2000) щодо необхідності введення психолого-педагогічних дисциплін у закладах освіти непедагогічного профілю. Вченою визначено взаємозв'язок між соціально-психологічними і дидактичними умовами групової навчальної діяльності, обґрунтовано та еспериментально підтверджено шляхи використання даного взаємозв'язку з метою підвищення результативності навчальної діяльності студентів.

Наш досвід професійної діяльності показує, що введення окремих дисциплін економічного циклу (наприклад, «Етика бізнесу») сприяє в певній мірі формуванню економічного мислення та створенню психологічного портрета підприємця.

У процесі викладацької роботи нами проводилося спостереження за взаємозв'язком між професійною компетентністю і психологічною готовністю особистості до майбутньої діяльності. Як з'ясувалося, найскладніше для студентів першого курсу, – період адаптації. Він впливає на особистість як позитивно (налаштованість на студентське життя), так і негативно (неготовність сприйняття великого потоку фахової інформації). У студентів першого курсу відбувається соціально-психологічна адаптація до умов освітнього процесу та до академічної групи, на другому курсі – до професійної діяльності з початком вивчення фахових дисциплін. Студенти 4-5 курсів закладів вищої освіти мають достатню теоретичну підготовку для діяльності у сфері торгівлі, митної справи, біржі, проходять навчальну та виробничу (педагогічну) практики. У процесі навчальної діяльності особистість утверджується, забезпечується позитивна мотивація, формується соціальна компетентність. Це досягається завдяки педагогіці партнерства в освітньому процесі, самостійної роботи студентів та цілеспрямованій позааудиторній роботі, що сприяє формуванню психологічної готовності майбутнього фахівця.

На констатувальному етапі дослідження психолого-корекційного компонента професійної компетентності в основу нами взяті методики: «Тест-опитувальник для визначення рівня професійної спрямованості (РПС) студентів» (за Т. Дубовицькою) та «Тест для визначення готовності до підприємницької діяльності» (Петренко, Табахарнюк, Пасічник, 1998). В опитуванні було задіяно 723 респонденти: з них – студенти коледжів 395, 292 – здобувачів освітнього ступеня «бакалавр»; 36 – освітнього ступеня «магістр». Метою стало визначення рівня сформованості психологічної готовності за означеними ступенями зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність».

Завдання опитування за першою обраною методикою (Дубовицька, 2004, с. 83-84) є визначення рівня професійної спрямованості студентів, що виражається в прагненні до оволодіння одержуваною професією і бажанні працювати за спеціальністю. Респондентам пропонувалися судження та варіанти відповідей: вірно, мабуть правильно, мабуть, невірно, невірно. Серед питань такі: Кожна людина повинна мати можливість отримати ту професію, яка їй подобається, відповідає її інтересам і схильностям. Вимушено вчуся по даній спеціальності в силу певних обставин, а не з бажання отримати дану професію. За власною ініціативою читаю додаткову літературу, що має відношення до майбутньої професії. Робота за отримуваною наразі професією дозволить мені в майбутньому в повній мірі проявити себе, свої здібності та ін.

Обробка результатів здійснювалася за допомогою таблиці, де за кожне співпадання з ключем відповідей зараховувався 1 бал.

Таблиця 1.

Ключі до тверджень

Варіанти відповідей	Перелік питань								
Так (вірно/ мабуть вірно)	2	4	7	9	10	13	14	16	18
Ні (не вірно/мабуть не вірно)	3	5	6	8	11	12	15	17	19

В результаті: 0-4 бали – низький рівень професійної спрямованості; 5-13 балів – середній рівень

професійної спрямованості; 14-18 – високий рівень професійної спрямованості.

Таблиця 2.

