

НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ ПЕДАГОГІЧНИХ НАУК УКРАЇНИ  
ІНСТИТУТ ПРОФЕСІЙНО-ТЕХНІЧНОЇ ОСВІТИ

**ПІДПРИЄМНИЦЬКА КОМПЕТЕНТНІСТЬ  
МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ**

*Методичний посібник*

ЖИТОМИР «ПОЛІССЯ» 2021

УДК 377:[316.334.23:005.336.2](072)

П 84

*Рекомендовано до друку вченою радою  
Інституту професійно-технічної освіти НАПН України  
(протокол № 5 від 27 травня 2021 р.).*

### Рецензенти:

**Ковальчук В. І.**, доктор педагогічних наук, професор, завідувач кафедри професійної освіти і технологій сільськогосподарського виробництва Глухівського національного університету імені Олександра Довженка;

**Артюшина М. В.**, доктор педагогічних наук, професор, завідувач кафедри педагогіки та психології Київського національного університету імені Вадима Гетьмана.

**Підприємницька компетентність майбутніх фахівців: методичний посібник** /Алексєєва С. В., Базиль Л. О., Байдулін В. Б., Гриценко І. А., Єршова Л. М., Орлов В. Ф., Сохацька Г. В. / За наук. ред. М. Т. Теловатої. – Житомир: «Полісся», 2021. – 266 с.

ISBN 978-966-655-988-6

У посібнику представлено: методичну систему розвитку підприємницької компетентності майбутніх фахівців; методичні рекомендації з упровадження розроблених науковими співробітниками педагогічних технологій розвитку підприємницької компетентності (ділової активності, фінансової грамотності, з використанням елементів самоменеджменту, у процесі проектної діяльності); метод оптимізації одночасного упровадження у практичну діяльність закладів професійної (професійно-технічної) освіти кількох технологій із розвитку підприємницької компетентності майбутніх фахівців.

Методичний посібник рекомендується для наукових, педагогічних, науково-педагогічних працівників, методистів, психологів і соціальних педагогів закладів професійної (професійно-технічної) освіти.

УДК 377:[316.334.23:005.336.2](072)

ISBN 978-966-655-988-6

[https://doi.org/10.32835/](https://doi.org/10.32835/978-966-655-988-6/2021)

978-966-655-988-6/2021

© Інститут професійно-технічної освіти НАПН України, 2021

## Зміст

ПЕРЕДМОВА.....	5
----------------	---

### РОЗДІЛ I. МЕТОДИЧНА СИСТЕМА ПІДГОТОВКИ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ ДО ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ .....

1.1. Модель розвитку підприємницької компетентності майбутніх фахівців (Сохацька Г. М., Закатнов Д. О.).....	8
1.2. Модель розвитку ділової активності майбутніх кваліфікованих робітників (Орлов В. Ф.).....	2
1.3. Методика розвитку підприємницької компетентності майбутніх фахівців у закладах професійної освіти (Базиль Л. О.) .....	2
1.4. Навчально-методичне забезпечення розвитку підприємницької компетентності майбутніх кваліфікованих робітників (Алексеева С. В.).....	92

### РОЗДІЛ II. ПЕДАГОГІЧНІ ІННОВАЦІЇ З РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ .....

2.1. Технології розвитку ділової активності майбутніх фахівців у закладах професійної (професійно-технічної) освіти (Орлов В. Ф.) .....	101
2.2. Технологія розвитку підприємницької компетентності майбутніх кваліфікованих робітників у процесі проєктної діяльності (Гриценко І. А.) .....	129
2.3. Технологія розвитку підприємницької компетентності майбутніх кваліфікованих робітників із використанням елементів самоменеджменту (Єршова Л. М.).....	158
2.4. Технологія розвитку фінансової грамотності майбутніх кваліфікованих робітників у системі професійної (професійно-технічної) освіти (Байдюлін В. Б.) .....	200

РОЗДІЛ III. ОПТИМІЗАЦІЯ ВПРОВАДЖЕННЯ ПЕДАГОГІЧНИХ ІННОВАЦІЙ З РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ В ОСВІТНІЙ ПРОЦЕС ЗАКЛАДІВ ПРОФЕСІЙНОЇ (ПРОФЕСІЙНО-ТЕХНІЧНОЇ) ОСВІТИ (Алексєєва С. В., Єршова Л. М.).....	213
Додатки.....	224

## ПЕРЕДМОВА

В останній час ринкові відносини в Україні набирають силу. В залежності від соціально-економічних умов темпи перетворень різні, але напрямок один – рух до ринку. Конкурентоспроможним на ринку праці стає кваліфікований робітник, який володіє інноваційним стилем мислення, здатний генерувати і втілювати нові оригінальні ідеї, розв'язувати творчі завдання, використовувати набуті знання у самостійній та практичній діяльності.

Важливою необхідністю є досягнення якісно нового рівня професійної підготовки майбутніх фахівців, які повинні бути готові до практичної діяльності. З огляду на це актуалізується пошук інноваційних методик формування підприємницької компетентності майбутніх фахівців у закладах професійної (професійно-технічної) освіти. Підприємницька компетентність – складова професійної компетентності, яка забезпечує спрямованість діяльності майбутнього фахівця на досягнення успіху в бізнесі та подальше самостійне здійснення професійної діяльності у сфері підприємництва. Відтак ми маємо всі підстави стверджувати, що сформованість підприємницької компетентності майбутніх фахівців визначається, з одного боку, їх готовністю самостійно визначатися в аспектах здійснення підприємницької діяльності, а з іншого, забезпечує, спрямованість майбутніх фахівців на досягнення комерційного успіху в самостійній професійній реалізації.

Методичний посібник присвячено теоретико-методичним засадам розвитку підприємницької компетентності майбутніх фахівців та закріпленню їх практичних навичок до підприємницької діяльності.

Посібник «Підприємницька компетентність майбутніх фахівців» складається з трьох розділів, матеріал яких викладено логічно, послідовно у доступній для сприйняття формі, проілюстровано практичними прикладами.

У розділі 1 «Методична система підготовки майбутніх фахівців до підприємницької діяльності» розкрито поняття підприємництва, підприємницька компетентність та суть підготовки майбутніх фахівців до підприємницької діяльності; розглянуто моделі розвитку підприємницької компетентності та ділової активності майбутніх фахівців, розкрито їх структуру в контексті компетентнісного підходу та погляду на підприємництво як провідну форму господарювання в умовах ринкової економіки, а також запропоновано навчально-методичне забезпечення розвитку підприємницької компетентності для майбутніх кваліфікованих робітників.

Розділ 2 «Педагогічні інновації з розвитку підприємницької компетентності майбутніх фахівців» присвячений особливостям і характеристикам технологій, а саме: розвитку ділової активності майбутніх фахівців, розвитку підприємницької компетентності майбутніх кваліфікованих робітників у процесі проєктної діяльності та їх використання з елементами самоменеджменту в закладах професійної (професійно-технічної) освіти. Окреме питання розділу присвячено технології розвитку фінансової грамотності в системі професійної (професійно-технічної) освіти.

У розділі 3 «Оптимізація впровадження педагогічних інновацій з розвитку підприємницької компетентності майбутніх фахівців в освітній процес закладів професійної (професійно-технічної) освіти» розглянуто алгоритм впровадження технологій розвитку підприємницької компетентності в закладах професійної (професійно-технічної) освіти; описано проведений і послідовний педагогічний експеримент щодо результативності підготовки молоді до підприємницької діяльності відповідно до основних критеріїв: мотиваційного, когнітивного, діяльнісного, особистісного; наведено методики діагностування підприємницької компетентності та висвітлено їх результати.

Структура розділів методичного посібника сприяє кращому вивченню та засвоєнню матеріалу. Так, до кожного розділу сформульовано основні питання та ключові слова. Наприкінці розділів наведено питання та завдання для самоконтролю, які забезпечують контроль рівня засвоєння

матеріалу. У додатках запропоновані практичні ідеї для стартапів, вправи з розвитку ділової активності та програма з дисципліни «Основи інноваційного підприємництва».

Методичний посібник «Підприємницька компетентність майбутніх фахівців» рекомендується для наукових, педагогічних, науково-педагогічних працівників, методистів, психологів і соціальних педагогів закладів професійної (професійно-технічної) освіти.

РОЗДІЛ I

# МЕТОДИЧНА СИСТЕМА ПІДГОТОВКИ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ ДО ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

## 1.1. МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ (*Сохацька Г. В.*)

Розроблено модель підготовки майбутніх кваліфікованих робітників до підприємницької діяльності та апробовано в освітній практиці ЗП(ПТ)О на основі:

- оновлення змісту (програма дисципліни з основ інноваційного підприємництва (Додаток 3), навчально-методичні матеріали);
- вдосконалення організації освітнього процесу (запровадження педагогічних технологій розвитку ділової активності майбутніх кваліфікованих робітників, їхньої фінансової грамотності, формування здатності до продуктивної проєктної діяльності та ефективного самоменеджменту; пріоритетного використання інтерактивних форм навчання, зокрема, тренінгів зі створення стартапів, майстер-класів із залученням професіоналів-практиків із бізнес-структур);
- застосування у процесі навчання послуг бізнес-центрів, бізнес-інкубаторів, бізнес-акселераторів, Web-сайтів бізнес-симуляторів тощо;
- реалізація актуального навчально-методичного забезпечення, що уможлиблює підвищення якості підготовки майбутніх кваліфікованих робітників у ЗП(ПТ)О до підприємницької діяльності.

Структуру моделі підготовки майбутніх кваліфікованих робітників до підприємницької діяльності (*рис. 1*) конкретизовано такими складовими:

- 1) теоретико-методологічна (мета, завдання та теоретико-методологічне підґрунтя підготовки майбутніх кваліфікованих робітників до підприємницької діяльності);



2) змістова (компоненти змісту підприємницької компетентності майбутніх фахівців: мотиваційно-ціннісний; знаннєво-змістовий; операційно-діяльнісний; особистісно-рефлексивний);

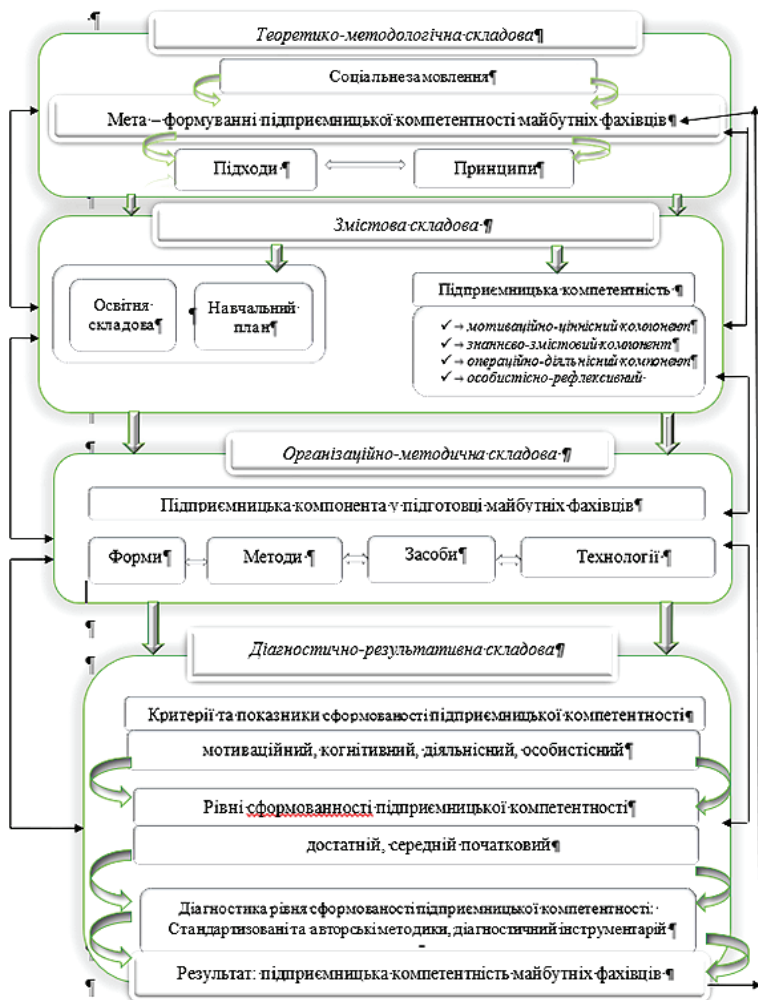


Рис.1.1. Модель підготовки майбутніх фахівців до підприємницької діяльності

3) організаційно-методична (оновлений зміст професійної підготовки майбутніх кваліфікованих робітників до підприємницької діяльності, використання методів, форм і педагогічних технологій формування підприємницької компетентності майбутніх кваліфікованих робітників);

4) діагностично-результативна (містить критерії, показники та рівні сформованості підприємницької компетентності майбутніх фахівців, методику такого оцінювання, що включає стандартизований та авторський діагностичний інструментарій). Зворотний зв'язок у моделі педагогічної системи підготовки до підприємницької діяльності забезпечує можливість коригування її складових та елементів залежно від результату підготовки майбутніх кваліфікованих робітників.

*Теоретико-методологічна складова* моделі визначає мету, завдання та теоретико-методологічне підґрунтя підготовки майбутніх кваліфікованих робітників до підприємницької діяльності. Вихідними передумовами до такої підготовки є соціальне замовлення на майбутніх фахівців, здатних до самозайнятості, а також вимоги сучасної освіти, що згідно з Законом України «Про освіту» має забезпечити, зокрема, всебічний розвиток людини як особистості та найвищої цінності суспільства, її талантів, інтелектуальних, творчих і фізичних здібностей. Мета підготовки полягає у формуванні підприємницької компетентності майбутніх фахівців. До основних завдань підготовки ми відносимо: формування у майбутніх фахівців інтелектуальних та особистісних якостей, що визначають його мотивацію й ціннісне ставлення до здійснення підприємництва у процесі власної професійної діяльності; оволодіння теоретичними й практичними знаннями, що необхідні для успішного підприємництва; формування відповідних професійно-важливих якостей, які необхідні для підприємництва; набуття особистого досвіду, зокрема у процесі підготовки стартапів та можливостей їх реалізації.

*Змістова складова* моделі визначає зміст підприємницької компетентності майбутніх фахівців, компоненти цієї компетентності: мотиваційно-ціннісний (ціннісні орієнтири підприємницької діяльності, мотиви здобуття професійного і комерційного успіхів, прагнення реалізувати поставлені цілі);

знаннєво-змістовий (знання теоретичного і функціонально-технологічного (процедурного) характеру, розуміння суті розв'язуваних завдань і проблем, усвідомлення ймовірних ризиків і персональної відповідальності за діяльність та її результати, обізнаність із ринковими механізмами регулювання й керівництва підприємницькою діяльністю та поінформованість щодо етики трудових відносин); операційно-діяльнісний (вміння планувати, реалізовувати й оцінювати різні варіанти підприємницької діяльності, бізнес-проекти, розробляти прості моделі дій і обирати економічно обґрунтовані рішення, застосовувати раціональні засоби й способи діяльності з урахуванням конкретних обставин місця й часу, вміння презентувати та поширювати інформацію про результати власної економічної діяльності, індивідуально-творча активність у продуктивному використанні наявних ресурсів, дії та механізми безперервного пошуку нових можливостей і оптимального використання ресурсів з метою отримання максимальної вигоди); особистісно-рефлексивний (здатність генерувати й упроваджувати нові ідеї з комерційної діяльності, прогнозувати очікувані результати, ризикувати з надією на новітні економічні можливості, об'єктивно оцінювати власні індивідуально-особистісні властивості, здійснювати контроль засобами саморегулювальних механізмів, спроможність зіставляти власні економічні інтереси й потреби з наявними матеріальними та трудовими ресурсами, інтересами суспільства, ініціативність, гнучкість, самоорганізованість, лідерські якості).

*Організаційно-методична складова* моделі відображає авторський задум щодо оновлення змісту (програма дисципліни з інноваційного підприємництва, навчально-методичні матеріали); удосконалення організації освітнього процесу (запровадження педагогічних технологій розвитку ділової активності майбутніх кваліфікованих робітників, їхньої фінансової грамотності, формування здатності до продуктивної проєктної діяльності та ефективного самоменеджменту та пріоритетного використання інтерактивних форм навчання, зокрема, тренінгів зі створення стартапів, майстер-класів із залученням професіоналів-практиків із бізнес-структур); застосування у процесі навчання послуг бізнес-інкубаторів та бізнес-акселераторів, Web-сайтів бізнес-симу-

ляторів тощо; впровадження навчально-методичного комплексу, що уможливило підвищення якості підготовки майбутніх кваліфікованих робітників у ЗП(ПТ)О до підприємницької діяльності.

*Діагностично-результативна складова* моделі містить критерії, показники та рівні сформованості підприємницької компетентності майбутніх фахівців, а також методику їх оцінювання, що включає стандартизований та авторський діагностичний інструментарій. Сформованість підприємницької компетентності майбутніх фахівців визначалася за мотиваційним, когнітивним, діяльнісним, особистісним критеріями. Використовувалися три рівні сформованості підприємницької компетентності майбутніх фахівців: достатній, середній та початковий.

Зворотний зв'язок у моделі підготовки до підприємницької діяльності забезпечує можливість коригування її складових та елементів, залежно від результату підготовки майбутніх кваліфікованих робітників.

## **1.2. МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ МАЙБУТНІХ КВАЛІФІКОВАНИХ РОБІТНИКІВ**

*(Орлов В. Ф.)*

Для досягнення успіху в діяльності майбутнім кваліфікованим робітникам недостатньо лише оволодіти спеціалізованими знаннями і набути відповідних умінь і навичок. Успішність професійної і підприємницької діяльності зумовлюється розумінням випускниками ЗП(ПТ)О намірів, які мають бути реалізованими. Це означає, що для них важливо усвідомлювати виконувану діяльність як необхідну умову задоволення власних мотивів. Багатьом з них буває складно збагнути підприємницькі мотиви, однак мета підприємницької діяльності має бути чітко усвідомленою. Тому акцентуємо увагу на тому, що найважливішими аспектами успіху підприємницької діяльності є усвідомлення намірів підприємця і відповідно вмотивована ділова активність.

У психології і педагогіці в межах діяльнісного підходу наявні різні інваріанти тлумачення суті активності. Крізь призму психологічної теорії діяльності макроструктуру активності відображено як складну ієрархічну будову, утворену кількома рівнями, до яких належать такі: особливі види діяльності, дії, операції, психофізіо-

логічні функції. До особливих видів діяльності віднесено ігрову, навчальну й трудову форми активності людини, конкретизовані сукупністю дій, викликаних одним мотивом.

*Джерелом активності людини є потреби*, що спонукають її діяти у певному напрямі. Принципову відмінність активності та діяльності дослідники вбачають у тому, що діяльність, зазвичай, зумовлюється потребою в предметі, а активність – потребою в діяльності. Це означає, що активність не тільки притаманна власне діяльності (пізнавальній, соціальній, підприємницькій тощо), але й надає їй певного забарвлення (емоційного, творчого, інноваційного), яке визначає характеристики активності як рушійної сили, яка спрямовує підприємницький потенціал людини. Задоволення потреб особи відбувається на основі опанування окремих видів діяльності, конкретизованих, наприклад, підприємницькими вміннями і навичками, які обумовлюються відповідним соціальним оточенням.

Мотиви особистості, її спрямованість, ціннісні орієнтації, пізнавальні можливості складають психологічну характеристику активності. Відтак мотиви і потреби слугують головною рушійною силою діяльності людей, зумовлюючи напрями й інтенсивність докладання людських зусиль. Це означає, що життєві потреби і мотиви особи, пов'язані з підприємницькою діяльністю, спонукають до таких дій. Активність, охоплюючи всю сферу її соціально-психологічних взаємодій, містить певну ієрархію мотивів. Для підприємця провідним мотивом є бажання самореалізуватися у підприємницькій діяльності. Проте самореалізація в підприємницькій діяльності вимагає саморегуляції, яка не обмежується контрольними функціями. У процесі саморегулювання особистість зважає не лише на міру активності, а й власний стан, можливості, сукупність наявних мотивів<sup>1</sup>.

Активність розглядається як процес, конкретизований сукупністю змін і дій суб'єкта, що детермінуються, переважно, ним самим і залежать від його внутрішніх суперечностей, які опосередковують зовнішні впливи (переважання внутрішньої детермінації)<sup>2</sup>. Однак на підґрунті такого підходу суть активності

<sup>1</sup> Скрипченко, О. В., Волинська З. В. та Огороднійчук, Л. В. 2009. Загальна психологія. Київ: Каравела. С. 208.

<sup>2</sup> Шапар, В. Б. 2005. Сучасний тлумачний психологічний словник. Харків: Прапор.

людини у певних напрямках її діяльності, зокрема й підприємницької, розкривається лише частково. Суб'єктивний розвиток особистості є детермінованим процесом, результати якого обумовлені спадковістю, середовищем і вихованням. З огляду на психолого-педагогічний, економічний і соціально-моральний аспекти діяльності маємо підстави стверджувати, що ділова активність є інтегративною якістю, що синтезує особистісно-діловий потенціал особи й гуманно-економічні характеристики, які виявляються в її конкретній, соціально-позитивній діяльності, зорієнтованій на задоволення потреб, забезпечення успішної життєдіяльності. Це сприяє прогресу суспільства, а розвиток ділової активності здобувачів професійної освіти є передумовою успіху майбутніх кваліфікованих кадрів в освітній підготовці і майбутній підприємницькій діяльності.

Активність особистості тісно пов'язана з її ініціативністю, діловитістю, психологічним настроєм на діяльність. У психології поняття «активність» розглядається як загальна характеристика живих істот, а їхня власна динаміка – як джерело перетворення або підтримки ними життєво значимих зв'язків із середовищем. Зважаючи на це, активність позиціонується як здатність доцільно діяти для задоволення особистих потреб<sup>3</sup>.

Активність досліджується на фізіологічному, психічному і соціальному рівнях й позиціонується у форматі своєрідної «відповіді на потреби людини і засіб адаптації до умов зовнішнього середовища»<sup>4</sup>. Вивчаючи джерела активності, вчені звертають увагу на роль цілісного образу світу, на основі якого генеруються пізнавальні процеси. Стверджують, що сама можливість функціонування образу світу забезпечується її діяльністю і соціальною природою, тобто розкривають зв'язок між активністю і діяльністю.

Активною є основою буття й розвитку особистості, орієнтуючи її на самореалізацію і самоздійснення, а її активна життєва позиція виявляється в принциповості, послідовному відстоюванні своїх поглядів, ініціативності, діловитості, психологічній

---

<sup>3</sup> Шапар, В. Б. 2005. Сучасний тлумачний психологічний словник. Харків: Прапор.

<sup>4</sup> Блум, Ф., Лейзерсон, А. и Хофстедтер Л. 1988. Мозг, разум и поведение. Москва: Мир. С.115.

налаштованості на виконання дій і діяльність загалом. Важливо усвідомлювати, що активність проявляється у творчості, вольових актах, спілкуванні. Її протилежністю є пасивність<sup>5</sup>.

У царині педагогіки поняття «активна людина», «активна життєва позиція», «активне навчання», «активіст», «активний елемент системи» за семантичним значенням пов'язують із понятійним полем наукової категорії «активізація». Її зміст позиціонує як цілеспрямований і, переважно, систематичний вплив на людину в процесі її навчальної, трудової і суспільної діяльності, тобто на всі її особистісні якості – рівень свідомості, світоглядні позиції і переконання, характер, ціннісні орієнтації, соціальні настанови, якими вона керується в житті, на професійні та кар'єрні орієнтації. Активність особи, обумовлену внутрішніми спонуками, у педагогічних дослідженнях розглядають як явище, протилежне реактивності. Водночас, на нашу думку, вплив на активність особи буде результативним, якщо врахуватиме потреби і мотиви її діяльності.

Із позицій професійної педагогіки інтерпретація поняття «ділова активність» вимагає відповіді на питання: за якими критеріями можна визначати прояви ділової активності в поведінці і ставленнях майбутніх фахівців? яка її сутність і структура? які процеси лежать в основі формування і розвитку ділової активності на різних етапах професійної підготовки та розвитку підприємницької компетентності? Важливим є вирішення комплексу завдань, пов'язаних із розробленням принципів відбору показників ділової активності. Правомірним вбачаємо також принцип диференціації ділової активності і пасивності щодо ставлення учнівської молоді до підготовки до професійної і підприємницької діяльності. Вважається, що такий підхід дозволить із найбільшою точністю фіксувати певний рівень ділової активності. Як переконує практичний досвід, учням ЗП(ПТ)О притаманне прагнення до повної самостійності, однак трапляються випадки щодо прояву учнями нездатності завершити розпочату справу. Тому-то вплив на їхню діяльність важливо здійснювати непомітно, у формі психолого-педагогічного су-

---

<sup>5</sup> Гончаренко, С. У. 2011. Український педагогічний енциклопедичний словник. Видання друге, доповнене і виправлене. Рівне: Волинські обереги. С.25.

проводу, своєрідної допомоги, щоб не применшувати рівень самостійності учнівської молоді.

Поняття «ділова активність» характеризується яскраво вираженою ознакою міждисциплінарності, проблематика її формування і розвитку розглядається в економічних, правових, соціологічних, психологічних і педагогічних ракурсах. У пострадянську епоху дослідницька увага багатьох учених тривалий час була сконцентрована довкола, переважно, проблем пізнавальної й трудової активності.

Ділову активність визначають, як ступінь діяльності суб'єкта ділових стосунків, що відображає зміст і рівень реалізації його інтелектуального й фізичного потенціалу, зорієнтованого на задоволення актуалізованих потреб. Діловими є відносини (стосунки), у перебігу та результаті яких формулюють ієрархічно структуровані завдання конкретної сфери діяльності і у подальшому їх вирішують та реалізують. Розглядаючи ділову активність як одну з форм соціальної активності, маємо підстави визначати особливу якісну визначеність особи, що скеровує її вчинки, дії, вмотивовані прагненням реалізувати, захистити, забезпечити інтереси окремої спільноти<sup>6</sup>. Значущість поняття «ділова активність» можна пояснити учням, якщо врахувати ідею про взаємозумовленість економічного і соціального добробуту суспільства та кількості творчих, ділових людей, активність яких забезпечує економічне зростання і соціальний добробут.

Міждисциплінарний характер наукової категорії «ділова активність» у багатьох аспектах визначив специфіку дефінітивного аналізу її сутнісних характеристик. Однак упродовж тривалого часу категорія «ділова активність», маючи чітко виражений міждисциплінарний характер, залишається найменш розробленою.

У теорії і практиці професійної педагогіки з-поміж усіх варіантів виявлення активності учнівської молоді центральне місце відводиться поняттю «*пізнавальна активність*». У зв'язку з цим увага дослідників зосереджується на активізації процесів навчання, когнітивної й освітньої діяльності як сукупності край важливих заходів щодо їх інтенсифікації й ефективності.

---

<sup>6</sup> Бакиров, В. С., 1991. Субъективные и объективные детерминанты социальной активности как личностного свойства. Вестник ХГУ, 351, с. 26-31.



Така робота проводилася і наразі продовжує здійснюватися за трьома напрямками: педагогічним – використання форм і методів навчання, що стимулюють пізнавальні інтереси; соціально-психологічним – завданнями якого є організація міжособистісного спілкування в учнівській групі, змагання і взаємонавчання учнів; соціально-економічним – зростання особистої, соціальної й економічної зацікавленості у високих результатах навчання<sup>7</sup>. Означений підхід залишається актуальним і досі, однак цивілізаційні трансформації, що відбулися в українському суспільстві, вимагають від системи професійної освіти перегляду та внесення коректив у мету, завдання і зміст професійної підготовки майбутніх кваліфікованих кадрів, і, перш за все, ці зміни стосуються підготовки учнівської молоді до життя у нових соціально-економічних умовах.

Концепція розвитку ділової активності майбутніх кваліфікованих кадрів заснована на сучасних методологічних підходах і зорієнтована на обґрунтування цільових настанов, завдань, принципів, педагогічних умов та методичних засобів відповідної підготовки учнівської молоді в закладах професійної (професійно-технічної) освіти. В основі концепції розвитку ділової активності закладені принципи зв'язку з життям і виробничою практикою. Цей принцип передбачає зіставлення змісту професійної освіти та форм навчально-виховної роботи з перетвореннями в економіці, політиці, культурі і цивілізаційного буття суспільства загалом.

Зasadничим принципом вбачаємо «принцип поєднання навчання і виховання особи з формуванням здатності працювати в команді». Участь у командній роботі забезпечує набуття досвіду суспільної поведінки і формування соціально-ціннісних особистісно-ділових якостей. Згідно із цим принципом фактором розвитку ділової активності є зміст соціально корисної праці, включеність у систему суспільно значимих відносин, організація і моральна спрямованість.

Підготовка здобувачів професійної освіти до підприємницької діяльності передбачає інтеграцію спеціалізованих фахових,

---

<sup>7</sup> Батышев, С. Я. ред. 1998. Энциклопедия профессионального образования: в 3-х т. Т.1: А-Л. Москва: АПО. С.34.

теоретичних й операційно-технологічних знань. Такий підхід до навчання майбутніх кваліфікованих кадрів у ЗП(ПТ)О є традиційним і обумовлюється сутнісною природою професійної освіти й зокрема визнанням пріоритету формування в учнівської молоді саме професійної компетентності. Упродовж останніх років у системі вітчизняної освіти реалізовано кардинальні перетворення. Так, навчальними планами підготовки кваліфікованих робітників різних спеціальностей практично в усіх закладах освіти України передбачено викладання основ підприємницької діяльності («Основи галузевої економіки та підприємництва», «Основи інноваційного підприємництва» тощо), створюються Центри кар'єрного консультування (або професійного розвитку, кар'єри, консультування з кар'єри). Найбільші результати має така робота, якщо здійснюється у співпраці з державними центрами зайнятості. Однак ретельний аналіз її змісту дає підстави стверджувати, що в цій площині наявні такі ж недоліки, як і в системі освіти загалом. У навчальних програмах і посібниках із підприємницької діяльності акцентується увага на засвоєнні знань про підприємництво, його види, форми і механізми здійснення, а результатом діяльності викладачів закладів професійної освіти досі залишається накопичення знань, умінь, навичок учнівською молоддю. Хоча на офіційному рівні декларується компетентісний підхід до розвитку особистості. З огляду на завдання щодо всебічного й цілісного становлення особистостей учнів, перспектив їхнього кар'єрного зростання й збільшення рівня матеріального забезпечення, а також у контексті становлення малого і середнього бізнесу в Україні, педагоги закладів професійної (професійно-технічної) освіти намагаються акцентувати увагу на підготовці майбутніх кваліфікованих робітників до багатопланової (різноаспектної) самореалізації в умовах ринкової економіки і постійної конкуренції.

У структурі ділової активності розрізняють три групи здібностей, а саме: 1) здібності до інноваційного лідерства; 2) здатності ризикувати у досягненні мети в стресових ситуаціях; 3) здібності щодо ефективної рефлексії в стресових ситуаціях. Професійну ж складову ділової активності майбутніх кваліфікованих кадрів утворюють здатності індивіда, пов'язані з основними видами ді-

яльності підприємця, як-от: задум і організація підприємницької діяльності; власне реалізація підприємництва; виробництво та виведення товару на ринок; лідерська здатність об'єднати однодумців довкола власної ідеї з метою її реалізації; управління персоналом фірми. Відтак ділова активність може тлумачитися як особлива якісна визначеність особистості, що диктує їй вчинки, дії, мотивовані прагненням реалізувати, захистити, забезпечити інтереси певної спільноти і свої власні.

Сутнісні характеристики ділової активності особистості визначено, переважно, в контексті її економічної поведінки як сукупність психологічних способів і засобів, які людина використовує для задоволення особистих потреб. У такому сенсі ділова активність може набувати форм підприємницької активності, якщо проявляється в економічній сфері; вирізняється нетрадиційністю в рішеннях; оригінальністю дій; проєктуванням нових структур; ефективними комунікаціями з людьми; отриманням прибутку на основі реалізації внутрішніх особистісних зусиль.

*У визначенні поняття «ділова активність майбутніх кваліфікованих кадрів у професійній і підприємницькій сфері» бажано допомогти учням усвідомити, що це здатність фахівця до заснування власної справи, що базується на певних властивостях особистості (особистісна складова) і професійній компетентності (професійна складова), яка обумовлює його готовність до самореалізації на ринку праці на основі самозайнятості та особистої відповідальності за результати.*

Далеко не всі майбутні фахівці, випускники ЗП(ПТ)О, прагнутимуть займатися підприємницькою діяльністю. Разом із тим, для всіх здобувачів професійної освіти високий рівень розвиненості ділової активності стане тією якістю, яка сприятиме досягненню успіху в будь-якій сфері життєдіяльності.

Особливе місце в дослідженні проблеми формування і розвитку ділової активності нами відведено вивченню наукових праць, у яких визначено педагогічні умови, запропоновано технології і методи формування підприємницьких якостей у майбутніх фахівців. Науковці звертають увагу на ефективність використання методів інтерактивного навчання (дискусія, інтерактивні ігри, бізнес-симуляції, тренінги, модерації, кейси) для

розвитку підприємницьких якостей. Пишуть про необхідність створення умов для самостійного пошуку інформації та реалізацію потреб через практичну діяльність у взаємодії з професійним середовищем, що моделює площину опановуваного досвіду.

У дослідженнях останнього десятиріччя наголошується, що зміст підготовки майбутніх фахівців до підприємницької діяльності охоплює основні аспекти створення та функціонування малого бізнесу і передбачає вивчення сутнісних характеристик і особливостей професійної діяльності представників відповідних спеціальностей: підприємців, менеджерів, маркетологів, бухгалтерів на основі застосування активних форм навчання із залученням майбутніх кваліфікованих кадрів до процесу вироблення рішень. Послідовність побудови освітнього процесу підготовки здобувачів професійної освіти до підприємницької діяльності варто визначати за логікою етапів процесуального механізму засвоєння інформації, а саме: мотивація – сприйняття – осмислення. Успішно реалізовувати цей процес вдасться за умови використання розвивальних методів навчання (дискусії, ділові ігри, бізнес-планування тощо) у контексті розв'язання сукупності проблемно-тематичних і творчих завдань. Для розвитку ділової активності здобувачів професійної освіти важливо помірковано і методично правильно інтегрувати теоретичну й практичну складові процесу професійної підготовки. Науковці і практики наголошують на тому, що формування ділової активності має здійснюватися на основі використання ігрових методів із подальшим застосуванням системи зовнішнього викладацького, консультаційного контролю та активізації внутрішньої системи саморегуляції. Позитивний ефект матиме метод розв'язання проблемних задач, імітаційно-рольових ситуацій для пізнання змісту максимально можливих аспектів щодо започаткування й розвитку форм малого бізнесу.

Принципово важливим є концептуальне бачення суті ділової активності як діяльнісного стану людини, тобто динамічного цілісного утворення, що об'єднує внутрішні процеси (визначення мотивів, цільових настанов і кінцевої мети) із зовнішніми, поведінковими (способи діяльності, власне діяльність, окремі

дії й операції)<sup>8</sup>. Одним із проявів низького рівня ділової активності вважаємо ділову неадаптивність. Трапляється, що людина визначає для себе конкретну мету діяльності (правда, бувають випадки і «неусвідомленої цілі»), однак її досягнення виявляється проблемним внаслідок відсутності певних знань, умінь, навичок, недостатнього рівня розвиненості індивідуально-особистісних якостей (задатків, здібностей тощо) чи інших обставин, або й узагалі неможливим. У такому разі відсутні будь-які гарантії щодо успіху в досягненні підприємницької мети. Наведена ситуація візуалізує суть активної підприємницької неадаптованості, яка полягає в тому, що людина не бачить сенсу і, відповідно, не проявляє ділової активності, не намагається ставити перед собою мету, є пасивною щодо підприємницької діяльності.

З огляду на це, у педагогічній концепції розвитку ділової активності здобувачів професійної освіти увагу зосереджуємо на питаннях їхньої **мотивації**, що зумовлює адекватність проявів ділової активності в освітній, підприємницькій, професійній та інших сферах майбутньої діяльності. Мотивація ділової активності особи є окремою проблемою, оскільки варіативність її форм охоплює як складні спеціалізовані стратегії і методи контролю, так і примітивні прийоми примушування. У процесах формування й розвитку ділової активності учнівської молоді доцільно зважати на економічні мотиватори, позаяк економічний інтерес, зорієнтованість щодо ефективного досягнення мети, отримання прибутку зумовлюють активність індивіда у площині ділових відносин.

Саме мотивація уможливорює прояв, реалізацію і розвиток ділової активності здобувачів професійної освіти, забезпечуючи її відтворення в інституційно заданих межах відповідно до визнаних норм поведінки. Однак застосування стандартних, типових для вітчизняної педагогіки стимулів щодо мотивування здобувачів професійної освіти вже апріорі спричинює неефективні взаємини. Процес становлення ділової активності учнівської молоді за своєю сутнісною природою можливий в умовах активного діяльнісного середовища, зорієнтованого на прояв і вдосконалення

---

<sup>8</sup> Скрипченко, О. В., Волинська, Л. В. та Огороднійчук, З. В. Загальна психологія. Київ: Каравела, 2009. С.239.

підприємницьких якостей, позитивні зрушення у ставленні до підприємництва. Мотиваційні елементи, початково зорієнтовані на гальмування, а іноді й – несприйняття хоча б одного з виявів ділової активності, характерні, зазвичай, традиційним методам навчання і формам організації у системі професійної (професійно-технічної) освіти. Таким методичних засобам притаманні мінімальна кількість професійних дій щодо виробництва, сфери послуг і підприємництва. Зважаючи на викладене, підкреслимо, що мотивацію практично не можливо сформувані як певну структуру.

Водночас наголосимо, що невід'ємним компонентом актуалізації ділової активності здобувачів професійної освіти є етичні мотиви, до яких відносимо прояви професійної етики в міжособистісній взаємодії, етику ділових стосунків і договірних відносин, професійне ставлення до виконання посадово-функціональних інструкцій. Головною характеристикою означеної мотиваційної структури вважаємо зобов'язання людини щодо когось або чогось. На сучасному етапі цивілізаційного поступу означену групу мотивів вважати самодостатніми недоцільно, оскільки апелювання до категорій «етично/неетично» не може саме собою зорієнтувати на якість діяльності, так само, як і на формування і розвиток ділової активності.

Суттєве значення для мотиваційного комплексу ділової людини мають мотиватори різних груп, організацій і спільнот, зокрема учнівських й освітянських. Їх дієвість взаємозумовлюється ефективною діяльністю суб'єктів освітнього процесу. Наприклад, ділова активність власника зумовлюється дією сукупності економічних стимулів мотивації, що ґрунтуються на інваріантах інтегративних зв'язків трьох складових, а саме: власності, відповідальності й управлінських функцій. Відмінності в інваріантах економічних мотиваторів обумовлюються лише розмірами приватної власності й соціально-економічним становищем її власників.

На кожному етапі цивілізаційного поступу в суспільстві визначаються відповідні норми і правила підприємницької діяльності індивіда. Водночас кожний суб'єкт підприємництва продукує власні, притаманні тільки йому форми ділової активності і реалізує їх у здійснюваній підприємницькій діяльності.

Інтенсивність проявів ділової активності не завжди пов'язана з інтелектуальним розвитком людини і не завжди відповідає віковим особливостям людини, її можливостям. На ділову активність впливають особистісні, характерологічні риси, тип темпераменту. Ділова активність є мінливою, часто залежить від настрою суб'єкта комунікативної діяльності. У процесі підприємницької діяльності вона може мати різну спрямованість – бути позитивно або негативно орієнтованою, ціннісно орієнтованою на досягнення успіху у бізнесі, налагодження стосунків з оточуючими, становлення ділових стосунків.

У контексті дослідження підкреслимо, що особистісна ділова активність здобувачів професійної освіти може успішно розвиватися в ситуаціях формування власного, індивідуального стилю активності, тобто сукупності конкретних підприємницьких засобів і прийомів, активно застосовуючи які, особа досягає завчасно встановленої соціально-економічної мети. Нами встановлено, що активним діловим людям, налаштованим на успіх, притаманні відповідні особистісні якості: *відчуття такту, гідність, самовиховання, скромність*. Таких осіб характеризують за їхньою поведінкою, зазвичай, ділова людина дотримується правил етики, усвідомлюючи, що саме хороші манери відображають внутрішнє ставлення, увагу й шану до оточення.

Роль ділової активності в структурі і розвитку інтегральної індивідуальності в юнацькому віці набуває особливої значущості у зв'язку з тим, що різні прояви суб'єктної активності майбутніх кваліфікованих кадрів у процесі життєдіяльності допомагають становленню основних новоутворень особистості. Перш за все, це пошук сенсу і становлення усвідомленості у всьому, що оточує суб'єкта, причому самою людиною, розвиток її регулятивних властивостей. Ці процеси іноді виявляються тривалими, проте саме набуття смислового навантаження допоможе в результаті мобілізувати й актуалізувати всі ресурси на досягнення мети, трансформації концепту «хочу» в концепт «можу». Цей факт дозволяє майбутнім фахівцям та їхнім педагогам по-новому, з оптимізмом поглянути на роль активності самого суб'єкта в цій діяльності та саморозвитку, перехід від орієнтації на думку інших до ініціативи і адекватної самовпевненості, позитивної допитли-

вості, прагнення до широкого пізнання дійсності. В результаті формується суб'єкт не тільки діяльності, але і життєдіяльності.

У розробленні моделі формування ділової активності майбутніх кваліфікованих кадрів враховуємо положення діяльнісного, системного, процесного, компетентнісного, суб'єктного, індивідуального та гуманітарно-антропологічного методологічних підходів.

Згідно з *діяльнісним підходом* дія визнається головним чинником становлення і розвитку особистості майбутніх фахівців. У даному аспекті формування ділової активності майбутніх кваліфікованих кадрів відбувається на основі моделювання підприємницької діяльності при вирішенні навчальних завдань, завдяки чому в учнів формується особистий і професійний досвід освоєння економічних знань. Система навчальних завдань, що відповідають основним видам діяльності підприємця, в якій здійснюється «дидактичне стикування» предметного змісту і психолого-педагогічних навчальних дій, покладена в основу формування ділової активності.

У контексті *системного підходу* модель формування ділової активності майбутніх кваліфікованих кадрів представлена як цілісна педагогічна система, утворена сукупністю структурних і функціональних елементів, що перебувають у відносинах і зв'язках між собою, підпорядкованих цілям формування підприємницької активності учнів ЗП(ПТ)О.

Проектована нами модель відображає процес цілеспрямованої педагогічної суб'єкт-суб'єктної взаємодії педагога і майбутніх кваліфікованих фахівців з метою розвитку у них встановлених властивостей особистості і формування професійних якостей, що відповідають основним видам діяльності підприємця, розкриває базові закономірності та структуру діяльності з формування підприємницької активності учнів ЗП(ПТ)О; забезпечує цілісність складових його підпроцесів, дозволяє розглядати діяльність як єдину систему з внутрішніми зв'язками.

У контексті *процесного підходу* формування ділової активності майбутніх кваліфікованих кадрів є сукупністю узгоджених видів освітньої діяльності, які реалізуються послідовно, паралельно або послідовно в залежності від варіанту освітнього маршруту,



який обраний майбутніми фахівцями. Це забезпечує інтеграцію процесів професійної освіти і підготовки до підприємницької діяльності, оскільки учні можуть залучатися до створення бізнес-проектів, починаючи з перших курсів навчання (робота в навчальній фірмі). З огляду на варіативність освітнього маршруту при формуванні ділової активності майбутніх фахівців, вдається індивідуалізувати формування підприємницької активності під вимоги конкретного учня ЗП(ПТ)О. Процесний підхід нормативно орієнтує процедури формування ділової активності учнів ЗП(ПТ)О на нормативи освітніх та професійних стандартів, навчальні плани і програми, результати внутрішнього контролю тощо.

*Компетентнісний підхід* орієнтує формування ділової активності майбутніх кваліфікованих кадрів на досягнення певного рівня розвитку професійної, підприємницької і кар'єрної компетентностей, що відповідає основним видам діяльності підприємця, їх здатності адаптуватися і самостійно діяти в різних умовах, вирішувати на основі набутих знань різної складності проблемні ситуації. Значущою є, зокрема, здатність планувати підприємницьку діяльність у професійній сфері. Це означає, що формування діяльничої активності майбутніх кваліфікованих кадрів має предметно-професійний аспект, що підкреслює необхідність трансферу знань і умінь в реальну діяльність, що виключає інертність і ізолюваність одержуваних економічних знань від професійного і життєвого досвіду і цінностей. Значимість компетентнісного підходу щодо формування ділової активності майбутніх кваліфікованих кадрів полягає ще і в тому, що визначення цілей освоєння освітньої програми передують відбору її змісту: спочатку з'ясовується, для чого потрібна ця освітня програма (її окремі курси і модулі), а потім відбирається зміст, освоєння якого дозволить отримати бажані результати.

*Суб'єктний підхід* набуває особливого значення, оскільки розкриває властивості активності кожного майбутнього фахівця, виявляє специфіку його ініціативності в аспекті свідомості і діяльності як відповідь на особисті і професійні потреби, і відповідальність, в контексті об'єктивної життєвої та професійної необхідності. При цьому в учня ЗП(ПТ)О, як суб'єкта ділової

активності, формується здатність передбачати наслідки прийнятих рішень і на цій основі здійснювати своєчасну регуляцію поведінки шляхом вибору альтернативного способу досягнення поставленої мети.

Визначальним вектором розвитку стає відмова від формальної виконавської суб'єктності, яка залежна від зовнішніх приписів і команд, не прийнятна в підприємництві, фокусована на формуванні суб'єктної відповідальності, зумовлює автономну поведінку і самовираження учня в межах реалізації власних бізнес-ініціатив. Крім того, робиться акцент на те, що викладач, вступаючи у взаємодію з майбутніми фахівцями, зберігаючи свою активність, повинен враховувати, що учні є не стільки об'єктами впливу, скільки суб'єктами, і в цьому випадку слід погоджувати свою активність з їхньою активністю. В аспекті формування підприємницької активності учнів ЗП(ПТ)О суб'єктний підхід забезпечує рівноправна взаємодія викладача і учнів у процесі досягнення освітніх цілей, сприяє підвищенню мотивації учнів до навчання; активізує процес навчання і мислення; встановлює діалогічні відносини з майбутніми фахівцями; сприяє прояву особистісних якостей, творчих здібностей, прагнення до співпраці і соціальної активності.

*Гуманітарно-антропологічний підхід* орієнтує формування ділової активності учнів ЗП(ПТ)О на саморозвиток, на становлення позиційності, активності та ініціативності на основі особистого досвіду пізнання і рефлексії. У процесі навчання в ЗП(ПТ)О молода людина формується як фахівець у певній сфері професійної діяльності. При цьому відбувається становлення її як «адекватної і добре адаптованої людини до всього різноманіття життєвих колізій» – дорослішання; «освоєння культурних форм життя або оволодіння видами культури і формування спеціальних здібностей» – інкультурація; «освоєння тієї сторони соціокультурного досвіду, яка пов'язана з виробленням у кожного індивіда вміння здобувати необхідні знання, новий досвід, узагальнені способи дій» – наuczіння; «входження в соціальне середовище і систему соціальних зв'язків і відносин» – соціалізація. Для цього в єдиному освітньому процесі на основі використання різноманітних педагогічних засобів конструюються особливі типи освітнього процесу: для дорослішання – вирощування,

для інкультурації – формування, для навчання – навчання, а для соціалізації – виховання<sup>9</sup>. Це забезпечує можливості освоєння учнями ЗП(ПТ)О не тільки загальних способів діяльності та мислення, знань і умінь з підприємництва, ідеальних способів дій для того, щоб стати суб'єктами власної освітньої практики, а й основ культурного спілкування, цінностей і норм взаємовідносин у підприємницькому співтоваристві з позиції прищеплення духовно-моральні цінностей, які в подальшій підприємницькій діяльності вбережуть їх від вчинків, що суперечать моральним засадам суспільства. На цій основі відбувається виявлення сутнісних характеристик майбутнього фахівця, розкривається «людське в людині».

*Індивідуальний підхід* (В. Єремєєва<sup>10</sup>, С. Максименко<sup>11</sup> та ін.) передбачає творчий розвиток особистості кожного учня на основі адаптації форм і методів педагогічного впливу до індивідуальних особливостей учнів. Індивідуальний підхід при формуванні ділової активності майбутніх кваліфікованих кадрів ґрунтується на знанні і обліку характерних умов, які впливають на формування певних властивостей особистості майбутніх фахівців, значущих для підприємницької діяльності, діагностика їх потенційних можливостей і зони найближчого розвитку. Індивідуалізація реалізується засобами диференціації і спеціалізації і передбачає узгодження вікових і особистісних можливостей і здібностей учнів до умов і вимог освітньої програми, проєкування і реалізацію індивідуальних кар'єрних траєкторій, наявність різноманітних форм і методів їх освоєння; педагогічний супровід самостійної роботи майбутніх кваліфікованих кадрів, у рамках якої відбувається самовизначення, самоактуалізація і саморегуляція особистості учнів ЗП(ПТ)О.

Проєкування і реалізація моделі розвитку ділової активності майбутніх кваліфікованих кадрів вимагає дотримання наступних принципів:

---

<sup>9</sup> Слободчиков, В. И. Событийная образовательная общность - источник развития и субъект образования. Новые ценности образования. 2010. № 1. С. 4-13.

<sup>10</sup> Єремєєва В. М. Проблема індивідуального підходу до особистості у зарубіжній педагогіці: історичний аспект. Проблеми освіти: збірник наукових праць. Вип. 84. Житомир Київ, 2015. С. 131-134.

<sup>11</sup> Максименко С. Д. Генеза здійснення особистості. Київ, КММ, 2006, 240 с. С. 187.

1. Принцип активності, суб'єктності і творчої самостійності учнів корелюється з діяльнісним, компетентнісним і суб'єктивним підходами і передбачає стимулювання творчої активності учнів. Згідно з цим принципом учень ЗП(ПТ)О не тільки об'єкт, а й суб'єкт пізнавальної діяльності, він усвідомлює мету навчання, володіє вмінням планування і організації своєї роботи, схильний до самоаналізу і самоконтролю, здатний брати на себе відповідальність за результати навчальної діяльності. Суб'єктивні властивості особистості проявляються в здатності учня бути активним і самостійним у діяльності; встановлювати міжособистісні відносини і вступати в діяльну взаємодію<sup>12</sup>; в умінні прогнозувати, аналізувати і коригувати свою діяльність<sup>13</sup>. Для реалізації цього принципу необхідна спеціальна робота викладача, спрямована на формування в учнів здатності до адаптації у різних умовах навчання, самореалізації, професійної і підприємницької діяльності; здатності враховувати особливості соціального простору; цілеспрямовано вдосконалювати себе.

2. Принцип когнітивної візуалізації передбачає використання дидактичних матеріалів і технічних засобів не тільки як засобу структурування та візуалізації відібраної інформації, але і як засобу її самостійного отримання. Даний принцип в аспекті формування ділової активності майбутнього фахівця ЗПО має свої особливі характеристики: когнітивну активацію і ситуативну креативність у відповідному контексті. Когнітивна активація ґрунтується на особливому структуруванні відібраної інформації, а ситуативна креативність забезпечує додаткову мотивацію учнів за рахунок ефективної взаємодії учнів і педагога, що навчаються у процесі міжособистісного спілкування і на рівні відносин. Основою цього є використання педагогом технік інсценівок (провокації, розв'язування суперечностей, використання карикатур, метафор, вміння ставити різноманітні питання тощо). Ефективність реалізації принципу когнітивної візуалізації багато в чому визначається якістю дидактичних матеріалів і технічних засобів, ступенем володіння педаго-

<sup>12</sup> Ягушов В. В. Педагогіка: Навч. посібник. Київ, Либідь, 2002. 560 с.

<sup>13</sup> Слободчиков, В. И. Психология образования человека: Становление субъектности в образовательных процессах [Текст]: учебное пособие / Е.И. Исаев, В.И. Слободчиков. Москва, Изд-во СПТТУ, 2013. 432 с.

гічних працівників технічними засобами, а також створення презентацій.

3. Принципи проектної організації діяльності реалізується через створення організаційних, методичних та змістових основ формування підприємницької активності учня/студента ЗПО на основі вирішення навчальних завдань засобами проекту. Об'єктивними вимогами в зв'язку з цим є узгодженість змісту економічної підготовки, методів навчання і форм організації

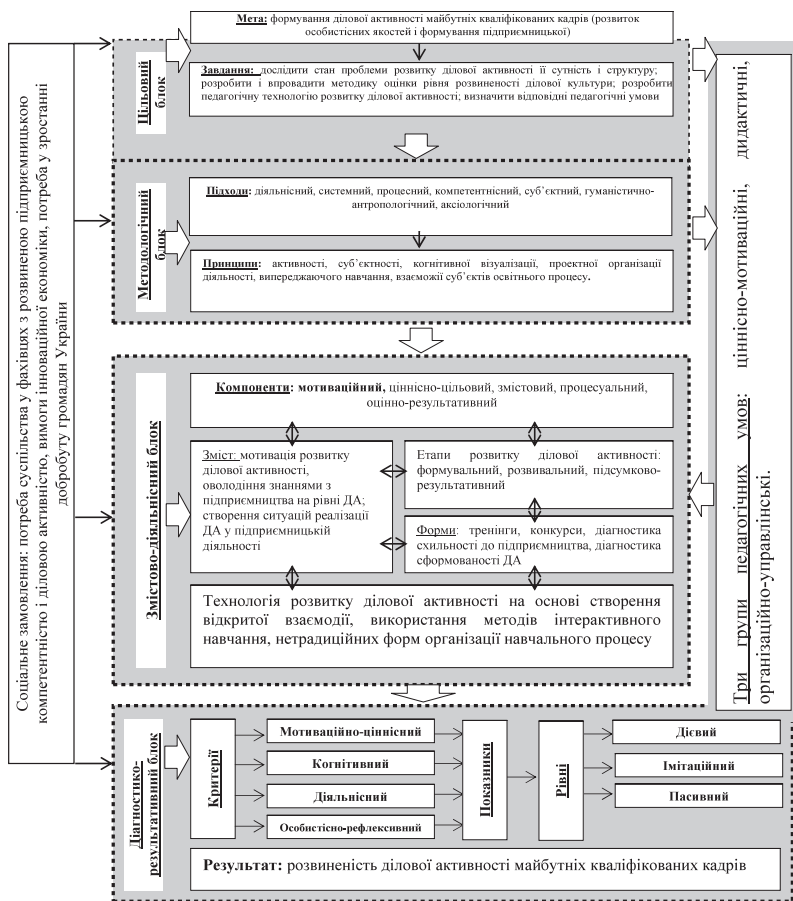


Рис. 1.2. Функціональна модель розвитку ділової активності

освітнього процесу; розгляд економічних явищ і процесів з різних сторін у взаємозв'язку з іншими аспектами професійної діяльності; використання в освітньому процесі способів формування творчого мислення тощо. В цьому випадку затребувана організація заняття уможливорює досягнення нового на основі аналізу ситуації, виявлення проблеми, постановки цілей, планування дій по їх досягненню, а також реалізації проєктного задуму і оцінки отриманих результатів. Вихідним пунктом формування ділової активності майбутніх кваліфікованих кадрів на основі принципу проєктної організації діяльності служить створення можливостей для прийняття рішення в умовах модельованої підприємницької діяльності в професійній сфері, які ініціюють пізнавальний освітній процес і запобігають накопиченню так званих інертних знань<sup>14</sup>. Інтеграція освітнього процесу та процесу прийняття рішень в умовах вирішення проблем підприємця сприяє розвитку ділової активності.

4. Принцип випереджувального навчання передбачає, що в умовах формування ділової активності учні ЗП(ПТ)О оволодіють практичними знаннями про підприємництво і вміннями втілення їх у практику. Зміст підприємництва вивчається в різних контекстах і з різних перспектив, щоб набуті знання і навички не прив'язувалися тільки до певної ситуації, а враховували відмінності їх застосування в різних ситуаціях. Навчання відбувається на основі активізації розумової діяльності учнів, формування у них здатності самостійно здобувати знання, підвищенні впевненості в своїх силах. Принцип випереджувального навчання забезпечує певний дидактичний ритм педагогічного впливу, який створює зв'язок між елементами економічного знання і забезпечує поступальне формування ділової активності майбутніх кваліфікованих кадрів<sup>15</sup>.

5. Принцип орієнтації на результати, значимі для сфери праці, корелюється з діяльнісним підходом, згідно з яким основне джерело пізнання – практичний досвід. Ефективність форму-

---

<sup>14</sup> Маклаков, А. Г. Общая психология [Текст] СПб.: Интер, 2001. 592 с.

<sup>15</sup> Кайзер, Ф.-Й. Методика преподавания экономических дисциплин: Основы концепции, направленной на активизацию процесса обучения [Текст]: книга для учителя / Ф.-Й. Кайзер, Х. Камински. Москва, Вита-Пресс, 2007. 184 с.

вання підприємницької активності майбутніх кваліфікованих кадрів залежить від включення їх у підприємницьку діяльність. Міцність зв'язку навчальних завдань з бізнесом, теорією і практикою зумовлена змістом економічної підготовки, організацією процесу навчання, формами і методами, що застосовуються у навчанні, а також створенням можливості для учнів самостійно формулювати відповіді на питання як, коли і де, уможливленням реалізації накопичених знань про підприємництво в професійній сфері.

6. Принцип взаємодії суб'єктів освітнього процесу обумовлює взаємний вплив педагогів та учнів в освітньому середовищі. Взаємодія стає результативною, якщо відбувається суб'єкт-суб'єктний діалог, який передбачає перетин індивідуальних смислів і цінностей на основі постійного залучення кожного суб'єкта освітнього процесу в систему відносин. Ділова активність формується завдяки зв'язкам: інформаційним (обмін інформацією між педагогом і учнями), організаційно-діяльнісним (спільна діяльність педагога і учнів), комунікаційним (спілкування) і управлінським (управління і самоврядування).

Перераховані вище принципи покладені в основу визначення і обґрунтування педагогічних умов, підбору форм організації педагогічного процесу, прийомів, способів і методів навчання, сукупність яких уможливорює формування ділової активності учнів ЗП(ПТ)О на високому методологічному і організаційно-методичному рівні.

Функціональна модель розвитку ділової активності охоплює такі компоненти: мотиваційний, ціннісно-цільовий, змістовий, процесуальний, оцінно-результативний.

**Мотиваційний компонент** визначає спонукання учнів ЗП(ПТ)О до ділової активності та спрямованості на оволодіння діловими якостями, створення власних проєктів, зацікавленість викладачів у навчанні майбутніх кваліфікованих кадрів, розкритті та розвитку у них кращих ділових якостей і властивостей, участь у створенні бізнес-проєктів. Під мотивацією в широкому сенсі слова розуміємо спонукання індивіда до дії. Ділова активність індивіда і визначає його спрямованість. Мотивація породжує інтерес, а інтерес, як усвідомлена потреба в досяг-

ненні бажаних умов і результатів діяльності, набирає форми внутрішніх спонукань людини, тобто характеризує внутрішню мотивацію. Зовнішні спонукання учня ЗП(ПТ)О до тієї чи іншої форми трудової поведінки через використання різних стимулів характеризуються як зовнішня мотивація. Проте ефективність зовнішніх впливів може бути забезпечена лише за умови, коли вони стають мотивами, суб'єктивно значущими для майбутнього фахівця, відповідають його потребам та інтересам. Одним з важливих факторів, які впливають на мотивацію учнів щодо розвитку ділової активності, є створення «ситуації успіху», коли учень відчуває радість, емоційне піднесення від освітнього процесу. Така ситуація – результат діяльності викладача, майстра виробничого навчання, їхнього вміння спілкуватися і здатності передати це вміння учням. Завдання педагога – створити «ситуацію успіху» на занятті. «Ситуація успіху» особливо важлива в проєктній діяльності, яка є самостійною діяльністю, проявом творчості. Важливо вселити впевненість у собі, налаштувати на успішну роботу, перебороти невпевненість, страх. Переживання успіху дає відчуття благополуччя, внутрішньої волі, підвищує мотивацію до подальшої діяльності. В результаті в учнів розвивається впевненість у тому, що вони здатні створити свою власну справу, розвивати свій бізнес. Це приводить до підвищення самооцінки, до бажання досягти високих результатів.

Структурно-змістове наповнення **ціннісно-цільового компонента** складають цілі, ціннісні орієнтації особистості і мотивація. Даний компонент забезпечує формування позитивного, морального ставлення учнів до підприємництва, формування сучасного рівня економічного мислення, що характеризується адекватним сприйняттям і оцінкою підприємництва як особливої сфери економічної діяльності, основи для розвитку затребуваних у підприємстві властивостей особистості. перш за все, – ділової активності.

Цінності задають можливі граничні рамки активності людини, тобто певні ціннісні орієнтації, які являють собою компоненти внутрішнього складу особистості, сформовані життєвим досвідом людини в ході процесів інтеграції навчання в соціальне середовище (соціалізація) і його пристосування до її умов



(адаптація). Ціннісні орієнтації забезпечують цілісність і стійкість особистості, її структуру свідомості, програми і стратегії діяльності, контролюють і організують мотиваційну сферу. В даному аспекті, спираючись на аксіологічний підхід, модель формування підприємницької активності майбутніх кваліфікованих робітників спрямована на формування в учня загальнолюдських цінностей: людина як самоцінність, любов, добро; суспільних цінностей: свобода, можливість вибору, активність, праця, ініціативність; а також особистісних цінностей, коли зазначені вище загальнолюдські і суспільні цінності визнаються індивідом як особисті і реалізуються ним у повсякденному житті.

Формування особистісних ціннісних орієнтацій в учнів здійснюється через вплив на їхню емоційну сферу, суть якої полягає в прищепленні потреби активної участі в соціально-економічному житті суспільства. Опора на ціннісні орієнтири при формуванні підприємницької активності майбутніх кваліфікованих кадрів дозволяє переформатувати освітню активність викладача і забезпечити появу розвивального ефекту, перетворення випускника ЗП(ПТ)О в особистість, здатну до активних дій на ринку праці. Крім того, у цільовій активності майбутніх фахівців важливу роль відіграє їхня впевненість у тому, що вони зможуть швидко знайти собі застосування на ринку праці. В цьому аспекті формування у них потреби у здійсненні підприємницької діяльності створює додаткову позитивну мотивацію, а досвід, набутий у роботі за наймом, з наступним відкриттям колишнім випускником ЗП(ПТ)О своєї фірми, по суті, є працевлаштуванням і ознакою успішної соціалізації на ринку праці. Отже, формування в учня ЗП(ПТ)О ділової активності можна розглядати як одну з форм соціальної практики молоді, спрямованої на розвиток в Україні інноваційної економіки.

***Змістовий компонент педагогічної моделі*** містить усе те, що передбачено змістом підготовки до професійної і підприємницької діяльності: систему знань, навичок і вмінь, оволодіння якими забезпечує всебічний розвиток здібностей учнів, формування їх світогляду, набуття соціального досвіду, підготовку до суспільного життя. Спираючись на віково-нормативну модель розвитку особистості, вихідною ідеєю змісту формування

ділової активності майбутніх кваліфікованих кадрів є організація пошуку відповіді на питання: «Як здійснити свою мрію і стати підприємцем?». У процесі освоєння навчального курсу «Основи інноваційного підприємництва»<sup>16</sup> (Додаток 3) і участі в діяльності навчальної фірми майбутній фахівець сам повинен відповісти на це питання.

В основу проектування змісту курсу «Основи інноваційного підприємництва» нами покладено діяльнісний підхід, способом реалізації якого є задачна форма організації освітнього процесу, а цільовим орієнтиром – розвиток професійної і підприємницької компетентності, формування підприємницьких якостей і ділової активності.

Таким чином змістовне наповнення може складатися з наступних типів навчальних завдань:

- завдання на організацію підприємницької діяльності, цільовим орієнтиром яких є генерування бізнес-ідей; розробка бізнес-моделей і бізнес-планів; вибір організаційно-правової форми для організованого бізнесу, розробка установчих документів тощо;

- завдання на здійснення підприємницької діяльності, що уможливує формування в учнів уміння використовувати нормативні правові документи при здійсненні підприємницької діяльності; вміння планувати витрати на реалізацію бізнес-ідей; вміння визначати потребу в інвестиціях і вибирати джерела їх формування; вміння визначати потреби в матеріальних ресурсах і вибирати постачальника на основі порівняння альтернативних пропозицій; вміння планувати робочі процеси підприємницької діяльності, в тому числі діяльність з оперативного і бухгалтерського обліку; вміння оформляти фінансові документи і звіти; вміння презентувати і реалізовувати бізнес-плани тощо;

- завдання на розроблення і виведення на ринок товарів, що містять завдання, які дозволяють учням сформувати вміння з вивчення ринку і визначення цільової групи споживачів; вміння розробляти нові товари з урахуванням виявлених потреб; вміння розраховувати витрати на виробництво товару і на цій основі

---

<sup>16</sup> Основи інноваційного підприємництва: програма навчальної дисципліни для закладів професійної (професійно-технічної) освіти [Автори-упорядники: С. В. Алексеєва, Л. О. Базиль, В. Б. Байдулін, Н. М. Ваніна, Л. М. Єршова, Д. О. Закагнов, В. Ф. Орлов, О. П. Радкевич]. Київ, Інститут професійно-технічної освіти НАПН України, 2018. 8 с.

