

ПРИЙОМИ ФОРМУВАННЯ ПОЗИТИВНОЇ МОТИВАЦІЇ МАЙБУТНІХ МЕНЕДЖЕРІВ ДО ЗДІЙСНЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВЗАЄМОДІЇ У ПРОФЕСІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

© Моргунова С. О., 2017
<http://orcid.org/0000-0001-7277-7618>

У статті розглянуто шляхи формування позитивної мотивації до здійснення соціальної взаємодії в майбутніх менеджерів у процесі викладання ним гуманітарних дисциплін у ВНЗ. Виокремлено низку факторів, що сприяють формуванню у студентів позитивної мотивації: усвідомлення найближчих і кінцевих цілей навчання; усвідомлення теоретичної і практичної значущості засвоєваних знань; емоційна форма викладення навчального матеріалу; професійна спрямованість навчальної діяльності; вибір завдань, що створюють проблемні ситуації в структурі навчальної діяльності; наявність пізнавального психологічного клімату в навчальній групі. Дається характеристика методів та прийомів, спрямованих на розвиток здатності мотивувати себе на набуття необхідних знань, умінь і навичок для здійсненні соціальної взаємодії, на формування прагнення до партнерського спілкування з учасниками спільної діяльності, налагодження продуктивної міжособистісної взаємодії у професійній діяльності. Наведено приклади вправ і завдань, які сприяють формуванню позитивної мотивації майбутніх менеджерів до здійснення соціальної взаємодії у професійній діяльності, що є необхідною складовою у компетентнісній парадигмі сучасного фахівця цього напрямку.

Ключові слова: соціальна взаємодія, майбутній менеджер, мотивація, професійна діяльність, гуманітарні дисципліни.

Моргунова С. А. Приемы формирования положительной мотивации будущих менеджеров к осуществлению социального взаимодействия в профессиональной деятельности

В статье рассмотрены пути формирования у будущих менеджеров в процессе преподавания им гуманитарных дисциплин в вузах положительной мотивации к осуществлению социального взаимодействия в профессиональной деятельности. Выделены факторы, способствующие формированию у студентов положительной мотивации: осознание ближайших и конечных целей обучения; теоретической и практической значимости получаемых знаний; эмоциональная форма изложения учебного материала; профессиональная направленность учебной деятельности; создание проблемных ситуации в структуре учебной деятельности; наличие познавательного психологического климата в учебной группе. Дается характеристика методов и приемов,

направленных на развитие способности мотивировать себя на приобретение необходимых знаний, умений и навыков для осуществления социального взаимодействия, на формирование стремления к партнерскому общению с участниками совместной деятельности, налаживание продуктивного межличностного взаимодействия в профессиональной деятельности. Приводятся примеры упражнений и заданий, которые способствуют формированию положительной мотивации будущих менеджеров к совершению социального взаимодействия в профессиональной деятельности, что является необходимой составляющей в компетентностной парадигме современного специалиста этого направления.

Ключевые слова: *социальное взаимодействие, будущий менеджер, мотивация, профессиональная деятельность, гуманитарные дисциплины.*

Morhunova S. O. Practical ways of forming positive motivation of future managers to implement social interaction in professional activities

Ways of formation of positive motivations for the implementation of social interaction in professional activity in the process of teaching them humanitarian disciplines in higher educational institutions are considered in the article. The author singles out a number of factors that contribute to the formation of positive motivation of students to acquire knowledge, skills and abilities: awareness of the immediate and final learning goals; theoretical and practical significance of the obtained knowledge; emotional form of exposition of teaching material; professional orientation of educational activity; creation of problematic situations in the structure of educational activity; the presence of cognitive psychological climate in the training group.

As the main ways of forming a positive motivation for the implementation of social interaction by future managers, the author suggests updating the content of the educational material with a view of students awareness of importance of gaining knowledge, skills and abilities of social interaction for implementation in professional activities; the introduction of various forms and methods of conducting studies that imitate the specific features of future professional activities related to social interaction; the use of active forms of education, problem training, didactic (role-playing, business) games; specially organized individual work; application of group forms of organization of educational process as a stimulus of activity for all students; definition, clarity, reasoning and transparency of the system of assessing students' knowledge; encouraging of students to self-evaluation of knowledge, to assess the knowledge of their comrades. The characteristics of methods and techniques aimed at developing the ability to motivate oneself to acquire the necessary knowledge, skills and abilities for social interaction, to form a desire for partnership communication with participants in joint activities, and the establishment of productive interpersonal interaction in professional activity are given.

