

УДК 378.016:159.9:[378.091.12:174-051
DOI <https://doi.org/10.30970/PS.2024.21.32>

ОСОБЛИВОСТІ ВИКЛАДАННЯ ДИСЦИПЛІНИ ТРЕНІНГ-КУРС «ПСИХОЛОГІЯ ДІЛОВИХ ВІДНОСИН» ДЛЯ ЗДОБУВАЧІВ ПЕРШОГО (БАКАЛАВРСЬКОГО) РІВНЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ ПСИХОЛОГІЧНИХ І НЕПСИХОЛОГІЧНИХ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ

Світлана Фера

*Національний університет «Чернігівська політехніка»,
вул. Шевченка, 95, м. Чернігів, Україна, 14035
e-mail: svetlanafera@gmail.com*

У сучасних експектаціях українського суспільства помітним є дедалі більше посилення уваги до універсальних, соціально-психологічних компетенцій фахівців не залежно від їх спеціалізації. Здатність до успішної соціальної взаємодії, співпраці в команді, навички комунікації, лідерство, здатність брати на себе відповідальність і працювати в критичних умовах, вміння залагоджувати конфлікти часом випереджають за своєю актуальністю вузько спеціальні професійні знання та вміння. Саме на розвиток і формування у здобувачів вищої освіти комплексу знань, умінь та навичок у сфері ділових стосунків і спрямований навчальний курс Тренінг-курс «Психологія ділових відносин». В основу курсу покладено інтегрування підходів психології та ділової етики в дослідженні відносин та поведінки людей і життя суспільства, що дозволяє більш повно вивчати людину в усій її складності.

У статті розглянуто особливості викладання дисципліни для здобувачів психологічних і непсихологічних спеціальностей. Аналізуються результати дослідження очікувань, які актуалізуються на початковому етапі вивчення дисципліни Тренінг-курс «Психологія ділових відносин» здобувачами вищої освіти першого (бакалаврського) рівня психологічних і непсихологічних спеціальностей. Вибірка дослідження складала 54 респонденти. Результати дослідження виявили наявність як конкретних та реалістичних очікувань, так і невизначених, нереалістичних. Особливо в аспектах тематики, яка розглядається на курсі. Констатовано, що кожен третій здобувач вищої освіти, усвідомлюючи практичну значущість курсу, необхідність його для подальшої професійної діяльності, не може визначити конкретні очікування за його результатами. Разом з тим, нереалістичні очікування притаманні більше здобувачам освіти непсихологічного напрямку. Отримані результати свідчать про доцільність виявлення експектацій здобувачів освіти для розширення змісту дисципліни; аналізу мотивів вибору саме цієї дисципліни з переліку представлених курсів на вибір та механізмів підвищення мотивації; оцінки здобувачами різних форм та методів організації навчання, особливо в умовах дистанційної освіти.

Ключові слова: очікування, методика викладання Тренінг-курсу «Психологія ділових відносин», здобувачі вищої освіти психологічних і непсихологічних спеціальностей, психологічні компетенції, інтерактивні методи викладу матеріалу.

Актуальність проблеми. Побудова національної системи освіти в Україні передбачає новий підхід до професійної підготовки майбутніх кадрів, спрямований на подолання кризи в освіті, яка виявляється, передусім, у невідповідності знань сучасних здобувачів освіти запитам особистості, суспільним потребам і світовим стандартам. Останнім часом спостерігається тенденція підвищення зацікавленості до психологічних знань, що обумовлено існуючою ситуацією в країні. Все це визначає сучасний напрямок освітнього процесу на формування у здобувачів освіти необхідної сукупності психологічних знань, умінь та

навичок, які є важливим компонентом загальної культури особистості та запорукою адекватної адаптації і майбутньої ефективної професійної діяльності. Паралельно з цим, в психології дедалі більше акцентується увага на психологічній просвіті людей та викладанні дисциплін психологічного циклу майбутнім фахівцям непсихологічних спеціальностей з метою цілеспрямованого впливу на розвиток психологічної культури особистості.

