КЛАСИЧНИЙ ПРИВАТНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

**КОЖУШКО Світлана Павлівна**

УДК 377.8 : 37.015

**ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ПІДГОТОВКИ**

**МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ З КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ   
ДО ПРОФЕСІЙНОЇ ВЗАЄМОДІЇ**

13.00.04 – теорія і методика професійної освіти

1. **АВТОРЕФЕРАТ**
2. дисертації на здобуття наукового ступеня
3. доктора педагогічних наук

Запоріжжя – 2014

Дисертацією є рукопис.

Робота виконана в Дніпропетровському університеті імені Альфреда Нобеля.

|  |  |
| --- | --- |
| **Науковий консультант** – | доктор педагогічних наук, професор  **Волкова Наталія Павлівна,**  Дніпропетровський університет  імені Альфреда Нобеля,  завідувач кафедри загальної  та соціальної педагогіки. |
| **Офіційні опоненти:** | доктор педагогічних наук, професор  **Поясок Тамара Борисівна,**  Кременчуцький національний університет  імені Михайла Остроградського,  завідувач кафедри психології,  педагогіки та філософії,  декан факультету права, гуманітарних  і соціальних наук;  доктор педагогічних наук, професор  **Стрельніков Віктор Юрійович**,  Вищий навчальний заклад Укоопспілки “Полтавський університет економіки і торгівлі”, завідувач кафедри педагогіки, культурології та  історії;  доктор педагогічних наук, професор  **Павленко Олена Олександрівна**,  Академія митної служби України,  професор кафедри міжнародної економіки. |

Захист відбудеться “17” жовтня 2014 р. о 900 годині на засіданні спеціалізованої вченої ради Д 17.127.04 у Класичному приватному університеті за адресою: 69002, м. Запоріжжя, вул. Жуковського, 70б, ауд. 124.

З дисертацією можна ознайомитися в бібліотеці Класичного приватного університету за адресою 69002, м. Запоріжжя, вул. Жуковського, 70б, ауд. 114.

Автореферат розісланий “15” вересня 2014 р.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Вчений секретар  спеціалізованої вченої ради |  | І.І. Облєс |

**ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ**

**Актуальність теми.** Актуальність дослідження зумовлена тенденціями бурхливої глобалізації, інтенсивним зростанням обсягу інформації, розширенням міжнародних зв’язків України, її орієнтацією на інтеграцію із цивілізованою світовою спільнотою. У цьому контексті перед вітчизняною професійною педагогікою постає відповідальне завдання – віднайти стратегічні орієнтири професійної підготовки фахівців до взаємодії, зробивши їх конкурентоспроможними в царині розмаїття професійних та культурних зв’язків.

У зв’язку із цим виняткового значення набуває внесення суттєвих змін в існуючу систему професійної підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності шляхом спрямування загальнокультурної, професійної, іншомовної освіти на оволодіння основами професійної взаємодії, розроблення інноваційних технологій інтерактивності, успішного залучення студентів до розмаїття безпосередніх та опосередкованих взаємодій, співробітництва. Перелічені чинники здебільшого становлять соціальне замовлення системі професійної освіти, яке має чітко окреслену законодавчу базу (Національна доктрина розвитку освіти України у ХХІ столітті, Закон України “Про освіту”, Закон України “Про вищу освіту”).

Проблема взаємодії завжди була об’єктом вивчення філософів. Так, перші спроби осмислення взаємодії належать до часів Античності, коли були закладені основи механічної концепції взаємодії. У німецькій класичній філософії категорія взаємодії набула подальшого розвитку (І. Кант, Г. Гегель та ін.).

Проблеми взаємодії відображено в численних дослідженнях українських і російських (К. Абульханова-Славська, В. Агеєв, Б. Ананьєв, Г. Андрєєва, О. Бодальов, Л. Виготський, Є. Головаха, С. Іванова, Н. Казарінова, О. Леонтьєв, Б. Ломов, Б. Паригін та ін.), а також зарубіжних авторів (Р. Адлер, М. Аргайл, Р. Вердербер, К. Вердербер, Т. Доіл, Ф. Долуган, К. Сіон та ін.). Окремим напрямом вивчення зазначеної проблеми є аналіз бар’єрів, що порушують взаємодію фахівців (А. Аронсон, М. Відінєєв, І. Глазкова, О. Залюбовська, Б. Паригін, К. Роджерс, Р. Шакуров та ін.).

Значний інтерес становлять праці, які розкривають концептуальні засади професійної підготовки майбутніх фахівців (А. Алексюк, О. Глузман, М. Громкова, І. Зязюн, Н. Кузьміна, В. Стрельников та ін.); теоретичні та методичні засади інтерактивної взаємодії, підготовки майбутніх спеціалістів до професійного спілкування й взаємодії (С. Амеліна, С. Барсукова, А. Большакова, О. Павленко, О. Пометун, В. Семиченко, С. Сисоєва та ін.); застосування технологій навчання у співробітництві та взаємодії учасників навчально-виховного процесу (А. Вербицький, В. Гриньова, С. Іванова, В. Малікова, Т. Сенько, А. Чусовітіна та ін.); використання інформаційно-комунікаційних технологій у процесі підготовки фахівців різного профілю до взаємодії (В. Андрущенко, Ю. Бабаєва, К. Бугайчук, Н. Волкова, В. Луговий, Н. Морзе, Т. Поясок, І. Розіна та ін.).

Теоретико-експериментальну розробку проблеми взаємодії в педагогічному процесі здійснювали такі вчені, як: О. Бодальов, А. Булигіна, Н. Волкова, І. Гапійчук, В. Гриньова, В. Зацепін, І. Зимня, І. Кобзарєва, О. Коротаєва, С. Кудрявцева, В. Малікова, Л. Савенкова, В. Сластьонін та ін. Науковці акцентували увагу на різних аспектах педагогічної взаємодії: взаємодія викладача і студента (А. Алексюк, Є. Бондаревська, А. Вербицький, Н. Кузьміна та ін.); міжкультурна взаємодія майбутніх учителів (Н. Якса); педагогічні бар’єри взаємодії (І. Глазкова); дидактична взаємодія суб’єктів навчання (І. Зимня); взаємодія учасників педагогічного процесу в системі дистанційного навчання (О. Птахіна); дидактична взаємодія викладача й студента як чинник оптимізації процесу навчання (О. Балан) тощо.

Щодо професійної підготовки фахівців у галузі комерційної діяльності, то вивченню окремих її питань присвячено праці Т. Крамаренко (культура професійного діалогу майбутніх фахівців з товарознавства та комерційної діяльності), Н. Шевиріної (моральні уявлення учнів щодо комерційної діяльності та врахування їх у процесі професійної взаємодії), Т. Русецької (проектне навчання в процесі професійної підготовки товарознавців-комерсантів), Л. Карташової (педагогічні технології підготовки спеціалістів-товарознавців), С. Симчук (інтерактивні технології у професійній підготовці товарознавців-комерсантів), О. Кукліна (організаційно-педагогічні умови професійного навчання фахівців комерційного профілю) та ін.

Попри безсумнівне наукове й практичне значення названих досліджень, їх важливість у вирішенні актуальних проблем педагогічної науки, на сьогодні відсутня цілісна науково обґрунтована теорія й методика професійної підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до взаємодії.

Ґрунтовний аналіз широкого кола джерел і наукових праць з досліджуваної проблеми, практичного досвіду підготовки студентів до взаємодії у вищому навчальному закладі дав змогу виявити низку суперечностей:

1. *На рівні концептуалізації*:

* між світовими тенденціями глобалізації процесів взаємодії й обмеженим рівнем знань людини щодо їх здійснення;
* між сучасним усвідомленням нової парадигми освіти, що акцентує на створенні умов для особистісного зростання й самореалізації майбутніх фахівців, і моноспрямованою парадигмою, що домінує в методології, теорії й практиці ВНЗ;
* між процесами інтеграції України до світового освітнього простору, стрімкого розширення взаємозв’язків і відсутністю концептуальних обґрунтувань системи підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії.

1. *На рівні мети підготовки фахівців*:

* між нагальною потребою суспільства у фахівцях з комерційної діяльності, здатних до професійної взаємодії,і реальним рівнем їх підготовки.

1. *На рівні змісту вищої освіти*:

* між необхідністю розгляду професійної взаємодії як цілісного феномена й неузгодженістю цілей, функцій, засобів, їх дискретним відображенням у змісті вищої освіти;
* між традиційним підходом до змісту, що обмежує підготовку фахівців на функціональному рівні, і переходом до системно-цілісних, міждисциплінарних, змістовних компетентнісних структур, здатних забезпечити когнітивні, ціннісно-мотиваційні, особистісно-поведінкові, рефлексивні складники змісту;
* між превалюванням у сучасному освітньому процесі формувальних, імперативних методів і технологій, що базуються на соціально заданих нормах, еталонах поведінки, взаємодії й комунікації, і необхідністю посилення інтерактивності, співробітництва, особистісно-творчих ініціатив у діяльності суб’єктів педагогічного процесу.

Актуальність, теоретичне і практичне значення проблеми й водночас відсутність методологічних, теоретичних та методичних засад підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії зумовили вибір теми дисертації: *“Теоретичні та методичні засади підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії”.*

**Зв’язок теми роботи з науковими програмами, планами, темами.** Дисертація виконана в межах науково-дослідної теми Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля “Модернізація професійно-педагогічної освіти в Україні в умовах інтеграції до світового освітнього простору” (державний реєстраційний номер 0112U002287).

Тему затверджено вченою радою Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля (протокол № 1 від 22.02.2013 р.) та узгоджено в бюро Міжвідомчої ради з координації наукових досліджень з педагогічних і психологічних наук в Україні (протокол № 3 від 26.03.2013 р.).

**Мета й завдання дослідження.** *Мета дослідження* полягає в обґрунтуванні й експериментальній перевірці теоретичних і методичних засад підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії.

Відповідно до зазначеної мети поставлено такі *завдання*:

* обґрунтувати концептуально-методологічні засади професійної підготовки фахівців з комерційної діяльності до взаємодії;
* визначити теоретичні засади підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії;
* розкрити сутність, структуру компетентності в здійсненні професійної взаємодії фахівців з комерційної діяльності;
* розробити, теоретично обґрунтувати систему підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії, визначити та схарактеризувати її компоненти;
* розробити науково-методичне забезпечення підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії;
* експериментально перевірити ефективність запропонованої системи підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії та її науково-методичного забезпечення;
* підготувати комплекс навчально-методичного забезпечення підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії.

*Об’єкт дослідження* – процес професійної підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності.

*Предмет дослідження* – теоретико-методичні засади системи підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії.

*Концепція дослідження* ґрунтується на розумінні того, що цілеспрямована, спеціально організована підготовка майбутніх фахівців з комерційної діяльності до взаємодії є невід’ємним складником їх професійної підготовки у вищому навчальному закладі, передумовою успішної подальшої комерційної діяльності, самоосвіти протягом життя.

Професійна взаємодія як специфічний безпосередній або опосередкований взаємозв’язок двох або більше рівноправних, рівноактивних, рівноунікальних суб’єктів професійної діяльності є основою встановлення їх найрізноманітніших зв’язків, засобом виконання виробничих функцій; здійснюється в різних формах, за допомогою розмаїття засобів, технологій, які постійно вдосконалюються, збагачуються, сприяючи організації спільної діяльності, досягненню взаєморозуміння, розвитку особистості, її самоствердженню й самореалізації. Успішність її реалізації забезпечує компетентність у здійсненні професійної взаємодії – інтегральне особистісне утворення, що позитивно відбиває систему цінностей професійної взаємодії комерсанта, визначає цілеспрямовану діяльність студентів щодо їх засвоєння, розуміння необхідності пізнання самого себе як суб’єкта взаємодії, усвідомлення етичних норм і правил взаємодії засобами вербальної, невербальної, комп’ютерної комунікації, здійснення експертизи власних дій і прийнятих рішень; сформовану сукупність комунікативних умінь та розвинуті особистісні якості (соціальний інтелект, здатність до співробітництва, толерантність, бар’єропревентивність).

Ефективність підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії забезпечується: *методологією дослідження*, яка включає системний, синергетичний, компетентнісний, особистісно зорієнтований, діяльнісний, акмеологічний, аксіологічний, партисипативний, суб’єктний підходи; *теоретичним обґрунтуванням,* представленим системою понять, норм, технік, стратегій, тактик і бар’єрів професійної взаємодії, різноманітних форм її перебігу в соціальних, професійних середовищах, цінностей професійної та міжособистісної взаємодії, які мають стати об’єктом ціннісного ставлення студентів до процесу їх засвоєння, глибокого усвідомлення сутності, функцій, системного характеру професійної взаємодії, основою вироблення власного погляду на професійну взаємодію як на об’єкт моделювання, що вимагає необхідності неперервної освіти; *технологічним забезпеченням,* яке базується на органічному поєднанні інтегративно-модульних (забезпечують міжпредметні зв’язки, поєднання теорії з практикою, формування й розвиток системи міждисциплінарних професійних знань, умінь), інтерактивних (забезпечують суб’єкт-суб’єктну основу навчально-професійної взаємодії студентів та викладачів), ігрових (стимулюють навчально-пізнавальну активність, формують навички роботи в команді) й інформаційно-комунікаційних технологій навчання, особистісно зорієнтованих методах і формах роботи, організації самостійної пізнавальної діяльності, які приводять у дію внутрішні механізми саморозвитку, самореалізації й самовдосконалення особистості майбутнього фахівця в різновидах взаємодії та потребують неперервної адаптації до майбутніх професійних потреб студентів і вимог роботодавців; наданні студентам можливостей постійно підвищувати компетентність у здійсненні професійної взаємодії в межах неформальної та інформальної освіти, що передбачає розвиток додаткових освітніх послуг для студентів ВНЗ; розробці системи моніторингу компетентності у здійсненні професійної взаємодії, аналізі та врахуванні його результатів протягом навчання студентів у виші. Отже, зазначені чинники є основою забезпечення компетентності особистості та здійснення професійної взаємодії у діяльності майбутнього фахівця з комерційної діяльності.

Окреслені концептуальні положення втілені в *загальній гіпотезі дослідження*, яка ґрунтується на припущенні, що якість підготовки майбутніх фахівців у галузі комерції можна суттєво підвищити, якщо на основі методологічних і теоретичних засад взаємодії, наявного вітчизняного й зарубіжного досвіду компетентнісної інтерактивної освіти розробити систему підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії та її науково-методичне забезпечення.

Загальну гіпотезу конкретизовано в *часткових припущеннях*, які передбачають, що підготовка майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії буде ефективною, якщо:

* методологічне обґрунтування проблеми професійної взаємодії спирається на системний, синергетичний, компетентнісний, особистісно зорієнтований, діяльнісний, акмеологічний, аксіологічний, партисипативний, суб’єктний підходи, які визначають необхідні й достатні умови для забезпечення ключових компетентностей у процесі підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії;
* концептуальна модель підготовки являє собою єдність концептуального, змістово-ціннісного, процесуально-технологічного, рефлексивно-аналітичного, результативно-оцінювального компонентів;
* науково-методичне забезпечення підготовки орієнтоване на інтеграцію змісту фахової, психологічної та соціально-гуманітарної підготовки, єдність теорії й практики, врахування особистісних позицій та інтересів студентів, їхньої компетентності, чому сприяють гармонійне поєднання інтерактивних, ігрових, інформаційно-комунікаційних технологій навчання, особистісно зорієнтовані методи й форми роботи, організація самостійної пізнавальної діяльності;
* студенти мають можливість постійно підвищувати компетентність у здійсненні професійної взаємодії в межах неформальної та інформальної освіти шляхом упровадження додаткових освітніх послуг у ВНЗ;
* оцінювання ефективності підготовки відбувається на підставі визначених критеріїв компетентності у здійсненні професійної взаємодії за допомогою розробленого діагностичного комплексу.

