

ТРЕНІНГОВІ ТЕХНОЛОГІЇ ФОРМУВАННЯ ГОТОВНОСТІ ДО ПРОФЕСІЙНОГО СПІЛКУВАННЯ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ

УДК 378.14: 364.442.2

Ю. В. Балашова

Новітні інформаційні технології, комунікаційні засоби, програмне забезпечення потребують від фахівців-економістів, банкірів, фінансистів нової якості професійної мовної підготовки. Майбутнім фахівцям банківської справи знання професійної мови надає значні переваги під час здійснення фінансово-економічного аналізу, маркетингових досліджень, техніко-економічних обґрунтувань, укладання угод, обслуговування клієнтів, обміну інформацією професійного змісту. Отже, соціально-економічні перетворення зумовлюють необхідність підвищення вимог щодо готовності до професійного спілкування фахівців економічного профілю, зокрема працівників банківської справи.

Традиційно увага педагогів під час підготовки фахівців в основному приділялася використанню системного підходу до характеристики мовних явищ. Науковці вивчали середовище функціонування мови, якісні характеристики мови. У зв'язку з прагненням науковців досліджувати мову в дії та необхідністю визначення особливостей оптимальної мовленнєвої поведінки значно посилюється увага до проблеми забезпечення високого рівня знання мови, зокрема професійної. Про це свідчать наукові дослідження Т. Ярмоленка, Н. Бабич, Б. Головіна, А. Коваль, Д. Ушакова. Загальні питання розвитку комунікативної компетентності майбутніх фахівців досліджувалися у працях Дж. Андерсена, Ф. Бацевича, Л. Барановської, Т. Сухаревої. Упродовж останніх років захищено низку дисертаційних досліджень (Н. Горбунова, Н. Завіниченко, Ю. Ємельянов, С. Курашова, В. Лівенцова, С. Макаренко, Є. Мірошніченко, Л. Савенкова) у галузі професійного спілкування фахівців різних професійних сфер. Разом із тим, комплексного дослідження формування готовності до професійного спілкування фахівців економічного профілю,

зокрема фахівців банківської справи, на сьогодні немає. Отже, недостатня увага сучасних науковців до педагогічної проблеми формування готовності до професійного спілкування працівників банківської справи обумовила необхідність її актуалізації і пошуку практичних механізмів підготовки фахівців цього профілю до професійної діяльності.

Метою статті є аналіз тренінгових технологій формування готовності до професійного спілкування майбутніх фахівців банківської справи.

Результати аналізу наукових праць надали можливість установити, що тренінгові технології спрямовано на розвиток показників операційно-дійового та мотиваційного компонентів готовності до професійного спілкування. Застосування різноманітних тренінгів у навчально-виховному процесі зумовлено їх ефективністю. С. Макшанов [1] розглядає тренінг як багатофункціональний метод цілеспрямованих змін, психологічних феноменів людини або групи з метою гармонізації професійного й особистісного буття. А. Сітніков під тренінгом розуміє “синтетичну антропотехніку, яка містить у собі навчальну та ігрову діяльність, яка відбувається в умовах моделювання різних ігрових ситуацій” [2, с. 44]. Отже, тренінг – це “засіб впливу, спрямований на розвиток знань, соціальних установок, навичок і досвіду в галузі міжособистісного спілкування, засіб розвитку компетентності у спілкуванні, засіб психологічного впливу” [3, с. 9]. Л. Петровська зазначає, що учасники тренінгів під час співставлення власних уявлень про себе з уявленнями інших мають більш реальні показники. У дослідженнях В. Натарова [4] одним з основних показників ефективності використання тренінгів є підвищення адекватності самооцінки студентів, що містить когнітивний, емоційний та поведінковий компонент “Я-образу”. Науковці Є. Сидоренко [5] і С. Харін [6] рекомендують використання у навчальному процесі психолого-педагогічних тренінгів. Отже, одне з важливих завдань професійної мовної підготовки майбутніх фахівців банківської справи полягає у розвитку навичок та вмінь грамотно спілкуватися шляхом упровадження тренінгових технологій. Участь майбутніх фахівців банківської справи у

психолого-педагогічних тренінгах дисциплін економічного циклу надає можливість значно підвищити якість їх мовної підготовки.