З огляду на вищесказане вважаємо, що в сучасному освітньому процесі проблема методичних аспектів викладання психологічних дисциплін для студентів непсихологічних спеціальностей залишається однією з актуальних і затребуваних в умовах трансформаційних змін у вищій школі.

Аналіз останніх публікацій на тему дослідження. Питання викладання циклу психологічних дисциплін у закладах вищої освіти, привертають все більшу увагу дослідників (Б.Ц. Бадмаєв, В.К. Боярчук, І.І. Ільясов, В.М. Карандашев, Є.О. Климов, О.В. Левченко, В.Я. Ляудіс, О.О. Савіна, І.В. Смолярчук та ін.). Зокрема, розкриваються методичні особливості викладання окремих навчальних дисциплін теоретичної та прикладної психології, інноваційних прийомів і методик, пов'язаних з активною реалізацією дистанційної освіти, однак недостатньо розробленою залишається проблематика реалізації психологічних знань через дисципліни за вибором, зокрема Тренінг-курсу «Психологія ділових відносин».

Бушуєва Т.В., цитуючи О.В. Левченко [1, с. 439] зазначає, що на перший план мають бути висунуті проблеми психології викладання та психології учіння і, в першу чергу, проблеми психології суб'єкта навчальної діяльності, який розпочинає вивчення курсу певної психологічної дисципліни: буденний образ психічної реальності, який склався у нього до систематичного вивчення психології; цілі, які він сам ставить перед собою, починаючи вивчення психології, і т. п., тобто очікування, що актуалізуються на початковому етапі вивчення психології [1, с. 439].

Дослідниця Т.В. Наумова [1, с. 439] наголошує на доцільності вивчення очікувань здобувачів освіти та врахування їх при проектуванні курсів психологічного спрямування в технічних закладах вищої освіти.

Отже, враховуючи актуальність та недостатню розробленість означеної проблеми, мету статті автор вбачає у дослідженні очікувань здобувачів вищої освіти психологічних і непсихологічних спеціальностей, які розпочинають вивчення Тренінг-курсу «Психологія ділових відносин», та аналізі її методичних особливостей викладання.

Виклад основного матеріалу. Аналізуючи погляди науковців [3; 5] щодо вивчення дисциплін психологічного спрямування виявлено, що, з одного боку, ці навчальні дисципліни містять значну кількість важливих і досить складних теоретичних понять, з другого – це специфічні гуманітарні дисципліни «про душу (себе)». Зазначається, що викладачі психологічних предметів для здобувачів освіти непсихологічного профілю часто зіштовхуються з уявленнями студентів про психологію як про цікаву, але гіпотетичну науку, або уявлення, що вона проста і давно вивчена на власному досвіді [3].

Дисципліна Тренінг-курс «Психологія ділових відносин» в навчальних планах освітнього рівня «Бакалавр» представлена як компонент за вільним вибором здобувача вищої освіти. Предмет її вивчення – процес ділових відносин. Метою викладання навчальної дисципліни Тренінг-курс «Психологія ділових відносин» є формування науково-професійного світогляду здобувачів вищої освіти в області визначеності і наполегливості щодо поставлених завдань і взятих обов'язків, а також формування навиків комунікації, лідерства, здатності брати на себе відповідальність і працювати в критичних умовах, залагоджувати конфлікти, працювати в команді, використовувати професійні знання, володіти умінням переконувати та доводити свою точку зору.

На думку О. Созонюк [2], зміст психологічних дисциплін як компонент за вільним вибором здобувача вищої освіти нагадує медійну психологію, орієнтовану в першу чергу, на стимулювання інтересу до психологічних знань, розкриття практичної значущості психології в житті людини, формування потреби в самопізнанні, переконувannya в цінності і значущості людської особистості.