визначати його собівартість; вміння встановлювати ціни на товар на основі найбільш прийняттого методу ціноутворення; завдання на планування стратегії виведення товару на ринок, на формування попиту і стимулювання збуту тощо;

– завдання на створення команди і управління персоналом фірми, цільовим орієнтиром яких є розвиток в учнів здатності формувати персонал фірми, створювати команду для вирішення бізнес-завдань; умінь здійснювати розрахунки з персоналом з оплати праці; умінь використовувати різні методи управління персоналом тощо.

Презентація результатів виконання навчальних завдань відбувається в умовах конкретної ситуації, яка задає діапазон можливих рішень і є основою особистого рефлексивного діяльнісного досвіду, зокрема в контексті дотримання етичних і моральних норм. Набутий особистий досвід вирішення навчальних завдань, оцінювання можливих наслідків прийнятих рішень і вчинків, відстоювання власної позиції – все це показники рівня сформованості ділової активності і підприємницької компетентності. Показником також може бути здатність до дії, яка базується на впевненості в своїх силах. Ситуація невизначеності, яка повинна бути притаманна навчальним завданням, сприймається як стимул для творчості, як можливість пошуку оптимального рішення в конкретних обставинах. Основою навчання стає самостійна робота майбутнього фахівця і злагоджена робота в команді, оскільки важливо сформувати у молодшої людини розуміння того, що в сучасному бізнесі успіх залежить від пов'язаних дій людей, які свідомо працюють разом.

Робота в команді передбачає: організацію спільних дій, що приводить до активізації пізнавальних процесів; розподіл ролей і дій; комунікаційну взаємодію і обмін дій, без яких неможливо здійснювати спільну діяльність; рефлексію, яка дозволяє визначати ставлення учасника до результатів власних вчинків і дій, забезпечувати своєчасну корекцію дій; співробітництво і співтворчість учнів і викладача. Виходячи із завдань формування ділової активності учнів ЗП(ПТ)О, організація освітнього процесу на основі діяльнісного підходу сприяє підготовці майбутніх кваліфікованих працівників до самостійного пошуку знань, розвитку мотива-

ційно-ціннісної сфери, визначенню мети і спостереженням за проявами творчої активності майбутніх підприємців.

**Процесуальний компонент моделі** відображає поетапний процес реалізації діяльності з формування ділової активності майбутніх кваліфікованих кадрів, здійснюваний у ході підготовки до підприємництва в умовах інтеграції навчальної та позанавчальної діяльності.

На кожному етапі досягаються певні педагогічні цілі. На першому (мотиваційно-ціннісному) етапі формується загальне уявлення про підприємницьку діяльність і проводиться діагностика внутрішнього підприємницького потенціалу учнів. На другому (теоретичному) етапі майбутні фахівці досягають певного рівня володіння знаннями з основ підприємницької діяльності. На третьому (практико-орієнтованому) етапі формування ділової активності відбувається на основі набуття прикладних підприємницьких навичок, де в умовах моделювання бізнесу дається оцінка практичної реалізації бізнес-ідей на основі системної симуляції підприємницької діяльності, відбувається формування навичок самоврядування, планування і прогнозування діяльності в умовах ризику і невизначеності, досвіду міжособистісної комунікації. На даному етапі здійснюється оцінка сформованості ділової активності майбутніх кваліфікованих кадрів на основі повторної діагностики.

Йдеться про такий рівень сформованості ділової активності, на якому стабільно проявляється усвідомлення власних можливостей і обмежень, вибудовування навчальних, професійних і життєвих планів відповідно до здібностей, інтересів, переконань індивіда. На четвертому (продуктивно-практичному) етапі за умови особистої ініціативи учнів відбувається розширення установки на прояв підприємницької активності в професійній діяльності в умовах консультативного центру, де викладачі-консультанти надають консультативну допомогу учням і випускникам зі створення бізнес-планів та реалізації власних бізнес-ідей.

Формування ділової активності майбутніх кваліфікованих кадрів може здійснюватися лінійно, коли етапи послідовно реалізуються один за одним, і нелінійно, коли етапи реалізуються паралельно або послідовно-паралельно, це дає можливість ви-

будовування індивідуальних маршрутів підготовки і уможливує прояви ділової активності на будь-якому етапі. Найбільша ефективність досягається, коли другий і третій етапи інтегровані між собою.

**Оцінно-результативний компонент.** Оцінно-результативний компонент моделі формування ділової активності майбутніх кваліфікованих кадрів збудований таким чином, що оцінювання рівня сформованості ділової активності є цілеспрямованим і проводиться систематично в межах оцінки якості навчання. Такий підхід дозволяє своєчасно виробляти необхідні коригувальні дії та домагатися досягнення поставленої мети.

Успішність будь-якої діяльності, самореалізація особистості в соціумі багато в чому залежить від того, наскільки сформовані необхідні для цього якості. Ефективність будь-якої діяльності обумовлюється схильністю особистості до цього виду діяльності (вихідною структурою особистості), розвитком специфічних особистісних якостей. Для виявлення рівня сформованості особистісних якостей, які характеризують здатність майбутнього фахівця використовувати знання, вміння і досвід при вирішенні професійних завдань і відповідають основним видам діяльності підприємця в контексті інтегральної оцінки, можуть бути використані наступні показники прогнозованого результату особистісної та професійної складових: для особистісної складової – властивості особистості, що сприяють здійсненню підприємницької діяльності – мотивація, лідерство, схильність до ризику, стресостійкість, креативність, рефлексивність; для професійної складової – сукупність професійних якостей. Вимірювання рівня сформованості показників особистісної складової уможливується за допомогою існуючих валідних методик діагностики властивостей особистості.

Кожна з якостей людини, сукупність яких характеризує розвиток її ділової активності, є самостійним утворенням особистості. Інтегруючою якістю можна назвати такий феномен, як «діловитість». До «ділових» відносимо якості особистості, необхідні людині для будь-якої справи, тобто діловитість є універсальною якістю, характерною ознакою якої вважаємо активність.

До переліку ділових якостей відносимо також самостійність, ініціативність, творчий підхід до справи або креативність, акуратність, старанність, дисциплінованість, посидючість, сумлінність, працьовитість, оперативність, наполегливість, організованість, відповідальність, працездатність, комунікабельність, які проявляються в людей по-різному. Відповідно і характеризується особистість за своєю активністю або пасивністю.

Тією чи іншою мірою активності ділові якості можна об'єднати у блоки: творчий, виконавський і організаторський:

- творчий блок охоплює такі якості, як самостійність, ініціативність, творчий підхід до справи (креативність);

- виконавчий блок – старанність, акуратність, дисциплінованість, посидючість, сумлінність, працьовитість;

- організаторський – оперативність, наполегливість, організованість, відповідальність, працездатність, комунікативність.

Організаторський, виконавський і творчий блоки – це комплекс індивідуально-психологічних якостей і властивостей індивіда, формування і розвиток яких визначають успіх у будь-якому виді і напрямі діяльності, зокрема підприємницькій.

Очевидно, що ділові якості визначаються тими специфічними особливостями, які характеризують виконавчу, організаторську і творчу діяльність і відповідно описуються специфічними властивостями особистості. У процесі розвитку ділової активності слід розглядати не окремо взяті ділові якості, а єдину структуру особистості. Така структура включає в себе багато компонентів, які лише з метою наукового аналізу представлені в моделі відносно самостійними. Їх діагностика уможливує створення профілю сформованості ділової активності, який включає показники особистісної та професійної складових активності в балах і рівнях і служить орієнтиром для планування індивідуальної траєкторії її формування.

Розглядаючи в межах моделі розвитку ділової активності поняття «ділові якості особистості», ми спираємося на твердження дослідників, які відносять його до поняття «ділова людина», яке Н. Чабан розглядає в трьох основних аспектах. Це, по-перше, особистість взагалі, з набором певних рис, якостей, способів поведінки, які проявляються в повсякденному житті

і діяльності; по-друге, представник соціальної самореалізації людства, пов'язаної з функціонуванням націй і народностей у суспільно-політичному житті; по-третє, професіонал і фахівець у сфері виробничої<sup>17</sup>.

Поняття «ділова людина» пов'язано з особистістю, яка має властиве специфічне утворення, що обумовлює способи взаємодії ділової людини з навколишнім середовищем, які проявляються в її поведінці за будь-яких умов і обставин. Такий підхід знайшов відображення, перш за все, в працях західноєвропейських і американських учених. Традиційно ділову людину розглядали як виконавця певних функцій, тому значна кількість зарубіжних праць присвячено характеристикам поведінки, вчинків, способів мислення ділової людини, яка осмислює, як діяти найбільш раціонально, їй властиво передбачення подій і наслідків прийнятих рішень. Основними характеристиками поведінки ділової людини є раціональна організація справи, забезпечення і дотримання трудової дисципліни, оптимальне використання вкладених ресурсів для отримання практичного результату<sup>18</sup>.

Ділова людина – це людина-професіонал у своїй сфері, яка здатна ставити мету і досягати її, працювати в команді, з'єднувати конструктивне, творче мислення з високоморальними людськими якостями для перетворення діяльності в дійсність<sup>19</sup>. Отже, учень ЗП(ПТ)О, щоб стати діловою людиною, має оволодіти не просто знаннями і навичками, а й комплексом ділових якостей, які допомагають перетворити будь-яку діяльність у суспільне благо.

Узагальнення проведеного аналізу філософсько-психолого-педагогічних категорій дозволяє визначити, що ділові якості особистості – це узагальнені, специфічні властивості особистості, які характеризують можливості особистісного потенціалу в соціально-громадській, державно-політичній, виробничій сферах і обумовлюють успішність виконання будь-якої діяльності в

---

<sup>17</sup> Чабан Н. І. Формування морально-вольових якостей ділової людини у старшокласників: дис. ... кандидата пед. наук: 13.00.07/Чабан Наталя Іванівна. Херсон, 2003. 170 с. С. 43.

<sup>18</sup> Чабан Н. І. Формування морально-вольових якостей ділової людини у старшокласників: дис. ... кандидата пед. наук: 13.00.07/Чабан Наталя Іванівна. Херсон, 2003. 170 с. С. 43

<sup>19</sup> Мартынец Л. А. Формирование деловых качеств старшеклассников средствами проектной деятельности: [монография]/Л. А. Мартынец. Вена, 2014. 316 с.

цілому. Згадувані нами тут ділові якості у представленій моделі функціонують як показники ділової активності майбутніх кваліфікованих кадрів на різних рівнях їхнього розвитку.

Таблиця 1.1

## ПОКАЗНИКИ РОЗВИНЕНОСТІ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ

РІВНІ РОЗВИНЕНОСТІ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ		
Дієвий	Імітаційний	Пасивний
1	2	3
<b>Особистісна складова: мотивація</b>		
високий стійкий рівень мотивації до організації власної справи; високий рівень особистої та громадянської відповідальності	стійкий рівень мотивації до організації власної справи; особиста і громадянська відповідальність проявляється ситуативно	відсутність вольової готовності до організації свого справи; низький рівень особистої та громадянської відповідальності
<b>Особистісна складова: лідерство</b>		
ініціативність, здатність до організації діяльності інших людей проявляється на постійній основі; самостійність, організованість і цілеспрямованість у створенні нових проєктів; здатність вести за собою інших має постійний характер	прояв ініціативи в умовах зовнішнього підтримки; здатність до організації діяльності інших людей носить ситуативний характер	низький рівень ініціативності, відсутність здатності до організації діяльності інших людей, впливу на них
<b>Особистісна складова: схильність до ризику</b>		
особиста рішучість, прагнення до прийняття нестандартних	прагнення приймати нестандартні (ризикові) рішення прояв-	відсутнє прагнення приймати ризиковані рішення



Дієвий	Імітаційний	Пасивний
1	2	3
(ризикованих) рішень, прагнення до високих досягнень, домінування і самоствердження має постійний характер	ляється мінливо, часто в умовах зовнішньої підтримки	
<b>Особистісна складова: стресостійкість</b>		
здатність активно діяти в умовах настання несприятливих подій; здатність керувати собою в складній ситуації, креативність мислення	здатність до інтенсивної діяльності, здатність керувати собою в складній ситуації носять нерегулярний, часто ситуативний характер, креативність мислення	нездатність до інтенсивної діяльності; відсутність здатності керувати собою в складній ситуації
<b>Особистісна складова: креативність</b>		
схильність до нестандартних, творчих рішень носить постійний характер	носить ситуативний характер, схильність до стандартних дій за відсутності зовнішньої підтримки	відсутність креативності мислення, схильність до стандартних дій
<b>Особистісна складова: рефлексивність</b>		
демонструє здатність брати на себе відповідальність, вміння давати своїм діям змістову оцінку	здатність брати відповідальність на себе носить ситуативний характер і проявляється в умовах зовнішньої підтримки; вміння давати своїм діям змістову оцінку носить нерегулярний характер	нездатність брати відповідальність на себе; невміння рефлексувати з приводу своєї діяльності

Дієвий	Імітаційний	Пасивний
1	2	3
<b>Професійна складова: професійна компетентність</b>		
знання про підприємство на рівні застосування; здатність на основі аналізу ситуації виявляти і формулювати проблему; вміння справлятися з рішенням навчальних завдань, що вимагають співвіднесення знань з вимогами конкретної ділової ситуації в нетипових умовах; вміння відтворювати знання в бізнес-моделях носить постійний характер; здатність приймати рішення і планувати дії з їх реалізації	знання про підприємство на рівні розуміння і реагування; вміння виявляти проблему носить нерегулярний характер; вміння справлятися з рішенням навчальних завдань, вимагають співвіднесення знань з вимогами конкретної ділової ситуації в повторюваних (типових) умовах; вміння відтворювати знання в бізнес-моделях носить нерегулярний характер; здатність приймати рішення і планувати дії з їх реалізації носить ситуативний характер	знання про підприємство на рівні запам'ятовування; невміння формулювати проблему; відсутність вміння справлятися з рішенням навчальних задач, що вимагають співвіднесення знань з вимогами конкретної ділової ситуації; нездатність відтворювати знання в бізнес-моделях; невміння приймати рішення і планувати дії з їх реалізації

Результати аналізу сучасних теоретико-методологічних підходів і педагогічних практик дозволяють нам виділити три групи педагогічних умов, створення яких безпосередньо спрямоване на розвиток підприємницької компетентності і формування ділової активності майбутніх кваліфікованих кадрів: ціннісно-мотиваційні умови, дидактичні умови, організаційно-управлінські умови.

**Ціннісно-мотиваційні умови.** В умовах постіндустріального суспільства, коли підприємницька активність є значущою, ціннісно-мотиваційні педагогічні умови покликані забезпечити підвищення інтересу учнів до підприємницької діяльності та створити мотиваційні підстави для вивчення основ інноваційного підприємництва.

Майбутнім кваліфікованим кадрам для того, щоб зробити вибір на користь підприємницької діяльності, недостатньо бути просто працьовитим і ініціативним професіоналом. Їм необхідна мотивація до підприємництва і дотримання моральних цінностей, тому ціннісно-мотиваційні умови спрямовані на створення середовища, що стимулює бажання майбутніх кваліфікованих кадрів увійти у світ підприємництва і прищеплює їм відповідні ціннісні орієнтири.

Для стимулювання потреби у формуванні ділової активності та розкриття її сутності, в тому числі в контексті моральних цінностей, може бути задіяний комплекс заходів:

- візуалізація підприємницького інформаційного середовища
- учні на рівні фізичного, емоційного та інтелектуального стану стають співавторами навчального підприємницького продукту (проекту) та мотивовано задіяні у створенні бази відеороликів і презентацій про підприємців-випускників ЗПО, про успішних підприємців регіону, розміщення інформації про це на офіційному сайті ЗПО, в групах у соціальних мережах;

- вивчення історії вітчизняного і світового підприємництва, в тому числі в межах організації індивідуальної проектної діяльності на певних курсах навчання. Працюючи над індивідуальним проектом підприємницької спрямованості, майбутній фахівець набуває досвід самостійного здобування знань в новій сфері, простежує міждисциплінарні зв'язки та взаємозумовленість різних сторін суспільного життя, а також отримує навички аналітичної, творчої та інтелектуальної діяльності. Ці заходи уможливають усвідомлення того, що провідним принципом успішного підприємця є не особисте збагачення і збільшення прибутків, а сприяння процвітанню країни та зростання добробуту співгромадян на тлі досягнення гідного рівня особистого і сімейного матеріального благополуччя;

– проведення різних спеціалізованих конкурсів, спрямованих на створення в учня уявлення про людину бізнесу, про особистісні якості, властиві успішному підприємцю;

– проведення «promotion»-акцій, які формують в учня майбутніх «генераторів інноваційних підприємницьких ідей»: день відкритих дверей у навчальній фірмі, тематичний тиждень «Формула успіху», ярмарок бізнес-ідей;

– проведення бізнес-зміни, тобто заходи з навчання основ підприємницької діяльності у формі тренінгів і / або бізнес-квестів. Беручи участь у тренінгах і / або виконуючи завдання квесту, учні отримують досвід прийняття управлінських рішень у модельованих умовах ринку, мають можливість проявити свої лідерські якості і підприємницькі здібності;

– організація на сайті ЗПО інтерактивного інформаційного середовища з питань організації своєї справи, де розміщується інформація про конкурси та програми підтримки молодіжних бізнес-ініціатив; здійснюється робота з популяризації ідей підприємництва (інформаційна підтримка проведених конкурсів та акцій) і організовується індивідуальне бізнес-консультування за запитом відвідувачів сайту.

**Дидактичні умови.** Оскільки формування ділової активності учнів відбувається в умовах нової трансформації суспільства і системи освіти, то доцільно звернути увагу на дидактику проектування діяльнісного змісту навчального курсу «Основи інноваційного підприємництва»<sup>20</sup> (Додаток 3) та розроблення його методичного забезпечення.

Цілі навчального курсу «Основи інноваційного підприємництва» охоплюють:

1. Формування системи підприємницько-орієнтованих знань, що забезпечують становлення сучасного підприємницького мислення та ділової активності.

2. Формування в учнів компетентнісно-орієнтованої системи підприємницьких способів дій, що визначають їхню поведінку на ринку праці.

<sup>20</sup> Основи інноваційного підприємництва: програма навчальної дисципліни для закладів професійної (професійно-технічної) освіти [Автори-упорядники: С. В. Алексеєва, Л. О. Базиль, В. Б. Байдулін, Н. М. Ваніна, Л. М. Єршова, Д. О. Закатнов, В. Ф. Орлов, О. П. Радкевич]. Київ, Інститут професійно-технічної освіти НАПН України, 2018. 8 с.

3. Формування системи ціннісних орієнтирів (особистісних, громадських і професійних), які забезпечують виховання підприємницького духу.

Зміст навчального курсу «Основи інноваційного підприємництва» розглядаємо з трьох позицій: як педагогічну модель соціального замовлення; як навчальний матеріал (тобто програми, навчальні посібники); як дидактичну модель навчальної дисципліни.

Перша з позицій лягла в основу визначення ціннісних орієнтирів змісту підприємницької підготовки:

- орієнтація освітнього процесу на пошук відповіді на питання «Як стати підприємцем?» і ідентифікацію особистісного стану «Я – підприємець». Шляхи вирішення даної проблеми розглядаються нами в контексті вирішення учнями навчальних завдань в умовах конкретних ситуацій, що відповідають основним видам діяльності підприємця, орієнтованих на формування професійних компетенцій, що забезпечує реалізацію діяльнісного підходу при проектуванні змісту навчального курсу «Основи інноваційного підприємництва»;

- формування в учня значущих для підприємця властивостей особистості, таких як мотивація, лідерство, схильність до ризику, стресостійкість, креативність, рефлексивність на основі особистого досвіду оволодіння комплексом дій при вирішенні навчальних завдань;

- акцент на компетентнісну орієнтацію при визначенні вимог до результатів освоєння навчального курсу «Основи інноваційного підприємництва»;

- акцент на відповідальність економічних суб'єктів за особистий добробут, добробут сім'ї і суспільства, так само, як і на значимість основних гуманістичних і демократичних цінностей<sup>21</sup>;

- усвідомлення таких зовнішніх викликів, як прискорення технологічного розвитку світової економіки, посилення конкурентної боротьби в світовому масштабі, зміна клімату, проблем інноваційного економічного прориву (низький рівень іннова-

---

<sup>21</sup> Яковенко Т. В. Деловая активность как социологическая категория / Яковенко Татьяна Владимировна // Методология теории и практика социологического анализа современного общества. Харків, ХГУ, 1995. С. 94-97.

ційної та підприємницької активності, запозичений характер інновацій) та можливостей їх вирішення (формування життєвих установок підприємця і моделей поведінки), аспектів сталого розвитку країни та системного мислення підприємця;

– виховання позитивної установки до праці.

З точки зору на навчальний матеріал, основою змісту освітньої програми «Основи інноваційного підприємництва» є дидактично опрацьована система теоретичних і прикладних знань, які відповідають чотирьом принципам: інноваційний технологічний прорив, сталий економічний розвиток, системність мислення і підприємництво. Оволодіння змістом навчального курсу «Основи інноваційного підприємництва» здійснюється на основі системи навчальних завдань. Рішення навчальних забезпечують формування особистого досвіду з досягнення поставлених цілей. При цьому завданням учня є пошук засобів для вирішення конкретного завдання, поставленого викладачем. Якщо необхідні засоби не знайдені, майбутній підприємець навчається робити висновок про відсутність у нього таких засобів, тобто відкриває знання про своє незнання<sup>22</sup>, і формує власну навчальну задачу та ініціює нові пізнавальні дії. Викладач у цьому випадку є організатором процесу навчання, модератором, творцем умов для ініціативної діяльності учнів. Завдання викладача виявляти проблемну зону, ставити відкриті питання, відкривати перспективи, показувати можливі альтернативні дії навіть в умовах, коли учні припускаються помилок, так як критика без можливості дії може викликати у майбутнього фахівця-підприємця стан паніки. У цьому полягає основний механізм освітнього процесу діяльнісного типу в процесі формування ділової активності.

З точки зору третьої позиції зміст навчального курсу ми визначаємо, як деяку цілісність, яка в нерозривній єдності включає предметний зміст і засоби його засвоєння, розвитку і виховання учнів. Розроблений варіативний навчальний курс «Основи інноваційного підприємництва» вводиться до складу навчального плану спеціальності і може бути представлений у

---

<sup>22</sup> Игнатъева Г. А. Деятельностное содержание профессионального развития педагога в системе постдипломного образования [Текст]: монография / Г. А. Игнатъева. Н.Новгород: Нижегородский гуманитарный центр, 2015. 344 с. С.111.

блочно-модульній побудові. Така побудова дозволяє, за можливості, збільшувати кількість годин на кожний модуль у залежності від умов і результатів, що складаються при вивченні цього курсу в конкретному ЗП(ПТ)О.

Модуль у розробленій програмі є завершеною одиницею навчального матеріалу, яка локалізує в собі певну складову підготовки до підприємницької діяльності і формування ділової активності майбутніх кваліфікованих кадрів. Зміст курсу складається з семи модулів, кожний з яких присвячений одному з аспектів підготовки до підприємницької діяльності та формування ділової активності:

Модуль 1. Теоретичні основи інноваційного підприємництва: Тема 1. Поняття інноваційного підприємництва; Тема 2. Створення інноваційного продукту; Тема 3. Ризики підприємницьких інновацій.

Модуль 2. Бізнес-ідея та її реалізація: Тема 1. Поняття бізнес-ідеї; Тема 2. Презентація бізнес-ідеї

Модуль 3. Планування успіху підприємницької діяльності: Тема 1. Побудова успішного образу підприємця; Тема 2. Планування підприємницького успіху.

Модуль 4. Самоменеджмент особистості: Тема 1. Управління часом; Тема 2. Управління та стратегія розвитком особистості; Тема 3. Управління розвитком життя й кар'єри.

Модуль 5. Комунікації у бізнесі: Тема 1. Теоретичні основи комунікації в бізнесі; Тема 2. Комунікативна природа бізнесу.

Модуль 6. Економічні та правові умови інноваційного підприємництва: Тема 1. Зміст установчих документів та їх підготовка; Тема 2. Державна реєстрація підприємницької діяльності; Тема 3. Економічні умови здійснення підприємницької діяльності; Тема 4. Інноваційна економічна модель підприємницької діяльності.

Модуль 7. Етика підприємництва та соціальна відповідальність у бізнесі: Тема 1. Етичні норми управління людськими ресурсами; Тема 2. Соціальна відповідальність у бізнесі.

Кожний модуль навчального курсу має певну прив'язку до методів пізнавальної діяльності, необхідної для вирішення значущих навчальних проблем, що виділяються з урахуван-

ням специфіки обраної майбутнім фахівцем професії, вікових особливостей учнів і спрямованих на формування складових ділової активності. Блочно-модульна побудова курсу «Основи інноваційного підприємництва» уможливорює вибудовування індивідуальних логічно обґрунтованих маршрутів розвитку підприємницької компетентності і формування ділової активності в залежності від особливостей навчального плану спеціальності, дозволяє виключати, групувати, переставляти модулі в процесі навчання, з огляду на передумови вивчення тем кожного модуля.

Актуалізація педагогічного потенціалу здійснюється на основі підбору та адаптації змісту, виявлення логіки побудови змісту і зв'язку між дисциплінами (модулями, розділами) з точки зору формування ділової активності учнів. При цьому використовуються ідеї австрійської наукової економіко-педагогічної школи, особливостями якої є:

- трансформація сутнісного змісту джерел (матеріали досліджень, навчальні посібники, підручники тощо) в зміст викладання на основі реалізації освітнього процесу через ціннісно-смыслову рівність викладача і учня, за умови імпровізаційної діяльності викладача, процес навчання будується на основі діалогу і забезпечує варіативне бачення економіки і проблем у тісному взаємозв'язку практики та теорії;

- «нетрадиційне» (професійне) пояснення, яке представлене багаторівневою системою письмового або вербального освітлення економічного змісту, що поєднує в собі когнітивну активацію і ситуативну креативність у відповідному контексті з широким використанням технік інсценування.

Під техніками інсценування розуміються маленькі і найменші інтеракції, жести, техніки, які дозволяють викладачеві і учням діяти доцільно і вивчати матеріал заняття, а також створювати процес заняття. Це є додатковою мотивацією учнів: по-перше, завдяки продуктивним комунікаціям між педагогом і учнями, між учнями на рівні взаємин і на рівні взаємодій (вміння учнів висловлювати коментарі, давати коментарі тощо); по-друге, за рахунок застосування педагогом технік інсценівок в освітньому процесі (провокації, вилучення в протиріччя, використання карикатур, метафор, вміння ставити різноманітні питання тощо);



– компетентніше у підготовці до підприємницької діяльності на основі континууму безпосереднє викладання (сильно структуроване і кероване навчальне заняття) – непряме викладання (зростаюча самостійна діяльність учнів) – самоврядне навчання студента. Компетентнісно орієнтоване навчальне заняття в залежності від цільової установки структурується таким чином, щоб забезпечити гнучкість між інструкцією і конструкцією, що вимагає від викладача широкого арсеналу методів і методик викладання.

Методичне забезпечення навчального курсу «Основи інноваційного підприємництва», під яким ми розуміємо сукупність педагогічних засобів, що забезпечують викладачеві можливість організувати навчальну та позанавчальну діяльність учнів, розглядається нами, як мультиатрибутивна модель, що складається з ядра і оболонки, кількість яких визначається змістовною специфікою, дидактичними особливостями навчального курсу «Основи інноваційного підприємництва». Структурними компонентами є такі: нормативний комплект підприємницької підготовки, навчально-методичні матеріали з курсу «Основи інноваційного підприємництва», електронний портфель навчально-методичних матеріалів, комплект завдань для самостійної творчої роботи, методичні вказівки з розробки бізнес-плану, побудови бізнес-моделей, спеціальні діагностичні методики для вивчення рівня сформованості ділової активності, контрольні-вимірні та компетентнісно-оціночні матеріали.

**Організаційно-управлінські умови.** Третя група педагогічних умов – організаційно-управлінські умови мають два напрями реалізації. Перший напрям – забезпечення трансформації фінансової грамотності учнів у підприємницьке мислення за рахунок безперервного «занурення» майбутніх кваліфікованих кадрів у процес прийняття бізнес-рішень в умовах створюваного особливого простору – освітнього підприємницького кластеру.

Кластер представлений у вигляді відкритої системи, в якій на основі наскрізної вертикальної інтеграції рівнів економічної освіти і горизонтальної координації елементів інфраструктури забезпечується високий рівень діяльності суб'єктів освітнього процесу з формування ділової активності майбутніх кваліфікованих кадрів.

Розроблена модель формування ділової активності майбутніх кваліфікованих кадрів виконує наступні функції: ціннісно-орієнтувальну (задає вектор професійно-орієнтованої економічної підготовки та розвитку в учнів підприємницьких якостей); соціально адаптаційну (сприяє адаптації учнів до різноманітних методів і форм прояву ділової активності в межах підготовки до підприємницької діяльності; готує до роботи в ситуаціях невизначеності і ризику, характерних для підприємницької діяльності); регулюючу (дозволяє координувати зусилля щодо формування ділової активності учнів ЗП(ПТ)О, за необхідності вносити корективи в дії викладачів і учнів); прогностичну (дозволяє прогнозувати результати формування ділової активності учнів ЗП(ПТ)О); діагностичну (дозволяє діагностувати рівень розвитку підприємницької компетентності та сформованості ділової активності учнів ЗП(ПТ)О).

Рівень ефективності досягнення поставлених цілей щодо формування ділової активності майбутніх кваліфікованих кадрів залежить від трьох чинників: особистого інтересу, освітнього середовища і соціокультурного середовища.

У змістово-діяльнісний блок представленої нами моделі ці чинники виокремлені як мотивація розвитку ділової активності; оволодіння знаннями, вміннями і навичками на рівні ділової активності; створення ситуації реалізації ділової активності у підприємницькій діяльності.

Тому рекомендуємо викладачам, перш за все, потурбуватися про мотиваційне забезпечення формування ділових якостей і звернути увагу на такі аспекти:

- на яких елементах навчальної діяльності викладач зосереджує увагу учнів ЗП(ПТ)О (на постановці власних цілей або прийнятті цілей педагога, на пошуку власних варіантів аналізу навчальної діяльності або усвідомленні необхідності застосування сформованого підходу тощо);

- які мотиваційні стани виникають в учнів ЗП(ПТ)О у навчальній, трудовій, спортивній, ігровій, художній діяльності і як педагоги керують ними;

- які прийоми використовуються для підкріплення позитивних мотиваційних станів (звертається до власного досвіду і досвіду відомих педагогів, надає учням можливість аналізувати

як власні позитивні мотиваційні стани, так і стан своїх однолітків тощо);

– чи забезпечує викладач розвиток рефлексії майбутніх фахівців (пропонує їм усвідомити власні стани в зв'язку з навчальними діями – які з них викликають труднощі, які здаються їм незрозумілими, які приваблюють незвичністю тощо).

Особисті мотиви (індивідуальні характеристики учня, його підприємницькі наміри, бажання втілити свої мрії, бути незалежним і створювати щось нове, бути вільним і приймати самостійні рішення), цінності, які люди отримують у результаті самостійної зайнятості (незалежність, вирішення складних завдань і самореалізація), стають для багатьох усе більш важливими, а тому мотивація майбутніх фахівців повинна забезпечити перетворення особистого інтересу до формування ділової активності у властивість особистості індивіда. Розвиток і становлення мотивації до заняття підприємницькою діяльністю залежить від підкріплення у вигляді результату і успіху виконання елементів цієї діяльності в процесі навчання. Зауважимо, що така якість, як наполегливість, на нашу думку, значною мірою визначається саме мотивацією, зокрема потребою в досягненнях, аніж природними задатками. Умотивованість до розвитку підприємницької компетентності актуалізує формування таких ділових якостей, як самостійність, ініціативність, акуратність, відповідальність, старанність, оперативність, наполегливість.

Суттєвим фактором, який відіграє важливу роль у формуванні ділової активності студента ЗП(ПТ)О), є освітнє середовище, яке забезпечує оволодіння знаннями і водночас створює ситуації, в яких в учнів з'являється можливість проявити ділові якості, зокрема у підприємницькій діяльності. Таке середовище має регулятивну складову (конкурси бізнес-ідей, бізнес-зміни тощо), просторову (саме місце навчання), нормативну (колективні норми і цінності, а також ставлення до підприємництва, що можуть побічно впливати на сприйняття учнями кар'єрних перспектив, пов'язаних зі створенням своєї справи) і когнітивну (наявність програм з навчання підприємництва).

Ще одним фактором формування ділових якостей і розвитку ділової активності є соціально-культурний контекст підприємництва в цілому (зв'язок між бажанням стати підприємцем і

ставленням у сім'ї і оточенні до такої перспективи, а також ставлення до ризику як до частини підприємницької діяльності)<sup>23</sup>. Цей фактор ґрунтується на засадах інтегративності.

Розуміння суті інтегративності ділових якостей особистості спирається на філософське положення про те, що інтеграційні системи описують сукупність факторів, розкриваючи загальносистемні властивості їх елементів. Інтегративне особистісне утворення виступає як загальний початок, який організовує всю систему якостей як основу для виявлення властивостей ділової людини. Інтегративність зумовлена психологічною структурою особистості, зокрема тим, що будь-яка риса, властивість особистості є продуктом якостей системи нижчого рівня. В інтегративності ділових якостей особистості існує взаємозв'язок сфер розвитку особистості і визначає ділові якості особистості як складне інтегроване утворення, що характеризує можливості особистісного потенціалу в соціально-громадській, державно-політичній, виробничій сферах, що обумовлює успішність виконання будь-якої діяльності в цілому і стверджує єдність і взаємозв'язок мотиваційної, когнітивної, діяльнісно-вольової, емоційної сфер розвитку особистості<sup>24</sup>.

Процес формування ділових якостей і розвитку ділової активності, як засіб підготовки до професійної і підприємницької діяльності, повинен носити поетапний характер. Представлена нами модель передбачає його планування за формувальним, розвивальним, підсумково-результативним етапами.

Метою формувального етапу для викладача є вдосконалення діагностики та оволодіння методикою формування ділових якостей учнів ЗП(ПТ)О. При цьому ми виходимо з припущення, що освітній процес забезпечує формування параметрів ділових якостей в інтелектуальній, емоційній, вольовій, предметно-практичній, мотиваційній та екзистенціальній сферах у кожного з учнів ЗП(ПТ)О. Розглядаючи педагогічні цілі формування ділових якостей особистості учнів, відзначаємо, що в цілі

---

<sup>23</sup> Sieger P., Fueglistaller U., Zellweger T. Student Entrepreneurship Across the Globe: A Look at Intentions and Activities. St.Gallen: Swiss Research Institute of Small Business/and Entrepreneurship at the University of St.Gallen (KMU-HSG), 2014.

<sup>24</sup> Мартынец Л. А. Формирование деловых качеств старшеклассников средствами проектной деятельности: [монография]/Л. А. Мартынец. Вена, 2014. 316 с. С.47.

формування ділових якостей особистості майбутніх фахівців входять еталонні цілі, проміжні, часткові. Еталонні цілі, що відображають соціальні вимоги суспільства і сучасної професійної освіти до учнів, – вони абстрактні. У підготовці до професійної і підприємницької діяльності вони визначаються як кінцеві цілі освітнього процесу формування всього комплексу ділових якостей. З урахуванням реальних умов конкретного ЗП(ПТ) О вони плануються на півріччя, рік, весь термін навчання. Ці цілі розкривають педагогічне поняття ділових якостей, відповідають на питання «Що формувати?». У діяльності окремого викладача на основі передбачення можливостей засобів, шляхів досягнення кінцевих цілей вони повинні отримати конкретний вияв у проміжних цілях всередині етапу роботи з даною групою і в найближчі цілі факультативного заняття, тренінгу та інших заходів, передбачених планом і програмою розвитку ділової активності і підприємницької компетентності.

У якості основ, що визначають зміст педагогічних цілей, розглядаємо визначення мети як педагогічної категорії; облік сформованих у педагогіці підходів до розробки цілей розвитку і виховання; сутність формованої якості, її ознаки, склад, а також рівнів розвитку.

Еталонною метою формування ділових якостей є реальне забезпечення гуманістичного характеру процесу міжсуб'єктної взаємодії педагога і майбутнього фахівця. Еталонна мета отримує конкретне вираження в таких проміжних цілях, як забезпечення позитивного емоційного стану учнів, встановлення контакту і взаєморозуміння між суб'єктами освітнього процесу, підвищення рівня мотивації розвитку сукупності ділових якостей і підприємницької компетентності в цілому. Еталонна мета також виражається у виявленні та розвитку ділових якостей у майбутніх кваліфікованих кадрів, розвитку всіх сфер їхньої індивідуальності, в досягненні учнями більш високих рівнів усвідомлення розвитку власних ділових якостей, формування діяльної позиції майбутнього фахівця.

Уявімо приблизний перелік проміжних цілей. Якщо більшість учнів групи перебувають на низькому рівні розвитку ділових якостей, то мається на меті перевести їх на більш високий рівень.

Для переведення учня на більш високий рівень розвитку в процесі формування ділових якостей у педагогічних цілях необхідно передбачити цілеспрямовану виховну роботу з удосконалення в основних сферах за індивідуальними ознаками діяльності.

У *інтелектуальній сфері*: розвиток таких якостей підприємницького мислення, як кмітливість, гнучкість; розвиток пізнавальних умінь і загально-навчальних навичок, розвиток сприйняття, уваги; розвиток позапредметних знань і умінь, предметних знань, умінь і навичок, цілісної системи загальноосвітніх і спеціальних знань; оволодіння *саногенним мисленням*<sup>25</sup> і подолання звичок *патогенного мислення*<sup>26</sup>.

У *мотиваційній сфері*: формування системи загальнолюдських моральних цінностей і моральних мотивів поведінки; формування позитивного ставлення до професійної та підприємницької діяльності; формування сумлінного ставлення до праці, формування прагнення до професіоналізму в будь-якій справі, формування потреби в праці; орієнтація учнів у світі професій, виховання звички своєчасного виконання будь-якої роботи; домагатися від учнів прагнення формулювати і відстоювати свою точку зору.

У *емоційній сфері*: навчати розуміння своїх емоційних станів і причин, які їх породжують; формувати в учнів необхідні навички управління і прояви емоційних станів (негативних, комунікативних та альтруїстичних емоцій).

У *вольовій сфері*: розвивати здатність діяти за власним рішенням (ініціативність); розвивати здатність до тривалого прояву вольових зусиль (наполегливість); формувати вміння самостійно здійснювати свої дії, плани, наміри (самостійність); формувати здатність брати на себе відповідальність за власні дії (відповідальність), формувати вміння планувати діяльність і керуватися запланованим (організованості, формувати вміння ставити ясні цілі для окремих дій і не відхилятися від них в

---

<sup>25</sup> Саногенне мислення – (лат. ... genesis – походження) мислення, яке свідомо спрямовується на подолання негативних емоційних розладів і психічне оздоровлення людини.

<sup>26</sup> Джерело патогенного мислення – роздуми, думки, уявлення, пов'язані з образою, соромом, заздрістю, невдачею, страхом, іншими негативними емоціями. ... Отже, патогенне мислення – це таке мислення, яке може призводити до хвороби, патології особистості.

процесі виконання), вміння долати труднощі; формувати вміння достойно поводити себе в складних життєвих ситуаціях тощо.

*У сфері саморегуляції:* розвивати в учнів вміння здійснювати вільний вибір і нести за нього відповідальність; формувати навички аналізу життєвих ситуацій; навчати вміння критично осмислювати свою поведінку, співвідносити її з цілями і діями інших людей.

Необхідно формувати моральну правомірність вибору: самооцінку, самокритичність, уміння співвідносити свою поведінку з іншими, добропорядність, самоконтроль, рефлексію тощо.

*У предметно-практичній сфері:* формувати особистість майбутнього фахівця-підприємця як неповторну індивідуальність; розвивати комунікативні здібності у професійній і підприємницькій діяльності; формувати в учнів здатності до вибору оптимальних стилів поведінки в соціумі; формувати загальні, спеціальні, творчі здібності учнів.

*У екзистенціальній сфері:* необхідно формувати елементи плідних ціннісних орієнтацій, високоморальні установки. Потрібно формувати свідоме ставлення до своїх дій, прагнення до морального самовдосконалення, любов і повагу до себе й інших, турботу про красу тіла, мови, душі; розуміння моралі в собі, тому що екзистенціальна сфера допомагає людині вступати в певні відносини з іншими людьми і виконує функцію відбору ідей, позицій, поглядів і ціннісних орієнтацій. Серед цілей розвитку цієї сфери важливими є: забезпечення розвитку позитивної Я-концепції і самоповаги; розвиток здатності чуйного ставлення до людей; формування навичок соціальної взаємодії.

Часткові цілі формування ділових якостей формуємо, виходячи з умов конкретного заходу (тренінгу, пошукової, рольової або ділової гри, дослідницької роботи або факультативного заняття). Номенклатура цілей даних заходів (тренінгів, ігрових, імітаційних, неімітаційних, факультативних занять) з формування ділових якостей у цьому випадку має наступний вигляд: сформувати в учнів уявлення про конструктивну поведінку в соціумі; формувати саногенне мислення; орієнтувати освітній процес ліцею на ознайомлення учнів зі специфікою певної сфери професійної діяльності, проблемами становлення та розвитку населеного пункту, міста, району, області; стимулювати

інтерес до економічної і геополітичної ситуації рідного краю; навчити учнів діалектично оцінювати конкретні факти, події і явища; домагатися формулювання власної позиції; формувати вміння активно відстоювати свою позицію і вміння знайти для цього переконливі аргументи; переборювати звички збиткового мислення, нетерпимості до інакомислення; розвивати вміння долати власні стереотипи в переконаннях і поведінці; створювати проблемні ситуації і сприяти залученню учнів до її рішення; виробляти системи ділових і неформальних відносин; розвивати техніку емоційного і духовного контакту з різними людьми; тренувати навички взаємодопомоги і взаємопідтримки; розвивати вміння йти на компроміси; стимулювати прагнення до співпраці; домогтися засвоєння правил і способів діалогічного спілкування; розвивати вміння конструктивного спору; виховання поваги до прав та інтересів інших людей.

До часткових цілей педагога відносимо формування ділових якостей особистості учнів, формування в них відповідальності за свою поведінку, навчання, працю; вміння передбачати труднощі в навчанні і націлювати їх на подолання цих труднощів; викликати зустрічний рух до себе; виробляти в учнів уміння думати про себе в позитивному плані; розвивати здатність до самооцінки своїх ділових якостей, розвитку рефлексивного мислення, забезпечення оптимального визначення мети проявів ділової активності професійної і підприємницької діяльності. Надання методичної допомоги педагогам у проведенні діагностики розвитку і формування ділових якостей в учнів. Надання допомоги педагогам у виробленні навички об'єктивної оцінки ділових якостей особистості учнів. Залучення до роботи над формуванням ділових якостей і допомога батькам у подоланні суб'єктивізму при оцінці ділових якостей власних дітей.

Отже, педагогічна мета формується як в поняттях ділової якості особистості учнів, так і в термінах, що описують той соціальний досвід, який передбачає ці якості і технологію у педагога, який відбирає і експлікує цей досвід. Іншими словами, мета – це проєкт соціально-педагогічної ситуації, що забезпечує саморозвиток особистості майбутніх фахівців, формує їхні ціннісні орієнтації.

Суттєвим для формування ділової активності учнів ЗП(ПТ)О є дотримання принципів безперервності і поетапності. Кожний



етап повинен мати чітко сформульовану мету і бути повністю завершеним. Одночасно між окремими етапами має існувати логічний взаємозв'язок, заснований на дидактичних принципах.

Поетапне формування ділової активності учнів ЗП(ПТ)О у процесі підготовки до професійної і підприємницької діяльності включає в себе чотири етапи: початковий, підготовчовальний, творчий і заклочний.

На першому (початковому) етапі формується загальне уявлення про підприємницьку діяльність і проводиться діагностика внутрішнього підприємницького потенціалу учнів, рівня сформованості ділових якостей, що характеризують ділову активність суб'єктів освітньої діяльності, рівень загальної готовності до творчої діяльності, потреби у розвитку ділових якостей. В їх основу покладаємо завдання з розвитку творчої уяви учнів ЗП(ПТ)О, які орієнтовані на розвиток таких якостей особистості як сприйняття, пам'ять увагу, уяву тощо. Мета першого етапу полягає в усвідомленні необхідності ділової активності як загальної якості особистості.

Другий (підготовчовальний) етап спрямований на вдосконалення того, що було досягнуто раніше. Основна увага приділяється вмінню оволодівати новими знаннями і реалізовувати їх в незвичайних, нестандартних ситуаціях виробничої або підприємницької діяльності, в основу яких покладено пошук рішень. Значним за обсягом є питома вага самостійної роботи. Мета другого етапу – оволодіння певним рівнем предметних економічних знань, актуалізація потреби в самореалізації, самовираженні учнів ЗП(ПТ)О, підготовка їх до підприємницької діяльності в галузі обраної професії. При засвоєнні знань і дій досягається розвиток ділової активності за допомогою створення проблемних ситуацій і імітації процесу творчості.

Третій етап є логічним завершенням формування ділових якостей і розвитку ділової активності студента. Мета третього етапу полягає у розвитку підприємницької активності учнів ЗП(ПТ)О, що відбувається на основі набуття учнями прикладних економічних навичок, де в умовах моделювання бізнесу дається оцінка практичної реалізації бізнес-ідей на основі системної симуляції підприємницької діяльності, відбувається формування навичок самоврядування, планування і прогнозування діяльності в умовах

ризиків і невизначеності, досвіду міжособистісної комунікації формування окремих якостей ділової особистості в процесі оволодіння «Основами підприємницької діяльності». На цьому етапі в основу практичних робіт можуть бути покладені такі комплексні міжпредметні завдання:

1. Завдання на організацію підприємницької діяльності, цільовим орієнтиром яких є генерування бізнес-ідей; розробка бізнес-моделей і бізнес-планів; вибір організаційно-правової форми для організованого бізнесу, розробка установчих документів тощо;

2. Завдання на здійснення підприємницької діяльності, що формують в учнів уміння використовувати нормативні правові документи при здійсненні підприємницької діяльності; вміння планувати витрати на реалізацію бізнес-ідей; вміння визначати потребу в інвестиціях і вибирати джерела їх формування; вміння визначати потреби в матеріальних ресурсах і вибирати постачальника на основі порівняння альтернативних пропозицій; вміння планувати робочі процеси підприємницької діяльності, в тому числі діяльність з оперативного і бухгалтерського обліку; вміння оформляти фінансові документи і звіти; вміння представляти і реалізовувати бізнес-план тощо.

3. Завдання на розробку і виведення на ринок товарів, що містять завдання, які дозволяють учням сформувати вміння з вивчення ринку і визначення цільової групи споживачів; вміння розробляти нові товари з урахуванням виявлених потреб; вміння розраховувати витрати на виробництво товару і на цій основі визначати його собівартість; вміння встановлювати ціни на товар на основі найбільш прийняттого методу ціноутворення; завдання на планування стратегії виведення товару на ринок, на формування попиту і стимулювання збуту та тощо.

4. Завдання на командування і управління персоналом фірми, цільовим орієнтиром яких є формування в учнів умінь формувати персонал фірми, створювати команду для вирішення бізнес-завдань; уміння здійснювати розрахунки з персоналом з оплати праці; уміння використовувати різні методи управління персоналом та ін.

Учням пропонується виконувати навчальні завдання в умовах конкретної ситуації, яка задає діапазон можливих рішень і є

основою особистого відрефлексованого діяльнісного досвіду, в тому числі в контексті дотримання етичних і моральних норм. Отримуючи особистий досвід вирішення навчальних завдань, учень ЗП(ПТ)О повинен уміти оцінювати можливі наслідки прийнятих рішень і вчинків, впевнено відстоювати свою точку зору. В основі лежить здатність до дії, яка базується на впевненості в своїх силах, а ситуація невизначеності, яка повинна бути притаманна навчальним завданням, сприймається як потенціал для творчості, як можливість пошуку оптимального рішення в конкретних обставинах. Основою навчання стає самостійна робота учнів і злагоджена робота в команді, оскільки важливо сформулювати у майбутніх фахівців розуміння того, що в сучасному бізнесі успіх залежить від спільних дій людей, які свідомо працюють разом.

Робота в команді передбачає: організацію спільних дій, що приводять до активізації пізнавальних процесів; розподіл ролей і дій; комунікаційну взаємодію і обмін дій, без яких неможливо здійснювати спільну діяльність; рефлексію, яка дозволяє встановлювати ствлення учасника до своєї дії і забезпечувати своєчасну корекцію своєї дії; співробітництво і співтворчість учня і викладача. Виходячи із завдань формування підприємницької активності учнів ЗП(ПТ)О, організація освітнього процесу на основі діяльнісного підходу сприяє їхній підготовці до самостійного пошуку знань, розвитку мотиваційно-ціннісної сфери, визначення мети і прояву творчої активності підприємця

Характерним для таких завдань є їх виконання у виробничому процесі, вони типові для обраної професії і різноманітні, що сприяють застосуванню отриманих знань у нових ринкових умовах, спонукають студентів до активних дій, спрямованих на реалізацію нових ідей, перетворення існуючих застарілих умов, на економію матеріальних і трудових ресурсів, на поліпшення умов праці (наприклад під час виробничої практики в майстернях, навчальних комерційно-виробничих структурах створених у ЗП(ПТ)О).

На четвертому етапі – за умови особистої ініціативи учня ЗП(ПТ)О (групи учнів) відбувається розширення установки на прояв підприємницької активності в професійній діяльності в умовах консультативного центру, де викладачі-консультанти надають консультативну допомогу учням і випускникам з опра-

цювання та реалізації їх бізнес-ідей, перевіряється і оцінюється рівень сформованості ділових якостей і розвиненості ділової активності учнів ЗП(ПТ)О при завершенні процесу навчання.

Розвиток підприємницької активності учнів ЗП(ПТ)О може здійснюватися лінійно, коли етапи послідовно реалізуються один за одним, і нелінійно, коли етапи реалізуються паралельно або послідовно-паралельно, це дає можливість вибудовування індивідуальних маршрутів підготовки і дозволяє учневі включатися у формування підприємницької активності на будь-якому курсі навчання. Найбільша ефективність досягається, коли другий і третій етапи інтегровані між собою.

### **1.3. Методика розвитку підприємницької компетентності майбутніх фахівців у закладах професійної освіти** *(Базиль Л. О.)*

На сучасному етапі становлення ринкової економіки, що суб'єктивується взаємодією власників, організаторів виробництва, рекрутерів, найманих працівників, споживачів та безробітних, утверджуються нові способи господарювання, спостерігається розвиток малого і середнього підприємництва. Водночас, аналізуючи об'єкти підприємницької діяльності, переконуємося, що із великої кількості випускників закладів професійної освіти позитивних результатів у створенні й провадженні підприємницької справи досягають лише окремі фахівці.

Чому так відбувається? Адже державними програмами і концепціями, освітніми і професійними стандартами із різних спеціальностей передбачено підготовку учнівської і студентської молоді до підприємництва й, зокрема, «володіння обсягом знань із основ ведення підприємницької діяльності, державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності та трудового законодавства в межах професійної діяльності». Безперечно, започаткування й забезпечення успішного функціонування об'єкта підприємництва зумовлюється низкою сприятливих політичних, соціальних, економічних обставин. Проте ключова роль у здійсненні підприємницької діяльності відводиться ініціаторові

власного бізнесу й зумовлюється передовсім рівнем розвиненості підприємницької компетентності. Проблеми формування означеної якості здобувачами різних рівнів освіти досліджують В. Анісімова, Є. Барижикова, Н. Бахмат, О. Белан, М. Вовковінський, Н. Городоцька, Т. Єлісіна, Д. Закатнов, О. Земка, А. Іванова, С. Куликова, В. Майковська, Т. Матвєєва, М. Меліхова, Д. Мещеряков, А. Молдован, М. Нікулаєва, Н. Побірченко, М. Савіна, О. Сулаєва, Л. Семущин, М. Ткаченко, І. Федорова, А. Чернявський, Н. Шевиріна, М. Шимановський та ін. Питання щодо здійснення економічної підготовки учнівської і студентської молоді до підприємництва перебуває у полі зору А. Велігона, З. Гіптерс, М. Левочко, В. Мадзігона, Г. Матукової, С. Прищепи, О. Романовського, О. Смирнова, Г. Сохацька, С. Чернер, Н. Шадріної та ін. Психологічні аспекти підприємницької діяльності вивчають та обґрунтовують І. Абдулаєва, Д. Амірян, Л. Березовська, Л. Бурцева, Е. Дьячкова, К. Зав'ялова, Л. Карамушка, О. Креденцер, С. Максименко, Ю. Пачковський, В. Савельєва, З. Ханова, Н. Худякова, Ю. Швалб, Л. Шураєв та ін. На теоріях і методиках підготовки студентської й учнівської молоді до підприємництва фокусують увагу С. Алексєєва, Л. Базиль, Л. Бондарєва, А. Гельбак, В. Дрижак, І. Гриценко, Л. Єршова, Д. Закатнов, В. Орлов тощо.

Науковцями напрацьовано потужне концептуально-теоретичне й науково-методичне підґрунтя підготовки майбутніх фахівців до підприємницької діяльності. Реалії педагогічної практики також засвідчують, що більшість педагогічних працівників закладів професійної освіти усвідомлюють необхідність підготовки конкурентоспроможних, мобільних фахівців, здатних до самозайнятості в умовах нестабільної економічної ситуації. Здебільшого педагоги розуміють, що «формування підприємницької компетентності здобувачів освіти відбувається через зміст навчального предмета, форми, методи та технології». Із цією метою вони використовують ресурс викладання навчальних дисциплін економічного змісту («Основи галузевої економіки і підприємництва», «Основи бухгалтерського обліку», «Обсяг, калькуляція та звітність», «Підприємницьке право», «Громадянська освіта», «Господарське право» тощо). Безперечно, для успішного здійснення підприємницької освіти

здобувачам професійної освіти важливо набути спеціалізованих операційно-технологічних знань щодо пошуку підприємницької ідеї товару або послуги; складання бізнес-плану; здійснення регіонального маркетингового дослідження для з'ясування попиту й уподобань споживачів, досягнень конкурентів і ринку обраного виду підприємництва в цілому; державної реєстрації підприємницької діяльності; реалізації виготовленої продукції або послуги; управління підприємством; оподаткування підприємницької діяльності та відповідних умінь і навичок.

Проте наскрізною ідеєю методики розвитку підприємницької компетентності (МРПК) майбутніх фахівців у закладах професійної освіти є активізація, прояв і вдосконалення індивідуально-особистісних якостей для успішної підприємницької діяльності, які було обґрунтовано в колективній науковій праці «Підготовка майбутніх кваліфікованих кадрів до підприємницької діяльності в умовах розвитку малого бізнесу: теорія і практика». Обґрунтуємо нашу позицію.

У сучасному науковому дискурсі функціонує декілька варіантів розуміння суті поняття «методика», зокрема:

- «сукупність методів навчання чогось»;
- «наука про методи навчання»;
- «сукупність взаємозв'язаних способів та прийомів доцільного проведення будь-якої роботи»;
- «вчення про методи викладання певної науки, предмета».

Наразі частіше оперують поняттями: «методика навчання», «методика викладання» окремої навчальної дисципліни. Зауважимо, що методика навчання за сутнісними ознаками є більш широким поняттям, оскільки навчання охоплює не тільки власне викладання педагогом навчально-дидактичного матеріалу, а й учіння здобувачів освіти, їхній розвиток і виховання. У цьому контексті наголосимо на тому, що в освітній практиці часто паралельно з терміном «методика» вживають поняття «технологія», яке відображає процес навчання. Отже, методика виражає принципи, закономірності, зміст і методи навчання, а технологія – форми і способи організації освітньої діяльності здобувачів професійної освіти. «Педагогічна технологія, – зазначає С. Гончаренко, – це набір процедур (система процедур, яка оновлює

професійну діяльність вчителя і гарантує кінцевий запланований результат). Будь-яка педагогічна технологія повинна задовольняти основні методологічні вимоги: мати наукову базу, спиратися на певну наукову концепцію, науково обґрунтовувати освітню мету. Їй притаманні такі якості, як керованість, проектування процесу навчання, поетапна діагностика, варіювання засобами і методами, корекція результатів. Характеризує технологію і відтворюваність, тобто можливість застосовувати і в інших однотипних освітніх закладах, іншими вчителями).

Ми розділяємо позицію наукової спільноти, що кожна окрема методика, як галузь чи субдисципліна педагогічної науки, базується на дидактиці, теорії виховання й ураховує новітні результати досліджень педагогічної психології. Відтак часткові методики характеризуються низкою спільних ознак, методів і результатів. Водночас кожна методика є особливою, унікальною наукою за своїм предметом, методами і результатами дослідження. Опанування змісту навчальної дисципліни економічної тематики («Основи галузевої економіки і підприємництва», «Основи бухгалтерського обліку», «Обсяг, калькуляція та звітність», «Підприємницьке право», «Громадянська освіта», «Господарське право», «Основи інноваційного підприємництва» та ін.) розглядаємо, як творчий процес, що ґрунтується не стільки на сукупності знань, які викладач надає здобувачам професійної освіти, скільки на його багатоплановому досвіді, інтуїції, особистих якостях, майстерності активізувати майбутніх кваліфікованих робітників до активної творчої співпраці.

Услід за С. Гончаренком уважаємо, що «навчання, як і будь-яка інша творча діяльність, не може бути жорстко детермінованим і регламентованим. Проте необхідно мати на увазі, що творчість учителя є передусім творчістю в психологічному, а не у соціальному розумінні цього слова і не передбачає обов'язкового винаходу і відкриття нового, невідомого людству. Численні заклики педагогічної літератури до кожного вчителя творити не слід розуміти як вимогу, щоб кожен педагог відкривав нові педагогічні і психологічні закономірності процесу навчання. Сподівання на те, що кожен учитель завжди зможе самостійно створити нову технологію навчання, так звані «випереджаючі

форми організації навчання», «сучасні переможні методи навчання», є нереальними. Мало спільного з педагогічною творчістю вчителів і педагогічних колективів мають емпіричні їх метання в пошуках інновацій, суцільне новаторство в методиці... модною стала установка на обов'язкове експериментування й інновації... Ейфорія інноваційних перетворень захопила педагогічну громадськість... Творчість педагога буде плідною лише тоді, коли він досконало володітиме наявними технологіями й методами навчання. Методика ж навчання ґрунтується на узагальненому досвіді людства, теоретично осмисленому в системі наукового пізнання, тому закономірним вбачаємо наявність у методиці значної нормативної частини, яка має емпіричне походження й... рекомендаційну силу. Фактично методика розв'язує три основні завдання й шукає відповіді на три запитання: чого навчати? як навчати? як учитися?» Розв'язання цих кардинальних проблем освіти набуває натепер вкрай важливого значення у зв'язку з переорієнтацією закладів освіти на формування особистості здобувача освіти, розвиток і задоволення його пізнавальних інтересів і здібностей.

Отже, методика розвитку підприємницької компетентності майбутніх фахівців професійної освіти є своєрідною педагогічною системою, що розроблена на підґрунті провідних ідей системного, компетентнісного, особистісно-діяльнісного, інтегративного і контекстного підходів до організації освітнього процесу. На основі чітко окресленої мети та принципів, розглянутих у колективній монографії «Підготовка майбутніх кваліфікованих кадрів до підприємницької діяльності в умовах розвитку малого бізнесу: теорія і практика», а також відповідних етапів, у методиці РПК конкретизуємо її методичні засоби.

У контексті системного підходу розвиток підприємницької компетентності майбутніх кваліфікованих робітників є цілеспрямованим процесом, утвореним синергією цільових настанов, освітньо-процесуальної структури, змісту навчання, виховання й соціалізації, комплексу індивідуально-психологічних якостей (ціннісних орієнтацій, індивідуальних уподобань, нахилів та потреб, підприємницьких установок та здібностей), інформаційної бази майбутньої діяльності, її операційної скла-



дової, фахових знань та умінь, набуття яких уможливорює ефективне планування й провадження підприємницької діяльності в обраній галузі. Відтак у структурі процесу розвитку підприємницької компетентності майбутніх фахівців професійної освіти умовно розрізняємо такі підсистеми: освітньо-когнітивної, пошуково-дослідницької й проектної діяльності, самостійної роботи, виробничої практики. Умовне і нечітке виокремлення підсистем пояснюємо міцним їх узаємозв'язком і глибоким взаємопроникненням. Наприклад, самостійну роботу визначаємо невід'ємним елементом кожної із зазначених підсистем, однак за масштабами та вагомістю цієї діяльності розглядаємо її в якості окремого складника методики як системи, що об'єктивно потребує детального аналізу. Так само і виробничу практику тісно пов'язуємо з підсистемами освітньо-когнітивної, пошуково-дослідницької й проектної діяльності й самостійної роботи. Підсистема освітньо-когнітивної діяльності охоплює загальноосвітню, загальнопрофесійну, професійно-теоретичну та професійно-практичну підготовку, варіативну навчальну дисципліну «Основи інноваційного підприємництва». Унікальність проектної роботи обумовлюється значенням впливу її результатів на розвиток підприємницької компетентності майбутніх фахівців професійної освіти, оскільки, незалежно від обставин підготовки бізнес-проектів, набуті здобувачами професійної освіти практичні навички стануть органічним складником їхньої підприємницької компетентності.

Ключові положення особистісно-діяльнісного підходу є важливими у визначенні змісту й пріоритетів освітньої діяльності процесу розвитку підприємницької компетентності майбутніх кваліфікованих робітників. Моделюючи освітній процес у ЗП(ПТ) О, викладачам економічних дисциплін необхідно, по-перше, брати до уваги не тільки зміст майбутньої фахової діяльності здобувачів, а й ураховувати набутий ними підприємницький досвід, що може бути потужним джерелом для їхньої освітньо-когнітивної діяльності; по-друге, використовувати різні науково-інформаційні й моніторингові джерела, критично осмислюючи наявну інформацію; по-третє, планувати, організувати, координувати, контролювати продуктивну діяльність учнівської молоді; по-четверте,

заохочувати здобувачів професійної освіти до самостійної роботи, своєчасно надавати консультативну допомогу, рекомендації, поради, обов'язково оцінюючи виконані завдання; по-п'яте, в якості пріоритетного засобу використовувати проєктну діяльність учнів як незамінний чинник формування їхніх професійно важливих якостей – змістово-структурних складових підприємницької компетентності, схвалюючи при цьому ініціативність, застосування нестандартних підходів для розв'язання навчальних задач; по-шосте, створити освітнє середовище з атмосферою співробітництва, суб'єкт-суб'єктних стосунків.

Реалізація провідних ідей інтегративного підходу до організації освітнього процесу розвитку підприємницької компетентності майбутніх фахівців передбачає інтегрування інформації для цілісного сприйняття суті і механізмів започаткування та провадження власної справи. У такий спосіб вдається гармонійно поєднати базову теоретико-професійну підготовку майбутніх кваліфікованих робітників зі спеціально організованою підприємницькою, а також синтезувати їх фінансово-економічну обізнаність, індивідуально-особистісні якості, підприємницькі та фахові вміння і навички, мотиваційні установки.

Організація процесу розвитку підприємницької компетентності майбутніх фахівців ґрунтується на системі загальнодидактичних та спеціалізованих принципів. У якості загальнодидактичних нами виділено принципи: цілісності освітньої, розвивальної та виховної функцій навчання; науковості; доступності, систематичності й послідовності змісту; свідомості, активності та самостійності; наочності; зв'язку навчання з практикою.

З-поміж специфічних принципів зазначимо такі: спрямованість освітнього процесу професійної підготовки й виробничого навчання учнів на розвиток складових підприємницької компетентності; єдність та взаємозв'язок підприємницької та професійної підготовки.

Синергія означених методологічних підходів і педагогічних принципів забезпечує міцне теоретико-методологічне підґрунтя успішної реалізації процесу розвитку підприємницької компетентності майбутніх фахівців у ЗПО. Відтак навчання трансформується у процес актуалізації й удосконалення індиві-

дуально-особистісних якостей суб'єкта й ґрунтується на трьох концептах «пізнання-розуміння-вміння». Це дає змогу технологічно змінити освітній процес теоремо-професійної підготовки й змістити акцент із пасивного сприйняття учнями інформації на стимулювання їхньої пізнавальної активності, розвиток у здобувачів професійної освіти самостійного мислення і ділової активності.

У сучасному науковому дискурсі й освітній практиці розрізняють три рівні активності. Перший – має умовну назву «активність відтворення» – характеризується прагненням здобувачів професійної освіти запам'ятати й відтворити знання, засвоїти способи виконання завдань професійної діяльності за пропонуваним взірцем чи конкретним зразком, продемонстрованим педагогом (майстром виробничого навчання, викладачем), роботодавцем (під час виробничої практики). Другий рівень активності – «активність інтерпретації» – пов'язують із прагненням здобувачів професійної освіти осягнути зміст досліджуваного явища чи процесу, встановити зв'язки, опанувати способи використання засвоєних знань уже не за прикладом педагога (пропонуваним взірцем чи еталоном), а в інакших, змінених умовах, наприклад, під час виробничої практики чи конкурсів фахової майстерності. Вищий рівень активності – «активність творча» – передбачає реалізацію намірів здобувачів професійної освіти теоретично осмислити знання, самостійно віднайти ефективні способи виконання завдання на основі максимально швидкого прояву пізнавальних інтересів.