The author gives examples of exercises and tasks that contribute to the formation of positive motivation of future managers to engage in social interaction in professional activities, which is a necessary component in the competence paradigm of a modern specialist in this field.

Key words: social interaction, future manager, motivation, professional activity, humanitarian disciplines.

Постановка проблеми. Ґрунтовні соціально-економічні зміни, які відбулися в Україні в останні роки, призвели до значного підвищення вимог, що пред'являються до професійної підготовки фахівців у галузі економіки. Провідними аспектами професійної діяльності сучасного менеджера є взаємодія, комунікація, де необхідно встановлювати і підтримувати контакти між людьми, здійснювати вплив, скеровувати об'єкт (працівника, партнера, клієнта) на певні дії для досягнення мети діяльності. З цих позицій підготовка до соціальної взаємодії, оволодіння відповідними знаннями і вміннями стає важливою частиною професійної компетентності майбутнього менеджера.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз наукового дискурсу свідчить, що соціальна взаємодія є об'єктом досліджень багатьох наук – філософії, соціології, психології, педагогіки тощо, у межах яких вона розглядається як складний і багатогранний процес, обмін специфічними діями, поведінка (вплив), акти (дії), розрізняючись при цьому за структурою. К. Абдульханова-Славська, О. Бобловський, О. Булгакова, Н. Виноградова, П. Сорокін аналізують феномен соціальної взаємодії із загальнотеоретичних позицій. Міждисциплінарний контекст проблеми соціальної взаємодії наведено у дослідженнях з філософії (Л. Кримець, О. Пасько, Н. Скотна, Т. Сулятицька та ін.), соціології (О. Арлашкіна, О. Бучковська, С. Жданенко, М. Кононенко та ін.), психології (Л. Виготський, Т. Доцевич, Б. Ломов, А. Лякішева, С. Седашева та ін.), педагогіки (І. Андрощук, О. Дишко, І. Зарубінська, С. Кожушко, М. Марусинець, О. Резван, Д. Старкова та ін.).

Проблема соціальної взаємодії розглядається у педагогічному науковому дискурсі у різних контекстах. Зокрема І. Таліна та М. Карнаухова наголошують на результативності формування готовності до соціальної взаємодії для соціалізації особистості, Н. Ковчина, Є. Варлакова зосереджують увагу на формуванні вмінь соціальної взаємодії у студентів вишів, Г. Арстангалєєва розглядає культуру соціальної взаємодії студентів коледжу. Особливості формування професійного, партнерського, міжособистісного аспектів соціальної взаємодії розкриваються дослідниками стосовно підготовки таких фахівців: з документознавства (Р. Редчук); з комерційної діяльності (С. Кожушко); особового складу військової частини (І. Карчевський); органів внутрішніх справ

(О. Тогочинський); бакалаврів інженерно-технічного профілю (К. Ібрагімова); сфери туризму (Є. Радигіна); педагогів (Г. Алтухова, Ю. Костюшко) та ін.

Найбільш активно проблему соціальної взаємодії досліджено в аспекті підготовки фахівців економічного профілю. Зокрема науковці зауважують на актуальності для економістів сформованості умінь професійного спілкування, партнерської взаємодії, міжкультурної комунікації, соціальної та комунікативної компетентності, PR-компетенції тощо (Н. Андрущенко, Н. Беляєва, Н. Вакуленко, Н. Волкова, А. Волошина, І. Зарубінська, В. Зігунов, С. Кожушко, В. Локшин, К. Чернова та ін.). Водночас аналіз наукової літератури дає підстави констатувати, що дослідження, які безпосередньо стосувалися б проблеми підготовки майбутніх менеджерів до соціальної взаємодії поки що відсутні.