Викладання Тренінг-курсу «Психологія ділових відносин» для підготовки здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня реалізується на багатьох спеціальностях психологічного і неpsychологічного спрямування, зокрема у Національному університеті «Чернігівська політехніка» на спеціальностях: «Психологія», «Агрономія», «Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок» та спрямована на формування загальних компетентностей здобувачів освіти. А отже, основним результатом засвоєння психологічних знань є рівень підготовленості випускників, раціональне поєднання їх теоретичних психологічних знань з умінням застосовувати їх на практиці.

З метою вивчення очікувань здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня, які розпочинають вивчення дисципліни Тренінг-курс «Психологія ділових відносин», проведено опитування 29 здобувачів першого курсу Навчально-наукового інституту права і соціальних технологій спеціальності «Психологія» та 25 здобувачів першого курсу Навчально-наукового інституту бізнесу, природокористування та туризму спеціальності «Агрономія». Дослідження було анонімним і проводилось на першій лекції курсу.

При аналізі думок респондентів щодо змісту наповнення курсу виявилось, що розкрити суть тематики дисципліни спробували всі здобувачі (100%), але відповіді 58% є простим поясненням назви предмету викладання («стосунки у бізнесі», «ділові відносини» і ін.). 18,2% респондентів розуміють предмет Тренінг-курсу «Психологія ділових відносин» через пояснення психологічних характеристик особистості («курс про формування ділових рис людини», «галузь психології, яка вивчає як взаємодіяти, вступати у комунікацію, бути зрозумілим», тощо). Серед тих, хто презентує таке визначення дисципліни 70% – здобувачі вищої освіти спеціальності «Психологія». Тільки 21,8% опитаних виявляють розуміння сутності курсу як дослідження ділових відносин («етика ділових відносин», «діловий етикет та принципи ведення переговорів», «конфлікти, що виникають у ділових відносинах» і ін.). Решта відповідей (2%) віднесені до «невизначених» («предмет про бізнес», «про спілкування» і ін.).

На питання щодо визначення мотивації вивчення Тренінг-курсу «Психологія ділових відносин», отримано наступний розподіл респондентів: 40% здобувачів просто констатують, що курс розвиває навички у сфері ділових стосунків («детальне, поглиблене вивчення ділової сфери», «уявлення про спілкування в діловій сфері»). У цій групі більше здобувачів спеціальності «Агрономія» (61,3%). 35,7% респондентів зазначали, що вони обрали саме цей курс, тому що хочуть в майбутньому розумітися на закономірностях та особливостях функціонування ділової комунікації в контексті професійних завдань («познайомитись з формами обговорення ділових проблем», «як проводити переговори», «побудова команди»). 18,3% респондентів підкреслюють необхідність курсу для визначення напрямку, змісту подальшої роботи із людиною («як ефективно працювати в кризових умовах», «щоб уміти залагоджувати конфлікти», «щоб ефективно працювати в команді» і ін.). Такі відповіді частіше давали здобувачі вищої освіти спеціальності «Психологія» (66,7%). 6% респондентів (переважно спеціальності «Агрономія») констатують, що вивчення дисципліни допоможе у власній професійній діяльності, але не пояснюють як саме («ефективно допомагає в роботі», «допоможе стати конкурентоспроможним»).

Аналізуючи відповіді респондентів на питання «Що саме ви очікуєте від Тренінг-курсу «Психологія ділових відносин»? з'ясовано, що 40% здобувачів орієнтовані на

одержання суто знань. Такі респонденти узагальнено формулюють цілі як очікування: здобуття нових знань – 30%; корисної, цікавої, нової інформації – 40%; знань із психології – 10%. Конкретизують зміст очікуваних знань як певні теоретичні питання та практичні технології лише 20% респондентів.

Інша група здобувачів орієнтована на набуття (формування) практичних знань та вмінь в рамках ділових стосунків (60%). З них, 30% респондентів не конкретизують зміст («набути практичного досвіду»; «сформувати навички міжособистісної взаємодії» і ін.); 35% респондентів конкретизують уміння в діловій сфері як оволодіння технологіями ефективною взаємодією у ділових стосунках («навчитись вести переговори», «навчитись розв'язувати конфлікти в ділових ситуаціях»); 15% – уникати невдач у ділових стосунках («навчитися запобігати «поганому» розвитку ситуації», «навчитись уникати конфліктів»). 20% респондентів сформулювали експектації занадто широко: навчитися поводити себе у ділових стосунках.

