

Секція 5

Інна Гриценюк,

кандидат педагогічних наук, доцент,

старший науковий співробітник

лабораторії професійної кар'єри

Інституту професійної освіти НАПН України,

м. Київ, Україна

**МЕХАНІЗМИ ЗВОРОТНОГО ЗВ'ЯЗКУ В КОНСУЛЬТУВАННІ
ЗДОБУВАЧІВ ПРОФЕСІЙНОЇ ОСВІТИ З ПИТАНЬ МОЛОДІЖНОГО
ПІДПРИЄМНИЦТВА**

Анотація. Розглядається важлива роль механізмів зворотного зв'язку в консультуванні здобувачів професійної освіти, з акцентом на їхньому впровадженні для підвищення якості та результативності. Використовуючи різноманітні канали зворотного зв'язку, консультанти беруть участь у постійному оцінюванні, адаптуючи стратегії до потреб молодих підприємців-початківців, що змінюються. Сприяючи співпраці та рефлексії, ці механізми допомагають як консультантам, так і клієнтам (здобувачам професійної освіти) долати виклики та оптимізувати результати на шляху до підприємницького успіху.

Ключові слова: консультування, підприємництво, професійно-технічна освіта (ПТО), підприємницькі компетенції, зворотній зв'язок, оцінювання.

**FEEDBACK MECHANISMS IN COUNSELING VOCATIONAL
EDUCATION STUDENTS ON YOUTH ENTREPRENEURSHIP**

Abstract. The article discusses the important role of feedback mechanisms in counseling young entrepreneurs, with an emphasis on their implementation to improve quality and effectiveness. Using a variety of feedback channels, advisors engage in continuous evaluation, adapting strategies to meet the changing needs of young entrepreneurs. By fostering collaboration and reflection, these mechanisms help both

advisors and clients overcome challenges and optimize outcomes on the path to entrepreneurial success.

Keywords: counseling, entrepreneurship, vocational education and training (VET), entrepreneurial competencies, feedback, evaluation.

Механізми зворотного зв'язку відіграють вирішальну роль у сфері консультивання, особливо в контексті молодіжного підприємництва. Ефективні механізми зворотного зв'язку слугують цінним інструментом для постійного оцінювання та підвищення якості та впливу консультаційних сесій. У сфері консультивання з питань молодіжного підприємництва, де керівництво та підтримка є ключовими для сприяння зростанню та розвитку підприємців-початківців, впровадження надійних механізмів зворотного зв'язку стає ще більш необхідним [1; 2; 3; 4].

Ці механізми сприяють динамічному обміну інформацією між консультантами та їхніми клієнтами (здобувачами професійної освіти), створюючи цикл зворотного зв'язку, який дозволяє обом сторонам аналізувати процес консультивання, визначати сфери, що потребують вдосконалення, та намічати курс для подальшого розвитку. Зворотний зв'язок у консультиванні може набувати різних форм, включаючи усні обговорення, письмові оцінки, опитування та експертизи, кожна з яких дає унікальну інформацію про досвід консультивання та його результати.

Завдяки регулярним сесіям зворотного зв'язку консультанти можуть отримати цінну інформацію про свої підходи до консультивання, методи та ефективність у вирішенні конкретних потреб і проблем молодих підприємців-початківців. Таке розуміння дозволяє консультантам адаптувати свої стратегії та втручання для кращого задоволення мінливих потреб клієнтів, що в кінцевому підсумку підвищує загальну якість та вплив їхніх консультаційних послуг.

Крім того, механізми зворотного зв'язку дають можливість молодим підприємцям-початківцям брати активну участь у процесі консультивання з питань молодіжного підприємництва, розвиваючи почуття відповідальності та підзвітності за своє особисте та професійне зростання. Залучаючи клієнтів

(здобувачів професійної освіти) до зворотного зв'язку, консультанти демонструють прихильність до співпраці та взаємної поваги, сприяючи створенню довірливої та підтримуючої атмосфери, що сприяє досягненню позитивних результатів.