Найбільш ефективною методичною стратегією підготовки учнівської молоді до підприємницької діяльності позиціонуємо ситуаційно-контекстне навчання як методологічно-концептуальне підґрунтя реалізації компетентнісного підходу в сучасній професійній школі. Ситуаційно-контекстне навчання уможливорює імітаційно-практичне пізнання особливостей професійної діяльності фахівців певної галузі і виявлення її можливостей для започаткування власної справи, формування в учнів уявлення щодо майбутньої професійної діяльності як структурної цілісності, позитивні зміни у потребово-мотиваційній сфері, визначенні цільових орієнтирів фахової праці та чітке формулювання

завдань. Означена методика передбачає усвідомлення майбутніми робітниками сутнісних характеристик професії, набуття професійних знань у загальному контексті виробничих ситуацій. При цьому фахові знання вирізняються міжпредметністю, системністю, відображаючи соціальні аспекти професійної діяльності.

Оскільки учні працюють колективно, то успішним є формування здатності до встановлення продуктивної міжособистісної взаємодії, умінь щодо успішної комунікації, обміну думками, спільного прийняття рішень, усвідомлення відповідальності за справу, за себе і за інших. У зв'язку з цим зауважимо: реалізуючи ситуаційно-контекстне навчання, педагогічним працівникам важливо постійно актуалізувати складники як предметного, так і соціального змісту майбутньої професійної діяльності фахівців певної галузі.

Важливим елементом ефективної підготовки здобувачів професійної освіти до підприємництва є ознайомлення викладачів, незалежно від того, які дисципліни вони викладають, із методами підготовки до підприємницької діяльності та практикою розвитку ділових навичок. Це сприятиме підвищенню фахової вправності педагогів, такої необхідної для навчання потенційних підприємців, які, в свою чергу, в майбутньому змогли б створювати компанії, що працюють на підвищення добробуту людей та пропонують постійні робочі місця.

Метод навчання – це упорядкована діяльність педагога і учнів, спрямована на досягнення чітко означеної мети навчання. Під методами навчання (дидактичними методами) часто розуміють сукупність шляхів, способів досягнення цілей, вирішення завдань освіти. У структурі методів навчання виділяються прийоми. Прийом – це елемент методу, його складова частина, разова дія, окремий крок у реалізації методу або модифікація методу в тому випадку, коли метод простий за структурою. Якщо розуміти метод навчання як складне, багатовимірне поняття, то в його змісті можна виокремити об'єктивні закономірності, цілі, зміст, принципи, форми навчання. У структурі методів навчання виділяють об'єктивну й суб'єктивну частини. Об'єктивна частина методу обумовлена такими постійними характеристиками, які обов'язково присутні в будь-якому методі, незалежно від його

використання різними педагогами. У ній відображаються загальні для всіх дидактичні положення, вимоги законів і закономірностей, принципів і правил, а також постійні компоненти цілей, змісту, форм навчальної діяльності. Суб'єктивна частина методу обумовлена особистістю викладача, особливостями здобувачів професійної освіти, конкретними умовами. Доволі складним і не до кінця ще вирішеним є питання про співвідношення об'єктивного і суб'єктивного в методі. Діапазон думок з даного питання дуже широкий: від визнання методу тільки об'єктивним в освітній практиці до повного заперечення об'єктивних початків і визнання методу особистим, а тому неповторним витвором педагога. Істина, як завжди, захована між крайнощами. Саме наявність у методі постійної, загальної для всіх об'єктивної частини дозволяє дидактам розробляти теорію методів, надавати потрібні рекомендації практиці, а також успішно вирішувати проблеми логічного вибору, оптимізації методів. Справедливо і те, що у плані методів найбільше проявляється власна творчість, індивідуальна майстерність педагогів, а тому методи навчання завжди були і залишаться сферою високого педагогічного мистецтва.

У дореволюційних дидактичних посібниках метод тлумачили як мистецтво педагога скеровувати думки учнівської молоді в потрібне русло і організувати роботу за заздалегідь наміченим планом. Але бачити в методі тільки мистецтво – значить, заперечувати очевидне: успішно навчають не тільки майстри імпровізації, але й суворі логіки. Тому справедливим буде і інше визначення: метод – система алгоритмізованих логічних дій, які забезпечують досягнення завчасно окресленої мети.

Так чого ж в ньому все-таки більше – логіки чи вчительської майстерності, розрахунку чи імпровізації? Від правильного вирішення цього питання залежить обґрунтованість теорії і практики методів. Розглянемо межі уявного кристала – методу. На них могли б бути написи: запроєктовані викладачем мети навчально-виховної діяльності; шляху, які вибирає педагог для досягнення цих цілей; способи співпраці, що відповідають поставленим завданням; зміст навчання в сукупності з конкретним навчальним матеріалом: логіка освітнього процесу (закони, закономірності, принципи); джерела інформації; активність

учасників освітнього процесу; майстерність викладача; система прийомів і засобів навчання і багато інших істотні ознаки. Крім того, метод – головний інструмент педагогічної діяльності. Саме з його допомогою виробляється продукт навчання, здійснюється взаємодія викладачів (вчителів) і здобувачів професійної освіти. Звідси зрозуміло, чому так складно дати однозначне і найбільш повне визначення методу.

У практиці професійної підготовки майбутніх кваліфікованих кадрів використовують умовно виокремлені групи методів навчання: пасивні (наразі застосовують нечасто, зазвичай, для повідомлення (демонстрації) нової інформації, учні є об'єктами навчання, сприймають повідомлення, спостерігають за демонстрацією чи відеоресурсами); активні (передбачають самостійне виконання творчих завдань, учні є суб'єктами навчання); інтерактивні (передбачає роботу усього класу як команди, включає моделювання життєвих ситуацій, використання рольових ігор, спільне вирішення проблем, кожний учень є суб'єктом взаємодії, який активно бере участь у процесі навчання, однак працює за індивідуальним «маршрутом»).

У процесі навчання майбутніх кваліфікованих робітників організації підприємницької діяльності можуть застосовуватися інтерактивні методи навчання, які розкривають їхню пізнавальну і ділову активність як майбутніх підприємців. Поняття «інтерактивний» запозичене з комп'ютерного словника, де воно означає можливість користувача обмінюватися інформацією з комп'ютером, тобто віртуально керувати процесом. Типовий приклад – комп'ютерна гра. Маніпулюючи клавіатурою або спеціальними (інтерактивними) пристроями управління, гравець змінює хід гри за власним бажанням, намагаючись досягти успіху. Інтерактивні методи в дидактиці – це способи взаємодії між викладачем і іншими учасниками освітнього процесу, між різноманітними керуючими засобами (наприклад, комп'ютерами) і споживачем інформації або між самими учнями, які в цьому випадку можуть бути розділені на невеликі групи. Головна мета застосування методів – підвищити активність учасників освітнього процесу.

До інтерактивних методів навчання підприємницької діяльності відносяться дискусії, тренінги, ігри. У закладах професійної

освіти застосовуються численні модифікації цих методів (наприклад, у поєднанні з формами і засобами, як-от: лекції-дискусії; тренінги; обговорення з «відкритими відповідями»; бесіди з «незакінченими висновками»; аналіз альтернатив; робота в парах, трійках, малих групах; «мозковий штурм»; змагання; відстоювання своєї позиції будь-якими способами; ігри за правилами і без правил; реклама власних проєктів; «нав'язування» думок. При цьому пріоритет серед інтерактивних методів належить іграм. Ігрові методи все більше проникають і в освітній процес. Наразі активно використовують як традиційні дидактичні ігри, так і нові – з потужною комп'ютерною підтримкою (бізнес-симулятори, тренажери та ін.).

У сучасній науці використовується кілька відносно відокремлених видів навчання, які широко застосовуються при навчанні здобувачів професійної освіти основам підприємницької діяльності, а саме: пояснювально-ілюстративне (ПІ); проблемне (ПБ); програмоване (ПН); комп'ютерне (комп'ютеризоване) навчання (КН); нові інформаційні технології навчання (НІТН).

Дамо коротку характеристику сучасним видам навчання, враховуючи низку важливих критеріїв.

1. Сутність пояснювально-ілюстративного навчання відображена в назві. Пояснення в поєднанні з наочністю – головні методи такого навчання; слухання і запам'ятовування – провідні види діяльності здобувачів професійної освіти; безпомилкове відтворення вивченого – головна вимога й основний критерій ефективності навчання. Таке навчання називають ще традиційним, щоб не тільки виокремити його від більш сучасних видів, але і підкреслити тривалу історію його існування в різних модифікаціях. Це древній вид навчання, що не втратив значення і в сучасній школі завдяки тому, що в нього органічно перешлітаються нові способи викладу знань і нові види наочності. Безперечно, пояснювально-ілюстративне навчання має ряд важливих переваг. Воно економить час, зберігає сили викладачів і здобувачів професійної освіти, полегшує засвоєння ними складних знань, забезпечує досить ефективне управління процесом. Але, поряд із цими перевагами, йому властиві і недоліки, серед яких найбільш серйозні – вручення «готових» знань і звільнення учнівської

молоді від необхідності самостійно і продуктивно мислити при їх освоєнні, а також незначні можливості індивідуалізації та диференціації освітнього процесу.

2. Проблемне навчання відрізняється такою організацією освітнього процесу, за якого майбутні кваліфіковані робітники самостійно «винаходять» знання у ході вирішення навчальних проблем, що сприяє розвитку їхнього творчого мислення і пізнавальної активності. Технологія проблемного навчання не має особливої варіативності, оскільки включення учнів в активну пізнавальну діяльність складається з низки етапів, що повинні бути реалізовані послідовно і комплексно.

Важливий етап – створення проблемної ситуації, що являє собою відчуття розумового утруднення. Навчальна проблема, яка вводиться в момент виникнення проблемної ситуації, повинна бути доволі складною і, разом із тим, доступною для сприйняття й можливого розв'язання учнями. Її введенням і усвідомленням завершується перший етап. На другому етапі вирішення проблеми («закритому») учень осмислює набуті раніше знання, досвід, відчуває, що їх недостатньо для отримання відповіді, і активно включається в пошук і віднайдення недостатньої інформації. Третій етап («відкритий») спрямований на здобуття різними способами необхідних для вирішення проблеми знань. Він завершується виникненням «осаяння» («Я знаю, як зробити!»). Надалі слідує етап вирішення проблеми, верифікації (перевірки) отриманих результатів, зіставлення з вихідною гіпотезою, систематизації та узагальнення набутих знань, умінь.

Переваги ПБО: самостійне «добування» знань шляхом власної творчої діяльності, високий інтерес до навчальної праці, розвиток продуктивного мислення, міцні і дієві результати навчання. До недоліків слід віднести слабку керованість пізнавальною діяльністю учнів, великі витрати часу на досягнення запроєктованих цілей.

3. «Програмоване навчання» походить від поняття «програма», означає систему послідовних дій (операцій), виконання яких веде до заздалегідь запланованого результату. Основна мета ПН – поліпшення управління освітнім процесом. ПН виникло на початку 1960-х рр. на основі нових дидактичних, психологіч-



них і кібернетичних ідей, спрямувало зусилля на створення такої технології процесу здобуття освіти, яка дозволяла б контролювати кожен крок просування учня по шляху пізнання і завдяки цьому надавати йому своєчасну допомогу, рятуючи тим самим від багатьох труднощів, втрати інтересу й інших негативних наслідків, які супроводжують погано керований процес. Особливості ПН полягають у наступному: навчальний матеріал поділяється на окремі порції (دوزи); кожен крок завершується контролем (питанням, завданням тощо); при правильному виконанні контрольних завдань учень отримує нову порцію матеріалу і робить наступний крок у навчанні; при неправильній відповіді учень отримує допомогу і додаткові роз'яснення; кожен учень працює самостійно і опановує навчальний матеріал у посиленому для нього темпі; результати виконання всіх контрольних завдань фіксуються, вони стають відомими як самим учням (внутрішній зворотний зв'язок), так і педагогу (зовнішня зворотний зв'язок); педагог виступає організатором навчання і помічником (консультантом) при ускладненнях, здійснює індивідуальний підхід; в навчальному процесі широке застосування знаходять специфічні засоби ПН (програмовані навчальні посібники, тренажери, контролюючі пристрою, навчальні пристрої).

Сучасні навчальні машини (комп'ютери, що працюють по спеціальними програмами) швидко визначають рівень навченості й можливості працюючих з ними учнів, можуть «приспосовуватися» до них.

Такі програми називаються адаптивними. Вони найчастіше складаються за змішаною (комбінованою) схемою, що дозволяє зробити їх гнучкими.

4. Комп'ютерне (комп'ютеризоване) навчання відіграє важливу роль у перетворенні навчально-виховного процесу. Комп'ютери, забезпечені спеціальними навчальними програмами, можна ефективно пристосувати для рішення майже всіх дидактичних завдань: пред'явлення (видачі) інформації, управління ходом навчання, контролю та корекції результатів, виконання тренувальних вправ, накопичення даних про розвиток навчального процесу і тощо.

Широке застосування комп'ютерів у навчанні визначили два головних напрями ефективного їх використання.

1) підвищення успішності з окремих предметів різних циклів (економіці, математиці, природничих наук, іноземної мови, тощо), забезпечення орієнтованого на результат процесу;

2) розвиток загальних когнітивних здібностей: вирішувати поставлені завдання, самостійно мислити, володіти комунікативними навичками (збір, аналіз, синтез інформації), тобто націлення на процеси, що лежать в основі формування того або іншого навичку. Крім того, комп'ютери широко використовуються для автоматизованого тестування, оцінки та управління, що дозволяє вивільнити час викладача і тим самим підвищити ефективність педагогічного процесу.

Програмування і комп'ютерне навчання, яке прийшло йому на зміну, ґрунтуються на виділенні алгоритмів навчання. Алгоритм, як система послідовних дій, що ведуть до правильного результату, вказує учню зміст і послідовність навчальної діяльності, необхідної для повноцінного засвоєння знань і умінь. Перш ніж скласти навчальну програму, потрібно розробити алгоритм виконання розумових дій і навчальних операцій, за яким комп'ютер буде здійснювати управління навчальним процесом. Ефективність навчальних програм і всього комп'ютерного навчання в цілому залежать від якості алгоритмів управління розумовою діяльністю. Погано складені алгоритми різко знижують якість комп'ютерного навчання.

Дидактична структура адаптивної навчальної програми скорочує терміни навчання. При різного роду помилках (у теорії, мові тощо) учень отримує роз'яснення, допомогу, а за необхідності і додаткові завдання, що підвищують ймовірність правильної відповіді, але значно збільшують час навчання. Зрештою правильні відповіді дають усі учні, що гарантує встановлення якості навчання, але кожен приходить до цього результату своїм шляхом.

Дистанційне навчання – це таке навчання, яке передбачає навчання на відстані. Даний вид навчання називають також заочним, навчанням на дому, відкритим навчанням, радіо- і теленавчання, Інтернет-навчанням, незалежним навчанням. Більшість фахівців вважають його однією з форм отримання освіти, разом з очною і заочною.

Одна з поширених різновидів дистанційного навчання – самостійне вивчення предметів, записаних на електронних носіях інформації (компакт-дисках). Будь-хто може сьогодні купити навчальний курс з будь-якого предмету, викладений на будь-якому рівні. Навчальна інформація і контроль за її засвоєнням організовані відповідно до принципів програмованого навчання. Гіпертекстові і мультимедійні вставки створюють поліпшені можливості для сприйняття, розуміння і практичного застосування знань.

Навчання відбувається в інтерактивному режимі. Розвинені системи тестування і корекції виводять учня на необхідний рівень. Передбачається, що якщо він сумлінно вивчить усю необхідну інформацію, виконає всі належні завдання і безпомилково пройде тестування, то може освоїти обрану спеціальність. Але практично все не так просто. Вчитися з екрану комп'ютера, без викладача набагато важче, ніж у групі і за нормальної організації навчального процесу. Тому переваги Інтернет-освіти більше рекламуються виробниками, ніж виправдовуються насправді.

Головні характеристики дистанційного навчання:

- засвоєння навчального матеріалу в доступній для певних вікових груп і рівнів підготовки учнів формі;
- дотримання принципів програмованого навчання, особливо в частині управління розумовою діяльністю учнів;
- спроба встановлення емпатійних відносин і особистісних зв'язків між учнями і викладачами-консультантами;
- широке застосування новітніх і нетрадиційних засобів доставки та піднесення інформації;
- постійний зворотний зв'язок (з моменту реєстрації учня) через електронну пошту та Інтернет.

Основна перевага дистанційного навчання укладена у можливості отримувати освіту «не виходячи з дому». В цьому ж і його основний недолік: навчання, позбавлене духовного спілкування з викладачами, навряд чи може бути хорошим. Крім того, індивідуалізація істотно втрачає свою силу через неможливість організувати обговорення проблем у групах, налагодити інтерактивне спілкування. Дані про економічну ефективність дистанційного

навчання також вельми суперечливі: одні вважають, що воно дешевше, інші – що воно значно дорожче за інші види навчання.

Дистанційне навчання може з успіхом використовуватися для отримання додаткової освіти частиною найбільш організованих, цілеспрямованих, добре підготовлених до самостійного навчання людей. Інтернет-навчання може бути корисним також для підвищення кваліфікації. Але ті, хто навчається, відчують різні труднощі у пізнавальній сфері, таке навчання створює додаткові навантаження. Читання з екрану дисплея, розуміння тексту, складеного далеким фахівцем, – дуже нелегке заняття навіть для підготовленого учня.

Нові інформаційні технології, створені на основі електронно-обчислювальної техніки п'ятого покоління, глобальної мережі зв'язку Інтернет, розвиваються швидкими темпами і вже привели до розробки і широкого застосування нових форм, методів і видів навчання.

НІТ можна визначити як сукупність методів і засобів накопичення, обробки, уявлення, збереження і передачі інформації. НІТ ґрунтуються на принципах гіпертексту – поданні великих масивів інформації та організації доступу до неї. Обсяги інформації, які потрібно використовувати в освіті, сьогодні настільки великі, що звичайні шляхи її пошуку і передачі стають малоефективними. Тільки надшвидкі комп'ютери і засоби зв'язку допомагають швидко знаходити, передавати і обробляти необхідну інформацію, внаслідок чого ці засоби стають незамінними в організації ефективного навчального процесу.

У НІТН об'єднані засоби зв'язку, апаратні і програмні засоби, спеціальні методи роботи з інформацією, можливості дистанційної організації навчання. У складі сучасних освітніх комплексів є: Інтернет, локальна мережа, комп'ютери, засоби зберігання інформації (різноманітні накопичувачі), периферійне устаткування (принтери, сканери, ксерокси, мінідрукерні), демонстраційні дошки, виносні екрани, засоби захисту та інші пристрої. Серед методів, за якими розвивається взаємодія учнів з інформацією, переважають інтерактивні, що дозволяють учню вступати у взаємодію з програмою в будь-якій точці процесу, змінювати розвиток процесу за своїм бажанням.

Мультимедіа – об'єднання спеціальних апаратних засобів і програмного забезпечення, що дозволяє на якісно новому рівні сприймати і переробляти різноманітну інформацію: текстову, графічну, звукову, анімаційну, телевізійну.

За допомогою НІТН успішніше вирішуються проблеми підвищення продуктивності навчального процесу, інтенсифікації навчально-виховного процесу, побудови відкритої системи освіти, що забезпечує кожному, хто навчається, власну траєкторію навчання і самоосвіти, системної інтеграції предметних галузей знань, розвитку творчого потенціалу учня, формування інформаційної культури вчителів і учнів, підготовки майбутніх поколінь до життя в інформаційному суспільстві.

Сучасні наука і практика активно осмислюють переваги і недоліки НІТН. З'ясувалося, що в чомусь вони можуть допомогти, але в деяких випадках спотворюють логіку навчання, відводять думки учнів у небажаному напрямі. Проблема полягає в тому, що створюють програмні засоби і організують процеси навчання за ними спеціалісти інших галузей, для яких викладання не є професією.

Сьогодні комп'ютер використовується як допоміжний засіб для більш ефективного вирішення традиційних дидактичних завдань: отримання довідкової інформації, інструкцій, обчислювальних операцій, демонстрацій і т. п. Впровадження в навчальний процес гіпертекстових технологій відкриває принципово нові можливості роботи з довідковою інформацією.

Використання таких систем дозволяє створювати і широко тиражувати на електронних носіях довідники, енциклопедії. Нові дидактичні завдання на комп'ютерах ставляться і вирішуються дуже широко, неодмінно зростає частка імітаційного моделювання. Об'єктом засвоєння виступають: а) зовнішні параметри процесу; б) закономірності, недоступні для спостереження в природних умовах; в) зв'язок імітованих явищ з тими параметрами, які автоматично задані програмою; г) пошук параметрів, які оптимізують перебіг імітованого процесу тощо.

Нові можливості відкривають телекомунікаційні технології. Студенти, викладачі, вчителі, отримуючи доступ до професійних банків і баз даних, опановують наукові проблеми, розробки

яких ще не завершені, працюють в складі дослідних колективів, обмінюються результатами досліджень. Використання добре структурованої інформації, що міститься в базах даних, сприяє її запам'ятовуванню, формуванню прийомів виконання логічних операцій аналізу, порівняння тощо. Завдяки доступу до мереж телекомунікацій викладачі не тільки істотно підвищують свою інформаційну озброєність, але і отримують унікальну можливість спілкуватися зі своїми колегами по всьому світу. Це створює ідеальні умови для професійних контактів, обміну професійними розробками.

НІТ надають нові можливості для раціоналізації управлінської діяльності. Наявність достатньої кількості комп'ютерів дає можливість об'єднувати в інформаційну мережу ВНЗ, школи, що пов'язує навчальні плани, програми, бібліотеку в єдиний інформаційний простір.

Отже, методика професійного навчання – це сукупність педагогічного інструментарію, призначеного для управління процесом засвоєння системних професійних знань у галузі підприємницької діяльності на основі спільного емоційно-інтелектуального взаємодії педагога і студента з урахуванням його вікових особливостей, розумових можливостей, а також технічного, психолого-педагогічного забезпечення.

Методика підготовки учнів до підприємництва передбачає використання здебільшого індивідуальної, парної роботи і роботи в командах, групах і ґрунтується на принципах співпраці, активності учнів, врахуванні досвіду групи, обов'язковості зворотного зв'язку.

Отже, поступово формуємо середовище освітнього спілкування, яке характеризується відкритістю, взаємодією учасників, рівністю їх аргументів, накопиченням спільного знання, можливістю взаємного оцінювання і контролю. У цьому середовищі викладач, надаючи нові знання, спонукає учнів до самостійного пошуку. Поступово активність викладача поступається місцем активності учнівської молоді, і його основним завданням стає створення умов для ініціативи учнів.

Для підготовки здобувачів професійної освіти до підприємницької діяльності в умовах розвитку малого бізнесу застосовують такі види освітніх технологій:

1. Технологія командної роботи (teamwork method, робота в малочисельних групах) ґрунтується на ідеї утворення команди, що є пріоритетним завданням успішного здійснення підприємництва й застосовується у бізнес-практиках як «мікромодель громадських реакцій» на поведінку окремого індивіда. Технологічно навчально-пізнавальна діяльність здобувачів професійної освіти організовується у групах по 3–5 осіб із обов'язковим розподілом повноважень і відповідальності кожного члена команди у виконанні спільного завдання на основі поєднання результатів індивідуальної роботи. Передусім потрібно об'єднати учнів у групи, зважаючи на рівень навчальних успіхів і характер міжособистісних відносин (ефективною буде робота у тій команді, між учнями якої склалися доброзичливі відносини). У практиці використовують такі способи об'єднання учнів:

1) за рахунком на «перший-другий-третій» англійською мовою;

2) за якоюсь ознакою (характеру, зовнішнього вигляду, досягнень тощо), яку не обов'язково називати;

3) «осінній ліс» – на столах (або на підлозі) розкладають аркуші із зазначеними на них темами для виконання завдання, учні ознайомлюються із ними і визначаються із темою, яку хотіли б опрацювати;

4) «пори року» – об'єднання учнів за датою народження (навесні, влітку, восени, взимку);

5) «жеребкування» – на маленьких аркушах паперу вказати назви ролей (наприклад, споживач, продавець, експерт, маркетолог), покласти їх у коробку і дати можливість учням самостійно по черзі витягнути ці листочки;

6) «вибір лідера» – учням класу пропонується обрати трьох-чотирьох лідерів, а потім вибрані лідери набирають собі команди;

7) «мотузок» – педагог завчасно нарізає мотузки різної довжини до одного метра, а на початку заняття пропонує об'єднатися учням попарно таким чином, щоб один кінець мотузка був в одного учня, а інший – у другого.

Кожна група отримує завдання (можуть бути однаковими для всіх груп або диференційованими) і план роботи (наприклад: обговорення питання – 2–3 хвилини, малювання схематичного

зображення (виготовлення мініплаката, листівки, світлини, листа, ескізу, емблеми, товарного знака) – 3–4 хвилини, підготовка виступу – 1 хвилина, всього – 7 хвилин). Наступним етапом є розподіл ролей: «капітан» (лідер, ведучий, спікер), який стежить за дотриманням правил під час виконання; «секретар», який занотовує ідеї, пропозиції; «хранитель часу», який стежить за часом, попереджає, скільки хвилин залишилося до закінчення роботи; «презентант», який демонструє результат виконання завдання. Процес виконання завдання в групі здійснюється на основі обміну думками, оцінками, схвалення загального для всіх рішення. На етапі презентації результатів необхідно обов'язково вийти до фліп-чарту, дошки чи екрану, продемонструвати результат роботи групи й прокоментувати його. Після виступу презентанта учасники інших груп можуть ставити уточнюючі питання, критика є неприпустимою. Заслухавши результати всіх команд, педагог коментує їх, узагальнює і робить висновки. За умови застосування цієї технології завдання викладача такі: пояснити мету роботи учнів; організувати їх групування; роздати заздалегідь підготовлені завдання; координувати роботу груп і брати в ній участь, щоб спонукати учнів до активного пошуку, уникаючи нав'язування своєї точки зору. Така робота стимулює взаємодію між учнями, посилює усвідомлення відповідального ставлення до праці й відчуття взаємної відповідальності за результат. Переваги цієї технології: кожен учень має можливість побачити себе і свої проблеми збоку, створивши звичний для себе життєвий простір щодо відносин з іншими особами й усвідомивши обмеженість і неефективність способів виконання завдання, має змогу змінювати стратегію побудови взаємин за принципом «тут і тепер», а також можливість живого обміну досвідом виокремлення та вирішення проблем.

2. Технологія проєктного навчання конкретизується сукупністю прийомів і способів колективної або індивідуальної діяльності учнів із відбору, розподілу та систематизації матеріалу з певної теми з метою розроблення проєкту, тобто майбутні фахівці набувають нового досвіду (знань, умінь, навичок, компетентностей) у процесі планування та виконання спеціальних практичних завдань. Проєкт – це самостійна, оригінальна робота із конкретної



проблеми, що включає відбір, розподіл й інформатизацію матеріалу. Проєкт є сукупністю конкретних документів, попередніх текстів, що виражають задум учня (групи учнів) зі створення дійсного об'єкта, предмета, якогось теоретичного продукту. Тому завдання викладача – з урахуванням вікових і індивідуальних особливостей учнівської молоді, їхніх інтересів, потреб, планів на майбутнє – створити таку робочу атмосферу, яка б стимулювала їх розумову, комунікативну і творчу діяльність. З цією метою на підготовчому етапі бажано ініціювати ідеї проєкту або створити умови для її появи, а також надати допомогу в первинному плануванні. На етапі реалізації проєкту викладачеві необхідно допомагати учням у виконанні завдань, зокрема консультувати їх з окремих питань, надавати джерела додаткової інформації. На заключному етапі доцільно підбити підсумки роботи як незалежний експерт. Діяльність учнів передбачає виконання таких завдань: самостійний пошук, відбір, критичне осмислення й узагальнення інформації із різних джерел; використання здобутої інформації для вирішення нових пізнавальних і практичних завдань; активну комунікацію у різних ситуаціях; проведення дослідів; аналітичне узагальнення отриманих результатів. Результатом такої діяльності може бути: бізнес-проєкт, програма діяльності сервісного центру, виробничої установи, комплект технічної документації, альбом, сценарій заходу тощо. Застосування цієї технології сприяє розвитку таких якостей для підприємницької діяльності: цілеспрямованість, самостійність, ініціативність, (оскільки всі учні включені в активний пізнавальний процес); комунікативних умінь (сприйняття, слухання, говоріння, відстоювання власної думки у різних ситуаціях спілкування); дослідницьких умінь (збір необхідної інформації, аналіз документів, виявлення проблеми, планування можливих варіантів вирішення проблеми, спостереження, побудова гіпотез, прогнозування ризиків, узагальнення тощо); аналітичного мислення. 3-поміж вимог до технології проєктного навчання найбільш важливими є такі: наявність значущої для учнів проблеми / завдання у дослідницькому, творчому аспектах, вирішення якої потребує інтегрованого знання й дослідницького пошуку; практична, теоретична, пізнавальна значущість передбачуваних результатів; самостійна (індивідуальна, парна, групова) діяльність учнів.

3. Технологія ситуаційно-контекстного навчання (метод ситуаційного аналізу, аналіз конкретних ситуацій, case study) передбачає дослідження (розгляд, аналіз) конкретних випадків, подій, явищ або ситуацій підприємницької діяльності, виокремлення проблеми (суперечності) і пошук кращих варіантів її розв'язання. З-поміж перекладів слова «case» у словниках наявні варіанти «становище», «випадок», «обставина», тобто це опис реальної ситуації, «моментальний знімок реальності», «фотографія дійсності». Найбільш широко ця технологія використовується для опанування суті підприємницької діяльності у бізнес-школах за кордоном. При цьому сама проблема може не мати однозначних рішень (європейська бізнес-школа) або мати єдино правильне рішення (Гарвардська бізнес-школа, США).

У підготовці учнів до підприємницької діяльності використовують різні види ситуацій: ситуація-проблема (опис реальної проблемної ситуації); учням потрібно виокремити проблему, запропонувати ймовірні варіанти рішень або аргументувати неможливість розв'язання цієї ситуації. Реалізується через метод пошуку рішення, що полягає в моделюванні учнями алгоритму розв'язання конкретної ситуації. Ситуація-оцінка – це опис становище, вихід із якого вже знайдений, наприклад, стаття зі спеціального економічного видання, яка мала ті чи інші наслідки (позитивні або негативні); учням пропонується виконати критичний аналіз прийнятих рішень і надати мотивований висновок щодо представленої ситуації та способу її розв'язання. Учні виокремлюють проблему, формулюють її, визначають, які були умови і засоби вирішення проблеми, до якого результату це призвело. В даному випадку аналізується вже виконана дія. Ситуація-ілюстрація – це опис ситуацій із вказівкою обставин, що її спричинили, та відображенням процедури (алгоритму) її вирішення; завдання учнів – оцінити ситуацію загалом, здійснити аналіз її вирішення, сформулювати запитання, висловити згоду або незгоду. Ситуація-попередження – це опис алгоритму застосування вже прийнятих раніше рішень, у зв'язку з чим ситуація має тренувальний характер і служить ілюстрацією до певної теми; учням потрібно проаналізувати дані ситуації, знайдені рішення, використавши при цьому набуті теоретичні

знання. Вимоги до ситуацій: актуальність і відповідність змісту ситуації основному завданню; багатоплановість ситуації (ілюстрування декількох типових аспектів із реального життя); цікавість, доступність, зрозумілість, драматизм (інтрига) і проблемність змісту; висвітлення позитивних і негативних явищ; аналітичність і провокування до дискусійного обговорення.

Основні етапи створення кейсів: формулювання цілей кейса; пошук джерела кейса; збір даних для кейса; визначення проблемної ситуації; побудова програмної карти кейса, що складається з основних тез, які необхідно втілити в тексті; побудова або вибір моделі ситуації, яка відображає діяльність бізнесу; перевірка її відповідності реальності; вибір жанру кейса; макетування змісту (написання тексту) кейса; апробація кейса в аудиторії; діагностика правильності і ефективності кейса; коригування й підготовка остаточного варіанту кейса; укладання методичних рекомендацій з використанням кейса: розробка завдання для учасників і можливих питань для ведення дискусії та презентації кейсу, опис передбачуваних дій учасників і тренера в момент обговорення кейса.

Для підготовки учнівської молоді до підприємництва найкраще використовувати невеликі кейси – до 2 сторінок, оскільки великі кейси викликають труднощі в учнів, особливо при роботі вперше. Кейс може містити опис однієї події в одній організації або історію розвитку кількох установ за 1, 2, 5, 10 років. Часто кейс-метод порівнюють із відкритою дискусією. Однак у кейс-методах передбачається, що викладач керує обговоренням проблеми, представленої в кейсі, а самі кейси можуть презентувати учні в друкованому, відео, аудіо чи мультимедіа форматі. Переваги: можливість організувати ефективне обговорення ситуації і наявних у ній проблем, зіставити об'єкти вивчення з досвідом учнів і сформувати у них високу мотивацію. Труднощі і ризики: високі вимоги до організації обговорення (на аналіз досліджуваної ситуації може знадобитися значно більше часу); всі учасники повинні бути компетентні із тієї галузі, в контексті якої розглядають ситуацію, а для досягнення поставлених педагогічних цілей педагог повинен мати високу кваліфікацію.

Технологія імітаційно-рольового навчання – рольова імітація учнями реальної професійної діяльності з виконанням конкрет-

них виробничих функцій фахівців на різних робочих місцях. До ігрових імітаційних технологій відносять: стажування з виконанням посадової ролі, імітаційний тренінг, розігрування ролей, ігрове проектування, дидактичну гру. Стажування з виконанням посадової ролі – це форма і метод активного навчання, під час якого дійсність є своєрідною «моделлю», а імітація передбачає виконання функціональної ролі представника конкретної посади. Цей метод застосовується під час виробничого навчання і виробничої практики. Головна умова стажування – виконання певних дій у реальних обставинах під керівництвом організатора стажування. За способом організації роботи учнів – це індивідуальний метод навчання, що забезпечує найбільш повне наближення процесу навчання до виробництва.

Імітаційний тренінг передбачає набуття (відпрацювання) конкретних спеціалізованих навичок і умінь щодо роботи з різними технічними засобами і пристроями; імітується ситуація, обставини підприємницької діяльності, «моделлю» є технічний засіб; практикується у бізнес-симуляторах і тренажерах. Професійний контекст відтворюється за допомогою предмета діяльності (реального технічного засобу) і шляхом імітації умов його застосування.

Розігрування ролей (інсценування, рольова гра) – ігровий спосіб аналізу конкретних ситуацій, що передбачає виявлення окремих проблем, пов'язаних із взаєминами в колективі, вдосконаленням стилю і методів роботи або керівництва. Цей метод активного навчання характеризується такими ознаками: наявність завдання (проблеми); розподіл ролей між учнями для її розв'язання. Метод зорієнтований на розвиток поведінкових умінь професійного і соціального характеру і передбачає введення певних елементів театралізації, оскільки уявлення ситуації, її аналіз і прийняття рішень здійснюються в особах. Матеріалом для розігрування ролей є, зазвичай, типові професійні або соціальні ситуації, навички або вміння, тобто відбувається відпрацювання дій гравців у заданих предметно-соціальних умовах.

Можна виділити наступні основні сфери життєвих змін для моделювання рольових ігор:

1. Навчання – спеціальність (зміна закладу освіти, спеціальності, спеціалізації, самоосвіта, неформальна освіта).

2. Робота – професійна кар'єра (посадові переходи, зміна місця роботи, організації, виду діяльності тощо).

3. Місце проживання (зміна квартири, будинку, переїзд в інше місто, регіон, країну).

4. Сім'я, друзі (взаємини з рідними, друзями у питаннях щодо пошуку ідеї для започаткування власної справи, складання бізнес-планів, розроблення стартапів, реалізації підприємницьких ініціатив тощо).

5. Гроші (зміни матеріального становища, виграші, спадщина, придбання, підвищення/зниження доходів, режим економії, банкрутство).

6. Духовність (зміна світогляду, релігійних уподобань, набуття нових смислів, цінностей, життєвих принципів, різні інсайти тощо).

7. Інше (дозвілля, громадська діяльність).

Зміни в зазначених сферах можуть бути взаємопов'язані і проходити за трьома варіантами:

1) зміни, спровоковані виключно самою людиною (довільні);

2) зміни, що відбуваються поза волею людини (мимовільні);

3) змішані – обставини й власні зусилля людини.

Розігрування ролей – більш простий, ніж дидактична гра, метод навчання за характером імітованої ситуації, кількості дійових осіб, однозначності прийнятих рішень контролю ситуації і поведінки дійових осіб з боку викладача, тривалості заняття. Водночас розігрування ролей є ефективним методом вирішення організаційних, управлінських і економічних задач циклу соціально-економічних дисциплін і вимагає значно менших витрат, ніж ділові гри. Наприклад, за допомогою цього методу може бути імітовано виробничу нараду. Перший етап передбачає налагодження конструктивної взаємодії між учнями – учасниками виробничої наради. Кожний із учасників відповідно до своєї ролі може погоджуватися або не погоджуватися з думкою інших, висловлювати свою думку. Другий етап передбачає введення викладачем у процес заняття коригувальних умов. Так, викладач може припинити обговорення і повідомити деякі нові відомості, які потрібно врахувати у вирішенні поставленого завдання, направити обговорення в інше русло тощо. Третій етап передбачає оцінювання результатів обговорення та підбиття підсумків гри викладачем і учасниками.

Ігрове проектування подібне до проектної технології, однак його відмінністю є форма проведення. Це – практичне заняття, суть якого полягає в розробці проекту в ігрових умовах, що максимально відтворюють реальність. Цей метод відрізняється високим ступенем поєднання індивідуальної та командної роботи учнів. Створення проекту вимагає, з одного боку, знання кожним учнем технології процесу проектування, а з іншого, – комунікативних умінь для успішного вирішення професійних питань. Ігрове проектування трансформується в реальне проектування, якщо його результат – це рішення конкретної практичної проблеми, а сам процес відбуватиметься в умовах діючого підприємства.

Дидактична гра є формою відтворення предметного і соціального змісту професійної діяльності, моделювання систем відносин, притаманних певному виду практики. Гра акумулює в собі елементи різних форм і методів навчання (конкретну ситуацію, розігрування ролей, дискусію і ін.). На відміну від ігрового проектування, імітаційного тренінгу, розігрування ролей, гра має більш гнучку структуру, не обмежує вибір об'єктів імітації, передбачає введення спонтанно виникаючих ситуацій. У діловій грі за допомогою знакових засобів (мова, мова, графіки, таблиці, документи) відтворюється професійна обстановка, подібна за основними сутнісними характеристиками з реальною. Наприклад, екзаменаційна сесія може бути розіграна за одне ігрове заняття, а розробка перспективного плану розвитку підприємства – за період від одного ігрового заняття до одного дня.

5. Модульне навчання – передбачає опанування здобувачами освіти навчального матеріалу у двох форматах: 1) модулів як окремих частин курсу, що інтегруються з іншими частинами курсу; 2) блоків взаємопов'язаних курсів, які можна вивчати незалежно від іншого блоку дисциплін. Кожний модуль містить актуальні цілі і передбачає відповідні методи подання інформації. Переваги: варіативність, гнучкість і можливість структурних змін змісту модулів. Недоліки: ймовірність порушення логічних зв'язків у послідовності засвоєння змісту, внаслідок чого знання будуть фрагментарними.

6. Контекстне навчання – мотивація здобувачів професійної освіти до засвоєння знань на основі виявлення зв'язків між конкретним знанням і його застосуванням.

7. Технологія розвитку критичного мислення – освітня діяльність, спрямована на розвиток в учнівській молоді рефлексивного мислення, здатності генерувати ідеї, виявляти нові можливості, ресурси і способи розв'язання задач.

8. Проблемне навчання – стимулювання здобувачів професійної освіти до самостійного набуття знань, необхідних для вирішення конкретної проблеми.

9. Індивідуальне навчання – вибудовування з учнями власної освітньої траєкторії на основі формування індивідуальної освітньої програми з урахуванням інтересів учнів.

10. Технологія випереджувальної самостійної роботи («перевернутий клас», «технологія перевернутого навчання», Flipped Class) – самостійне вивчення учнями нового матеріалу, зазвичай в онлайн-середовищі: перегляд тематичних відеоматеріалів, інформаційних ресурсів як підготовча робота для опрацювання нового навчального матеріалу в ході аудиторних занять або закріплення вже вивченого. У зарубіжній практиці застосовують такі варіанти цього навчання: «типовий перевернутий клас» (Standard Inverted Classroom) – учні отримують домашнє завдання, яке передбачає перегляд відеолекцій, ознайомлення з матеріалами, що стосуються теми наступного уроку, під час якого на практиці застосовують отримані теоретичні знання, а викладачі мають додатковий час для індивідуальної роботи з кожною дитиною; «перевернутий клас, орієнтований на дискусію» (Discussion-Oriented Flipped Classroom) передбачає завчасний перегляд учнями конкретних відеороликів або матеріалів інтернет-ресурсів, а на під час уроку організовується дискусійне обговорення цієї інформації. «Перевернутий клас, сфокусований на демонстрацію» (Demonstration-Focused Flipped Classroom) буде корисним у випадку, коли учням необхідно опанувати конкретні дії, техніки, механізми і тактики поведінки, наприклад, під час ділових зустрічей, переговорів; педагог демонструє необхідну діяльність, а учні сприймають і аналізують її, а потім виконують аналогічні дії у зручному для них темпі. «Псевдоперевернутий клас» (Faux-Flipped Classroom) передбачає перегляд відео на уроці, а потім виконання учнями відповідних завдань із наданням педагогом індивідуальних консультацій. «Груповий перевернутий клас» (Group-Based Flipped Classroom)

ґрунтується на ідеї взаємонавчання, тобто учні вчатьсь один в одного, пояснюють однокласникам відповіді, ефективні способи отримання інформації, проводять наукові дослідження тощо. Як її використати? Перед заняттям учні за власною ініціативою об'єднуються в групи, ознайомлюються з відповідними матеріалами, а під час уроку працюють разом над певною науковою проблемою. «Віртуальний перевернутий клас» (Virtual Flipped Classroom). Можна організувати роботу учнів таким чином, щоб весь процес навчання відбувався дистанційно: педагог пропонує учням переглянути матеріал, дає практичні завдання, консультує онлайн, проводить тестування і виставляє підсумкові оцінки. Головне – розпочати вивчення відповідного матеріалу із самостійного опрацювання теорії так, як це відбувається за принципами «Перевернутого класу». Переваги. Застосування технології випереджувальної самостійної роботи сприяє збільшенню часу педагога для індивідуальної роботи з кожним учнем, оскільки зникає потреба повідомляти новий матеріал, а можна одразу зосередитися на виконанні практичних завдань. Окрім цього, кожний учень має можливість самостійно, у зручному для нього темпі переглянути матеріал, у разі необхідності зробити паузу або повернутися до повторного перегляду необхідних фрагментів. Відеоматеріали доступні для всіх учнів – і для тих, хто був на уроці, і для тих, хто з якоїсь причини був відсутній. За потреби учень може у будь-який момент звернутися до необхідних матеріалів. Недоліки застосування технології полягають у тому, що окремі учні можуть не виконати домашнього завдання й повноцінно не працюватимуть під час уроку, а також, що учні не мають можливості поставити питання під час самостійного виконання роботи, тобто в той момент, коли воно виникло.

11. Міждисциплінарне навчання – використання знань із різних наукових галузей, їх групування і концентрація в контексті розв'язуваної задачі.

12. Навчання на основі досвіду – активізація пізнавальної діяльності учнів на основі виявлення асоціацій між предметом навчання і їхнім власним досвідом.

13. Інформаційно-комунікаційні технології – навчання в електронному освітньому середовищі з метою розширення доступу



до освітніх ресурсів (теоретично до необмеженого обсягу і швидкості доступу), збільшення контактної взаємодії з викладачем, побудови індивідуальних траєкторій підготовки й об'єктивного контролю та моніторингу знань студентів.

Методи, які сприяють розвитку індивідуально-особистісних якостей учнів до підприємництва, за характером навчально-пізнавальної діяльності умовно можна поєднати у межах двох груп: імітаційні й неімітаційні. У групі імітаційних методів диференціюють ігрові й неігрові. До ігрових відносять: навчальні ігри, ділові ігри, ігрові ситуації, тренінги в активному режимі, ігрові прийоми і процедури; до неігрових – Case-study, ТРВЗ (теорія розв'язання винахідницьких завдань), розбір ділової пошти. Група імітаційних методів передбачає наявність моделі досліджуваного процесу. Натомість група неімітаційних методів передбачає відсутність моделі досліджуваного процесу й охоплює такі методи: проблемна лекція, лекція удвох, лекція прес-конференція, лекція із задалегідь спланованими помилками, евристична бесіда, семінар, дискусія, самостійна робота із інформаційними джерелами, пошукові лабораторні роботи.

Методи навчання підприємництва за кількістю учасників диференціюють на індивідуальні, групові, колективні («акваріум»), робота в діадах і тріадах («ротаційні трійки»).

За місцем проведення методи навчання підприємництва класифікують на аудиторні й позааудиторні (виїзні або екскурсійні).

У педагогічній практиці підготовки учнів до підприємництва часто використовують такі методичні прийоми: ранжування за різними ознаками предметів і дій; оптимізація процесів і структур; проектування і конструювання об'єктів; виконання інженерно-конструкторської, дослідницької, управлінської або соціально-психологічної задачі; вибір тактики дій в управлінні, спілкуванні і конфліктних ситуаціях; демонстрація і тренінг навичок, уваги, вигадки, оригінальності, швидкості мислення

Підготовці учнівської молоді до підприємницької діяльності сприяє застосування методу брейнстормінгу, або «мозкової атаки», що дає змогу отримати якомога більше цікавих ідей, згенерувати їх у ціннісно-змістові конструкти. Реалізація цього методу здійснюється у три етапи, які умовно називаємо підготовчим; власне організаційним; узагальнювально-підсумковим. На підготовчо-

му етапі необхідно визначити проблему, чітко сформулювати проблемне запитання й продумати основний шлях розв'язання проблеми (наприклад, проблема щодо успішної самореалізації особи в конкретній галузі; питання «Як можливо досягти успіху в умовах сучасного ринку?»; активізація мислення учасників пов'язується із визначенням на рівні свідомості основного способу вирішення висунутої проблеми; обмірковування усіх можливих варіантів вирішення проблеми, що виникли в полі свідомості). На цьому ж етапі педагогам важливо визначитися із організаційними, технічними, економічними суперечностями, що створюють бар'єри для розв'язання проблеми, сформулювати мету «мозкової атаки» (нова сфера застосування відомого продукту, технології, засобу чи новий різновид продукції, чи нове джерело ресурсного забезпечення тощо), підготувати декілька варіантів вирішення проблеми та дібрати представників різних соціальних груп для виконання функції експертів. Таким чином відбувається уточнення суті проблеми, оцінювання її значущості та визначення головних тематико-змістових напрямів роботи групи. На власне організаційному етапі брейнстормінгу утворюють «креативну групу» (до 15 осіб), учасники якої розміщуються по колу, окремо обирають «секретарів-спостерігачів», які фіксуватимуть висловлювані ідеї, і в комфортній та невимушеній атмосфері розпочинають роботу. Організаційною процедурою «мозкової атаки» передбачено: ознайомлення учасників зі специфікою методу, коментування правил поведінки (вільне спілкування, доброзичливе ставлення до учасників, неприпустимість критики запропонованих ідей, активність і висловлювання якомога більшої кількості ідей, обмін враженнями і намагання об'єднати пропоновані ідеї в найбільш економічно вдалі рішення), виголошення і фіксацію проблеми, пояснення причин її вибору, занотування варіантів формулювання проблемного питання з боку учасників (до 15 хвилин). Процедура генерування ідей зорієнтована на висловлювання у вільній формі учасниками «креативної групи» ідей та їх фіксацію на дошці або з допомогою аудіозапису, а також спонукання до виголошення оригінальних ідей. У разі відсутності нових ідей педагог звертається із проханням уважно прочитати занотовані на дошці питання й ідеї, поміркувати над

ними; або пропонує майбутнім фахівцям відповісти на додаткові, «уточнюючі, спонукальні запитання» (наприклад, «чому і в який спосіб скорочуються витрати?», «які резерви виробництва?», «які додаткові джерела розвитку підприємства?», «яким чином можна посилити конкурентоспроможність підприємства?» тощо). На узагальнювально-підсумковому етапі брейнстормінгу учасники визначають критерії оцінювання висловлених ідей, які фіксують на дошці. Запропоновані учасниками ідеї групують за змістом, потім визначають найбільш перспективну групу й оцінюють кожну ідею з цієї групи за прийнятими критеріями. У педагогічній практиці групування ідей можливо здійснювати за такими ознаками: прийнятність / неприпустимість; легко реалізувати / важко реалізувати / неможливо реалізувати. Окрім цього, можна застосовувати метод тестування ідей «від протилежного», що передбачає прогнозування сценаріїв провалу певної ідеї та її заперечення («Яким чином може провалитися ця ідея, якщо її реалізувати?»). Активність майбутніх фахівців виявляється найбільше, коли вони намагаються визначити найбільш «нереальні» ідеї й змінити їх у реалізуванні, тобто кожний учасник на основі вже зафіксованих ідей прагне створити щось нове. У результаті обговорення обираються найбільш цікаві ідеї, які фіксуються за важливістю і пропонуються для впровадження в практику.

Позитивний ефект в економічній соціалізації майбутніх фахівців має застосування методу синектики, суть якого полягає в генеруванні ідей щодо виробництва нових товарів і послуг шляхом застосування аналогій з інших галузей буття людини. Застосування методу подібне до процедури брейнстормінгу, однак розв'язання проблем здійснюється на основі використання різних видів аналогій: прямих, що передбачають з'ясування способів вирішення подібних задач; особистих, що полягають в уявному «перевтіленні» особи в «образ об'єкта»; символічних, що зорієнтовані на словесно-образне визначення проблеми; фантастичних, згідно з якими передбачається висловлювання від імені вигаданого, фантастичного персонажа. Для стимулювання уяви майбутніх фахівців доцільно використовувати зображення, а саме: слайди, ілюстрації, ролики, з їхнім подальшим коментуванням, дофантазуванням.

Методично правильне застосування методу морфологічного аналізу сприяє удосконаленню підготовки майбутніх фахівців до підприємницької діяльності, а саме набуттю навичок виокремлювати найважливіші параметри об'єкта із подальшим розглядом усіх ймовірних співвідношень, поєднань, комбінацій. За процедурою реалізація методу передбачає: загальнооглядове ознайомлення майбутніх фахівців із певною проблемою, що надалі конкретизується параметричними критеріями (різновид і форма продукту, матеріал, із якого виготовлено товар, його упаковка, його вартість). На завершальному етапі отримані відомості узагальнюються і систематизуються, розглядається декілька варіантів рішень, із яких обирається найбільш вдале.

Ефективними у підготовці учнівської молоді до підприємництва є проведення зустрічей із підприємництвами, екскурсії (на підприємство, у податкову інспекцію, в центр розвитку підприємництва), виконання навчально-дослідницької і дослідно-експериментальної діяльності.

Підготовці учнівської молоді до підприємницької діяльності сприяє застосування імітаційно-рольових і ділових ігор, бізнес-симуляцій, навчальних тренажерів як у процесі професійної підготовки, виробничого навчання, так і у рамках діяльності бізнес-інкубаторів, центрів кар'єри і підприємництва, що детально висвітлено в наступних розділах.

#### **1.4. Навчально-методичне забезпечення розвитку підприємницької компетентності майбутніх кваліфікованих робітників** *(Алексєєва С. В.)*

Навчально-методичне забезпечення вважається необхідним компонентом професійної підготовки учнівської молоді, яка забезпечує підвищення рівня розвитку підприємницької компетентності майбутніх фахівців та їхню підготовленість до власної професійної діяльності.

Навчально-методичне забезпечення супроводжує всі основні етапи освітнього процесу: від надання навчальної інформації, її сприйняття, усвідомлення й застосування – до оцінювання резуль-

татів розвитку підприємницької компетентності майбутніх фахівців. Навчально-методичне забезпечення розвитку підприємницької компетентності майбутніх фахівців складається сукупністю інформаційно-нормативних матеріалів, необхідних й достатніх для ефективного формування у здобувачів професійної освіти відповідної підприємницької компетентності. Отже, навчально-методичне забезпечення розвитку підприємницької компетентності майбутніх фахівців в єдності цілей, змісту, організаційних форм дидактичного процесу являє собою сукупність інформаційних і навчально-методичних матеріалів, що призначені забезпечити якісний процес оволодіння обсягом знань з підприємництва та набуття відповідної підприємницької компетентності.

До навчально-методичного забезпечення розвитку підприємницької компетентності майбутніх фахівців відносять: програми навчальних дисциплін, програми авторських навчальних курсів, навчально-методичне забезпечення семінарських, практичних занять, самостійної роботи учнів, методи навчання та оцінювання результатів навчання, методики діагностування, критерії оцінювання рівнів розвитку підприємницької компетентності, перелік питань для проміжного та підсумкового контролю, базову та допоміжну рекомендовану літературу, інформаційні ресурси тощо.

Навчальні дисципліни з підприємництва у закладах професійної (професійно-технічної) освіти реалізуються через типову навчальну програму «Основи економіки», що розрахована на 34 години та дає змогу майбутнім робітникам здобути вміння й навички осмислення і вирішення конкретних економічних питань на робочому місці, впливу своєї праці на показники діяльності цеху, підприємства. Програма побудована так, що в межах вивчення тем викладачеві надається право деякої свободи розподілу навчального часу, зокрема і на повторення. Надаються рекомендації щодо викладання курсу, який потрібно максимально наблизити до сучасних економічних проблем розвитку суспільства. Тому рекомендується під час підготовки до занять використовувати матеріали, що публікуються в засобах масової інформації. Засвоєння курсу «Основи економіки» має сприяти формуванню у слухачів сучасних економічних поглядів, підвищенню освітнього і куль-

турного рівня учнів. У процесі вивчення курсу учні оволодіють науковими, економічними знаннями та вмінням їх практичного застосування.

У закладах професійної (професійно-технічної) освіти також може викладатися курс «Основи підприємництва», що покликаний познайомити учнівську молодь із філософією підприємництва, формувати світогляд інноватора та надавати інструменти для створення й розвитку бізнесу як організаційної структури для втілення ідей. Це допоможе кваліфікованим робітникам розвинути аналітичні здібності, вміння приймати рішення в умовах постійних змін, навички міжособистісного спілкування, побудову та розвиток команди, вміння вести переговори та публічні виступи, навички переконувати та аргументовано дискутувати. У навчальному курсі «Основи підприємництва» мають бути передбачені завдання для практичної роботи та семінарські заняття, що позитивно впливатиме на уміння командної роботи над проектом власного підприємства, підготовку до практичної роботи у сфері підприємництва та створення власного підприємства. Під час вивчення навчального курсу учнівська молодь має ознайомитися з основними принципами, складовими, інструментами підприємництва, має розвинути компетентності застосування принципів та підходів підприємництва у власній професійній діяльності. Після опанування курсу «Основи підприємництва» вони мають знати: суть поняття «підприємництво», «підприємець»; види підприємств; основні принципи підприємництва; законодавче підґрунтя для створення і функціонування підприємств в Україні; основні складові процесу створення й розвитку підприємства; основи фінансового й організаційного менеджменту підприємств. Після опанування навчального курсу учні мають вміти: визначати стратегію підприємництва, яка буде ефективною для комерціалізації; використовувати відповідні інструменти для розробки і реалізації підприємництва.

Реалізація будь-якої типової навчальної програми з підприємництва у закладах професійної (професійно-технічної) освіти має передбачати практичну складову. На практичних заняттях учні мають проаналізувати бізнес-ідеї, наприклад, «Виготовлення москітних сіток на пластикові вікна та двері», «Майстерня

**Перелік тем практичних (семінарських) занять  
з підприємництва**

№ з/п	Теми практичних (семінарських) занять	Кількість годин
1	Складання бізнес-плану підприємницької діяльності фірми	2
2	Основні складові процесу створення й розвитку підприємства	2
3	Прибуток і дохід, їх співвідношення. Фактори впливу на формування прибутку підприємства	2
4	Виявлення ризиків на підприємстві	2
5	Ліцензування. Для чого воно потрібно? Порядок отримання ліцензії та перелік органів ліцензування.	2
6	Нормативно-правові акти, що регулюють підприємницьку діяльність в Україні	2
7	Організаційний менеджмент	2
	Всього	14

із заточування інструменту» та отримати навички з розробки власного бізнес-плану. Перелік тем практичної роботи учнів з підприємництва наведено у *таблиці 1.2*.

Сьогодні активно розвивається новий економічний механізм використання інтелектуальної власності, що впливає на динаміку організації, планування і створення конкурентоспроможної товарної продукції на основі винаходів, захищених товарними та марочними знаками, з можливими ноу-хау, тобто до застосування інтелектуальної власності в процесі людської діяльності. Відповідно до цього актуальними стають авторські навчальні курси. Такі авторські курси орієнтовані на цілеспрямоване формування підприємницьких умінь, пов'язаних із повноцінним розвитком особистості, яка готова змінювати, удосконалювати умови свого життя, вільно обирати свій життєвий шлях, виходя-

чи із власних прагнень, умінь і особистісних якостей. Доцільно впроваджувати в освітній процес закладів професійної (професійно-технічної) освіти авторські навчальні курси з «Соціального підприємництва», «Молодіжного підприємництва», «Інноваційного підприємництва».

Зокрема, авторські навчальні курси з соціального підприємництва мають бути спрямовані на розвиток підприємницької компетентності, з метою вирішення або пом'якшення соціальних проблем суспільства на умовах самоокупності та інноваційності. Такий підхід дасть можливість розв'язати завдання, що пов'язані з формуванням сучасних уявлень про роль та значення соціального підприємництва; комплексу аналітичних, прогностичних, інноваційних й організаційно-комунікативних здібностей, необхідних майбутньому підприємцю. Щодо орієнтовного переліку тем, які можуть входити до авторського навчального курсу з соціального підприємництва, то слід визначити про необхідність вивчення проблеми розуміння суті соціального підприємництва, тенденцій розвитку соціального підприємництва в Україні та у світі, опанування знань щодо планування, організації, управління, визначення економічної ефективності соціального підприємства.

### ***Орієнтовний перелік тем, що входять до авторського навчального курсу з соціального підприємництва***

**Тема 1.** Соціальне підприємництво: сутність, визначення і розуміння соціального підприємництва. Сутність понять «підприємництво», «соціальне підприємництво», «основи соціального підприємництва та його особливості». Участь бізнесу у вирішенні соціально-економічних проблем. Сутність понять «соціальна відповідальність», «корпоративна соціальна відповідальність». Особливості соціальної відповідальності різних суб'єктів суспільного розвитку. Соціальні інновації та підприємницька діяльність. Принципи соціального підприємництва. Визначення та розуміння соціального підприємництва. Різниця між соціальною відповідальністю та соціальним підприємництвом.

**Тема 2.** Тенденції розвитку соціального підприємництва в Україні і світі. Актуальність розвитку соціального підприємництва. Передумови розвитку соціального підприємництва. Започаткування соціального підприємництва в світі. Досвід



соціального підприємництва у світі. Законодавче регулювання питань, пов'язаних з соціальним підприємництвом. Приклади успішних соціальних підприємств в Україні. Перспективи розвитку національного соціального підприємництва.

**Тема 3.** Планування соціального підприємства. Соціальне підприємство як форма реалізації соціального підприємництва. Формування соціальної місії підприємства. Визначення пріоритетності напрямків діяльності підприємства. Значення інновації у соціальному підприємстві. Послідовність планування діяльності соціального підприємства. Ідеї та можливості соціального підприємництва. Розробка стратегії для досягнення поставлених цілей. Маркетингове забезпечення соціального підприємництва. Маркетингові закони та маркетингова стратегія соціального підприємства. Стратегія бренду та інструменти бренд-менеджменту соціального підприємства. Формування громадської думки про фірму та товар. Моделі підприємницького процесу. Формування організаційно-правових моделей соціального підприємництва в Україні.

**Тема 4.** Джерела фінансування започаткування соціального підприємства. Фінансове забезпечення соціального підприємництва. Стратегічне та операційне фінансове планування. Пошук можливостей для прибутковості. Залучення інвестицій: робота з донорами та інвесторами. Види допомоги для соціальних підприємств. Фандрейзинг. Засоби залучення фінансування в соціальні проекти. Складові бізнес-планування в соціальному підприємстві: опис підприємства, соціальна цінність, цілі та завдання, оцінка ринку, команда, фінансові джерела, стратегія маркетингу, фінансовий план, управління ризиками. Особливості побудови бізнес-планів у соціальному підприємстві. Основні вимоги до інвестиційних проектів соціальних підприємств. Як презентувати свій стартап інвесторам.

**Тема 5.** Управління соціальним підприємством. Внутрішні та зовнішні виклики в розвитку бізнесу. Ресурси для успішної роботи. Сутність, види, моделі та рівні соціального партнерства. Постановка цілей і задач: делегування, функція контролю, аналізу і зворотного зв'язку. Методи та оцінка ефективності командної роботи. Навчання та мотивація членів команди. Юридичні питання в управлінні персоналом.

**Тема 6.** Економічна ефективність соціального підприємства. Бюджетування та фінансові розрахунки. Джерела доходів для соціального підприємництва. Практика фінансового аналізу: щоденне прийняття рішень і операційне планування на основі фінансових показників. Критерії успішності соціального підприємства. Оцінювання ефективності використання соціальних інвестицій, результативності корпоративних соціальних програм та вимірювання соціального впливу від діяльності підприємства. Вимірювання соціальної цінності. Зростання та розвиток соціального підприємства. Стратегія виходу із бізнесу.

Як ми вже зазначали, тенденції розвитку інноваційної економіки знань посилюють важливість і значимість підприємницької молодіжної активності, яка відіграє роль одного з основних катализаторів даного процесу.

На практичне заняття може бути винесено проблеми дискусійного характеру (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

**Перелік тем практичних (семінарських) занять із соціального підприємництва**

№ з/п	Теми практичних (семінарських) занять	Кількість годин
1	Приклади з практики українських і зарубіжних соціальних підприємств	2
2	Основні кроки до залучення інвестицій для соціальних підприємців	2
3	Соціальне підприємництво – банк «Grameen Bank»	2
4	Цілі сталого розвитку та їхній зв'язок із соціальним підприємництвом	2
5	Передумови виникнення соціальних підприємств	2
6	Складання бізнес плану соціального підприємництва	2
7	Основні складові процесу створення й розвитку соціального підприємства	2
	Всього	14

Молодь є найбільш динамічною частиною сучасного суспільства, яка у своїй значній більшості прагне до фінансової свободи, позитивно ставиться до ринкових форм господарювання, вона більш активно пристосована до підприємництва. Особливий вид економічної активності молоді, що спрямований на досягнення економічних інтересів, розкриття творчого потенціалу та самореалізацію, визначається як молодіжне підприємництво. А отже, у закладах професійної (професійно-технічної) освіти також може викладатися авторський навчальний курс «Молодіжне підприємництво». Молодіжне підприємництво характеризується забезпеченням зайнятості молоді, створенням умов для реалізації її потенційних можливостей, а його соціальна функція проявляється у формуванні нового прошарку людей, ініціативних, здатних домагатися поставленої бізнес-мети. Отже, молодіжне підприємництво, забезпечуючи зайнятість молоді, реалізується і в економічній функції, де формами прояву виступають: знання, ініціатива, новаторство, здатність і готовність приймати на себе економічні ризики, створення додаткових робочих місць для молоді. Молодіжне підприємництво може стати тією суспільною силою, економічні інтереси якої повністю збігаються з інтересами регіону й держави. Саме молоді підприємці зацікавлені в створенні здорового, цивілізованого економічного середовища, заснованого на здоровій конкуренції й можливості максимально реалізувати свій творчий потенціал, досягти фінансової незалежності.

Авторський навчальний курс з молодіжного підприємництва має бути орієнтований на вивчення тем щодо відкриття власного бізнесу, основ франчайзингу, умов швидкого росту бізнесу, обліку, фінансів, маркетингу, розробки та продажу пропозиції цінності. Зміст авторського навчального курсу з молодіжного підприємництва може містити теми з креативних індустрій, це коли бізнес пов'язаний з рекламою, маркетингом, архітектурою, ремеслами, креативними просторами, онлайн-медіа, іграми, модою, кіно, телебаченням, радіо, музеями, галереями, бібліотеками, музикою, перформативними мистецтвами, видавничою справою, літературою, візуальним мистецтвом, фотографією, продуктовим, графічним, інтер'єрним або іншим дизайном.

На практичних заняттях учні мають можливість проаналізувати бізнес-ідеї, наприклад, «Як заробляти в Інстаграмі», «Ви-

**Перелік тем практичних (семінарських) занять  
з молодіжного підприємництва**

№ з/п	Теми практичних (семінарських) занять	Кількість годин
1	Як створити стартап	2
2	Соціальне підприємництво.	2
3	Smart exporter: електронні ресурси, регулювання та вимоги для експорту до ЄС	2
4	Основи цифрового маркетингу	2
5	Пропонуйте свої товари та послуги в інших країнах	2
6	Як відкрити свій HUB	2
	Всього	12

готовлення мила ручної роботи», «Відкриваємо перукарню», «Відкриваємо мінікав'ярню». Перелік тем практичної роботи учнів з молодіжного підприємництва наведено у *таблиці 1.4*.