У здобувачів вищої освіти спеціальності «Психологія» найчастіше зустрічались такі формулювання очікувань: «навчитися застосовувати ефективні стратегії під час проведення ділових переговорів, особистих бесід по телефону та віч-на-віч» (45% респондентів-психологів), «оволодіти різними стратегіями виходу із конфліктних ситуацій» (20%). При цьому «навчитися розбиратися в людині» прагнуть 35%. Здобувачі спеціальності «Агрономія» найчастіше визначають такі очікування: «навчитися ефективно «розбиратися» в людині» (30%) – часто респонденти цієї категорії формулювали відповідь малореалістично («навчитися «бачити особистість наскрізь», «сформулювати навичку діагностики людини «з першого погляду», «краще розуміти інших»). Навчитися вирішувати конфлікти, що виникають у ділових відносинах (40% респондентів – агрономів), ознайомитись з особливостями ділових зустрічей («техніки для ефективних переговорів», «організовувати та проводити ділові прийоми») та оволодіння технологіями формування особистого та корпоративного позитивного іміджу (20%) («навчитися створювати свій імідж в соціальних мережах», «знати з чого складається імідж компанії»). Очікування кожного десятого (10%) здобувача спеціальності «Агрономія» невизначені (в групі здобувачів спеціальності «Психологія» таких немає).

В цілому можна констатувати подібність домінуючих відповідей респондентів обох порівнюваних груп. Однак практична спрямованість дисципліни та формування відповідних навичок більш виражена у здобувачів вищої освіти спеціальності «Психологія» (65%), ніж у здобувачів спеціальності «Агрономія» (35%). В той же час, майже половина всіх респондентів не конкретизує цілі вивчення навчальної дисципліни Тренінг-курс «Психологія ділових відносин», сформульовані ними цілі загальні, належать до вивчення будь-якої психологічної дисципліни. В ході аналізу дослідження виявлено наявність як конкретних та реалістичних очікувань, так і невизначених, нереалістичних. Особливо в аспектах тематики, яка розглядається в курсі. Зазначимо також, що кожен третій здобувач вищої освіти, усвідомлюючи практичну значущість курсу, необхідність його для подальшої професійної діяльності, не може визначити конкретні очікування за його результатами. Разом з тим, нереалістичні очікування притаманні більше здобувачам освіти не психологічного напрямку (спеціальності «Агрономія»).

Таким чином, при розробці тематики та методичного наповнення Тренінг-курсу «Психологія ділових відносин» вважаємо за доцільне враховувати характеристики очікувань здобувачів вищої освіти психологічних і не психологічних спеціальностей, співвідносити цілі навчального курсу з експектаціями здобувачів та забезпечити оптимальний рівень відповідності змісту навчальної дисципліни очікуванням майбутніх спеціалістів відповідного профілю навчання, особливо спеціалістів не психологічних професій.

У викладанні циклу психологічних дисциплін, зокрема і Тренінг-курсу «Психологія ділових відносин», широко застосовуються різноманітні методи, техніки, прийоми викладу матеріалу, які спрямовані, в більшості, на активізацію потребово-мотиваційної, емоційної та рефлексивної сфери особистості здобувачів освіти. Зокрема, на думку О. Созонюк [2, с. 131], найпоширенішими є проблемна та ігрова технології, технології колективної і групової діяльності, імітаційні методи активного навчання, методи аналізу конкретних ситуацій, метод проєктів, навчання у співпраці, креативне навчання, освітня проєктна діяльність, лекція-бесіда, лекція-візуалізація і ін. [2, с.131].