Мета статті полягає у розкритті особливостей формування у майбутніх менеджерів потреби в здійсненні соціальної взаємодії у професійній діяльності, характеристиці методів та прийомів, що сприяють розвитку здатності мотивувати себе на набуття необхідних знань, умінь і навичок у визначеній сфері.

Виклад основного матеріалу. Узагальнюючи наукові положення щодо змісту поняття «соціальна взаємодія» (О. Булгакова, В. Вербець, Н. Виноградова, Л. Долинська, С. Кожушко, Л. Крimeць, А. Лякішева та ін.) визначимо соціальну взаємодію як складний процес взаємопов'язаних та взаємообумовлених соціальних дій його учасників, основу якого становлять обмін інформацією, емоційними станами, діями, позиціями; взаємовплив і сприймання людини людиною, що залежить від соціального досвіду індивідів та їхніх особистісних особливостей і спрямований на реалізацію потреби у спільній діяльності, у процесі якої відбувається рефлексія щодо результату її здійснення [5, с. 108].

Потреба у формуванні позитивної мотивації до здійснення соціальної взаємодії у професійній діяльності обумовлює необхідність спрямування майбутніх менеджерів на усвідомлену активність у набутті знань, вмінь і навичок соціальної взаємодії, тому що ефективність цієї підготовки забезпечується не тільки кількістю засвоєних знань, але й ставленням студентів до навчальної діяльності – їхньою внутрішньою позицією. Розвиток інтересу до вивчення особливостей організації спільної діяльності, потреби в пошуку інформації про соціальну взаємодію, усвідомлення необхідності й ефективності узгодженої взаємодії у процесі роботи в колективі (команді), прагнення до засвоєння знань і вмінь у контексті гармонійного її перебігу стає можливим за

умов планомірного впровадження спеціальних шляхів їх формування у процесі викладання гуманітарних дисциплін майбутні фахівцям зазначеного напрямку.

У якості основних структурних елементів мотивації у навчальній діяльності сучасні дослідники визначають пізнавальну мотивацію й мотивацію досягнення успіху, стимулювання яких безпосередньо сприяє підвищенню ефективності навчальної діяльності [1; 3]. Пізнавальні мотиви закладені в самій навчально-пізнавальній діяльності та ґрунтуються на інтересі студентів до змісту матеріалу, що вивчається, майбутньої професійної діяльності й самого процесу пізнавальних дій, які сприяють їхньому самоутвердженню в соціальному середовищі. В основі мотивів досягнення лежить прагнення до успіху й уникнення невдач.

Як відзначає В. Лозова, формувати мотивацію – значить не сформувати готовий мотив і ціль, а створити такі умови й ситуації розгортання активності, де бажані мотиви й мета склалися й розвивалися з урахуванням і в контексті минулого досвіду, індивідуальності, внутрішніх бажань особистості [2, с. 145].

Аналіз позицій науковців із цього питання [1; 3; 4] дозволив виокремити низку факторів, що сприяють формуванню у студентів позитивної мотивації до оволодіння знаннями, уміннями й навичками: усвідомлення найближчих і кінцевих цілей навчання; усвідомлення теоретичної і практичної значущості засвоєваних знань; емоційна форма викладення навчального матеріалу; показ «перспективних ліній» у розвитку наукових понять; професійна спрямованість навчальної діяльності; вибір завдань, що створюють проблемні ситуації в структурі навчальної діяльності; наявність пізнавального психологічного клімату в навчальній групі.

Ураховуючи думку науковців і власний досвід, у якості основних шляхів формування позитивної мотивації до здійснення соціальної взаємодії майбутніми менеджерами нами визначено оновлення змісту навчального матеріалу з метою усвідомлення студентами важливості отримання знань, умінь і навичок соціальної взаємодії для реалізації у професійній діяльності; упровадження урізноманітнених форм і методів проведення занять, що імітують особливості майбутньої професійної діяльності, пов'язаної з соціальною взаємодією; використання активних форм навчання, проблемного навчання, дидактичних (рольові, ділові) ігор; спеціально організовану індивідуальну роботу; застосування групових форм організації навчального процесу як стимулу

активності для всіх студентів; чіткість, зрозумілість, аргументованість та прозорість системи оцінювання знань студентів; заохочення студентів до самооцінки знань, до оцінки знань своїх товаришів.