**Методологічні основи дослідження становлять:**

– *на філософському рівні методології:* філософські положення про загальні закони розвитку природи, суспільства, людської свідомості та діяльності; положення теорії пізнання; діалектичний принцип взаємозв’язку й взаємозумовленості закономірностей і явищ об’єктивної дійсності;взаємозв’язок теорії та практики у процесі пізнання; активна роль особистості у пізнанні й перетворенні дійсності; системний підхід до розуміння сутності професійної взаємодії, компетентності в здійсненні професійної взаємодії та організації навчального процесу;

* *на загальнонауковому рівні методології*: ідеї представників соціальних теорій взаємодії про соціокультурний, професійний характер взаємодії, механізми досягнення взаєморозуміння між суб’єктами взаємодії; концептуальні психолого-педагогічні ідеї щодо взаємодії як своєрідної системи цілеспрямованого, безконфліктного спілкування, поведінки й діяльності; концепції діалогічності, які акцентують на діалоговій взаємодії як основі особистісних, ціннісних перетворень суб’єктів діалогу та соціального інтелекту про взаємодію когнітивних і поведінкових чинників під час взаємодії з людьми; синергетичний підхід до компетентності в здійсненні професійної взаємодії як відкритої системи, що змінюється відповідно до вимог як професійної підготовки, так і майбутньої професійної діяльності; компетентнісний підхід, що спрямовує освітній процес на формування та розвиток ключових і предметних компетентностей особистості; діяльнісний підхід до формування особистості, основою якого є принцип єдності зовнішнього та внутрішнього в детермінації психічного; аксіологічний підхід, що акцентує увагу на значущості формування ціннісно-смислової сфери особистості; акмеологічний підхід, що забезпечив спрямованість професійної підготовки майбутніх фахівців на максимальне використання його особистісного й професійного потенціалу з метою досягнення акме; ідеї партисипативного підходу щодо здатності та готовності до спільної діяльності, вирішення проблем і суперечностей; суб’єктний підхід, який уможливив активний пошук шляхів формування творчої особистості, її спрямованості на віднаходження нового, нестандартного в різновидах професійної взаємодії;
* *на конкретно-науковому рівні методології*: сукупність принципів дослідження, методів, що використовують у педагогіці вищої освіти; гуманістичні філософські положення про особистість як найвищу цінність суспільства; концепція особистісно зорієнтованої зумовленості цілей, змісту й технологій підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії; теорії інноваційних педагогічних технологій навчання; наукові ідеї комунікативної підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності.

**Теоретичні засади дослідження** становлять:

* праці з філософії, у яких розроблено теоретичні та методологічні засади теорії взаємодії (К.-О. Апель, Ю. Габермас, Г. Гегель, І. Кант, В. Кемеров, В. Князєв, А. Чусовітін та ін.);
* праці із соціології, у яких викладено категоріальний апарат опису структури соціальної дії, універсальні характеристики й принципи взаємодії (П. Блау, Г. Блумер, М. Вебер, Г. Гарфінкель, Ч. Кулі, Ю. Лотман, Г. Мід, Дж. Морено, Т. Ньюкомб, Т. Парсонс, П. Сорокін, Г. Тард, Дж. Хоманс та ін.);
* праці із соціальної психології, у яких розкрито погляд на взаємодію як організацію спільної діяльності людей (Г. Андрєєва, Р. Бейлс, Е. Бернс, К. Вейк, Р. Дафт, Г. Келлі, Дж. Тібо, О. Усанова та ін.);
* положення теорії міжкультурної взаємодії та діалогу культур (М. Бахтін, М. Бубер, В. Бушкова, М. Каган, О. Филимонова та ін.);
* концептуальні ідеї теорії соціального інтелекту, що забезпечує успішну взаємодію з людьми (Г. Ґарднер, Д. Големан, О. Джон, В. Загвоздкін, С. Каган, С. Космітскі, Г. Оллпорт, К. Петерсон, Е. Торндайк та ін.);
* праці з психології, в яких обґрунтовано теоретичні основи взаємодії, що породжує взаємні зв’язки суб’єктів, відносини, сумісну діяльність (Р. Адлер, Б. Ананьєв, В. Бехтєрєв, А. Бодальов, Л. Виготський, Е. Головаха, О. Леонтьєв, Б. Ломов, В. М’ясищев, Н. Обозов, Л. Орбан-Лембрик, Б. Паригін та ін.);
* праці з психології, педагогіки, в яких обґрунтовано теоретичні й методологічні основи професійної взаємодії (Т. Анісімова, М. Вудкок, І. Глазкова, С. Головін, О. Залюбовська, І. Зимня, О. Коротаєва, І. Лернер, А. Маркова, А. Мудрик, Л. Орбан-Лембрик, В. Шадриков, Р. Шакуров, Н. Якса та ін.);
* положення сучасної філософії освіти, які розкривають теоретичні основи професійної освіти, особистісно зорієнтованої освітньої парадигми (А. Алексюк, Ю. Бабанський, О. Глузман, С. Гончаренко, О. Дубасенюк, І. Зязюн, К. Роджерс, О. Савченко, В. Сєриков, Т. Сущенко, І. Якиманська та ін.);
* дослідження проблем формування професійної компетентності майбутніх фахівців (Н. Бібік, Н. Бориско, Н. Волкова, І. Зимня, О. Овчарук, О. Пометун, Т. Рогова, Л. Хоружа, А. Хуторський, В. Ягупов та ін.);
* праці з психології та педагогіки, в яких сформульовано теоретичні основи підготовки майбутніх фахівців до професійної взаємодії (А. Вербицький, В. Лабунська, В. Луговий, А. Маркова, Т. Поясок, В. Семиченко та ін.);
* праці, присвячені професійній підготовці майбутнього фахівця з комерційної діяльності (В. Апопій, Л. Карташова, Т. Крамаренко, В. Лаптєв, М. Леонов, Ф. Панкратов, Н. Ротова, Р. Хизрич, О. Читаєва, О. Щербак та ін.);
* дослідження педагогічних технологій (В. Андрущенко, В. Безпалько, А. Капська, М. Кларін, Н. Морзе, Є. Пассов, О. Пєхота, О. Пометун, Л. Разбегаєва, Л. Рибалко, С. Сисоєва, В. Стрельніков, О. Тарнопольський та ін.);
* теорії діяльності до процесу засвоєння знань та розвитку особистості (Б. Ананьєв, Л. Виготський, О. Леонтьєв, С. Рубінштейн та ін.).

**Методи дослідження.** З метою досягнення мети, вирішення визначених завдань, перевірки висунутої гіпотези використано комплекс методів дослідження:

*– теоретичні*: аналіз (проблемно-цільовий, порівняльний, ретроспективний) досліджуваної проблеми у філософській, соціологічній, психологічній, педагогічній науковій літературі – для з’ясування стану її розробленості, визначення сутності ключових категорій та понять дослідження; узагальнення та систематизація наукових положень – з метою розробки концепції та теоретико-методичних засад; контент-аналіз змісту галузевих стандартів, навчальних програм фахової підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності – для систематизації отриманої інформації про досліджуваний об’єкт;

*– емпіричні*: прогностичні (експертне оцінювання, узагальнення незалежних характеристик); діагностичні (анкетування, опитування, бесіда, тестування); обсерваційні (спостереження, самоспостереження, самооцінка) – з метою визначення рівня сформованості компетентності у здійсненні професійної взаємодії фахівців з комерційної діяльності; педагогічний експеримент (констатувальний, формувальний, контрольний) – з метою визначення ефективності впровадження науково обґрунтованої системи підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії;

*– методи математичної статистики* – для визначення статистичної значущості отриманих у ході експериментальної роботи результатів.

*Експериментальна база дослідження.* Дослідно-експериментальну роботу здійснено на базі Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля, його Ренійського та Кременчуцького інститутів, Університету менеджменту освіти НАПН України, ДЗ “Луганський національний університет імені Тараса Шевченка”. Дослідженням охоплено 1134 студенти спеціальностей 7.03051001 – Товарознавство і торговельне підприємництво, 7.03010201 – Психологія, 7.03050301 – Міжнародна економіка, 7.03050401 – Економіка підприємства, 7.03050701 – Маркетинг, 7.03060101 – Менеджмент організацій і адміністрування, 7.03050802 – Банківська справа, а також 206 викладачів та співробітників ВНЗ.

**Наукова новизна одержаних результатів** полягає в тому, що:

*вперше:*

* *розроблено*теоретичні та методичні засади підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії;
* *узагальнено* позитивні здобутки вітчизняного та зарубіжного досвіду професійної підготовки майбутніх фахівців до професійної взаємодії;
* *сформульовано* основні положення концепції підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії, реалізація якої дала змогу розкрити індивідуальні комунікативні резерви студентів, набути компетентності у здійсненні професійної взаємодії;
* *розроблено й теоретично обґрунтовано* систему підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії, яка ґрунтується на системному, синергетичному, компетентнісному, особистісно зорієнтованому, діяльнісному, акмеологічному, аксіологічному, партисипативному, суб’єктному підходах і включає такі компоненти: *концептуальний* (представлений метою, методологічними підходами, принципами, педагогічними умовами); *змістово-ціннісний* (являє собою систему понять, цінностей, норм, технологій, тактик, стратегій взаємодії, включених у контекст життєвих, професійно спрямованих, суб’єктивно значущих для студентів проблем, які мають стати об’єктом ціннісного ставлення студентів у процесі їх засвоєння); *процесуально-технологічний* (реалізується через гармонійне поєднання інтерактивних, ігрових, інформаційно-комунікаційних технологій; забезпечує умови для набуття нового досвіду професійної та міжособистісної взаємодії, організації поетапного відпрацювання комунікативних умінь, відтворення предметного й соціального змісту професійної взаємодії майбутніх фахівців з комерційної діяльності; самореалізації студентів у різноманітних видах професійної взаємодії); *рефлексивно-аналітичний* (реалізується через самопізнання, самокорегування, рефлексію власних досягнень у професійному й особистісному зростанні шляхом аналітико-оціночної, пошуково-практичної діяльності; діагностику й самодіагностику); *результативно-оцінювальний* (передбачає корекцію та контроль, складання студентами індивідуальної програми розвитку компетентності в здійсненні професійної взаємодії, самоаналіз, спостереження);

*удосконалено:*

* поняттєво-категоріальний апарат досліджуваної проблеми (підготовка майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії як відкрита, динамічна, поліфункціональна система; компетентність у здійсненні професійної взаємодії майбутніх фахівців з комерційної діяльності як інтегральне особистісне утворення); критеріальну базу виявлення рівнів сформованості у майбутнього фахівця з комерційної діяльності компетентності у здійсненні професійної взаємодії, яка логічно співвідноситься з її компонентами (мотиваційно-ціннісний, когнітивний, діяльнісний, особистісний);

*набули подальшого розвитку:*

* теоретичні положення щодо вдосконалення змісту, форм і методів підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії в межах формальної, неформальної та інформальної освіти.

**Практичне значення одержаних** **результатів** дослідження полягає в розробці та впровадженні теоретично обґрунтованої й експериментально перевіреної системи підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії, що може бути застосована як основа для моделювання відповідного процесу для студентів ВНЗ інших напрямів.

Розроблено й упроваджено в процес професійної підготовки навчально-методичні комплекси: “Writing Business Letters”, “Business Projects” (гриф МОН), “Бізнес-телефонія” (гриф МОН), “Psychological Matters” (гриф МОН), “Law at First Sight” (гриф МОН), “Business Letter Writing”, “Маркетинговий менеджмент у сучасній світовій практиці. Проект “Синергія” – фаховий аналіз іноземною мовою”, “Професійна взаємодія: інноваційні методи навчання”; навчальну й робочу програми, матеріали практичних занять, завдання для самостійної роботи, індивідуальні науково-дослідні завдання, матеріали поточного та підсумкового тестового контролю з навчальних дисциплін: “Іноземна мова професійного спрямування”, “Ділова іноземна мова”; авторські навчальні курси “Психологія торгівлі” та “Професійна взаємодія фахівців з комерційної діяльності”; комплекс тренінгів з формування компетентності у здійсненні професійної взаємодії майбутніх фахівців. Електронний контент навчально-методичного забезпечення зазначених навчальних дисциплін подано на освітньому порталі Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля.

Для викладачів створено та впроваджено програму й науково-методичне забезпечення семінарів “Інтерактивна взаємодія в освіті”, “Формування компетентності у здійсненні професійної взаємодії майбутніх фахівців”, “Педагогічна майстерність: фахова професіоналізація та інноваційні підходи”.

Запроваджено в практику позааудиторної роботи програму дискусійного клубу “Культура людських взаємовідносин”, студентського клубу “Лідер”, психологічного гуртка “Комунікатор”, тренінгів-семінарів професійного становлення особистості, тренінгів “Ефективна взаємодія в команді”, “Ефективне управління”, “Самооцінка раціональної поведінки у конфлікті”, “Майстри взаємодії”, “Прихований контекст спілкування”, тренінгів лідерських, комунікативних якостей, формування готовності фахівців до роботи в команді сучасної організації тощо.

Матеріали дослідження можуть бути використані викладачами вищих навчальних закладів під час професійної підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності, у системі підвищення кваліфікації педагогічних працівників та фахівців з комерційної діяльності.

Наукові положення, навчальні, методичні матеріали та результати дослідження впроваджено в навчальний процес Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля (довідка № 696 від 04.06.2014 р.), Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі (м. Київ) (довідка № 26/01-683 від 11.06.2014 р.), Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського (довідка № 13/1156 від 10.06.2014 р.), Полтавського університету економіки і торгівлі (довідка № 45-12/23 від 01.04.2014 р.), Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького (довідка № 86/03-А від 18.02.2014 р.), Одеського інституту фінансів Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі (довідка № 130 від 07.04.2014 р.), ДЗ “Луганський національний університет імені Тараса Шевченка” (довідка № 1/1348 від 04.04.2014 р.), Державного вищого навчального закладу “Криворізький національний університет” (довідка № 01/01/04-72 від 12.05.2014 р.).

**Особистий внесок автора.** Ідеї та думки, що належать співавторам (І. Белінська, Н. Беспалова, О. Глінська, Ю. Дегтярьова, В. Зірка, М. Кабанова, В. Момот, Г. М’ясоїд, Ю. Петруня, К. Сидорова, Л. Сліпченко, О. Тарнопольський, Б. Холод), не використовувались у матеріалах дисертації.

Кандидатську дисертацію “Структурно-классификационный статус научных и производственных наименований стекол в современном русском языке” зі спеціальності 10.02.01 – російська мова захищено в Дніпропетровському державному університеті у 1986 р. Її матеріали в тексті докторської дисертації не використовувалися.