Рівні професійної спрямованості майбутніх фахівців на констатувальному етапі дослідження

Бали	0-4		5-13		14-18	
	низький		середній		високий	
	К-сть	%	К-сть	%	К-сть	%
ОКР «молодший спеціаліст»	216	54,68	119	30,13	60	15,19
ОС «бакалавр»	87	29,79	148	50,68	57	19,52
ОС «магістр»	4	11,11	19	52,78	13	36,11

Згідно отриманих даних, високий рівень професійної спрямованості найбільш притаманний студентам за ОС «магістр» (36, 11%), натомість низький рівень найбільший за ОКР «молодший спеціаліст» – 54, 68%, значна кількість студентів знаходиться на середньому рівні. Відповідно до методики тестування результати показують: студент високого рівня професійної спрямованості прагне до оволодіння обраною професією, хоче в майбутньому працювати і далі вдосконалюватися; у вільний час займається справами, що стосуються майбутньої професії; вважає її справою свого життя. Середній рівень професійної спрямованості свідчить, що студенти ще не визначилися у своєму ставленні до професії, не має чітко вираженої професійної мотивації. Головна орієнтація пов'язана із можливостями, що надаються професією, із широким застосуванням спеціальності та перспективою успішної професійної кар'єри.

Низькі показники характерні для студентів, які вимушено вчать за спеціальністю; вступ до навчального закладу зумовлено не інтересом до майбутньої професії і бажанням працювати по ній, а іншими причинами.

Означена кількість студентів (723) взяла участь і у тестуванні для визначення готовності до підприємницької діяльності за методикою «Тест для визначення готовності до підприємницької діяльності» (у модифікації С. Стеблюк). Студентам запропоновано 10 запитань та варіанти відповідей.

Текст опитувальника:

I. Чи Ви є ініціативною особою?

1. Я завжди знаю, що і як робити. Для цього мені не треба радників.

2. Я працюю добре тільки тоді, коли мене хтось орієнтує і надихає.

3. Ні. Без крайньої потреби я пасую.

II. Як Ви ставитеся до інших?

1. Я люблю людей і можу знайти спільну мову майже з кожним.

2. Я маю достатньо друзів і мені більше нікого не потрібно.

3. Більшість людей мене дратує.

III. Чи здатні Ви взяти відповідальність на себе?

1. Мені подобається особисто контролювати перебіг справ.

2. Я беру відповідальність тільки тоді, коли в цьому є крайня потреба.

3. Працьовиті люди знаходяться завжди. Я нічого не маю проти того, щоб вони керували і несли відповідальність.

IV. Чи здатні Ви до лідерства?

1. Коли я розпочинаю якусь справу, мені неважко залучити до цього інших людей.

2. Я вмю розпоряджатися, якщо мені пояснити, що і як потрібно робити.

3. Як правило, долучаюся до роботи тільки тоді, коли мене просять.

V. Чи здатні Ви до самоаналізу вчинків?

1. Постійно аналізую свої вчинки протягом дня.

2. Аналізую частково, мені важлива думка інших.

3. Не аналізую, так як не вважаю за потрібне.

VI. Наскільки Ви наполегливий у праці?

1. Я працюю стільки, скільки потрібно для успішного завершення справи.

2. Певний час я працюю сумлінно і старанно, та коли робота набридне, я можу легко полишити її іншим.

3. Я переконаний, що важка праця не завжди приносить задоволення.

VII. Чи здатні Ви приймати рішення?

1. Для мене це легко. Як правило, мої рішення є вдалими.

2. Я можу приймати рішення тільки тоді, коли у мене достатньо часу. Інакше у мене завжди виникають сумніви щодо їх правильності.

3. Мені взагалі не подобається приймати будь-які рішення.

VIII. Чи довіряють інші люди Вашим словам?

1. Авжеж! Я ніколи не кажу того, в чому не впевнений на 100 %.

2. Я тримаю марку, але іноді кажу те, що перше спаде на думку.

3. Я не звертаю на це уваги, оскільки відрізнити де правда, а де брехня, – важко.

IX. Наскільки Ви цілеспрямований?

1. Якщо я берусь за щось, то доводжу все до кінця і не дозволяю нікому і нічому мене зупинити.

2. Як правило, я доводжу справу до кінця.

3. Якщо робота не йде в лад, я її лишаю.