До навчально-методичного забезпечення розвитку підприємницької компетентності майбутніх фахівців відносять критерії оцінювання рівня знань учнів. Рівень знань оцінюється: «відмінно» – учень дає вичерпні, обґрунтовані, теоретично і практично правильні відповіді, демонструє знання матеріалу, проводить узагальнення і висновки, акуратно оформлює результати; «добре» – коли учень володіє знаннями, але допускає незначні помилки у формуванні термінів, категорій, проте за допомогою викладача швидко орієнтуються і знаходять правильні відповіді; «задовільно» – коли учень дає правильну відповідь не менше ніж на 60 % питань або на всі запитання дає недостатньо обґрунтовані, невичерпні відповіді, допускає грубі помилки, які виправляє за допомогою викладача; «незадовільно з можливістю повторного складання» – коли учень дає правильну відповідь не менше ніж на 35 % питань або на всі запитання дає необґрунтовані, невичерпні відповіді, допускає грубі помилки.

Зразки стартапів – у *додатку 1*.

## РОЗДІЛ 2

# ПЕДАГОГІЧНІ ІННОВАЦІЇ З РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ

### 2.1. Технології розвитку ділової активності майбутніх кваліфікованих робітників у закладах професійної (професійно-технічної) освіти (*Орлов В. Ф.*)

Кожна епоха становлення людського суспільства вносить щось нове в освітню теорію і практику, при цьому в усі часи соціальне замовлення освітній установі полягало в підготовці ініціативного, умілого працівника, з високими моральними і професійними якостями. Підтвердженням цього є зарубіжна практика, вітчизняний досвід, аналіз досягнення і втрат, які свідчать, що проблема формування ділової людини і проектування відповідних педагогічних умов давно є однією з центральних завдань у системі професійної освіти. Педагогічне проектування сприяє створенню технологічних підготовчих об'єктів, включаючи педагогічні процеси та педагогічні технології.

Під педагогічною технологією розуміється ретельно розроблена теорія навчання або виховання, в основу якої покладена одна або кілька закономірностей формування або розвитку будь-яких якостей особистості, а також ідеї, що базуються на цих закономірностях та їх наслідках, що поетапно ведуть до позитивного результату. В даний час і в нас, і за кордоном широко використовують педагогічні технології: проблемного навчання, поетапного формування творчих здібностей, розумових дій, комп'ютерного навчання, модульного навчання та інші, але без певної мети навчання. Використання педагогічного проектування зводить до мінімуму рутинну роботу і дає можливість для конструктивного творчого пошуку.

Разом з тим, практика навчання в державних і комерційних навчальних закладах свідчить, що процес навчання не задоволь-

няє потреби цілеспрямованого розвитку ділової активності як за своїм масштабом, так і за якістю. Причина цього криється в протистоянні сформованих економічних умов з ідеологічною і соціально-педагогічною спадщиною. Протягом десятиліть радянського періоду розвитку освіти педагогічна наука і практика розглядали діловитість і підприємливість як чужі напій дійсності якості особистості.

Відтак маємо протиріччя між потребами суспільства у фахівцях, що володіють діловою активністю в нових економічних умовах, здатних досягати успіху в житті, і існуючої педагогічної практики; між прагненням молодого фахівця проявляти ділову активність у професійній діяльності та відсутністю готовності закладів вищої освіти до цілеспрямованого формування цієї якості в процесі навчання. Вихід з ситуації, що склалася – створення необхідних педагогічних умов цілеспрямованого формування ділової активності в процесі професійної підготовки фахівця на основі концепції про взаємозв'язок навчання з життям і соціально-економічними перетвореннями, що відбуваються в Україні. Протиріччя можливо подолати, якщо при розробці методики оволодіння професією виявити оптимальні умови і шляхи переходу від теоретичної моделі формування ділової активності до педагогічної технології розвитку ділової активності. Вирішення завдання полягає в проектуванні навчального процесу з урахуванням того, що до характеристик, якими визначаємо ділову активність особистості, відносимо ініціативність, допитливість, працьовитість, гнучкість мислення, легкість генерування ідей, захопленість процесом творчості, здатність передбачення, оригінальність тощо. Уміння розвивати перераховані здатності – це складний, багатоступінчастий процес.

Упродовж професійного навчання учня ЗП(ПТ)О ділова активність виступає і як умова, і як результат діяльності. Будучи умовою, вона забезпечує засвоєння знань, навичок, умінь у професії на іншому рівні, на рівні оригінальності і самостійності, організованості, оперативності.

Про творчі здібності учня можна судити, спостерігаючи за процесом виконання ним нових завдань у змінених умовах, за ходом оволодіння діяльністю.

Психолого-педагогічним обґрунтуванням формування і розвитку ділової активності майбутніх кваліфікованих кадрів є такі: поєднання особистісно-діяльнісного підходу, теорії поетапного розвитку особистісних якостей ділової людини, асоціативно-рефлекторної природи підприємницького мислення, взаємозв'язку предмета діяльності, його цілі, мотиву і усвідомленості. Дидактичними передумовами – теорія і практика проблемного навчання, розвитку і саморозвитку особистості.

Зіставлення різних підходів до проблеми особистості і методів її виховання дало можливість обґрунтовано підійти до визначення найбільш ефективних методів педагогічного впливу на формування ділової активності учнів у процесі професійної підготовки. У плані формування особистісно-ділового потенціалу учнів, усвідомлення ними значущості високих, духовно-моральних, гуманних якостей у життєдіяльності, створення в учнівському середовищі комплексу уявлень про ділові та духовні якості – минулих поколінь і сучасності велике значення мають методи переконання – діалоги, бесіди.

Практично судити про ділову активність можна за сукупністю таких показників, як досягнення мети в різних видах діяльності, схильність до творчих занять, співвідношення успішності і зусиль, витрачених для досягнення результатів. Останній показник дуже важливо враховувати, оскільки один учень може, наприклад, не встигати, тому що не проявляє інтересу при цьому до поставлених перед ним цілей і завдань розвитку, а інший встигає, можливо, витрачає особистий час для занять, вправ, тренінгів, при цьому проявляючи творчий інтерес, чітко формуючи задум, план і виконавські дії.

Технологія розвитку ділової активності майбутніх кваліфікованих кадрів – це система взаємопов'язаних дій педагога і учнів, яка охоплює методи, засоби навчання як задачної форми організації діяльності й теорію їх використання, що цілісно забезпечують становлення досліджуваного утворення.

У проєктуванні технології було використано такі технологічні принципи: принцип інтерактивності – припускає спільну діяльність учнів в опануванні економічного змісту, залучення їх в діалогове навчання на основі обміну ідеями та способами дії;

принцип первинності досвіду – означає, що в організації процесу навчання педагог першопочатково залучає учнів до розв’язання навчального завдання (проблеми), досягаючи ініціювання учнем процесу пошуку нового знання; принцип інтегрованості – зв’язок з іншими освітніми технологіями: особистісно-орієнтованої освіти, проблемного, диференційованого навчання; принцип керованості – передбачає можливість діагностичного цілепокладання, планування, проєктування процесу навчання, поетапної діагностики, варіювання засобами і методами з метою коригування результатів; принцип відтворюваності – технологія може бути відтворена в інших ЗП(ПТ)О, іншими педагогами; принцип подієвості – на основі організованих освітніх подій (ситуацій) виявляється вплив на того, хто навчається, змінюються його уявлення, цінності і смисли.

Концептуальна ідея технології розвитку ділової активності учнів полягає в проєктуванні їхнього діяльнісного простору щодо професійного розвитку і саморозвитку, в якому діяльні норми визначаються як загальні способи розв’язання конкретного завдання.

Зміст технології розвитку ділової активності здобувачів професійної освіти як процесу представлений типологією навчальних завдань, що узгоджені з основними видами діяльності підприємця (а саме: організація підприємства, планування підприємницької діяльності, розроблення і виведення на ринок товарів, згуртування однодумців, які розділяють ставлення до реалізації бізнес-ідей, управління персоналом, а також способи вирішення завдань, в основу яких покладено алгоритм прийняття управлінських рішень). Виконання цих завдань сприяє активізації відповідних професійно значущих якостей підприємницької діяльності.

Елементарною одиницею змісту технології є навчальне завдання, яке учні виконують в умовах конкретної ситуації, що забезпечує позитивні дієві зрушення щодо ділової активності. Процес навчання ґрунтується на активізації особистого досвіду учнів й передбачає їх безпосереднє занурення в конкретну сферу професійної діяльності із подальшим набуттям професійного досвіду. Отже, учні набувають нового досвіду (вмінь), що є первинним стосовно його теоретичного осмислення (знання). Спочатку



учень навчається розв'язувати конкретну задачу, наближену за своїм змістом до конкретного виду діяльності підприємця. Він має можливість використовувати ті знання, якими володіє на даний момент часу. Якщо їх достатньо, то в здобувачів професійної освіти не виникає труднощів у пошуку рішення, якщо ж знань і досвіду недостатньо, то учень потрапляє в ситуацію невизначеності, яка стимулює його до набуття нових знань, вивчення теоретичних основ вирішуваної проблеми, щоб не тільки знизити рівень невизначеності, але і мінімізувати ризики прийняття неефективного рішення.

Спосіб виконання навчального завдання є послідовною зміною ситуацій формування і розвитку ділової активності майбутніх фахівців відповідно до етапів реалізації алгоритму прийняття управлінських рішень: ситуація актуалізації та проблематизації підприємницької діяльності; ситуація аналізу проблеми і постановки мети; ситуація розробки альтернативних рішень і вибору оптимального рішення; ситуація реалізації обраного рішення; ситуація контролю і оцінка результатів, рефлексії. Кожна ситуація формування і розвитку ділової активності забезпечує зростання рівня здатності передбачати наслідки прийнятих рішень і на цій основі своєчасно моделювати поведінку у процесі вибору альтернативного способу досягнення поставленої мети.

Кожна така ситуація характеризується відповідними цільовими настановами. Ситуація актуалізації та проблематизації підприємницької діяльності передбачає опис та аналіз ситуації, в якій перебуває фірма, управлінське рішення для якої необхідно прийняти здобувачеві професійної освіти. На цій основі виявляється протиріччя (невідповідність або недолік) у діяльності фірми та формулюється проблема підприємця, яку в роботі над розв'язанням навчального завдання має вирішити майбутній фахівець. Постановка учням завдання для самостійного виконання спрямована на розвиток ділової активності. Спостереження педагога за проявами цього феномену є найціннішим здобутком у процесі розвитку підприємницьких якостей майбутнього фахівця. Ситуація аналізу проблеми і постановки мети ґрунтується на виявленні учнями передумов невдалих явищ підприємницької діяльності і передбачає формулювання мети і задач навчальної

діяльності щодо розв'язання проблем підприємця. Ситуація розроблення альтернативних рішень і вибору оптимального способу рішення – передбачає визначення альтернативних способів вирішення проблеми на основі використання вже наявних знань (якщо їх достатньо), а також запуск процесу створення нового знання і позиційного самовизначення на основі виявлення потреби у здобутті нових знань для розв'язання проблеми підприємницької діяльності. Дана ситуація орієнтує учня на формування зразково правильних дій щодо вирішення проблеми і їх результати, на цій основі створюється образ бажаного результату і визначаються критерії його досягнення, здійснюється вибір одного з альтернативних рішень. Вибір способу вирішення проблеми може розгортатися в різних варіантах: оцінка альтернатив за одним або кількома критеріями відбору; багаторазовий або повторюваний вибір, що допускає можливість виникнення помилок; вибір в умовах повної визначеності (наслідки вибору точно відомі), вибір в умовах ризику (імовірнісний характер рішення, може бути оптимістичним і песимістичним) або вибір в умовах невизначеності (вибране альтернативне рішення може мати невизначений результат). Ситуація реалізації обраного рішення передбачає створення плану дій щодо реалізації обраного рішення розподілом відповідальних і термінів досягнення запланованих результатів, визначення необхідних ресурсів для втілення рішення на практиці; реалізацію рішення в умовах навчальної діяльності (в умовах рольової або ділової гри, в умовах виконання квесту або рішення парадоксальною завдання). Ситуація контролю й оцінка результатів, рефлексія припускає усний або письмовий виклад прийнятого рішення (продукт навчальної діяльності) щодо розв'язання проблеми, а також вибудовування власної рефлексивної позиції до прийнятого рішення. Завдання, яке вирішується в даній ситуації розвитку, полягає в тому, щоб оцінити не тільки переваги і недоліки прийнятого рішення, а й можливість його втілення у підприємницькій діяльності.

Дидактико-методичне забезпечення технології представлене як інтегрована сукупність методів, засобів і форм навчання, що реалізуються в процесі безпосередньої взаємодії суб'єктів освітнього процесу, що забезпечує необхідний рівень розвитку

ділової активності майбутніх кваліфікованих кадрів. Основою дидактико-методичного супроводу є навчально-методичний комплекс, що включає портфель інформаційних листів; електронний портфель презентацій; портфель кейсів, бізнес-квестів, завдань особистісної та професійної спрямованості; методичні рекомендації щодо ділових і рольових ігор, електронний портфель навчально-методичних матеріалів для організації роботи навчальної фірми, методичні вказівки з розроблення бізнес-плану, побудови бізнес-моделей, комплект контрольно-вимірювальних і компетентісно-оцінних матеріалів тощо.

Розвиток ділової активності учнів ЗП(ПТ)О на основі розв'язання ситуативних завдань, бізнес-планування, завдань на здійснення підприємницької діяльності, завдання на розроблення і виведення на ринок товарів, завдання на командування і управління персоналом фірми – є реалізацією задачних форм навчання. Таким чином створюється простір освітнього кластера, що охоплює: суб'єктів формування підприємницької активності (роботодавці, підприємці-консультанти, педагоги, учні), цінності і смисли підприємницької діяльності. Розроблена технологія орієнтує освітній процес на засвоєння предметно-практичної сторони підприємницької діяльності, а також на вдосконалення, розвиток своєї професійно-особистісної позиції на основі набутого знання. Оволодіння предметно-практичною стороною ділової активності будується на основі інтеграції традиційних та інноваційних підходів до організації навчальних занять.

Набуття такого досвіду розвиває в здобувачів професійної освіти здатність неординарно мислити, адекватно оцінювати проблемні ситуації і прогнозувати вихід із неї; формує вміння аргументувати свою думку і життєві установки; сприяє не тільки зростанню рівня знань, умінь, досвіду практичної діяльності, прийомів комунікації, а й розширює можливості учнів за допомогою включення їх у усвідомлену участь в особистісній і колективній діяльності із метою осмислення цінностей і оволодіння практичними навичками.

У практичній площині результативність технології розвитку ділової активності майбутніх кваліфікованих кадрів у процесі економічної підготовки забезпечувалася на основі:

– створення в освітньому процесі простору для відкритої взаємодії викладача та учнів на основі метазнання (прийоми і методи отримання нових знань, диверсифікація за межі власного економічного знання). Цьому сприяє рішення навчальних завдань, що відповідають основним видам діяльності підприємця і які передбачають співтворчу діяльність суб'єктів процесу навчання з метою розвитку ділової активності учнів;

– створення в освітньому процесі надкритичної взаємодії (добррозичлива, розвиваюча, мотивуюча критика) дає можливість розкривати і розвивати творчі здібності учнів; це дозволяє сформувати особистісний досвід навчальної діяльності, орієнтований на демонстрацію ділової активності;

– реорганізації освітнього процесу з розвитку підприємницької компетентності таким чином, щоб майбутній фахівець сам став творцем своїх знань, а предметний економічний зміст – засобом досягнення нового. Заснована на створенні учнями особистісного нового результату освітньої діяльності у вигляді розв'язання навчальних завдань, які формують підприємницькі якості, та відповідають основним видам діяльності підприємця і забезпечують реалізацію ділової активності на ринку праці;

– введення в освітню діяльність методів активного і інтерактивного навчання, які забезпечують зростання ефективності пізнавальної діяльності за рахунок нетрадиційної організації навчального процесу.

На підставі вищевикладеного можна зробити висновок, що розроблена технологія розвитку ділової активності майбутніх кваліфікованих кадрів, заснована на ситуативних (задачних) формах організації пізнавальної діяльності майбутніх фахівців, є основою педагогічного супроводу розвитку ділової активності й орієнтує розвиток підприємницької компетентності випускників ЗП(ПТ)О на розвиток малого бізнесу в Україні.

Активній творчій діяльності учнів, вихованню багатьох важливих якостей ділової особистості сприяють розвивальні ігри, в ході яких учні виконують технічні завдання на конструювання виробів із зазначеними вимогами, а також завдання на доконструювання виробів.

Методика проведення занять з окремих тем може бути розроблена на основі положень задачної технології. Алгоритмізована

структура діяльності учнів уможливила здійснення поетапного контролю і корекцію пізнавальної діяльності. Постійний зворотний зв'язок в процесі навчання дозволяє поєднати освітні та виховні функції навчання, спрямовуючи на формування особистісно-ділових якостей особистості.

Традиційні форми і методи формування ділової активності можуть бути недостатньо ефективні, оскільки не завжди адекватні структурі підприємницької діяльності. Використання засобів активного навчання сприяє вивченню професійних завдань і проблем: від розгляду суперечностей практичного характеру – до моделювання реальних проблемних ситуацій на основі системи дидактичних ігор у процес навчання. В сучасних умовах, коли нові сфери діяльності виникають і формуються протягом короткого проміжку часу, необхідно здійснювати підготовку молоді до дій в нових сферах діяльності, де потрібно виконувати комплекс складно організованих робіт, які можуть перебувати на етапі формування, і якій доведеться брати участь у їх створенні і розвитку. Це вимагає підвищення ефективності підготовки учнів на основі доступних, у тому числі імітаційних форм діяльності.

Моделювання підприємницької діяльності дозволяє підготуватися до створення і розвитку нових об'єктів і сфер бізнесу на основі технологій, які складно реалізувати в умовах ЗП(ПТ)О. За своїм педагогічним змістом імітація часто набуває ознак ділової гри, коли в процесі професійної підготовки не обов'язковим є отримання реального продукту, а метою навчання виступає набуття досвіду організації і проведення зазначених робіт. В умовах дидактичної гри учні можуть виступати в ролі підприємця, проходячи через різні етапи становлення малого підприємства.

Практичні заняття є ефективною формою підготовки учнів до підприємницької діяльності, що дозволяє сформувати спеціальні вміння і навички, необхідні для її здійснення.

Цікавою формою організації занять з підприємництва є експеримент на підприємства, податкову інспекцію, центри розвитку і підтримки малого підприємства тощо.

В процесі практико-орієнтованого навчання учнів підприємництва в умовах технічного й обслуговуючого напрямів підготовки можуть використовуватися такі ділові (рольові) ігри, як

«Аналіз та пошук вирішення конкретної виробничої ситуації», «Конфліктні ситуації на підприємстві» тощо.

Ділові (рольові) ігри широко застосовуються у процесі формування ділової активності, оскільки ділові ігри уможливають опанування способів вирішення життєвих завдань і набуття досвіду практичної діяльності, а також сприяють засвоєнню етичних правил і норм поведінки в різних ситуаціях.

Сутність такого методу, як аналіз конкретної соціально-економічної ситуації, полягає в тому, що учням ЗП(ПТ)О задається реальна ситуація, наприклад, стаття зі спеціального економічного видання, яка мала ті чи інші наслідки (позитивні або негативні). Учні виділяють проблему, формулюють її, визначають, які були умови і засоби вирішення проблеми, до якого результату це призвело. В даному випадку аналізується вже dokonana дія.

Одним з варіантів цього методу є виконання проблемно-ситуаційних завдань, що припускає моделювання учнями невирішеної ситуації. Майбутні фахівці повинні не тільки сформулювати проблему, а й, розділившись на групи, визначити варіанти її вирішення. Потім організовується «захист рішень», колективне обговорення. Перевагами цих методів є діяльнісний характер навчання, актуалізація ділової активності, розвиток у майбутніх підприємців комунікативних якостей, мислення, рефлексії. Використання групової роботи сприяє розвитку індивідуальності, самооцінки і самоконтролю учнів, оскільки в обговоренні кожен з них виступає по чергово в ролі лідера, «генератора ідей», опонента тощо.

Для забезпечення ефективності процесу формування ділової активності важливим є застосування таких методів, як вирішення задач, метод проєктів, метод мозкового штурму, аналіз конкретних економічних ситуацій, вивчення учнями основ законодавства, програмуване і медіанавчання. Метод мозкового штурму застосовується з метою пошуку якомога ширшого спектра ідей і рішень досліджуваної проблеми, виходу за межі існуючих стереотипів, для генерації підприємницьких ідей, організації рекламної компанії тощо.

У сучасній педагогічній практиці широко застосовується метод проєктів, за яким учні набувають нового досвіду (знання,

вміння) в процесі планування та виконання спеціальних проєктних завдань, при цьому сам учень стає активними суб'єктом навчальної діяльності.

Широкі можливості застосування методу, а також існуюча педагогічна практика дають підставу для класифікації проєктних завдань:

- за кількістю учнів завдання може бути індивідуальним або груповим;
- за змістом і прив'язкою до навчальних дисциплін проєктні завдання поділяються на монопредметні (один предмет) і міжпредметні (два і більше предметів);
- за тривалістю проєктної діяльності виділяють короткострокові, середньострокові і довгострокові проєкти (від одного навчального заняття до 4 тижнів).

Застосування цього методу створює передумови для формування і прояву ділової активності, розвитку цілеспрямованості і самостійності учнів, їх творчого потенціалу, самостійності, ініціативності, оскільки при виконанні проєктного завдання учні включені в активний пізнавальний процес, збирають необхідну інформацію, планують можливі варіанти вирішення проблеми, роблять висновки, взаємодіють з людьми. Поєднання різних форм подачі теоретичного матеріалу з аналізом конкретних економічних ситуацій, практичними заняттями, рольовими та діловими іграми, вирішенням завдань, виконанням учнями підприємницьких проєктів сприяє формуванню у них ділової активності, здатності вдосконалювати набуті спеціальні уміння і навички, а також створює умови для безперервного розвитку підприємницької компетентності.

Інноваційні методи (метод моделювання, метод симуляцій, метод кейсів) дозволяють досліджувати форми організації як економічної системи в цілому, так і окремо взятого підприємства зокрема. Необхідно відзначити, що досягнення цілей, які стоять перед бізнес-освітою при підготовці до підприємницької діяльності, реалізуються не тільки за допомогою освітніх програм і силами освітніх інститутів, а й на основі практичної діяльності людей, які є чинними підприємцями, тому навчання за допомогою «досвіду» – це виключно важливий метод, який може привести до досить вражаючих результатів.

Ідея регулярної безперервної освіти, яка у професійній педагогіці розглядається як навчання протягом усього життя, є найбільш важливою з точки зору освітньої компоненти. Даний підхід має на увазі, що фахівець, отримавши фундаментальну освіту в галузі бізнесу та економіки, повинен з певною періодичністю оновлювати свої знання за власною ініціативою протягом усього життя, усвідомлюючи, що це – необхідна умова підвищення конкурентоспроможності та успішності при здійсненні діяльності взагалі і підприємницької діяльності зокрема; для реалізації концепції безперервної освіти розроблений елективний курс «Основи підприємницької діяльності». Після його вивчення учні мають загальне уявлення про підприємницьку діяльність, про відкриття власної справи, орієнтуються в термінах і поняттях, але даних знань недостатньо для вирішення практичних завдань, з якими стикається підприємець-початківець. У процесі навчання учні вивчають досвід сучасних підприємців, що дозволяє розширити і закріпити теоретичні знання, отримати можливість демонстрації рівня своєї підготовки, розробити бізнес-план, взяти участь у конкурсі учнівських/студентських бізнес-проектів.

При підготовці до підприємницької діяльності, як однієї з найбільш практико-орієнтованих галузей освіти, інновації використовуються досить давно. Якщо говорити про конкретні – найбільш помітні – «технологічні» новинки, слід зазначити метод розбору конкретних ситуацій, або метод кейс-стаді; використання ділових ігор або метод бізнес-симуляцій; метод навчання через проекти, метод передачі повноважень, або дублер бізнесу.

Одним з методів, який пропонується при підготовці до підприємницької діяльності, є інтерактивний проєкт «Я і бізнес». Мета даного проєкту полягає в передачі досвіду практичного підприємництва учням, які бачать свій успіх в організації власної справи. Таким чином уможливується вирішення ряду завдань, серед яких: 1) встановлення прямих контактів між майбутніми та діючими підприємцями; 2) передача молоді практичного досвіду з питань ведення бізнесу підприємцями; 3) знайомство учнів з діяльністю підприємців через залучення їх до створення і реалізації бізнес-ідей.

Пропонована технологія «Я і бізнес» допомагає учням зрозуміти, чи правильно вони вибрали сферу своєї майбутньої



діяльності і чи справді вони хочуть займатися підприємницькою діяльністю. Крім того, вони можуть отримати багато практичної інформації щодо обраної сфери діяльності з точки зору підприємця.

Підприємці (майбутні роботодавці) готові виступити в якості наставників з кількох причин: по-перше, молодь – кращий генератор ідей, тому в ході цього проєкту можуть з'явитися нові ідеї для розвитку бізнесу; по-друге, власники бізнесу сподіваються побачити в молодіжному середовищі майбутніх талановитих підприємців, які зможуть проявити свої підприємницькі якості в окремих секторах підприємства, а по-третє, учасники даного проєкту отримали практичний досвід і впевненість щодо можливої самореалізації у професійному і кар'єрному розвитку. Також підприємці можуть бути запрошені в якості експертів при відборі бізнес-планів переможців у фіналі конкурсу учнівських проєктів.

Пропонований нами проєкт «Я і бізнес» належить до сфери підприємництва і бізнесу. В його основі лежить навчання основ підприємницької діяльності, бізнес-планування та дублювання функцій підприємців. Програма розрахована на 1 місяць, проводиться двічі на рік (восени і навесні). У реалізації даного проєкту можуть брати участь учні старших курсів, які пройшли короткотермінове навчання за програмою «Основи підприємницької діяльності» з питань організації та ведення власної справи. В якості випускної роботи кожен учасник має представити бізнес-план майбутнього проєкту. Учні, які виявили бажання спробувати себе в якості діючого підприємця, треба надати можливість стажуватися на підприємствах малого бізнесу.

Учасникам проєкту «Я і бізнес» надається можливість познайомитися з підприємством малого бізнесу, роботою його керівника, найчастіше власника підприємства, їм надається можливість виконати (продублювати) окремі функції підприємця, який у даному проєкті фактично є наставником, педагогом і бізнес-тренером в одній особі. Реалізація програми «Я і бізнес» уможливіло вирішення певного кола питань, у тому числі популяризація підприємницької діяльності серед молоді; формування груп з числа учнів, які розглядають підприємництво як один із напрямів побудови кар'єрних траєкторій для навчання основ

бізнесу; підвищення затребуваності випускників ЗП(ПТ)О на ринку праці в умовах кризи і високого рівня безробіття.

Участь у роботі конкретних підприємств малого бізнесу в якості помічника підприємця дає можливість майбутнім кваліфікованим робітникам спробувати себе в якості підприємця, використовувати знання, отримані на теоретичних заняттях, з урахуванням сфери діяльності і особливостей її здійснення в межах одного окремо взятого підприємства. Після завершення стажування кожен учасник може внести коригування в бізнес-проект, так як участь у реальному бізнес-процесі дозволяє по-новому планувати маркетингову політику, побачити місію майбутнього підприємства, інакше описати конкурентне середовище, більш точно сформулювати фінансові потоки і оцінити фінансово-економічні результати діяльності майбутнього підприємства, а також соціальну ефективність проекту.

Учасники програми після її завершення у звітах про проходження стажування наголошують на необхідності збільшення його тривалості, створення бізнес-клубів для молодих підприємців-початківців, проведення регіональних конкурсів молодіжних бізнес-проектів, організації соціально значущих громадських заходів, у яких змогли б брати участь як початківці, так і визнані підприємці. Відтак можемо зробити висновок: програми і використання сучасних освітніх технологій дозволяють учням не лише освоїти певний обсяг знань, необхідний для здійснення підприємницької діяльності, а й сформулювати ділову активність, розвинути інші складові підприємницької компетентності, підтримати і допомогти більшості успішних випускників у формуванні кар'єрних траєкторій або створивши свій бізнес або беручи участь у ньому, адже створення власної справи – це одна зі сфер діяльності, де людина здатна максимально проявити і розкрити свої можливості як на благо своїх близьких, так і для розвитку економіки регіону.

Сучасні випускники ЗП(ПТ)О отримують дипломи в період, коли на ринку праці більшості регіонів України складається непроста ситуація. Однак при побудові кар'єрної траєкторії у фахівця завжди є вибір. У якості одного з варіантів працевлаштування молоді люди при певному рівні підготовки готові розгля-

дати себе в якості підприємця, готові створити власну справу. З огляду на те, що підприємницька діяльність має високий ступінь ризику і здійснюється в умовах невизначеності, то починають її, отримавши певний багаж знань і навичок ведення бізнесу. Власна справа – це можливість самореалізації та спосіб побудови кар'єрної траєкторії, форма подолання життєвих труднощів у професійному розвитку особистості фахівця.

Отже, підготовка майбутніх кваліфікованих робітників до підприємницької діяльності як освітній процес не може розглядатися лише з точки зору використання традиційних педагогічних технологій. Тільки створення діяльної орієнтованої системи формування підприємницької компетентності дозволяє припустити, що теоретичні знання, підкріплені отриманим первинним досвідом підприємництва, приведуть до очікуваного результату: учасники програми не тільки повірять у власні сили, а й почнуть розглядати організацію власної справи в якості однієї з можливих, успішних, кар'єрних траєкторій.

1. Типовими видами ділової активності в ранній юності є: змістотворна, регулятивна і комунікативна активність, навчальна і інтелектуально-пізнавальна активність, які утворюють відносно стійку структуру взаємозв'язків.

2. Активність суб'єкта життєдіяльності є результатом інтеграції типових видів активності, що дозволяє характеризувати її в якісному (структурному), а також у кількісному плані через обчислення інтегрованих індексів як вираз більш високого рівня інтеграції активності в ранній юності.

3. Активність суб'єкта життєдіяльності, як інтегративний вираз взаємозв'язку типових видів активності, здатна виконувати функцію опосередкування її різнорівневих зв'язків, сприяє підвищенню кількості, різноманітності та характеру міжрівневих взаємозв'язків у структурі індивідуальності.

4. У структурі індивідуальності у юнаків з підвищенням виразності активності суб'єкта життєдіяльності підвищується впевненість у собі, незалежність, сила «Я», демонстративність, товариськість, внутрішній спокій, емоційна гнучкість, знижується внутрішня напруженість, тривога; дівчата з високим рівнем активності характеризуються високою емоційністю, емоційною

нестійкістю, напруженістю, тривогою, більш обережні, в порівнянні з юнаками.

Структура педагогічної технології може бути представлена такими складовими: концептуальна основа (концептуальні положення, закономірності, принципи розвитку ділової активності); змістова частина розвитку ділової активності майбутніх кваліфікованих робітників (цільові настанови – загальні і конкретні; зміст навчального, виховного, розвивального дидактичного матеріалу); процесуальна частина – технологічний процес (організація навчально-виховного процесу; прийоми, методи і форми розвитку професійної та підприємницької компетентності; методи й організаційні форми роботи викладачів щодо розвитку ділової активності учнів навчальних закладів професійної освіти; дії викладачів і майстрів виробничого навчання ЗП(ПТ) О щодо управління педагогічним процесом; діагностика результативності створених педагогічних умов). Означені структурні компоненти вирізняються особливим змістовим наповненням кожного з взаємопов'язаних етапів розвитку ділової активності майбутніх кваліфікованих робітників, що зумовлюється особливостями їхньої професійної діяльності і сформованих підприємницьких якостей. Для успішного формування ділової активності майбутніх фахівців необхідна педагогічна технологія, яка дозволить викладачам здійснювати педагогічний супровід. Такий супровід передбачає певну послідовність операцій з використанням необхідних засобів (матеріалів, інструментів) і умов. У процесуальному розумінні технологія відповідає на питання: «Як зробити?», «З чого і якими засобами?».

Педагогічна технологія відбиває тактику реалізації освітніх технологій і вибудовується на знанні закономірностей функціонування системи «педагог – соціальне середовище – учень» у певних умовах навчання (індивідуальне, групове, колективне, масове тощо). Їй притаманні загальні риси і закономірності реалізації навчально-виховного процесу незалежно від того, при вивченні якого конкретного предмета вони використовуються (І. Зязюн)\*.

---

\* Зязюн І. А. Технологія педагогічної дії у вимірі педагогічної майстерності / І. А. Зязюн // Науковий вісник Миколаївського державного університету імені В. О. Сухомлинського. Серія : Педагогічні науки. 2012. Вип. 1.36. С.5-11. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmdup\\_2012\\_1.36\\_3](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmdup_2012_1.36_3)

Під технологією розуміємо систему взаємопов'язаних дій педагога і учнів, яка охоплює методи, засоби навчання і теорію їх використання, що забезпечує формування ділової активності майбутніх фахівців. У проектуванні технології формування підприємницької активності використовувалися такі технологічні принципи: принцип інтерактивності – припускає спільну діяльність учнів при освоєнні економічного змісту, залучення в діалогове навчання на основі обміну ідеями та способами дії; принцип первинності досвіду – означає, що при організації процесу навчання викладач спочатку залучає учня в рішення навчального завдання (проблеми), вирішуючи яку навчається ініціює власний процес пошуку нового знання; принцип інтегрованості – зв'язок з іншими освітніми технологіями: особистісно-орієнтованої освіти, диференційованого навчання, проблемний технологією, технологією професійного пояснення; принцип керованості – припускає можливість діагностичного цілепокладання, планування, проектування процесу навчання, поетапної діагностики, варіювання засобами і методами з метою коригування результатів; принцип відтворюваності – технологія може бути відтворена в інших ЗП(ПТ)О, іншими педагогами; принцип подієвості – на основі організованих освітніх подій (ситуацій) виявляється вплив на того, хто навчається, змінюються його уявлення, цінності і смисли.

Відповідно до діяльнісного підходу концептуальна ідея побудови технології формування ділової активності учнів полягає в проектуванні їхнього діяльнісного простору професійного розвитку і саморозвитку, в якому діяльні норми визначаються як загальні способи вирішення того чи іншого виду завдань.

Технологія формування ділової активності охарактеризована в логіці задачного підходу як система задачної форми організації діяльності майбутніх фахівців, що забезпечує формування ділової активності майбутніх кваліфікованих кадрів. Задачні форми організації формування ділової активності учнів представлені типологією навчальних завдань, що відповідає основним видам діяльності підприємця і пов'язаним з відповідними їм професійними компетенціями і рівнями їх сформованості.

Елементарною одиницею технології є навчальне завдання, яке вирішується учнями в умовах конкретної ситуації, яка забезпе-

чує приріст професійних компетенцій у сфері підприємницької активності. В цьому випадку процес навчання ґрунтується на особистому досвіді учнів. У їх безпосередньому зіткненні з реальною дійсністю відпрацьовується професійний досвід, а також формується новий досвід, первинний, щодо його теоретичного осмислення. Спочатку учень опиняється в ситуації, коли йому необхідно вирішити навчальну задачу, пов'язану з будь-яким видом діяльності підприємця. Він має можливість використувати ті знання, якими володіє на даний момент часу. Якщо їх достатньо, то у нього не виникає труднощів у пошуку рішення, якщо ж знань і досвіду недостатньо, то учень опиняється в ситуації невизначеності, яка стимулює його до оволодіння новими знаннями, оволодіння теоретичними основами вирішуваної проблеми, щоб не тільки знизити рівень невизначеності, але й мінімізувати ризики прийняття неефективного рішення.

Здобуття досвіду оволодіння знанням розвиває в учнів здатність неординарного мислення, особистісної оцінки проблемної ситуації і прогнозування виходів з неї; формує вміння аргументувати свою думку і життєві установки; сприяє не тільки зростанню рівня знань, умінь, досвіду практичної діяльності, прийомів комунікації, а й розширює можливості учнів за допомогою включення їх в усвідомлену участь в особистісну і колективну діяльність з метою осмислення цінностей і оволодіння практичними навичками. Сучасна дидактика запроваджує нові підходи до навчального процесу – кібернетизацію, «гнучкі технології», модернізовані методи і форми навчання. Зберігаючи цінні ідеї традиційного навчання, вона сприяє вдосконаленню освіти і навчання відповідно до вимог суспільства.

Технологія формування підприємницької активності майбутніх фахівців у контексті діяльнісного підходу організаційно побудована на типології навчальних завдань, змістовою основою якої є професійна компетентність, особистісні якості, що відповідають таким основним видам діяльності підприємця, як організація підприємства, планування підприємницької діяльності, розроблення і виведення на ринок товарів, згуртування односторонців, які розділяють ставлення до реалізації бізнес-ідей, управління персоналом, а також способи вирішення завдань,

в основу яких покладено алгоритм прийняття управлінських рішень. Спосіб вирішення навчального завдання є послідовна зміна ситуацій формування і розвитку ділової активності майбутніх фахівців, які відповідають етапам реалізації алгоритму прийняття управлінських рішень: ситуація актуалізації та проблематизації підприємницької діяльності; ситуація аналізу проблеми і постановки мети; ситуація розробки альтернативних рішень і вибору оптимального рішення; ситуація реалізації обраного рішення; ситуація контролю і оцінка результатів, рефлексії. Кожна ситуація формування і розвитку ділової активності забезпечує зростання рівня здатності передбачати наслідки прийнятих рішень і на цій основі здійснення своєчасної регуляції поведінки у процесі вибору альтернативного способу досягнення поставленої мети.

Кожна ситуація формування і розвитку ділової активності, що визначає етапи процесу від постановки проблеми і до прийняття управлінського рішення, має свої цільові орієнтири. Ситуація актуалізації та проблематизації підприємницької діяльності передбачає опис та аналіз ситуації, в якій перебуває фірма, управлінське рішення для якої необхідно прийняти випускнику. На цій основі виявляється протиріччя (невідповідність або недолік) в діяльності фірми та формулюється проблема підприємця, яку в роботі над розв'язанням навчального завдання повинен вирішити майбутній фахівець. Постановка учневі завдання для самостійної виконання спрямована на формування ділової активності. Спостереження викладача за її проявами є найціннішим здобутком у процесі розвитку підприємницьких якостей майбутнього фахівця.

Формування ділової активності учнів ЗП(ПТ)О на основі розв'язання ситуативних завдань, бізнес-планування, завдань на здійснення підприємницької діяльності, завдання на розроблення і виведення на ринок товарів, завдання на командоутворення і управління персоналом фірми є реалізацією задачних форм навчання. Таким чином створюється простір освітнього кластера, який охоплює суб'єктів формування підприємницької активності (роботодавці, підприємці-консультанти, педагоги, учні), цінності і смисли підприємницької діяльності.

Ситуація аналізу проблеми і постановки мети ґрунтується на виявленні причин проблеми підприємця і постановці мети і задач навчальної діяльності з вирішення проблем підприємця.

Ситуація розробки альтернативних рішень і вибору оптимального рішення передбачає розробку альтернативних способів вирішення проблеми на основі використання вже наявних знань (якщо їх достатньо), а також запуск процесу створення нового знання і позиційного самовизначення на основі виявлення потреби у придбанні нових знань для вирішення підприємницької проблеми. Дана ситуація орієнтує учня на формування зразково правильних дій щодо вирішення проблеми і їх результатів, на цій основі створюється образ бажаного результату і визначаються критерії його досягнення, здійснюється вибір одного з альтернативних рішень. Вибір способу вирішення проблеми може розгортатися в різних варіантах: оцінка альтернатив за одним або кількома критеріями відбору; багаторазовий або повторюваний вибір, що допускає вчинення помилок; вибір в умовах повної визначеності (наслідки вибору точно відомі), вибір в умовах ризику (імовірнісний характер рішення, може бути оптимістичним і песимістичним) або вибір в умовах невизначеності (вибране альтернативне рішення може мати невизначений результат).

Ситуація реалізації обраного рішення передбачає створення плану дій щодо реалізації обраного рішення з розподілом відповідальних і термінів досягнення запланованих результатів, визначення необхідних ресурсів для втілення рішення на практиці; реалізацію рішення в умовах навчальної діяльності (в умовах рольової або ділової гри, в умовах виконання квесту або рішення парадоксальною завдання).

Ситуація контролю і оцінка результатів, рефлексія припускає усний або письмовий виклад прийнятого рішення (продукт навчальної діяльності) щодо розв'язання проблеми спільноти однокласників і викладачів, а також вибудовування власної рефлексивної позиції до прийнятого рішення. Завдання, яке вирішується в даній ситуації розвитку, полягає в тому, щоб оцінити не тільки переваги і недоліки прийнятого рішення, а й можливість його втілення у підприємницькій діяльності.

Сутнісною характеристикою технології є «конструювання суб'єкт-суб'єктних відносин, що обумовлюють характер інди-



відуально-особистісних змін, наприклад, взаємодії викладача і учня». Освітня технологія орієнтує освітній процес на засвоєння предметно-практичної сторони підприємницької діяльності, а також на вдосконалення, розвиток своєї професійно-особистісної позиції на основі знання.

Оволодіння предметно-практичною стороною ділової активності будується на основі інтеграції традиційних та інноваційних підходів до організації навчальних занять. З одного боку – це інтерактивні лекції (лекція-провокація, проблемна лекція, лекція вдвох, лекція-візуалізація, лекція «прес-конференція» і ін.), змістовою складовою яких є «імітація професійної ситуації, в умовах якої необхідно сприймати, осмислювати і оцінювати велику кількість інформації»; а також практичні заняття на основі рішення дослідницьких або творчих завдань [35]. З іншого боку – проектування, тренінги, квести, парадоксальні завдання, ділові та рольові ігри, навчально-освітні ситуації, які орієнтують учнів на формування навичок самоорганізації діяльності через рішення діяльнісної навчального завдання із освоєння (тренуванні) форм і способів здійснення конкретних підприємницьких дій, а також формування нових емоційно-ціннісних установок.

Особливості застосування педагогічної технології пов'язані з етапами формування ділової активності. Розглянемо приклад з реалізації технології щодо розвитку «Здатності генерувати бізнес-ідеї». Ця здатність формується за допомогою вирішення завдань на організацію підприємницької діяльності. Основа для формування здатності генерувати бізнес-ідеї закладається на мотиваційно-ціннісному етапі, коли в процесі вирішення парадоксальних задач майбутні фахівці-підприємці навчаються шукати можливості задоволення потреб нетрадиційними способами, проходячи всі етапи прийняття управлінського рішення: від аналізу предметної сфери і вироблення безлічі альтернативних можливостей – до вибору оптимального з розроблених варіантів, узгодженого із думкою членів команди та експертів щодо висунутих ідей та з наступною рефлексією. Практичне втілення висунутих бізнес-ідей можливе в умовах навчальної фірми і має бути спрямоване на розвиток ділової активності у позаурочній діяльності. В цьому випадку бізнес-ідея має бути

проаналізована ще раз з урахуванням нових обставин, наприклад ситуації з конкурентами на ринку навчальних фірм і особливостями правового поля діяльності підприємця.

Поява нових критеріїв відбору альтернатив призводить до виникнення нових бізнес-ідей або оновлення наявних. На теоретичному етапі в межах реалізації курсу «Основи інноваційного підприємництва» здатність генерувати бізнес-ідеї отримує розвиток у тих учнів, які брали участь у бізнес-змінах або роботі навчальної фірми; у тих, хто не мав досвіду в пошуку бізнес-ідей, закладається основа під її формування; при цьому майбутні фахівці, які вже мають певний досвід, виступають у якості експертів при розгляді висунутих бізнес-ідей.

У процесі оволодіння курсом «Основи інноваційного підприємництва» може бути запропонована тема: «Бізнес-ідея та її реалізація», де майбутні фахівці у вирішенні навчальних завдань, основою яких є моделювання ситуацій, типових для підприємницької діяльності, проходять усі етапи прийняття управлінського рішення з пошуку бізнес-ідей, отримуючи досвід аналізу вихідних даних (аналіз ринку на якому передбачається діяльність, пошук незадоволених потреб на основі особистого життєвого досвіду, постановка цілей підприємницької діяльності). Майбутні фахівці-підприємці об'єднуються в мікрогрупи, де кожен представляє свою бізнес-ідею, в групі відбувається вибір однієї бізнес-ідей, для реалізації якої учасники мікрогрупи визначають послідовність кроків, необхідних для її втілення на практиці. Бізнес-ідея, прийнята всіма членами групи як провідна, стає надалі основою для проєктування практичних робіт.

На практико-орієнтованому етапі здатність генерувати бізнес-ідеї отримує свій розвиток у форматі практичної реалізації в умовах діяльності навчальної фірми, де домінуючим стає етап реалізації обраного рішення, контроль і оцінка результатів, якщо учень прийшов у навчальну фірму з готовою бізнес-ідеєю, або цикл генерування бізнес-ідеєю повторюється знову з урахуванням ситуації, що склалася (вводяться нові обмеження, пов'язані з конкурентним аналізом і аналізом потреб). На продуктивно-практичному етапі майбутні випускники, які після завершення навчання планують реалізувати власну бізнес-ідею

в межах самостійної підприємницької діяльності, отримують консультаційний супровід з боку педагогів. Здатність генерувати бізнес-ідею отримує новий виток розвитку в умовах консультаційного центру, де знову проходить весь цикл прийняття управлінського рішення, тільки в цьому випадку пошук альтернативних бізнес-ідей здійснюється на основі самостійно зібраної учнями (випускниками) інформації про ту сферу діяльності, де вони передбачають реалізувати свою бізнес-ідею. При цьому викладач-консультант виступає зовнішнім експертом, який спрямовує на опрацювання зібраної інформації і допомагає визначити ті обмеження, які можуть виникнути у зовнішньому середовищі під час реалізації тієї чи іншої бізнес-ідеї.

Аналогічним чином відбувається формування ділової активності й інших професійних якостей, необхідних для реалізації бізнес-ідей. Механізмом реалізації технології формування ділової активності учнів є її супровід (просторово-функціональне, педагогічне і дидактико-методичне), а застосовувані при цьому методи і форми організації навчання є похідними змісту підготовки до підприємницької діяльності. Основою просторово-функціонального супроводу є освітній підприємницький кластер, сукупність освітніх структур, ресурсів і процесів, що забезпечують цілісність різних освітніх можливостей і підходів, спрямованих на формування ділової активності майбутніх фахівців. Основним просторовим елементом внутрішньої інфраструктури освітнього підприємницького кластеру є офіс навчальної фірми, на базі якого проводяться заняття і організовується робота консультаційного центру, де здійснюється індивідуальне та групове консультування учнів, випускників ЗП(ПТ)О, створюються умови для популяризації та пропаганди ідей підприємництва, формування в молодіжному середовищі позитивного образу підприємця, проведення інформаційно-реklamних заходів (виставки, зустрічі з представниками органів влади тощо), організації участі в конкурсах молодіжних ініціатив, участі в міських та власних семінарах, конференціях, тренінгах тощо.

Викладачі-консультанти застосовують педагогічні технології, а також супровід індивідуального маршруту формування ділової активності під час освоєння курсу «Основи інноваційного

підприємництва» і реалізації підприємницьких проєктів, ґрунтуючись на синергії діяльності викладачів і учнів. Діяльність педагога при цьому має проєктно-технологічний характер, що включає навчально-методичне забезпечення, проєктування ходу процедур і структури занять, організацію когнітивної та оцінної діяльності учнів, експертизу рішень навчальних проблем, оцінку результатів.

Навчання відбувається за умов вживання в ситуацію на засадах самостійної творчої та інноваційної діяльності. Це дає можливість учням при вирішенні навчального завдання отримувати інформацію самим, при цьому формуються знання мають інтегральний характер, а на заняттях стрижневою формою є робота в малих групах. Досягнення ефективної реалізації навчальної мети ґрунтується на проблемно орієнтованому викладанні взаємозв'язків економічних процесів, а також за допомогою різних прийомів, які активізують діяльність учня. Пост-супровід випускників, що мають намір реалізувати бізнес-ідею і почати власний бізнес, здійснюють консультанти, які надають індивідуальні та групові консультації з організації справи.

Дидактико-методичне забезпечення технології представлене як інтегрована сукупність методів, засобів і форм навчання, що реалізуються в процесі безпосередньої взаємодії суб'єктів освітнього процесу, що забезпечує необхідний рівень формування ділової активності майбутніх кваліфікованих кадрів. Основою дидактико-методичного супроводу є навчально-методичний комплекс, що включає портфель інформаційних листів; електронний портфель презентацій; портфель кейсів, бізнес-квестів, завдань особистісної та професійної спрямованості; методичні рекомендації щодо ділових і рольових ігор, електронний портфель навчально-методичних матеріалів для організації роботи навчальної фірми, методичні вказівки з розроблення бізнес-плану, побудови бізнес-моделей, комплект контрольно-вимірювальних і компетентісно-оціночних матеріалів тощо. Всі ці ресурси створюють основу для ефективного формування ділової активності майбутніх кваліфікованих кадрів.

Впровадження технології, вирішуючи наведені нижче прикладні завдання, забезпечує розвиток підприємницької компе-

тентності, одночасно реалізує завдання з формування ділової активності на практиці:

1. Орієнтування учнів і освітнього процесу на підприємництво на основі рішення парадоксальних (ноогеновських) завдань і виконання бізнес-квестів у позааурочній навчальній діяльності. Парадоксальні (ноогеновські) завдання – це спеціальні завдання граничного типу, які сформульовані так, щоб вступати у протиріччя зі звичним способом мислення як тих, хто навчається, так і викладачів, оскільки і останній не знає правильного рішення задачі. Парадоксальні завдання вирішуються в форматі тренінгів, у командній взаємодії, приводячи в дію нестандартне мислення учнів, основою їх вирішення є організаційно-діяльні ігри Г. Щедровицького.

Подібні завдання не містять усіх необхідних умов для пошуку рішення. Щоб вирішити парадоксальну задачу, учням необхідно самим осмислити умову задачі, а потім вибудувати нове знання на основі перестроювання всіх наявних у них знань і понять, вступаючи у суперечність зі звичайним способом думок. Бізнес-квести, по суті, також є організаційно-діяльнісних іграми, але, на відміну від парадоксальних завдань, мають певні варіанти рішень навчальної проблеми. У бізнес-квесті моделюються різні ситуації, що вимагають від учнів застосування безлічі навичок, що сприяють становленню досвіду внутрішньогрупової взаємодії, розвитку лідерських якостей, виробленню загальногрупових цінностей. Рішення парадоксальних задач і бізнес-квестів забезпечує отримання досвіду прийняття рішень в умовах невизначеності, характерних для підприємницької діяльності.

2. Формування в учнів розуміння сутності підприємницької діяльності та підходів до її реалізації на заняттях курсу «Основи інноваційного підприємництва» на основі рішення навчальних завдань, що моделюють певну ситуацію (подія), що виникає у підприємницькій діяльності. Зміст навчальних завдань пов'язаний з об'єктами і процесами освоєваної учнями спеціальності, а їх дослідження за допомогою прикладного апарату математики, соціології, психології та інших наук сприяє усвідомленому застосуванню міждисциплінарних знань, розвитку підприємницької компетентності та формування ділової активності. Такі завдання

містять всі необхідні дані для її вирішення, а в разі їх відсутності – умови, з яких можна витягти ці дані.

У навчальних завданнях відображаються міждисциплінарні зв'язки з освоєваними видами професійної діяльності і розкриваються прикладні аспекти економічних знань у підприємницькій діяльності. Навчання, засноване на створенні ситуації особистісних чи професійних проблеми, стимулює розумовий процес для пошуку можливостей подолання труднощів (вирішення проблеми) за допомогою пошуку нових знань, нових способів дій. Особистісна або професійна проблема орієнтована на формування і розвиток здатності до творчої діяльності і потреби в ній, тобто вона інтенсивно впливає на розвиток творчого мислення учнів, а тому сприяє формуванню підприємницького мислення і ділової активності. Проблемні навчальні завдання забезпечують не тільки засвоєння учнями певної системи підприємницьких знань, а й дають їм можливість оволодіти певним досвідом у процесі пізнавальної самодіяльності й розвитку творчих здібностей.

Навчання будується, в основному, в умовах комунікаційної взаємодії, яка передбачає вільний обмін ідеями про підходи до вирішення проблеми. Викладач тут має можливість широкого використання методів «нетрадиційного» (професійного) пояснення на основі урізноманітнення технік інсценівок, які є науковою розвідкою австрійської школи (професор Й. Афф і вчені інституту економічної педагогіки Віденського економічного університету).

«Нетрадиційне» пояснення підприємницьких ідей, тез, поглядів ґрунтується на поясненні взаємозв'язку економічних явищ і процесів трансформування в зміст викладання сутнісного змісту будь-якого джерела (матеріали досліджень, навчальний посібник, підручник тощо). При цьому вибір змісту зіставляється з цільовими установками певної сфери професійної підготовки (технічної, сфери обслуговування, аграрної тощо) та вихідним рівнем розвитку підприємницької компетентності учнів, сформованості їх ділової активності.

Викладач визначає проблемну зону, ставить перед учнями відкриті питання, роз'яснює перспективи, обговорює переваги

досягнення успіху. Спочатку в учнів можуть виникати утруднення, оскільки вони побоюються висловлювати свою думку, неправильні відповіді, бояться помилок. Утруднення знімається, якщо показати учням можливі альтернативної дії навіть в умовах невизначеності зовнішнього середовища, коли можливі помилки судження. Інше завдання, яке вдається вирішувати – це сформува-ти в учнів переконання в тому, що у підприємстві неприйняття рішення взагалі це гірше, ніж прийняття неефективного рішення.

3. Формування постійного інтересу до підприємництва, емоційна причетність до підприємницької діяльності на основі використання на навчальних заняттях кейсів, ігор та вправ, що моделюють бізнес, забезпечують отримання індивідуалізованих результатів для кожного суб'єкта освітнього процесу. Майбутні фахівці, з одного боку, отримують особистісний досвід оволодіння знаннями з підприємництва, навичок створення бізнес-планів та пошуку можливостей для їх реалізації і розвиток особистісної рефлексії; з іншого, вступаючи у взаємодію з однокурсниками в процесі роботи в малих групах, розвиваються навички спілкування та адаптації до правил групової діяльності, можливості «проживання» різних соціальних ролей у залежності від ситуації, розвитку здібностей вирішення конфліктів. Викладач, як суб'єкт освітнього процесу, отримує досвід нетрадиційної організації освітнього процесу, та формує готовність до міжособистісної взаємодії з учнями в навчальних і у позанавчальних ситуаціях.

4. Трансформування когнітивної сутності та емоційної складової особистого досвіду учня в освітню предметну діяльність (у вміння переносити економічні знання і вміння в нові ситуації, в інші предметні сфери) в умовах практики і / або у позаурочній навчальній діяльності (робота в навчальній фірмі і розробка проєктів). Отримуючи підготовку в навчальній фірмі в ролі співробітників, учні ЗП(ПТ)О набувають здатності до адаптації в нових ринкових умовах, розвивають інноваційне та креативне мислення, формують цільову потребу в реалізації підприємницьких знань і навичок, потреби в самоосвіті, здатність наставництва, набувають стійкі навички у сфері інформаційних технологій, комунікації та співпраці, формують нормативно-правові навички діяльності у підприємстві, розвивають відчуття соціальної та економічної відповідальності за бізнес.

Проектування, як форма організації діяльності учнів, під час реалізації технології засновано на зростаючій рівноправності ролі учнів і викладачів, коли проектна група, маючи загальну постановку мети, планує і здійснює навчальні та робочі кроки зі створення проекту, підбиває підсумки роботи. Робота над проектом сприяє розвитку здатності розв'язувати проблеми, узагальнювати, планувати, критикувати, креативно і відповідально вирішувати задачі, уміння працювати в команді, що має зростаюче значення при формуванні ділової активності.

У практичній площині результативність педагогічної технології формування ділової активності майбутніх кваліфікованих кадрів у процесі економічної підготовки забезпечувалася за рахунок:

- створення в освітньому процесі простору для відкритої взаємодії викладача та учнів на основі метазнання (прийоми і методи отримання нових знань, диверсифікація за межі власного економічного знання). Цьому сприяє вирішення навчальних завдань, що відповідають основним видам діяльності підприємця і які передбачають співтворчу діяльність суб'єктів процесу навчання з метою формування ділової активності учнів;

- створення в освітньому процесі надкритичної взаємодії (добррозичлива, розвиваюча, мотивуюча критика) дає можливість розкривати і розвивати творчі здібності учнів. Це дозволяє сформувати особистісний досвід навчальної діяльності, орієнтований на демонстрацію ділової активності;

- реорганізації освітнього процесу з розвитку підприємницької компетентності таким чином, щоб майбутній фахівець сам став творцем своїх знань, а предметний економічний зміст – засобом осягнення нового. Заснована на створенні учнями особистісного нового результату освітньої діяльності у вигляді розв'язання навчальних завдань, які формують підприємницькі якості та відповідають основним видам діяльності підприємця і забезпечують реалізацію ділової активності на ринку праці;

- введення в освітню діяльність методів активного і інтерактивного навчання, які забезпечують зростання ефективності пізнавальної діяльності за рахунок нетрадиційної організації навчального процесу.



На підставі вищевикладеного можна зробити висновок, що розроблена технологія формування ділової активності майбутніх кваліфікованих кадрів, заснована на ситуативних (задачних) формах організації пізнавальної діяльності майбутніх фахівців, є основою педагогічного супроводу формування ділової активності й орієнтує розвиток підприємницької компетентності випускників ЗП(ПТ)О на розвиток малого бізнесу в Україні.

Для успішної реалізації завдань формування і розвитку ділової активності майбутніх фахівців та створення позитивного настрою на заняттях пропонуємо використовувати ігрові ситуації, вправи, тренінги (*Додаток 2*).

## **2.2. Технологія розвитку підприємницької компетентності майбутніх кваліфікованих робітників у процесі проєктної діяльності** *(Гриценко І. А.)*

З метою популяризації бізнесу та комерціалізації проєктної та науково-дослідницької діяльності учнів в освітніх установах для забезпечення замовлень індустріальних бізнес-партнерів (підприємств реального сектора економіки: виробничо-промислові та малі інноваційні підприємства), орієнтованих на підприємницьку діяльність і підготовку висококваліфікованих кадрів, доцільно впровадити в процес навчання освітніх установ технологію формування в учнів професійної (підприємницької) компетентності. Технологія заснована на впровадженні в освітній процес проєктної, науково-дослідницької та наукомісткої підприємницької діяльності учнів. Структурно етапи впровадження технології формування професійної (підприємницької) компетентності в процесі навчання спрямовуються на проєктну діяльність учнів.

Зміна темпів соціально-економічного розвитку сьогодні вимагає від кожної людини орієнтації на завтрашній день, здатності планувати і оцінювати життєві та професійні перспективи. У зв'язку з цим для педагогічної спільноти стає особливо важливим навчитися проєктувати педагогічну дійсність, передбачати наслідки її перетворень і, найголовніше, навчити майбутніх фахівців будувати своє життя на основі проєкування.

Проектність розглядається «як визначальна стильова риса сучасного мислення, один з найважливіших типологічних ознак сучасної культури чи не у всіх основних її аспектах, пов'язаних з творчою діяльністю людини»<sup>27</sup>. Переживаючи етап ґрунтового методологічного переоснащення і переосмислення, проектування все глибше проникає в усі гуманітарні галузі наукового знання як технологія сучасної культури і як основа для створення інноваційних систем, з використанням яких педагоги пов'язують вирішення проблем підвищення якості професійної освіти і професійного розвитку особистості майбутнього фахівця.

Педагогічні технології, які отримали в даний час широке поширення і покликані «перетворити навчання в свого роду виробничо-технологічний процес з гарантованим результатом»<sup>28</sup>, потребують ретельної проектної підготовки. Ефективність їх використання в освітньому процесі безпосередньо залежить від якості проектування, що знижує ризик отримання незапланованих, стихійних результатів. Перш ніж розкривати особливості створення проекту педагогічної технології, визначимося з основними поняттями.

В даний час термін «педагогічна технологія» міцно увійшов у педагогічний лексикон. Налічується вже більш 300 формулювань цього поняття і пов'язаних з ним термінів (освітня технологія, технології в освіті, технологія навчання, виховна технологія тощо). Ми, услід за Н. Наволокова, під *педагогічною технологією* будемо розуміти систему технологічних одиниць, орієнтованих на конкретний педагогічний результат, якому сприяє сукупність психолого-педагогічних установок, що визначають спеціальний добір і компоновання форм, методів, способів, прийомів і виховних засобів<sup>29</sup>.

Проектування нових педагогічних технологій на одне з перших місць виводить проблему ідентифікації отриманого результату як об'єкта даного класу. Щоб відповісти на питання,

---

<sup>27</sup> Сидоренко В. Ф. Генезис проектной культуры. Вопросы философии. 1984. №10. С. 87-99. С. 87.

<sup>28</sup> Кларин М. В. Педагогическая технология в учебном процессе. Анализ зарубежного опыта. М.: Знание, 1986. 80 с. С. 7.

<sup>29</sup> Енциклопедія педагогічних технологій та інновацій / Автор-укладач Н. П. Наволокова. Х.: Вид. група «Основа», 2009. 176 с. (Серія «Золота педагогічна скарбниця»).

чи є спроектований об'єкт педагогічною технологією, необхідно знати її ознаки. До основних з них І. Дичківська<sup>30</sup> відносить діагностичне цілеутворення, результативність, економічність, алгоритмованість, проєктованість, цілісність, керованість, коректованість, візуалізація і гнучкість. Діагностичне цілеутворення і результативність припускають гарантоване досягнення цілей і ефективність процесу навчання. Економічність вимагає забезпечення резерву навчального часу, оптимізацію праці педагога і досягнення запланованих результатів навчання в стислі проміжки часу. Алгоритмованість, проєктованість, цілісність і керованість відображають різні сторони ідеї відтворюваності педагогічних технологій. Коректованість передбачає можливість постійного оперативного зворотного зв'язку, яка орієнтована на чітко визначені цілі. Візуалізація полягає в застосуванні різної аудіовізуальної та електронно-обчислювальної техніки, конструюванні дидактичних матеріалів і оригінальних наочних посібників. Гнучкість забезпечує можливість швидко адаптуватися в нових умовах реалізації і передбачає варіативність методів навчання, гнучкість системи контролю і оцінки, індивідуалізацію навчально-пізнавальної діяльності учнів тощо. Названі ознаки тісно пов'язані між собою і доповнюють один одного.

Аналіз стану сучасної практики використання педагогічних технологій в освітньому процесі показує, що найбільш розробленою є галузь технологій навчання, які відображають шлях освоєння конкретного навчального матеріалу в рамках певного навчального предмета (дисципліни), дидактичної теми або питання<sup>31</sup>. Ми вважаємо найбільш продуктивним проєктування саме технології навчання, оскільки недостатня розробленість загальної теорії виховних і розвиваючих технологій поки залишає процес їх практичного використання слабкокерованим, а проєктування – малоєфективним. Розглядаючи технологію навчання, слід зазначити, що вона відноситься до класу педагогічних систем, оскільки забезпечує реалізацію дидактичного аспекту педагогічного процесу.

---

<sup>30</sup> Дичківська І.М. Інноваційні педагогічні технології: Навчальний посібник. К.: Академвидав, 2004. 352 с.

<sup>31</sup> Інноваційні освітні технології: навчально-методичний посібник / упорядник Л.М. Прокопів. Івано-Франківськ, 2020. 172 с.

У науковій літературі *технологію навчання* трактують як (з грец. – мистецтво слова, навчання) – за означенням ЮНЕСКО, це в загальному розумінні системний метод створення, застосування й визначення всього процесу навчання і засвоєння знань з урахуванням технічних і людських ресурсів та їх взаємодії, який ставить своїм завданням оптимізацію освіти<sup>32</sup>.

Ми солідарні з М. Льовіною, яка вважає, що технологія навчання займає проміжне місце між наукою і виробництвом, тобто практикою освітнього процесу. Вона зазначає, що «до складу технології навчання включені знання як теоретичні, так і практичні про конкретні способи управління освітнім процесом, про процедурах управління, адекватних стратегії навчання, і встановленні їх послідовності з метою забезпечення операцій і приведення їх у відповідність з умовами, в яких протікає освітній процес»<sup>33</sup>.

М. Чепіль<sup>34</sup> виділяє в технології навчання головну особливість, не властиву традиційному навчанню, – корекція освітнього процесу, оперативний зворотній зв'язок, яка пронизує весь освітній процес і забезпечує досягнення поставлених цілей. Крім цього, ключовою ланкою будь-якої технології навчання є детальне визначення кінцевого результату і контроль точності його досягнення. Як справедливо зазначає С. Сисоєва<sup>35</sup>, будь-який процес тільки тоді набуває статусу технології, коли він заздалегідь спрогнозований, визначені кінцеві властивості продукту і засоби його отримання.

Технології навчання тісно пов'язані з педагогічним проектуванням в тому сенсі, що їх реалізація здійснюється тільки завдяки однозначному визначенню цілей і збереженню можливості «об'єктивних поетапних вимірювань і підсумкової оцінки досягнутих результатів»<sup>36</sup>.

---

<sup>32</sup> Гончаренко С. У. Український педагогічний словник. 1997. Київ: Либідь. 366 с.

<sup>33</sup> Левина М. М. Технология обучения, ее место и роль в структуре дидактического знания. Тез. науч.-практ. конф. «Разработка и внедрение гибких технологий обучения педагогическим дисциплинам». М.: Прометей, 1991. С. 6-9. С.6-7.

<sup>34</sup> Чепіль М. М., Дудник Н. 3 Педагогічні технології: навч. посібн. К.: Академвидав, 2012. 224 с. (Серія «Альма-матер»).

<sup>35</sup> Сисоєва С. О. Підготовка вчителя до формування творчої особистості учня. К.: Поліграфкнига, 1996. 406 с.

