

УДК 378.147:159.9

**СРЕДСТВА ОБУЧЕНИЯ ПРИ ПРЕПОДАВАНИИ
ДИСЦИПЛИНЫ «ПСИХОЛОГИЯ» КАК СПОСОБ ОВЛАДЕНИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМИ КОМПЕТЕНЦИЯМИ НА БАЗЕ СПЕ-
ЦИАЛЬНОСТИ 0608 «КОММЕРЦИЯ (ПО ОТРАСЛЯМ)»**

Логачева А.В.

Научный руководитель – ст. преподаватель Константинова О.В.

Сибирский федеральный университет

Актуальность статьи обусловлена новыми социально-экономическими условиями в России, требующими значительного повышения качества профессионального образования работников различных областей человеческой деятельности, в особенности, сферы торговли. Спрос на специалистов данной сферы постоянно растет, что также касается профессии «коммерсант торговли», подготовка к которой осуществляется в системе среднего профессионального образования. Из этого следует необходимость повышения эффективности педагогических технологий учебного процесса, гарантии его высокого качества.

Изучение литературы по научному исследованию педагогических технологий показывает, что в большинстве работ (Беляева А.П., Беспалько В.П., Боев С.Я., Гузев В.В., Золотухина Н.Ф., Кларин М.В., Матросов Л.Н., Михайлова Н.Н., Монахов В.М., Полат Е.С., Семушина Л.Г., Сибирская М.П., Селевко Г.К., Сенновский И.Б., Трайнев В.А., Трайнев Н.В., Третьяков П.И., Ярошенко Н.Г. и др.) рассматриваются общие фундаментальные основы этой проблемы. Исследований по применению педагогических технологий в профессиональном образовании, тем более применительно к конкретным специальностям и учебным дисциплинам, недостаточно, а в области подготовки специалистов-коммерсантов такие исследования и вовсе отсутствуют.

Анализ существующих исследований в данном направлении позволил сформулировать проблему исследования, которая определяется противоречием, с одной стороны, между возросшей потребностью в качественной подготовке будущих специалистов-коммерсантов и необходимостью совершенствования педагогических технологий их подготовки, а с другой – недостаточной разработанностью дидактических средств в педагогических технологиях, обеспечивающих эффективность качественной подготовки будущих специалистов-коммерсантов, а также полноценное формирование их профессиональной компетенции в условиях динамично развивающегося педагогического процесса.

Профессиональная компетенция – способность успешно действовать при решении задач профессионального рода деятельности на основе знаний, умений, навыков, ценностей, личностных качеств и установок.

Средства обучения – это объекты, созданные человеком, предметы естественной природы, используемые в образовательном процессе в качестве носителей учебной информации и инструмента деятельности педагога и обучающихся для достижения поставленных целей обучения, воспитания и развития; а также мыслительный аппарат педагога по планированию и представлению обучающей деятельности.

Дидактические средства в обучении дисциплине «Психология» несут глубинный воспитательный смысл – вектор. Подбор этих средств выполняет задачу формирования образа и способа мышления профессионала. Их назначение – алгоритмически инициализировать, методически обеспечивать и эмоционально-логически закреплять связь деятельностного участия обучающегося в синтезе теоретических знаний и результатов их практического воплощения.

Особое место дидактических средств как способа овладения профессиональными компетенциями будущих специалистов-коммерсантов также подчеркивается их строго определенной специфической ролью в обучении «Психологии» – выполняя функциональные задачи обеспечения учебного процесса, они становятся:

- предметом труда – о чем свидетельствует процесс трансформации используемых в учебном процессе продуктов труда; посредством изменения форм и содержания учебного объекта материализуется итог превращения идеальных знаний в умения и навыки, обеспечивающие создание учебных продуктов, обладающих ощутимой потребительской стоимостью;

- средством труда – им преобразуется область сознания, корректируется представление о возможностях каждого элемента труда;

- орудием труда – они являются частью «цепочки обучения» и одновременно элементом, усиливающим, интенсифицирующим процесс обучения;

- экономическим критерием учебного труда, определяющим его целесообразность и целеполагание, задающим временные и ценностные критерии учебного труда;

- социально-воспитательным элементом учебного процесса практического обучения, раскрывающим личностно-общественный характер обучения, обеспечивающим сращивание личностных мотивов и критериев с групповыми, подготавливающим основу формирования общественных интересов личности.