X. Чи ви вольова людина?

1. Так, я вольова людина.

2. Не завжди, при певних обставинах.

3. Не міркував над цим.

Студенти підраховують відповіді за кожним питанням, кожного варіанту. Методика пропонує результати визначати так: якщо обрано вісім і більше відповідей за номером 1-2, то студент має всі задатки для того, щоб стати підприємцем; якщо ні, то в процесі роботи виникатиме більше проблем, ніж бажано. Якщо респондент п'ять і більше разів зупинився на відповідях за номером 3, краще не братися за справи взагалі; не ускладнювати життя ні собі, ні потенційним партнерам.

Результати тестування показали: 63% студентів мають задатки до підприємництва і здатність до рефлексії; 11% респондентам не варто взагалі братися за справу. Причинами такого стану вважаємо, що студенти першого курсу ОКР «молодший спеціаліст» ще не ознайомлені зі специфікою підприємницької діяльності, не мають практичної підготовки або батьки не займаються цією справою.

Формуванню психологічної готовності майбутніх фахівців торгівельної, митної справи та підприємництва сприяє лекційно-практичний курс навчання, цілеспрямована самостійна та позааудиторна робота. У практику роботи коледжів увійшло проведення: прес-конференцій, конкурсів «Кращий економічний знавець», ігор «Моя ідеальна держава», бізнес-симу-

ляція, дискусій «Що означає бути першим», «Коло ідей». До прикладу, дискусія «Коло ідей» передбачала інтерактивні завдання, як-от: до кожної літери поняття «підприємець» дібрати слово на позначення риси, якими має бути наділена сучасна бізнес-людина. Питання для обговорення: Які риси з написаних Ви вважаєте найважливішими? Чи обов'язково мати всі ці риси? Як Ви розумієте поняття «чесність в бізнесі»?

За опитуванням студентів, змістовною і цікавою виявилася бізнес-симуляція. Цей вид роботи проводився з метою пошук можливих дій у певних ситуаціях в бізнесі при відсутності ризику для компанії мати збитки. За основу нами взято Інструкцію для викладачів щодо проведення бізнес-симуляції «Роздрібна торгівля» версія «Міні» для студентів економічних ВНЗ та бізнес-шкіл (Проведення бізнес-симуляції «Роздрібна торгівля» версія «Міні») і здійснено за визначеним планом.

1. Учасники розподіляються на команди (по 3-5 осіб кожна) і очолюють компанії.

2. Виходячи із умов, викладених в інструкції і звіту про економічні показники початкового кварталу, учасники аналізують ситуацію на змодельованому ринку.

3. Відносно ситуації на ринку приймають рішення (обсяги закупівлі, розмір націнки, реклама, персонал та ін.).

4. Рішення команд аналізуються за допомогою

математичної моделі, і, таким чином, стає зрозумілим, як економіка реагує на ці рішення.

5. Викладач повідомляє учасникам гри про результати прийнятих ними рішень і передає кожній команді її примірник комп'ютерних роздруківок.

6. З урахуванням результатів та інших змін (наприклад, ситуації на ринку) учасники ще раз оцінюють їх позицію на ринку та приймають відповідні рішення.

Означена гра розвиває у студентів критичне мислення, вольові та лідерські якості.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, нами з'ясовано, що психологічна готовність сприяє успішній самореалізації майбутнього підприємця, торговельного та біржового працівника. Цілі, мотивації, установки, вольові якості та інші особистісні параметри визначають її майбутній успіх. З'ясовано стан психологічної готовності до підприємницької діяльності за дібраними методиками: «Тест для визначення готовності до підприємницької діяльності»; «Тест-опитувальник для визначення рівня професійної спрямованості (РПС) студентів». Розкрито деякі шляхи формування психологічної готовності майбутніх фахівців з підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

Перспективу подальшого дослідження вбачаємо у дослідженні інших компонентів професійної компетентності майбутнього фахівця.