<sup>36</sup> Енциклопедія освіти / Акад. пед. наук України; гол. ред. В. Г. Кремень. К.: Юрінком Інтер, 2008. 1040с.

Уявімо проєктування технології навчання. При цьому простежимо, яким чином створюється об'єкт, має специфічну для технології структуру і володіє зазначеними раніше ознаками (діагностичного цілеутворення, результативності, економічності, алгоритмованості, проєктованості, цілісності, керованості, коректованості, візуалізації і гнучкості). Отриманий у процесі проєктування результат повинен не тільки ідентифікуватися як технологія навчання, а й володіти необхідними властивостями педагогічного проєкту. По-перше, він повинен мати документальний вираз, що забезпечує однозначне розуміння будь-яким фахівцем у галузі освіти. По-друге, в змістовому плані проєкт технології навчання повинен будуватися на новій ідеї, бути придатним для масового використання, володіти принциповою товарністю в умовах сучасного педагогічного процесу і приносити позитивний ефект від впровадження, тобто вирішувати в певній мірі актуальну педагогічну проблему.

На нашу думку, важливе значення може мати педагогічна технологія розвитку підприємницької компетентності майбутніх кваліфікованих робітників у процесі проєктної діяльності, яка передбачає сукупність психолого-педагогічних установок, що визначають спеціальний набір і компонування форм, методів, способів, прийомів навчання, виховних засобів проєктної діяльності для гарантованого розвитку у майбутніх фахівців якостей, умінь і навичок, необхідних для відкриття й успішного ведення власної справи. Мета – формування в учнівської молоді підприємницької компетентності засобами проєктної діяльності, тобто формування системи практично-орієнтованих знань і навичок у галузі здійснення господарської діяльності суб'єкта, що підготує учнів до самостійної підприємницької роботи і допоможе уникнути при цьому найбільш типових помилок. Мета педагогічної технології розвитку підприємницької компетентності майбутніх кваліфікованих робітників у процесі проєктної діяльності – створити умови, за яких учні самостійно і охоче здобувають відсутні знання з різних джерел; вчать користуватися набутими знаннями для вирішення пізнавальних і практичних завдань; набувають комунікативні вміння, працюючи в різних групах; розвивають у себе дослідницькі вміння

(вміння виявлення проблем, збору інформації, спостереження, проведення експерименту, аналізу, побудови гіпотез, узагальнення); розвивають системне мислення. Завдання – створення відповідних умов, що сприяють аналізу ситуації, тобто всебічній діагностиці проблем і чіткому визначенню їх джерела і характеру; пошуку і розробленні варіантів рішень даної проблеми (на індивідуальному і соціальному рівнях) з урахуванням наявних ресурсів і оцінці можливих наслідків реалізації кожного з варіантів; вибору найбільш оптимального рішення (тобто соціально прийнятних і обґрунтованих рекомендацій, здатних призвести бажані зміни в об'єктній галузі проектування) і його проектному оформленню; розробленню організаційних форм впровадження проекту в соціальну практику і умов, що забезпечують реалізацію проекту в матеріально-технічному, фінансовому, правовому відношенні.

Зміст технології спрямований на: використання виду професійно-педагогічної діяльності, заснованої на творчій активність суб'єктів освітнього процесу, що забезпечують розробку і створення інноваційних педагогічних процесів, розробку планів і програм розвитку педагогічного процесу через спадкоємність цілей, процесів і об'єктів проектної діяльності і включає етапи проектування, алгоритми виконання технологічних процедур і науково-методичного забезпечення. Педагогічна технологія допоможе освітянській спільноті виконати функцію формування попиту або забезпечення затребуваності підприємницьких ініціатив і проектів на галузевих ринках. Існуюча система розрахована на те, що початківець підприємець не тільки зможе технічно, юридично, організаційно вирішити задачу виробництва свого товару або послуги, а й організує її реалізацію. У той же час саме цієї підтримки не вистачає авторам інноваційної бізнес-ідеї. Привабливість інноваційних проектів визначається перспективою повернення інвестицій і отримання прибутку. А це означає, що для залучення інвестицій підприємець повинен мати ринок збуту і ясні комерційні перспективи. Досвід показує, що креативність і винахідливість притаманні молоді та привертають їх як вид діяльності. Але дуже рідко початківець стартапер ясно розуміє, кому і навіщо може знадобитися його ідея, навіть

орієнтовуючись на ринок інтернет-користувачів, який бурхливо розвивається<sup>37</sup>.

Основною умовою педагогічної технології розвитку підприємницької компетентності майбутніх кваліфікованих робітників у процесі проєктної діяльності є: наявність професіоналізму суб'єктів, наявність комунікативних і ділових відносин, системне бачення і передбачення результатів професійної діяльності; формування в учнів систематизованого уявлення про основи раціональної організації діяльності в галузі бізнесу, що має допомогти успішному початку професійної кар'єри і забезпечити перспективу подальшого просування службовими сходами; розвитку особистісних факторів, таких як підприємництво, ініціативність, здатність ризикувати, приймати самостійні управлінські та організаційні рішення. Зміст проєктної діяльності полягає в розробці принципів, положень, які забезпечують підвищення професіоналізму педагога професійного навчання і розвиток творчого пошуку в сучасній діяльності. Можна виділити такі напрями вищезазначеної педагогічної технології навчання: забезпечення творчої, пошукової та науково-дослідницької діяльності суб'єктів освітнього процесу; забезпечення діяльності з розроблення і впровадження інноваційних проєктів педагогами і учнями; організація контролю і оцінки педагогічних проєктів; забезпечення самостійної роботи, самоосвіти<sup>38</sup>.

Процесуальні аспекти педагогічної технології розвитку підприємницької компетентності майбутніх кваліфікованих робітників у процесі проєктної діяльності включають такі процедури: прогнозування кінцевих результатів навчання; адаптація змісту навчання до ресурсних можливостей; формування тезаурусної структури; виконання експертно-аналітичних операцій; проведення експертних оцінок; розробка науково-методичного забезпечення; комерційно-ділову термінологію, що відповідає сучасним міжнародним нормам підприємництва; початковий обсяг інформації, необхідної будь-якому сучасному підприємцю,

---

<sup>37</sup> Hrytsenok, I., 2021. Pedagogical technology of entrepreneurial competence development of future qualified personnel in the project activity process. *Professional Pedagogics*, 1(22), с.23-31. <https://doi.org/10.32835/2707-3092.2021.22.23-31>.

<sup>38</sup> Енциклопедія освіти / Акад. пед. наук України; гол. ред. В. Г. Кремень. К.: Юрінком Інтер, 2008. 1040 с.

а саме: основи законодавства (цивільного, трудового, податкового та ін.), основи економіки підприємства, поняття про капітал; про форми його існування і руху, фінансово-кредитної справи, системи обліку і звітності тощо; необхідну інформацію про правові і економічні аспекти створення власного підприємства; можливі ризики, з якими стикається підприємець під час своєї діяльності, особливо на початковому етапі, в тих чи інших конкретних умовах актуальні питання розвитку підприємництва в Україні та його зарубіжний досвід.

Як результат педагогічної технології розвитку підприємницької компетентності майбутніх кваліфікованих робітників у процесі проєктної діяльності розглядають прогноз розвитку професійно-педагогічної освіти; розробку проєктів педагогічного процесу, навчальної та нормативної документації; розробку індивідуальних, дидактичних проєктів; операції і процедури змістовного і процесуального характеру, вибір яких обумовлений реалізацією принципів педагогічного проєктування, застосуванням методу структуризації цілей, систематизацією навчального матеріалу навколо змісту параметрів діяльності та професійно-значущих якостей особистості.

Практичне значення: самостійне «осягнення» учнями різних проблем, що мають життєвий сенс для тих, хто навчається. Дана технологія передбачає «проживання» учнями певного відрізка часу в освітньому процесі, а також їх залучення до фрагменту формування наукового уявлення про навколишній світ, конструювання матеріальних чи інших об'єктів; сприяє вмінню визначати свої можливості в підприємницькій діяльності; використовувати знання основ підприємництва для організації своєї справи; аналізувати конкретні ситуації в повсякденному діловому житті; систематизувати і відпрацьовувати мінливу економічну інформацію, необхідну для прийняття правильних ділових рішень; орієнтуватися в швидкоплинній ринковій кон'юнктурі і своєчасно змінювати напрямки свого підприємництва; домагатися ефективних результатів підприємницької діяльності, її прибутковості і прогресивності, проявляючи при цьому ділову і інвестиційну активність. Матеріалізованим продуктом проєктування є освітній проєкт, який визначається як самостійно прийняте учнями



розгорнуте рішення проблеми. У проєкті, поряд з науковою (пізнавальною) стороною рішення, завжди присутні емоційно-ціннісний (особистісний) і творчий бік. Саме емоційно-ціннісний і творчий компоненти змісту визначають, наскільки значущий для учнів проєкт і як самостійно він виконаний.

Варто зазначити, що під час розробки авторського проєкту відбувається створення інновації. Інновація включає в себе творчість, але вона не ідентична їй. Інновація передбачає використання творчих ідей, щоб зробити деякі конкретні і відчутні зміни в галузі, в якій відбувається інновація. Будь-яка інновація починається з генерації творчих ідей, і інновація означає успішну реалізацію таких ідей з наступним створенням економічної та / або соціальної цінності на ринку і / або в суспільстві. Реалізувати інновацію в життя (проєкт) допомагає творчість самого учня. Під творчістю розуміється «здатність» генерувати і поширювати оригінальні ідеї, висувати гіпотези, з'єднувати концепції, методи по-новому. Творчість також описує здатність мислити нестандартними способами, оскаржувати існуючі припущення, гнучкість і адаптивність у рішенні проблем. Зазвичай це пов'язано з дивергентним мисленням і виробленням безлічі можливих рішень даної проблеми, на відміну від «конвергентного» мислення, пов'язаного з виробленням «правильної відповіді».

Побудова освітнього процесу, орієнтованого на виконання учнями проєктів, ґрунтується не в логіці досліджуваного навчального предмета (дисципліни), а в логіці діяльності учнів. Звідси в проєктному циклі допускаються інформаційні паузи для засвоєння змісту нового матеріалу, передбачається виконання проєктів в індивідуальному темпі у вигляді випереджальних самостійних завдань дослідницького, практичного характеру під керівництвом педагога на основі власного вибору учнів. Вибір у педагогічній технології розвитку підприємницької компетентності майбутніх кваліфікованих робітників у процесі проєктної діяльності здійснюється на різних етапах і може бути зовнішнім: вибір самого проєкту, вибір виду завдання, ролі, партнерів з діяльності, вибір матеріалу і форми його представлення в проєкті, вибір способу виконання роботи тощо. Внутрішній вибір учнями визначається потребами, здібностями учнів, їх ціннісними орієнтирами, суб'єк-

тивним досвідом, емоційним настроєм і взаємовідносинами з іншими учнями.

Очікуваний соціально-економічний ефект від впровадження в освітній процес ЗП(ПТ)О педагогічної технології розвитку підприємницької компетентності майбутніх кваліфікованих робітників у процесі проєктної діяльності: поширення практики навчання підприємництва і в той же час розвиток підприємницького мислення і навичок учнів дозволять дати правильні орієнтири початківцям-підприємцям істотно підвищити затребуваність випускників на ринку праці, а також у належній мірі підготувати учнів до успішної підприємницької діяльності.

Специфічні риси такої педагогічної технології:

- розробка діагностично поставленої мети навчання і виховання;
- орієнтація всіх процедур на гарантовані досягнення поставлених цілей;
- оперативний зворотний зв'язок, оцінка поточних і підсумкових результатів;
- відтворюваність педагогічних процедур.

У традиційному педагогічному процесі цілі ставляться невизначено, інструментально: «вивчити теоретичний матеріал», «вирішувати проблемні завдання», «підготувати виступ з доповіддю», «ознайомити з принципом дії», «виробити звичку поведінки» тощо. Ці цілі не описують результату, досягнення їх важко перевірити. У діагностично поставленої мети описуються дії учня в термінах: знає, розуміє, застосовує, надходить тощо.

Ознаки педагогічної технології розвитку підприємницької компетентності майбутніх кваліфікованих робітників у процесі проєктної діяльності:

- змістовність – наявність педагогічної концепції, яка має технологічну реалізацію у вигляді педагогічної моделі, алгоритму, правила;
- керованість і ефективність – гарантоване досягнення результату;
- економічність – оптимізація праці педагога;
- відтворюваність – можливість відтворення в широких масштабах без втрати результативності;

- коректованість – можливість використання в процесі викладання зворотного зв'язку у вигляді контролю, рефлексії, тренінгів.

Предметом педагогічної технології є: створення педагогічних основ прогнозування, проєктування і впровадження в практику освіти, навчання і виховання нових педагогічних систем; визначення стратегій управління ними та умов їх успішного функціонування. Педагогічна технологія розвитку підприємницької компетентності майбутніх кваліфікованих робітників у процесі проєктної діяльності спрямована на створення стратегії і концепції безперервної освіти, на стандартизацію і технологізацію кожного з його етапів тощо. Наведемо перелік питань, що вивчаються педагогічною технологією:

- розробка теоретичних основ прогнозування, проєктування і впровадження засобів, методів і форм з урахуванням сучасних досягнень педагогічної теорії і практики;

- визначення шляхів і механізмів повноцінного перенесення положень і ідей кібернетики, інформатики, виробничої технології на реальну педагогічну дійсність;

- уточнення понятійно-термінологічного апарату дидактики і установлення відповідності між цим апаратом і мовою освітньої технології;

- проєктування і моделювання нових педагогічних систем виходячи з принципів доцільності, гуманізації, інтеграції, інтенсифікації, високої ефективності;

- виділення принципів і умов повноцінної технологізації процесу предметного навчання в рамках прийнятої педагогічної системи;

- виявлення способів комбінування різних підсистем і технологій для моделювання конкретних технологій предметного навчання;

- вивчення перспективних напрямів подальшого розвитку педагогічної науки і її технологій відповідно до закономірностей і тенденцій соціально-економічного, технічного та технологічного розвитку суспільства.

Учнівська молодь під час використання в освітньому процесі педагогічної технології розвитку підприємницької компетент-

ності майбутніх кваліфікованих робітників у процесі проєктної діяльності вивчає понятійний апарат, використовуваний при розробці проєктів різного масштабу, а також теми, пов'язані з вивченням подібностей і відмінностей між дослідницькою та проєктною видами діяльності; специфіку проєктів управлінської спрямованості. Під час використання педагогічної технології на практичних заняттях учні формують експертні вміння для аналізу проєктів різного масштабу і профілю; розвивають здатність реконструювати проблематику і актуальність проєктів і доцільність використання норми аналітичної діяльності при вирішенні професійних завдань. Педагогічна технологія розвитку підприємницької компетентності майбутніх кваліфікованих робітників у процесі проєктної діяльності дозволяє набути досвіду виявлення, аналізу та вирішення освітніх і управлінських проблем в освітніх підсистемах засобами проєктної діяльності, а також навички підготовки та реалізації управлінських проєктів у межах власних організацій.

Під час використання педагогічної технології відбувається освоєння методологічних основ проєктної діяльності, діяльнісне освоєння базових норм організації проєктних розробок, набуття досвіду і навичок експертної оцінки освітніх проєктів різного масштабу – всеукраїнського, регіонального, міжнародного; з'ясування учнями подібності та відмінності між дослідницькою і проєктною діяльністю як умовою ефективного нормування діяльності, в тому числі в рамках авторських проєктів.

Заплановані результати навчання: демонструє знайомство зі структурно-функціональною моделлю проєктної діяльності, дає змістовну характеристику елементів моделі; змістовно характеризує норму функціонування організації і норму розвитку; демонструє знання понятійного апарату теорії і практики проєктної діяльності; проводить кількісний і якісний аналіз інформації в галузі управління освітою, виявляє проблеми і оцінює пропозиції щодо їх вирішення; аналізує, систематизує і представляє результати реалізації проєкту; формує експертну оцінку реальних управлінських ситуацій.

Переваги педагогічної технології розвитку підприємницької компетентності майбутніх кваліфікованих робітників у процесі

проектної діяльності очевидні. Після її використання учень повинен: уміти застосовувати базові науково-теоретичні знання для вирішення теоретичних і практичних завдань; володіти системним і порівняльним аналізом; володіти дослідницькими навичками; вміти працювати самостійно; бути здатним виробляти нові ідеї (володіти креативністю); володіти міждисциплінарним підходом при вирішенні проблем; мати навички, пов'язані з використанням технічних пристроїв, управлінням інформацією і роботою з комп'ютером; володіти навичками усної та письмової комунікації; вміти вчитися, підвищувати свою кваліфікацію протягом життя.

У реальному житті найчастіше працюють проекти, які є синтезом декількох типів проектів. У класифікації за результатами, що отримуються на виході, виділяють такі проекти, як:

- науково-дослідний проект з результатом у формі знання;
- досвідчений проект з результатом у вигляді дослідних зразків або об'єктів;
- технологічний проект і технологію як його результат;
- інфраструктурний проект і інфраструктуру або схему галузі у вигляді результату;
- підприємницький проект і його результат у формі компанії, бізнесу або ринку;
- інноваційний проект з інновацією у вигляді результату.

Нині до учнівського проекту висуваються досить серйозні вимоги:

1. Проект виникає в результаті наявності проблеми, що потребує вирішення, він може бути тільки затребуваним і актуальним, повинен бути замовлений на результат проекту або його потенційний користувач.

2. Необхідна реалізація повного життєвого циклу проекту – від задуму до утилізації для інноваційного проекту або від гіпотези до вживання отриманого завдання для дослідницького проекту.

3. Оригінальність рішення на рівні пошуку унікальності даного проекту, пояснення, що нове, який продукт або знання породжується проектом.

4. Відповідність вимогам професійної спільноти як на етапі реалізації проекту, так і на етапі оцінки результату.

5. Окремо відзначаються такі вимоги до процесу досягнення результатів проекту, як самостійність команди, облік обмеженості тимчасових, фінансових та інших ресурсів, продуманість у виборі організаційних рішень, розподілі ролей.

6. Проектна робота в ЗП(ПТ)О повинна мати освітній результат, який окремо виділяється і обговорюється учасниками проекту.

Опитування учнів ЗП(ПТ)О, проведене з метою виявлення готовності випускників до проектної діяльності та вирішення професійних завдань, показало, що для 33,6 % опитаних учнів здійснення проектної діяльності в період навчання сприяло кращому розумінню специфіки майбутньої професії. Більше 52 % опитаних випускників збираються працювати за фахом після закінчення ЗП(ПТ)О. За організацію проектів з роботодавцями висловилися 35,2 % опитаних випускників. Проектна діяльність у соціально-культурній сфері для випускників – учасників опитування стала «значущою, що дозволяє відчутти свій внесок» – 53 %, «цікавою, захоплюючою» – 52 %, «складною, що вимагає додаткових знань» – 42 % (сума відповідей більше 100 %, оскільки був можливий множинний вибір). Відсутність негативних відповідей у цілому свідчить про готовність випускників до проектної діяльності і до виконання професійних завдань.

Отже, проектно-орієнтований підхід у ЗП(ПТ)О, а саме: використання у педагогічній практиці технології розвитку підприємницької компетентності майбутніх кваліфікованих робітників у процесі проектної діяльності дозволяє поєднувати в собі традиційні та інноваційні аспекти, сприяє компетентнісному зростанню майбутнього кваліфікованого робітника. Дослідження показало готовність як учнів, так і роботодавців до здійснення спільної проектної діяльності. Більше третини експертів вважають, що в ході проектної діяльності можливе виникнення інновацій<sup>39</sup>.

Отже, за результатами дослідження можна сформулювати такі висновки. Головними перевагами проектної діяльності учнів у

---

<sup>39</sup> Основи економічної грамотності та підприємництва / Закатнов Д. О., Орлов В. Ф., Базиль Л. О., Єршова Л. М., Алексеева С. В., Гриценко І. А., Байдулін В. Б., Сохацька Г. В. К.: Інститут професійно-технічної освіти НАПН України, 2021.

ЗП(ПТ)О є її дослідний і міжпредметний характер, наближеність до специфіки майбутньої професійної діяльності. Саме в цьому полягає складність її здійснення, оскільки для результативної роботи над проектом потрібне глибоке освоєння матеріалу різних, що не є суміжними, дисциплін. І якщо виконання проекту педагогами передбачає залучення в групу фахівця, що володіє потрібною кваліфікацією, то керівництво учнівськими проектами вимагає підвищення рівня педагогічної компетенції викладача і розширення предметної спеціалізації на більш глибокому рівні, ніж раніше. Для підвищення ефективності проектної діяльності в ЗП(ПТ)О вважаємо за необхідне залучення роботодавців до розробки тематики проектів у якості замовників або консультантів у процесі виконання проектів (наприклад, при проходженні практики учнями), що буде сприяти підвищенню відповідності професійно-кваліфікаційних характеристик випускника сучасним вимогам ринку праці. Під час проектної діяльності можливе виникнення інноваційних, унікальних рішень.

Для того, щоб експериментально перевірити результативність педагогічної технології розвитку підприємницької компетентності майбутніх кваліфікованих робітників у процесі проектної діяльності, з'ясуємо, що таке *підприємницька компетентність* – сукупність особистих і ділових якостей, навичок, знань, певного роду модель поведінки, володіння якими допомагає успішно вирішувати різні бізнес-завдання і досягати високих результатів діяльності. Структура підприємницької компетентності майбутніх фахівців, за М. В. Ткаченком, охоплює взаємопов'язані компоненти: мотиваційно-ціннісний; знаннево-змістовий; особистісно-рефлексивний; операційно-діяльнісний»<sup>40</sup>.

Тому з'ясуємо, хто такий підприємець. *Підприємець* – новатор, здатний брати на себе відповідальність і здійснювати ініціативну самостійну діяльність в умовах ризику з метою отримання прибутку на основі поєднання особистої вигоди і суспільної користі. Комбінація ключових слів дозволила визначити основні аспекти в

---

<sup>40</sup> Ткаченко М. В. Формування підприємницької компетентності майбутніх фахівців ресторанного господарства у професійно-технічних навчальних закладах: дис. ... канд. пед. наук: 13.00.04, 01 / Інститут професійно-технічної освіти НАПН України. Київ, 2018. 347 с.

структурі підприємництва: відповідальність; організаторські здібності; енергійність; ініціативна, самостійна діяльність – *особистісний аспект* (у ньому розкриваються основні якості особистості).

Умови ризику; здійснення будь-яких видів господарської діяльності; планування, контроль, організація, володіння підприємством; використання будь-якої можливості з максимальною вигодою; організація соціально-економічних процесів; вміння організувати власний бізнес і досить успішно здійснювати функції, пов'язані з ним; виробництво, надання послуг; діяльність по координації і комбінування факторів виробництва; виявлення всіх можливостей ведення справи – *організаторський аспект*.

Отримання прибутку; створення чогось, що має вартість; отримання в нагороду грошей; непередбачуваний дохід; продаж товарів; отримання прибутку або особистого доходу – *комерційний аспект*.

Новатор; створення чогось нового; винахідник і дослідник; пошук і вивчення нових можливостей; новизна; винахідництво – *інноваційний аспект*.

Громадська користь; продаж товарів – *комунікаційний аспект* (будь-яка діяльність передбачає спілкування з людьми і вміння правильно і грамотно будувати комунікації).

Для заняття професійним підприємництвом необхідні **професійні знання**:

- економічних і правових основ діяльності підприємницьких фірм на території України і на міжнародному ринку;

- специфіки і закономірностей розвитку предметних сфер діяльності, на які спрямовуються професійні інтереси, поділу праці в професійному підприємстві, видів та інфраструктури підприємницького бізнесу;

- специфіки і закономірностей розвитку власних професійних інтересів і інтересів оточення, мотивів поведінки людей, протиріч в системі бізнесу, середовища підприємницького бізнесу як спільноти «гра суб'єктів»;

- суті і кордонів ділового суверенітету, «коридорів незалежності» в бізнесі;

- теорії і практики конкурентоспроможного бізнесу, заснованого на розвитку конкурентних переваг, позбавлення від конкурентних недоліків і зміцнення конкурентних позицій;



- специфіки і закономірностей розвитку міжфірмового середовища бізнесу, ринків, міжфірмових конфліктів інтересів, стратегії і тактики конкурентної і партнерського поведінки, правових основ ділових відносин і зобов'язань перед суспільством (наприклад, зі сплати податків);

- специфіки і закономірностей розвитку внутрішньофірмового середовища бізнесу, внутрішньофірмових відносин, внутрішньофірмових конфліктів інтересів, організаційного функціонування фірм аналогічного профілю;

- аспектів придбання і підтримки підприємницької влади, схем досягнення і підтримки вертикалі внутрішньофірмової підприємницької влади, методів впливу на внутрішньо- і міжфірмове оточення; специфіки і закономірностей підприємницького адміністрування.

Поряд з професійними знаннями, підприємцю необхідно мати професійні вміння. **Професійні вміння** підприємців повинні виявлятися в таких галузях, як:

- створення підприємницького бізнесу, розкручування його нових напрямків;

- створення нових підприємницьких фірм, а також участь у діяльності раніше створених фірм;

- розмежування легального і нелегального бізнесу;

- організація виробництва, просування на ринок і продажу товарів (послуг, робіт);

- організація робочих місць, формування та підтримку колективів працівників;

- фінансове управління;

- придбання і підтримання адміністративного авторитету в очах працівників фірми, створення внутрішньофірмової вертикалі влади;

- відтворення (репродукція) бізнесу через інвестування;

- створення і впровадження нових бізнес-орієнтованих систем виробництва і збуту товарів, надання послуг, виконання робіт, в тому числі бізнес-проекування;

- вплив на внутрішньо- і міжфірмове оточення з урахуванням особливостей середовища бізнесу та інтересів оточення;

- придбання і підтримання адміністративного авторитету в очах зовнішнього оточення;

– формування та підтримка привабливого іміджу свого бізнесу, своєї фірми;

- політичне лобіювання (підтримка) інтересів свого бізнесу;
- реорганізація та ліквідація бізнесу, закриття фірм;
- вміння створювати нові теорії та концепції бізнесу.

Для компетентної роботи підприємцям необхідно мати ще й певні **професійні навички**:

– сумлінної праці з відповідального володіння бізнесом, у тому числі щодо прийняття адміністративних рішень і контролю їх виконання;

– адекватної підприємницької поведінки, застосування різних стратегій і тактик підприємницької поведінки в різних ситуаціях;

– професійного цілепокладання і ціледосягнення в умовах, коли бізнес здійснюється самостійно, на свій страх і ризик і за спиною підприємця нікого немає;

– здійснення маневрів управління своїм бізнесом під впливом очікуваних і несподіваних обставин;

– несення практичних ризиків втрати або посилення підприємницької влади в умовах невизначеності середовища бізнесу;

– особистісні комунікативні навички в діловій взаємодії, навички підприємницького управління за допомогою різних технологій, у тому числі за допомогою сучасних інформаційних і комунікаційних технологій;

– самоорганізація і саморозвиток, включаючи постійне підвищення професійної освіченості та професійної майстерності.

Усі ці знання, вміння, навички та підприємницька компетентність формуються і розвиваються під час впровадження в освітній процес педагогічної технології розвитку підприємницької компетентності майбутніх кваліфікованих робітників у процесі проектної діяльності.

Організація власного бізнесу, підприємницька ініціатива вимагають серед інших і таких компетенцій, як командна робота, орієнтованість на загальний результат і готовність брати на себе відповідальність за нього, а не тільки за свою частину роботи. І в останні роки в ЗП(ПТ)О на багатьох програмах навчання підприємництва проектна, командна робота, коли група учнів

в рамках освоєння навчального предмета (дисципліни) повинна виконати спільну роботу і презентувати її результати по його завершенні, стали вже нормою освітнього процесу.

З іншого боку, педагогу важливо оцінити роботу не тільки проєктної групи, а й внесок у неї кожного учня. У свою чергу, вміння вибудувати систему мотивації у підприємницькій команді, що заохочує і досягнення загального командного результату, і індивідуальний внесок у нього кожного, також відноситься до значних підприємницьким компетенцій. І їх розвиток важливо і можливо організувати вже в процесі роботи над учнівськими проєктами.

Під час використання педагогічної технології розвитку підприємницької компетентності майбутніх кваліфікованих робітників у процесі проєктної діяльності педагогу доцільно мати такі **підприємницькі якості**:

– організаторські: підприємливість, ініціативність, ризикованість, рішучість, активність, самостійність (планування діяльності в організації, просування освітніх послуг і досягнення запланованих результатів в ній; раціональне використання наявних ресурсів зі створення освітніх продуктів і вміння правильно розподілити роботу в часі; організація навчальних фірм, бізнес-інкубаторів, бізнес-парку та ін. форм учнівського підприємництва; вміння ініціювати практичну діяльність при реалізації власних проєктів та інновацій; здатність працювати в команді колег і організувати командну роботу);

– *творчі*: креативність, евристичність, винахідливість, новаторство (створення інноваційних освітніх послуг; прояв творчого підходу при розробці брендів і просуванні освітніх продуктів; участь у фандрайзинговій діяльності; розробка маркетингових стратегій з просування освітніх продуктів);

– *комунікативні*: контактність, комунікабельність, товариськість, презентабельність (створення іміджу педагога, прояв презентаційних здібностей; дотримання норм ділового спілкування, етикету та інших складових підприємницької культури, що дозволяють встановлювати ділові контакти; здатність викликати прихильність до себе людей і впливати на оточуючих; вміння вирішувати спори, долати заперечення, проявляти толерантність;

вироблення позитивної атракції як з боку партнерів, так і з боку споживача освітньої послуги);

– *управлінські*: лідерство, відповідальність, принциповість, впливовість, впевненість у собі (вміння керувати групою осіб, що беруть участь у процесі управління; розробка стратегій і тактик поведінки в підприємницьких ситуаціях; управління консалтинговою і проєктною діяльністю; здатність до управління організацією та якістю освітнього процесу; вміння бути керівником, успішним менеджером в освіті; здатність до ефективної організації делегування повноважень).

Експериментальною базою виступили такі державні навчальні заклади: «Вище професійне училище № 11 м. Хмельницького, «Вінницький центр професійно-технічної освіти переробної промисловості», «Львівське вище професійне художнє училище», «Одеське вище професійне училище торгівлі та технологій харчування», «Регіональний центр професійної освіти швейного виробництва та сфери послуг Харківської області», «Черкаський професійний автодорожній ліцей», Мелітопольський багатопрофільний центр професійно-технічної освіти, Навчально-науковий центр професійно-технічної освіти НАПН України, Мистецький коледж художнього моделювання та дизайну.

Зміст педагогічної технології розвитку підприємницької компетентності майбутніх кваліфікованих робітників у процесі проєктної діяльності розглянемо в чотирьох аспектах, що відповідають основним напрямам роботи з розвитку підприємницької компетентності учнівської молоді засобами проєктної діяльності, а саме: *мотиваційно-ціннісний, знаннево-змістовний, операційно-діяльнісний, особистісно-рефлексивний компоненти та рівні сформованості уявлень про підприємницьку діяльність в учнів. Наведемо рівні сформованості мотиваційно-ціннісного компонента* (позитивне ставлення до професійної освіти як початку реалізації освітньо-професійної траєкторії у сфері підприємницької діяльності; переважання у структурі мотивів прагнення до підприємницького успіху; відповідність кар'єрних орієнтацій на підприємницьку діяльність як альтернативного напрямку професійної кар'єри; ставлення до підприємницької діяльності як особистісно та соціально значущої; перенесення акценту в про-

цесі створення бізнес-проєкту на уяву, створення творчих образів та їх реалізацію; організація економічної навчальної практики в реально діючих комерційних фірмах); **знаннево-змістовного компонента** (усвідомлення періоду одержання професійної освіти як базового етапу кар'єри у сфері підприємництва; знання варіативних шляхів розвитку кар'єри; вимоги підприємницького середовища до знань, умінь, навичок, загальних та професійних компетентностей підприємця, якостей його особистості; підготовленість викладача до використання методу проєктів у підготовці учнівської молоді до підприємницької діяльності; успішність освоєння необхідних знань і умінь, досвіду практичної діяльності в процесі реалізації розробленого проєкту в сфері підприємництва); **операціонально-діяльнісного компонента** (дії, спрямовані на планування кар'єри в сфері підприємництва як альтернативної освітньо-професійної траєкторії; постановка та розв'язання освітніх і професійних завдань відповідно до вимог підприємницької діяльності; розширення поінформованості; розвиток та саморозвиток якостей особистості, значущих для підприємницької діяльності; спрямованість навчання на особистісно-орієнтовану освіту і діяльнісний підхід із урахуванням психолого-вікових особливостей); **особистісно-рефлексивного компонента** (здатність учня ЗП(ПТ)О до аналізу особистісних якостей і результатів діяльності в процесі одержання професійної освіти в контексті перспективних планів щодо підприємницької діяльності; здатність учня ЗП(ПТ)О до аналізу професійної діяльності і кар'єрного розвитку; адекватна особистісна самооцінка; розвиток рефлексивного аналізу; здатності учня до аналізу особистісних якостей і результатів діяльності в процесі одержання професійної освіти в контексті перспективних планів щодо підприємницької діяльності) та **рівні сформованості уявлень про підприємницьку діяльність в учнів** (готовність до професійної самореалізації; професійна кар'єра; види підприємницької діяльності; активна соціалізація; професійний успіх; риси характеру; готовність до самовдосконалення; самопрезентація; самооцінка).

Відзначимо, що велике значення набувають якості, що відображають, у першу чергу, професійний розвиток особистості, економічну культуру особистості, а також готовність особистості

до праці, підприємницької практики і розвитку підприємницької активності. Професійний розвиток особистості включає в себе: виховання працьовитості та наполегливості в досягненні поставленої мети, формування потреби у трудовій діяльності; потреба до оновлення знань – технічних, економічних педагогічних, спеціальних; широкий професійний розвиток в освітній галузі; прагнення до професійного росту і готовність до змін видів праці; готовність до використання нових технологій; постійне підвищення комп'ютерної грамотності; економічна грамотність; формування професійної самостійності і відповідальності.

Виявлено, що в сучасних умовах підприємницька активність є одним з важливих елементів особистісних якостей, що характеризують професійний розвиток особистості майбутнього фахівця. Відзначено, що ця риса особистості необхідна майбутньому кваліфікованому робітнику для розвитку підприємницької компетентності та підготовки до життя і праці в умовах ринкової економіки.

Підприємницька активність – складна багатопарова якість особистості майбутнього фахівця – формується шляхом збалансованого розвитку різних сторін особистості. Ми об'єднуємо їх, розглядаючи питання формування професійно-важливих якостей майбутнього фахівця, в чотири таких блоки: технологічний (передбачає формування технологічного мислення на основі отриманих знань з відповідних дисциплін); економічний (передбачає формування економічного мислення на основі отриманих знань з економіки, бухгалтерського обліку, маркетингу, менеджменту та ін.); спеціальний (передбачає отримання знань з розвитку підприємництва, особливостей малого підприємництва; питань організаційно-правового забезпечення цього сектора економіки, оподаткування; про особистісні якості підприємця, з питань етики підприємця тощо).

Підприємництво, як вид діяльності, передбачає наявність у підприємців певного способу мислення, особливого стилю і поведінки, що виявляються в творчому ставленні до справи, прояві ініціативи, прагненні до новаторства, пошуку нетрадиційних рішень і можливостей, розширенню масштабів і сфери діяльності, готовності до ризику і вишукування способів його

подолання. Всі ці фактори можуть бути об'єднані під поняттям «підприємницькі здібності».

Підприємницькі здібності характеризують особливу якість людської діяльності в умовах ринкової економіки, її орієнтацію на підприємливість – вибір найбільш раціональної та ефективної трансформації виробничих ресурсів в готовий продукт і використання інновацій з метою максимізації одержуваного підприємцем доходу. Дану властивість підприємництва підкреслював відомий фахівець з теорії управління П. Дракер, який позначив інноваційність як особливий інструмент підприємства. Наявність підприємницьких здібностей є передумовою прийняття успішних економічних рішень для будь-якого виду господарської діяльності в умовах ринкової економіки, оскільки передбачає аналіз ринкової інформації та комплексну оцінку факторів зовнішнього середовища, оцінку ризиків і прийняття самостійних ефективних рішень. Підприємницькі здібності можна вважати особливим видом людського капіталу, представленого діяльністю з координації і комбінування всіх основних факторів виробництва.

Існують певні види ризиків, до яких схильні всі без винятку підприємницькі організації, але, поряд із загальними, є специфічні види ризику, характерні для певних видів діяльності: так, банківські ризики відрізняються від ризиків у страховій діяльності, а останні, в свою чергу, від ризиків у виробничому підприємстві. Видове різноманіття ризиків дуже велике: від пожеж і стихійних лих – до міжнаціональних конфліктів, змін у законодавстві, що регулює підприємницьку діяльність, і інфляційних коливань. З ризиком підприємець стикається на різних етапах своєї діяльності, і, звичайно, причин виникнення конкретної ризикової ситуації може бути дуже багато. Зазвичай під причиною виникнення мається на увазі якась умова, що викликає невизначеність результату ситуації. Для ризику такими джерелами є: безпосередньо господарська діяльність, діяльність самого підприємця, недолік інформації про стан зовнішнього середовища, що впливає на результат підприємницької діяльності. Виходячи з цього, слід розрізняти: ризик, пов'язаний з господарською діяльністю; ризик, пов'язаний з особистістю підприємця;

ризик, пов'язаний з недоліком інформації про стан зовнішнього середовища. За сферою виникнення підприємницькі ризики можна поділити на зовнішні і внутрішні. Джерелом виникнення зовнішніх ризиків є зовнішнє середовище по відношенню до підприємницької фірми. Підприємець не може чинити на них вплив, він може тільки передбачати і враховувати їх в своїй діяльності. Джерелом внутрішніх ризиків є сама підприємницька фірма. Ці ризики виникають у разі неефективного менеджменту, помилкової маркетингової політики, а також у результаті внутрішньофірмових зловживань. З точки зору тривалості у часі підприємницькі ризики можна розділити на короточасні і постійні. До групи короточасних відносяться ті ризики, які загрожують підприємцю протягом кінцевого, відомого відрізка часу, наприклад транспортний ризик, коли збитки можуть виникнути під час перевезення вантажу, або ризик неплатежу по конкретній операції. До постійних ризиків відносяться ті, які безперервно загрожують підприємницькій діяльності в даному географічному районі або в певній галузі економіки, наприклад ризик неплатежу в країні з недосконалою правовою системою або ризик руйнувань будівель у районі з підвищеною сейсмічною небезпекою. За ступенем правомірності підприємницького ризику можуть бути виділені: виправданий (правомірний) і невинуватий (неправомірний) ризики.

Підприємці – підприємливі люди, що відкривають і ведуть на свій ризик підприємства (бізнес). Як правило, підприємець – енергійна і вольова людина. Інакше ж не подолати безлічі труднощів у справі, не переконати інвесторів і акціонерів в ефективності своїх бізнес-ідей і проєктів. Підприємець, перш за все, інноватор, що впроваджує нові продукти, нові технології, нові способи організації справи, нові форми просування товарів на ринках. Підприємець зобов'язаний бути організатором справи. Підпорядкувати своє життя бізнес-ідеї, підібрати кваліфікований персонал, знайти інвестиції, подолати всі бар'єри на шляху до успіху може тільки високоорганізована людина.

Підприємець покликаний бути гарним господарем. Збереження та примноження власного капіталу, відповідальне використання позикового або акціонерного капіталу, опцадливість і економія,



органічна неприязнь до марнотратства і неефективності ведуть до збільшення власності і багатства.

Підприємець уміє розумно ризикувати. Невизначеність майбутнього, конкурентна боротьба, природні та техногенні катаклізми роблять підприємства (бізнес) ризиковими. Передбачати і тверезо оцінювати ризики, мати резерви і страхові гарантії, значить, зменшити ймовірність розорення і банкрутства.

У теорії і повсякденному житті підприємців нерідко характеризують як людей ініціативних, рішучих, чіпких, вони швидко орієнтуються в діловій і життєвій ситуації, з загостреною інтуїцією і даром передбачення можливих результатів і наслідків від прийнятих рішень. Серед підприємців рідко зустрічаються марнотрати, відчайдушні або неприборкані гуляки типу руських купців минулого. Розважливість, як у справах, так і в побуті – характерна риса переважаючого числа підприємців. Отже, підприємництво – це не тільки особливий вид економічної діяльності, пов'язаний з формуванням і використанням капіталу, це ще певний тип і стиль поведінки, характерна соціальна психологія, образ думок, інтересів і культури в найширшому сенсі цього слова.

Унікальність значення підприємництва полягає в тому, що саме завдяки йому приходять у взаємодію інші економічні ресурси – праця, капітал, земля, знання. Ініціатива і вміння підприємців, помножені на ринковий механізм, дозволяють з максимальною ефективністю використовувати всі інші економічні ресурси, стимулювати економічне зростання. Як показує досвід багатьох країн з ринковою економікою, їх економічні досягнення, в тому числі темпи економічного зростання, інвестиції, нововведення, безпосередньо залежать від реалізації підприємницького потенціалу. Так, економічна політика, орієнтована на підтримку підприємництва, дозволить нині розвиненим країнам стати такими. Можна стверджувати, що підприємницькі здібності, як ресурс, більш ефективно реалізуються в умовах максимально ліберальної економічної системи, що не обтяжена надмірною державною бюрократією, що має також усталені підприємницькі традиції і відповідне законодавче оформлення. При цьому очевидно, що запорукою успішного використання підприємницьких здібностей є, перш за все, самі підприємці, їх кваліфікація і рівень освіти,

здатність брати на себе відповідальність і ініціативу, вміння орієнтуватися у висококонкурентному середовищі, а також їх почуття соціальної відповідальності.

На основі визначення сутності і форм підприємництва можна сформулювати вимоги, які ця діяльність об'єктивно висуває до учнівської молоді, яка розраховує на успіх у бізнесі. Тут можна виділити вісім ключових позицій (блоків якостей) підприємця-менеджера: 1) професійна компетентність в бізнесі і менеджменті, 2) стратегічне мислення, 3) підприємливість, 4) моральні якості, 5) організаторські здібності, 6) особиста організованість, 7) політична культура, 8) працездатність.

Професійна компетентність у бізнесі і менеджменті – це наявність професійних знань і умінь у сфері ведення бізнесу і менеджменту. З чого складаються ці знання, в чому повинен добре розбиратися підприємець?

Перш за все, професійного бізнесмена повинна відрізнити професійна культура: економічна, правова, підприємницька (досвід підприємництва) і організаційно-управлінська (знання управління і досвід керівництва). Кожна із зазначених сфер професійної культури спирається на цілком певне коло знань і умінь.

Наприклад, економічна культура передбачає знання загальної економічної теорії (основи економічного розвитку, макро– і мікроекономіка, історія економічних вчень та ін.), а також знання планування, статистики, фінансування і кредитування, банківської справи, бухгалтерського обліку, роботи з цінними паперами, оподаткування, маркетингу, основ комерційної діяльності тощо. При цьому потрібно не тільки знати, а й уміти користуватися економічними знаннями.

Підприємництво і бізнес – це, перш за все, стосунки між людьми, які організують і здійснюють цю діяльність. Типологія людей і психологія людських відносин у підприємницькій діяльності відіграють важливу роль. Менеджер по кадрах зобов'язаний добре розбиратися в цих питаннях, гнучко управляти персоналом, знаючи особливості технології психологічного впливу на людей. Сучасні засоби комунікації надають унікальну можливість спілкуватися, співпрацювати і навіть управляти кадрами, які перебувають «на стороні» і віддаленими на як завгодно велику відстань

від юридичного місцезнаходження підприємства. Так, наприклад, за допомогою Internet можна підібрати працівника, партнерів. Інший спосіб управління персоналом надає «мережа», спираючись на таку можливість, як фіксація структури зв'язків з персоналом. Ця форма роботи отримала назву «віртуальний офіс».

Розширенню і прискоренню бізнесу сприяє вміння учнівської молоді грамотно здійснювати ділові прийоми при контактах з потенційними клієнтами та партнерами. Хороший діловий прийом, як і кваліфіковано підготовлена реклама (презентація, виставка, ярмарок, заходи щодо формування попиту і стимулювання збуту тощо), завжди залишає у партнерів, гостей – потенційних клієнтів, приємне враження про улаштувачів прийому і їх бізнес, що сприяє зростанню авторитету фірми і зміцненню її іміджу, розширенню ділових зв'язків. Сьогодні, коли підприємство самостійно формує свій товарний ринок, виходить на прямі контакти з вітчизняними і зарубіжними партнерами, посередниками і клієнтами, знання учнівською молоддю етики ділових взаємин і культури підприємництва – козир успіху в бізнесі, який запобігає його небажаним ефектам.

Сучасні педагогічні технології в освіті розглядаються як засіб, за допомогою якого може бути реалізована нова освітня парадигма. Тенденції розвитку освітніх технологій безпосередньо пов'язані з самореалізацією особистості. За допомогою технологій забезпечується можливість досягнення ефективного результату в розвитку особистісних властивостей у процесі засвоєння компетенцій. За допомогою технології інтелектуальна інформація перекладається на мову практичних рішень. Технологія – це і способи діяльності, і те, як особистість бере участь у діяльності. Будь-яка ж діяльність може бути або технологією, або мистецтвом. Мистецтво засноване на інтуїції, технологія – на науці. З мистецтва все починається, технологією закінчується, щоб потім весь процес почався знову.

Термін «освітні технології» – більш ємний, ніж «технології навчання», бо він має на увазі ще й виховний аспект, пов'язаний з формуванням і розвитком особистісних якостей учнів.

У документах ЮНЕСКО технологія навчання розглядається як системний метод створення, застосування і визначення всього

процесу викладання і засвоєння знань з урахуванням технічних і людських ресурсів та їх взаємодії. Це визначення технології, як і безліч подібних йому, не може претендувати на повноту і точність, незважаючи на те, що безперервно з'являються нові технології.

У найзагальнішому вигляді технологія – це продумана система, «як» і «яким чином» мета втілюється в конкретний вид продукції або її складової частини.

Сучасний підхід до викладання полягає в побудові його на технологічній основі. Корисно вивчити і порівняти діяльність, засновану на індивідуальній майстерності, з діяльністю, заснованою на технології.

Поняття «педагогічна технологія» може бути представлене трьома аспектами.

1) науковим: педагогічні технології – частина педагогічної науки, що вивчає і розробляє цілі, зміст і методи навчання та проєктує педагогічні процеси;

2) процесуально-описовим: опис (алгоритм) процесу, сукупність цілей, змісту, методів і засобів для досягнення планованих результатів навчання;

3) процесуально-діючим: здійснення технологічного (педагогічного) процесу, функціонування всіх особистісних, інструментальних і методологічних педагогічних засобів.

Отже, педагогічна технологія функціонує і як науки, що досліджує найбільш раціональні шляхи навчання, і в якості системи способів і принципів, що застосовуються в навчанні, і в якості реального процесу навчання.

Особливістю використання педагогічної технології розвитку підприємницької компетентності майбутніх кваліфікованих робітників у процесі проєктної діяльності є: в центрі уваги – учень, сприяння розвитку його творчих здібностей; освітній процес будується не в логіці навчального предмета (дисципліни), а в логіці діяльності, що має особистісний сенс для учня, що підвищує його мотивацію до навчання; індивідуальний темп роботи над проєктом забезпечує вихід кожного учня на свій рівень розвитку; комплексний підхід у розробці навчальних проєктів сприяє збалансованому розвитку основних фізіологічних і психічних функцій учня; глибоке, усвідомлене засвоєння базових знань

забезпечується за рахунок універсального їх використання в різних ситуаціях.

Критеріями ефективності реалізації педагогічної технології розвитку підприємницької компетентності майбутніх кваліфікованих робітників у процесі проектної діяльності є: встановлення прямих контактів між майбутніми та діючими підприємцями; передача молоді практичного досвіду з питань ведення бізнесу підприємцями; знайомство з діяльністю підприємців через дублювання їх функцій учнями; залучення учнівської молоді в підприємництво.

### **Завдання для самоконтролю**

1. Який новий метод пропонується впровадити в процес навчання освітніх установ з метою популяризації наукоємного бізнесу, спрямованого на комерціалізацію проектної та науково-дослідницької діяльності учнів в освітніх установах?

2. У зв'язку з чим для педагогічної спільноти стає особливо важливим навчитися проектувати педагогічну дійсність, передбачати наслідки її перетворень і, найголовніше, навчити майбутніх фахівців будувати своє життя на основі проектування?

3. Як розглядається проектність?

4. Чого потребують педагогічні технології, які отримали в даний час широке поширення і покликані «перетворити навчання в свого роду виробничо-технологічний процес з гарантованим результатом»?

5. Дайте визначення за Б. Т. Лихачовим «педагогічна технологія».

6. Щоб відповісти на питання, чи є спроектований об'єкт педагогічною технологією, необхідно знати її ознаки. Назвіть їх.

7. Як трактують у науковій літературі технологію навчання?

8. Дайте визначення, що таке педагогічна технологія розвитку підприємницької компетентності майбутніх кваліфікованих робітників у процесі проектної діяльності. Назвіть її мету і завдання.

9. На що спрямований зміст педагогічної технології розвитку підприємницької компетентності майбутніх кваліфікованих робітників у процесі проектної діяльності? Назвіть її основну умову.

10. Які процесуальні аспекти педагогічної технології розвитку підприємницької компетентності майбутніх кваліфікованих робітників у процесі проектної діяльності. Які процедури вона включає?

11. Який результат педагогічної технології розвитку підприємницької компетентності майбутніх кваліфікованих робітників у процесі проєктної діяльності? Яке її практичне значення?

12. Який її очікуваний соціально-економічний ефект?

13. Що відбувається під час використання педагогічної технології розвитку підприємницької компетентності майбутніх кваліфікованих робітників у процесі проєктної діяльності?

14. Які переваги педагогічної технології розвитку підприємницької компетентності майбутніх кваліфікованих робітників у процесі проєктної діяльності?

15. Які підприємницькі якості доцільно мати педагогу під час використання педагогічної технології розвитку підприємницької компетентності майбутніх кваліфікованих робітників у процесі проєктної діяльності?

16. У яких чотирьох аспектах, що відповідають основним напрямкам роботи з розвитку підприємницької компетентності учнівської молоді засобами проєктної діяльності, можна схарактеризувати зміст педагогічної технології розвитку підприємницької компетентності майбутніх кваліфікованих робітників у процесі проєктної діяльності?

17. Назвіть особливості використання педагогічної технології розвитку підприємницької компетентності майбутніх кваліфікованих робітників у процесі проєктної діяльності.

18. Назвіть критерії ефективності реалізації, описаної в підрозділі технології.

### **2.3. Технологія розвитку підприємницької компетентності майбутніх кваліфікованих робітників із використанням елементів самоменеджменту** *(Єршова Л. М.)*

***Чому важливо розвивати в молоді підприємницькі навички?***

Державі й уряду у процесі реалізації національної економічної політики варто керуватися кращими світовими практиками побудови економічних відносин, а освітнім менеджерам – основоположними освітніми трендами, спроможними максимально спростити професійну адаптацію та інтеграцію молодого покоління

українських фахівців у систему вітчизняних та міжнародних економічних відносин. Європейський курс розвитку України закріплює демократичні завоювання українського народу, серед яких чільне місце посідають економічні свободи, зокрема – свобода підприємництва. Цей соціально-економічний феномен є визначальним у формуванні потужного середнього класу, що є основою розвитку демократичного суспільства. Це – клас успішних людей, здатних самостійно забезпечити собі та своїй родині рівень доходів, достатній не лише для задоволення первинних вітальних потреб, але й потреб вищого порядку – соціальних і духовних. Формування фахівця такого рівня, який би гармонійно поєднував професійну та підприємницьку, соціальну, громадянську та інші ключові компетентності, – головне завдання вітчизняної системи професійної освіти. Отже, актуалізуються механізми формування у майбутніх фахівців підприємницької компетентності.



**Чому  
для підприємця  
важливо вчитися  
основ само-  
менеджменту?**

Світова пандемія стала викликом водночас для всіх сфер життєдіяльності людини, актуалізуючи проблему наближення змісту професійної підготовки фахівців до потреб постпандемічного ринку праці. Зумовлена тривалим карантинном зміна економічних і соціальних відносин загострила увагу здобувачів освіти на необхідності здобуття таких компетентностей, які б сприяли мобільності фахівця, його здатності до саморозвитку, самовдосконалення і самозайнятості, вмінню ефективно використовувати свої часові та емоційні ресурси (самоменеджмент).

Важливість формування у майбутніх фахівців навичок самоменеджменту пояснюється також низкою викликів, що знайшли

своє відображення в суспільстві, економіці, політиці, культурі й освіті. Найважливішими з них є: зростаюча конкуренція, стресовість бізнесу та кризовий стан вітчизняної економіки. Випускник закладу освіти має бути готовим розпочати свою професійну діяльність у таких умовах.

Зростання конкурентності бізнесу зумовлюється розвитком малого підприємництва, зростанням вимог ринків праці до кваліфікації працівників, швидкістю економічних та правових змін у процесі відкриття та ведення власної справи. Все це вимагає від майбутніх фахівців не лише певної сукупності професійних знань, але й освоєння сучасних навичок управління і ведення бізнесу, здатних допомогти вистояти у складній конкурентній боротьбі за ринки збуту. Це пояснює також особливий запит на креативність, оскільки творчий потенціал працівника став найбільш цінним капіталом підприємства, спроможним допомогти організаціям і фахівцям виживати в умовах постійно зростаючої конкуренції. Конкуренція ще більше загострилася у зв'язку з пандемією, зумовивши інтенсивну діджиталізацію ведення бізнесу. Це зумовлює важливість формування в майбутніх підприємців готовності до постійного розвитку своєї цифрової компетентності і цифрової культури.

Зростання стресовості підприємництва пояснюється ускладненням ведення малого бізнесу в умовах тривалих карантинних обмежень. Напруженість і ризикованість підприємницької діяльності призводять до зростання емоційного навантаження, що потребує від майбутніх підприємців уміння керувати своїми емоціями й економно використовувати емоційні та часові ресурси.

Пандемія та необхідність захисту територіальної цілісності країни спровокували кризовий стан вітчизняної економіки, що спричинило значне зростання рівня безробіття серед молоді. Це актуалізує важливість підготовки молоді до самозайнятості, формування у майбутніх фахівців підприємницької компетентності та здатності до постійного самовдосконалення.

Всі ці виклики підвищують значимість самоменеджменту, оскільки саморозвиток особистості та її здатність до самозайнятості стають умовою виживання в умовах сучасного ринку праці. З огляду на це, ключову роль має зайняти **самоменеджмент** – як



сукупність процесів, раціональних форм, методів, прийомів, покликаних забезпечувати: пізнання та саморозвиток особистості, якісний моніторинг змісту власної діяльності та її результатів, наукову організацію праці, формування готовності до успіху, складання та реалізацію стратегії особистісного і кар'єрного росту.

Тобто в умовах переходу від суспільства постіндустріального до інформаційного, що характеризується інноваційністю і стрімкою зміною умов праці, категорія часу набуває для молодих фахівців доленосного значення. Тому ключовою навичкою молодого покоління впевнено стає раціональне управління часом, розвитком власної особистості і свого життя. Іншими словами, на верхівку затребуваних часом педагогічних технологій упевнено сходить самоменеджмент.



*Як  
взаємопов'язані  
підприємницька  
компетентність  
і само-  
менеджмент?*

Відомо, що *підприємницька компетентність* – це модель поведінки особистості, що дає змогу успішно втілювати в життя власні задуми, планувати свою діяльність, добирати оптимальні підходи до роботи, розумно ризикувати, досягати очікуваного морального та фінансового результату.

У структурі підприємницької компетентності особистості можна виокремити: ціннісно-мотиваційний, когнітивний, рефлексивно-оцінний та діяльнісний компоненти. Кожен із цих компонентів містить певні особистісні утворення, пов'язані зі здатністю людини керувати своїм часом, розвитком власної особистості, процесом удосконалення свого життя.

*Ціннісно-мотиваційний* компонент підприємницької компетентності характеризується: стійким інтересом учня до під-

приємницької діяльності; позитивною мотивацією до відкриття власної справи; включенням сформованого у свідомості учня ідеального образу підприємницької діяльності до системи особистісних, соціальних, кар'єрних та професійних цінностей.

*Когнітивний* компонент характеризується наявністю системи знань особистості (економічних, правових, психолого-педагогічних) про себе (особливості пізнавальної, емоційно-вольової, комунікативної сфери; фізичні, інтелектуальні, емоційні можливості та їх відповідність вимогам певного підприємництва; особистісні якості, необхідні для відкриття й успішної реалізації підприємницької діяльності), про світ (філософські, політологічні, соціологічні, релігієзнавчі, економічні) та майбутню підприємницьку діяльність (ринок праці; бізнес-ідея; бізнес-план; типи, етапи, стратегії і шляхи розвитку бізнес-кар'єри).

*Рефлексивно-оцінний* компонент характеризується формуванням самосвідомості учня (спрямованості свідомості на саму себе), розвинутою рефлексивною здатністю (бачити й оцінювати себе з усіх можливих сторін), наявністю певного набору особистісних якостей, що відображають рівень розвитку самосвідомості особистості (сформована воля, критичне мислення, креативність, розвинений емоційний інтелект; комунікабельність, готовність до підприємницької діяльності, соціальна і громадянська відповідальність, здатність до самоаналізу, адекватна самооцінка, об'єктивна оцінка результатів своєї навчально-практичної ді-

#### СТРУКТУРА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ – ОСОБИСТІСНІ УТВОРЕННЯ



яльності, уміння розв'язувати можливі проблеми, що ймовірно виникатимуть на різних етапах підприємницької кар'єри тощо). Відтак важливими складовими підприємницької компетентності майбутніх фахівців можна вважати низку навичок, тісно пов'язаних із рефлексивною здатністю особистості: самостійне набуття важливих для підприємницької діяльності знань, умінь і навичок; ухвалення власних рішень; самооцінювання своїх вчинків та їх результатів; самоорганізація взаємодії з іншими людьми; самопрезентація; самомотивація; готовність до постійного саморозвитку та самовдосконалення, тощо.

*Діяльнісний* компонент характеризується: включенням учня у процес професійної освіти як суб'єкта, який визнав підприємництво напрямом своєї професійної кар'єри; діяльністю учня щодо накопичення й розвитку релевантних (важливих, актуальних для підприємницької діяльності) професійних компетентностей; формуванням уміння продукувати бізнес-ідеї та складати плани їх практичної реалізації. Рівень сформованості даного компоненту визначається активністю особистості, що тісно пов'язана з індивідуальними психічними особливостями людини (тип нервової системи, темперамент, задатки, домінуючі інстинкти), емоційними властивостями (рівень агресивності, емпатійності, конфліктності, стійкості до стресу), особистісними якостями (характер, комунікативні та організаторські здібності, воля) тощо.

Діяльнісний компонент виражається, з одного боку, – через готовність особистості брати участь у різних інтерактивних заходах, що сприяють формуванню підприємницької компетентності, а з іншого, – через її здатність так організувати свій часопростір, аби для цього були необхідні умови. Таким чином виміряти рівень сформованості діяльнісного компоненту підприємницької компетентності можна завдяки організації фіксування активності учня в інтерактивних формах аудиторної роботи (виступи з повідомленнями, рефератами, участь у дискусіях, дидактичних квестах тощо); позашкільному житті закладу освіти (участь у конкурсах, виставках, змаганнях, конференціях), громадському та волонтерському русі, командній та самостійній проєктній діяльності.

*Самоменеджмент* – це свідоме цілеспрямоване управління людиною своєю професійною діяльністю та особистим розвитком з метою ефективного використання та розвитку власних ресурсів (інтелектуальних, фізичних, емоційних), задоволення власних потреб та досягнення цілей організації<sup>41</sup>. Таке управління здійснюється шляхом добору сукупності раціональних методів управління працею та розвитком особистості.

Метою застосування технологій самоменеджменту у процесі розвитку підприємницької компетентності є формування готовності і здатності особистості досягати особистісного та професійного спіху. Основні завдання самоменеджменту – сприяти оптимізації часових витрат підприємця, раціональному використанню його інтелектуальних, фізичних та емоційних ресурсів, зростанню продуктивності діяльності.

Для розвитку підприємницької компетентності майбутніх кваліфікованих робітників було розроблено й оприлюднено *педагогічну технологію, в основі якої – використання елементів самоменеджменту*. Дана технологія – це система поетапних педагогічних дій з навчання, виховання й розвитку особистості,

#### МЕТА І ЗАВДАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ САМОМЕНЕДЖМЕНТУ

**МЕТА – РОЗВИТОК ГОТОВНОСТІ І ЗДАТНОСТІ ОСОБИСТОСТІ  
ДОСЯГАТИ ОСОБИСТІСНОГО ТА ПРОФЕСІЙНОГО УСПІХУ**

**ЗАВДАННЯ:**  
ОПТИМІЗАЦІЯ ОСОБИСТІСНОГО ЧАСОВИХ  
ВИТРАТ,  
РАЦІОНАЛЬНЕ ВИКОРИСТАННЯ  
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ, ФІЗИЧНИХ ТА  
ЕМОЦІЙНИХ РЕСУРСІВ,  
ЗРОСТАННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ



<sup>41</sup> Yershova L. Developing entrepreneurial competency of future qualified specialists using self-management technology [Розвиток підприємницької компетентності майбутніх кваліфікованих кадрів із використанням технології самоменеджменту]. Науковий вісник Інституту професійно-технічної освіти НАПН України. Професійна педагогіка. 2019. № 2(19). С.92-100.

## РОЗВИТОК ПІДПРИСМНИЦЬКОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ ЗАСОБАМИ САМОМЕНЕДЖМЕНТУ

ЦЕ СУКУПНІСТЬ **ОСОБИСТІСНИХ НОВОУТВОРЕНЬ**, НА ЯКИХ БАЗУЄТЬСЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКА КОМПЕТЕНТНІСТЬ:



спрямованих на використання форм, методів і прийомів самоменеджменту для гарантованого розвитку у майбутніх фахівців якостей, умінь і навичок, необхідних для відкриття й успішного ведення власної справи.

Сучасний стан профорієнтаційної роботи з учнівською молоддю, її підготовки до реалізації професійної кар'єри, готовності до професійного успіху, відкриття власної справи виявляє важливу педагогічну проблему – невміння молоді ефективно управляти власним часом і розвитком своєї особистості<sup>42</sup>. Опитування учнівської молоді закладів професійної освіти, проведене науковцями лабораторії професійної кар'єри Інституту професійно-технічної освіти (2016-2018)<sup>43</sup>, також засвідчує нераціональний підхід молоді до використання особистісних ресурсів.

***Що варто  
враховувати,  
готуючи  
молодь до  
підприємницької  
діяльності?***

<sup>42</sup> Там само.

<sup>43</sup> Закатнов, Д. О., 2017. Державний реєстраційний номер: 0116U003567. Проектування системи консультування з професійної кар'єри учнів професійно-технічних навчальних закладів. Лабораторія професійної кар'єри, ІПТО НАПН України, переглянуто 15 Жовтень 2019. Система консультування з професійної кар'єри учнів професійно-технічних навчальних закладів: монографія [Алексеева С. В., Величко Н. О., Єршова Л. М., Закатнов Д. О., Кузьмінська Л. Д., Лозовецька В. Т., Орлов В. Ф.]; за ред. Д.О.Закатнова. Житомир: «Полісся», 2019. 212 с.

Зокрема з'ясовано, що 9,3 % дітей вступили до ЗП(ПТ)О лише тому, що їм набридло навчання у загальноосвітній школі, 18,5 % прагнули спростити таким чином вступ до закладу вищої освіти та 7 % – пішли до ЗП(ПТ)О, оскільки не змогли пройти за конкурсом до іншого закладу освіти. Тобто, 34,8 % школярів, вступаючи до ЗП(ПТ)О, не мали чіткого уявлення про майбутню професію (рис. 2.1)<sup>44</sup>.

Стихійність та імпульсивність залишаються дуже потужними чинниками спрямування інтелектуальних, фізичних та емоційних зусиль особистості на шляху до професійного зростання. Зокрема, 47,5 % опитаних учнів не впевнені у правильності свого вибору, 6,2 % – визнають повну невідповідність профілю обраної професії потребам і запитам особистості, а 24,6 % – мають значні сумніви з приводу престижності обраної професії. За цими цифрами для багатьох молодих людей криється часова міна уповільненої дії (рис. 2.2). Людина, яка помилилася з вибором професії, втрачає не лише час (оскільки змушена в майбутньому перенавчатися, тобто починати професійний шлях спочатку), але й впевненість (оскільки усвідомлює своє відставання від більш успішних однолітків). Невпевненість породжує комплекси, що дуже заважають фор-

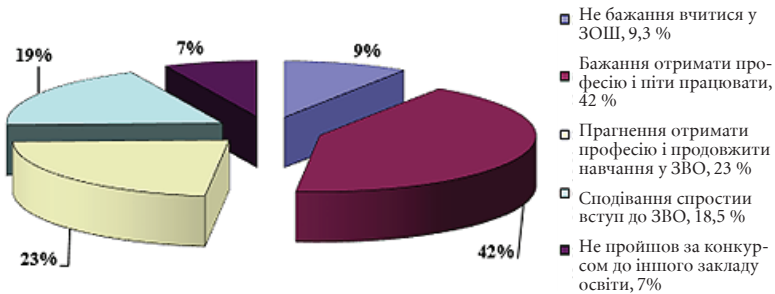


Рис. 2.1. Склад мотивів вступу випускників загальноосвітніх шкіл до ЗП(ПТ)О

<sup>44</sup> Yershova L. Developing entrepreneurial competency of future qualified specialists using self-management technology [Розвиток підприємницької компетентності майбутніх кваліфікованих кадрів із використанням технології самоменеджменту]. Науковий вісник Інституту професійно-технічної освіти НАПН України. Професійна педагогіка. 2019. № 2(19). С. 92-100.