**Апробація результатів дослідження.** Результати дослідження репрезентовано в доповідях і повідомленнях на наукових, науково-практичних та науково-методичних конференціях різного рівня:

* *міжнародних*: “Навчання англійській та німецькій мовам в процесі підготовки фахівців для ринкової економіки” (Дніпропетровськ, 1995); IATEFL/BESIG (Грац, Австрія, 1995; 1999); “Сучасні технології навчання англійської мови” (Дніпропетровськ, 1997); “Стратегії та методики навчання мов для спеціальних цілей” (Київ, 1999; 2001; 2003; 2005); “Проблеми та перспективи розвитку економіки в умовах ринкової трансформації” (Дніпропетровськ, 2001); IATEFL/BESIG (Берн, Швейцарія, 2001); “Європейський вибір України: проблеми теорії та практики реалізації” (Дніпропетровськ, 2003); “Нові горизонти та перспективи філологічної науки та педагогічної практики” (Дніпропетровськ, 2004); “Навчання ділової англійської мови у Східній Європі: для чого та як?” (Дніпропетровськ, 2004; 2009); IATEFL/BESIG (Монако, 2005); “Сучасні проблеми лінгвістичних досліджень та дидактичні особливості викладання іноземних мов для професійного спілкування у вищій школі” (Львів, 2007); IATEFL/BESIG (Берлін, Німеччина, 2007); “Гуманітарні проблеми становлення сучасного фахівця” (Київ, 2007); “Україна в євроінтеграційних процесах” (Київ, 2008); “Розвиток міжнародного співробітництва в галузі освіти у контексті Болонського процесу” (Ялта, 2008); “15-th World Congress of the International Economic Association” (Стамбул, Туреччина, 2008); “Язык и мир” (Ялта, 2009); “Crіsis, Cuts, Contemplations. How Academia May Help Rescuing Society” (Болонья, Італія, 2009); “Міжкультурні комунікації: наукові школи і сучасні напрями лінгвістичних досліджень” (Алушта, 2010); IATEFL/BESIG (Білефельд, Німеччина, 2010); “Tracking Language Change in Specialised and Professional Genres” (Модена, Італія, 2011); “Міжкультурні комунікації: компетентністно орієнтоване мовне навчання” (Алушта, 2011; 2012); “Language Skills. Traditions, Transitions & Ways Forward” (Люблін, Польща, 2012); IATEFL/BESIG (Штудгарт, Німеччина, 2012); “Лінгвістичні проблеми та інноваційні підходи до викладання чужоземних мов у вищих навчальних закладах” (Львів, 2012); “Модернизация образовательного процесса. Анализ проблем, пути их решения” (Донецк, 2013); “Applied Sciences and Technologies in the United States and Europe: Common Challenges and Scientific Findings” (Нью-Йорк, США, 2013); “Актуальні проблеми перекладознавства та методики навчання перекладу” (Харків, 2013); “Проблеми та шляхи удосконалення педагогічних та психологічних наук” (Львів, 2013);“Психология и педагогика: развитие и становление научной гипотезы” (Москва, 2013); “Наука и общество” (Донецьк, 2014); “Наука та сучасність: виклики ХХІ століття” (Київ, 2014);
* *всеукраїнських*:“Проблеми підручника для вищої школи” (Вінниця, 2001); “Актуальні проблеми вищої професійної освіти України” (Київ, 2008; 2009; 2012); “Модернізація загальної та професійної освіти в умовах глобального світу” (Запоріжжя, 2013); “Соціокультурний розвиток людини і суспільства” (Рівне, 2013); “Педагогічні традиції та інновації в сучасному освітньому просторі” (Мукачеве, 2013); “Психолого-педагогічні та політичні проблеми у трансформаційних процесах українського суспільства” (Кременчук, 2013);
* *міжвузівських*: “Викладання іноземних мов у ХХІ столітті та перспективи розвитку” (Дніпропетровськ, 2001); “Особливості впровадження модульно-рейтингової системи у викладанні іноземних мов” (Дніпропетровськ, 2006); “Актуальні проблеми професійної освіти України” (Київ, 2008).

**Публікації.** Результати дослідженнявідображено в 73 наукових працях (з них 38 – одноосібні), серед яких: 2 монографії (одна у співавторстві), 3 підручники (в співавторстві) з грифом МОН України, 14 навчальних посібників (13 у співавторстві), з них 6 з грифом МОН України, 27 статей у наукових фахових виданнях (23 одноосібні), 14 статей в інших виданнях (11 в співавторстві), 13 тез доповідей у збірниках матеріалів наукових конференцій. Загальний обсяг авторського доробку з теми дослідження становить 116,3 д.а. Авторські права на твори захищено десятьма свідоцтвами про реєстрацію авторського права, виданими Державною службою інтелектуальної власності України (№ 6419 від 14.10.2002 р., № 6420 від 14.10.2002 р., № 6421 від 14.10.2002 р., № 8061 від 30.07.2003 р., № 17004 від 20.06.2006 р., № 38405 від 16.05.2011 р., № 38295 від 11.05.2011 р., № 43934 від 23.05.1012 р., № 52672 від 19.12.2013 р., № 55114 від 02.06.2014 р.).

**Структура й обсяг дисертації.** Робота складається зі вступу, п’яти розділів, висновків до них, списку використаних джерел (686 найменувань, з них 59 – іноземними мовами), 22 додатків на 103 сторінках. Робота містить 42 таблиці та 19 рисунків. Загальний обсяг роботи – 640 сторінок, з них основний текст – 471 сторінка.

**ОСНОВНИЙ ЗМІСТ ДИСЕРТАЦІЇ**

У **вступі** обґрунтовано актуальність теми; визначено мету, завдання, об’єкт, предмет дослідження; аргументовано концепцію, методологічні та теоретичні засади, методи дослідження; розкрито наукову новизну й практичне значення одержаних результатів; висвітлено форми апробації та впровадження результатів дослідження; наведено дані про публікації автора.

У *першому розділі* – **“Методологічні засади дослідження процесу професійної взаємодії фахівців з комерційної діяльності”** – викладено результати аналізу та узагальнення відповідних філософських, соціологічних, психологічних, педагогічних досліджень, які свідчать про постійний генезис поглядів на взаємодію як основу пізнання навколишніх процесів і явищ, встановлення найрізноманітніших зв’язків суб’єктів та об’єктів, взаємного обміну діями, спрямова­ними на реалізацію спільної діяльності.

Проаналізовано філософські роботи античних мислителів, праці Г. В. Ф. Гегеля, І. Канта, К. Маркса, Ф. Енгельса та ін., в яких визначено сутнісні озна­ки взаємодії (одночасність існування суб’єктів, двосторонність зв’язків, взаємоперехід суб’єкта в об’єкт і навпаки, закономірність зв’язків, внутрішня активність суб’єктів, вибірковість сторін, що контактують); універсальні характеристики взаємодії (залежність від внутрішніх сил суб’єктів, універсальність і “всебічність” у розумінні просторових, часових та причинно-наслідкових характеристик об’єктивної реальності, причинна зумовленість).

На основі аналізу підходів філософів та соціологів К. Апеля, В. Біблера, Г. Блумера, М. Бубера, В. Бушкової, М. Вебера, М. Кагана, Дж. Г. Міда, Т. Парсонса, К. Роджерса, П. Сорокіна, Ю. Хабермаса, А. Чусовітіна визначено складові взаємодії (суб’єкти, норми, цінності, ситуація), способи обміну інформацією (мова, писемність, немовні засоби), вимоги до ефективності обміну (діалог, дискусія) інформацією; сформульовано вимоги до суб’єктів взаємодії (активність, експресивність, переконливість, рівноправність, інтеркультуральність, спрямованість на взаєморозуміння, здатність пристосовуватися, змінювати поведінку відповідно до поведінки партнера; спрямованість на партнера).

На підставі аналізу літератури (Р. Бейлс, Е. Берн, К. Вейк, Р. Дафт, Ю. Лотман, Г. Келлі, Г. Тард, Дж. Тібо, Я. Щепаньський) встановлено норми взаємодії – толерантність, емпатія, моральність, повага, атракція; обґрунтовано принципи взаємодії – гуманізму, демократизму, реверсивності, нормативності, стимулювання, цінності. У роботі використано ідеї зарубіжних і вітчизняних дослідників (Г. Ґарднер, Д. Големан, В. Загвоздкін, С. Каган, С. Космітскі, Е. Носенко, Г. Оллпорт, А. Савенков, Е. Торндайк), в яких розкрито зв’язок взаємодії з інтелектуальними процесами: мисленням, розумінням, рефлексією.

Вивчення генези поняття “взаємодія” в психолого-педагогічній літературі (К. Абульханова-Славська, В. Агеєв, Б. Ананьєв, Г. Андрєєва, О. Бодальов, Л. Виготський, Є. Головаха, О. Леонтьєв, Б. Ломов, В. Малікова, B. Мухіна, Б. Паригін, Я. Пономарьов, В. Рубцов, І. Цимбалюк) дало можливість виявити розмаїття наукових шкіл і підходів науковців щодо трактування його сутності та відзначити відсутність загальноприйнятого категоріального тезаурусу. Здійснений теоретичний аналіз дав змогу визначити поняття “взаємодія” як процес безпосереднього або опосередкованого зв’язку суб’єктів, що породжує їх взаємозумовленість та взаємозв’язок; виокремити його сутнісні властивості (цілеспрямованість, контекстність, предметність, взаємодоповнення, взаємопідтримка, координація), необхідність єдності інформаційного, емоційного й духовного в процесі взаємодії; принципи (інтерактивність, повага до співрозмовника й самоповага; суверенність особистості; неупереджене ставлення до суб’єкта, урахування його інтересів; створення ситуації успіху); типи (конкуренція, кооперація, змагання, співробітництво). Результатом взаємодії є взаєморозуміння, співдія, співоцінка, що забезпечує саморозвиток суб’єктів, тісний контакт, сформованість інтерактивних умінь, взаємне задоволення спільною працею.

Аналіз зарубіжної й вітчизняної психолого-педагогічної літератури уможливив висновок, що професійна взаємодія як основа й умова встановлення найрізноманітніших відносин у професійному середовищі є функціональною, має системоутворювальний, розвивальний характер; парт­нер професійної взаємодії завжди виступає як значу­ща особистість; суб’єктів взаємодії відрізняє взаєморозуміння в ділових питаннях; основне завдання професійної взаємодії – про­дуктивна співпраця, яка виявляється у формі спільної діяльності, спілкування, емоційного співпереживання; характеризується на­явністю мети, предмета, способу здійснення, зворотного зв’язку; супроводжується різними бар’єрами (соціальний, психологічний, фізичний і смисловий тощо).

На основі вивчення наукових праць, що розкривають процес становлення професії комерсанта (Л. Балабанова, І. Зубкова, В. Платонов, Т. Серьогін, І. Синяєва, Г. Черников) і сучасні погляди на комерційну діяльність, вимоги до її представників (В. Апопій, Г. Васильєв, Я. Гончарук, О. Куклін, Л. Осипова, О. Щербак), державних нормативних документів, галузевих стандартів ОКХ і ОПП визначено поняття “фахівець з комерційної діяльності” таким чином: фахівець з організації процесів, пов’язаних із купівлею-продажем, обміном і просуванням товарів від виробників до споживачів з метою задоволення купівельного попиту й одержання прибутку; розкрито специфічні особливості, компоненти про­фесійної діяльності зазначеного фахівця, серед яких виокремлено *комуніка­тивний*, спрямований на встановлення партнерських відносин.

Визначено основне поняття дослідження – “професійна взаємодія фахівців з комерційної діяльності” – як систему найрізноманітніших безпосередніх та опосередкованих специфічно зумовлених зв’язків фахівців з клієнтами й споживачами товарів або послуг комерційної діяльності під час виконання професійної діяльності з метою досягнення передбачуваного результату, що відповідає загальним інтересам і сприяє реалізації потреб кожного із суб’єктів взаємодії. Як цілеспрямований, соціально зумовлений, динамічний феномен, вона здійснюється за керівної ролі суб’єкта, який має високий рівень фахової теоретичної та практичної підготовки. Виокремлено рівні професійної взаємодії фахівців з комерційної діяльності (макрорівень, мезорівень, мікрорівень); схарактеризовано основні засоби взаємодії, використання яких визначається цільовим призначенням, способами обміну інформацією.

Вивчення генези поняття “суб’єкт” у науково-педагогічних дослідженнях дало можливість визначити суб’єкта професійної взаємодії як носія активно­го, діяльного, перетворювального начала, який є освіченою особистістю, здатен свідомо планувати та організовувати вза­ємодію, обирати технології, способи, конкретні ролі для себе серед інших суб’єктів, виробляти власні цілі й засоби для їх досягнення, впливати на партнера, сприймати, аналізувати інформаційний, емоційний та інтелектуальний зміст його висловлення, психофізіологічні й енергетичні стани та оцінювати їх. Суб’єкт взаємодії в комерційній діяльності – це фахівець, що володіє знаннями про свої можливості, здатен іти на ризик для розширення своїх можливостей, продукує способи досягнення мети взаємодії, має розвинутий соціальний інтелект, комунікативні вміння.

Обґрунтовано авторський підхід до виокремлення сукупності функцій професійної взаємодії фахівців з комерційної діяльності (когнітивна, розуміння, розвивальна, соціалізації, культурологічна, інформаційна, експресивна, смислоутворювальна, контактна, управлінська, спонукальна, прогностична, кординаційна, встановлення відносин, здійснення впливу, діагностична, самоутвердження); доведено доцільність їх орієнтації на поліфункціональність взаємодії.

У процесі дослідження теоретичних засад професійної взає­модії визначено передумови для розробки методології підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взає­модії.

У *другому розділі* – **“Теоретичні засади підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії”** – висвітлено сучасні тенденції професійної підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльностідо взаємодії у ВНЗ України й зарубіжних країнах; визначено сутність і структуру поняття “компетентність у здійсненні професійної взаємодії майбутніх фахівців з комерційної діяльності”; обґрунтовано методологічні засади підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії.

У процесі дослідження проаналізовано стан підготовки майбутніх фахівців до професійної взаємодії в контексті сучасної вітчизняної та зарубіжної педагогіки й виявлено, що система вищої економічної освіти не завжди спроможна підготувати компетентного фахівця та потребує відповідної модернізації з метою більш гнучкого й вчасного реагування на потреби сучасного ринку праці, урахування тенденцій конкурентного середовища, оновлення технологій фахової підготовки, актуалізації професійно спрямованих знань та формування досвіду практичної взаємодії на етапі вузівської підготовки.

Здійснений аналіз сучасних науково-теоретичних здобутків (В. Адольф, Н. Бібік, Н. Волкова, І. Зимня, В. Луговий, О. Овчарук, О. Пометун, Т. Рогова, С. Сисоєва, В. Стрельніков, А. Хуторський, В. Ягупов та ін.) щодо сутності та структури професійної компетентності як багатофакторного утворення дав змогу обґрунтувати доцільність уведення поняття “компетентність у здійсненні професійної взаємодії”. Вона є складовою професійної компетентності залежно від функції, яку реалізує фахівець у конкретному виді діяльності; відображає теоретичну й практичну готовність майбутнього фахівця до здійснення безпосередньої та опосередкованої взаємодії в комерційній діяльності, потребує постійного розвитку, подальшого вдосконалення.

У дисертації *компетентність у здійсненні професійної взаємодії* розглянутояк інтегральне й динамічне особистісне утворення, що забезпечує ефективність здійснення взаємодії в системі професійних відносин та позитивно відображає систему цінностей професійної взаємодії комерсанта, визначає цілеспрямовану діяльність студентів щодо їх засвоєння, розуміння необхідності пізнання самого себе як суб’єкта взаємодії, усвідомлення етичних норм і правил взаємодії засобами вербальної, невербальної, комп’ютерної комунікації, здійснення експертизи власних дій і прийнятих рішень, сформовану сукупність комунікативних умінь та розвинуті особистісні якості (соціальний інтелект, здатність до співробітництва, толерантність, бар’єропревентивність); є результатом взаємодії професійної та особистісної структур, формування яких відбувається у взаємозв’язку і з урахуванням умов професійної підготовки та майбутньої професійної діяльності.