Значний результат у оволодінні психологічними знаннями показують інтерактивні методи викладу матеріалу, які стають особливо актуальними в наш час активної дистанційної роботи. До інтерактивних методів навчання відносимо: метод проблемного викладу; презентації; дискусії; кейс-стаді; роботу в групах; ділові ігри; рольові ігри та ін. Проте, рішення про застосування конкретних, найвдалиших, методів навчання приймається викладачем, з однієї сторони, орієнтуючись на рівень професійної компетентності здобувачів вищої освіти, рівень активності і швидкості засвоєння матеріалу, а з іншої – має підлаштовуватись до характеру і швидкості соціальних змін у суспільстві, високих європейських стандартів підготовки конкурентоспроможних фахівців інноваційного типу. А отже, орієнтуватися на використання інформаційних технологій, поширення інтерактивного, електронного навчання з доступом до цифрових ресурсів та інтелект-навчання для майбутнього.

Узагальнюючи думки більшості науковців психологів-методистів Т.Б. Тарасова [4, с. 102] зазначає, що викладачеві психологічних дисциплін необхідно:

1) виявляти ставлення студентів до навчальної дисципліни, використовувати різноманітні способи підвищення інтересу до психологічної інформації, показувати її «життєвість»;

2) зміст лекцій і практичних занять максимально підпорядковувати теоретичному розгляданню і практичному вивченню тих особистісних і професійних якостей особистості (зокрема, самих здобувачів), які забезпечують життєву та професійну готовність фахівця;

3) доцільно піддавати психологічному аналізу навчальну діяльність студентів: виявляти навчальну мотивацію та очікування студентів, аналізувати труднощі, які в них виникають, і надавати необхідну допомогу в оволодінні ефективними способами сприйняття і переробки навчальної інформації;

4) стимулювати активну навчальну діяльність здобувачів при вивченні психологічних навчальних дисциплін: впроваджувати методичні прийоми та засоби, що забезпечують усвідомлене сприймання навчального матеріалу, логічне його запам'ятовування і активне самостійне творче мислення;

5) здійснювати невимушений психологічний супровід навчального процесу, що охоплює аналіз поведінки студентів на заняттях, оцінку ступеня втоми, ознак тривожності, на основі чого – оперативне управління негативними психічними станами студентів, їх корекція та профілактика;

6) реалізовувати отримання викладачем якісної інформації від студентів в «каналі зворотнього зв'язку» [4, с. 102].

Висновки та перспективи подальших досліджень. Методичні особливості викладання дисципліни Тренінг-курс «Психологія ділових відносин» для здобувачів освіти освітнього рівня «Бакалавр» психологічних і не психологічних спеціальностей, на наш погляд, полягають у створення комфортної атмосфери на занятті, яка ініціюватиме довірливі, щирі, відкриті стосунки з викладачем; постійне залучення здобувачів освіти до діалогу, пізнавальної активності за рахунок емоційної насиченості заняття, з акцентом на життєве

застосування отримуваних психологічних знань з активною опорою на особистий життєвий досвід; чесні та відверті відповіді на запитання здобувачів; повага до думки кожної особистості з акцентом на конфіденційність та дотримання педагогічного такту; максимальне врахування індивідуальних особливостей та міжособистісних стосунків в групі; за необхідності проведення тактової та делікатної психопрофілактичної та психокорекційної роботи.

Проведене дослідження окреслило перспективність розробки методики викладання тематики Тренінг-курсу «Психологія ділових відносин» через психологічне обґрунтування, зокрема, врахування психологічних характеристик суб'єкта навчальної діяльності конкретного психологічного чи непсихологічного профілю. Дослідження очікувань здобувачів вищої освіти як психологічного так і непсихологічного профілю, які розпочинають вивчення дисципліни, виявило наявність як конкретних, реалістичних очікувань, так і невизначених, нереалістичних. При визначенні змісту тематики Тренінг-курсу «Психологія ділових відносин» викладачу доцільно буде співвідносити її з очікуваннями майбутніх спеціалістів непсихологічного профілю, враховуючи особливості цих очікувань.