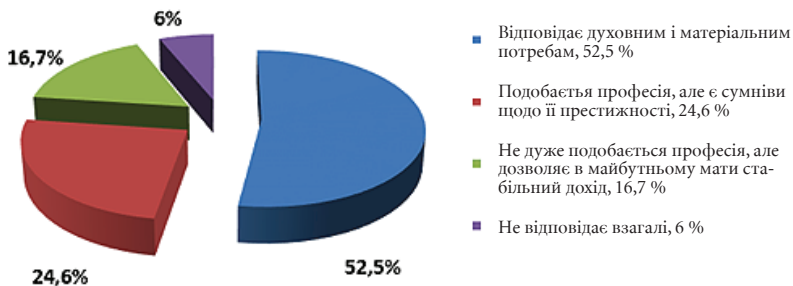


Рис. 2.2. Відповідність обраної професії особистим потребам учнів закладів професійної (професійно-технічної) освіти на основі опитування 1690 учнів ЗП(ПТ)О

муванню як кар'єрної, так і підприємницької компетентності. У цифровому суспільстві управляти часом – означає управляти своїм життям та успіхом.

Дослідження мотивації учнів ЗП(ПТ)О до успіху дало змогу класифікувати мотиви на зовнішні та внутрішні (табл.1). Серед зовнішніх мотивів успіху найбільш впливовими учні вважають матеріальну забезпеченість і зв'язки батьків (9 %). Майже рівні відсотки мають внутрішні чинники, сформовані на основі потреб вищого рівня: професіоналізм і високий рівень освіти (13,4 %), віра в свої сили та високий рівень домагань (13,8 %), чіткі життєві орієнтири та цілі (12,6 %), відповідальність і вимогливості до себе (11,8 %), воля (11,5 %). Помітним є відсоток якостей, сформованих на основі потреб нижчого рівня: гнучкість, уміння пристосовуватися до змін (13 %) та вміння «грати без правил», використовуючи всі засоби для досягнення власного успіху (8,7 %), які цією категорією учнів сприймаються як найбільш сприятливі для досягнення кар'єрного успіху.

Гендерний аналіз уявлень учнів про фактори кар'єрного успіху дав змогу з'ясувати, що хлопці (493) вважають «гру без правил» фактором професійного успіху частіше, ніж дівчата (418). Крім цього, дівчата (678) так само поступаються хлопцям (765) у визнанні віри в себе, що ілюструє гендерний стереотип про більшу схильність чоловіків до ризику.

Таблиця 2.1

## Уявлення учнів про фактори професійного успіху

	Фактори	1 курс			2 курс			3 курс			Разом	У %
		Дівч.	Хлоп.	Разом	Дівч.	Хлоп.	Разом	Дівч.	Хлоп.	Разом		
<b>Зовнішні</b>												
1	Матеріальна забезпеченість та зв'язки батьків	134	131	265	149	167	316	154	198	352	933	9
2	Сприятлива ситуація в країні	30	36	66	38	58	96	78	67	145	307	2,95
3	Дружні зв'язки	9	6	15	3	8	11	3	4	7	33	0,3
4	Обставини та умови діяльності	31	45	76	39	45	84	54	84	138	298	2,9
	Разом, зовнішні	204	218	422	190	233	507	235	269	642	1571	15,1
<b>Внутрішні</b>												
<b>1. Сформовані на основі потреб вищого рівня</b>												
5	Високий рівень освіти, професіоналізм	193	236	429	236	299	535	218	218	436	1400	13,4
6	Віра в себе, високий рівень домагань	249	228	477	197	279	476	232	258	490	1443	13,8
7	Чіткі життєві орієнтири, усвідомлені цілі	183	257	440	169	267	436	219	219	438	1314	12,6



Продовження таблиці 2.1

	Фактори	1 курс			2 курс			3 курс			Ра- зом	У %
		Дівч.	Хлоп.	Ра- зом	Дівч.	Хлоп.	Ра- зом	Дівч.	Хлоп.	Ра- зом		
8	Почуття відповідальності, вимогливість до себе	196	181	377	171	265	436	245	176	421	1234	11,8
9	Вольові якості, уміння підпорядковувати собі обставини	132	191	323	183	216	399	283	192	475	1197	11,5
	Разом, внутрішні 1	953	1093	2046	956	1326	2282	1197	1063	2260	6588	63,2
<b>2. Сформовані на основі потреб нижчого рівня</b>												
10	Гнучкість, уміння пристосовуватися до змін	268	195	463	181	189	370	256	264	520	1353	13
11	Уміння «грати без правил», використовувати всі засоби для досягнення особистісного успіху	157	132	289	96	178	274	165	183	348	911	8,7
	Разом, внутрішні 2	425	327	752	277	367	644	421	447	868	2264	21,7
	Всього										10423	100

Було також з'ясовано, що уявлення учнів про свою кар'єру визначаються: особливостями особистісної спрямованості, життєвими цілями, цінностями та орієнтирами особистості; гендерними особливостями; рівнем домагань і рівнем розвитку

самооцінки учнів; особливостями розвитку їхньої когнітивної та емоційно-вольової сфери; світоглядом, обсягом знань про професію, людину, суспільство; традиціями сімейного виховання, фінансовим становищем родини; економічними й соціально-політичними обставинами.

Важливим є також висновок про те, що за характером ці явлення є: дисипативними (нечіткими, позбавленими конкретного змісту); конформними (ретранслюють авторитетні думки); прагматичними («професійне зростання» більше асоціюється з адміністративною, а не професійною кар'єрою, «професійний успіх» – з престижем і соціальним статусом, а не соціальною відповідальністю, потреба у владі – з прагненням збільшення прав і привілеїв, а не соціально важливих учинків).

З точки зору формування й розвитку підприємницької компетентності, ці дані є важливими тому, що відображають недосконалу ціннісну матрицю учнів ЗП(ПТ)О, недостатньо розвинені особистісні якості, необхідні для відкриття та успішного ведення власного бізнесу.

Це значною мірою спричинено тим, що у відповідності до чинних нормативних документів, вимоги до соціогуманітарної складової професійної підготовки майбутніх фахівців носять рекомендаційний характер і тому дисципліни соціогуманітарного циклу часто сприймаються в ЗП(ПТ)О як «вторинні» й «необ'язкові». Відтак якість формування в учнів особистісних рис і якостей, необхідних для формування підприємницької компетентності, традиційно залежить від психолого-педагогічної культури та ціннісних орієнтацій керівників і педагогів закладу освіти<sup>45</sup>.

---

<sup>45</sup> Єршова Л. М. Соціально-психологічні фактори впливу на розвиток професійної кар'єри учнів професійно-технічних навчальних закладів. Науковий вісник Інституту професійно-технічної освіти НАПН України. Професійна педагогіка. 2017. № 14. С. 22-29. Єршова Л. М., Орлов В. Ф., Закатнов Д. О. Методичні засади професійної орієнтації та консультування з професійної кар'єри учнівської молоді ) В: Наукове забезпечення розвитку освіти в Україні: актуальні проблеми теорії і практики (до 25-річчя НАПН України. Збірник наукових праць. Київ: Видавничий дім «Сам», 2017. С. 291-296. Єршова Л. Формування особистості в негуманітарних вищих закладах освіти в умовах гібридної війни. В: Актуальні питання теорії та практики психолого-педагогічної підготовки майбутніх фахівців : V Всеукр. наук.-практ. конф. (30-31 берез. 2017 р.) / Хмельницький нац. ун-т., 2017. Доступно: [http://lib.iitta.gov.ua/707709/1/Konfer\\_HmelnytskijNU\\_2017\\_14-16.pdf](http://lib.iitta.gov.ua/707709/1/Konfer_HmelnytskijNU_2017_14-16.pdf). Єршова Л. Трансформація системи цінностей учнівської і студентської молоді в контексті реформування вітчизняної професійної освіти. Науковий вісник Інституту професійно-технічної освіти НАПН України. Професійна педагогіка. Житомир : Полісся, 2018. № 16. С. 162-168.

Часова сторона даної проблеми – консервативність самої системи освіти. Традиційна формальна освіта не встигає за інтенсивними змінами, привнесеними в наше життя цифровою революцією. Це зумовлює стрімке зниження престижності освіти в багатьох галузях. Це підтверджують, наприклад, аналітичні матеріали низки відомих інтернет-ресурсів (Eurostat Educational Statistics, UNESCO Database, HeadHunter). Інтенсивне поширення в Інтернет-мережах детальних ознайомчих та навчальних майстер-класів з виконання різних професійних робіт із використанням новітніх матеріалів та інноваційного обладнання часто складають серйозну конкуренцію не зовсім сучасним методикам і технологіям, що застосовуються в окремих закладах професійної (професійно-технічної) освіти. Крім того, формальна система освіти досі не змогла гармонізувати формування професійних та ключових (гнучких) навичок, що мають вирішальний вплив на уміння фахівця розраховувати свої ресурси, реалізовувати програму особистісного та професійного зростання<sup>46</sup>. У формальній системі освіти так само проблематичним залишається процес формування цифрових навичок і цифрової культури учнівської молоді<sup>47</sup>, вельми важливих для формування підпри-

<sup>46</sup> Середіна, І., 2018. Підприємницька компетентність майбутніх бакалаврів з економіки підприємництва як науково-педагогічна проблема. Науковий вісник Інституту професійно-технічної освіти НАПН України. Професійна педагогіка, 16, с. 95. Однороз, Г., 2018. Однороз, Г., 2019. Key competences of future garment workers: the offer and demand in the labour market. Науковий вісник Інституту професійно-технічної освіти НАПН України. Професійна педагогіка, 19, с.31-42. <https://doi.org/10.32835/2223-5752.2019.19.31-42>. Теоретичні засади формування ключових компетентностей учнів у закладах професійної освіти засобами інтерактивних технологій. Науковий вісник Інституту професійно-технічної освіти НАПН України. Професійна педагогіка, 16, с. 105. <https://doi.org/10.32835/2223-5752.2018.16.104-108> Лемешко, Л., 2016. Формування художньо-творчої компетентності техніків-конструкторів одягу як проблема професійної педагогіки. Науковий вісник Інституту професійно-технічної освіти НАПН України. Професійна педагогіка, 16, с. 101. <https://doi.org/10.32835/2223-5752.2018.16.100-104>

<sup>47</sup> Базелок, О., 2018. Зміст і структура цифрової культури педагогічних працівників закладів професійної освіти. Науковий вісник Інституту професійно-технічної освіти НАПН України. Професійна педагогіка, 16, с. 81-87. DOI: <http://doi.org/10.32835/2223-5752.2018.16.81-87>. Базелок, О.В., 2019. Цифровізація професійної освіти як глобальний соціально-природний процес. В: Інформаційно-цифровий освітній простір України: трансформаційні процеси і перспективи розвитку. Програма методологічного семінару (Київ, Україна, 4 Квітень 2019). К.: Інститут інформаційних технологій і засобів навчання НАПН України. Єршов, М.-О., 2018. Роль української ІТ-освіти на світовому ринку інформаційних товарів і послуг. Науковий вісник Інституту професійно-технічної освіти НАПН України. Професійна педагогіка, 16, с. 74-81. DOI: <http://doi.org/10.32835/2223-5752.2018.16.74-81> Yershov, M.-O., 2019. Digitalisation of professional (vocational) and pre-high tertiary education of Ukraine: problems and prospects. Scientific herald of the Institute of vocational education and training of NAES of Ukraine. Professional Pedagogy, 1(18), pp. 67-74. <https://doi.org/10.32835/2223-5752.2019.18.67-74>.

емницької компетентності. Недооцінювання ролі ключових навичок у процесі професійної підготовки майбутніх фахівців детермінує низку наслідків, що стримують формування і розвиток готовності молоді до особистісного та професійного успіху. До них варто віднести: відсутність у випускників закладів професійної (професійно-технічної) освіти належних знань про особистість, інтелектуальні, фізичні та емоційні резерви її розвитку; недорозвинену «Я-концепцію» особистості, що виявляється через невміння здійснювати самоспостереження, самоаналіз, саморегуляцію, самоконтроль і самовдосконалення; несформовані навички управління власним часом, побудови програми особистісного та професійного зростання.

З метою вирішення цієї проблеми науковими співробітниками Інституту професійно-технічної освіти НАПН України було розроблено, оприлюднено й апробовано програму навчальної дисципліни для закладів професійної (професійно-технічної) освіти «Основи інноваційного підприємництва»<sup>48</sup>. Програма покликана поглибити знання та вміння здобувачів професійної (професійно-технічної) освіти з підприємницької діяльності, що набуваються в ході вивчення загальноосвітнього курсу «Економіка» та загальнопрофесійного – «Основи галузевої економіки та підприємництва». Відповідно до програми розроблено навчальний посібник<sup>49</sup>.

Мета навчального курсу – сформувати в учнівської молоді підприємницьку компетентність як основу успішної професійної самореалізації, що сприятиме самозайнятості молодих фахівців, допомагатиме їм управляти власним життям і кар'єрою, стимулюватиме до активної участі в економічному та суспільно-політичному житті своєї країни. Серед завдань курсу – не лише сформувати у здобувачів професійної освіти систему знань у галузі економіки інновацій, комунікаційну компетентність, соціальну відповідальність, але й навички са-

---

<sup>48</sup> Алексеева, С., Базиль, Л., Байдулін, В., Єршова Л., Закатнов, Д. та ін., 2019. Основи інноваційного підприємництва: програма навчальної дисципліни для закладів професійної (професійно-технічної) освіти. Професійна освіта, 2(83), с. 33-35.

<sup>49</sup> Основи економічної грамотності та підприємництва / Закатнов Д.О., Орлов В.Ф., Базиль Л.О., Єршова Л.М., Алексеева С.В., Гриценко І.А., Байдулін В.Б., Сохацька Г.В. К.: Інститут професійно-технічної освіти НАПН України, 2021.

мопізнання та самоменеджменту. Самоменеджмент є одним із восьми модулів програми, що включає три теми: управління часом (time-management), управління розвитком особистості (self-management), управління розвитком життя і кар'єри (life-management). До першої теми включено відомості про: особливості часу як ресурсу; технологію проведення співбесід і переговорів; основні вимоги до організації робочого місця; визначення «пожирачів часу»; складання розпорядку дня; ведення ділового щоденника. Друга передбачає ознайомлення з питаннями щодо: формування й розвитку особистості; пізнавальної діяльності; темпераменту й характеру; емоцій та волі; спілкування, рівня домагань і самооцінки особистості; «Я-концепції» особистості; обмежень і стимулів особистісного розвитку; конфліктів у діяльності підприємця, їх причин, наслідків і способів розв'язання. Третя тема покликана сприяти розумінню суті особистісної та професійної кар'єри; визначенню творчого потенціалу і життєвих цілей особистості, оперативних, тактичних і стратегічних цілей, індивідуального стилю управління; здійсненню планування розвитку життя й кар'єри; побудові стратегії власного розвитку; складанню плану проведення співбесіди з працевлаштування.

Інші модулі програми тісно пов'язані з формуванням і розвитком ключових компетентностей майбутніх фахівців, їх здатністю до здійснення самоменеджменту, необхідних для відкриття та успішного ведення власного бізнесу.

***Методичні рекомендації з упровадження технології розвитку підприємницької компетентності майбутніх кваліфікованих робітників із використанням елементів самоменеджменту в освітній процес закладів професійної (професійно-технічної) освіти***

Упровадження технології розвитку підприємницької компетентності майбутніх фахівців засобами самоменеджменту передбачає наявність наукового та процесуального аспектів, що визначають певні цілі організаційно-педагогічної діяльності.

Наукова ціль передбачає проектування педагогічного процесу розвитку



підприємницької компетентності засобами самоменеджменту (визначення мети, цілей, змісту, форм і методів).

Процесуальна ціль визначає чіткий алгоритм упровадження кожного етапу технології для досягнення очікуваного результату – формування в учнівській молоді підприємницької компетентності засобами самоменеджменту.

Мета педагогічної технології формування підприємницької компетентності засобами самоменеджменту (стратегічна ціль) – спроектувати такий педагогічний процес, який би гарантував формування в учнівській молоді сукупності особистісних новоутворень, необхідних для формування підприємницької компетентності (самосвідомість, система цінностей, самомотивація, знання про себе, світ, ринок праці і підприємницьку діяльність, рівень домагань і самооцінка особистості, самовиховання, самоактуалізація та самопрезентація).

Важливо не змішувати такі поняття як «етапи розвитку підприємницької компетентності учня засобами самоменеджменту» та «етапи впровадження технології розвитку підприємницької компетентності учня засобами самоменеджменту».

Так, технологія розвитку підприємницької компетентності учня засобами самоменеджменту має реалізовуватися в кілька етапів:

- на першому учень має навчитися розуміти себе, оцінювати свої можливості, досліджувати умови власної навчальної та майбутньої професійної і підприємницької діяльності, здійснювати самомотивацію до відкриття власної справи;
- на другому – вчитись ухвалювати управлінські рішення;
- на третьому – планувати алгоритми ефективних бізнес-дій; будувати стратегію особистісного та професійного розвитку; розробляти бізнес-проекти;
- четвертому – практично реалізовувати етапи вибудованої стратегії, вчитись втілювати в життя власні бізнес-ідеї;
- на п'ятому – здійснювати аналіз якості виконаних стратегічних завдань програми саморозвитку та самодовсконалення, оціювати ефективність виконаних бізнес-ідей, реалізованих бізнес-проектів.

Упровадження даної технології розвитку підприємницької компетентності майбутніх кваліфікованих робітників із використанням елементів самоменеджменту має свої етапи: підготовчий, мотиваційно-стимулюючий, стратегічно-планувальний, організаційно-координаційний, процесуально-дієвий.

### **Основні етапи впровадження технології**

**Підготовчий етап.** Суб'єктами впровадження даної технології є директор закладу освіти та його заступники, педагоги, методисти, психологи, роботодавці, запрошені фахівці. На підготовчому етапі впровадження технології дуже важливо здійснити теоретичну підготовку керівного складу закладу освіти, його педагогічних працівників та інших суб'єктів впровадження технології.

*Підготовка керівника закладу освіти*<sup>50</sup>. Керівнику закладу освіти, як головному освітньому менеджеру, дуже важливо самому мати міцні навички самоменеджменту. Деякі з них описані в контексті цілепокладання (визначення цілей)<sup>51</sup> та цілереалізації, що є основою конструювання професійної діяльності й побудови успішної професійної кар'єри.

Цілепокладання передбачає:

- визначення керівником актуальних освітніх потреб та інтересів закладу освіти, суспільства, ринків праці;
- з'ясування наявних та необхідних для задоволення цих потреб та інтересів ресурсів, сил і можливостей членів педагогічного і всього трудового колективу;
- вибір потреб та інтересів, задоволення яких за обсягом витрат (ресурсів, сил, засобів) дасть найбільший ефект;
- постановка мети.

Отже, для ефективного самоменеджменту керівнику закладу освіти потрібно засвоїти кілька основних функцій, що потре-

---

<sup>50</sup> Волоотовська Т. П. Самоменеджмент керівника загальноосвітнього навчального закладу як основа його самоосвітньої діяльності. Теорія та методика управління освітою. 2015. № 2 (16). URL: [http://umo.edu.ua/images/content/nashi\\_vydanya/metod\\_upr\\_osvit/v\\_18/18-%D0%92%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D1%82%D0%BE%D0%B2%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F.pdf](http://umo.edu.ua/images/content/nashi_vydanya/metod_upr_osvit/v_18/18-%D0%92%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D1%82%D0%BE%D0%B2%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F.pdf). Довгань Л. Є. Праця керівника або практичний менеджмент: [навч. посіб.]. К. : Ексоб, 2002.

<sup>51</sup> Загороднюк В. Цілепокладання // Філософський енциклопедичний словник / В. І. Шинкарук (гол. редкол.) та ін. Київ : Інститут філософії імені Григорія Сковороди НАН України : Абрис, 2002. С. 705. 742 с.

бують формування низки вмінь, серед яких – постановка мети, планування, прийняття рішень, делегування повноважень, контроль, забезпечення ефективного інформування й комунікації, встановлення прихильності до мети та мотивування колективу.

*Постановка мети* – це ефективний інструмент розвитку як особистості, так і колективу. Мета виражається через постановку цілей, що мають бути: чіткими (однозначними, логічними, зрозумілими), вимірними (мати певне кількісне вираження) і часоспрямованими (містити певні часові рамки для досягнення). Правильне визначення цілей впливає на результативність будь-якої справи через:

- уміння здійснювати вибір (чіткі цілі сприяють концентрації уваги на найголовнішому, економлять часові, матеріальні, фізичні, емоційні ресурси);
- зусилля (вимірність цілей стимулює активність, працездатність, оскільки людина точно знає, до якого кількісного і якісного результату має бути готовою);
- наполегливість (чіткість і вимірність цілей сприяють відкриттю внутрішніх резервів, необхідних для подолання різних перешкод на шляху до мети);
- пізнання (усвідомлені і зрозумілі цілі стимулюють пізнавальну діяльність, сприяють формуванню пізнавальних стратегій, необхідних для розроблення альтернативних шляхів досягнення мети при виникненні різного роду перешкод).

Ключові навички самоменеджменту успішного керівника – це вміння планувати діяльність, ухвалювати правильні рішення, делегувати повноваження, контролювати виконання всіх етапів роботи, забезпечувати своєчасне інформування працівників та забезпечувати якісну комунікацію між ними, формувати прихильність усіх членів колективу до поставленої мети, мотивувати їх діяльність та досягати очікуваного результату освітнього менеджменту – віддачі.

*Планування* – важливий аспект самоменеджменту, що передбачає підготовку певної особистості або всього колективу до реалізації поставленої мети. Вміння планувати щоденну роботу та середньо- чи довгострокових завдання дає змогу значно скоротити час та інші витрати, пов'язані з виконанням



стратегічних і тактичних цілей, сприяє підвищенню самооцінки особистості та її впевненості в собі, згуртовує колектив, формує його готовність до успіху.

*Прийняття рішень* – базове вміння, без якого неможливий ефективний самоменеджмент. Прийняти правильне рішення – значить визначити пріоритети, встановити першочерговість виконання завдань і справ. Помилкою багатьох керівників є те, що вони намагаються одночасно виконувати великий обсяг різних справ, розпорошуючи таким чином свої сили та ресурси, а також зусилля всього колективу на виконання численних завдань, несуттєвих для досягнення головної мети.

*Делегування повноважень* – це ключове вміння керівника закладу освіти. Це вміння пов'язане з так званим партисипативним стилем управління, що передбачає часткове делегування директором управлінських повноважень керівникам структурних підрозділів або компетентним членам колективу. Умовою дієвості даного стилю управління є професійний колектив, згуртований спільною метою та об'єднаний спільними цінностями. Це означає, що більшість членів колективу – розумні, активні, готові приймати самостійні рішення і нести за них відповідальність. Такий колектив – це невичерпне джерело ситуативних лідерів – фахових, упевнених у собі, рішучих і вольових особистостей, готових у будь-якій екстремальній ситуації взяти на себе відповідальність за справу й за інших. Виховання такого колективу – головна управлінська мета керівника закладу освіти. Звідси формується основна мета освітнього менеджменту – досягати очікуваних результатів, зберігаючи колектив. Щоб успішно здійснювати делегування, потрібно правильно формувати робочі і творчі групи, добирати відповідно підготовлених співробітників, чітко розподіляти між ними сфери впливу, координувати виконання дорученої задачі та здійснювати контроль робочого процесу і результатів, вміти припиняти спроби зворотного (відмова) або наступного делегування (передоручення).

*Контроль* за ходом роботи та якістю її результатів є важливим елементом ефективного менеджменту, що оптимізує трудовий процес, допомагає аналізувати і відзначати участь у ньому кожного учасника певного виду діяльності, сприяє встановленню справедливих стосунків між членами трудового колективу.

*Інформування та належна комунікація* є наріжними каменями якісного виконання всіх етапів досягнення поставленої мети. Керівник щоденно отримує значну кількість інформації, яку потрібно навчитися правильно аналізувати. Значна її частина є зайвою, жодним чином або слабо прив'язаною до визначених колективом цілей. Потрібно навчитися аналізувати її, сортувати завдання, виставляти пріоритетність їх виконання. Тобто для економії робочого часу і концентрації зусиль усього колективу на найважливішому керівникові необхідно розробити раціональний підхід до отримання, обробки та використання інформації. Ефективний освітній менеджер має бути готовим захищати колектив від виконання несуттєвих або навіть безглузвих завдань, що ніяким чином не наближають заклад освіти до визначеної мети, виступаючи «пожирачами» часових, інтелектуальних та емоційних ресурсів.

*Прихильність до мети* – психолого-педагогічний феномен, що передбачає позитивне ставлення значної більшості колективу до поставлених перед ним цілей і завдань, схвалення їх, готовність до особистої участі у досягненні мети. Без цього жодна мета не може бути досягнута. Прихильність до мети згуртовує колектив, стирає протиріччя, гармонізує особисті й робочі відносини між членами колективу, сприяючи формуванню в ньому позитивного психо-емоційного клімату.

*Мотивація членів колективу* – основоположний принцип формування чесних, справедливих, довірливих взаємин, позитивного ставлення працівників до виконання своїх обов'язків, їх готовності до саморозвитку й самовдосконалення. Справедлива прозора мотивація сприяє досягненню поставленої мети без іміджевих, часових, матеріальних та емоційних утрат.

*Віддача* – отримання керівником очікуваного вимірюваного результату від діяльності членів усього колективу. Це – наслідок якісної мотивації працівників, згуртованого дружнього фахового колективу.

*Підготовка педагогів та інших суб'єктів* упровадження даної технології до впровадження технології розвитку підприємницької компетентності засобами самоменеджменту має починатися з ознайомлення з найбільш відомими науковими підходами до

визначення поняття «самоменеджмент». Зокрема, даний педагогічний феномен визначають, як управлінську філософію (Карпичев В.)<sup>52</sup>, мистецтво управління індивідуальним людським капіталом (Федоришина Л., Камінський В.)<sup>53</sup>, оптимальне використання часу (Л. Зайверт<sup>54</sup>), саморозвиток творчої особистості (В. Андреев<sup>55</sup>), послідовне й цілеспрямоване використання ефективних методів, прийомів і технологій самореалізації та саморозвитку творчого потенціалу (А. Кібанов<sup>56</sup>); перевірка своїх можливостей, подолання особистісних обмежень (М. Вудкок, Д. Френсіс)<sup>57</sup>, самоуправління для досягнення особистих цілей (М. Дороніна<sup>58</sup>, В. Распопов<sup>59</sup> та ін.), мистецтво керувати своїми часом, життям і кар'єрою через самооцінку, самовизначення, саморозвиток (І. Карпичев<sup>60</sup>), самоспрямування власної діяльності на досягнення певної мети (В. Колшаков<sup>61</sup>), підвищення рівня своєї ділової культури (О. Хроленко)<sup>62</sup>, досягнення особистісного і кар'єрного успіху (Б. Швальбе, Х. Швальбе<sup>63</sup>), уміння бути успішним (О. Штепа<sup>64</sup>) тощо. Узагальнення охарактеризованих концепцій дає змогу виділити одну характерну для всіх особли-

---

<sup>52</sup> Карпичев В. Самоменеджмент: Введение в проблему. Проблемы теории и практики управления. 1994. № 3. С. 103-107.

<sup>53</sup> Федоришина Л. М., Камінський В. І. Самоменеджмент як мистецтво управління індивідуальним людським капіталом. Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. № 10.

<sup>54</sup> Зайверт Л. Ваше время - в Ваших руках: (Советы руководителям, как эффективно использовать рабочее время). М.: Экономика, 1990. 232 с.

<sup>55</sup> Андреев В. И. Саморазвитие менеджера / В. И. Андреев. М.: Нар. образование, 1995.

<sup>56</sup> Управление персоналом / Энциклопедический словарь; под ред. А. Я. Кибанова. М.: ИНФРА-М, 1998. 451 с.

<sup>57</sup> Вудкок, М., Френсіс Д.. Раскрепощенный менеджер. Для руководителя-практика. М.: Дело, 1991.

<sup>58</sup> Дороніна М. С., Пересунька В. І. Самоменеджмент: сутність, умови виникнення і розвитку. Економіка і управління. 2006. № 4. С. 7-12.

<sup>59</sup> Распопов В. В. Самоменеджмент как фактор повышения эффективности менеджмента частных промышленных предприятий: дис. ... канд. экон. наук. 08.00.05 - экономика и управление народным хозяйством. Челябинский государственный университет, 2002.

<sup>60</sup> Карпичев В. Самоменеджмент: Введение в проблему. Проблемы теории и практики управления. 1994. № 3. С. 103-107.

<sup>61</sup> Колшаков В. М. Самоменеджмент. Київ : ДП Видавничий дім Персонал, 2008. 528 с.

<sup>62</sup> Хроленко А. Т. Самоменеджмент: для тех, кому от 16 до 20. М.: Экономика, 1996. 139 с.

<sup>63</sup> Швальбе Б., Швальбе Х. Личность, карьера, успех / пер. с нем. М.: АО Издат. группа «Прогресс-Интер», 1993. 228 с.

<sup>64</sup> Штепа О. С. Самоменеджмент: процесуальна та диспозиційна характеристика. Соціогуманітарні проблеми людини. 2010. № 4. С. 224-235

вість. Усі вони розглядають самоменеджмент на трьох рівнях: самоменеджмент особистості, колективу та організації.

Для підготовки педагогічних працівників можна також використовувати відомі й перевірені на практиці вітчизняні навчально-методичні видання з питань самоменеджменту<sup>65</sup>. Основною формою такої підготовки має бути самоосвіта. Водночас у закладі освіти є достатньо механізмів для організації системного вивчення теоретичних і практичних основ самоменеджменту, оскільки це важливо не лише для впровадження даної технології, але й для якісної організації освітнього процесу загалом. Ці питання можуть бути включені до планів роботи методичних комісій, професійних об'єднань, педагогічних рад, курсів підвищення кваліфікації тощо.



**Мотиваційно-стимулюючий етап.** На даному етапі в закладі освіти має бути сформований творчий колектив (осередок), об'єднаний спільною системою педагогічних цінностей та

<sup>65</sup> Кредісов, А. Менеджмент для керівників. К.: Знання. 2009. Крикун, О. А. Самоменеджмент: учебное пособие. Х.: ХНУ имени В. Н. Каразина, 2014. Лукашевич М. П. Теорія і практика самоменеджменту. К.: МАУП, 2010. Негепчук В. В. Самоменеджмент: навчальний посібник. Рівне: Видавництво НУВГП, 2013. 353 с. Яшкіна Н. В.. Основні характеристики сучасного менеджменту. Економіка & держава. 2010. № 7. С.35-36. Самоменеджмент : навч. посіб. для студ. освітньо- кваліф. рівня «бакалавр» напряму підготовки «Менеджмент» / А. С. Чкан, С. В. Маркова, Н. М. Коваленко. Запоріжжя: ЗНУ, 2014. 84 с.

спільною метою – створити умови, необхідні для формування в учнівської молоді підприємницької компетентності. Адміністрація закладу освіти має подбати про належну теоретичну і методичну підготовку педагогічного персоналу до впровадження технологій самоменеджменту в освітній процес та позашкільну діяльність з метою їх подальшого використання для розвитку підприємницької компетентності учнівської молоді (педагогічні читання, методичні семінари, крутлі столи, вебінари, підвищення кваліфікації тощо). Створення умов для впровадження в освітній процес технологій самоменеджменту та розвитку підприємницької компетентності має бути офіційно визнано одним із пріоритетних завдань закладу освіти (наприклад, як завдання Стратегії розвитку закладу освіти, як складова освітньої програми, напрям діяльності Центру кар'єри тощо). Необхідним є вироблення механізмів стимулювання творчості педагогів. Встановлення міцних зв'язків закладу освіти з різними групами стейкхолдерів, зацікавлених у розвитку підприємницької компетентності майбутніх фахівців, може бути додатковим джерелом морального та матеріального стимулювання педагогів до розвитку готовності впроваджувати в процес професійної підготовки учнівської молоді технологій самоменеджменту.

Відтак цілком очевидно, що без мотивації педагогічного колективу неможливо забезпечити необхідну мотивацію здобувачів освіти. Лише переконаний педагог здатен переконати учня, розкрити його внутрішні емоційні резерви, важливі для здобуття необхідних для підприємницької діяльності знань, умінь і навичок. Мотивація учнівської молоді до підприємницької діяльності; виховання поваги до часу як матеріалу, з якого зіткане людське життя; формування здатності до раціонального використання власних психоемоційних ресурсів; розвиток у молоді здатності до самоактуалізації, самопрезентації, самовдосконалення та інші – мають стати наскрізними темами, включеними до навчальних, розвиваючих та виховних цілей кожного уроку, проведеного в закладі освіти. Важливу роль відіграватиме загальний стиль діяльності педагогічного колективу: пунктуальність педагогів, їх повага до часу учнів, добір актуальних і раціональних завдань, формування адекватного навчального навантаження тощо.

## Стратегічно-планувальний етап



На даному етапі педагогічний колектив (творча група):

– визначаються зі стратегією спільної творчої діяльності (стратегічна ціль – формування й розвиток у молоді стійкого інтересу до підприємницької діяльності, готовності до неї та підприємницької компетентності, розуміння значення самоменеджменту для досягнення поставлених цілей);

– документально закріплюють орієнтацію колективу закладу освіти на досягнення визначених стратегією тактичних завдань (створення умов для теоретичної й методичної підготовки колективу, добір відповідних форм і методів роботи, внесення змін до освітніх і робочих програм, укладання договорів з різними групами стейкхолдерів тощо).

### **Організаційно-координаційний етап**

Це – особливо відповідальний етап, оскільки відсутність чітких злагоджених дій усього педагогічного колективу унеможливує досягнення визначених стратегічних і тактичних цілей, тобто не дає змоги досягти поставленої мети. Відтак дуже важливо сформувати певний координаційний центр (осередок) і наділити його офіційними повноваженнями, необхідними для оперативного й ефективного вирішення робочих завдань.

Ознаки формального підходу до створення координаційного осередку: авторитарне покладання обов'язків із координації на

## ОРГАНІЗАЦІЙНО-КООРДИНАЦІЙНИЙ ЕТАП



«ОСНОВИ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА», ЩО МІСТИТЬ ОКРЕМІЙ МОДУЛЬ «САМОМЕНЕДЖМЕНТ» (ПРОФЕСІЙНА ОСВІТА. 2019. № 2(83). С. 33-35. ДОСТУПНО: [HTTPS://LIB.UITA.GOV.UA/717529/](https://lib.uita.gov.ua/717529/)).

заступників, методистів, психологів, інших членів колективу без їх на те згоди (примусове призначення), створення додаткового навантаження «на громадських засадах» без змін в оплаті праці працівника; вибір керівником координаційного центру (осередку) особи без досвіду в цій сфері діяльності та авторитету в колективі; неврахування думки здобувачів.

Як показує досвід упровадження багатьох педагогічних проєктів, саме на даному етапі відбувається гальмування процесу реалізації педагогічної ідеї. Дуже багато закладів освіти так і не позбавилися формального радянського підходу, що, по суті, закріплював у закладах освіти «академічний феодалізм», несумісний із бізнес-мисленням, без якого неможливо сформувати в учнівської молоді підприємницьку компетентність. Координаційний центр (осередок) має не лише виробити загальний план роботи з розвитку підприємницької компетентності з використанням елементів самоменеджменту, а й забезпечити його системне виконання. Для його написання можна користуватися розробленою Інститутом професійно-технічної освіти для закладів професійної освіти програмою навчальної дисципліни «Основи інноваційного підприємництва», що містить окремий модуль «Самоменеджмент»<sup>66</sup>.

<sup>66</sup> Алексеева, С., Базиль, Л., Байдулін, В., Єршова Л., Закатнов, Д. та ін., 2019. Основи інноваційного підприємництва: програма навчальної дисципліни для закладів професійної (професійно-технічної) освіти. Професійна освіта, 2(83), с. 33-35.

**СТРУКТУРА ПЛАНУ РОБОТИ З УПРОВАДЖЕННЯ ТЕХНОЛОГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ ЗАСОБАМИ САМОМЕНЕДЖМЕНТУ**

ЗМІСТ МОДУЛЯ/ КЛЮЧОВІ ПОНЯТТЯ ТЕМИ	ВИДИ І ФОРМИ ДІЯЛЬНОСТІ				РЕЗУЛЬТАТ
	ТЕОРЕТИЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ	ДІАГНОСТУВАЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ	ПРАКТИЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ	РЕФЛЕКСІЯ/ САМОРОЗВИТОК	ОСОБИСТІСНІ УТВОРЕННЯ
ПРОГРАМА «ОСНОВИ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА» МОДУЛЬ «САМОМЕНЕДЖМЕНТ»	АУДИТОРНА ПОЗАШКІЛЬНА САМОСТІЙНА	АУДИТОРНА САМОСТІЙНА	АУДИТОРНА САМОСТІЙНА ПОЗАШКІЛЬНА	САМОСТІЙНА	

План роботи з розвитку підприємницької компетентності майбутніх кваліфікованих робітників (далі – План роботи) передбачає системне залучення до впровадження даної технології всіх названих вище суб'єктів (керівництво, педагогів, класних наставників, психологів, запрошених фахівців, роботодавців).

Наприклад, психолог (соціальний педагог) може організувати групові лекційні заняття (або тренінги) у класах або в приміщеннях Центрів кар'єри, бізнес-центрів чи інших структурних підрозділів закладу освіти. Класні наставники можуть обговорювати окремі теми на класних годинах або на навчальних заняттях, тематика яких є дотичною до тієї чи іншої теми Плану роботи. Запрошені фахівці (роботодавці, представники державних органів влади, лідери громадських організацій, науковці, лікарі, соціальні працівники, правники, журналісти, працівники піар-служб та агенцій із пошуку роботи тощо) можуть проводити заняття (лекції, тренінги, бесіди, дискусії) як у закладі освіти, так і на базі профільних організацій чи установ відповідно до Плану роботи. Педагоги закладу освіти на своїх заняттях можуть розглядати окремі передбачені Планом роботи теми, присвячені підготовці до підприємництва, використовуючи відомі учням техніки самоменеджменту.

У процесі підготовки Плану роботи важливо: передбачити наявність аудиторної, позашкільної та самостійної роботи; вико-



ристання теоретичних, практичних, діагностувальних та рефлексивних видів діяльності. Отже, *теоретичний напрям діяльності* передбачає: аудиторні заняття (групові заняття психолога чи соціального педагога та повідомлення додаткової інформації (закріплення вже отриманої) на заняттях із загальноосвітніх, професійно-теоретичних дисциплін), позашкільні заходи (лекції запрошених фахівців, відеолекторій, екскурсії, виставки, вікторини, дискусійні клуби) та самостійну теоретичну роботу учнів (підготовка повідомлень, рефератів, матеріалів для участі в дискусії, перегляд кінофільмів, читання художньої та навчальної літератури тощо). *Діагностувальний напрям* охоплює: аудиторні (групові/індивідуальні) заняття психолога (соціального педагога чи класного наставника) з діагностичного тестування учнів та самостійну роботу учнів (виконання діагностувальних тестів, обраних спільно з консультантом за результатами попередніх тестів для уточнення отриманих даних про характеристики розвитку особистості). *Практична діяльність* включає: аудиторні види роботи (виконання практичних завдань на заняттях з педагогами, психологом (соціальним педагогом), класним наставником), самостійну роботу (виконання практичних завдань за темою модуля, підготовка майстер-класів, наповнення е-портфоліо) та позашкільну (конкурси професійної майстерності, е-портфоліо, самопрезентації). Для саморефлексії Планом роботи має бути передбачено виконання самостійної практичної роботи учнів з інтерпретації результатів діагностувальних тестів, підготовки висновків за результатами тестування, обдумування психологічного автопортрету, стратегії розвитку особистості щодо.

Такий План роботи було впроваджено в експериментальних закладах освіти у квітні-грудні 2020 року. Попри те, що реалізація Плану роботи проходила в період карантину, його вдалося реалізувати завдяки добору оптимальних форм роботи. Найбільш ефективними виявилися психологічний практикум, відеолекторій та електронне портфоліо.

*Психологічний практикум* – це сукупність діагностичних і консультативних процедур, що можуть проводитися як на базі закладу освіти, так і онлайн психологом закладу, соціальним педагогом, класним наставником, запрошеним фахівцем на

базі центру кар'єри (якщо такий є в закладі освіти) на основі затвердженої педагогічною радою програми психологічного діагностування і консультування. Метою діагностичних і консультативних процедур є повідомлення учням інформації про свою особистість, важливої для формування професійної компетентності, формування в них уміння визначати особливості свого темпераменту, характеру, емоційно-вольової сфери, спілкування, складати власний автопортрет, виявляти сприятливі і несприятливі для формування підприємницької компетентності риси та якості, будувати стратегію розвитку особистості та професійної кар'єри.

Для цього психолог, соціальний педагог чи класний наставник добирають методики, необхідні для психологічного діагностування учнів. Перед кожним тестом фахівець має ознайомити учнів з певним психологічним феноменом, що учні будуть досліджувати. Тестування може відбуватися індивідуально, онлайн або у невеликих групах на факультативних заняттях, групових консультаціях, класних годинах тощо з дотриманням необхідних для даного виду роботи умов. Після завершення тестування кожен учень має визначити власний рівень розвитку/сформованості досліджуваного феномену та записати отримані результати у спеціальний зошит (за наявності технічних можливостей можна створити інтерактивний онлайн-зошит). На основі висновків, отриманих за результатами всіх тестів, включених до програми тестування, кожен учень складає власний *автопортрет* (наприклад, у вигляді есе), в якому зазначає риси та якості, що є сприятливими для ведення власного бізнесу, так і загрозливими для нього. Після написання власного автопортрету учні створюють *стратегію самореалізації особистості*<sup>67</sup>, де визначають траєкторію своєї професійної кар'єри та етапи становлення власної справи.

*Відеолекторій* – організований перегляд та обговорення документальних і художніх фільмів на тему підприємництва. Це дуже ефективна форма розвитку в учнів особистісних новоутворень, важливих для відкриття і ведення власної справи. Мета даної форми роботи з учнями – на основі перегляду та

---

<sup>67</sup> Лозниця В. С. Психологія менеджменту. Теорія і практика: навч. посібник. К.: ЕксОб, 2001. 512 с. С.442.

обговорення популярних художніх і документальних фільмів ознайомити учнівську молодь з реальними та художніми образами успішних підприємців, проаналізувати конкретні ситуації успіху, боротьби за власні ідеали і цінності, використати героями способи подолання труднощів, проблеми морального вибору, соціальної відповідальності тощо.

Дана форма роботи, демонструючи історії реальних успішних бізнес-проектів, активізує інтерес учнів до підприємницької діяльності і є дуже зручною для роботи з учнями на класних годинах, у позааудиторній діяльності та в дистанційному режимі. Її також можна використовувати в капікулярний період, не відволікаючи уваги учнів від аудиторних занять та підготовки до них. Для підвищення педагогічної ефективності даної форми роботи до кожного фільму педагоги мають підготувати перелік запитань, відповіді на які учні повинні шукати у процесі перегляду. Після перегляду пропонується організувати обговорення фільмів, що може проходити на класних годинах, на заняттях з окремих дисциплін, дистанційно у соціальних мережах чи за допомогою таких месенджерів як Microsoft Teams, Zoom, Skype тощо. Найкращі форми для обговорення – дискусії, написання творів-роздумів, міркувань, есе.

Можна запропонувати для організації даного виду роботи перегляд відомих документальних фільмів із циклу «Невідома Україна. Нариси нашої історії». Це – сто вісім 15-хвилинних українських документальних фільмів, створених Національною кінематикою України (кіностудія «Київнаукфільм») у 1994-1996 роках, присвячених історії України. Серед них варто звернути увагу на два фільми про життя і діяльність відомих українських підприємців: фільм 75 «Земля-годувальниця» присвячений родинам Ханенків, Харитоненків, Браницьких, Терещенків<sup>68</sup>; фільм 80 «Нові власники» змальовує розквіт капіталістичних відносин в Україні, промислову діяльність і благодійництво родин Терещинків, Семеренків, Бродських, Децинських, Крякових<sup>69</sup>.

---

68 Земля-годувальниця. Фільм 75. Невідома Україна. Нариси нашої історії. Режим доступу: [https://www.youtube.com/watch?v=iaJcHNRI\\_dc&list=PLAD668906F49BD5D3&index=74](https://www.youtube.com/watch?v=iaJcHNRI_dc&list=PLAD668906F49BD5D3&index=74).

69 Нові власники. Фільм 80. Невідома Україна. Нариси нашої історії. Режим доступу: Режим доступу: <https://www.youtube.com/watch?v=hP8k1RNDkKQ&list=PLAD668906F49BD5D3&index=79>.

З-поміж сучасних документальних фільмів привертає увагу телецикл «Гра долі», створений за підтримки Українського Культурного Фонду. Для формування образів успішних українських підприємців корисним буде перегляд циклу «Семеренки»: Ч.1. «Платон», Ч.2 «Василь», Ч.3. «Левко», Ч.4. «Володимир»<sup>70</sup>. Вельми пізнавальним є фільм «Родина Терещенків», знятий кіностудією «Контакт» на замовлення Українського інституту пам'яті<sup>71</sup>.

Потужний виховний ефект може також мати перегляд і обговорення художніх фільмів про різні аспекти підприємницької діяльності<sup>72</sup>. Художні фільми можуть бути провокаційними, як, наприклад, стрічки «Дякую вам за паління», «Бойлерна», «Корпорація», «Далласький клуб покушців», «Межа ризику», що дає змогу організувати цікаву дискусію про особистісну та соціальну відповідальність у бізнесі та способи протидії маніпулятивним технологіям. Художні фільми мають також потужний мотивуючий ефект, як, наприклад, кінодрама «Людина, яка змінила все», виховувати громадянські почуття, як кінороман «Атлант розправив плечі», вчити вірити у те, що бізнес-ідею можна створити навіть у юному віці, як це показано у біографічній стрічці «Соціальна мережа». Така форма роботи вчить молодь критичного сприйняття інформації про світ бізнесу, що позитивно впливає на аксіологічну складову їх майбутньої професійної діяльності<sup>73</sup>.

*Електронне портфоліо* – електронний ресурс для зберігання й поширення інформації про досягнення майбутніх кваліфікованих працівників певного закладу освіти. Призначення даної форми роботи – фіксування й накопичення досягнень, відслідковування росту професійної майстерності, представлення результатів діяльності та успіхів за час навчання в закладі освіти. Це – дуже перспективний спосіб розвитку таких важливих для підприєм-

---

<sup>70</sup> «Семеренки»: Ч.1. «Платон», Ч.2 «Василь», Ч.3. «Левко», Ч.4. «Володимир». Гра долі: телецикл. Режим доступу: <http://hradoli.com/naukovtsi-biznesmenimetsenati/>

<sup>71</sup> Родина Терещенків: документальний фільм. Український інститут пам'яті. Режим доступу: <https://www.youtube.com/watch?v=7X34o0CkAbk>

<sup>72</sup> Гарбух Н. 10 фільмів, які допоможуть вам краще зрозуміти бізнес. MC.today: media for creators. Режим доступу: <https://mc.today/10-filmiv-yaki-zaminyat-vam-biznes-osvitu-oschomu-pidpriyemtsyu-varto-yih-pereglyanuti/>

<sup>73</sup> Єршов М.-О. Проект розвитку аксіологічної сфери майбутніх ІТ-фахівців у системі неформальної освіти. Професійне становлення особистості. Тези доповідей X міжнародної науково-практичної конференції, 7-8 листопада 2019 р., м.Хмельницький. 2019. С. 138-139.

ницької діяльності здатностей як самомотивація, самооцінка, самовиховання, самоактуалізація, самопрезентація. Робота учня над змістом е-портфоліо забезпечує розвиток у нього навичок самодіагностування, самомотивації, саморозвитку і самовдосконалення. У портфоліо учень представляє свої здібності, цінності, плани, досягнення, відзнаки й нагороди в основних сферах свого життя – особистісній («Я-особистість» – найкращі особистісні риси, якості, властивості, важливі для досягнення особистісного і професійного успіху та соціального визнання), сімейній («Я-сім'янин» – найважливіші сімейні та родинні цінності, традиції, плани), соціальній («Я-громадянин» – соціально відповідальні навички, громадянські компетентності, досвід волонтерства й добродійності), професійній («Я-професіонал» – професійні цілі й цінності, зразки професійної діяльності, майстер-класи, презентації майстерності тощо).

Електронні портфоліо учнів можуть бути створені на сайті закладу освіти як окремі персональні сторінки. Розміщена в них інформація може містити гіперпосилання на численні документи, що зберігаються у хмарних сервісах, на сторінках інших сайтів, Інтернеті тощо. Отже, інформація про успіхи учня стає доступною для широкого загалу і може зацікавити потенційних роботодавців ще під час його навчання в закладі освіти. При цьому електронне портфоліо має досить широкий діапазон практичної реалізації залежно від технічних можливостей закладу освіти, ІКТ-компетентностей педагогів та учнів. Крім того, даний вид діяльності сприятиме розвитку в усіх суб'єктів освітнього процесу дуже затребуваних часом навичок цифрового підприємництва<sup>74</sup>.

<sup>74</sup> Камінський, О. Є., Єрешко, Ю. О., Кириченко, С. О. та Тульчинський, Р. В. (2021). Навчання цифрового підприємства як основа формування інтелектуального капіталу нації. Інформаційні технології і засоби навчання, 81(1), 210-221. <https://doi.org/10.33407/itlt.v81i1.3899>

Zaheer, H., Breyer, Y. and Dumay J. (2019). Digital entrepreneurship: An interdisciplinary structured literature review and research agenda, *Technological Forecasting and Social Change*, 148. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2019.119735>

Permatasari, A. and Anggadwita, G. (2019). Digital Entrepreneurship Education in Emerging Countries: Opportunities and Challenges. In: Ordóñez de Pablos, P., Lytras, M. D., Zhang, X., & Chui, K. T. (Ed.), *Opening Up Education for Inclusivity Across Digital Economies and Societies*, 156-169. IGI Global. <http://doi:10.4018/978-1-5225-7473-6.ch008>

Rippa, P. and Secundo, G. (2018). Digital academic entrepreneurship: The potential of digital technologies on academic entrepreneurship. *Technological Forecasting and Social Change*. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2018.07.013>

Kulichenko, A., Sotnik, T. and Stadnichenko, K. (2018). Electronic portfolio for the development of creativity and economic development. *Information Technologies and Learning Tools*, 4 (66). 286-304 [Online]. Sept. Available: <https://journal.iitta.gov.ua/index.php/itlt/article/view/2178>

Застосування охарактеризованих форм роботи у діяльності закладу освіти з формування підприємницької компетентності майбутніх фахівців розкриває особливі можливості для встановлення міцних міжпредметних зв'язків. Зокрема, робота над складанням психологічного автопортрету особистості може об'єднати зусилля та досвід психологів, соціальних працівників, класних наставників, учителів історії, мови й літератури: класний наставник чи соціальний педагог організують тестування, психолог проводить індивідуальні консультації за його результатами, вчителі-мовники допомагають створити учням власний психологічний автопортрет як твір-роздум про свої риси, якості, перспективи розвитку. Робота над електронним портфоліо згуртовує вчителів інформатики (адмініструють сайт закладу освіти, створюють локальну мережу приватних портфоліо, вчать учнів заливати контент до своїх сторінок, готувати презентації, монтувати фільми тощо), психологів і класних наставників (вчать учнів формувати архів своїх успіхів і досягнень, визначати завдання для саморозвитку і самовдосконалення, формувати навички самопрезентації), майстрів, методистів і педагогів (навчають систематично фіксувати та ефектно представляти результати професійної діяльності учнів під час виробничої практики).

Отже, за умови належної підготовки та мотивації педагогів, наявності згуртованого і творчого педагогічного колективу навіть під час карантинних обмежень можна організувати в закладі освіти цікаву й ефективну роботу з підготовки учнівської молоді до майбутньої підприємницької діяльності засобами самоменеджменту.

### ***Процесуально-дієвий етап***

Це – створення умов для безпосереднього впровадження в освітній процес відповідних педагогічних інновацій (методик, технологій, форм, методів тощо), що формуватимуть у молоді навички самоменеджменту і сприятимуть реалізації стратегічних завдань закладу освіти з розвитку у майбутніх фахівців підприємницької компетентності.

Оптимальні форми роботи з формування підприємницької компетентності: вивчення основ інноваційного підприємництва як окремої навчальної дисципліни; корекція змісту загальноосвіт-

## ПРОЦЕСУАЛЬНО-ДІЄВИЙ ЕТАП



### Оптимальні форми й методи роботи

- ✓ вивчення основ інноваційного підприємництва як окремої навчальної дисципліни
- ✓ розподіл завдань із вивчення розділів програми «Основи інноваційного підприємництва» між педагогами всіх дисциплін
- ✓ корекція змісту загальноосвітніх курсів «Економіка» / «Основи галузевої економіки та підприємництва»
- ✓ Дбір і застосування ефективних методів роботи

**Мета** - створення умов для безпосереднього впровадження в освітній процес педагогічних інновацій, що формуватимуть у молоді навички самоменеджменту і сприятимуть розвитку підприємницької компетентності

нього курсу «Економіка» й загальнопрофесійного курсу «Основи галузевої економіки та підприємництва»; розподіл завдань із вивчення розділів програми «Основи інноваційного підприємництва» між педагогами всіх дисциплін, що викладаються в закладі освіти, психологами, соціальними працівниками, позашкільними інституціями, стейкхолдерами (лекції, відеолекторії, вебекскурсії, дискусії, майстер-класи, змагання, конкурси тощо).

Рекомендовані методи навчання: цільове обговорення, мозкові атаки, «інвентаризація списку слабких місць», «мозкова атака навпаки», метод Гордона, опитування, тестування, дискусія, евристичний метод, метод вартісного аналізу, метод матричних структур, «мрії про неможливе», електронне портфоліо, метод проєктів тощо.

Даний етап передбачає безпосередню реалізацію педагогічного процесу, що забезпечує функціонування визначених технологією та адаптованих до умов закладу професійної освіти елементів самоменеджменту.

Пропонуємо акцентувати увагу учнівської молоді на таких основних напрямках самоменеджменту, як управління власним часом (time-managment), управління розвитком власної особистості (self-managment), управління розвитком життям (life-management). Завдання сучасної професійної освіти полягає в тому, щоб забезпечити умови, необхідні для ознайомлення

майбутніх фахівців з названими технологіями, що виступають ефективним інструментарієм формування їхнього особистісного, професійного та життєвого успіху та головними мотиваторами формування готовності молоді до підприємницької діяльності.

Вивчення теми «Управління часом» передбачає ознайомлення учнів із особливостями часу як важливого людського ресурсу; основними завданнями «тайм-менеджменту»; методами визначення «пожирачів часу» та оптимізації емоційних і часових витрат на виконання робочих завдань; основними вимогами до організації робочого місця; технікою складання розпорядку дня, ведення ділового щоденника; змістом технології проведення співбесід і переговорів; методикою електронного самозвіту засобами створення електронного портфоліо тощо.

Тема «Управління розвитком особистості», що часто формулюється як «Селф-менеджмент», покликана ознайомити учнів з особливостями формування й розвитку особистості, зокрема, показати роль спадковості й середовища для формування у людини готовності до успіху; розкрити приховані резерви психічних пізнавальних процесів особистості (відчуттів, сприймання, пам'яті, мислення, уваги, уваги); пояснити виняткове значення емоцій та волі для формування успішної особистості, впливу темпераменту й характеру на становлення професіоналізму; показати важливість спілкування для відкриття власної справи та успішного ведення бізнесу; роз'яснити комунікативну природу бізнесу, показати зна-





чення конфліктів у діяльності підприємця, способи їх вирішення й запобігання; навчити визначати й корегувати рівень домагань і самооцінку особистості, ознайомити з обмеженнями і стимулами особистісного розвитку.

Особливу увагу варто звернути на вивчення «Я-концепції» особистості та формування в учнів уміння здійснювати само-спостереження, самоаналіз, самоконтроль, саморегуляцію й самовдосконалення. Основним таким утворенням виступає самосвідомість особистості як здатність подивитися на себе з усіх можливих сторін. Це – надважливий психолого-педагогічний феномен, на основі якого формується інший, не менш важливий – «Я-концепція» особистості, як здатність до п'яти «само-»: самопостереження, самоаналізу, самоконтролю, саморегуляції та самовдосконалення<sup>75</sup>. У цей період активно розвивається ще одне ключове новоутворення – самооцінка, як суб'єктивне ставлення людини до своїх успіхів і невдач. Підприємницька компетентність передбачає формування реалістичного рівня домагань і формування адекватної самооцінки. Це дає змогу майбутньому підприємцю бути готовим приймати поразки, аналізувати їх причини, реально оцінювати перспективи, продукувати реалістичні бізнес-ідеї тощо.



<sup>75</sup> Базиль Л. О., Єршова Л. М. Організація консультування з професійної кар'єри учнів професійно-технічних навчальних закладів. Методичні рекомендації для педагогічних працівників закладів професійної (професійно-технічної) освіти. Житомир: «Полісся», 2019. 104 с. ISBN 978-966-655-915-2 <https://doi.org/10.32835/978-966-655-915-2/2019> С. 18-19.

Нарешті ще одне новоутворення, що активується в період навчання – це здатність особистості до самовиховання – свідоме перетворення своєї особистості (подолання в собі негативних рис і вироблення позитивних). В основі самовиховання – використання розвинутої волі, як уміння особистості стримувати себе і змушувати (стримувати від того, що дуже хочеться, але що заважає саморозвитку і самовдосконаленню; змушувати робити те, чого не хочеться, але є дуже важливим для досягнення поставлених цілей).

### САМООСВІТА. САМОВИХОВАННЯ

СВІДОМЕ ПЕРЕТВОРЕННЯ СВОЄЇ ОСОБИСТОСТІ  
(ПОДОЛАННЯ В СОБІ НЕГАТИВНИХ РИС І ВИРОБЛЕННЯ ПОЗИТИВНИХ)



ЛЮДИНА НАСТІЛЬКИ  
ЛЮДИНА, НАСКІЛЬКИ В  
НЕЇ РОЗВИНЕНА ВОЛЯ



ВОЛЯ – УМІННЯ ОСОБИСТОСТІ СТРИМУВАТИ СЕБЕ І ЗМУШУВАТИ

### САМОАКТУАЛІЗАЦІЯ І САМОПРЕЗЕНТАЦІЯ

ВИБИРАТИ І  
ДОВОДИТИ РЕВІЗЬ  
СВОЇ  
ВІЛНОВОСТІ,  
АКТУАЛЬНОСТІ

САМОАКТУ-  
АЛІЗАЦІЯ



САМОПРЕ-  
ЗЕНТАЦІЯ

ВИГЛЯДО І  
ЕФЕКТИВНО  
ПРЕДСТАВЛЯТИ  
СЕБЕ, СВОЇ  
МОЖЛИВОСТІ І  
НАВИЧКИ



У цей період майбутній фахівець має також навчитися здійснювати самоактуалізацію – визначати й доводити рівень своєї впливовості, значимості, актуальності, та самопрезентацію – вміння найбільш вигідно й ефектно представити себе, свої можливості й навички оточуючим, суспільству, ринку праці, споживачам.

Для своєчасного формування у молоді людини таких новоутворень необхідна система педагогічно обґрунтованих дій, підтримана на всіх рівнях управління системою освіти. Зокрема, на загальнодержавному рівні має бути забезпечена наступність психолого-педагогічної підготовки молоді до підприємницької діяльності. Між закладами освіти всіх рівнів (від НУШ до вищої школи) мають бути розподілені завдання з формування й розвитку підприємницької компетентності та готовності до підприємницької діяльності.

На рівні закладу освіти всі педагогічні процедури повинні бути орієнтовані на гарантоване досягнення поставлених цілей, забезпечення оперативного зворотного зв'язку, систематичного оцінювання поточних і підсумкових результатів із формування і розвитку у молоді підприємницької компетентності.

Одним із ключових завдань соціогуманітарної освіти в закладах усіх рівнів має бути визнано підготовку дітей і молоді до реалізації самоменеджменту як технології успіху. Важливим завданням педагогічної освіти має стати підготовка педагогів



до ефективного використання технологій самоменеджменту в освітньому процесі; з цією метою потрібно до всіх освітніх програм підготовки, перепідготовки й підвищення кваліфікації психолого-педагогічних кадрів включити курс «Самоменеджмент».

Тема «*Управління розвитком життя й кар'єри*», або «Лайф-менеджмент», має особливе значення для побудови стратегії розвитку особистості та її професійної кар'єри. Для цього пропонується: навчити молодь визначати власний творчий потенціал, життєві цілі й цінності, індивідуальний стиль управління; роз'яснити сутність і роль особистісної та професійної кар'єри; навчити визначати стратегічні, тактичні й оперативні цілі планування розвитку життя й кар'єри; складати план проведення співбесіди з працевлаштування.

На даному етапі важливо також забезпечити *рефлексивно-корекційну* діяльність учнів. Це передбачає таку організацію роботи з упровадження технології, яка б давала майбутнім фахівцям змогу не лише розвивати певні навички самоменеджменту у процесі підготовки до підприємницької діяльності, але й навчитись аналізувати свою особистість, визначати позитивні і негативні риси та якості, встановлювати причинно-наслідкові зв'язки у виявленні власних психічних процесів, станів і властивостей, регулювати власну поведінку, складати програму саморозвитку особистості та професійної кар'єри. Це передбачено програмою «*Основи інноваційного підприємництва*», реалізація якої потребує використання таких форм роботи, як аналіз результатів діагностичних тестів, складання психологічного автопортрету, написання творів-роздумів та есе, створення стратегії розвитку особистості тощо.

## RESULTS

Педагогічна технологія розвитку підприємницької компетентності майбутніх кваліфікованих кадрів із використанням елементів самоменеджменту представлена як система поетапних педагогічних дій з навчання, виховання й розвитку особистості, спрямованих на використання форм, методів, прийомів самоменеджменту для гарантованого розвитку у майбутніх фахівців якостей, умінь і навичок, необхідних для відкриття й успішного ведення власної справи.

Метою застосування технологій самоменеджменту у процесі розвитку підприємницької компетентності є формування готовності і здатності особистості досягати особистісного та професійного успіху. Основними завданнями використання технологій самоменеджменту у підготовці молоді до підприємницької діяльності є наступне: оптимізація особистістю часових витрат, раціональне використання інтелектуальних, фізичних та емоційних ресурсів, зростання продуктивності діяльності.

Для успішного розвитку підприємницької компетентності важливо навчити особистість: вибудувати правильну стратегічну схему особистісного та кар'єрного розвитку; ознайомити її з механізмами оперативного реагування на стрімкі соціально-економічні, політичні, культурні трансформації; розвивати пам'ять, мислення, творчі здібності, комунікабельність; виховувати волю; керувати власними психоемоційними станами; узагальнювати й інтегрувати життєвий досвід тощо. Все це можливо лише за умови безперервної роботи людини над собою через виховання здатності до самоспостереження, самоаналізу, самоконтролю, саморегуляції, самовдосконалення. Життєвий успіх майбутніх фахівців напряду залежатиме від рівня сформованості у них даних якостей.

Для ефективного упровадження даної технології важливою є досягнення низки тактичних цілей:

- підготувати і згуртувати педагогічний колектив довкола ідеї підготовки молоді до підприємницької діяльності (немає єдності думок – немає результату);

- вписати мету й цілі технології у навчально-виховний процес закладу освіти так, щоб у всіх ключових документах було закріплено мету – формування підприємницької компетентності та визнання важливості розвитку в учнів навичок самоменеджменту (немає офіційного визнання ідеї – немає результату);

- забезпечити системне набуття учнівською молоддю знань про себе, суспільство, ринок праці, підприємництво через: корекцію змісту навчальних програм; добір відповідних форм і методів навчальної, позанавчальної та позапшкільної діяльності; об'єднання всіх зусиль колективу в єдину систему розвитку підприємницької компетентності (немає системи – немає результату);

– вмотивувати педагогічний персонал до вивчення та впровадження технологій самоменеджменту шляхом залучення до науково-експериментальної роботи, підвищення кваліфікації, запровадження системи матеріальних та моральних заохочень (немає мотивації персоналу – немає результату).

### **Завдання для самоконтролю**

1. Поясніть, чому важливо розвивати в молоді підприємницькі навички?

2. Що таке «середній клас» і яке значення для нього має підприємницька компетентність?

3. Що таке самоменеджмент і яке значення він має для майбутнього підприємця?

4. Назвіть виклики, що актуалізують важливість формування у майбутніх кваліфікованих робітників навичок самоменеджменту?

5. Чому майбутньому підприємцю важливо навчитися керувати власним часом?

6. Як пов'язані підприємницька компетентність і самоменеджмент?

7. Як самоменеджмент впливає на цінності людини?

8. Як самоменеджмент впливає на мотивацію учнів до підприємницької діяльності?

9. Як самоменеджмент впливає на здатність майбутніх кваліфікованих робітників до здійснення самостереження та самоаналізу?

10. Як самоменеджмент впливає на активність учнівської молоді?

11. У чому сутність педагогічної технології розвитку підприємницької компетентності з використанням елементів самоменеджменту?

12. Які індивідуально-психологічні і вікові особливості важливо враховувати, формуючи в молоді навички самоменеджменту?