Результати вивчення значного масиву наукової інформації надають змогу визначити, що формування готовності до професійного спілкування майбутніх фахівців банківської справи може здійснюватися шляхом проведення тренінгів при вивченні таких дисциплін, як “Економічна теорія”, “Банківська справа”, “Міжнародна економіка”, “Психологія”, “Етика”, “Соціологія”, “Менеджмент”, “Маркетинг”, “Ділова українська мова”, “Корпоративна культура”, “Актуальні проблеми соціально-економічного розвитку”, “Планування та управління кар’єрою”, “Етика ділового спілкування”, “Риторика”.

Наприклад, тренінг “Національна економіка”:

2–5 студентів – це підприємство. Вигадати назву, визначити форму власності, визначити вид діяльності. Кожне підприємство пропонує свої варіанти щодо вирішення основних завдань економіки на різних рівнях. Викладач визначає найкращі пропозиції.

Тренінг “Економічний метод”:

2–5 студентів – група використання загальних економічних методів;
2–5 студентів – група використання спеціальних економічних методів;
2–5 студентів – незалежні експерти. Кожна група пропонує тезу щодо використання економічних методів. Викладач визначає найкращі тези.

Тренінг “Менеджмент”:

2–5 студентів – група планування; 2–5 студентів – група мотивації;
2–5 студентів – група контролю. Кожна група пропонує сценарій діяльності. Викладач визначає найкращий сценарій.

Одне із завдань підготовки фахівців економічного профілю полягає у розвитку управлінських якостей, що значно підвищує вимоги до їхнього рівня готовності до професійного спілкування. Професійне спілкування належного рівня не лише створює особливий робочий простір, але й сприяє підвищенню працездатності співробітників, спонукає їх до вияву творчості й ініціативи, надає можливість налагодити зворотний зв’язок із підлеглими.

У спілкуванні задовольняється особлива потреба людини – потреба в інших людях, контакті з ними, обміні інформацією, збагаченні власного досвіду. У процесі професійного спілкування розвиваються, виявляються та реалізуються міжособистісні стосунки, від яких багато в чому залежать результати діяльності як робочої чи проектної групи, відділу, так і організації. Спілкування відіграє значну роль і в розвитку особистості. Поза спілкуванням формування особистості взагалі є неможливим. У процесі спілкування людина накопичує знання, набуває вмінь та навичок, формує свою свідомість і самосвідомість, погляди, переконання, ідеали, визначає соціальні цінності.

Таким чином, сучасні науковці все частіше звертають увагу на розвиток компетентності у спілкуванні за допомогою тренінгових технологій. Зокрема, саме навчальний психолого-педагогічний тренінг забезпечує високу пізнавальну та комунікативну активність майбутніх фахівців банківської справи. Отже, тренінги мають велике значення у процесі покращення якості професійного спілкування, сприяють самореалізації особистості і підвищують творчий потенціал майбутнього фахівця банківської справи, що надає можливість реалізувати необхідні умови для розвитку професійної й особистісної самосвідомості, а також актуалізувати потенціал людського ресурсу. Ті фахівці банківської справи, які пройшли тренінгову підготовку, мають вищу конкурентоспроможність на ринку праці.

Таким чином, у процесі дослідження було доведено, що використання психолого-педагогічних тренінгів при вивченні навчальних дисциплін економічного циклу сприятиме підвищенню рівня готовності до професійного спілкування фахівців, які працюватимуть у банківській галузі.

Перспективним напрямком подальших досліджень щодо підвищення якості професійної мовної підготовки майбутніх фахівців банківської справи є розробка сценаріїв тренінгів з дисциплін гуманітарного циклу, а також адаптація цих сценаріїв для фахівців інших профілів.

Список використаної літератури

1. Макшанов, С. И. Психология тренинга: Теория. Методология. Практика / С. И. Макшанов. – СПб. : Образование, 1997. – 238 с.
2. Петровская, Л. А. Компетентность в общении : Социально-психологический тренинг / Л. А. Петровская. – М. : Изд-во МГУ, 1989. – 216 с.
3. Ситников, А. П. Акмеологический тренинг : Теория, методика, психотехнологии / Ситников А. П. – М. : Технологическая школа бизнеса, 1996. – 428 с.
4. Натаров, В. И. Влияние курса социально-психологического тренинга на самооценку “Я-образа” / В. И. Натаров // Психологический журнал. – 1990. – № 5. – С. 110–117.
5. Сидоренко, Е. В. Тренинг влияния и противостояния влиянию / Е. В. Сидоренко. – СПб. : Речь, 2002. – 256 с.
6. Харин, С. С. Искусство психотренинга. Заверши свой гештальт / С. С. Харин. – Мн. : Изд. В. П. Ильин, 1998. – 352 с.

Рецензент: доктор педагогічних наук, професор Грязнов І. О.