Беручи до уваги інтегрований характер компетентності, що досліджується, обґрунтовано її структурні компоненти:мотиваційно-ціннісний,когнітивний, діяльнісний, особистісний.

*Мотиваційно-ціннісний компонент*характеризується глибоким розумінням майбутнім фахівцем універсальних людських цінностей освіти, навчання, розвитку, що зумовлюють фахові цінності; наявністю інтересу до набуття зазначеної компетентності, потреби у професійній взаємодії й спрямованості на взаємодію; потреби досягнення успіху у професійній діяльності, оволодінні різновидами тактик і стратегій взаємодії; ціннісним ставленням до майбутньої професійної діяльності та оволодіння вказаною компетентністю у процесі професійної підготовки. Цей компонент визначається такими критеріями, як рівень потреби в досягненні (прагнення до успіху, саморозвитку, самовдосконалення), потреби у взаємодії, спрямованості на взаємодію.

*Когнітивний компонент* характеризується прагненням до здобування знань та їх застосування у професійній діяльності, глибоким усвідомленням майбутніми фахівцями сутності, функцій, видів, тактик професійної взаємодії, особливостей взаємодії фахівців з комерційної діяльності на внутрішньому та зовнішньому ринках, стратегій запобігання й подолання бар’єрів взаємодії; розумінням вагомості взаємодії в здійсненні комерційної діяльності, ідей розвитку та саморозвитку. Цей компонент характеризується такими критеріями: прагнення до здобування знань і їх застосування у професійній діяльності, рівень знань з проблеми професійної взаємодії, потреба в пізнанні.

*Діяльнісний компонент* являє собою сукупність комунікативних умінь як інтегративних властивостей особистості, які ґрунтуються на певних знаннях і виявляються в здатності ефективно здійснювати різновиди взаємодії. На основі аналізу наукових праць (А. Бусигін, Т. Кадзума, Т. Крамаренко Т. Хопкінс) визначено такі основні групи комунікативних умінь: професійно-комунікативні, операційно-діяльнісні, перцептивно-регулятивні, предметно-інформаційні. Виокремлено критерії цього компонента: рівень сформованості комунікативних умінь, рівень контактності та гнучкості в спілкуванні.

*Особистісний компонент*представлено такими якостями, як: соціальний інтелект (інтегральна властивість особистості у визначенні успіху взаємодії, кар’єрному зростанні; забезпечує “гладкість у стосунках з людьми”), здатність до рефлексії (визначає ставлення фахівця до себе як до суб’єкта професійної взаємодії, допомагає спостерігати, аналізувати, контролювати, оцінювати власні дії; передбачити власну поведінку в різноманітних ситуаціях взаємодії), толерантність (здатність бачити в іншій людині саме іншу – носія інших цінностей, норм поведінки, усвідомлення її права бути іншою), бар’єропревентивність(якість особистості, що дає змогу їй вчасно й ефективно запобігати бар’єрам професійної взаємодії на підставі прагнення до компромісу, співробітництва, що підкріплюється витримкою та терпінням); характеризується такими критеріями: рівень сформованості соціального інтелекту, здатності до рефлексії й співробітництва, толерантності, бар’єропревентивності.

Установлено, що опанування майбутнім фахівцемкомпетентності у здійсненні професійної взаємодії забезпечує кваліфіковане виконання професійної комерційної діяльності.

У розділі обґрунтовано методологічні підходи підготовки майбутніхфахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії, а саме:

* *системний* (В. Безпалько, О. Глузман, Н. Кузьміна та ін.), який орієнтує на розкриття цілісності педагогічних об’єктів, виявлення в них різноманітних типів зв’язку; доведено, що процес підготовки майбутнього фахівця з комерційної діяльності до професійної взаємодії слід розглядати як цілісну систему, упорядковану множину взаємопов’язаних компонентів (мети, змісту, методів, засобів, форм і результатів навчання); обґрунтування компетентності у здійсненні професійної взаємодії майбутніх фахівців з комерційної діяльності як складної системи, що формується в системі професійної підготовки і є підсистемою професійної компетентності;
* *синергетичний* (Є. Бондаревська, С. Кульневич, В. Кушнір, В. Лутай, А. Семенова), який передбачає, що професійний та особистісний розвиток фахівця з комерційної діяльності у процесі професійної підготовки не можна вважати планомірно-поступовим, лінійним процесом. Він обов’язково супроводжується кризами, подолання або запобігання яких зумовлюють необхідність негайного аналізу (самоаналізу), перебудову професійної картини світу майбутнього фахівця, ціннісного ставлення до взаємодії; створення ситуацій пробудження власних сил і здібностей того, хто навчається, ініціювання його власних шляхів розвитку; уможливлює вивчення компетентності у здійсненні професійної взаємодії як відкритої системи, що змінюється відповідно до вимог професійної підготовки, майбутньої професійної діяльності, роботодавців;
* *компетентнісний* (О. Пометун, Г. Сорокіна, Л. Тархан), який орієнтує побудову навчального процесу на формування в майбутніх фахівців з комерційної діяльності здатності практично діяти, застосовувати навички й досвід успішних дій у ситуаціях професійної діяльності, взаємодії та соціальної практики, самореалізацію й подальшу самоосвіту; розглядає компетентність у здійсненні професійної взаємодії як теоретичну і практичну готовність діяти в різновидах професійної взаємодії;
* *особистісно зорієнтований* (Є. Бондаревська, Л. Разбєгаєва, В. Сєриков, І. Якиманська), який уможливлює забезпечення особистісного розвитку кожного суб’єкта навчального процесу, наполягаючи на визнанні студентом права на самовизначення та самореалізацію в процесі пізнання через оволодіння власними способами професійної взаємодії, розкриття власних комунікативних можливостей, свого “Я”; орієнтує процес формування компетентності майбутнього фахівця у здійсненні професійної взаємодії на рівнопартнерство як навчальне співробітництво, “суб’єкт-суб’єктні” відносини, рефлексію, проектування викладачем (а пізніше й студентами) індивідуальних досягнень у професійній взаємодії;
* *діяльнісний* (А. Алексюк, Л. Виготський, О. Леонтьєв, С. Рубінштейн та ін.), який орієнтує на те, що компетентність майбутнього фахівця у здійсненні професійної взаємодії формується, функціонує та вдосконалюється особистістю в процесі цілеспрямованої зовнішньої й внутрішньої активності в навчальній, позанавчальній, професійній діяльності, різновидах професійної взаємодії;
* *акмеологічний* (В. Вакуленко, І. Лаптєва, Л. Рибалко, Т. Сущенко), що орієнтує на професійні досягнення фахівця з комерційної діяльності, максимальне використання його особистісного й професійного потенціалу сприяння у віднаходженні найбільш оптимального способу дії в конкретній професійній ситуації взаємодії;
* *аксіологічний* (О. Бодальов, О. Леонтьєв, В. М’ясищев та ін.), який спрямовує на те, що зміст підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії має бути представлений ціннісно-змістовними, емоційно насиченими, професійно спрямованими елементами, включеними в контекст життєвих, професійних проблем взаємодії студента через моделювання особистісно зорієнтованих, комунікативних ситуацій; налаштовує на втілення гуманістичних засад у професійній взаємодії, залучення студентів до системи загальнолюдських гуманістичних цінностей (істина, справедливість, толерантність, доброзичливість, почуття власної гідності), цінностей діалогу (між людьми, спільнотами, світоглядними позиціями);
* *партисипативний* (О. Сухомлинська, Н. Якса), що створює необхідні умови для зростання зрілості студентів, їх здатності та готовності до спільної діяльності, вирішення проблем і суперечностей; формування досвіду толерантної взаємодії суб’єктів освітнього процесу, який буде гарантом успішності міжособистісної взаємодії в різних сферах життєдіяльності; розвитку здатності до спільної діяльності, вирішення проблем і суперечностей, покращання співпраці між суб’єктами освітньої діяльності;
* *суб’єктний* (К. Абульханова-Славська, Б. Ананьєв, В. Сластьонін), що уможливлює формування творчої особистості фахівця з комерційної діяльності як суб’єкта навчально-пізнавальної діяльності, який самостійно набуває знань, спираючись на власний досвід і розуміння його спрямованості на віднаходження нового, нестандартного в майбутній професійній взаємодії, розвиток творчих можливостей шляхом пошуку нових технології взаємодії; з позиції суб’єкта професійної взаємодії майбутній фахівець має право на звернення до власного “Я”, власну реалізацію професійних здібностей, вибір засобів, потрібних йому для формування низки компетентностей.

Висвітлені підходи стали засадничими для моделювання системи підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії, розробки науково-методичного забезпечення зазначеного процесу.

У *третьому розділі* – **“Проектування компонентів системи підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії”** – обґрунтовано систему підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії як невід’ємного складника системи їх професійної освіти, подано характеристику її компонентів.

Відповідно до вимог системного підходу, результатів структурно-функціонального аналізу провідних понять дослідження система підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії представлена єдністю взаємозумовлених та взаємопов’язаних *компонентів*: концептуального, змістово-ціннісного, процесуально-технологічного, рефлексивно-аналітичного, результативно-оцінювального (рис. 1).

*Концептуальний компонент* містить мету, методологічні підходи, принципи, педагогічні умови. Установлено загальну мету підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії – формування компетентності у здійсненні професійної взаємодії майбутніх фахівців з комерційної діяльності як кінцевий результат, заради досягнення якого створюється структурно-функціональна модель у цілому, чому прямо або опосередковано має слугувати кожен її компонент. Сформульовано вихідні положення щодо її ціннісно-мотиваційного забезпечення. Зокрема, розкрито проблеми: прийняття студентами професійної взаємодії як особистісно значущої, що формує усталений інтерес до неї та перетворює задані ззовні цілі на внутрішні потреби особистості; підтримки особистісної індивідуалізації завдяки правильному вибору тематики й змісту інформації, плюралізму думок, утвердження індивідуальних позицій на підставі глибокого аналізу власних емоційних переживань, особистісного досвіду; включення студентів в аналіз перешкод, надання їм можливості виявляти й обирати сенси власних дій під час взаємодії; створення ситуації рівнопартнерства, умов для самопізнання, самореалізації та самовдосконалення особистості.

Визначено принципи підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії: загальнопедагогічні, професійної спрямованості, контекстного навчання, гуманітаризації, гуманізації, свідомості, природовідповідності, культуровідповідності, комунікативної взаємодії, індивідуальної підтримки, толерантності; обґрунтовано педагогічні умови: створення атмосфери шанобливого ставлення до процесу взаємодії в системах “викладач – студент”, “студент – студент”, “студент – студенти”, освітньому середовищі вишу; високий рівень компетентності викладачів ВНЗ у здійсненні професійної комунікації та взаємодії; оптимізація взаємодії психолого-педагогічних та фахових кафедр ВНЗ для підвищення якості формування компетентності майбутніх фахівців комерційної діяльності до здійснення професійної взаємодії; дотримання гуманізму, толерантності суб’єкт-суб’єктних відносин у системах “викладач – студент”, “студент – студент”; спрямованість викладання навчальних дисциплін на організацію різноманітної міжособистісної взаємодії.



Рис. 1. Структурно-функціональна модель системи підготовки   
майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії

*Змістово-ціннісний компонент* подано як систему наукових знань щодо сутності, особливостей, механізмів, технік, стратегій, тактик, бар’єрів професійної взаємодії, орієнтованих на виявлення й використання системно-цілісних характеристик теорії взаємодії та тенденцій її розвитку в межах професійної діяльності;цінностей, норм, еталонів професійної взаємодії, що мають стати об’єктом ціннісного ставлення студентів у процесі їх засвоєння, набуваючи статусу оцінних знань. Основу цього компонента становлять оновлений зміст дисциплін “Вступ до спеціальності”, “Ділова іноземна мова”, “Іноземна мова професійного спрямування”, “Основи педагогіки та психології”, “Комерційна діяльність”, “Етика бізнесу”, “Маркетингова політика комунікацій”, “Міжнародний менеджмент” завдяки їх інтеграції, збагаченню відповідними теоретичними знаннями, встановленню міжпредметних зв’язків, поєднанню теорії з практикою, розвитку системи міждисциплінарних професійних знань, умінь; розроблений зміст навчальних дисциплін “Психологія торгівлі” та “Професійна взаємодія фахівців з комерційної діяльності”, який органічно поєднується з традиційними курсами.

Зроблено висновок щодо результату опанування знань, яким є: а) вироблення власного погляду на професійну взаємодію як на об’єкт педагогічного моделювання; б) самостійна реалізація в навчальній, професійній діяльності технік, стратегій, тактик взаємодії й подолання її бар’єрів; в) усвідомлення необхідності неперервної освіти. Наголошено на доцільності реалізації змісту навчання через фахову, психологічну, соціально-гуманітарну підготовку та інтегративні спецкурси, які модульно структуровані й спрямовані на формування компетентності студентів у здійсненні професійної взаємодії.

*Процесуально-технологічний компонент* розробленої системи передбачає систему дій, спрямованих на застосування набутих знань під час вирішення питань професійної взаємодії в інформаційному освітньому середовищі; базується на гармонійному поєднаннітехнологій навчання – інтерактивних, ігрових та інформаційно-комунікаційних, особистісно зорієнтованих формах організації навчання (лекційно-практична, семінарська, лабораторно-практична, самостійна, консультаційна, співнавчання, взаємонавчання), які приводять у дію внутрішні механізми саморозвитку, самореалізації й самовдосконалення особистості майбутнього фахівця в різновидах взаємодії та потребують неперервної адаптації до майбутніх професійних потреб студентів і вимог роботодавців. Цим компонентом передбачено надання студентам можливостей постійно підвищувати компетентність у здійсненні професійної взаємодії в межах неформальної та інформальної освіти, що передбачає різноманітну позааудиторну роботу (участь у виховних заходах, тренінгах-семінарах професійного становлення особистості, майстер-класах “Досягни вершин кар’єри”, акціях, зустрічах з членами асоціації випускників, волонтерському русі; роботу у громадських молодіжних організаціях тощо), надання додаткових освітніх послуг для студентів ВНЗ (дискусійні клуби “Менеджер”, “Комерсант”, “Культура людських взаємовідносин”, психологічний гурток “Комунікатор”, студентський клуб “Лідер”, комп’ютерні та мовні (італійська, польська, іспанська та ін.) курси, гуртки (психологічний, міжкультурного спілкування), літні школи (психологічна, маркетингова, ефективного підприємця).

*Рефлексивно-аналітичний компонент* забезпечує формування міжособистісної або комунікативної рефлексії, стійких уявлень студента про себе, оточення, точність рефлексивних очікувань, виправданість стратегій взаємодії. Реалізується шляхом включення студентів в аналітико-оцінну, пошуково-практичну діяльність, виконання завдань алгоритмічного характеру. Наголошено на доцільності комплексу моніторингових процедур, спрямованих на визначення рівня знань, сформованості комунікативних умінь, особистісних якостей; складання студентами індивідуальної програми розвитку компетентності у здійсненні професійної взаємодії, завданням якої є стимулювання майбутнього фахівця до роздумів, самоаналізу, визначення слабких місць в організації професійно спрямованої взаємодії, способів і шляхів запобігання й подолання комунікативних бар’єрів та конфліктних ситуацій.