Список використаної літератури

Артиушина М.В. Взаємозв'язок соціально-психологічних та дидактичних умов групової навчальної діяльності студентів: автореф. дис... канд. пед. наук: 13.00.04; Нац. пед. ун-т ім. М. П. Драгоманова. К., 2000. 20 с.

Бех І.Д. Особливості становлення особистості підлітка в умовах соціальних реалій. *Педагогіка і психологія*. №4 (97), 2017. С.37–40

Дубовицька Т.Д. Діагностика рівня професійної направленості студентів. *Психологічна наука і освіта*. 06/2004. № 2. С.82–86.

Зінковський Ю.Ф. Мірських Г.О. Психологічні властивості фахівця як умови його професійної успішності. *Педагогіка і психологія*. №2 (99), 2018. С.53–59

Копець Л.В. Психологія особистості. Видавничий дім «Києво-Могилянська академія», 2007. 460 с.

Кульбіда Н.М. Особистісні детермінанти успішної професійної підготовки майбутніх підприємців: автореф. дис. ... канд. психол. наук: 19.00.07; Нац. пед. ун-т ім. М.П. Драгоманова. Київ, 2005. 20 с.

Рудьковська В. Підприємництво як особливий тип економічного мислення. *Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка*. 2011. Економіка. Вип.124–125. С.89–91

Чередніченко Г.А. Формування професійної компетентності студентів економічних спеціальностей. *Проблеми сучасної педагогічної освіти. Сер.: Педагогіка і психологія: збірник статей*, 2013. Вип.41. Ч.4. С.386–392.

Як започаткувати і розвинути власну справу: Практичний посібник підприємця / Петренко В. П., Табахарнюк М. О., Пасичник О. В. та інш. Івано-Франківськ: Лілея. НВ, 1998. С. 12–13

References

Artiushina, M. V. (2000). *Vzayemozvyazok socialno-psychologichnykh ta dydaktychnykh umov grupovoyi navchalnoyi diyalnosti studentiv* [The mutual connection of social-psychological and didactic conditions of students' group teaching activity] (Extended Abstract of Unpublished Candidate's Dissertation). National Pedagogical University named after M.P.Dragomanov, Kyiv. [in Ukrainian].

Bekh, I. D. (2017). Osoblyvosti stanovlennya osobystosti pidlitka v umovakh socialnykh realij [Features of the formation of a teenager's personality in conditions of social realities]. *Pedagogy and Psychology*, 4 (97), 37-40. [in Ukrainian].

Cherednichenko, H. A. (2013). Formuvannya profesijnoyi kompetentnosti studentiv ekonomichnykh specialnostej [Formation of professional competence of students of economic specialties]. *Problems of modern pedagogical education*, 41, Part 4, 386–392. [in Ukrainian].

Dubovyczkaya, T. D. (2004). Dyagnostyka urovnnya professyonalnoj napravlennosti studentov [Diagnostics of the level of professional orientation of students]. *Psychological Science and Education*, 2, 82-86. [in Russian].

Kopets, L. V. (2007). *Psychologiya osobystosti* [Psychology of personality] Publishing House «Kyiv-Mogylyanska akademiya». [in Ukrainian].

Kulbida, N. M. (2005). *Osobystisni determinanty uspishnoyi profesijnoyi pidgotovky majbutnix pidpryyemciv* [Personal determinants of successful professional training of the future businessmen] (Extended Abstract of Unpublished Candidate's Dissertation). National Pedagogical University named after M.P.Dragomanov, Kyiv. [in Ukrainian].

Rudkovska, V. (2011). Pidpryyemnyctvo yak osoblyvyj typ ekonomichnogo myslennya [Entrepreneurship as a special type of economic thinking]. *Visnyk of the Kiev National University Taras Shevchenko. Economy*, 124–125, 89–91. [in Ukrainian].

Petrenko, V. P., Tabaharnyuk, M. O., & Pasichnyk, O. V. (1998). *Yak zapochatkuvaty i rozvynuty vlasnu spravu: Praktychnyj posibnyk pidpryyemcya* [How to start and develop your own business: Practical manual of the entrepreneur]. Ivano-Frankivsk: Lilia. [in Ukrainian].