13. Опишіть роль соціогуманітарних дисциплін для становлення особистості майбутнього кваліфікованого робітника. Подумайте, які дисципліни у Вашому закладі сприяють формуванню підприємницької компетентності учнів? Які структурні підрозділи закладу освіти можна використати для реалізації завдань технології розвитку підприємницької компетентності з використанням елементів самоменеджменту?

14. Охарактеризуйте науковий та процесуальний аспекти упровадження технології розвитку підприємницької компетентності майбутніх

кваліфікованих робітників із використанням елементів самоменеджменту.

15. Чим відрізняються наукова та процесуальна цілі даної технології?

16. У чому полягає мета педагогічної технології розвитку підприємницької компетентності майбутніх кваліфікованих робітників із використанням елементів самоменеджменту?

17. Назвіть етапи реалізації педагогічної технології розвитку підприємницької компетентності майбутніх кваліфікованих робітників із використанням елементів самоменеджменту.

18. Якою має бути підготовка керівника закладу професійної (професійно-технічної) освіти до реалізації педагогічної технології розвитку підприємницької компетентності майбутніх кваліфікованих робітників із використанням елементів самоменеджменту.

19. Охарактеризуйте особливості підготовки педагогів до реалізації педагогічної технології розвитку підприємницької компетентності майбутніх кваліфікованих робітників із використанням елементів самоменеджменту.

20. Обґрунтуйте необхідність створення в закладі освіти творчого осередку, здатного впроваджувати інноваційні педагогічні технології.

21. Чому потрібно мотивувати творчий колектив і як це робити?

22. Охарактеризуйте завдання стратегічно-планувального етапу впровадження педагогічної технології розвитку підприємницької компетентності майбутніх кваліфікованих робітників із використанням елементів самоменеджменту.

23. Як забезпечити ефективність організаційно-координаційного етапу впровадження даної технології?

24. Які види і форми роботи варто використовувати для впровадження даної педагогічної технології?

25. Опишіть план роботи з впровадження даної педагогічної технології.

26. Що таке «психологічний практикум»? Як його можна реалізувати в закладі професійної (професійно-технічної) освіти?

27. Яке значення має застосування відеолекторію як форми розвитку підприємницької компетентності в умовах дистанційного навчання? Як дана форма роботи розвиває в учнів навички самоменеджменту?

28. Яким чином електронне портфоліо розвиває навички самоменеджменту? Як дана форма роботи впливатиме на розвиток підприємницької компетентності майбутніх кваліфікованих робітників?

29. Опишіть найбільш оптимальні форми й методи роботи з формування в учнівської молоді підприємницької компетентності.

30. Назвіть основні напрями самоменеджменту.

## **2.4. Технологія розвитку фінансової грамотності майбутніх кваліфікованих робітників у системі професійної (професійно-технічної) освіти** (Байдулін В. Б.)

*Розділ присвячений запровадженню в освітній процес педагогічної технології навчання для здобуття економічних знань і формування фінансової грамотності майбутніх кваліфікованих робітників-підприємців, що дозволить розширити освітні можливості учнів завдяки збільшенню доступності та гнучкості освіти, урахування їхніх індивідуальних освітніх потреб, а також темпу і ритму освоєння навчального матеріалу; сприятиме задоволенню потреб здобувачів освіти, вивільнить час для активного практичного опрацювання конкретних умінь у процесі традиційних занять; також передбачає різні форми організації навчання, серед яких консультації через веб-камери дистанційно, електронною поштою та ін.*

Проведення економічних реформ супроводжується необхідністю виживання населення в нових соціально-економічних умовах. Одним із шляхів виходу з економічної кризи є розвиток підприємництва. У цьому контексті потреба в економічних і фінансових знаннях молоді стає вкрай необхідною. Важливим напрямом діяльності підприємця є розробка бізнес-плану і подальше проведення відповідних фінансових операцій, здійснення яких передбачає наявність спеціальних знань і умінь. Обізнаність з фінансовою діяльністю молодих людей, які в майбутньому можуть стати підприємцями або просто залучатися до виконання окремих фінансових операцій, можна підвищити шляхом використання в освітньому процесі педагогічної технології відповідного змісту.



Запровадження в освітній процес педагогічних технологій навчання для здобуття економічних знань і формування фінансової грамотності дозволить вирішити низку першочергових завдань, представлених у державних документах, а саме: – розширити освітні можливості учнів завдяки збільшенню доступності та гнучкості освіти, урахування їхніх індивідуальних освітніх потреб, а також темпу і ритму освоєння навчального матеріалу; – стимулювати формування суб'єктної позиції учня: підвищення його мотивації, самостійності, соціальної активності, зокрема в освоєнні навчального матеріалу, рефлексії та самоаналізу, отже, підвищення ефективності освітнього процесу загалом; – трансформувати стиль педагога: перейти від трансляції знань до інтерактивної взаємодії з учнями, сприяти структуруванню учнями власних знань; – персоналізувати освітній процес: учень самостійно визначає свої навчальні цілі, способи їх досягнення<sup>76</sup>, враховуючи свої освітні потреби, інтереси та здібності, учитель же є помічником учня.

Профільне навчання з використанням педагогічних технологій можна розглядати як сучасну компетентнісну парадигму. Така модель навчання дозволяє задовольнити потреби всіх здобувачів освіти, унеможливує втрату навчальної інформації учнями, вивільняє час для активного практичного опрацювання конкретних умінь у процесі традиційних занять, передбачає різні форми організації навчання, серед яких консультації через вебкамери, електронною поштою та ін.

*Фінансова грамотність* – це здатність приймати обґрунтовані рішення та здійснювати ефективні дії в сферах управління фінансами з метою реалізації життєвих поточних цілей або довготермінових планів.

*Технологія розвитку фінансової грамотності* майбутніх кваліфікованих робітників у системі професійної (професійно-технічної) освіти являє собою послідовну сукупність педагогічних дій, спрямованих на стимулювання розвитку в учнів вміння вести облік надходжень та витрат; розпоряджатися грошовими

---

<sup>76</sup> Блискавка О. Фінансова грамотність населення та розвиток національної економіки. Інформаційно-аналітичний портал Українського агентства фінансового розвитку 2009 / О. Блискавка, А. Зеленцова. Режим доступу: <http://ua.forua.com/economics/.../131317.html>.

ресурсами, планувати майбутні фінансові рішення; здійснювати вибір фінансових інструментів, створювати заощадження, щоб забезпечити майбутнє і бути готовими до кризових ситуацій.

*Сутність технології* полягає в поетапному підвищенні фінансової грамотності майбутніх кваліфікованих робітників шляхом використання сучасних інноваційних методів навчання, зокрема, кейс методів, інтерактивних методів тощо.

Доцільність впровадження методу case-study у практику навчання майбутніх кваліфікованих робітників обумовлюється двома тенденціями: перша витікає з загальної спрямованості розвитку освіти, її орієнтації не стільки на отримання конкретних знань, скільки на формування компетентності, що характеризує уміння застосовувати їх для розв'язання конкретних життєвих і професійних проблем; друга витікає з розвитку вимог до якості підприємця, який повинен володіти також здатністю оптимальної поведінки в різних ситуаціях, відрізнитися системністю і ефективністю дій в умовах кризи.

Безпосередня мета методу case-study – спільними зусиллями групи учнів проаналізувати ситуацію, яка має місце у реальному житті, і розробити практичне її вирішення; закінчення процесу – оцінка і вибір кращого з запропонованих алгоритмів вирішення проблеми. Для ефективного використання кейс-методу необхідно створювати спеціальні умови, до складу яких входять: забезпечення достатньо високої складності пізнавальних проблем, які потрібно вирішувати учням; створення викладачем логічного ряду запитань щодо пізнавальної проблеми, які спонукають учнів до пошуку істини; створення в аудиторії атмосфери<sup>77</sup>, психологічного комфорту, що має сприяти вільному висловлюванню учнями думки; відведення спеціального часу на осмислення способів вирішення проблеми; організація спеціальної підготовки викладачів до запровадження методики. До переваг методу case-study можна віднести: а) використання принципів проблемного навчання; б) отримання навичок роботи в команді; в) набуття досвіду презентації результатів роботи; г) уміння формулювати питання, аргументувати відповідь. Його реалізація пов'язана зі здійсненням моделювання, системного аналізу, проблемного і

---

<sup>77</sup> Кізіма Т. Фінансова грамотність населення: зарубіжний досвід і вітчизняні реалії / Т. Кізіма // Вісник ТНЕУ. - 2012. - №2. - С. 64-71.

ігрового методів, уявного експерименту, а також методів опису і класифікації, кожен з яких виконує у кейс-методі свою роль<sup>78</sup>.

*Завданням педагогічної технології розвитку фінансової грамотності майбутніх кваліфікованих робітників у системі професійної (професійно-технічної) освіти є формування і підвищення рівня їх фінансової грамотності, набуття або розширення навичок раціонально управляти фінансовими ресурсами, бути досвідченими користувачами фінансових послуг, набуття знань про грошовий обіг, оподаткування, бюджетну систему, доходи і витрати родини та сімейний бюджет, діяльність фінансово-кредитних установ, призначення та сутність страхування, функції посередників на фондовому ринку і види цінних паперів; забезпечення розуміння здобувачами освіти дії економічних законів та здатності оперувати основними фінансовими категоріями; розвиток навичок ефективного управління власними фінансами та примноження особистого доходу.*

Отже в цілому завданням цієї технології є виховання грамотності здобувачами професійної освіти у сфері фінансів, формування корисних звичок у цій сфері, набуття фінансової самостійності, підвищення рівня фінансової компетентності на основі практико-орієнтованого підходу, закладенні основ фінансової безпеки протягом будови майбутньої кар'єри та життя в цілому.

### **Організаційно-педагогічні умови, проблеми та протиріччя розвитку фінансової грамотності майбутніх кваліфікованих робітників**

Грамотність у сфері фінансів, так само, як і будь-яка інша, виховується протягом тривалого періоду часу на основі принципу «від простого до складного», у процесі багаторазового повторення та закріплення, спрямованого на практичне застосування знань та навичок. Якщо формування корисних звичок у сфері фінансів почати з раннього віку, можна уникнути багатьох помилок у період набуття фінансової самостійності, а також основу фінансової безпеки та благополуччя протягом життя.

Сучасна молодь є активним споживачем фінансової продукції і більше привертає увагу роздрібних торгових мереж,

---

<sup>78</sup> Лучшие практики в сфере финансового образования и финансовой грамотности в России и в зарубежных странах. 2014 г. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://minfin.ru/common/upload/files/Luchshie\\_praktiki.pdf](http://minfin.ru/common/upload/files/Luchshie_praktiki.pdf).

виробників реклами та банківських послуг. У подібній ситуації відсутнє розуміння і практичні навички у сфері споживання, заощадження, планування та кредитування, що може призвести до необдуманих та необачних вчинків, за які доведеться розплачуватися протягом багатьох років життя. Грамотність учнівської молоді у фінансовій сфері – важливий засіб довготермінового оздоровлення світової фінансової системи, ефективний захід забезпечення підвищення стандартів якості життя, економічної безпеки населення та майбутніх поколінь громадян. Визначено, що інформаційні складові (якість, кількість, системність наявної інформації) сфери професійної та допрофесійної підготовки майбутніх професіоналів тісно взаємопов'язані із підвищенням рівня їх фінансової компетентності на основі практико-орієнтованого підходу та соціального партнерства у сфері професійно-технічної освіти із залученням партнерів, які представляють банківські та фінансові організації. Це дає змогу забезпечити ефективну та результативну підготовку підростаючого покоління до успішної діяльності у складних та динамічних умовах сучасної економіки.

### **Проблеми та протиріччя розвитку фінансової грамотності**

Агентством США з міжнародного розвитку ОЕСР було проведене національне дослідження фінансової грамотності населення в Україні. За твердженням організаторів, портрет українського споживача фінансових послуг, за результатами проведеного опитування, вимальовується досить негативним, адже «пересічний українець небагато знається на фінансах, користується головним чином простими банківськими послугами, майже нічого не знає про свої права як споживача фінансових послуг і не довіряє фінансовим установам». І хоча «понад 60 % респондентів вважають себе фінансово грамотними ... однак лише 22 % з них змогли дати 5 чи 6 правильних відповідей на 7 простих математичних запитань, без яких неможливо управляти власними фінансами. 51 % респондентів змогли відповісти правильно не більше як на три із запропонованих в анкеті запитань». Проте проблема поганого володіння фінансовою математикою навіть на рівні простих запитань значно посилюється низьким рівнем знань про фінанси загалом та юридичні права і обов'язки споживачів фінансових послуг зокрема.

Так, «лише 7 % населення знає розмір максимально гарантованої державою суми вкладу у банківських установах і лише 3 % змогли дати визначення «плаваючої» відсоткової ставки». Низьким виявився рівень довіри українців до фінансового сектору, про що свідчить обмежений перелік фінансових послуг, якими користуються громадяни (це передусім комунальні платежі, банківські рахунки або пластикові картки та користування банкоматом). Цікаво, що лише «близько 13 % українців 5 роблять заощадження, причому з тих споживачів, хто не заощаджує кошти, 14% пояснюють це недовірою до фінансових установ. Кожен четвертий споживач мав негативний досвід користування фінансовими послугами, а до трійки лідерів за рівнем проблемності увійшли банківський депозит, споживчий кредит та банківська кредитна картка (29 %, 28 % та 23 % від загальної кількості негативних випадків відповідно)». Результати дослідження вказують на те, що значна більшість українців і гадки не має, до кого звертатися за інформацією чи допомогою у випадку суперечок із фінансовими установами. Таку ситуацію, на наш погляд, можна пояснити не лише слабкою поінформованістю споживачів стосовно пропонованих їм фінансових продуктів і послуг, але й тим, що українці самі мало цікавляться новинами з фінансового сектору. Як засвідчили результати згаданого дослідження, трьома тенденціями, які населення відслідковує найбільше, є «динаміка індексу інфляції (20 %), зміни у рівні пенсійного забезпечення (10 %) і та зміни цін на ринку нерухомості (10 %). Натомість 43 % респондентів заявили, що зовсім не слідкують за фінансовими новинами. Трьома найчастіше згадуваними інформаційними джерелами є газети, журнали і телебачення (67 %), знайомі (19 %) та спеціалізовані сайти (17 %). Однак, коли йдеться про вибір компанії для придбання фінансової послуги, кожен другий респондент звертається за порадою до своїх родичів або знайомих». Відтак можна стверджувати, що рівень фінансової грамотності наших співвітчизників продовжує залишатися досить низьким, що є однією з причин відсутності в Україні класу потужних приватних інвесторів. Такий стан речей, на наш погляд, обумовлений відсутністю в Україні сформованих традицій навчання громадян азів фінансової грамотності з дитинства, в закладах професійної освіти та школі, відсутністю навичок планування сімейного бюджету;

пеналежним забезпеченням потенційних споживачів фінансових послуг якісною та максимально об'єктивною фінансовою інформацією, що призводить до нездатності приймати зважені фінансові рішення з урахуванням співвідношення дохідності та ризику при інвестуванні коштів; недоступністю для більшості громадян професійного фінансового консультування через відсутність дисломованих фахівців з цієї спеціалізації в Україні та не дуже високим рівнем матеріального і фінансового добробуту більшості наших співвітчизників; вкрай низькою затребуваністю багатьма категоріями населення фінансових знань та нерозумінням їх практичної ролі на усіх етапах життєвого циклу. Відтак можемо стверджувати, що, незважаючи на введення в освітній процес факультативних та обмежених за обсягом програм із підвищення фінансової грамотності, в Україні практично відсутня мотиваційна компонента отримання фінансових знань та досить низький рівень фінансової грамотності учнівської молоді, на кому в подальшому має ґрунтуватися економічна, виробнича та фінансова міць нашої держави.

#### **Діагностичні критерії рівня розвитку фінансової грамотності майбутніх фахівців**

Для визначення рівня розвитку фінансової грамотності майбутніх фахівців використовується наступний діагностичний інструментарій: **теоретичні інструменти**: аналіз соціологічної, філософської, психологічної, педагогічної літератури, нормативних документів, вивчення та узагальнення досвіду роботи закладів професійної (професійно-технічної) та фахової передвищої освіти з проблематики підготовки майбутніх кваліфікованих кадрів до підприємницької діяльності в умовах розвитку малого бізнесу; синтез емпіричного матеріалу; **емпіричні інструменти**: педагогічні спостереження, психодіагностичні тестування, анкетування, бесіди та інтерв'ю; експертна оцінка, педагогічний експеримент; аналіз освітньої діяльності закладів професійної освіти<sup>79</sup>.

---

<sup>79</sup> Кузина О. Е. Финансовая грамотность и финансовая компетентность: определение, методики измерения и результаты анализа в России // Вопросы экономики. 2015. № 8. С. 129-148. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [www.vopreco.ru/rus/archive.files/n8\\_2015.html#an8](http://www.vopreco.ru/rus/archive.files/n8_2015.html#an8)

*Критерії, показники та рівні досліджуваного явища.* Аналіз досліджень з проблеми розвитку (формування) фінансової грамотності дозволяє виявити її структуру й виокремити наступні її компоненти: *ціннісно-мотиваційний* (формує внутрішні мотиви, що спонукають особистість до підприємницької діяльності), *знаннево-змістовий* (включає знання теоретичного і технологічного характеру), *практично-технологічний* (забезпечує формування практичних умінь та розвиток ділової активності), *емоційно-вольовий* (виявляється в бажанні ознайомитись з конкретною професією, у прагненні оволодіти знаннями, уміннями та навичками, які потрібні для майбутньої професійної діяльності, наявності самоменеджменту, прагненні досягнути успіху у діяльності) та *особистісний* (характеризує релевантні якості особистості). Виявлення структури фінансової компетентності та критеріальних показників її сформованості (*ціннісно-орієнтаційного*: ставлення до фінансової діяльності та самореалізації у підприємстві; професійний інтерес до підприємницької діяльності; потреба в досягненні фінансового успіху; *знаннево-змістовного*: володіння основними способами планування та здійснення підприємницької діяльності; вміння генерувати та аналізувати комерційні ідеї; навички визначати підприємницьку мету і діяти послідовно для її досягнення із застосуванням набутих знань, умінь, навичок; *емоційно-вольового*: намагання *добре* ознайомитись з майбутньою діяльністю, прагнення оволодіти знаннями, уміннями та навичками, котрі потрібні для майбутньої професійної діяльності, наявність самоменеджменту, прагнення досягнути успіху у підприємницькій діяльності; *особистісно-рефлексивного*: відрефлексовані уявлення про професійний і комерційний успіх; самоусвідомлення рівня сформованості професійної та підприємницької компетентностей; прагнення до самопізнання та саморозвитку релевантних якостей особистості) дозволяє відслідкувати динаміку її розвитку як за кожним з структурних компонентів, так і цього інтегрального особистісного утворення в цілому.

### **Етапи оцінки та розвитку фінансової грамотності майбутніх кваліфікованих робітників у системі професійної (професійно-технічної) освіти**

Перший етап полягає у виявленні рівня обізнаності за допомогою емпіричних методів, тестування, опитування, що мають охо-

плувати такі теми: фінансова поведінка (наприклад, планування, заощадження, порівняння продуктів, звернення за консультацією, обговорення фінансових питань); ставлення до фінансових питань (наприклад, уподобання: витрати чи заощадження, коротко- або довгострокове мислення); знання фінансових питань та питань захисту прав споживачів (наприклад, базові поняття: відсоток, інфляція, ризик/дохід, диверсифікація, гарантована сума відшкодування за вкладом в банках); сприйняття опитуваними власного рівня фінансового добробуту (наприклад, рівні задоволення, стрес, відчуття контролю, здатність зводити кінці з кінцями); знання фінансових продуктів і користування ними (наприклад, користування банківським рахунком, інвестиції, де зберігаються заощадження); демографія (наприклад, вік, дохід, освіта, регіон).

Другий етап – підвищення рівня фінансової обізнаності майбутніх кваліфікованих робітників у системі професійної (професійно-технічної) освіти шляхом впровадження методу case-study або методу конкретних ситуацій у практику навчання, що являє собою метод активного проблемно-ситуаційного аналізу, заснований на навчанні шляхом вирішення конкретних проблем; при цьому учні і викладачі беруть участь у безпосередньому обговоренні ділових ситуацій. Ці ситуації (кейси) складаються з урахуванням досвіду реальних людей, які працюють у сфері підприємництва, вивчаються, аналізуються і обговорюються. Ці кейси складають основу для обговорення під керівництвом викладача. Встановлюється прямий зв'язок між отриманою інформацією та практичним застосуванням; надається допомога у розумінні цієї інформації в поточний момент та віддаленому майбутньому; наголошується на підвищенні рівня відповідальності за фінансові рішення з урахуванням особистої безпеки та благополуччя; здобувачі освіти набувають віри у власні сили та можливість успіху. Знання, розуміння та навички, набуті на цьому етапі, дають довготермінові перспективи, допомагаючи майбутнім професіоналам стати більш впевненими, цілеспрямованими та відповідальними у дорослому, самостійному житті.

Третій етап. Проведення моніторингу та оцінювання рівня засвоєння знань і набуття практичних навичок шляхом опиту-



вання, тестування, та аналізу отриманих даних. Звичайно, необхідно виявити рівень знань до початку та наприкінці вивчення матеріалу, щоб з'ясувати, як одержані знання допоможуть в практичному повсякденні<sup>80</sup>.

### **Знаннєво-змістовий компонент технології розвитку фінансової грамотності майбутніх кваліфікованих робітників**

1. Вступне слово, лекція-анонс «Значення фінансової грамотності у повсякденному житті людини. Вплив фінансової грамотності на професійну та підприємницьку діяльність»<sup>81</sup>. Можна використовувати навчальні матеріали, розміщені на сайті МОН України<sup>82</sup>. Увесь курс складається з 15 розділів, які об'єднують 30 взаємопов'язаних уроків. Кожен урок містить мультимедійні матеріали для пояснення теми: малюнки, анімації, звуковий дикторський супровід тощо. Для самостійної перевірки знань учнями передбачені інтерактивні завдання, тести.

Інтерактивний електронний посібник з курсу «Фінансова грамотність» містить також словник термінів і настанову користувача щодо роботи з посібником, має сучасний інтерфейс, розроблений для подвійного використання на ПК (управління мишкою) і планшетах (тач-скрін).

Вимоги до комп'ютера для функціонування програмного забезпечення:

- процесор x86-сумісний з тактовою частотою від 1,1 ГГц;
- відеокарта SVGА 16 Mb DirectX-сумісна;
- операційна система MS Windows XP/Vista/7/8.

2. Визначення існуючого (базового) рівня фінансової грамотності учнів шляхом тестування, опитування, інтерв'ювання. Проводить класний керівник, викладач спецкурсу, консультант центру кар'єри за програмою тестування, розробленою спеціалістами науково-організаційного відділу НАПН України.

---

<sup>80</sup> Гукова А. В. Оценка результативности проектов повышения финансовой грамотности населения // Финансы и бизнес. 2012. №. 4. С. 211-215. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://finbiz.spb.ru/index.php?option=com\\_content&ask=section&id=40&Itemid=93](http://finbiz.spb.ru/index.php?option=com_content&ask=section&id=40&Itemid=93)

<sup>81</sup> Байдулін В.Б. Підвищення рівня фінансової грамотності громадян у розвинених країнах. Вища школа. 2020. № 4 (189).

<sup>82</sup> Міністерство освіти і науки України, 2021. Навчальні матеріали «Фінансова грамотність. Фінанси. Що? Чому? Як?» для учнів 10, 11 класів. [online] Доступно: <http://surl.li/wyox>

3. Розвиток економічної та фінансової грамотності майбутніх кваліфікованих робітників. У рамках курсу «Основи економічних знань», загальнопрофесійного курсу «Основи галузевої економіки та підприємництва», навчальної варіативної дисципліни «Основи інноваційного підприємництва» базуючись на навчальних матеріалах з курсу «Основи економічних знань» тощо.

4. Лекція «Бізнес-ідея, компоненти її реалізації (практичні поради підприємцю-початківцю)» в рамках факультативу, секційних або додаткових занять. Матеріали методичних рекомендацій «Від бізнес-ідеї до підприємницького успіху» (К.: ІПТО НАПН України, 2021).

5. Діагностика сформованості рівня фінансової грамотності майбутніх спеціалістів. Проводить класний керівник, викладач спецкурсу, консультант центру кар'єри за програмою тестування, розробленою спеціалістами науково-організаційного відділу НАПН України.

#### **Технологічна схема створення кейса**

Визначення розділу навчальної програми, якому присвячена ситуація, що окреслює проблему. Формулювання освітніх цілей і завдань, що вирішуються в процесі роботи над кейсом. Визначення проблемної ситуації і створення узагальненої моделі (звернути увагу, що вид ситуації треба вибрати: життєва, навчальна, наукова). Пошук аналога узагальненої моделі ситуації в реальному житті, освіті або науці. Визначення джерел та методів збору інформації. Вибір техніки роботи з даним кейсом. Визначення бажаного результату по роботі учасників освітнього процесу з даним кейсом (складання листа оцінки). Створення заданої моделі. Апробація в процесі навчання.

**Висновки.** Завданням викладача є надання допомоги учням у розумінні використання фінансової інформації в поточний момент та віддаленому майбутньому – Учасники освітнього процесу мають підвищити рівень відповідальності за фінансові рішення з урахуванням особистої безпеки та благополуччя; набути позитивного ставлення до своєї діяльності, віри у власні сили та можливість успіху. Знання, розуміння та навички, набуті на етапі формування особистості, дають довготермінові

Таблиця 2.2

**Програма заходів з розвитку фінансової грамотності  
майбутніх кваліфікованих робітників у закладах  
професійної (професійно-технічної) освіти)**

№ №	Вид роботи/ заходу	Форма проведення	Урочна діяльність: Назва дисцип- ліни, до змісту якої може бути вклю- чений даний вид роботи	Позаурочна діяльність: Назва структур- ного підрозділу/ відповідального, до плану якого має бути включен- ний захід	Методична допомога
1	Визначення існуючого базового рівня фінансової грамотності	Тестування	Основи економічних знань	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Центр кар'єри/ Консультант</li> <li>• Класна година/ Психолог, класний керівник</li> </ul>	Програма тестування з переліком тестів
2	Розвиток економічної та фінансової грамотності	У процесі навчальної діяльності	Основи економічних знань	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Викладач дисципліни</li> </ul>	Навчальні матеріали з курсу «Основи економічних знань»
3	Бізнес-ідея, компоненти її реалізації (практичні поради підприємцю-початківцю)	Лекція	Основи економічних знань	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Центр кар'єри/ Консультант/ Викладач дисципліни</li> </ul>	Розділ методичних рекомендацій «Від бізнес-ідеї до підприємницького успіху»
4	Діагностика сформованості рівня фінансової грамотності	Аналіз результатів тестування	Основи економічних знань	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Центр кар'єри/ Консультант</li> <li>• Класна година/ Психолог, класний керівник</li> </ul>	Програма тестування з переліком тестів

перспективи, допомагаючи молоді стати більш впевненими, цілеспрямованими та відповідальними у дорослому, самостійному житті. Ці знання допоможуть зробити вагомий внесок в організацію свого власного бізнесу або у повсякденному житті.

### **Завдання для самоконтролю**

1. Дайте декілька визначень поняття фінансова грамотність.
2. Визначте, в чому, на Вашу думку, полягає сутність технології розвитку фінансової грамотності майбутніх кваліфікованих робітників у системі професійної (професійно-технічної) освіти.
3. Що є завданням педагогічної технології розвитку фінансової грамотності майбутніх кваліфікованих робітників?
4. Що таке метод case-study і в чому його мета?
5. Проблеми та протиріччя розвитку фінансової грамотності в Україні на сучасному етапі. Можливі шляхи вирішення проблеми.
6. Діагностичний інструментарій визначення рівня розвитку фінансової грамотності майбутніх фахівців. Конкретизуйте критерії та показники для виявлення структури фінансової компетентності та її сформованості.
7. В чому полягає етапність оцінки та розвитку фінансової грамотності майбутніх кваліфікованих робітників?
8. Створіть власний кейс для діагностування сформованості рівня фінансової грамотності майбутніх спеціалістів.

РОЗДІЛ 3

**ОПТИМІЗАЦІЯ ВПРОВАДЖЕННЯ  
ПЕДАГОГІЧНИХ ІННОВАЦІЙ З РОЗВИТКУ  
ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ  
МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ В ОСВІТНІЙ ПРОЦЕС  
ЗАКЛАДІВ ПРОФЕСІЙНОЇ (ПРОФЕСІЙНО-  
ТЕХНІЧНОЇ) ОСВІТИ**

*(Алексєєва С. В., Єршова Л. М.)*

Розвиток підприємництва є одним із найважливіших напрямів економічної політики України. Даний напрям може стати початком ділової кар'єри молодих фахівців, можливістю розкриття їхнього творчого потенціалу, професійної самореалізації та успішності, сприятиме збільшенню кількості малих підприємств, створенню нових робочих місць, ліквідації безробіття й формуванню середнього класу як основи соціально-економічних реформ і демократичного розвитку суспільства<sup>83</sup>. Однак нині лише 10 % молоді займається підприємницькою діяльністю<sup>84</sup>. У молодіжному середовищі продовжує зростати соціальна напруженість, детермінована підвищенням загального рівня безробіття.

Розвиток технологізації освіти пов'язаний із активним упровадженням різних педагогічних інновацій, що потребує розроблення дієвого механізму оптимізації даного процесу, досягнення узгодженості дій усіх суб'єктів педагогічного впливу на формування й розвиток затребуваних суспільством та економікою компетентностей (зокрема – підприємницької) шляхом забезпечення системного, ефективного, керованого й відтворюваного використання інноваційних педагогічних технологій. Відтак набуває актуальності обґрунтування *методу*

---

<sup>83</sup> Bazyl L., Radkevych O., Radkevych V. and Orlov V. (2020). Interdisciplinary approach to the economic-legal socialization of specialists in modern labor market. *Utopia y Praxis Latinoamericana*, 25 (6), 208-218. <http://doi.org/10.5281/zenodo.3987608>

<sup>84</sup> Становище молоді в Україні. Аналітичний звіт, складений Робочою групою ООН у справах молоді (2019). United Nations Ukraine. Взято з : <http://www.un.org.ua/images/documents/4790/THE%20STATE%20OF%20YOUTH%20IN%20UKRAINE%202019%20%D1%83%D0%BA%D1%80.pdf>

*оптимізації впровадження педагогічних інновацій* як системи залежних змінних, педагогічних факторів та алгоритму їх застосування, призначеної забезпечувати синергетичний ефект від системного використання передбачених інноваціями форм педагогічного впливу на особистість.

У процесі розроблення інноваційних педагогічних технологій і механізмів їх упровадження в діяльність закладів освіти ми зважали на необхідність врахування найважливіших міжнародних та вітчизняних документів, у яких акцентовано увагу на важливості формування готовності молоді до підприємницької діяльності задля економічного розвитку країни та соціальної злагоди в суспільстві.

Аналіз праць вітчизняних дослідників (Л. Базиль, І. Варава, О. Бородієнко, Д. Закатнов А. Каленський, Т. Іщенко, М. Клименко, В. Орлов, Л. Петренко, О. Радкевич. В. Радкевич та ін.) дав змогу з'ясувати, що питання підготовки майбутніх фахівців, здатних до підприємництва, мають історичне, правове, соціально-економічне та політичне підґрунтя. Важливе значення для дослідження мають сучасні праці, присвячені діджиталізації підготовки молоді до підприємницької діяльності<sup>85</sup>, ідеї яких враховано у процесі визначення видів і форм педагогічного впливу на особистість учнів як майбутніх підприємців. Окрему

---

<sup>85</sup> Камінський, О. Є., Єрешко, Ю. О., Кириченко, С. О. та Тульчинський, Р. В. (2021). Навчання цифрового підприємства як основа формування інтелектуального капіталу нації. Інформаційні технології і засоби навчання, 81(1), 210-221. <https://doi.org/10.33407/itlt.v81i1.3899>

Zaheer, H., Breyer, Y. and Dumay J. (2019). Digital entrepreneurship: An interdisciplinary structured literature review and research agenda, *Technological Forecasting and Social Change*, 148. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2019.119735>

Permatasari, A. and Anggadwita, G. (2019). Digital Entrepreneurship Education in Emerging Countries: Opportunities and Challenges. In: Ord??ez de Pablos, P., Lytras, M. D., Zhang, X., & Chui, K. T. (Ed.), *Opening Up Education for Inclusivity Across Digital Economies and Societies*, 156-169. IGI Global. <http://doi:10.4018/978-1-5225-7473-6.ch008>

Rippa, P. and Secundo, G. (2018). Digital academic entrepreneurship: The potential of digital technologies on academic entrepreneurship. *Technological Forecasting and Social Change*. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2018.07.013>

Kulichenko, A., Sotnik, T. and Stadnichenko, K. (2018). Electronic portfolio for the development of creativity and economic development. *Information Technologies and Learning Tools*, 4 (66). 286-304 [Online]. Sept. Available: <https://journal.iitta.gov.ua/index.php/itlt/article/view/2178>

Рябова, З. В. та Єльнікова, Г. В. (2020). Професійне зростання педагогів в умовах цифрової освіти Інформаційні технології і засоби навчання, 80(6), 369-385. <https://doi.org/10.33407/itlt.v80i6.4202>

увагу приділено працям з аналізу електронного портфоліо<sup>86</sup> як методу підготовки учнів до самопрезентації створених бізнес-ідей.

Науковими співробітниками Інституту професійно-технічної освіти НАПН України (Алексєєва С., Єршова Л., Базиль Л., Орлов В., Гриценок І., Закатнов Д., Сохацька Г.) розроблено педагогічну систему розвитку підприємницької компетентності майбутніх фахівців у закладах професійної (професійно-технічної) освіти<sup>87</sup> та низку педагогічних технологій: розвитку ділової активності (В. Орлов [11]), розвитку підприємницької компетентності з використанням проєктної діяльності (І. Гриценок<sup>88</sup>, Н. Кулалаєва, Г. Романова<sup>89</sup>) та самоменеджменту (Л. Єршова<sup>90</sup>), розвитку фінансової грамотності (Б. Байдулін, А. Патока<sup>91</sup>). Водночас актуальним залишається аналіз результатів системного впровадження розроблених технологій у практику ЗП(ПТ)О.

*Мета даного підрозділу* – обґрунтувати результативність методу оптимізації впровадження педагогічних технологій розвитку підприємницької компетентності майбутніх фахівців у закладах професійної (професійно-технічної) освіти.

---

<sup>86</sup> Kulichenko, A., Sotnik, T. and Stadnichenko, K. (2018). Electronic portfolio for the development of creativity and economic development. *Information Technologies and Learning Tools*, 4 (66), 286-304 [Online]. Sept. Available: <https://journal.iitta.gov.ua/index.php/itlt/article/view/2178>

Petrenko, L. M., Varava, I. P. and Pikilnyak, A. V. (2020). Motivation readiness of future software engineer's professional self-improvement and prospects of its formation in college cloud environment. *CEUR Workshop Proceedings*, 2643, 626-647

<sup>87</sup> Алексєєва, С.В., Базиль, Л.О., Гриценок, І.А., Єршова, Л.М., Закатнов, Д.О., Орлов, В.Ф. та Сохацька, Г.В. (2020). Підготовка майбутніх кваліфікованих кадрів до підприємницької діяльності в умовах розвитку малого бізнесу: теорія і практика: монографія. Житомир: «Полісся». <https://doi.org/10.32835/978-966-655-964-0/2020>

<sup>88</sup> Гриценок, І. А. (2020). Проєктна діяльність як засіб формування підприємницької активності в учнівській молоді. *Вища школа*, 2(187), 27-36.

<sup>89</sup> Kulalaieva, N., Gerliand, T., Kalenskyi, A., Romanova, N. and Miroshnichenko, V. (2020). Monitoring and Usage of Project Technologies in Vocational (Vocational-Technical) Education Institutions. *BRAIN. Broad Research in Artificial Intelligence and Neuroscience*, 11(2), 243-259. <https://doi.org/10.18662/brain/11.2/86>

<sup>90</sup> Алексєєва, С.В., Базиль, Л.О., Гриценок, І.А., Єршова, Л.М., Закатнов, Д.О., Орлов, В.Ф. та Сохацька, Г.В. (2020). Підготовка майбутніх кваліфікованих кадрів до підприємницької діяльності в умовах розвитку малого бізнесу: теорія і практика: монографія. Житомир: «Полісся». <https://doi.org/10.32835/978-966-655-964-0/2020>

<sup>91</sup> Patoka, A. and Baidulin, V. (2020). Pedagogical technology of formation of interest in entrepreneurial activity among students of professional (vocational) educational institutions. *Professional Pedagogics*, 2, 116-122. <https://doi.org/10.32835/2707-3092.2020.21.116-122>

Для досягнення поставленої мети використано низку методів: теоретичних (індукції й дедукції, зовнішнього та внутрішнього аналізу, синтезу, узагальнення – для розроблення технологій підготовки майбутніх фахівців до підприємницької діяльності та впровадження їх в освітній процес ЗП(ПТ)О); моделювання – для зображення алгоритму впровадження технологій розвитку підприємницької компетентності у закладах професійної освіти; емпіричних (анкетування, самооцінювання – для виявлення рівня розвиненості підприємницької компетентності); математично-статистичних (вертикального та горизонтального аналізу – для оцінювання змін і динаміки показників розвиненості підприємницької компетентності; статистичного аналізу та перевірки статистичних гіпотез – для оцінювання узгодженості показників).

Сучасна потреба технологізації освітнього процесу зумовлює необхідність не лише розроблення, але й системного впровадження педагогічних технологій розвитку підприємницької компетентності майбутніх фахівців як системи поетапних педагогічних дій із навчання, виховання й розвитку особистості, спрямованих на раціональне й узгоджене використання форм, методів, прийомів педагогічного впливу для розвитку професійно важливих якостей, умінь і навичок, необхідних для відкриття й успішного ведення власної справи. Створені педагогічні технології формування підприємницької компетентності орієнтовані на розвиток ділової активності майбутніх кваліфікованих кадрів, їхньої фінансової грамотності, формування здатності до продуктивної проєктної діяльності та ефективного самоменеджменту. Запропонований метод дає змогу посилити їх системність, керованість, відтворюваність та ефективність.

Розроблені технології передбачають використання схожих форм і методів роботи. *Застосування методу оптимізації впровадження педагогічних технологій дає змогу об'єднати схожі форми, усунувши дублювання у процесі добору факторів цілеспрямованого педагогічного впливу на змінні характеристики особистості учнів.* Метод передбачає виокремлення особистісних характеристик учнів, що є спільними для всіх упроваджуваних технологій: розвитку ділової активності майбутніх фахівців (В. Орлов); розвитку підприємницької компетентності майбутніх кваліфіко-



ваних робітників у процесі проєктної діяльності (І. Гриценок, Г. Романова, Н. Кулалаєва); розвитку підприємницької компетентності майбутніх кваліфікованих робітників із використанням елементів самоменеджменту (Л. Єршова); розвитку фінансової грамотності майбутніх фахівців (В. Байдулін, А. Патока).

Аналіз розроблених технологій дав змогу визначити спільні особистісні характеристики учнів, на які має здійснюватися педагогічний вплив. Це – ціннісні орієнтації, мотивація до успіху, інтерес до підприємницької діяльності; економічні, правові, психологічні знання, необхідні для ведення власного бізнесу; комунікативні та організаторські здібності; сформованість Я-концепції.

Як показує аналіз опитування педагогів-учасників експериментальної роботи всеукраїнського рівня (накази МОН України: № 1227 від 12.11.18 р.; № 742 від 28.05.19 р.), для педагогічних колективів виявилося доволі проблематичним одночасне упровадження кількох різних технологій та методик у діяльність одного закладу освіти. Тому було розроблено *алгоритм включення створених технологій у практичну діяльність закладів освіти (рис.3.1)*. Алгоритм упровадження технологій у практичну діяльність закладів професійної освіти передбачає такі етапи: *мотиваційно-стимулюючий* (мотивація педагогічного колективу, об'єднаного спільною метою – формування й розвиток у молоді стійкого інтересу до підприємницької діяльності, готовності до неї та розвитку в учнів підприємницької компетентності; належна теоретична і практична підготовка педагогів (педагогічні читання, методичні семінари, круглі столи, вебінари, курси підвищення кваліфікації); запровадження механізмів стимулювання інноваційної діяльності педагогів); *стратегічно-планувальний* (включення завдання щодо підготовки молоді до самостійної підприємницької діяльності до стратегії розвитку закладу освіти; документальне закріплення визначених стратегією тактичних завдань, внесення змін до освітніх і робочих програм, укладання договорів з різними групами стейкхолдерів); *організаційно-координаційний* (створення організаційно-педагогічних умов для впровадження інновацій; розроблення програми заходів з розвитку підприємницької компетентності, вибір суб'єктів, форм, методів роботи; організація координаційного

центру з упровадження в закладі освіти інноваційних педагогічних технологій розвитку підприємницької компетентності, офіційне наділення його певними повноваженнями; *процесуально-рефлексивний* (реалізація завдань програми розвитку підприємницької компетентності (мотивація учнів, проведення планових занять і заходів), оцінювання й корекція отриманих результатів (тестування, опитування, аналіз портфоліо), рефлексія).

Даний алгоритм дав змогу створити механізм оптимізації застосування запропонованих технологій розвитку підприємницької компетентності майбутніх фахівців, визначивши, з одного боку, спільні для даних технологій фактори педагогічного впливу (напрями, види й форми роботи), а з іншого – чітко виокремивши основні залежні змінні (цінності, мотиви, знання, уміння, навички, характеристики Я-концепції особистості учня), на які має бути здійснено педагогічний вплив за допомогою визначених педагогічних факторів.

Під керівництвом співробітників лабораторії професійної кар'єри Інституту професійно-технічної освіти НАПН України здійснювався послідовний педагогічний експеримент, до якого було залучено 401 учня ЗП(ПТ)О та 42 педагоги. Результативність підготовки молоді до підприємницької діяльності оцінювалася за рівнями розвиненості підприємницької компетентності майбутніх фахівців у відповідності до основних критеріїв: мотиваційного (виявляється через ціннісні орієнтири на підприємницьку діяльність, мотиви і прагнення реалізувати поставлені підприємницькі цілі, бажання досягти особистісного та професійного успіху); *когнітивного* (характеризує систему теоретичних і практичних знань із підприємництва); *діяльнісного* (визначається розвитком підприємницьких умінь (планування підприємницької діяльності, реалізація бізнес-проектів, уміння обирати економічно обґрунтовані рішення, застосовувати раціональні засоби й способи діяльності, розробляти ефективні моделі дій та презентувати результати власної діяльності); *особистісного* (здатність генерувати й упроваджувати нові комерційні ідеї, прогнозувати очікувані результати, адаптуватися до нових економічних можливостей, виявляти лідерські якості, самоорганізованість, здатність до саморозвитку).

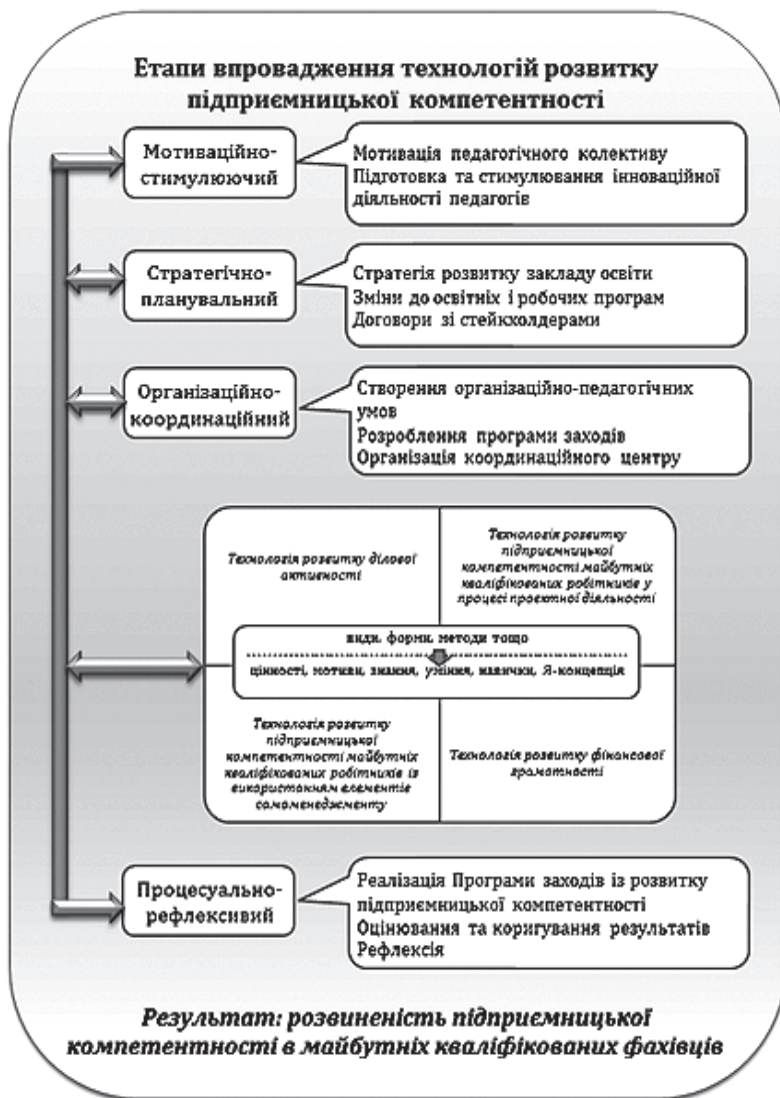


Рис. 3.1. Алгоритм упровадження технологій розвитку підприємницької компетентності у закладах професійної (професійно-технічної) освіти

Розвиненість підприємницької компетентності майбутніх фахівців оцінювалася за трьома рівнями (високий та початковий). Методики діагностування підприємницької компетентності оприлюднені на сайті лабораторії професійної кар'єри Інституту професійно-технічної освіти НАПН України<sup>92</sup>. Результати діагностування, перевірялися за критерієм узгодженості Пірсона ( $\chi^2$ ), показники якого підтвердили позитивну динаміку в рівнях розвиненості підприємницької компетентності майбутніх фахівців за всіма критеріями.

За *мотиваційним критерієм* кількість учнів із високим рівнем формування підприємницької компетентності в середньому зросла на 8,06% (на 7% зріс рівень ціннісної орієнтації на підприємницьку діяльність; на 21% зросла потреба учнів у мотивації досягнення успіху; на 11,17% збільшилося число учнів зі свідомим ставленням до підприємницької діяльності; на 8,77% збільшився інтерес до підприємницької діяльності).

За *когнітивним критерієм* число учнів із високим рівнем розвитку підприємницької компетентності збільшилося на 18,89% (на 17,94% покращилися показники обізнаності учнів із теорією підприємництва; на 11,95% зросли знання процедурного процесу підприємницької діяльності; на 11,99% покращилися правові знання з підприємництва; на 33,25% зріс рівень поінформованості майбутніх фахівців із основами управління власним бізнесом; на 19,39% збільшився рівень знань про ринкові механізми регулювання підприємництва).

За *діяльнісним критерієм* число учнів із високим рівнем розвитку підприємницької компетентності збільшилося на 10,8% (на 20,07% покращилися вміння реалізовувати підприємницьку діяльність; на 14,99% – вміння планувати бізнес-проекти та розробляти алгоритми дій; на 4,66% – прогностичні вміння з реалізації підприємницької діяльності; на 6,6% – вміння презентувати результати власної підприємницької діяльності).

За *особистісним критерієм* кількість майбутніх фахівців із високим рівнем розвитку підприємницької компетентності збільшилася на 23,48% (на 18,53% покращилися їх креатив-

---

<sup>92</sup> Інститут професійно-технічної освіти, 2021. Педагогічні інновації. [online]. Доступно: <https://ivet.edu.ua/labs/prof-career/opytuvannia-testuvannia>

ні властивості щодо генерування підприємницьких ідей; на 28,45 % – прогностичні; на 21,51 % – ініціативність, гнучкість, здатність до розумного ризику; на 26,16 % – організаторські здібності та здатність до самоменеджменту).

Опитування педагогів-учасників експерименту (вісім творчих груп загальною кількістю 42 особи) показало, що системне об'єднання розроблених технологій для їх керованого впровадження в освітню діяльність експериментальних закладів освіти дало змогу: спростити процес добору факторів педагогічного впливу (спільні види, форми, методи роботи); виокремити притаманні всім технологіям залежні змінні (цінності, мотиви, знання, навички, особистісні якості); посилити міждисциплінарні зв'язки; згуртувати педагогічний колектив, підвищити рівень його вмотивованості до участі в інноваційній освітній діяльності; оптимізувати часові витрати учнів і педагогів; отримати суттєве зростання рівнів розвиненості підприємницької компетентності майбутніх фахівців. Порівняння результатів діагностування розвиненості підприємницької компетентності майбутніх фахівців, отриманих на констатувальному та формуальному етапах експерименту, підтвердило позитивну динаміку змін за всіма критеріями. У цілому встановлено значне зростання відсотку учнів із достатнім рівнем розвиненості підприємницької компетентності.

Системність, керованість, ефективність і відтворюваність педагогічних технологій (розвитку ділової активності майбутніх кваліфікованих робітників, їхньої фінансової грамотності, формування здатності до продуктивної проектної діяльності та ефективного самоменеджменту) посилюється завдяки використанню метода оптимізації впровадження педагогічних технологій. Даний метод є системою залежних змінних, педагогічних факторів та алгоритму їх застосування, призначеною створювати синергетичний ефект від системного використання передбачених інноваціями форм і методів педагогічного впливу на особистість.

Опитування педагогів та порівняльний аналіз результатів педагогічного діагностування рівнів розвиненості підприємницької компетентності майбутніх фахівців на констатувальному та формуальному етапах експерименту підтверджують

результативність розробленого методу, що сприяв спрощенню процесу вибору факторів педагогічного впливу та виокремленню залежних змінних; оптимізації часових витрат учнів і педагогів; суттєвому зростанню кількості випускників, готових до відкриття й ведення власної справи. Отримані результати в перспективі сприятимуть зниженню безробіття серед молоді, зростанню відсотка офіційно самозайнятого населення, виведенню коштів з тіні та покращенню рівня надходжень до державного бюджету, збільшенню відсотку молоді, готової до розвитку професійної кар'єри в Україні.

### **Завдання для самоконтролю**

1. Що зумовлює потребу розвитку технологізації освіти?
2. Які Вам відомі педагогічні технології, спрямовані на розвиток підприємницької компетентності майбутніх кваліфікованих робітників?
3. У чому полягає проблематичність одночасного впровадження в освітній процес різних педагогічних технологій?
4. У чому полягає сутність методу оптимізації впровадження педагогічних інновацій?
5. Як можна перевірити результативність методу оптимізації впровадження педагогічних інновацій?
6. Які методи варто використовувати для перевірки результативності методу оптимізації впровадження педагогічних інновацій?
7. У чому полягає системність впровадження педагогічних інновацій?
8. Опишіть алгоритм включення створених технологій у практичну діяльність закладів освіти.
9. Охарактеризуйте мотиваційно-стимулюючий етап упровадження педагогічних технологій.
10. Назвіть основні завдання стратегічно-планувального етапу упровадження педагогічних технологій.
11. Поясніть особливості реалізації організаційно-координаційного етапу упровадження педагогічних технологій.
12. Обґрунтуйте основні завдання процесуально-рефлексивного етапу упровадження педагогічних технологій.
13. Опишіть рівні розвиненості підприємницької компетентності майбутніх кваліфікованих робітників.

14. Опишіть висновки педагогів-учасників експериментальної роботи щодо ефективності використання методу оптимізації впровадження педагогічних інновацій.

15. Як застосування методу оптимізації впровадження педагогічних інновацій впливає на системність, керованість, ефективність і відтворюваність педагогічних технологій?

16. Який позитивний ефект може мати застосування в освітньому процесі закладів П(ПТ)О методу оптимізації впровадження педагогічних інновацій?

## ДОДАТКИ

### ДОДАТОК 1

#### ПРАКТИЧНІ ІДЕЇ ДЛЯ СТАРТАПІВ УЧНІВ

Одним з компонентів навчально-методичного забезпечення розвитку підприємницької компетентності майбутніх фахівців є практичні поради з організації учнівських стартапів. Розглянемо бізнес-ідеї, які у подальшому можуть використовуватися для створення учнівських підприємств.

Бізнес ідея «*Виготовлення москітних сіток на пластикові вікна та двері*». Легкий та доступний бізнес, невелике виробництво, додатковий заробіток, робота на літній сезон. Але чим таким можна зайнятися, щоб це було надійним і гарантованим доходом без особливих зусиль та й ще з мінімальним вкладенням? Нове мінівиробництво, що буде спеціалізуватись саме на виготовленні москітних сіток на вікна чи двері, при правильному підході до організації всіх процесів зможе стати прибутковим підприємством, яке буде приносити постійний дохід. Виготовлення протимоскітних сіток – актуальний бізнес, адже виявляється найефективнішим засобом від комарів та мошок. Крім того, москітна сітка на вікні дозволяє захистити будинок або квартиру не тільки від комарів, мух та інших літаючих комах, але й від пилу. Інший аргумент популярності москітних сіток – невисока вартість виробу, що робить його доступним для всіх верств населення, та те, що москітна сітка встановлюється один раз у декілька років. Поки вона остаточно вийде з ладу та перестане виконувати свої функції, пройде 2-3 роки, а то й більше. Також важливим є той фактор, що люди все частіше переходять на пластикові вікна – у їх перевагах вже переконались мабуть всі. З кожним роком ринок пластикових вікон росте та розвивається, не втрачаючи своєї актуальності. Але навіть вже зараз пластикове вікно без москітної сітки не здатне виправдати всіх надій покупців, тому, купуючи пластикове вікно, майже відразу планують під нього москітну сітку. Думка експерта: Москітні сітки будуть завжди популярними ще й тому, що їх потрібно оновляти, у них відламуються ручки, вони піддаються деформації в зимовий період, оскільки їх часто не знімають з вікон, а коли між сіткою та вікном сніг задуває, вона деформується. Так що, незважаючи на те, що вікна люди міняють не часто, москітні сітки все таки вимагають заміни. Є у такого способу заробити і ще один істотний плюс: щоб почати виготовляти москітні сітки будуть потрібні невеликі вкладення, так і процес виробництва



простий, не потрібно фахової освіти, лише вмілі руки та вправність. Але перед тим, як планувати щось робити у цій сфері, слід врахувати, що мова йде про сезонний бізнес. Як правило, попит на виготовлення москітних сіток на двері або для вікон починає зростати на початку квітня і закінчується вже в червні-липні, коли основна маса потенційних покупців встигла ними обзавестися. Решту теплої пори року, а це липень–вересень, розпродаються залишки продукції.

Крім виготовлення, потрібно буде організувати надання такої послуги, як встановлення москітної сітки, її ремонт. По-перше, покупцеві легше одразу замовити цю послугу при придбанні продукції, а не шукати тих, хто йому ще встановить куплений захист від комарів і мух. По-друге, виробниче підприємство отримує додатковий дохід від наданих послуг, а також збільшить кількість постійних клієнтів, що буде потрібно для організації виготовлення антимоскітних сіток.

Процес виготовлення москітних сіток для пластикових вікон чи на двері достатньо простий, тому його буде нескладно організувати навіть у домашніх умовах, працюючи лише самому. Звичайно, набагато зручніше буде найняти декількох працівників та працювати в окремому виробничому приміщенні. Але навіть і за такої умови розпочати зовсім нескладно. Якихось особливих вимог до приміщення для організації виробництва не висувається. Наприклад, найчастіше використовують для цих цілей гаражі або якісь другорядні приміщення в офіс-центрах, на інших підприємствах. Лише потрібно врахувати, що доведеться працювати з профілями, довжина яких становить 6 м, тому приміщення повинне бути просторим та світлим.

З урахуванням того, що виробництво сезонне та триває протягом декількох місяців, орендувати якесь приміщення на рік або більше не має сенсу. Більшу частину часу воно буде пустувати, якщо його не використовувати для якихось інших цілей, наприклад організувати виробництво держаків для лопат, граблів та для іншого садового інструменту. Полегшує ситуацію з приміщенням і те, що виробництво починається із закінченням холодної пори року, а значить, приміщення, задіяне у виготовленні москітних сіток, особливо не буде потребувати опалення. На крайній випадок, якщо холодна пора року затягнеться до середини квітня, запобігти небажаній ситуації можна буде за допомогою різних обігрівачів.

Для роботи знадобиться електричний дріль, хрестоподібна викрутка або шуруповерт, свердло по металу, ножівка по металу, будівельний ніж, бажано пневмопістолет та спеціальний ролик для монтажу

ущільнювача. Придбання інструменту коштує недорого. Для даного бізнесу бажано мати власний транспорт, і він повинен бути містким. Виготовляється москітна сітка своїми руками або руками найманого персоналу, що є більш правильним, оскільки підприємець повинен не сидіти на виробництві, а займатись пошуком замовників і шукати шляхи розширення власного підприємства.

*Технологія виготовлення москітної сітки на вікна чи двері.* Для того щоб виготовити найпростішу (рамкову) москітну сітку на вікно чи двері, потрібно передбачити певний комплект матеріалів, основними з яких будуть: алюмінієвий профіль до 25 мм, або профіль ПВХ, з якого буде складатися сам каркас всієї конструкції; сполучні кутники, які виконують функцію кріплення частин профілю між собою, надають конструкції потрібної форми; сама сітка, яка і буде виконувати основну функцію, не даючи проникнути в приміщення комахам та пилу; кріпильні кронштейни, якими вся конструкція з'єднується з вікном; гумовий ущільнювач у вигляді шнура, за допомогою якого вся конструкція робиться герметичною. Від гумового шнура залежить якість та термін служби самої системи. Всі шнури виготовляють з різних видів гуми, з різними перерізами та формами. Щодо технології виготовлення москітних сіток, то ми не будемо її розглядати докладно у рамках цього матеріалу, оскільки наша мета не показати весь виробничий процес, а лише вказати на основні етапи роботи та дати загальне уявлення про такий напрямок бізнесу.

*Реалізація бізнес-ідеї виготовлення москітної сітки на вікна чи двері.* Реалізація бізнес-ідеї проста і буде складатись переважно із декількох етапів: провести необхідні заміри майбутньої конструкції на двері або вікна; підготувати профіль; розкroїти підготовлений профіль; зібрати рамку; заміряти москітну сітку; встановити поперечки москітної сітки; встановити ущільнювач; натягнути полотно москітної сітки; встановити кріплення конструкції; проводиться виробничий контроль: перевіряється якість виконаної роботи і робота всієї системи в цілому. Процес виготовлення сітки на особливе по конструкції розсувне вікно аналогічний описаному вище. Виробничі етапи для інших систем, наприклад рулонної, відрізняються. При цьому процес складання будь-якого виду конструкції може проходити з використанням деталей різних виробників. Як бачите, нічого складного у виготовленні конструкції немає. І це не залежить від того, потрібна вона на двері чи вікна. Конструкція швидко готується, якщо є потрібний комплект витратних матеріалів, і нескладно монтується в приміщенні замовника.

Москитні сітки бувають декількох видів. Наведемо найбільш популярні з них: рамкові сітки – найпоширеніший і найдешевший вид віконних москитних сіток. Багато виробників обмежуються тільки ними і не пропонують клієнтам інших варіантів. Це звичайне москитне полотно в рамці, переважно з алюмінієвого каркасу, що кріпиться до вікна. Рамковий тип москитної віконної системи популярний ще й тим, що має доступну ціну, він досить ефективний і дуже простий у монтажі. Розсувні сітки використовуються для розсувних вікон, функціонують за принципом дверей-купе. Вони стали популярні завдяки масовому виробництву розсувних віконних систем і систем скління квартирних балконів;

ролетні (рулонні) москитні сітки зручні тим, що їх у будь-який момент можна прибрати, просто скатавши у рулон, і звільнити віконний отвір. Сітка при цьому залишиться встановленою у верхній частині віконної рами і може бути легко повернута назад. Для дверних прорізів іноді використовується сітка на м'яких магнітах, яка, по суті, являє собою штору.

Саме сіткове полотно буває звичайним, підвищеної міцності та щільності. Останній вид має довгасті отвори настільки маленького розміру, що не дозволяють потрапляти в приміщення частинкам пилу та пилку рослин. Рекомендується людям, що страждають на алергію. Розсувні та ролетні сітки, а також сітки проти пилку, в прайс-листах дрібних регіональних виробників зустрічаються вкрай рідко, тому що коштує такий товар набагато дорожче звичайної рамкової сітки та й працювати з ним складніше.

Як отримати потрібну кількість замовників? Очевидно, що необхідно якось рекламувати себе та своє виробництво. У сфері реклами виробники москитних сіток не вирізняються винахідливістю. Оголошення даються за принципом «нічого зайвого». Проявіть трохи фантазії, подумайте, як можна привернути увагу потенційного клієнта, який страждає від настирливих комах. Відмовтеся від ідеї, що достатньо буде надрукувати флаєри, порозвішувати банери і подати оголошення в газету. Активно шукайте своїх замовників у мережі. Створіть сайт з цільовою сторінкою на ньому. Почніть з пошуку потенційного замовника ще взимку. Розміщуйте інформаційні матеріали про те, якими небезпечними можуть бути комарі, мухи, пил з вулиці. Акцентуйте увагу на тому, що незахищене москитною сіткою вікно є великою загрозою для здоров'я рідних і близьких. Пам'ятайте, що ви продаєте дуже корисний товар, здатний позбавити людину від одного з найбільших недоліків літнього періоду. В пошуку нових клієнтів пройдіться по спальних районах міста, зверніть

увагу на новобудови. Якщо вікна будинків ще не захищені від комарів, то у вас є шанс це змінити. Крім того, один клієнт часто приводить іншого, тому намагайтеся працювати так, щоб люди хотіли розповісти про вас і про ваш продукт друзям щось хороше. Як вам уже відомо, москітні сітки – товар сезонний, їх починають купувати у квітні, пік припадає на літні місяці. Щоб бізнес приносив дохід і в холодну пору, можна запропонувати співпрацю виробникам пластикових вікон, щоб їх клієнти мали можливість скористатися вашими послугами, поставити сітки відразу при установці вікон і навіть не згадувати про комах, коли потеплішає. Щоб домогтися успіху та збільшити період сезону, також можна спробувати розширити асортимент і подумати про можливості роботи з різними видами сіток, зокрема сітками проти пилку. Екологія в нашій країні залишає бажати кращого, алергетиків багато.

Підсумовуючи написане, можна зробити висновок, що виготовлення та встановлення москітних сіток на пластикові вікна, при правильному підході, може стати прибутковим підприємством. Такий бізнес добре працює на перспективу. Так, якщо ви зможете правильно організувати робочий процес і заробити пару десятків постійних клієнтів, то через кілька років можна подумати і про розширення. Можна зайнятися виробництвом жалюзі, решіток, ролет, власних деталей для монтажу сітки і багато чого іншого. Адже виробництво москітних сіток – це будівельний напрямок, а у нього немає кордонів.

*Бізнес-ідея «Як заробляти в Інстаграмі».* Створення великої бази підписників і подальше розміщення реклами для продажу свого чи чужого продукту – відмінний спосіб отримати дохід за допомогою Інстаграму. Справді, не все так просто, як здається на перший погляд. Тому, перш ніж зануритися у деталі, давайте подивимося на передумови для заробляння грошей за допомогою Інстаграму. Почнемо з того, що необхідно придумати назву для Instagramакаунта, написати симпатичний опис і почати публікувати фотографії зі свого повсякденного життя. Звичайно, це може спрацювати, якщо ви хочете справити враження на ваших друзів, але, якщо ви хочете заробити гроші у Інстаграмі, то ось, як мінімум, дві передумови: залучити якісних підписників та стати їх лідером «думок». Чому бренди платять гроші власникам Instagramакаунтів? Вони отримують доступ до вашої аудиторії і сподіваються заробити гроші на тому, якщо ваші підписники куплять або порекомендують їхні продукти. Але що, якщо у вас всього кілька сотень підписників, які, до того ж, досить неактивно реагують на ваші пости? Ваш потенційний розмір аудиторії низький. Ваш кон-

тент побачить мало людей, не кажучи вже про те, що ви не зможете продавати свої товари або товари інших брендів. Тому, для того, щоб заробляти на Інстаграмі, не обов'язково мати величезний натовп підписників. Важлива не сама кількість, а якість аудиторії.

Звичайно, велика кількість фоловерів підніме ваше ego. Навіть математично це збільшує ймовірність з'явитися в стрічках інших користувачів. Але що, якщо більшість з них ніяк не реагують на ваші пости? Якщо ви рідко змушуєте ваших підписників коментувати, лайкати, ділитися, то ви робите все неправильно. Ваші пости не стають яскравими акордами у всесвіті Instagram. Трохи згодом ми розберемось, як вирішити цю проблему, але на даний момент зрозумійте, навіть, якщо у вас є лише 100 підписників, які будуть реагувати на ваші пости, у вас є можливість заробляти гроші. Як отримати якісних підписників у Інстаграмі.

Рекламна ефективність Інстаграму збільшується з кожним роком. На жаль, багато новачків підприємців чіпляються тільки за ідею, але швидко втрачають мотивацію. Відбувається це з різних причин: хочуть швидкої віддачі та не готові чекати, не вистачає досвіду, очікування перевищені, допускаються помилок відразу на старті. Щоб застерегти від подібного, пропонуємо прочитати загальні поради для бажаючих побудувати бізнес в Інстаграмі, не залежно від напрямку. Вивчіть основи SEO та SMM (просування у Інтернеті та соціальних мережах) Перш за все, для того, щоб самостійно просувати свій бізнес, зокрема акаунт у Інстаграмі, слід оволодіти основами та найпростішими стратегіями просування у Інтернеті та соціальних мережах – SEO та SMM. Якщо ви вже знайомі з поняттям SEO, це буде для вас надзвичайно великим плюсом, але все таки просування у соціальних мережах має свої відмінності. Для вивчення основ та стратегій SMM існує спеціальна література, курси, онлайн-школи тощо.