*Результативно-оцінювальний компонент* подано як сукупність різновидів контролю (вхідний, поточний, підсумковий), спостережень викладача, виявлення типових помилок і можливих труднощів студентів з метою їх подальшої корекції та усунення.

Реалізація системи підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії потребувала розробки системи її науково-методичного забезпечення.

У *четвертому розділі* – **“Науково-методичне забезпечення** **системи підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії”** –обґрунтовано науково-методичне забезпечення процесу підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії, яке включає сукупністьтехнологій навчання професійної взаємодії, особливостей їх реалізації, корекцію, що гарантують успішне формування в студентів компетентності у здійсненні професійної взаємодії.

Науково-методичне забезпечення процесу підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії реалізується через органічне поєднання традиційних форм міжособистісної взаємодії та сучасних інформаційно-комунікаційних засобів.

Доведено переваги інтерактивних технологій навчання: діалогічно-дискусійних,технологій кооперативного, колаборативного й ситуаційного навчання.

Зазначено, що застосування *діалогічно-дискусійних технологій* навчання (бесіди, диспути, дискусії, діалоги) трансформує навчальний процес у сферу інтерсуб’єктивності, де студент і викладач виступають як рівноправні, рівнозначні суб’єкти; надають можливість моделювати власні судження, індивідуальний стиль професійної взаємодії, способи самовираження через її різновиди, відчути себе рівноправним співучасником різноманітної комунікативної й рефлексивної діяльності. Під час реалізації зазначених технологій доцільним є послугування методом “сторітелінгу”, різновидами зворотного зв’язку (дебрифінг, “прес-метод” “мікрофона”, “ток-шоу”, “метод багатовимірних матриць”, “метод рецензій”, “метод ідеї тендера”).

*Технології кооперативного навчання* забезпечують взаємодію студентів у малих групах для досягнення спільної мети, дають змогу швидко й оперативно змінювати тактику взаємодії, сприяють розвитку соціального інтелекту, співробітництва, толерантності. Установлено доцільність навчання в статичних, динамічних, варіаційних парах (“Обличчям до обличчя”, “Думати, працювати в парі, обмінюватися думками”, “Скажи та переключайся”), трійках, квадрах, мікрогрупах (“Обери позицію”, “Життєві ситуації”, “Коло ідей”, “Дві шеренги”, “Думаємо разом, відповідає один”, “Внутрішнє – зовнішнє коло”, “Мозаїка”), бригадах, члени яких мають спільне завдання.

*Технології**колаборативного навчання* передбачають взаємне залучення учасників до взаємодії в межах колаборативної групи за допомогою координованих зусиль для розв’язання проблемних ситуацій, бар’єрів взаємодії. Встановлено доцільність таких колаборативних стратегій (“Подумайте в парах”, “Зигзаг”, “Зворотний зигзаг”, “Взаємне навчання”, “Письмовий круглий стіл”) і технологій (“навчання в команді”, “пазл”, “пазл **–** 2”, “акваріум”, “мозковий штурм”,“метод синектики”, “метод Дельбека”, “гарячий стілець”, “Mind Mapping”).

*Технології ситуаційного навчання* сприяють виробленню навичок професійної взаємодії студента залежно від ситуації, апробуванню різних механізмів, тактик взаємодії. Розкрито різновиди аналізу ситуацій: *метод аналізу ситуацій*, який містить аналіз конкретних ситуацій (ситуаційні завдання та вправи); *метод ситуаційного навчання* – кейс-стаді, метод проектів, метод “інциденту”; метод аналізу критичних прецедентів. Обґрунтовано доцільність моделювання природних професійних ситуацій під час здійснення комерційної діяльності у вітчизняному й зарубіжному просторі, яке забезпечує вияв особистісної позиції в кожному конкретному акті взаємодії.

*Ігрові**технології навчання*, імітуючи реальну діяльність фахівця-комерсанта в штучно відтворених професійних ситуаціях, забезпечують можливість експериментування із способами, прийомами, технологіями, тактиками взаємодії, створюють умови для самопізнання, самореалізації та самовдосконалення студента. Розкрито сутність тренінгів умінь (“Як подолати невпевненість у собі?”, “Налагоджування довірливих взаємин”, “Моделі емпатійної взаємодії”, “Конструктивна взаємодія та емпатійна поведінка в конфлікті”, “Бар’єри в міжособистісному спілкуванні”, “Конфлікти в професійній діяльності” тощо), що являють собою єдність взаємопов’язаних змістових блоків: особистісного, комунікативного та професійного). Наголошено на технології колективних творчих справ і коучингу.

Обґрунтовано доцільність використання інформаційно-комунікаційних технологій навчання (електронна пошта, чат вільного спілкування, спільного обговорення, інформаційний, практичний, метод веб-квесту, телекомунікаційні проекти, вебінари) з метою підготовки студентів до опосередкованої професійно спрямованої взаємодії.

Підкреслено необхідність гармонійного поєднання індивідуально самостійних, колективно-групових та колективних форм організації навчання, у результаті чого розширюється й поглиблюється діапазон застосування інтерактивних, ігрових, інформаційно-комунікаційних технологій, що сприяє створенню атмосфери взаєморозуміння, довіри, взаємної вимогливості викладача та студентів, встановленню продуктивних контактів, спільній постановці завдань, аналізу процесу їх виконання й досягнутих результатів.

У *п’ятому розділі* – **“Дослідно-експериментальна робота з підготовки** **майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії”** – схарактеризовано організацію й перебіг проведення експериментальної роботи з перевірки ефективності реалізації системи підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії та її науково-методичного забезпечення; окреслено етапи, методику й хід педагогічного експерименту, здійснено аналіз результатів педагогічного експерименту.

На *констатувальному етапі експерименту* розроблено діагностичний інструментарій та виявлено рівні сформованості складників компетентності в здійсненні професійної взаємодії майбутніх фахівців з комерційної діяльності; розроблено й упроваджено науково-методичні семінари для викладачів та співробітників вишів, які взяли участь у дослідженні: “Формування компетентності у здійсненні професійної взаємодії майбутніх фахівців”, “Педагогічна майстерність: фахова професіоналізація та інноваційні підходи” (спрямовані на оволодіння професорсько-викладацьким складом ВНЗ знаннями та навичками підготовки студентів до здійснення професійної взаємодії).

Формувальний етап експерименту передбачав дослідно-експериментальну перевірку гіпотези, концептуальних положень, апробацію системи підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії та її науково-методичного забезпечення, аналіз проміжних результатів контрольних зрізів.

В експериментальній групі (375 осіб) було впроваджено розроблену систему, контрольна група (379 осіб) працювала за традиційною навчальною програмою. До експерименту було залучено студентів І–V курсів спеціальностей “Товарознавство і торговельне підприємництво”, “Психологія”, “Міжнародна економіка”, “Економіка підприємства”, “Маркетинг”, “Менеджмент організацій і адміністрування”, “Банківська справа”.

Базою формувального етапу експерименту, який тривав протягом 2003–2013 рр., стали: Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, Полтавський університет економіки і торгівлі, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі (м. Київ), Одеський інститут фінансів Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі, ДЗ “Луганський національний університет імені Тараса Шевченка”. Експериментом було охоплено 206 викладачів вищеназваних закладів освіти, з якими проведено спеціальну підготовку (консультації, науково-методичні семінари, майстер-класи) щодо впровадження системи підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії.

Під час контрольного етапу експерименту проведено інтегральну обробку даних, зіставлення результатів дослідження та їх аналіз на основі методів статистичної обробки даних, експертних оцінок.

У розділі уточнено критеріальну базу виявлення рівнів сформованості у майбутнього фахівця з комерційної діяльності компетентності у здійсненні професійної взаємодії, яка логічно співвідноситься з її компонентами (мотиваційно-ціннісний, когнітивний, діяльнісний, особистісний). Встановлено показники й рівні їх сформованості (стихійної взаємодії, ситуативної взаємодії, усвідомленого партнерства, потребнісного співробітництва), розкрито їх зміст.

У дисертації подано шляхи впровадження розробленої системи підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії, її науково-методичного забезпечення.

З метою забезпечення якісної підготовки майбутніх фахівців комерційної діяльності, завдяки посиленню міжпредметних зв’язків на основі державних стандартів підготовки (освітньо-кваліфікаційної характеристики і освітньо-професійної програми), досягненню інтеграції знань, спільними зусиллями науково-педагогічних працівників кафедр було узгоджено основні елементи змісту підготовки студентів до професійної взаємодії на основі аналізу взаємозв’язків між предметами, які вивчаються.

В основу підготовки студентів експериментальних груп до професійної взаємодії було покладено оновлений зміст дисциплін “Вступ до спеціальності”, “Ділова іноземна мова”, “Іноземна мова професійного спрямування”, “Основи педагогіки та психології”, “Комерційна діяльність”, “Етика бізнесу”, “Маркетингова політика комунікацій”, “Міжнародний менеджмент” та авторські навчальні курси “Психологія торгівлі”, “Професійна взаємодія фахівців з комерційної діяльності”, що органічно поєднувалися з традиційними курсами.

У дисертації розкрито стратегію побудови навчальних курсів: *“Психологія торгівлі”* (містить два навчальних модулі: “Психологія спілкування в комерції: психотерапевтичний підхід”, “Психологія продажів”) та “*Професійна взаємодія фахівців з комерційної діяльності*” (містить два навчальних модулі: “Основи професійної взаємодії фахівців з комерційної діяльності”, “Компетентність фахівців з комерційної діяльності у здійсненні професійної взаємодії”). Кожен модуль поєднує *змістовий* (забезпечує аудиторне та самостійне вивчення навчального матеріалу), *технологічний* (передбачає впровадження інтерактивних, ігрових, інформаційно-комунікаційних технологій, реалізується через систему лекційних (лекція-діалог, лекція-дискусія, проблемна лекція, лекція-візуалізація, лекція – діалог двох викладачів, лекція-прес-конференція), семінарських занять (рольові, ділові ігри, вебінари) з використанням відеосюжетів, мультимедійних підручників; містить завдання для самостійної роботи, інструкції, бібліографію) і *контрольно-діагностичний* (забезпечує систему поточного та підсумкового контролю, самодіагностику й діагностику) *компоненти.* Визначено основні знання, уміння, якими мають оволодіти студенти за результатами вивчення кожного модуля.

Експериментальне дослідження доводить ефективність збагачення змісту вищезазначених курсів ціннісно й емоційно насиченим матеріалом, організації комунікативно спрямованого навчання, аналізу професійних ситуацій і явищ, актуалізації особистісних цінностей, цілепокладання, рефлексивної діяльності. Виявлено, що завдяки такому підходу у студентів сформовано стійкі погляди на професійну взаємодію як необхідний складник комерційної діяльності, готовність керуватися загальнолюдськими моральними принципами, розуміння необхідності самопізнання, усвідомлення етичних норм, правил взаємодії засобами вербальної, невербальної, комп’ютерної комунікації, здійснення експертизи власних дій, подальшого самовдосконалення. Аналіз та подолання труднощів взаємодії, що виникали, давали змогу виходити на рівень партнерської співпраці, змінювати рольові позиції студентів один щодо одного.

Виявлено суттєву ефективність інтерактивних, ігрових, інформаційно-комунікаційних технологій, а саме: зростає інтерес до ситуацій професійної взаємодії, що моделюються, підвищується активність групи; студенти отримують та засвоюють значну кількість інформації з фрагментів конкретної професійної дійсності, набувають досвіду поведінки в конкретній ситуації з різних позицій: суперництва, домінування, підпорядкування, поступки, опіки, примусу і як результат – підвищення рівня впевненості в собі, розвиток соціального інтелекту, здатності до співробітництва, бар’єропревентивності; відбувається пошук оптимального варіанта вирішення бар’єрів взаємодії, що гарантує успіх у розв’язанні аналогічної ситуації під час виробничої практики та в процесі самостійної комерційної діяльності після закінчення вишу. Доведено ефективність тренінгових занять, спрямованих на формування психологічної готовності фахівців та персоналу організацій до роботи в команді сучасної організації,навичок партнерської взаємодії. Наголошено на ефективності розробленого автором тренінгу взаємодії, спрямованого на допомогу студентам в усвідомленні власних недоліків, виявленні та оцінюванні потенційних можливостей.

В умовах реалізації формувального етапу експерименту інтенсивно використовувалися інформаційні технології (електронна пошта, чат, хмарні та віддалені інформаційно-професійні сервіси (сервіс Windows Live™ SkyDrive™) дистанційного консультування, що сприяло підготовці майбутніх фахівців з комерційної діяльності до опосередкованої професійної взаємодії.

З метою формування в студентів компетентності до здійснення професійної взаємодії працювали постійно діючі дискусійні клуби “Менеджер”, “Комерсант”, психологічний гурток “Комунікатор”, під час роботи яких студенти організовували диспути, дискусії, мозкові штурми (“Модель комунікативної поведінки комерсанта”, “Комунікативна поведінка фахівця з комерції”, “Сильні та слабкі сторони мого мовлення”, “Спробуй зрозуміти, що сказав співбесідник”, “Твої активність і таланти – запорука твоєї кар’єри”, “Стилі взаємодії”, “Хто є будівельником моєї кар’єри” тощо), брали участь у тренінговій програмі “Майстер взаємодії”, програмі стажувань, проведенні акцій та заходів, організації зустрічей з членами асоціації випускників університету, діяльності студентських трудових загонів, волонтерському русі, організації зустрічей з випускниками, що працюють на провідних підприємствах регіону (майстер-клас “Досягни вершин кар’єри”); навчалися в літніх школах (психологічній, маркетинговій), комп’ютерних та мовних (італійська, польська, іспанська, китайська та ін.) курсах тощо).

Ефективність реалізації системи підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії та її науково-методичного забезпечення відбиває динаміка рівнівсформованості досліджуваної компетентності у студентів експериментальної та контрольної груп (табл. 1). Так, більшість студентів ЕГ на початок експерименту мали такі рівні сформованості компетентності у здійсненні професійної взаємодії: ситуативної взаємодії – 51,73% та стихійної взаємодії – 31,47%. Натомість на кінець експерименту в ЕГ було зафіксовано стрибкоподібність результатів: рівня потребнісного співробітництва досягли 25,33% студентів, рівень усвідомленого партнерства збільшився до 55,71% за рахунок зменшення рівня стихійної взаємодії, який становить 7,47%. Суттєво збільшилась кількість студентів на рівні потребнісного співробітництва. В ЕГ приріст становить 18,93%, у КГ – значно менше – 1,84%. Значно збільшилась кількість студентів, яких віднесено до рівня усвідомленого партнерства: в ЕГ приріст становить 45,31%, в КГ – 1,59%. Це відбулося за рахунок переходу студентів з рівня стихійної взаємодії, значення якого суттєво знизилися (в ЕГ – 24,0%, в КГ – 6,6%) та рівня ситуативної взаємодії (в ЕГ – 40,24%, в КГ – 3,17%).

*Таблиця 1*

**Зміна показників** **рівнів сформованості компетентності   
у здійсненні професійної взаємодії майбутніх фахівців з комерційної діяльності, %**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Рівень сформованості | КГ (379 осіб) | | ЕГ (375 осіб) | |
| Констат. етап | Контр. етап | Констат. етап | Контр. етап |
| Потребнісного співробітництва | 6,86 | 8,7 | 6,4 | 25,33 |
| Усвідомленого партнерства | 10,55 | 12,14 | 10,4 | 55,71 |
| Ситуативної взаємодії | 51,98 | 55,15 | 51,73 | 11,49 |
| Стихійної взаємодії | 30,61 | 24,01 | 31,47 | 7,47 |

Для підтвердження об’єктивності одержаних результатів перевірено існування достовірної різниці між результатами, одержаними в КГ та ЕГ за допомогою критерію Пірсона χ2 (у нашому випадку *Х2 експ.* > *Х2 кр.*(303,0 > 7,81). Розбіжності в результатах КГ та ЕГ статистично достовірні з рівнем значущості p = 0,05, що переконливо доводить ефективність упровадження системи підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії в навчальний процес вишу.