Zinkovsky, Yu. F. Mirskikh, H. O. (2018). Psychologichni vlastyvyosti faxivcya yak umovy jogo profesijnoyi uspishnosti [Psychological properties of a specialist as a condition of his professional success]. *Pedagogy and Psychology*, 2(90), 53–59 [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 14.04.2019 р.

Стаття прийнята до друку 20.04.2019 р.

Стеблюк Светлана

кандидат педагогических наук

Мукачевский кооперативный торгово-экономический колледж

г.Мукачево, Украина

ПСИХОЛОГО-КОРЕКЦИОННЫЙ КОМПОНЕНТ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ БУДУЩИХ СПЕЦИАЛИСТОВ: КОНСТАТИРУЮЩИЙ ЭТАП НАУЧНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

Аннотация. В статье раскрыто важность психологического компонента в профессиональной подготовке будущих специалистов по предпринимательству, торговле и биржевой деятельности. На основе анализа научной литературы раскрыто психологический портрет подростков, их качества и мотивацию к будущей профессии. Целью статьи стало определение содержания психолого-коррекционной составляющей профессиональной компетентности будущих специалистов. Задачи исследования: выяснить роль психологического компонента как составляющей профессиональной компетентности; определить состояние психологической готовности к предпринимательской деятельности по отдельным методикам; раскрыть некоторые пути формирования психологической готовности будущих специалистов по предпринимательству, торговле и биржевой деятельности. Методы: анализ, наблюдение, тестирование, опрос. Подобраны методики научного исследования: «Тест для определения готовности к предпринимательской деятельности»; «Тест-опросник для определения уровня профессиональной направленности (ППС) студентов» и представлены результаты их проведения. В опросе приняли участие респонденты по различным образовательным ступеням: младший специалист, бакалавр, магистр. Автором предложено отдельные пути формирования психологической готовности будущих специалистов по предпринимательству, торговле и биржевой деятельности.

Ключевые слова: метод научного исследования; профессиональная компетентность; психологическая готовность; психолого-коррекционный компонент; предпринимательская деятельность.

Steblyuk Svitlana

Candidate of Pedagogical Sciences

Mukachevo Cooperative Trade and Economic College

Mukachevo, Ukraine

PSYCHOLOGICAL AND CORRECTION COMPONENT OF PROFESSIONAL COMPETENCE IN FUTURE SPECIALISTS: CONSTITUTED STAGE OF SCIENTIFIC RESEARCH

Abstract. The article reveals the importance of the psychological component in the training of future specialists in entrepreneurship, trade and exchange activities. Based on the analysis of scientific literature, the psychological portrait of adolescents, their qualities and motivation for the future profession are revealed. The purpose of the article was to determine the content of the psychological and correction component of the professional competence of future specialists. Objectives of the study: to find out the role of the psychological component as a component of professional competence; determine the state of psychological readiness for entrepreneurial activity by separate methods; to reveal some ways of forming the psychological readiness of future specialists in entrepreneurship, trade and exchange activities. Methods: analysis, observation, testing, surveys. Author's professional experience shows that the introduction of individual subjects of the economic cycle (for example, «Business Ethics») contributes to some extent to the formation of economic thinking and create a psychological portrait of the entrepreneur. In the process of teaching observation of relationship between professional competence and psychological readiness of the individual to future performance was conducted. The methods of scientific research are determined: «Test for determination of readiness for entrepreneurial activity»; «A test-questionnaire for determining the level of professional orientation (PPS) of students» and the results of their conduct are presented. The survey was attended by students at different educational levels: junior specialist, bachelor, master. The author proposed some ways of creating psychological readiness of future specialists in business, trade and exchange activities, press conferences, contests, games, business simulations, discussions, and more. An example of a business simulation that develops students' critical thinking, volitional and leadership skills is presented.

Key words: method of scientific research; professional competence; psychological readiness; psychological correction component; entrepreneurship.