На початковому етапі формування мотивації до здійснення соціальної взаємодії ефективним, на наш погляд, є використання викладачами гуманітарних дисциплін таких методів, як комунікативна атака, доведення, переконання, сугестія (навіювання).

Використання методу комунікативної атаки як методу швидкого включення, мобілізації, зацікавлення аудиторії у процесі навчання ґрунтується на активізації емоційної сфери студента – викликанні його подиву, захоплення через використання ефекту новизни, несподіваності. Цей метод можливо використовувати, наприклад, на перших заняттях із тем, пов'язаних із соціальною взаємодією у процесі викладання дисциплін «Філософія» (перегляд та обговорення відеоролику «Притча про взаємодію»), «Історія України», (наведення цитат – висловлювань видатних історичних постатей стосовно ролі соціальної взаємодії у суспільно-історичному процесі), «Психологія» (цікаві запитання до аудиторії, наведення прикладів ефективності використання соціальної взаємодії), «Соціологія» (театралізоване представлення казки-байки «Батько та сини»), «Українська мова (за професійним спрямуванням)» (наведення і обговорення українських прислів'їв та приказок про взаємодію), «Іноземна мова (за професійним спрямуванням)» (перегляд анімаційного ролику англійською мовою «Взаємодія у природі», переклад тексту ролику, переказ побаченого, бесіда англійською мовою про роль взаємодії у житті), «Політологія» (опис ситуації, пов'язаною із соціальною взаємодією, з власного життя викладача).

Як приклад, наведемо бесіду, що здійснюється після перегляду відеоролику «Притча про взаємодію» (навчальна дисципліна «Філософія»). Зміст притчі такий: «Навколо котла з супом сиділи люди. Всі вони були голодні і дуже мучилися від цього. У кожного з них була ложка, якою можна було зачерпнути в котлі, але держаки ложок були настільки довше їхніх рук, що піднести ложку до рота не було ніякої можливості. В результаті марних спроб, заважаючи один одному, люди ставали дедалі агресивнішими. І ось, коли у одного з них ложка зламалася і він у відчаї опустив руки, до нього на допомогу прийшов інший чоловік, простягнувши свою ложку з супом і нагодувавши його. Люди, побачивши це, теж стали годувати один одного. І світ змінився». Бесіда

розпочалася із запитань: У чому ви бачите сенс притчі?, У чому полягає алегорія довгих ложок?, Чому ця притча є актуальною і сьогодні?, Оцініть роль взаємодії у житті суспільства?, Що корисного в цій притчі для майбутніх менеджерів? та ін. Ці питання викликали зацікавленість, що сприяло активізації студентів до бесіди і сприяло формуванню позитивної мотивації до набуття знань із соціальної взаємодії.

Надамо також приклади ситуацій-роздумів, використання яких є можливим на заняттях з «Історії України», «Соціології», «Філософії», «Політології» для стимулювання студентів до роздумів стосовно ролі соціальної взаємодії у житті людини. «У всіх відношеннях людина необхідна для людини» (Т. Шевченко). «Людина немислима поза суспільством» (Л. Толстой). «Двоє людей можуть врятувати один одного там, де один гине» (О. Бальзак). «Як би ти хотів цього, ти не можеш відокремити твоє життя від людства. Ти живеш у ньому, їм і для нього. Ми всі створені для взаємодії, як ноги, руки, очі» (М. Аврелій). «Окрема людина слабка, як покинутий Робінзон; лише у взаємодії з іншими вона може зробити багато чого» (А. Шопенгауер). «Люди разом можуть зробити те, чого не в силах зробити поодинці; єднання умів і рук, зосередження їхніх сил може стати майже всемогутнім» (Д. Уебстер). «У вас у житті завжди буде все, що ви хочете, якщо ви будете допомагати іншим людям отримувати те, чого хочуть вони» (З. Зіглер).