Отримані результати дають підстави вважати, що вихідна методологія була правильною, поставлені завдання виконано, мету досягнуто.

**ВИСНОВКИ**

Узагальнення результатів теоретичного пошуку, експериментальної роботи підтверджують основні положення гіпотези дослідження й дають змогу зробити такі висновки:

1. За результатами аналізу здійснено теоретичне узагальнення вирішення нової наукової проблеми з метою обґрунтування теоретичних і методичних засад професійної взаємодії, забезпечення особистісної спрямованості процесу підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності у вищій школі.

Обґрунтовано концептуально-методологічні засади професійної взаємодії фахівців з комерційної діяльності, основу яких становлять ідеї філософів, соціологів, психологів, педагогів, котрі визначили сутнісні ознаки феноменів “взаємодія”, “професійна взаємодія”, встановили вимоги до ефективного обміну інформацією під час безпосередньої й опосередкованої взаємодії та суб’єктів взаємодії.

Визначено зміст професійної взаємодії фахівців з комерційної діяльності як системи безпосередніх чи опосередкованих зв’язків фахівців з клієнтами та споживачами товарів або послуг комерційної діяльності під час виконання професійної діяльності з метою досягнення передбачуваного результату, що відповідає загальним інтересам і сприяє реалізації потреб кожного із суб’єктів взаємодії.

Професійна взаємодія, як цілеспрямований, соціально зумовлений, динамічний феномен, здійснюється за керівної ролі суб’єкта як носія діяльного, перетворювального начала, який є освіченою особистістю, здатною свідомо планувати й організовувати професійну взаємодію, обирати способи взаємодії, конкретні ролі для себе серед інших суб’єктів, виробляти власні цілі й засоби для їх досягнення, впливати на партнера, сприймати, аналізувати інформаційний, емоційний та інтелектуальний зміст його висловлювання, психофізіологічні й енергетичні стани та оцінювати їх.

Розкрито функції професійної взаємодії фахівців з комерційної діяльності в контексті їх функціонального навантаження (когнітивна, розуміння, розвивальна, соціалізації, культурологічна, інформаційна, експресивна, смислоутворювальна, контактна, управлінська, спонукальна, прогностична, координаційна, встановлення відносин, здійснення впливу, діагностична, самоутвердження). Доведено доцільність орієнтації фахівців з комерційної діяльності на поліфункціональність професійної взаємодії.

2. Ґрунтуючись на результатах генетичного аналізу процесу професійної підготовки майбутніх комерсантів у контексті вітчизняної та зарубіжної педагогіки, виявлено суперечності цього процесу, вирішення яких потребує оперативного оновлення мети, змісту й технологій підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії; орієнтації педагогічного процесу на потреби сучасного ринку праці, урахування тенденцій конкурентного середовища.

3. Узагальнення наукового доробку щодо проблеми професійної компетентності, аналіз теоретичних основ вивчення компетентності в здійсненні професійної взаємодії дали змогу обґрунтувати її як вид професійної компетентності фахівця з комерційної діяльності, що формується у процесі професійної підготовки й потребує постійного розвитку, наповнення та подальшого вдосконалення у майбутній професійній діяльності.

Компетентність у здійсненні професійної взаємодії майбутніх фахівців з комерційної діяльності визначено як інтегральне особистісне утворення, що забезпечує ефективність взаємодії в системі професійних відносин. Вона позитивно відображає систему цінностей професійної взаємодії комерсанта; визначає цілеспрямовану діяльність студентів щодо їх засвоєння, розуміння необхідності пізнання самого себе як суб’єкта взаємодії, усвідомлення етичних норм і правил взаємодії засобами вербальної, невербальної, комп’ютерної комунікації, здійснення експертизи власних дій і прийнятих рішень, сформовану сукупність комунікативних умінь та розвинуті особистісні якості (соціальний інтелект, здатність до співробітництва, толерантність, бар’єропревентивність).

Обґрунтовано структурні компоненти досліджуваної компетентності з урахуванням її інтегрованого характеру: мотиваційно-ціннісний (рівень потреби в досягненні, потреби у взаємодії, спрямованості на взаємодію); когнітивний (прагнення до здобування знань і їх застосування у професійній діяльності, рівень знань з проблеми професійної взаємодії, потреба в пізнанні); діяльнісний (сукупність комунікативних умінь (професійно-комунікативних, практико-діяльнісних, відносинно-регулятивних, предметно-інформаційних) та рівень контактності та гнучкості у спілкуванні); особистісний (соціальний інтелект, здатність до рефлексії, співробітництва, толерантність, бар’єропревентивність). Опанування майбутнім фахівцем цього інтегрального особистісного утворення забезпечує кваліфіковане виконання професійної комерційної діяльності.

4. Розроблено систему підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії, яка ґрунтується на системному, синергетичному, компетентнісному, особистісно зорієнтованому, діяльнісному, акмеологічному, аксіологічному, партисипативному, суб’єктному підходах. Схарактеризовано її складники: концептуальний, змістово-ціннісний, процесуально-технологічний, рефлексивно-аналітичний, результативно-оцінювальний компоненти.

Науково обґрунтовано концептуальний компонент, який представлено метою (забезпечення компетентності у здійсненні професійної взаємодії майбутніх фахівців з комерційної діяльності), принципами (загальнопедагогічні, професійної спрямованості, контекстного навчання, гуманітаризації, гуманізації, свідомості, природовідповідності, культуровідповідності, комунікативної взаємодії, індивідуальної підтримки, толерантності), педагогічними умовами (створення атмосфери шанобливого ставлення до процесу взаємодії в системах “викладач – студент”, “студент – студент”, “студент – студенти”, освітньому середовищі вишу; високий рівень компетентності викладачів ВНЗ у здійсненні професійної комунікації та взаємодії; оптимізація взаємодії психолого-педагогічних та фахових кафедр ВНЗ для підвищення якості формування компетентності майбутніх фахівців комерційної діяльності до здійснення професійної взаємодії; дотримання гуманізму, толерантності суб’єкт-суб’єктних відносин у системах “викладач – студент”, “студент – студент”; спрямованість викладання навчальних дисциплін на організацію різноманітної міжособистісної взаємодії).

Розкрито змістово-ціннісний компонент, який являє собою систему понять, цінностей, норм, технологій, тактик, стратегій взаємодії, включених у контекст життєвих, професійно спрямованих, суб’єктивно значущих для студентів проблем, які мають стати об’єктом ціннісного ставлення студентів у процесі їх засвоєння, глибокого усвідомлення сутності, функцій, особливостей, механізмів здійснення професійної взаємодії, її технік, стратегій і тактик, бар’єрів взаємодії. Доведено, що важливим елементом змісту підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії є особистісний досвід як результат індивідуально-суб’єктного переживання та оцінювання змісту підготовки і його врахування з метою особистісного й професійного розвитку, що потребує аналізу явищ об’єктивної та суб’єктивної реальності, рефлексії власних дій та елементів світогляду (переконань, поглядів, відносин) з позицій гуманності, соціальної цінності, толерантності, поваги до почуттів іншого, що опинився в ситуації професійного, морального вибору. Результатом опанування знань має бути сформований власний погляд на професійну взаємодію як на особистісну цінність, об’єкт моделювання, самостійної реалізації тактик, стратегій, технологій взаємодії, який потребує неперервної освіти.

Доведено, що процесуально-технологічний компонент, який представлено гармонійним поєднанням інтерактивних, ігрових, інформаційно-комунікаційних технологій, має забезпечувати умови для напрацювання майбутніми фахівцями нового, значущого для них досвіду соціальної поведінки і встановлення відносин професійної та міжособистісної взаємодії, відтворення предметного й соціального змісту професійної комунікативної діяльності, самореалізації студентів у різновидах професійної взаємодії. Результатом реалізації зазначеного компонента є вироблена система ставлень, потреб, мотивів, що спонукають до взаємодії, налагодження та підтримки спільної діяльності, дій, позицій взаємодії й дають змогу досягти власних цілей, взаєморозуміння.

У дослідженні визначено завдання рефлексивно-аналітичного компонента, який реалізується за умов самопізнання, самокоригування, включення в аналітико-оцінювальну, пошуково-практичну діяльність. Результатом є досягнення точності рефлексивних очікувань, децентрованого рівня аналізу бар’єрів професійної взаємодії, усвідомленість професійних дій. Цей компонент включає комплекс моніторингових процедур, спрямованих на визначення рівня сформованості потреби в досягненні взаємодії, комунікативних умінь, соціального інтелекту, здатності до рефлексії, співробітництва; складання студентами індивідуальної програми розвитку компетентності у здійсненні професійної взаємодії тощо.

Визначено сутність результативно-оцінювального компонента, що являє собою: сукупність різновидів контролю (вхідний, поточний, підсумковий); спостережень викладача, виявлення типових помилок і можливих труднощів студентів з метою їх подальшої корекції та усунення.

5. Розроблено науково-методичне забезпечення системи підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії, яке включає сукупність технологій навчання, особливостей їх реалізації, корекцію, що гарантують успішне формування в студентів компетентності у здійсненні професійної взаємодії. Реалізація інтерактивних (діалогічно-дискусійних,технологій кооперативного, колаборативного й ситуаційного навчання), ігрових, інформаційно-комунікаційних технологій у навчальній та позааудиторній діяльності студентів забезпечує активне включення кожного майбутнього фахівця в розмаїття міжособистісних та професійно спрямованих взаємодій, зміну стереотипів, приводить у рух внутрішні механізми професійного й особистісного саморозвитку, самореалізації та самовдосконалення.

6. Узагальнення результатів діагностичних зрізів, їх кількісний і якісний аналіз свідчать про те, що реалізація системи підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії, її науково-методичного забезпечення привела до суттєвих статистично значущих змін у рівні сформованості кожного складника компетентності студентів у здійсненні професійної взаємодії й досліджуваного феномену загалом.

Виявлено позитивну динаміку розвитку компетентності у здійсненні професійної взаємодії майбутніх фахівців з комерційної діяльності, а саме: на 18,93% зросла кількість студентів, яких віднесено до рівня потребнісного співробітництва; на 45,31% збільшилась кількість студентів рівня усвідомленого партнерства, і, відповідно, зменшилася кількість студентів, віднесених до рівнів ситуативної – на 40,24% та стихійної взаємодії – на 24,0%. Результати аналізу дослідження свідчать про безумовну ефективність та достовірність методологічно обґрунтованої й експериментально перевіреної системи підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії, її науково-методичного забезпечення.

7. Підготовлено підручники з ділової англійської мови для студентів вищих закладів освіти: “Business Projects”, “Psychological Matters”, “Law at First Sight” (книга для студента та робочий зошит, книга для викладача, аудіододаток); навчальні посібники: “Бізнес-телефонія”, “Професійна взаємодія: інноваційні методи навчання”, “Маркетинговий менеджмент у сучасній світовій практиці. Проект “Синергія” – фаховий аналіз іноземною мовою”, “Збірник навчальних текстів та завдань для позааудиторного читання зі спеціальності “Товарознавство та комерційна діяльність”; навчальні програми, електронний варіант курсу лекцій з навчальних дисциплін “Психологія торгівлі” та “Професійна взаємодія фахівців з комерційної діяльності”, завдання для самостійної роботи студентів, інструктивні матеріали щодо їх виконання; навчально-методичні комплекси дисциплін “Іноземна мова професійного спрямування”, “Ділова іноземна мова”; методичні матеріали до впровадження у навчальний процес інтерактивних (діалогічно-дискусійних, кооперативних, колаборативних, ситуативних), ігрових, інформаційно-комунікаційних технологій навчання.

Таким чином, система підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії на практиці довела свою ефективність і може претендувати на статус теоретичних і методичних засад підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії у вищій школі. Отже, задекларовану мету дослідження досягнуто.

Здійснене теоретичне дослідження не вичерпує всіх аспектів проблеми професійної взаємодії та підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до її реалізації. У зв’язку з цим до перспективних напрямів подальших наукових розробок належить пошук шляхів розвитку й методики формування компетентності у здійсненні професійної взаємодії різних за фахом студентів; становлення комунікативної компетентності викладача вищого навчального закладу; виявлення психолого-педагогічних умов подальшого вдосконалення процесу підготовки до професійної взаємодії студентів конкретних спеціальностей; розробка комплексу навчально-методичного забезпечення, зокрема відповідних навчальних планів, програм, підручників та посібників, методичних рекомендацій; вдосконалення засобів і форм педагогічного моніторингу. Висновки та положення дослідження можуть бути використані в процесі вдосконалення існуючої системи неперервної освіти у ВНЗ.

**СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ АВТОРОМ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ**

*Наукові праці, в яких опубліковано   
основні наукові результати дисертації*

1. Кожушко С. П. Методика англоязычного погружения в обучении английскому языку и специальным дисциплинам студентов экономических вузов : монография / О. Б. Тарнопольский, В. Е. Момот, С. П. Кожушко и др. ; [под общ. и науч. ред. О. Б. Тарнопольского, В. Е. Момота, С. П. Кожушко]. – Дніпропетровськ : ДУЭП, 2008. – 236 с. *Особистий внесок здобувача: 2,95 д.а.*
2. Кожушко С. П. Підготовка майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії: теоретико-методичний аспект : монографія / С. П. Кожушко. – Дніпропетровськ : Дніпропетровський ун-т імені Альфреда Нобеля, 2014. – 428 с.
3. Kozhushko S. P. Let’s Play Business. A Business English Course Book Concept / O. B. Tarnopolsky, S. P. Kozhushko // IATEFL/BESIG Business Issues. – 2002. – Issue 2. – Part 1. – P. 2–5. *Особистий внесок здобувача: 0,120 д.а.*
4. Kozhushko S. P. Let’s Play Business A Business English Course book Concept / O. B. Tarnopolsky, S. P. Kozhushko // IATEFL/BESIG Business Issues. – 2002. – Issue 3. – Part 2. – P. 4–6. *Особистий внесок здобувача: 0,094 д.а.*
5. Kozhushko S. P. Acquiring Business English in a Quasi-natural Business Environment A Method of Teaching Business English to Students of Business and Economics / O. B. Tarnopolsky, S. P. Kozhushko // Working Papers in Educational Linguistics. – Philadelphia : University of Pennsylvania. – 2003. – Vol. 18. – № 2. – P. 55–88. *Особистий внесок здобувача: 1,03 д.а.*
6. Кожушко С. П. Сочетание непрерывной деловой игры и проектной методики как технология обучения деловому английскому языку в вузах и на факультетах экономического профиля / О. Б. Тарнопольский, С. П. Кожушко // Лингвометодические аспекты преподавания иностранного языка в неязыковом вузе : межвуз. сб. науч. трудов. – Пенза : ИИЦ ПГУ, 2005. – Вып. 2. – С. 228–232. *Особистий внесок здобувача: 0,165 д.а.*
7. Kozhushko S. P. Immersion into Finances: Teaching Finances or Teaching Business English? / O. B. Tarnopolsky, S. P. Kozhushko // IATEFL/BESIG Business Issues. – 2005. – Issue 1. – P. 8–11. *Особистий внесок здобувача: 0,120 д.а.*
8. Kozhushko S. P. Teaching/Learning English by Doing Business in English: Self-Assessment and Emotional Aspects / O. B. Tarnopolsky, S. P. Kozhushko, V.A. Zhevaga // IATEFL/BESIG Business Issues. – 2006. – Issue 1. – Part 1. – P. 11–13. *Особистий внесок здобувача: 0,062 д.а.*
9. Kozhushko S. P. Teaching/Learning English by Doing Business in English: Self-Assessment and Emotional Aspects / O. B. Tarnopolsky, S. P. Kozhushko, V.A. Zhevaga // IATEFL/BESIG Business Issues. – 2006. – Issue 2. – Part 2. – P. 8–11. *Особистий внесок здобувача: 0,08 д.а.*
10. Кожушко С. П. Змішане навчання як інноваційний підхід до викладання ділової англійської мови у вищому економічному навчальному закладі : передмова до дослідження / О. Б. Тарнопольський, С. П. Кожушко, К. В. Сидорова // Педагогічний процес: теорія і практика : зб. наук. праць. Сер. “Педагогіка і психологія”. – К. : ЕКМО, 2006. – Вип. 3. – С. 347–357. *Особистий внесок здобувача: 0,230 д.а.*
11. Кожушко С. П. Навчання ділової англійської мови та вища освіта в Україні / Б. І. Холод, С. П. Кожушко, О. Б. Тарнопольський // Вища школа. – 2006. – № 4. – С. 46–51. *Особистий внесок здобувача: 0,125 д.а.*
12. Кожушко С. П. Викладання ділової іноземної мови в економічному ВНЗ за схемою “змішаного навчання” / С. П. Кожушко // Сучасні проблеми лінгвістичних досліджень і методика викладання іноземних мов професійного спілкування у вищий школі : зб. наук. пр. – Л. : ЛНУ ім. І. Франка, 2007. – Ч. 2. – С. 97–98.
13. Kozhushko S. P. The Strategy of Introducing Blended Learning into University Courses of Business English for Students of Economics / O. B. Tarnopolsky, S. P. Kozhushko // IATEFL/BESIG Business Issues. – 2008. – Issue 68. – Part 2. – P. 9–11. *Особистий внесок здобувача: 0,08 д.а.*
14. Кожушко С. П. Методологія сумісного використання case-study та англомовного занурення у викладанні економічних та менеджерських дисциплін / О. Б. Тарнопольський, В. Є. Момот, С. П. Кожушко // Академічний огляд. – 2008. – № 1. – С. 174–180. *Особистий внесок здобувача: 0,145 д.а.*
15. Кожушко С. П. Основи консультативно-пошукової системи організації навчального процесу з фахових дисциплін у вищій школі / Б. І. Холод, О. Б. Тарнопольський, С. П. Кожушко // Вища освіта України. Тематичний випуск “Вища освіта України у контексті інтеграції до європейського освітнього простору – К. : Гнозис, 2008. – Т. IV (11). – Дод. 3. – С. 603–611. *Особистий внесок здобувача: 0,187 д.а.*
16. Kozhushko S. P. Stages in BE Immersion Teaching to University Students of Economics / O. B. Tarnopolsky, S. P. Kozhushko, V. A. Zhevaga // IATEFL/BESIG Business Issues. – 2010. – Issue 74. – P. 12–14. *Особистий внесок здобувача: 0,08 д.а.*
17. Кожушко С. П. Компетентнісний підхід як методологія професійної підготовки майбутніх фахівців комерційної діяльності до професійної взаємодії [Електронний ресурс] / С. П. Кожушко // Науковий вісник Донбасу : електрон. наук. видан. – 2011. – № 3 (15). – Режим доступу: http://nvd.luguniv.edu.ua/­archiv/NN15/­11kspdpv.pdf.
18. Кожушко С. П. Щодо формування пізнавальної мотивації майбутніх фахівців у процесі професійної підготовки / С. П. Кожушко // Педагогіка формування творчої особистості у вищій і загальноосвітній школах : зб. наук. пр. / редкол.: Т.І. Сущенко (голов. ред.) та ін. – Запоріжжя, 2011. – Вип. 27 (80). – С. 200–206.
19. Кожушко С. П. Обучение студентов творческому письму – составлению рекламных обращений / В. В. Зирка, С. П. Кожушко // Ученые записки Таврического национального университета им. В. И. Вернадского. Сер. Филология. Социальные коммуникации. – 2012. – Т. 25 (64). – № 1. – Ч. 2. – С. 207–211. *Особистий внесок здобувача: 0,156 д.а.*.
20. Kozhushko S. P. The Coomunicative Method and Simulations in Teaching English to Law Students / M. R. Kabanova, S. P. Kozhushko, P. Bradbeer // Вісник Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля. Сер.: Педагогіка і психологія. – 2012. – № 1 (3). – С. 52–56. *Особистий внесок здобувача: 0,104 д.а.*
21. Кожушко С. П. До питання про сутність, види, причини бар’єрів професійної взаємодії [Електронний ресурс] / С. П. Кожушко // Науковий вісник Донбасу : електрон. наук. вид. – 2012. – № 2 (18). – Режим доступу: [http://nvd.](http://nvd/)luguniv.edu.ua/­archiv/NN18/12kspbpv.pdf.
22. Кожушко С. П. Навчання професійної взаємодії студентів-психологів з використанням проектної технології [Електронний ресурс] / С. П. Кожушко // Науковий вісник Донбасу : електрон. наук. вид. – 2012. – № 4 (20). – Режим доступу: http://nvd.luguniv.edu.ua/archiv/NN20/12kspvpt.pdf2012.
23. Кожушко С. П. Формування конфліктологічних умінь майбутніх фахівців з комерційної діяльності засобами діалогічно-дискусійних технологій / С. П. Кожушко // 2nd International Scientific Conference “Applied Sciences in Europe: Еvidences of Сontemporary Development” Conference papers, June 22, 2013. – Stuttgart, 2013. – P. 29–31.
24. Кожушко С. П. Телекомунікаційні та локальні інформаційні технології, що забезпечують активну безпосередню й опосередковану взаємодію суб’єктів освіти / С. П. Кожушко // 1-st International Scientific Conference “Applied Sciences and Technologies in the United States and Europe: Common Challenges and Scientific Findings”, June 29, 2013. – New York, 2013. – Vol. 1. – Р. 97–98.
25. Кожушко С. П. Дидактичні ігри як засіб підготовки майбутніх фахівців комерційної діяльності до професійної взаємодії / С. П. Кожушко // Педагогіка формування творчої особистості у вищій і загальноосвітній школах : зб. наук. пр. / редкол.: Т. І. Сущенко (голов. ред.) та ін. – Запоріжжя, 2013. – Вип. 28 (81). – С. 184–191.
26. Кожушко С. П. Професійна взаємодія та її характеристики / С. П. Кожушко // Проблеми інженерно-педагогічної освіти : зб. наук. пр. / Укр. інж.-пед. академія. – Х. : УІПА, 2013. – С. 247–251.
27. Кожушко С. П. До питання про принципи формування культури професійної взаємодії майбутніх фахівців комерційної діяльності / С.П. Кожушко // Педагогіка формування творчої особистості у вищій і загальноосвітній школах : зб. наук. пр. / редкол.: Т. І. Сущенко (голов. ред.) та ін. – Запоріжжя, 2013. – Вип. 29 (82). – С. 231–237.
28. Кожушко С. П. Інтерактивні технології навчання у підготовці майбутніх практичних психологів до професійної взаємодії / С. П. Кожушко // Вісник Луганського національного університету імені Тараса Шевченка (педагогічні науки). – 2013. – № 3 (262). – С. 89–98.
29. Кожушко С. П. Інтерактивні технології навчання у підготовці майбутніх фахівців до професійної взаємодії / С. П. Кожушко // Педагогіка формування творчої особистості у вищій і загальноосвітній школах : зб. наук. пр. / редкол.: Т. І. Сущенко (голов. ред.) та ін. – Запоріжжя, 2013. – Вип. 30 (83). – С. 185–191.
30. Кожушко С. П. Можливості електронної пошти та чатів у підготовці до професійної взаємодії майбутніх практичних психологів / С. П. Кожушко // Теорія та методика навчання та виховання : зб. наук. пр. / за заг. ред. А. В. Троцко. – Х. : ХНПУ імені Г. С. Сковороди, 2013. – Вип. 33. – С. 83–92.
31. Кожушко С. П. Неформальна освіта як важливий елемент процесу формування компетентності майбутніх фахівців з комерційної діяльності у здійсненні професійної взаємодії / С. П. Кожушко // Проблеми сучасної педагогічної освіти. Серія: Педагогіка і психологія. – Ялта, 2013. – Вип. 41. – Ч. IV. – С. 99–106.
32. Кожушко С. П. Щодо формування рефлексії майбутніх фахівців з комерційної діяльності як суб’єктів професійної взаємодії / С. П. Кожушко // Вісник Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького. Сер.: Педагогічні науки. – 2013. – № 30 (283). – С. 53–59.
33. Кожушко С. П. Підготовка майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії / С. П. Кожушко // Педагогічний процес: теорія і практика : зб. наук. пр. – К., 2014. – Вип. 1. – С. 50–56.
34. Кожушко С. П. Розвиток рефлексивної позиції майбутнього фахівця як суб’єкта професійної взаємодії / С. П. Кожушко // Проблеми сучасної педагогічної освіти. Серія: Педагогіка і психологія. – Ялта, 2013. – Вип. 40. – Ч. ІІІ. – С. 288–293.
35. Кожушко С. П. Соціальний інтелект як інтегральна властивість, що забезпечує ефективність професійної взаємодії майбутніх фахівців комерційної діяльності / С. П. Кожушко // Педагогіка формування творчої особистості у вищій і загальноосвітній школах : зб. наук. пр. / ред-кол.: Т. І. Сущенко (голов. ред.) та ін. – Запоріжжя, 2013. – Вип. 31 (84). – С. 241–247.
36. Кожушко С.П. Соціологічні аспекти проблеми взаємодії / С. П. Кожушко // Педагогічні науки: теорія, історія, інноваційні технології. – Суми, 2013. – № 1 (27). – С. 372–380.
37. Кожушко С. П. Технологія тренінгу у процесі підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії / С. П. Кожушко // Проблеми сучасної педагогічної освіти. Серія: Педагогіка і психологія. – Ялта, 2013. – Вип. 41. – Ч. ІІІ. – С. 402–409.
38. Кожушко С. П. Взаємодія як філософське й психологічне поняття / С. П. Кожушко // Освіта регіону. – 2014. – № 4 (34). – С. 263–266.
39. Кожушко С. П. Проблема підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії та шляхи її розв’язання у теорії та практиці / С. П. Кожушко // Education and Pedagogical Sciences(Освіта та педагогічна наука).– 2014. – № 3 (164). – С. 35–40.
40. Кожушко С. П. Сутність та структура феномену “компетентність майбутнього фахівця у здійсненні професійної взаємодії” / С. П. Кожушко // Наук. вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія “Педагогіка. Психологія. Філософія”. – К., 2014. – Вип. 199. – Ч. 1. – С. 397–404.
41. Кожушко С. П. Стратегії колаборативного навчання у вищому навчальному закладі / С. П. Кожушко // Молодь і ринок. – 2014. – № 5 (112). – С. 65–70.
42. Кожушко С. П. З історії становлення й розвитку комерційної освіти / С. П. Кожушко // Молодь і ринок. – 2014. – № 6 (113). – С. 61–65.
43. Кожушко С. П. Підготовка майбутніх фахівців до професійної взаємодії у контексті зарубіжної педагогіки / С. П. Кожушко // Педагогіка формування творчої особистості у вищій і загальноосвітній школах : зб. наук. пр. / редкол.: Т.І. Сущенко (голов. ред.) та ін. – Запоріжжя, 2014. – Вип. 34 (87). – С. 192–198.
44. *Опубліковані праці апробаційного характеру*
45. Кожушко С. П. Методика і результати дослідного навчання на основі навчально-методичного комплексу “Business Projects” / С. П. Кожушко // Європейський вибір України: проблеми теорії та практики реалізації : тези доп. міжнар. наук.-практ. конф., 22–23 травня 2003 р. – Д. : ДУЕП, 2003. – С. 136–137.
46. Кожушко С. П. Интегрированное обучение на завершающем этапе подготовки специалиста в высшей школе / С. П. Кожушко // Гуманітарні проблеми становлення сучасного фахівця : матер. VIII Міжнарод. наук.-практ. конф. – К. : НАУ, 2007. – Т. 1. – С. 380–381.
47. Кожушко С. П. Принципы отбора материала и построения курса бизнес-телефонии / С. П. Кожушко // Актуальні проблеми вищої професійної освіти України : матер. наук.-практ. конф., 25–26 березня 2009 р. – К. : НАУ, 2009. –   
    С. 55.
48. Кожушко С. П. Внедрение программ погружения при обучении английскому язику студентов-экономистов / С. П. Кожушко, О. Б. Тарнопольский, В. Е. Момот // Розвиток міжнародного співробітництва в галузі освіти у контексті Болонського процесу : матер. міжнар. наук-практ. конф., м. Ялта, 5–6 березня 2008 р. – Ялта : РВВ КГУ, 2008. – Ч. 1. – С. 146–147. *Особистий внесок здобувача: 0,04 д.а.*
49. Кожушко С. П. Діалогічна взаємодія суб’єктів навчального процесу / С. П. Кожушко // Модернизация образовательного процесса. Анализ проблем. Пути их решения : матер. II Междунар. научн.-практ. конф., г. Донецк, 5–7 февраля 2013 г. // Аспект. – Донецк : Цифровая типография, 2013. – С. 88–93.
50. Кожушко С. П. Навчання у співробітництві як засіб формування культури професійної взаємодії у майбутніх фахівців комерційної діяльності / С. П. Кожушко // Проблеми та шляхи удосконалення педагогічних та психологічних наук : матер. міжнар. наук.-практ. конф., 8–9 лютого 2013 р. – Л. : Львівська педагогічна спільнота, 2013. – С. 18–20.
51. Кожушко С. П. Ролевая игра как метод формирования коммуникативных умений будущего специалиста в коммерческой деятельности / С. П. Кожушко // Психология и педагогика: развитие и становление научной гипотезы : матер. Х Междунар. науч.-практ. конф. для студ., аспир. и молодых ученых, 1 июня 2013 г. – М. : Московский научный центр психологии и педагогики, 2013. – С. 91–94.
52. Кожушко С. П. Діалогічно-дискусійний підхід у підготовці майбутнього фахівця з комерційної діяльності / С. П. Кожушко // Модернізація загальної та професійної освіти в умовах глобального світу : матер. Всеукраїнської наук.-практ. конф., 22–23 березня 2013 р. – Запоріжжя : КПУ, 2013. – С. 177–179.
53. Кожушко С. П. Щодо диверсифікації освітніх послуг вишу у підготовці майбутніх фахівців до професійної взаємодії / С. П. Кожушко // Педагогічні традиції та інновації у сучасному освітньому просторі : матер. Всеукр. наук. конф. з міжнар. участю, м. Мукачеве, 23 листопада 2013 р. : у 2 ч. – Дніпропетровськ : Інновація, 2013. – Ч. 1. – С. 38–41.
54. Кожушко С. П. Самооцінка та шляхи її формування в майбутніх фахівців з комерційної діяльності / С. П. Кожушко // Наука и общество : междунар. конф., г. Донецк, 15 февраля 2014 г. – Донецк : Знание, 2014. – Ч. 2. – С. 167–171.
55. Кожушко С. П. Формування толерантних відносин у системі “викладач-студент” як основи професійної взаємодії / С. П. Кожушко // Наука та сучасність: виклики ХХІ століття : матер. Міжнарод. конф., 31 січня 2014 р. – К. : Центр наукових публікацій, 2014. – Ч. 3. – С. 103–107.
56. Кожушко С. П. З історії професійної підготовки майбутніх комерсантів / С. П. Кожушко // Психолого-педагогічні та політичні проблеми у трансформаційних процесах українського суспільства : матер. ІІ Всеукр. наук.-практ. конф. – Кременчук : КрНУ, 2014. – С. 54–56.
57. Кожушко С. П. Моделювання змістово-цілісного компоненту підготовки майбутнього фахівця з комерційної діяльності до професійної взаємодії / С. П. Кожушко // Наука як рушійна антикризова сила : зб. наук. праць Міжнарод. конф., 29 березня 2014 р. – К. : Центр наукових публікацій, 2014. – С. 114–117.
58. *Опубліковані праці,   
    які додатково відображають наукові результати дисертації*
59. Kozhushko S. P. Writing Business Letters : навчальний посібник з ділового листування / S. P. Kozhushko, I. V. Belinska. – Дніпропетровськ : Дніпропетровська академія управління, бізнесу і права, 1999. – 30 с. *Особистий внесок здобувача: 0,95 д.а.*
60. Кожушко С. П.Методика обучения английскому языку для делового общения : учебное пособие / О. Б. Тарнопольский, С. П. Кожушко. – К. : Ленвит, 2004. – 192 с. (*Гриф наданий Міністерством освіти і науки України, лист   
    № 1/12-2400 від12.06.2003 р.). Особистий внесок здобувача: 3,2 д.а.*
61. Кожушко С. П. Збірник навчальних текстів та завдань для позааудиторного читання зі спеціальності “Товарознавство та комерційна діяльність” / С. П. Кожушко, Н. В. Беспалова, І. В. Белінська. – Дніпропе тровськ : ДУЕП, 2000. – 39 с. *Особистий внесок здобувача: 0,8 д.а.*
62. Кожушко С. П. Збірник навчальних текстів та завдань для позааудиторного читання зі спеціальності “Економічна кібернетика” / С. П. Кожушко, Н. В. Беспалова, І. В. Белінська. – Дніпропетровськ : ДУЕП, 2000. – 33 с. *Особистий внесок здобувача: 0,68 д.а.*
63. Кожушко С. П. Словарь рекламных терминов (русско-украинско-английский) / В. В. Зирка, С. П. Кожушко, Л. П. Столярова ; под общим науч. рук. В. В. Акуленка. – Днепропетровск : ДУЭП, 2006. – 128 с. *(Гриф наданий Міністерством освіти і науки України, лист № 14/18-Г-1254 від 01.12.2006 р.). Особистий внесок здобувача: 2,7 д.а.*
64. Кожушко С. П. Підручник з ділової англійської мови для студентів вищих закладів освіти та факультетів економічного профілю “Business Projects” : книжка для студента та робочий зошит / О. Б. Тарнопольський, С. П. Кожушко. – 2-ге вид., доп. і перероб. – Вінниця : Нова книга, 2007. – 328 с. *(Гриф наданий Міністерством освіти і науки України, лист № 1.4/18-Г-1660 від 10.10.2007 р.). Особистий внесок здобувача: 5,5 д.а.*
65. Кожушко С. П. Підручник з ділової англійської мови для студентів вищих закладів освіти та факультетів економічного профілю “Business Projects” : книжка для викладача / О. Б. Тарнопольський, С. П. Кожушко. – 2-ге вид., доп. і перероб. – Вінниця : Нова книга, 2007. – 88 с. *Особистий внесок здобувача: 2,3 д.а.*
66. Кожушко С. П. Маркетинговий менеджмент у сучасній світовій практиці. Проект “Синергія” – фаховий аналіз іноземною мовою : навчальний посібник / Ю. Є. Петруня, С. П. Кожушко, Г. І. М’ясоїд. – Дніпропетровськ : ДУЕП, 2008. – 272 с. *Особистий внесок здобувача: 5,6 д.а.*
67. Кожушко С. П. Методика навчання студентів вищих навчальних закладів письма англійською мовою / О.Б. Тарнопольський, С.П. Кожушко. – Вінниця : Нова книга, 2008 – 288 с.  *(Гриф наданий Міністерством освіти і науки України, лист № 1.4/18-Г-1919 від 18.07.2008 р.). Особистий внесок здобувача: 6,2 д.а.*
68. Кожушко С. П. Новый лексикон рекламных заимствований / В. В. Зирка, С. П. Кожушко ; под общ. науч. рук. члена-корреспондента НАН Украины В. В. Акуленка. – Днепропетровск : ДУЭП, 2009. – 212 с. *(Гриф наданий Міністерством освіти і науки України, лист № 14/18-Г-1103 від19.05.2008 р*.). *Особистий внесок здобувача: 6,5 д.а.*
69. Кожушко С. П. Бізнес-телефонія : навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів / С. П. Кожушко, Л. Б. Сліпченко. – Кременчук : Вид. ПП Щербатих О. В., 2010. – 148 с. *(Гриф наданий Міністерством освіти і науки України, лист № 1/11-6289 від 12.07.2010 р.). Особистий внесок здобувача: 4,6 д.а.*
70. Кожушко С. П. Психологічні справи : підручник з англійської мови для студентів напряму підготовки “Психологія” : книжка для студента та робочий зошит/ О. Б. Тарнопольський, С. П. Кожушко, Ю. В. Дегтярьова, Н. В. Беспалова. – К. : ІНКОС, 2011. – 302 с. *(Гриф наданий Міністерством освіти і науки України,(лист № 1.4/18-Г-131.1 від 10.01.2009 р.). Особистий внесок здобувача: 4,02 д.а.*
71. Кожушко С. П. Психологічні справи : підручник з англійської мови для студентів напряму підготовки “Психологія” : книжка для викладача / О. Б. Тарнопольський, С. П. Кожушко, Ю. В. Дегтярьова, Н. В. Беспалова. – К. : ІНКОС, 2011. – 175 с. *Особистий внесок здобувача: 2,0 д.а.*
72. Кожушко С. П. Професійна взаємодія: інноваційні методи навчання : посібник / С. П. Кожушко. – Дніпропетровськ : Дніпропетровський ун-т імені Альфреда Нобеля, 2012. – 140 с.
73. Кожушко С. П. Починаємо вивчати право : підручник для студентів напряму підготовки “Право” / С. П. Кожушко, О. М. Глінська, М. Р. Кабанова. – Дніпропетровськ : Дніпропетровський ун-т імені Альфреда Нобеля, 2014. – 376 с. *(Гриф наданий Міністерством освіти і науки України, лист № 1/11-14929 від 02.10.2013 р.). Особистий внесок здобувача: 7,8 д.а.*
74. Kozhushko S. P. Business Letter Writing : посібник для навчання студентів ділового листування / S. P. Kozhushko, I. G. Baranova. – Дніпропетровськ : Дніпропетровський ун-т імені Альфреда Нобеля, 2013. – 160 p. *Особистий внесок здобувача: 5,03 д.а.*
75. Кожушко С. П. Тлумачний словник-мінімум з психології (англо-українсько-російський) / О. Б. Тарнопольський, С. П. Кожушко, М. Р. Кабанова, Н. В. Никоненко ; за заг. ред. О. Б. Тарнопольського. – Дніпропетровськ : Дніпропетровський ун-т імені Альфреда Нобеля, 2014. – 260 с. *(Гриф наданий Міністерством освіти і науки України, лист № 1/11-4393 від 27.03.2014 р.). Особистий внесок здобувача: 4,06 д.а.*