Ефективні механізми зворотного зв'язку в консультуванні з питань молодіжного підприємництва, окрім сприяння обміну індивідуальними відгуками, можуть також включати ширші стратегії оцінювання, спрямовані на оцінку загальної ефективності та впливу програм консультування. Це може включати збір даних про ключові показники ефективності, такі як зростання бізнесу, розвиток підприємницьких навичок та задоволеність клієнтів, що дозволить консультантам та адміністраторам програм оцінити ефективність їхніх втручань та прийняти обґрунтовані рішення щодо вдосконалення програм [5; 6].

Механізми зворотного зв'язку можуть виходити за рамки власне консультаційної сесії і охоплювати постійну підтримку та подальші зусилля, спрямовані на відстеження прогресу клієнтів і вирішення будь-яких нових проблем або перешкод на шляху до успіху. Такий проактивний підхід до зворотного зв'язку дозволяє консультантам адаптувати свої стратегії підтримки в режимі реального часу, гарантуючи, що здобувачі професійної освіти отримують своєчасні та релевантні вказівки, адаптовані до їхніх потреб та обставин, що змінюються [7; 8; 9].

Упровадження ефективних механізмів зворотного зв'язку має важливе значення для постійного оцінювання та покращення якості та впливу консультування з питань молодіжного підприємництва. Сприяючи відкритому спілкуванню, співпраці та рефлексії, ці механізми дають можливість консультантам та їхнім клієнтам (здобувачам професійної освіти) працювати разом для досягнення значущих і стійких результатів на шляху до підприємницького успіху. У сфері консультування, особливо у сфері молодіжного підприємництва, інтеграція ефективних механізмів зворотного зв'язку має велике значення. Ці механізми слугують безцінними інструментами для постійного оцінювання та підвищення якості та впливу консультування.

Сприяючи відкритому та динамічному обміну інформацією між консультантами та їхніми клієнтами (здобувачами професійної освіти) - молодими підприємцями-початківцями, механізми зворотного зв'язку дають змогу обом сторонам аналізувати процес консультування, визначати сфери, які потребують вдосконалення, та спільно розробляти стратегію для подальшого розвитку [10].

Впровадження механізмів зворотного зв'язку в консультуванні молодих підприємців-початківців передбачає різні форми зворотного зв'язку, включаючи усні обговорення, письмові оцінки, опитування та оцінювання. Кожна з них дає унікальну інформацію про досвід консультування та його результати, надаючи консультантам багатогранну перспективу щодо їхніх підходів та ефективності. Завдяки регулярним сесіям зворотного зв'язку консультанти отримують цінну інформацію про свої методи та втручання, що дозволяє їм адаптувати свої стратегії для кращого задоволення мінливих потреб і вирішення проблем здобувачів професійної освіти.

Ефективні механізми зворотного зв'язку дають змогу молодим підприємцям-початківцям брати активну участь у процесі консультування, розвиваючи в них почуття відповідальності та підзвітності за свій особистий і професійний розвиток. Залучаючи здобувачів професійної освіти до зворотного зв'язку, консультанти демонструють прихильність до співпраці та взаємної поваги, сприяючи створенню довірливої та підтримуючої атмосфери консультування, що сприяє досягненню позитивних результатів.

Окрім індивідуального обміну відгуками, впровадження механізмів зворотного зв'язку може також передбачати ширші стратегії оцінки, спрямовані на визначення загальної ефективності та впливу програм консультування. Це може включати збір даних про ключові показники ефективності, такі як зростання бізнесу, розвиток підприємницьких навичок та задоволеність клієнтів, що дасть змогу консультантам та адміністраторам програм оцінити ефективність своїх втручань та прийняти обґрунтовані рішення щодо вдосконалення програм.

Механізми зворотного зв'язку виходять за рамки власне консультаційної сесії і охоплюють постійну підтримку та подальші зусилля, спрямовані на

відстеження прогресу здобувачів професійної освіти і вирішення будь-яких нових проблем або перешкод на шляху до успіху. Такий проактивний підхід до зворотного зв'язку дозволяє консультантам адаптувати свої стратегії підтримки в режимі реального часу, гарантуючи, що здобувачі професійної освіти отримують своєчасні та релевантні рекомендації, адаптовані до їхніх потреб та обставин, що змінюються.