Перспективи подальшого дослідження проблематики викладання курсу на непсихологічних спеціальностях автор вбачає у виявленні експектацій здобувачів освіти, щодо розширення змісту дисципліни; аналізу мотивів вибору саме цієї дисципліни з переліку представлених курсів на вибір та механізмів підвищення мотивації; оцінки здобувачами різних форм та методів організації навчання, особливо в умовах дистанційної освіти, що сприятиме пошуку найбільш ефективних методів навчання і, зокрема, аналізом можливостей застосування активних методів навчання.

Список використаної літератури

1. Бушуєва Т. В. Очікування студентів та методичні особливості викладання психодіагностики у ВНЗ. *Український науковий журнал «Освіта регіону»*. 2011. № 2. URL: <https://social-science.uu.edu.ua/article/512> (дата звернення: 30.12.2023).
2. Созонюк О. Методичні аспекти викладання психології в системі фахової підготовки здобувачів вищої освіти. *Психологія: реальність і перспективи: збірник наукових праць*. Міністерство освіти і науки України, РДГУ. Рівне : [Дока центр], 2021. Вип.17. С. 129–134.
3. Тарасова Т. Б. Методика навчання психології у вищій школі: навч. посіб. Суми: Вид-во СумДПУ імені А. С. Макаренка, 2019. 361 с.
4. Тарасова Т.Б. Проблеми викладання психології як навчальної дисципліни за вибором з циклу загальної підготовки фахівців у вищій школі. *Габітус. Науковий журнал* № 42, 2022 р. С. 101–107.
5. Фера С.В. Професійно-особистісна підготовка викладачів ВНЗ для роботи з творчо обдарованими студентами. *Вісник Чернігівського національного педагогічного університету імені Т.Г. Шевченка*. Випуск 128. Серія: психологічні науки. Збірник. Чернігів : ЧНПУ, 2015. С. 262–264.

**PECULIARITIES OF TEACHING THE TRAINING COURSE
“PSYCHOLOGY OF BUSINESS RELATIONS” FOR FIRST (BACHELOR'S)
LEVEL OF HIGHER EDUCATION OF PSYCHOLOGICAL
AND NON-PSYCHOLOGICAL SPECIALTIES**

Svitlana Fera

*Chernihiv Polytechnic National University,
95, Shevchenko str., Chernihiv, Ukraine, 14035
e-mail: svetlanafera@gmail.com*

In the modern expectations of Ukrainian society, there is a growing emphasis on universal, socio-psychological competencies of specialists, regardless of their specialization. The ability for successful social interaction, teamwork, communication skills, leadership, the ability to take responsibility and work in critical conditions, and the ability to resolve conflicts are sometimes more relevant than highly specialized professional knowledge and skills. The training course “Psychology of Business Relations” is aimed at the development and formation of complex of knowledge, abilities, and skills in the field of business relations among higher education students. The course is based on the integration of psychology and business ethics approaches in the study of relationships and behavior of people and society, which allows for a more complete analysis of human beings in all their complexity.

The article examines the peculiarities of teaching the discipline for students of psychological and non-psychological specialties. The research results of expectations, which are actualized at the initial stage of studying the discipline “Psychology of Business Relations” by higher education students of the first (bachelor's) level of psychological and non-psychological specialties, are analyzed.

The research sample comprised 54 respondents. The study results revealed the presence of both specific and realistic expectations, as well as uncertain, unrealistic ones, especially in aspects of the subject that is considered in the course. It was established that every third higher education student, aware of the practical significance of the course and its necessity for further professional activity, cannot determine specific expectations based on its results. At the same time, unrealistic expectations are more common among students of non-psychological specialties. The obtained results indicate the expediency of identifying students' preferences for expanding the content of the discipline; analyzing the motives for choosing this particular discipline from the list of suggested elective courses and mechanisms for increasing motivation; evaluating students' assessment of various forms and methods of organizing learning, especially in the context of distance education.

Key words: expectations, teaching methods of the training course “Psychology of Business Relations”, higher education students of psychological and non-psychological specialties, psychological competencies, interactive methods of presenting the material.