**АНОТАЦІЯ**

**Кожушко С. П. Теоретичні та методичні засади підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії.** – На правах рукопису.

Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора педагогічних наук зі спеціальності 13.00.04 – теорія та методика професійної освіти. – Класичний приватний університет, Запоріжжя, 2014.

У дисертації обґрунтовано й розроблено теоретичні та методичні засади підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії.

Обґрунтовано зміст професійної взаємодії фахівців з комерційної діяльності як системи безпосередніх чи опосередкованих зв’язків фахівців з клієнтами та споживачами товарів або послуг комерційної діяльності під час виконання професійної діяльності з метою досягнення передбачуваного результату, що відповідає загальним інтересам і сприяє реалізації потреб кожного із суб’єктів взаємодії.

Розкрито сутність компетентності у здійсненні професійної взаємодії майбутніх фахівців з комерційної діяльності, визначено її структурні компоненти: мотиваційно-ціннісний, когнітивний, діяльнісний, особистісний.

Теоретично обґрунтовано систему підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії, яка ґрунтується на системному, синергетичному, компетентнісному, особистісно зорієнтованому, діяльнісному, акмеологічному, аксіологічному, партисипативному, суб’єктному підходах. Схарактеризовано її складники: концептуальний, змістово-ціннісний, процесуально-технологічний, рефлексивно-аналітичний, результативно-оцінювальний компоненти.

Розроблено науково-методичне забезпечення системи підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії, яке включає сукупність технологій навчання (діалогічно-дискусійних,технологій кооперативного, колаборативного й ситуаційного навчання, ігрових, інформаційно-комунікаційних технологій), особливостей їх реалізації, корекцію; гарантує успішне формування в студентів компетентності професійної взаємодії.

Здійснено дослідно-експериментальну перевірку ефективності розробленої системи у фаховій підготовці майбутніх фахівців з комерційної діяльності, проаналізовано її результати, розкрито перспективи подальшого дослідження.

**Ключові слова:**професійна підготовка майбутніх фахівців з комерційної діяльності, взаємодія, професійна взаємодія, компетентність у здійсненні професійної взаємодії, система підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії.

**АННОТАЦИЯ**

**Кожушко С. П. Теоретические и методические основы подготовки будущих специалистов коммерческой деятельности к профессиональному взаимодействию.** – На правах рукописи.

Диссертация на соискание ученой степени доктора педагогических наук по специальности 13.00.04 – теория и методика профессионального образования. – Классический приватный университет, Запорожье, 2014.

В диссертации обоснованы и разработаны теоретические и методические основы подготовки будущих специалистов коммерческой деятельности к профессиональному взаимодействию.

Обосновано содержание профессионального взаимодействия специалистов коммерческой деятельности как системы непосредственных или опосредованных связей специалистов с клиентами и потребителями товаров или услуг коммерческой деятельности при выполнении профессиональной деятельности с целью достижения предполагаемого результата, что отвечает общим интересам и способствует реализации потребностей каждого из субъектов взаимодействия.

Раскрыта сущность компетентности профессионального взаимодействия будущих специалистов коммерческой деятельности, определены ее структурные компоненты: мотивационно-ценностный (уровень потребности в достижении, потребности во взаимодействии, направленности на взаимодействие); когнитивный (стремление к получению знаний и их применению в профессиональной деятельности, уровень знаний по проблеме профессионального взаимодействия, потребность в познании); деятельностный (совокупность коммуникативных умений (профессионально-коммуникативных, практико-деятельностных, отношенческо-регулирующих, предметно-информационных), уровень контактности и гибкости в общении); личностный (социальный интеллект, способность к рефлексии, сотрудничеству, толерантность, барьеропревентивность).

Теоретически обоснована система подготовки будущих специалистов коммерческой деятельности к профессиональному взаимодействию, основанная на системном, синергетическом, компетентностном, личностно ориентированном, деятельностном, акмеологическом, аксиологическом, партисипативном, субъектном подходах. Охарактеризованы ее составляющие: концептуальный, содержательно-ценностный, процессуально-технологический, рефлексивно-аналитический, результативно-оценочный компоненты.

Разработано научно-методическое обеспечение системы подготовки будущих специалистов коммерческой деятельности к профессиональному взаимодействию, которое включает совокупность технологий обучения: интерактивных (диалогически-дискуссионные, технологии кооперативного, колаборативного и ситуационного обучения), игровых, информационно-коммуникационных, особенностей их реализации, коррекцию; гарантирует успешное формирование у студентов компетентности профессионального взаимодействия.

Осуществлена опытно-экспериментальная проверка эффективности разработанной системы подготовки будущих специалистов коммерческой деятельности к профессиональному взаимодействию, описана организация экспериментальной работы, обозначена критериальная база исследования, раскрыты этапы, методика и ход педагогического эксперимента, проанализированы результаты экспериментальной работы, раскрыты перспективы дальнейшего исследования.

**Ключевые слова:** профессиональная подготовка будущих специалистов коммерческой деятельности, взаимодействие, профессиональное взаимодействие, компетентность профессионального взаимодействия, система подготовки будущих специалистов коммерческой деятельности к профессиональному взаимодействию.

**SUMMARY**

**Kozhushko S. P**. **Theoretical and methodological grounds of preparing future specialists in commercial activity for their professional interaction.** – Manuscript.

Thesis for Doctor of Sciences Degree (Pedagogy), speciality 13.00.04 – Theory and Method of Professional Education. – Classical Private University, Zaporizhzhya, 2014.

Theoretical and methodological fundamentals of preparing future specialists in commercial activity for their professional interaction have been substantiated and developed in the dissertation.

The content of professional interaction of specialists in commercial activity, which is treated as s a system of direct and indirect connections among specialists, clients and consumers of goods and services of commercial activity in the course of fulfillment of their professional activity with the aim to achieve the supposed result, that corresponds to common interests and attributes to realization of the needs of each participant of interaction has been grounded.

The essence of competence in professional interaction of future specialists in commercial activity has been disclosed. Such structural components of competence as motive-and-value, cognitive, functional, personal have been defined.

The system of preparation of future specialists in commercial activity for professional interaction, which is based on systematic, synergetic, competence, person oriented, functional, acmeological, acsiological, participative and subject approaches has received its theoretical groundings in the work. Such components of the system as conceptual, content-and-value, process-and-technological, reflective-and-analytical, result-and-assessment have been described.

Scientific and methodological provision of the system of preparing future specialist in commercial activity for their professional interaction, which includes: the unity of such training technologies as interactive (dialogue and discussion, technologies of cooperative, collaborative and situational training), gaming, informational-and-communicative as well as the peculiarities of their implementation has been developed. The provision guaranties successful formation of students competence in professional interaction.

Experimental testing of the effectiveness of the system proposed for preparing future specialists in commercial activity has been performed. Its results have been analyzed and the perspectives of further researches have been outlined.

**Key words:** professional preparation of future specialists in commercial activity, interaction, professional interaction, competence in performing professional interaction, system of preparation of future specialists in commercial activity for professional interaction.

**КОЖУШКО Світлана Павлівна**

**ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ПІДГОТОВКИ**

**МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ З КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ   
ДО ПРОФЕСІЙНОЇ ВЗАЄМОДІЇ**

13.00.04 – теорія і методика професійної освіти

**АВТОРЕФЕРАТ**

дисертації на здобуття наукового ступеня

доктора педагогічних наук

Підписано до друку 12.09.2014 р.

Формат 60×84/16. Папір офсетний. Друк ризографний. Гарнітура Times.

Умовн.-друк. арк. 1,9. Обл.-вид. арк. 1,9. Тираж 150 пр. Зам. № 68-14А.

Видавець та виготовлювач

Класичний приватний університет

69002, м. Запоріжжя, вул. Жуковського, 70б

Свідоцтво суб’єкта видавничої справи

серія ДК, № 3321 від 25.11.2008 р.