Отже, вивчення та впровадження ефективних механізмів зворотного зв'язку є важливим для постійного оцінювання та покращення якості та впливу консультування учнівської молоді з питань молодіжного підприємництва. Сприяючи відкритому спілкуванню, співпраці та рефлексії, ці механізми допомагають консультантам та їхнім клієнтам долати виклики та оптимізувати результати на шляху до підприємницького успіху.

Список використаних джерел:

1. Алексєєва, С.В., Базиль, Л.О., Байдулін, В.Б., Гриценко, І.А., Єршова, Л.М., Закатнов, Д.О. (Ред.), Орлов, В.Ф., Сохацька, Г.В. (2023). *Теоретичні і методичні основи підготовки майбутніх кваліфікованих кадрів до підприємницької діяльності в умовах розвитку малого бізнесу*: монографія. Київ: ІПО НАПН України. Взято з <https://lib.iitta.gov.ua/735406/>

2. Байдулін, В.Б., Ваніна, Н.М., Гриценко, І.А., Закатнов, Д.О., Єршова, Л.М. & Савченко, М. О. (2023) *Методичні основи організації у закладах професійної (професійно-технічної) освіти консультування з молодіжного підприємництва: методичний посібник*. Київ: ІПО НАПН України. Взято з <https://lib.iitta.gov.ua/738714/>

3. Радкевич, В. (Ред.), Базиль, Л., Герлянд, Т, Гриценко, І., Гуменний, О., Джурило, А., Єршова, Л., Закатнов, Д. Пригодій, М. (Ред.), Пригалінська,Т., Тітова, О. (2023). *Бібліографічний покажчик праць науковців Інституту професійної освіти НАПН України (2018–2022)*. Київ: ІПО НАПН України. Взято з <https://lib.iitta.gov.ua/735263/1/>

4. Базиль Л. О., Герлянд Т. М., Гриценко І. А., Єршова Л.М. та інш. (2023). Інститут професійної освіти НАПН України (2018 – 2022): довідник. / за заг. ред.

В. Радкевич, Л. Єршової. Київ: Видавництво «Людмила», 2023. 275 с. Взято з <https://lib.iitta.gov.ua/735242/1/>

5. Гриценок, І.А. (2023). Педагогічні умови, форми і методи організації консультування з молодіжного підприємництва у ЗП(ПТ)О в період воєнного стану та повоєнного відновлення економіки України. *Colloquium-journal*, 25(184), с. 3-7. Взято з <https://lib.iitta.gov.ua/739988>

6. Гриценок, І.А. (2023). Модель організації консультування з молодіжного підприємництва у ЗП(ПТ)О. Вища школа, 1-4(224), с.58-70. 0,6 авт. арк. Взято з <https://lib.iitta.gov.ua/740027>

7. Гриценок, І.А. (2023). *Молодіжне підприємництво – кар'єрний вибір серед учнівської молоді ЗП(ПТ)О*. Сучасна наука та освіта: стан, проблеми, перспективи: матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції, Полтава. Полтава: ДЗ «ЛНУ імені Тараса Шевченка». 772-775. Взято з <https://lib.iitta.gov.ua/id/eprint/735602>

8. Гриценок, І.А. (2023). *Молодіжне підприємництво як фактор розвитку економіки України*. Науково-методичне забезпечення професійної освіти і навчання: матеріали XVII Всеукраїнської науково-практичної конференції (звітної), Київ, 27-30. Інноваційна професійна освіта. Випуск 2(9). Київ: ІПО НАПН України. 353-357. Взято з <https://lib.iitta.gov.ua/736078/>

9. Гриценок, І.А. (2023). *Подолання бар'єрів на шляху до успішного молодіжного підприємництва в програмах професійно-технічної освіти*. Розвиток педагогічної майстерності майбутнього педагога в умовах освітніх трансформацій: матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції, м. Глухів. Глухів: Глухівський НПУ ім. О. Довженка. 96-100. Взято з <https://lib.iitta.gov.ua/735605>

10. Гриценок, І.А. (2023). *Ефективні стратегії консультування для просування підприємництва серед учнівської молоді ЗП(ПТ)О*. Розвиток сучасної науки та освіти: реалії, проблеми якості, інновації матеріали IV Міжнародній науково-практичній інтернет-конференції. Запоріжжя : ТДАТУ, 345-348. Взято з <https://lib.iitta.gov.ua/735844/>