Сегодня при преподавании дисциплины «Психология» будущим специалистам-коммерсантам в учреждениях среднего профессионального образования используется в основном только словесные методы обучения, которые носят лишь репродуктивный характер и не выполняют вышеперечисленных функций.

Таким образом, проблема исследования – отсутствие средств обучения дисциплине «Психология», способствующих овладению профессиональными компетенциями специалистов-коммерсантов торговли.

На основе анализа Государственного Образовательного Стандарта Среднего Профессионального образования, Государственных требований к минимуму содержания и уровню подготовки выпускников по специальности 0608 «Коммерция (по отраслям)», были выделены требуемые от выпускников умения, качества и установки, профессиональные компетенции, которые могут быть сформированы в процессе изучения дисциплины «Психология»:

- умение устанавливать возможные формы партнерских связей;
- понимание сущности и социальной значимости своей будущей профессии, проявление к ней устойчивого интереса;

- способность к осмыслению жизненных явлений, к самостоятельному поиску истины, к критическому восприятию противоречивых идей;

- способность к системному действию в профессиональной ситуации; к анализу и проектированию своей деятельности, самостоятельным действиям в условиях неопределенности и напряжения;

- способность находить подход к руководству, сотрудникам и клиентам, учитывая особенности их темперамента.

- готовность к проявлению ответственности за выполняемую работу, умения самостоятельно и эффективно решать проблемы в области профессиональной деятельности;

- готовность к позитивному взаимодействию и сотрудничеству с коллегами;
- готовность к постоянному профессиональному росту, приобретению новых знаний;

- способность адекватно действовать в конфликтных ситуациях и разрешать их;
- обладание устойчивым стремлением к самосовершенствованию (самопознанию, самоконтролю, самооценке, саморегуляции и саморазвитию); стремление к творческой самореализации;
- знание закономерностей общения, социально-психологических феноменов группы и общества, путей социальной адаптации личности;
- умение пользоваться простейшими приемами саморегуляции поведения в процессе межличностного общения;
- умение работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами;
- умение работать с клиентами, учитывая межкультурные и этнические различия.

Также были проанализированы различные средства обучения и их влияние на способности, качества, мировоззрение, ценности и установки учащихся.

Результаты вышеуказанных анализов были сопоставлены, на основе чего выявлены следующие средства обучения, способствующие овладению учащимися специальности «коммерсант торговли» профессиональными компетенциями в процессе обучения дисциплине «психология»:

- видеосюжеты «Установление контактов в бизнесе» – учащиеся самостоятельно анализируют представленные видео, находят ошибки, выявляют различные приемы делового вербального и невербального общения с последующим обсуждением и выводами.
- аудиозаписи «Деловое общение в торговле» – учащиеся самостоятельно выявляют допущенные ошибки, выявляют различные приемы и особенности использования устной речи в диалоге. Затем идет обсуждение, делаются выводы.
- тренинги на усвоение и овладение профессиональными компетенциями, выявление способностей учащихся к лидерству;
- деловые игры, соответствующие функциям коммерсантов торговли;
- мультимедийные учебники о распознавании типа темперамента человека и о дальнейших особенностях делового взаимоотношения с ним в соответствии с распознанным типом;
- презентации, тематика которых «Общение с клиентами», «Общение с руководством», «Общение с сотрудниками»;
- кинофильмы о конфликтах в бизнесе;
- плакаты, иллюстрации, фотографии с изображением невербальных приемов общения в торговле;
- схемы возможных путей разрешения конфликтов, возникающих в процессе торговли;
- проблемные задания: постановка учащихся в проблемную ситуацию в сфере торговли, которую они сами должны разрешить;
- имитационные игры коммерческих операций в торговле;
- ролевые игры, квесты «Коммерсанты в торговле» – как средства контроля овладения учащимися психологическими приемами вербального и невербального общения, умений устанавливать деловые контакты, разрешать конфликты и использовать знания об особенностях темперамента и характера во взаимоотношениях в области торговли.

Таким образом, противоречие между требуемым качеством подготовки специалистов-коммерсантов торговли и эффективностью педагогического процесса дисципли-

лины «психология» устранено за счет решения проблемы с помощью разработки средств обучения дисциплине «Психология», способствующих овладению профессиональными компетенциями специальности «Коммерция (по отраслям)».