Реалізація на заняттях методу доведення і переконання сприяє активізації вольових зусиль студентів через пояснення їм необхідності засвоєння навчального матеріалу для здійснення соціальної взаємодії і життєдіяльності взагалі. Викладачами на заняттях з усіх гуманітарних дисциплін у процесі вивчення відповідних тем доречно буде використовувати такі прийоми: посилення на позитивні наслідки володіння інформацією про соціальну взаємодію чи негативні – у разі відсутності такої; індукція (розміркування разом зі студентами від конкретних прикладів здійснення соціальної взаємодії до узагальнення її ролі) та дедукція (від узагальнення до конкретних прикладів); посилення на незаперечні факти, на авторитети та авторитетні джерела; використання аналогій і порівнянь; підкреслення актуальності й практичності набутих знань із соціальної взаємодії у житті (можливість на практиці перевірити свої знання, легке їх впровадження; використання їх як засобу розв'язання особистих проблем; як складової професійної компетентності; аспекту успішної

ділової кар'єри тощо); виявлення суперечностей у критичних зауваженнях аудиторії; застосування прийомів «так, але...» (прийняття думки аудиторії із подальшим поверненням до думки викладача) та «бумерангу» (відповідь запитанням на запитання, аргументом на аргумент).

Для формування прагнення до партнерського спілкування з учасниками спільної діяльності, налагодження продуктивної міжособистісної взаємодії на практичних заняттях із дисципліни «Психологія» можливо проведення психологічних вправ «Поводир» і «Циферблат». У процесі гри «Проводир» студенти шикуються в колону по одному, поклавши руки на плечі один одному. Ведучий пояснює правила: а) не можна розмовляти; б) у всіх, крім останнього, закриті очі; в) остання людина – поводир; плескання по правому / лівому плечу – поворот вправо / вліво; плескання по обох плечах – вперед; подвійне плескання по обох плечах – назад; плескання по обох плечах дробом – стоп. Завданням поводиря було провести «паровозик» за маршрутом, який вказував ведучий (кілька поворотів). Для продовження гри останній учасник стає попереду всіх. Метою вправи «Циферблат» є включення учасників в активну групову взаємодію. Учасники сідають у коло, утворюючи «циферблат годинника» – кожен із них відповідав певній цифрі. Після цього хтось замовляє час, а «циферблат» його показує: спочатку встає і плескає у долоні той, на чию цифру припало показання годинникової стрілки, потім – хвилинної. Перші 1-2 замовлення часу робить ведучий, потім – кожен із учасників по колу.

Також на етапі «дієвого» мотивування на практичному занятті з дисципліни «Соціологія» доречним є організація інтерактивної гри «П'ять кроків до вирішення проблеми», мета якої полягає у формуванні в студентів потреби в організації сумісної діяльності та участі в ній. Завдання гри – напрацювання та узгодження думок членів групи з визначення потреб і способів взаємодії людей у різних обставинах. Студентам пропонується чотири ситуації, що містять певні проблеми, вирішення яких перебуває у площині соціальної взаємодії. Форми роботи студентів обираються в такій послідовності на кожному етапі гри: індивідуальна – парна – групова – командна. Гра проходить у п'ять етапів. На першому етапі студентам роздаються картки з чотирма ситуаціями взаємодії і дається завдання написати по одному варіанту їх вирішення. На наступному етапі студенти об'єднуються в трійки. В результаті обговорення вони відбирають найбільш узгоджені пропозиції-картки, за кількістю трохи більше половини від

загальної суми карток (наприклад, з 12 карток залишають тільки 7). На третьому етапі студенти об'єднуються у групи по шість студентів і також шляхом дискусії залишають трохи більше половини карток від загальної суми. На четвертому етапі студенти поділяються на два великі групи і також шляхом дискусії в макрогрупах залишають половину карток від загальної суми. На завершальному етапі гри представник від групи, що виконала завдання першою, захищає загальні напрацювання, демонструючи картки аудиторії. Інша група зіставляє свої картки з представленими конкурентами і прибирає пропозиції, що збіглися з їхньою пропозицією. Потім картки, що залишилися на дошці, коментуються кожною групою. У процесі цього виявляється використовувана техніка (методи, прийоми, способи) організації соціальної взаємодії і оцінюється її ефективність.

Досвід проведення такої гри у студентській аудиторії під час педагогічного експерименту засвідчив, що студенти визнавали найбільшу продуктивність групової і командної роботи, відмічали зникнення незручності й комплексу неповноцінності в спілкуванні з товаришами, надання можливості розвинути здатність до переконання інших, робити раціональний вибір, довести спроможність і раціональність власних ідей і побачити свої помилки у взаємодії з іншими учасниками. Зауважимо, що закономірною складністю для студентів у процесі проведення інтерактивної гри «П'ять кроків до вирішення проблеми» став вибір стратегій своєї поведінки і комунікативних тактик у ході обговорення основних питань ситуацій. Більшість студентів не звертали уваги на власну мову і вчинки, не думали про наслідки власних дій і не дбали про те, як це вплине на їхню подальшу спільну роботу. Тому особлива увага в процесі гри повинна приділятися викладачем створенню та зміцненню потреби в спільній роботі для вирішення поставлених завдань, формуванню позитивної доброзичливої психологічної атмосфери, сприятливої для соціальної взаємодії в навчальному колективі, підкреслення переваг спільної діяльності для продуктивного виконання завдань, усвідомлення ролі і функції кожного члена групи (команди) і значущість внеску його діяльності.

Отже, проведення психологічних вправ, інтерактивних ігор сприяло генеруванню і зміцненню потреби майбутнього менеджера брати участь у спільній діяльності в ході вирішення завдань, визнанню результативності спільної роботи для продуктивного їх виконання, появи в студентів прагнення обмінюватися інформацією. Все це у підсумку сприяло формуванню позитивної

мотивації в майбутніх менеджерів до здійснення соціальної взаємодії у майбутній професійній діяльності.

Зазначимо, що створення на заняттях позитивного емоційного фону, уміння викладача стимулювати студентів, збуджувати їхній інтерес до занять, створювати ситуацію успіху є тим фактором, що мотивує студентів та спрямовує їх на оволодіння прийомами й техніками соціальної взаємодії.

Висновки. Отже, спрямування діяльності викладачів гуманітарних дисциплін на формування в студентів мотивів прагнення стати фахівцем з високим рівнем сформованості вмінь соціальної взаємодії, який усвідомлює їх визначальну роль у здійсненні професійної діяльності; впровадження різноманітних форм і методів проведення занять, що імітують особливості майбутньої професійної діяльності, пов'язаної із соціальною взаємодією; використання активних форм навчання, проблемного навчання, дидактичних ігор; застосування групових форм організації навчального процесу як стимулу активності для всіх студентів, безумовно сприяє формуванню позитивної мотивації майбутніх менеджерів до здійснення соціальної взаємодії у професійній діяльності, що є необхідною складовою у компетентнісній парадигмі сучасного фахівця цього напрямку.

Література

1. Занюк С. С. Психологія мотивації : навч. посіб. / С. С. Занюк. – К. : Либідь, 2002. – 304 с.
2. Лозова В. І. Теоретичні основи виховання і навчання : навч. посіб. для вузів / В. І. Лозова, Г. В. Троцько. – Х. : Освіта. Виховання. Спорт, 2002. – 398 с.
3. Маркова А.К. Формирование мотивации учения / А. К. Маркова, Т. А. Матис, А. Б. Орлов. – М. : Просвещение, 1990. – 192 с.
4. Михайличенко В. Є. Роль мотивації навчально-пізнавальної діяльності у формуванні професійної спрямованості студентів / В.Є. Михайличенко, В. В. Полянська // Педагогіка формування творчої Особистості у вищій і загальноосвітній школах: зб. наук. пр. / Класич. приват. ун-т. – Запоріжжя, 2011. – Вип. 17 (70). – С. 320–327.
5. Morhunova S. O. Components of public relations competency of future managers / S. O. Morhunova // Засоби навчальної та науково-дослідної роботи: зб. наук. праць / ред. кол. : акад. І. Ф. Прокопенко (голов. ред.) та ін. ; Харк. нац. пед. ун-т імені Г. С. Сковороди. – Харків: ХНПУ імені Г. С. Сковороди, 2015. – Вип. 44. – С. 107–118.