*Правильно заповніть розділ з біографією.* Незалежно від того, чи є ви вже бізнесменом, чи просто новачком, що створив акаунт для заробляння грошей, вам потрібно мислити стратегічно. Біографія – це дуже важливий розділ облікового запису. Це місце, де ви можете представитися своїм відвідувачам у перший раз. Тому робіть текст простим, чітким і лаконічним. Якщо текст буде запам'ятовуватися, то люди з більшою ймовірністю натиснуть кнопку «Follow». Крім того, ваша фотографія чи логотип бренду повинні бути чіткими та високоякісними. Хоча це і так зрозуміло, оскільки Інстаграм – це все-таки візуальна платформа, і люди хочуть бачити автора постів.

Регулярно публікуйте пости. Західними маркетологами проводилось дослідження, де при аналізі понад 100 000 повідомлень Instagram (протягом 3 місяців) було виявлено, що велика частота створення постів прямо пропорційна швидкості приросту підписників. І що не менш очевидно, так це те, що більшість власників акаунтів насправді не докладають зусиль для щоденної публікації постів. Вам же потрібно просто виділити певний час для щоденної роботи в Instagram.

Хоча регулярна публікація є обов'язковою, важливо також, щоб ви робили пости в потрібний час. Краще розміщувати повідомлення під час обідньої перерви та коли люди їдуть на роботу (вранці або ввечері). Крім того, будні дні краще для створення постів, ніж вихідні. Відповідайте на коментарі. Користувацький контент підвищує лояльність та надійність вашого бренду. Тому не залишайте жоден коментар без відповіді. Ви навіть можете створити хештег і стимулювати своїх підписників надсилати вам свій контент, який буде відображатися у вашому профілі.

Використовуйте хештеги в кожному пості. Хештеги в соціальних мережах з 2007 року. Вони створені, щоб групувати повідомлення з аналогічно темою. І вони дуже добре працюють в Instagram. Платформа дозволяє додавати до 30 хештегів (це багато) в один пост. Але ви не можете використовувати випадковий хештег.

*Текстове оформлення поста.* Є 2000 символів, щоб створити креатив, розповісти історію і показати унікальність вашого бренду. Тут немає правил. Вам потрібно знати свою аудиторію і бути готовим експериментувати. Навіть декілька слів та «емоджі» можуть додати додаткової привабливості до вашого посту. В описі ви можете просити людей переглянути посилання у вашій біографії, «двічі клацніть на картинку, якщо ви згодні», «відмітьте одного», «поділіться, якщо ви згодні» тощо. Слідкуйте за якістю свого контенту. Оскільки Instagram перестає показувати вміст у хронологічному порядку, ви не можете розміщувати посередній контент. Конкуренція на платформі дуже висока, як вже зазначалось, це візуальна платформа, тому розмиті та нудні картинки не будуть мати успіху. Виділяйтеся, створюючи відеоконтент.

Відео – це крутий формат для візуальної комунікації. Це відмінний спосіб додати трохи цікавості у вашу розповідь. Причому, цей рік – рік відео-маркетингу. І 55 % загального споживання відео на мобільних пристроях складають ролики тривалістю менше 5-ти хвилин. Instagram дозволяє користувачам публікувати до 60 секунд відео. Згідно з дослі-

дженням, провідні медіа-видавці публікують багато відеоконтенту. Плюс – відеоролики привертають більше коментарів, ніж фотографії. Подружіться з впливовими блогерами. Якщо ви хочете швидко рости, вам потрібна зовнішня допомога, щоб привернути увагу до себе. Ви повинні розвивати відносини з агентами впливу в своїй ніші та запозичувати їхній вплив. Є кілька способів як це зробити: Перший – це взаємний піар. Згідно із цією стратегією, ви шукаєте акаунти в своїй ніші і просите їх ділитися своїми повідомленнями в обмін на те, що ви поділитеся їх постами. Другий спосіб – купити пост (це також спосіб заробити гроші). Ми купуємо пост із згадкою або рекомендацією себе в записі блогера з великою кількістю підписників.

Тим, хто справді хоче заробити у Інстаграм, рекомендуємо публікувати близько 5 історій щодня. Ви можете написати текст на фотографії або створювати якісні відео, які привернуть увагу аудиторії. Загалом Instagram винагороджує за творчість, ви автоматично виділяєтеся, коли стратегія публікації відрізняється від інших брендів. Основне – запам'ятайте: ніколи не займайтеся закруткою підписників! Дуже часто в рекомендаціях по бізнесу в Інстаграмі можна зустріти пораду накрутити підписників. Але хочемо вас застерегти: ця маніпуляція не принесе вам ніякої користі! По-перше, яка користь від неактивної аудиторії, якщо більшість Instagram-бізнесів зав'язані на діях підписників. По-друге, накручені підписки видно неозброєним оком. Якщо з вами захочуть співпрацювати, то накручені підписники відлякають будь-яку адекватну людину. По-третє, закрутка підписників – задоволення не безкоштовне. Ви витратите гроші на «ведмежу послугу». Краще ці кошти спрямувати на правильне просування – рекламу у блогерів, таргетинг тощо. Це принесе вам набагато більше користі.

Звертаємо увагу, що ви можете вести не тільки особистий блог, але також бути адміністратором тематичних пабліків – наприклад, публікувати смішні відео, огляди книг, новини шоу-бізнесу, новинні статті вашого міста тощо. Перші кроки у Інстаграм. Якщо ви тільки створили новий акаунт у Інстаграмі, то ось перші кроки, які ми би вам радили відразу робити для залучення перших підписників. Як було сказано – заповнити розділ «Біографія». Завантажити мінімум 20:50 фотографій з описом, щоб нові користувачі заходили не в порожній акаунт. Закликати всіх своїх друзів і родичів підписатися та полайкати (а краще і прокоментувати) фотографії. Щоб у записі була активність і нові користувачі бачили це. Дуже активно лайкати та коментувати підписників конкурентів у своїй ніші/місті/регіоні тощо. Створити

Instagram-продукт, який сподобається багатьом користувачам, не так просто. Однак якщо ви відчуваєте в собі сили цим займатися, то якщо виконувати наведені поради, то можна гарантовано домогтись результату. Але будьте готові до того, що грошова віддача від бізнесу прийде не відразу. У більшості випадків вкладення в Instagram окупуються за деякий час. Миттєвий прибуток тут ви навряд чи отримуєте. Хоча і такі бізнес-ідеї є в нашій добірці.

Добре, тепер, коли є маркетингова стратегія, давайте коротко поговоримо про те, як ви можете заробити гроші на Instagram. ТОП ідей заробітку у Інстаграмі

*Рекламні пости* – як заробляти на рекламі в Інстаграмі? Це, мабуть, найпростіший та найпоширеніший спосіб заробітку на теренах Інстаграма. Єдина важлива умова – у вас має бути досить підписників, щоб заробляти на рекламних постах. Зазвичай пропускний квиток до цього «джерела» починається з 10 тисяч підписників, однак і при меншій аудиторії можна заробляти на рекламі у Інстаграм – тільки дохід буде дещо скромнішим. Головне, щоб вся ваша аудиторія була справжньою, а не штучно роздута шляхом накрутки. Алгоритм заробітку: ви створюєте рекламний пост (це може бути фотографія або відео); ви вставляєте фірмовий хештег, згадка посилання для просування бренду; ви ділитесь ним зі своєю аудиторією; отримуєте гроші.

*Продаж товарів або послуг у Інстаграмі.* Instagram є надзвичайно ефективним торговим майданчиком. Тут перебуває дуже зацікавлена, активна аудиторія. Просувати свій товар або послуги, заробляючи при цьому пристойні гроші, можуть навіть акаунти з невеликою кількістю підписників. Що продають у Інстаграмі? Товари: продукти харчування, одяг та взуття, квіти, вироби handmade, аксесуари, предмети декору та посуд, косметику тощо; послуги: дизайнери, копірайтери, вебмайстри, фотографи, художники, психологи, бізнес-тренери, юристи, програмісти, салони краси, спортивні комплекси, розважальні проекти. На сьогоднішній день майже будь-який товар або послугу можна продати за допомогою Інстаграму. Найголовніше – правильно подати. Якщо ви володієте якимось хобі – можна продавати свої роботи. Якщо у вас є підприємницький навик – відкривайте інтернет-магазин. Якщо ви фахівець вузького профілю, наприклад юрист або візажист, створіть акаунт, де будете ділитися своїм досвідом, давати корисні поради, відповідати на запитання підписників. Люди тягнуться до безкоштовної інформації, якщо вона корисна. Цим ви залучаєте нових підписни-



ків, викликаєте довіру до себе – і, в разі реальної необхідності, ваш користувач може звернутись за реальною допомогою саме до вас.

Для кожного виду акаунта, орієнтованого на продаж, висувуються різні вимоги. Наприклад, для інтернет-магазину важливий візуальний контент – чим якіснішими будуть фотографії, тим привабливішим буде сам товар. Для акаунта, орієнтованого на надання професійних консультаційних послуг (юридичних, медичних, психологічних), набагато важливіші корисні тексти. Але добре, коли в блозі поєднуються обидві складові. Для того, щоб ваші послуги або товари користувалися попитом, потрібно зібрати в блозі свою цільову аудиторію. Перш ніж просувати акаунт, розробляти його оформлення і планувати пости, ви повинні чітко уявити портрет свого підписника: скільки йому років? у якому місті живе? чим займається? який рівень його доходу? чим цікавиться? Коли ви будете мати точне уявлення про ваших підписників, то вам буде простіше просувати акаунт, формувати пропозицію, визначити ціну, взаємодіяти зі своєю аудиторією. Це дуже важливі параметри для таргетингу – рекламного механізму, який дозволяє виділити з усієї наявної аудиторії тільки тих, хто підпадає під задані критерії (цільову аудиторію), і показати рекламу саме їм. У даний час таргетинг є одним з ефективних способів просування.

Як ще можна просувати свої товари і послуги? Надавати їх блогерам на умовах бартеру: товар/послугу, вони – рекламу вашої продукції. Влаштувати розіграші, конкурси, акції, знижки в Інстаграмі. Використовувати правильні хештеги, популярні геолокації. Необхідно оформити шапку профілю з переліком ключових слів, за якими вас буде просто знайти. Наприклад, якщо ви продаєте домашні торти і перебуваєте у Львові, напишіть у назві блогу «Торти зі Львова» – приблизно так потенційні користувачі і будуть шукати подібні послуги. Використовувати таргетинг – вбудовану функцію у бізнес-акаунтах Інстаграма або звертатися до професіоналів. Це далеко не вичерпний список методів просування. Більш докладно з цією темою можна ознайомитися в інтернеті, у відкритому доступі є безліч корисних матеріалів. Лайфхаки для продажу в Інстаграмі: діліться зі своїми підписниками процесом створення вашого продукту. Але не перевантажуйте деталями – пости повинні бути розважальними. Завжди відповідайте на коментарі. Пишіть ціну на свій товар/послугу. Дуже часто в інтернет-магазинах можна побачити магічну фразу «пишіть в дірект» – це для тих, хто раптом захоче дізнатися ціну на продукцію. Відсутність ціни може відлякати потенційного клієнта. По-перше, не

кожен захоче витратити час на листування в діректі, щоб просто дізнатися вартість. По-друге, це нашттовхує на думку, що ціни у даного продавця вищі, ніж у конкурентів. А по-третє, існує міф, що продавці коректують ціни, оцінюючи достаток людини, яка ставить питання в діректі. Ваше завдання, як продавця, максимально спростити процес купівлі. Тому вказуйте ціну відразу. Заохочуйте своїх підписників.

*Продаж власних фотографій у Інстаграм.* Одна сім'я завжди брала у відпустку фотоапарат, робила в подорожі безліч фотографій на тему «сім'я на відпочинку», а потім продавали їх на стоках, таких як Shutterstock. Кажуть, заробляли на цьому пристойно і відбивали хороший відсоток від вартості відпочинку. Ось вам реальна історія про те, як на фотографіях можна заробляти. Сьогодні існує безліч сервісів, які зводять масового виробника контенту та покушця. Ви просто реєструєтесь через свій акант Інстаграма на сервісі, відмічаєте, які фотографії хочете продати – і отримуєте прибуток. Цей спосіб заробітку в Інстаграмі є одним з найпопулярніших. Як це працює? Ви шукаєте клієнта через біржу, яких на просторах Інтернету достатньо, знайти самостійно не буде потребувати зусиль, або ж шукаєте клієнта самостійно. Домовляєтеся про ціну реклами. Робите якісне фото за запитом клієнта і віддаєте йому відзнятий матеріал. Отримуєте гроші. Ось кілька корисних порад для тих, хто вирішив заробляти на продажу фотографій: по-перше, робіть природні, а не постановочні фотографії. Бренди полюють за живими кадрами: по-друге, не використовуйте квадратний формат. Хоча спочатку Instagram вийшов з квадратних, за типом полароїдних кадрів, але портретний формат 4:5 має вигляд більш професійно. Підрахувати заробіток на цій справі досить важко – все залежить від того, яким сервісом продажу фотографій ви будете користуватись і скільки фотографій продасте. Проаналізувавши попит-пропозицію, можемо лише сказати, що ціна однієї якісної світлини коливається у середньому від 2 до 5 \$.

*Просування Інстаграм-акаунтів* (консультант з маркетингу). Просування акаунтів – ще один супер-популярний спосіб заробляти в Інстаграмі пристойні гроші. Зараз багато компаній, що ведуть свої профілі в цій соціальній мережі, потребують фахівців з просування (ми вже писали, щоб ви ознайомились принаймі з основами просування SMM). У чому полягає робота? Оформлення профілю компанії; Створення контенту та контент-плану, який буде збирати аудиторію і приводити клієнтів; SEO оптимізація; Партнерство з іншими блогерами; Рекламне просування акаунта різними способами; Налаштування таргетингової

реклами; Підвищення активності (лайки, коментарі, відповіді). Нічого складного в цій роботі немає. При бажанні всі навички можна освоїти за місяць-два. Прискорити процес навчання допоможуть спеціальні курси. Як шукати клієнтів? Моніторте оголошення в Інстаграмі та вакансії на спеціалізованих сайтах. На сьогоднішній день пропозицій про роботу багато.

Адміністрування облікових записів Інстаграм. Ідея близька до попередньої, однак припускає роботу зі створення контенту. Якщо спеціаліст з просування працює з маркетинговими інструментами, то адміністратор облікового запису відповідає за весь обліковий запис. Завдання адміністратора в Інстаграмі: регулярне створення постів; редагування фото/відео; аналіз статистики; спілкування з підписниками; генерування нових ідей; створення контент-плану; пошук і співпраця з рекламодавцями. Головне завдання адміністратора – підтримання якості контенту. Знайти собі таку роботу можна на біржах фріланса. Також можна особисто написати свою пропозицію блогеру на пошту. Друк фотографій з Інстаграму Всі люди вже звикли зберігати свої фотографії на електронних носіях. Однак від романтики друкованих фото відмовитися складно. Тому сервіси для друку фотографій з Інстаграму почувають себе на ринку чудово: користуються попитом, отримують стабільний дохід.

Друк фотографій з Інстаграму – це, з одного боку, інноваційна бізнес ідея, а з іншого – вона повертає нас до минулого, того часу, коли друк фото був актуальним і затребуваним. Роздрукувати фотографії з Інстаграма поштучно людина може в спеціальних автоматах. Такі апарати вже зустрічаються в багатьох великих торгових центрах. Інший формат цього бізнесу – створення альбомів з фотографій, викладених у Інстаграмі. Користувач отримує готову фотокнигу в твердій обкладинці, з колажами фотографій, які обрані заздалегідь, в індивідуальному оформленні. Заробіток на лайках в інстаграмі, виконання завдань. Цей метод навряд чи можна назвати заробітком – швидше, підробітком. Він не приносить великого прибутку, але зате забирає зовсім небагато часу і приносить дохід. З допомогою спеціальних сервісів можна заробити в Інстаграмі на 3-х простих діях: лайки, коментарі, підписки.

Підбиває підсумки Instagram сьогодні – це не просто соціальна мережа для спілкування, а справжня торгова площа, на якій можна розгорнути справжній бізнес. Насправді з ідей для заробітку в Інстаграмі набагато більше. Можна надавати послуги по обробки фотографій, займатися розбором профілів, випускати авторські пресети для

обробки фотографій, надавати послуги дизайнера для оформлення акаунта, писати тексти на замовлення тощо. Тому головне – знайти ту нішу, в якій вам буде просто і цікаво працювати. У такому випадку успіх буде гарантований.

*Бізнес ідея «Відкриваємо мінікав'ярню».* Кав'ярні стали не тільки місцем ділових зустрічей, дружніх побачень, ці заклади увійшли до програми вихідного дня або вечірньої прогулянки міських жителів. Деякі завсідники кав'ярень швидше відмовляться від харчування в закладах громадського харчування, ніж від філіжанки гарячої кави. І хоча купити стаканчик еспресо можна мало не в кожному кіоску на зупинках транспорту, класичні кав'ярні, де є можливість відкинутися на спинку стільця і, не поспішаючи, насолодитися філіжанкою ароматного напою, завжди будуть актуальні. Невеличка кав'ярня на кілька посадкових місць, поєднана з магазином з продажу кави та чаю, буде затребувана і в мільйонниках, і в невеликих містечках. Продуктова рентабельність може перевищувати 1000 %.

Сучасні мінікав'ярні пропонують продукт, який не поступається за якістю напоєм у класичних закладах, хіба що подається він не в порцеляновому посуді. Тому і ціни в них у декілька разів нижче. В середньому порція кави в таких точках коштує 8–20 грн., залежно від міста. До того ж, щоб їх відвідати, не потрібно спеціально кудись їхати, на те вони і мінікав'ярні, щоб їх відкривати в будь-якому відповідному місці. Гарне місце для кав'ярні-магазину – вирішальна умова ефективного бізнесу. Як правило, успішні кав'ярні розташовуються в жвавих місцях у центрі міста, бажано, недалеко від метро або в торгових і торгово-офісних центрах, на торгових вулицях. Відкривати кав'ярню з посадочними місцями на вокзалах не варто, інша справа – кава на винос. За день у жвавому місці на столичному вокзалі продається до тисячі стаканчиків напою.

Приміщення для кав'ярні повинно мати свою «фішку», яка буде вигідно відрізняти заклад від конкурентів. З урахуванням цих критеріїв однозначно можна стверджувати, що відкривати точку з продажу кави потрібно лише у приміщенні. Та й торгувати виключно на винос, без посадочних місць теж не варто – багато відвідувачів подібних закладів вибирають кав'ярні для спілкування. Тому доцільно шукати площу для класичної мінікав'ярні та одночасно магазину в ТРЦ, у магазинах у касовій зоні або поблизу з місцями для куріння. Тим більше, якщо відкрити мінікав'ярню у приміщенні ТРЦ, то відразу буде вирішено питання з охороною, оскільки охорона об'єктів всередині ТРЦ або

офісного комплексу – обов'язок їх служб безпеки. Присутність водопроводу і каналізації поблизу – бажана, але необов'язкова опція. Кавомашини здатні працювати на рідині з-під крана, але в такому випадку доведеться купити пом'якшувач для води. Інша справа, що наявність водопроводу дозволить заощадити гроші на воду для побутових потреб (миття рук і прибирання).

Одне з найбільш значних вкладень – кавомашина. Існує три класу обладнання: професійне, напівпрофесійне і побутове. Останнє ні в якому разі не можна використовувати для комерційних цілей – занадто слабкі можливості з приготування напоїв, та й навантаження не витримає. Застосування напівпрофесійної техніки виправдано тільки в закладах з невеликим навантаженням на обладнання. Скажімо, якщо в магазині з продажу кави потрібно організувати дегустацію напою. Тому вибирати агрегат для кав'ярні варто з категорії професійних машин. Професійні кавомашини, в свою чергу, діляться на дві основні категорії: ручні та автоматичні. Ручні моделі працюють на молотій каві, вимагають наявності кавового млинка, ряду аксесуарів і кваліфікованого персоналу. Рівень цін на кавомашини приблизно наступний: напівавтомат з однією групою, здатний обслуговувати невелике кафе – \$ 1,5–2,5 тис; автомат з двома-трьома групами – \$ 2,5–5 тис. Під модель кавоварки підбирається кавомлинок (\$ 300–700) і пом'якшувач води (близько \$ 150, кавомашини примхливі і працюють тільки з ідеальною водою). При виборі кавомашини слід уточнити у продавця особливості її сервісного обслуговування. Кавомашини вимагають догляду і сервісу: ремонту, заміни фільтрів, прокладок, чищення від накипу і кавових смол.

Періодичність проведення всіх цих процедур залежить від інтенсивності використання кавоварки і якості води. В Інтернеті можна знайти оголошення про продаж уживаних кавомашин. Ціна на них зазвичай удвічі-втричі нижча нових. Але якщо вийдуть з ладу основні вузли, то ремонт обійдеться більше, ніж вдалося заощадити. Додаткове джерело доходів закладу – продаж мелених зерен кави. Багато відвідувачів воліють купувати додому мелені зерна вподобаного напою. Ще приблизно 400 \$ потрібно для покупки професійного міксера. Влітку знижуються продажі кави, зате зростає попит на молочні коктейлі. До речі, їх рентабельність сягає 350 %. Для зберігання молока, льоду та інших безалкогольних напоїв потрібен холодильник. Багато оптових продавців кави пропонують кавомашини в оренду. На перший погляд, це дуже вигідна пропозиція, особливо для підприємця-початківця. Однак вартість кави в цьому випадку може бути значно вище ринкової.

Дуже важливо правильно вибрати постачальника кави, і справа не тільки у вартості закупуваної сировини. Потрібно враховувати асортимент продукції, наявність необхідних документів про якість кожного сорту – сертифікати відповідності на продукцію, на виробництво, висновок санітарно-епідеміологічної експертизи тощо, умови доставки та обсяги мінімальної закупівлі тощо. Крім цього, початківцю для успішної роботи кав'ярні потрібно чимало специфічної інформації. Потрібно розбиратися в смакових характеристиках різних сортів кави, рецептах різних сумішей, способах їх приготування, якісній і неякісній каві.

В асортименті кав'ярні повинен бути широкий асортимент кави (25-35 сортів), інакше буде складно конкурувати з супермаркетами, в яких також продають каву. Варто продавати тільки натуральну каву з різних країн. Саме різноманітністю вишуканих сортів кави можна «брати» клієнтів. Високоякісний напій виходить виключно зі свіжомелених зерен. Кава в таблетках і капсулах – не для комерційних кавомашин. Звичайно, з цим типом кави менше клопоту, тому кавоварки на таблетках актуальні в офісах. Або на підприємствах, для яких торгівля кавою не основна діяльність, а бонус для клієнта, наприклад на автозаправках.

Ще один обов'язковий компонент напою – вода. Мінімальна витрата рідини на чашку еспресо з урахуванням виробничих втрат – 50 мл.

Потрібна буде барна стійка для мінікав'ярні площею, не менше 4 м<sup>2</sup>. Стійку краще купувати універсальну – її можна розмістити де завгодно, на випадок, якщо доведеться переїжджати. Також необхідна вітрина для демонстрації і зберігання кави (в скляних банках) і супутніх товарів (кавомлинки, сервізи та ін.). Ще знадобляться мінімум три барних стільця – два для відвідувачів, один для продавця, і два-чотири кавових столика і стільці. Для еспресо підійдуть тільки картонні стакани, для капучино, латте і американо – «піностакани», зі спіненого полістиролу. Від пластмасових стаканчиків краще відмовитися – пластмаса під впливом високої температури насичує напій шкідливими речовинами. Також знадобляться серветки, палички для замішування і стільки ж ложечок.

При складанні меню слід враховувати, що основою асортименту повинна бути кава та напої на її основі, відповідно, кава може бути представлена не тільки різними способами приготування (еспресо, лате, капучино тощо), але і різними сортами і видами, відмінними своїми смаковими характеристиками.

Присутність у меню алкоголю або кавових напоїв з алкоголем позитивно впливає на виручку закладу, але додає клопоту з оформлення необхідних документів. Те ж саме стосується вишкічки. Додатковий напрямок заробітку для кав'ярні – продаж кави вроздріб. Націнка може скласти 20–80 %. До речі, з часом, при успішній роботі кав'ярні, можна відкрити ще заклад з акцентом на продаж меленої кави, або навпаки.

Масштабна рекламна кампанія магазину-кав'ярні – марно витрачені гроші. Найбільш ефективним буде адресне промо, розраховане на потенційну аудиторію. Приміром, ставши володарем одного з флаєрів, які роздають розповсюджувачі в безпосередній близькості від закладів мережі, відвідувачі можуть претендувати на другу чашку кави безкоштовно. Крім цього, умілий і товариський продавець – бариста – людина, яка безпосередньо продає напої та спілкується з гостями закладу, на думку багатьох власників кав'ярень, завойовує клієнтів ефективніше всяких знижок, рекламних щитів і цукерочок до чашки капучіно.

## ДОДАТОК 2

### ВПРАВИ З РОЗВИТКУ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ

#### МІЙ ПОРТРЕТ У ПРОМЕНЯХ СОНЦЯ

Мета:

- формувати позитивне ставлення до себе;
- виявити позитивні риси характеру;
- розвивати навички самоаналізу, самовдосконалення.

На аркушах паперу намалуйте сонце. У центрі сонячного кола напишіть своє ім'я чи схематично намалуйте власний портрет. Потім уздовж променів напишіть власні позитивні риси характеру (наприклад цілеспрямованість, рішучість, активність, доброзичливість, комунікабельність, відповідальність тощо).

Підсумки: Проаналізуйте власні малюнки променистого сонця, визначте ті риси, які б Ви хотіли удосконалити в собі самому. Продумайте, яким шляхом це можна зробити.

#### РИСИ ХАРАКТЕРУ

Мета:

- визначити риси характеру, необхідні діловій людині.

Завдання:

Протягом 5 хвилин напишіть якнайбільше рис характеру, що, на Вашу думку, необхідні діловій людині (писати краще в стовпчик). Після

закінчення часу кожен учасник по черзі (по колу) називає одну рису. Після того, як була названа риса, учасники відзначають, чи записане воно в кого-небудь. Якщо так, відзначте цю рису у своїх записах якимсь значком, для того щоб не називати ще раз. Після перерахування всіх якостей у ході спільної дискусії визначте найбільш важливі риси характеру ділової людини.

## ПЕРЕШКОДИ

Мета:

- виявити особистісні якості, що перешкоджають реалізації поставлених цілей, сформулювати навички їх подолання.

1. Подумайте, які життєві цілі для Вас на даний момент є найважливішими. Складіть список найважливіших цілей, що спадають Вам на думку: абстрактних і конкретних, важких і легких, далеких і близьких. До їх числа може входити, наприклад, самореалізація, здійснення певної справи, поліпшення відносин з якоюсь людиною, вивчення нової мови і так далі. Усе це можна включити до списку, бо:

- а) це справді для Вас важливо;

- б) це є реальною метою, а не просто можливістю.

2. З цього списку визначте кілька пріоритетних цілей.

3. На шляху досягнення наших цілей перешкодами можуть стати власні риси характеру. Спробуйте зрозуміти, які саме риси заважають їм здійсненню.

4. Складіть план подолання кожної перешкоди, для того щоб дозволити собі вільно рухатися вперед, до реалізації поставленої мети. Певні перешкоди можна обійти, інші – подолати. Деся необхідно змиритися з неминучими втратами.

## МЕТА ПЕРЕШКОДИ. СПОСОБИ ПОДОЛАННЯ

Підсумки: спільно обговоріть різні варіанти цієї роботи і виберіть кращі.

## ІГРИ-РОЗМИНКИ

Тут наведені ігри-розминки, ігри на тренування комунікативних навичок, ігри на згуртування групи, які можна використовувати на різних етапах тренінгу. На початку тренінгу рекомендується використовувати ігри, спрямовані на знайомство, встановлення контакту, створення позитивної атмосфери. В середині тренінгу можна використовувати різні ігри, в залежності від етапу групової динаміки і поставлених завдань. Наприклад, це можуть бути ігри, спрямовані на зняття втоми, напрути,



переключення уваги на іншу тему, що сприяють розвитку комунікативних навичок, згуртуванню групи, аналізу групових взаємин тощо. В кінці тренінгу найбільш оптимальними є вправи, спрямовані на зняття напруженості і підбиття підсумків; при цьому акцент бажано ставити, незважаючи на різноманітність видів тренінгів, на позитивних підсумках.

«Соціометрія»

Мета: знайомство і створення довірчої атмосфери.

Учасникам необхідно знайти серед інших членів групи тих, у кого однаковий з ними колір очей, знак зодіаку, улюблений колір, місце проживання, ім'я тощо.

«Мій плакат»

Мета та сама.

Учасники повинні зобразити на плакаті своє улюблене заняття, бажання, улюблене місце, друзів, родину або себе в гарному настрої. Готові плакати можна прикріпити собі на груди, підходити і знайомитися з іншими.

«Візитка»

Мета та сама.

Кожен учасник оформляє свою візитку з уявним ім'ям.

«Давайте познайомимось»

Мета: швидко знайомство учасників, зав'язування спілкування між ними. Учасники передають один одному м'яч, називаючи ім'я того, до кого він потрапляє.

«Привітання»

Мета: вітання одне до одного, створення позитивної атмосфери в групі. Гравці діляться на три групи: європейці, японці, африканці. Учасники вітають один одного: європейці тиснуть руку, японці кланяються, африканці труться ногами.

«Сніжна грудка»

Мета: полегшити запам'ятовування імен учасників, розрядити обстановку.

Ведучий називає своє ім'я, той, хто сидить праворуч від нього, називає спочатку ім'я ведучого, потім своє. Його сусід справа повторює ім'я ведучого, ім'я сусіда зліва, потім називає своє ім'я. І так далі по колу: список повторюваних імен збільшується з кожним новим учасником. Закінчується гра, коли ведучий, який починав коло, назве імена всіх.

«Інтерв'ю»

Мета: проаналізувати психологічні особливості учасників групи через інтерв'ювання ними один одного.

Учасники розбиваються на пари і протягом 10 хвилин проводять взаємне інтерв'ю, після якого представляють групі свого партнера. Основні питання для інтерв'ю повинні бути заздалегідь написані на фліпчарті.

«Чи вмію я бути уважними до інших»

Мета: тренування комунікативних навичок учасників.

Учасники утворюють 2 кола: один з внутрішнього кола з приязною увагою звертається до того, хто стоїть навпроти, кажучи про його особисті якості, вміння, зовнішність, манеру поведінки. «Зовнішній» відповідає: «Так, спасибі, я теж думаю, що я ... Але, крім того, я ще добре вмію...» Далі вони міняються ролями.

«У чому мені пощастило»

Мета: підвищення рівня життєвого оптимізму, створення гарного настрою перед роботою.

Учасники розбиваються на пари і розповідають один одному про те, з чим, на їхню думку, їм в житті пощастило. Далі учасники діляться враженнями.

«Ми схожі?»

Мета: дати зрозуміти, що люди багато в чому схожі, але і багато в чому різні, і кожен має право бути собою.

Учасники звертаються один до одного, використовуючи дві фрази: «Ти схожий на мене тим, що...» і «Я відрізняюся від тебе тим, що...»

«Проективний малюнок «Наша група»

Мета: установка на взаєморозуміння.

На загальному ватмані, але кожний своїм фломастером учасники малюють свою групу. Далі відбувається обговорення намальованого: «Який настрій у ... (ім'я); «Як ви зрозуміли, що за людина ... (ім'я); «Чому ви раді знайомству з ... (ім'я); «За що вдячні ... (ім'я);

«Молекули»

Мета: рухова розрядка.

Ведучий повинен знати загальну кількість людей. Він дає команди: «Об'єднайтесь по 10, по 7, ...» зі зменшенням, але не обов'язково по порядку. Ті, хто не об'єднався, виходять з гри. Залишаються два останніх.

«Броунівський рух»

Мета: рухова розрядка, згуртування групи.

Учасники ходять по кімнаті з заплоченими очима, намагаючись не зіткнутися. Далі все ходять із закритими очима, видаючи звуки, наприклад, дзижчання. Ведучий цікавиться: «Як ходити легше?»

«Моргалочки»

Мета: рухова розрядка, тренування навичок невербальної комунікації, згуртування.

Учасники сидять у колі, у одного з них немає стільця. Всі, підморгуючи один одному, повинні знайти партнерів, з якими поміняються місцями, а той, у кого немає стільця, повинен встигнути зайняти місце, що звільнилося.

«У пари»

Мета: розрядка, згуртування групи.

Учасники повинні встати один до одного певним чином, за завданням ведучого: нога до ноги, вухо до вуха, і т. п.

«Порожнє місце»

Мета: рухова розрядка, тренування навичок невербальної комунікації, згуртування.

Всі учасники розбиваються на пари: один сидить, інший стоїть за стільцем. Один стілець порожній. Той, хто стоїть за порожнім стільцем, поглядом запрошує до себе будь-якого, хто сидить. Завдання того, хто сидить – пересісти на порожній стілець, завдання того, хто стоїть у нього за спиною – утримати його.

«Клубок»

Мета: знайомство, згуртування групи.

Учасники сидять у колі. Ведучий кидає клубок будь-якому учаснику, який повинен представитися і коротко розповісти про себе. Далі – кидає наступному, залишаючи ниточку у себе. Ниточка дозволяє кинути м'ячик всім по черзі, не повторюючись. У фіналі учасники разом розплутують «плутанину», що утворилася з ниток.

«Встати по знаку зодіака»

Мета: розрядка, згуртування групи, тренування комунікативних навичок.

Учасники з однаковим знаком зодіака повинні зібратися в групи. Перемагає та група, яка сформувалася першою.

«Образ»

Мета: розрядка, тренування комунікативних навичок.

Кожен учасник обирає різні образи: веселу людину, зануду, роздратованого, байдужого, ділового тощо і представляється в обраному образі оточуючим.

«Два кола»

Мета: рухова розрядка.

Учасники стоять парами, утворюючи два кола. Внутрішнє коло показує рух, зовнішнє повторює. Потім внутрішнє коло робить крок

в сторону – учасники міняються партнерами. Зовнішнє коло показує рух, внутрішній повторює. Вправа виконується швидко і під музику.

«Попшта»

Мета: знайомство, згуртування групи.

Кожен прикріплює ім'я до одягу, імена не повинні повторюватися. На це ім'я кожен учасник в будь-який час може написати листа. Перевірка пошти відбувається раз в ... (за домовленістю).

«Інтерв'ю»

Мета: поглиблене знайомство учасників один з одним.

Учасники пишуть на листку питання, які хотіли б поставити один одному. Листки перемішуються, після чого кожен витягує питання і відповідає на нього. В кінці кожен може запитати конкретну людину про те, що його цікавить.

«Знайомство групах»

Мета: створення позитивної атмосфери, підтримка учасників.

Вправа виконується в групі, в якій є знайомі. Учасники діляться на підгрупи так, щоб у підгрупах були знайомі один одному учасники. Кожна підгрупа представляє своїх учасників іншим таким чином: «Ми цінуємо (ім'я) за ...».

«Рахунок без трьох»

Мета: розрядка, тренування уваги.

Перебуваючи в колі, учасники рахують по черзі, пропускаючи задумане число (число «три»). Той, хто помилився, виходить з кола. Більш складний варіант вправи: пропускаються всі числа, які містять у собі «три» або діляться на три, замість пропущених чисел учасники плещуть у долоні.

«Шукаю друга»

Мета: робота з усвідомлення можливих комунікативних бар'єрів.

Кожен учасник пише на аркуші оголошення з короткою інформацією про бажаного друга і про себе без імені і прізвища. Один з гравців все перемішує і відправляє оголошення по колу. Якщо учаснику подобається оголошення, то на ньому ставиться «зірочка». В результаті оголошення повертаються назад учасникам, кожен рахує кількість «зірочок», вибирається один з найбільшою кількістю, аналізується причина.

«Хто я?»

Мета: робота з усвідомлення себе як особистості.

На це питання кожен учасник відповідає письмово. Всі відповіді перемішуються і зачитуються однією людиною, аналізується, яка відповідь була найбільш повною.

«Плутанина». Можна використовувати для завершення заняття.

Мета: згуртування, вироблення дбайливого ставлення один до одного, зняття збудження.

Перед початком гри рекомендується відзначити необхідність дбайливого ставлення один до одного, унікальність і цінність кожного члена групи. Кожний учасник бере за руки двох інших, бажано тих, що перебувають не поряд. Завдання – не рознімаючи рук, утворити нове коло

«Білі ведмеді»

Мета: зняття напруги в групі.

Два-три людини беруться за руки ланцюжком – це «білі ведмеді». Решта учасників – «пінгвіни». Завдання «білих ведмедів» – ловити «пінгвінів». Щоб зловити «пінгвіна», «білі ведмеді» повинні замкнути навколо нього ланцюг. Дозволяється одночасно ловити кількох «пінгвінів». Спійманий «пінгвін» стає «ведмедем».

«Чорні шнурки»

Мета: розрядити обстановку, дати можливість учасникам проявити фантазію.

Гравці сидять на стільцях у колі, ведучий у центрі кола пропонує помінятися місцями тих, у кого, наприклад, чорні шнурки. Завдання – кожному знайти собі місце, в тому числі й ведучому. Той, хто залишився без стільця, стає ведучим. Ведучі можуть подавати приклад називання цікавіших ознак, таких, як визначення відносин, усвідомлення почуттів тощо.

«Вася-Вася»

Мета: знайомство учасників, розвиток їх спостережливості і координації.

Вся група задає певний ритм за допомогою ударів по колінах і клацання пальцями. Під час першого клацання учасники називають своє ім'я, під час другого – ім'я людини, на яку дивляться. Може бути складно не збитися тим, хто має уповільнений тип мислення. Вони виходять з гри.

«Імена-якості»

Мета: знайомство, створення доброзичливої атмосфери, робота з усвідомлення себе як особистості.

Кожен придумує якусь якість особистості, рису характеру тощо, які починаються на ту ж букву, що і його/її ім'я (наприклад, Лариса – любов, Сергій – скромність), яку він міг би запропонувати в групі сьогодні.

Підходить для початку третього-четвертого заняття, коли учасники вже почуваються досить безпечно.

«Питання на папірцях»

Мета: знайомство, вихід на серйозну розмову, можливість побачити товаришів з групи з нового боку.

Кожен учасник пише на маленькому папірці питання, на яке хотів би отримати відповідь (або на яке сам би хотів відповісти). Папірці з питаннями складаються в коробку, перемішуються і роздаються учасникам у довільному порядку. Кожний відповідає на те питання, яке йому дісталось.

«Мозковий штурм»

Мета: надати можливість прийти до демократичного і ненав'язливого рішення або обговорення будь-яких питань і проблем.

Усі учасники обговорюють проблему і виносять свої пропозиції, керуючись певними правилами. Важливим є дуже чітке дотримання принципів демократії. Технічне забезпечення: ватман, маркери різних кольорів.

«Я ніколи не...»

Мета: знайомство в ігровій формі, розрядка.

Учасники по черзі виголошують фразу, що починається зі слів «Я ніколи не ...» (наприклад, «Я ніколи не стрибав з парашутом»). Решта учасників загинають по одному пальцю на руці, якщо для них твердження не таке (тобто вони, наприклад, стрибали з парашутом). Виграє той, у кого залишиться останній незагнутий палець на руках. Ведучий задалегідь говорить, що фрази повинні відповідати реальності, а пальці загинати треба по-чесному. Потрібно також оговорити, що в грі не використовуються фрази, пов'язані зі статевими відмінностями. Виграє людина з найбільш неурізноманітним життєвим досвідом, а програє з найбагатшим. Це може сприяти вплинути на самооцінку людини.

«Знайомство за парами»

Мета: знайомство, набуття досвіду спілкування, досвіду сприйняття інформації про іншу людину і про себе збоку. Сприяє створенню безпечної атмосфери.

Учасники розбиваються на пари (бажано сформувати пари менш знайомих один з одним учасників). Протягом 10 хвилин кожний розповідає напарнику про себе, потім представляє партнера іншим учасникам, говорячи про нього від першої особи, стоячи за спиною і поклавши руки на плечі того хто сидить попереду партнера. Потім

вправа обговорюється. Вправа може викликати сильні переживання, під час обговорення треба це враховувати.

«Хлопки»

Мета: зняття напруги, концентрація уваги. Учасники стоять у колі і передають один одному «хлопки». Кожен може змінити напрямок руху ударів.

«Пори року»

Мета: розрядка, знайомство, згуртування групи.

Учасники мовчки розбиваються на групи за порами року, що співпадають з датою народження. Потім кожна група за допомогою пантоміми зображує пору року, завдання інших – вгадати представлений ними сезон.

«Дні народження»

Мета: розрядка, знайомство, згуртування групи, тренування навичок невербальної взаємодії.

Учасники мовчки, використовуючи тільки засоби невербальної комунікації, шикуються в лінійку за датами народження.

«Вишикуватися за ...»

Мета: розрядка, згуртування групи.

Усвідомлення відносності будь-якої системи оцінки. Учасники шикуються в шеренгу за будь-якою ознакою (зріст, вага, колір волосся, величина долоні, настрій, активність тощо). Важливий коментар ведучого з приводу різних систем оцінки. Це може допомогти усвідомити, що перший він або останній – залежить не від нього, а від обраного критерію.

«Пошук спільного»

Мета: знайомство, залучення уваги до особистості іншого і усвідомлення проявів своєї особистості.

Група ділиться на пари. Пари знаходять певну кількість загальних ознак, потім «двійки» об'єднуються в «четвірки» з тією ж метою тощо. Ведучий на свій розсуд може зупинити процес на «четвірках», «вісімках» тощо.

«Розганяємо паровоз»

Мета: згуртування групи.

Члени групи передають по колу по два хлопки в долоні. Завдання – поступово зменшувати інтервал між ударами до команди ведучого, потім – зворотний процес.

«Ковпак»

Мета: розрядка, підняття настрою, згуртування групи.

«Ковпак мій трикутний, трикутний мій ковпак, а якщо він не трикутний, то це не мій ковпак», – учасники співають цю пісню кілька разів, кожен раз замінюючи одне зі слів певним жестом. Останнє виконання пісні складається практично з жестів. Гру добре проводити під час заключних занять.

«Дракон»

Мета: розрядка, згуртування.

Всі учасники стають у ланцюжок. Перший – «голова дракона», останній – «хвіст». Голова повинна зловити хвіст. Для гри необхідно безпечно і просторе приміщення.

«Зоопарк»

Мета: розрядка, прояв фантазії, вихід енергії.

За пропозицією ведучого всі зображують будь-яких тварин (рухи і звуки). Вправа може виявитися складною, можливою тільки при достатньому рівні розвитку групового процесу.

«Луна»

Мета: взаємодія «особистість-група», зворотний зв'язок.

Одна людина говорить щось усім іншим, хто стоїть навпроти, і вони повторюють (як відлуння). При бажанні можна додавати жести.

«Шишки, жолуді, горіхи»

Мета: розрядка, концентрація уваги.

Група розбивається на «трійки», всі встають к колони по три людини, обличчям у коло. Перші в колоні – шишки, за ними жолуді, останні – горіхи. Ведучий, стоячи в центрі, називає один з предметів, і всі названі повинні знайти собі місце попереду будь-якої іншої трійки, і ведучий в тому числі. Всі учасники отримують нові назви відповідно до положення в трійках. Той, кому не вистачило місця, стає ведучим.

«Птахи, блохи, павуки»

Мета: розрядка, концентрація уваги.

Група ділиться на дві команди. Кожна команда потай від іншої вирішує, ким вона буде – птахами, павуками або блохами. Дві команди стають в лінійки в центрі залу обличчям один до одного. За командою вони показують один одному жест, що позначає вибрану тварину. Павуки тікають від птахів, блохи від павуків, птиці від бліх. Той, хто не встиг добігти до протилежної стіни, переходить в іншу команду. Необхідно просторе, безпечно приміщення

«Люстерко»

Мета: міжособистісна взаємодія, досвід ведення і відомості, зворотний зв'язок.



У парі одна людина повторює рухи іншої. Варіант – вся група повторює руху одного.

«Палій»

Мета: розрядка, згуртування групи.

Всі беруться за руки ланцюжком і закручуються навколо однієї людини в щільний клубок. Один з учасників «палій» пропонує групі «вогник». Спочатку всі відмовляються, потім погоджуються, і, коли «палій» торкається крайнього учасника, ланцюжок розкручується з метою зловити в коло «палія». Коли зловлять – видають гучний крик. У деяких учасників гри тісний фізичний контакт всередині «клубка» може викликати напругу.

«Телетайп»

Мета: групове згуртування, зняття збудження.

Учасники стають у коло, тримаючись за руки. Один з учасників надсилає телеграму, називаючи ім'я адресата. Телеграма передається по колу непомітним потиском руки. Завдання ведучого, який стоїть у центрі, помітити цей рух. Той, кого помітили, стає ведучим. Можна використовувати для завершення заняття.

«Малюнок з поводирем»

Мета: зняття збудження, міжособистісний контакт, досвід відповідальності, довіри партнерові.

Група розбивається на пари, одному з пари зав'язують очі, «Поводир» підводить партнера до малюнка на стіні і, використовуючи тільки вербальні інструкції, допомагає йому домалювати відсутні елементи малюнка. Малюнки треба підготувати заздалегідь. Під час гри звертати увагу на те, що відбувається зі «сліпими».

«Койот і кролик»

Мета: розрядка, зняття збудження, тренування реакції, згуртування групи.

Учасники сидять у колі і передають один одному два м'ячі, один м'яч – «кролик», інший – «койот». Завдання койота – зловити кролика. Кролик може стрибати з рук в руки, а койот тільки передаватися з рук в руки тих, хто сидить поруч. Якщо два м'ячі виявилися в одних руках – койот зловив кролика. Досить складно, люди із заповільненим мислення можуть не справлятися і випадати з процесу.

«Два паровозика»

Мета: згуртування, досвід відповідальності і безпорадності, довіри до інших учасників.

Учасники розбиваються на команди по 5-6 чоловік і встають «паровозиком». Голова паровозика «видюща», всі інші – «сліпі». Паровозики

рухаються, не зачіпаючи один одного. Коли ведучий доторкається до останнього вагона, він переходить на місце паровоза. Необхідно просторе, безпечне приміщення, ведучий повинен стежити за безпекою.

«Фруктовий кошик»

Мета: розрядка.

Учасники сидять у колі, ведучий – у центрі. Кожен вибирає собі назву фрукта. Ведучий говорить, які фрукти він купив на базарі, і учасники, які обрали ці фрукти, повинні помінятися місцями. Завдання ведучого – встигнути зайняти чиєсь місце. Той, хто залишився без місця, стає ведучим.

«Стілець згорів»

Мета: розрядка.

Стільці (на один менше, ніж учасників) ставляться до кола сидіннями назовні. Всі бігають по колу, не торкаючись стільців, і, по команді ведучого, сідають. Той, кому не вистачило стільця, вибуває, один стілець забирається. Обов'язковим є змагальний характер гри. При великій кількості учасників можна прибирати відразу декілька стільців.

«Поросята і кошенята»

Мета: розрядка.

Учасники діляться на поросят, кошенят і каченят (як на перший, другий, третій). Усі закривають очі і, видаючи відповідні звуки, повинні знайти своїх «побратимів». Ведучий заздалегідь говорить, що він грати не буде, тому що має спостерігати за безпекою. Необхідне безпечне приміщення. Для учнів можливо при хорошому рівні є можливість «розіграти» групи.

«Метелик-крижинка»

Мета: розвиток уяви, уваги до тактильним відчуттям.

По колу з рук в руки передається м'ячик, який, у залежності від інструкції, то крижинка, то гаряча картопля, то метелик.

«Асоціації»

Мета: розвиток асоціативного мислення, знайомство.

М'яч перекидається в колі (довільно), і кожен, у кого в руках м'яч, називає слово. Той, кому м'яч перекинули, називає слово-асоціацію до сказаного попереднім учасником. Може бути задана тема для асоціацій – почуття, частини тіла, проблеми, приємні речі. Гра може бути хорошим переходом від однієї теми до іншої.

«Третій зайвий»

Мета: розрядка.

Учасники розбиваються на пари і встають лицем до кола так, щоб один був перед іншим. Навколо кола бігають ведучий і «втікач». «Уті-

кач» може встати попереду будь-якої пари, тоді той, хто стоїть позаду, стає «втікачем». Якщо ведучий торкається «втікача», вони міняються ролями.

«Скульптор»

Мета: розвиток вміння володіння власним тілом, фантазії.

Один з учасників вдає з себе скульптуру і каже її назва ведучому. Всі учасники по черзі входять у кімнату, називають побачену скульптуру і добудовують її за допомогою свого тіла. Але тим, хто чекає своєї черги, може бути нудно.

«Вихід-вхід в коло»

Мета: розвиток уміння протистояти натовпу, вміння переконати, вміння сказати «ні».

Завдання одного з учасників – будь-яким способом вийти або увійти в коло, задача групи – не дати йому це зробити. Можливо застосовувати будь-які методи, як словесні переконання, так і фізичні дії. Це може стимулювати груповий процес.

«Семеро козенят і вовк»

Мета: вміння сказати «ні», вміння переконувати, вміння розпізнати обман і увагу до невербальних сигналів.

Учасникам роздають папірці, третина з яких з написом «вовк», третина – «коза», третина – «козеня». «Козенята» сидять в «будиночку», а «вовки» і «кози» (не показуючи своїх папірців) по черзі намагаються їх переконати, що вони кози і що їм треба відчинити двері. Козенята вирішують пускати чи ні. Якщо пустили «вовка», то він забирає 1-2 «козенят», якщо «козу» не пустили, то 1-2 «козеняти» «вмирають» від голоду.

«Сліхий і поводитир»

Мета: формування довіри, досвід відповідальності і безпорадності,

«Поводир» веде іншого учасника з заплоченими очима на інший кінець кімнати, долаючи перешкоди за допомогою усних рекомендацій. Решта спостерігають. Учасники можуть по-різному ставитися до різних членів групи. Можна дізнатися заздалегідь, хто з ким хоче йти, але може виявитися, що є людина, якій ніхто не довіряє. У той же час, комусь було б корисно дізнатися, що йому довіряють.

«Мої особливості та переваги»

Мета: формування позитивної самооцінки, увагу до власної особистості і до особливостей інших.

Малюнок на чистому аркуші на дану тему або малюнок або написи на бланках (наприклад, на аркуші намальовані порожні кульки, зірочки тощо, які треба заповнити інформацією про себе на задану тему).

За бажанням можна показати малюнок групі і розповісти про нього. Малюнки бажано залишити учасникам у запропонувати їм звертатися до них в подальшому, щось доповнювати.

«Сліпий паровозик»

Мета: розрядка, згуртування, досвід відповідальності і довіри або недовіри партнеру.

Учасники зчіплюються в маленькі паровозики по дві або три людини. Той, хто попереду, запліщує очі і діє відповідно до рухів останнього. Той, хто в середині – нейтральний. Гра відбувається мовчки. Цікаво, коли одночасно рухається не менш 5 паровозиків. Активно включений тілесний компонент, а це може викликати в учнів різні емоції. На матеріалі цієї гри можна говорити про тілесні прояви довіри і недовіри.

«Ритм»

Мета: згуртування і відчуття спільності групи, зняття збудження, розрядка.

Учасники по черзі задають ритм плесканням так, щоб воно вписувалося в той ритм, що вже звучить. Торкається глибинних шарів психіки, може викликати найнесподіваніші почуття.

«Гарячий стілець»

Мета: дізнатися думку оточуючих про себе; провокує виникнення сильних переживань, розвиток групового процесу.

Один з учасників за бажанням сідає в центр кола, інші кажуть йому, з чим або з ким він асоціюється, які почуття викликає. Потім обговорюють переживання учасників під час вправи. При роботі з учнями важливо говорити про свої переживання і не оцінювати один одного.

«Карта моєї душі»

Мета: формування «Я-концепції», можливість побути самим собою, формування більш глибокого ставлення один до одного.

Малюнок на чистому аркуші або на бланку з контурами територій. За бажанням можна показати малюнок групі і розповісти, що і де намальовано. Якщо вам захочеться ділитися малюнками, процес може затягнутися і стати нудним для учасників. Учасникам краще взяти малюнки собі та повертатися до них в подальшому (повісити над столом, наприклад).

«Вираз почуттів»

Мета: розуміння важливості мови тіла, налагодження зв'язку між почуттями і його тілесним виразом.

Учасники витягують по черзі папірці з назвами почуттів і мовчки мімічно висловлюють це почуття. Пересуваючись, довільно знаходять партнерів, що виражають аналогічні почуття, збираються в групи. За

знаком ведучого з'ясовують, наскільки однорідні групи утворилися. Може бути нудно для учнів, якщо група недостатньо «розігріта».

«Зафарбовування контуру людини»

Мета: увага до власних відчуттів і переживань, встановлення зв'язку між почуттям і його фізичним проявом.

Учасникам роздають аркуші паперу з контурами людини. Під медитативну музику групі пропонується згадати, коли відчувалося те чи інше почуття, власні відчуття в собі в цей час і потім зобразити на контурі людини це почуття (бажано використовуючи різні кольори). Такі вправи допомагають відчуті свої почуття як свою власність. Потрібні контури ляльок і кольорові фломастери в достатній кількості.

«Жахливо-прекрасний малюнок»

Мета: стимулювання групового процесу, розрядка, вираз агресії.

Учасникам роздаються листки паперу і по одному фломастеру. Пропонуються намалювати «прекрасний малюнок». Після цього малюнок передається сусіду справа, і той робить з отриманого малюнка протягом 30 секунд «жахливий малюнок» та передає наступному. Наступний учасник робить «прекрасний малюнок». Так малюнок проходить повне коло і повертається господареві. Вправа обговорюється.

«Так / ні»

Мета: допомагає побачити спільність і унікальність кожного.

Ведучий вимовляє твердження (наприклад, «я люблю дивитися футбол»). Ті, хто згодні, піднімають великий палець вгору, ті, хто не згодні – вниз. Поступово характер тверджень стає більш серйозним (наприклад, «мені іноді буває самотньо»). Твердження може вимовляти будь-який учасник групи. Можна використовувати для переходу до роботи над серйозними темами.

«Межі, скажи СТОП»

Мета: усвідомлення власних фізичних і психологічних меж.

Учасники по черзі підходять один до одного. Той, до кого підходять, повинен сказати «стоп», коли, на його погляд, партнер підійшов занадто близько.

«Німія зоопарк»

Мета: розрядка, пам'ять і увага, спонтанне мислення.

Кожен учасник придумує тварину і позначає її будь-яким жестом. Потім по довільному ланцюжку передають один одному «привіти»: учасники показують свою тварину і тварину того, кому передається привіт.

«Сімейна скульптура»

Мета: усвідомити і відчуті «рольову» позицію, можливість співвіднести її з реальною життєвою ситуацією, з реальною родиною.

Розігрується рольова гра за участю різних членів сім'ї. В залежності від завдання, в цій сім'ї можуть бути певні проблеми. В кінці гри учасники створюють скульптуру – кожен займає відповідну для себе позицію відносно до інших членів сім'ї. Обговорення із залученням глядачів. Після скульптури учасникам необхідно «струсити» з себе ролі.

«Подолай перешкоду»

Мета: необхідність мобілізувати всю свою волю до перемоги і обов'язково постаратися швидко і нестандартно мислити, щоб зрозуміти «що хоче перешкода», як і яким чином її слід долати.

Учасники шикуються в лінійку. Їм дається така інструкція: «Уявіть, що ви стоїте на краю прірви і вам треба подолати складні перешкоди. Перешкоди створюють учасники групи. Той, хто долає, повинен використовувати всю свою фантазію, щоб кожна з перешкод було подолано. Варіанти перешкод можуть бути різними: моральні, фізичні, емоційні, інтелектуальні тощо, а також вимагають різних і нестандартних підходів до вирішення проблеми подолання. Одна умова – не завдавати один одному фізичного або морального збитку. Кожен з учасників команди обов'язково повинен бути і «перешкодою», і «долаючим». Дуже емоційна гра. В її процесі заохочується відкриті прояви емоцій. Ведучий уважно стежить за дотриманням правил. В кінці гри проводиться ретельне обговорення.

«Клубок»

Мета: усвідомлення спільності проблем і можливості взаємної підтримки.

Кожен з учасників, тримаючи в руках клубок, говорить про те, як його торкається обговорювана проблема. Потім намотує на палець нитку і віддає клубок наступному, хто хоче говорити. Готову «павутину» можна розшлутати, а можна зім'яти. Ведучому слід задати тон серйозної розмови. Вправа емоційна, можуть виникнути глибокі переживання.

«Ділова гра «Запобігання вживання нецензурної лексики»

Мета: профілактика вживання нецензурної лексики.

Учасникам пропонується уявити себе керівниками навчальних закладів. Завдання керівника – запобігти вживанню нецензурної лексики в навчальному закладі. Як це зробити, вирішується за допомогою технології мозкового штурму. Усвідомлення ступеня важливості своєї участі у вирішенні проблеми.

«Купини»

Мета: згуртування, розрядка, вироблення групової стратегії вирішення проблеми.

На листочках пишеться по одному слову з прислів'я, листочки роздають учасникам у довільному порядку. Учасники встають у лінійку на листи паперу А4. Завдання – не наступаючи на підлогу, розтапуватися в правильному порядку.

«1, 2, 3, 4, 5»

Мета: розрядка, позитивні емоції.

Учасники вимовляють рахунок «1, 2, 3, 4, 5», роблячи рухи руками (як би стукаючи в двері спочатку правою рукою, потім лівою, спочатку на рівні голови, потім на рівні поясу), нахиляються вперед і говорять 5 разів «хі», потім – назад і вимовляють 5 разів «ха». Прискорюючи темп, повторюють це 5 разів, потім 4, 3, 2 і 1.

«Довірливе падіння»

Мета: досвід подолання недовіри і страху, досвід довірливого ставлення і підтримки.

Один з учасників падає на зчеплені руки інших учасників з вищої позиції, спиною. Завдання групи – його не впустити. Важливо убезпечити падаючого.

«Зупинись – подумай»

Мета: усвідомлення звичних способів і опрацювання нових навичок прийняття рішення.

Під час обговорення назвати приклади повсякденних і важливих рішень. Записати ситуації прийняття рішень. Програти їх у процесі рольової гри, де учасники роблять реальні кроки у просторі вимовляючи міркування вголос. Наприклад, що стосується вживання нікотину, алкоголю, інших ПАР, взаємовідносин з людьми. Обговоріть, як поводить себе людина, приймаючи повсякденні і життєво важливі рішення, чи є різниця в поведінці. Попросіть учасників визначити цю різницю.

«Написи на спині»

Мета: досвід отримання позитивного зворотного зв'язку і довірчого ставлення до групи.

Учасникам прикріплюється на спину листочки, і всі хаотично ходять по кімнаті і пишуть на спинах те, що їм подобається в цій людині. Завдання можна ускладнити – наприклад, писати те, що б хотілося змінити в цій людині. Можливо при достатньому рівні безпеки в групі.

«Оцінка ситуації»

Мета: усвідомлення власних установок і резервів можливостей оцінки ситуації, відпрацювання навичок оцінки ситуації.

Учасники називають 1-2 стресових або проблемних подій, коли-небудь перенесених ними. Одержаний перелік записується. Далі проводиться

первинна, вторинна оцінки і переоцінки цих подій кожним з учасників, використовуючи елементи рольової гри, гротеску, наочності, візуалізації процесу мислення тощо. Можна знайти тих, хто хоче розвинути майстерність у подоланні проблем і допомагати іншим. Запропонуйте їм розширити свої завдання і розробити підходи до консультування з питань оцінки проблеми і вибору ефективного варіанту поведінки.

«Табу»

Мета: зрозуміти ставлення до заборон і обмежень.

Ведучий ставить у центрі невелику коробку, в якій щось лежить. «Там лежить те, що не можна». Кожному пропонується проявити себе стосовно предмета заборон і обмежень. Учасники можуть вставати, залишатися на місці. При виконанні вправи важливо пам'ятати, що це вправа дії, а не пояснення.

«План на 1 рік, на 3, на 5»

Мета: розвиток навичок довгострокового планування

Всі складають план на 1 рік, 3 і 5 років. Листочки залишаються в учасників.

«Плітки»

Мета: аналіз спотворення інформації в процесі її передачі

Кілька людей виходять з кімнати. Іншим зачитується текст з датами, що нагадує вказівки шефа секретарці. В кімнату викликається перша людина, їй зачитується текст. Дається завдання – найточніше своїми словами переказати текст учаснику, який увійде наступним. Все викликаються по черзі, інші слухають. В кінці зіставляють початковий і підсумковий текст.

«Побажання»

Мета: підкріплення позитивних емоцій.

Передайте м'яч тому, кому хочеться, зі словами: «Я бажаю тобі ...». Вправа може використовуватися для завершення навчального дня або тренінгу.

«Я хочу тобі подарувати»

Мета: вміння робити приємне оточуючим.

Піднесіть уявний подарунок будь-кому з присутніх, зображуючи його за допомогою жестів. Вправа може використовуватися для завершення навчального дня або тренінгу.

«Картина на пам'ять»

Мета: формування установки на партнерство.

На загальному ватмані кожен своїм фломастером зображує або пише щось на загальній картині «на пам'ять». Вправа може використовуватися для завершення тренінгу.



«Мені сьогодні»

Мета: підбити підсумок тренінгу.

Кожен висловлюється, починаючи зі слів: «Мені сьогодні сподобалося, що ...». Вправа може використовуватися для завершення навчального дня.

«Циферблат»

Мета: тренування уваги, включення учасників в активну групову взаємодію.

Учасники, які сидять у колі, утворюють «циферблат годинника» – кожен з них відповідає певній цифрі. Найпростіше, якщо учасників 12 – тоді кожному відповідає одна цифра. При іншому числі учасників комусь доведеться зображати 2 цифри або, навпаки, на будь-які цифри припаде по 2 людини. Це дещо ускладнить гру, але і зробить її більш цікавою. Якщо учасників більше 18, то доцільно зробити відразу 2 циферблата. Після цього хтось називає будь-який час, а «циферблат» його показує – спочатку постає і плескає в долоні той, на чію цифру довелось показання годинникової стрілки, потім – хвилинної. Перші 1-2 замовлення часу може зробити ведучий, потім – кожен з учасників по колу.

«Плескання»

Мета: вправа служить хорошою інтелектуальною розминкою, розвиває уважність, створює умови для спостереження за партнерами з спілкування.

Учасники, сидять у колі, кладуть руки на коліна своїх сусідів таким чином, щоб права рука кожного виявилася на лівому коліні сусіда праворуч, а ліва – на правому коліні сусіда зліва. Після цього їм пропонується вважати по колу за годинниковою стрілкою таким чином, щоб цифри вимовлялися в порядку, що відповідає розташуванню рук на колінах: той, хто починає, вимовляє «один», сусід справа вимовляє «два» (так як його рука лежить по порядку наступної), сусід зліва – «три», а «чотири» – знову той, хто починав рахунок і так далі. Хто помилився – вибуває з гри. Рахунок триває до тих пір, поки з гри не виїде приблизно половина учасників. Як ускладнення можна запропонувати учасникам рахувати в зворотному напрямку – додавати або віднімати по одиниці від кожного наступного числа.

«Чарівний ключ»

Мета: згуртування команди, що відбувається в значній мірі на символічному рівні («тепер ми пов'язані однією ниткою»). Зняття просторових і психологічних бар'єрів між учасниками.

Для вправи потрібно замковий ключ і довга тонка мотузка (довжина визначається з розрахунку 1,5 м на одного учасника).

Учасникам, що сидить в колі, дається замковий ключ, до якого прив'язана довга мотузка, і пропонується пропустити цю мотузку під одягом кожного з учасників таким чином, щоб вона входила під одяг зверху, на рівні комірця, а виходила знизу, на рівні поясу. Отже, виявляється пов'язаною вся група. Потім можна запропонувати учасникам колективно виконати декілька нескладних фізичних вправ (встати, нахилитися, присісти тощо).

Коли вправа завершена, доцільно залишити ключ у зоні бачення учасників в якості свого роду символу групи: «За допомогою цього ключа ми виявилися пов'язані однією ниткою. Нехай він висить на видному місці і нагадує про те, що тепер ми – одна команда».

«Естафета з кульками»

Мета: встановлення взаєморозуміння в парах, вироблення вміння діяти скоординовано з партнерами, швидко, рішуче і спритно.

Треба мати чотири надутих повітряних кульки (краще, якщо будуть також кілька запасних).

Учасники діляться на 3-4 рівні команди, які вкочають парне число учасників (для можливості роботи в парах). Між ним проводиться естафета за такими правилами: перша пара з кожної команди отримує повітряну кулю, з якою повинна пройти дистанцію (6-10 м), потрапити нею в намічену мішень (приблизно 50 x 50 см) і повернутися назад. При цьому брати кулю в руки не можна, вона весь час повинна перебувати у повітрі, а партнерам дозволяється торкатися її строго за чергою. Потім куля передається наступній парі зі своєї команди і т. д., поки вона не побуває у кожній парі. Виграє команда, яка завершила естафету швидше. Як варіант вправи, куля затискається двома учасниками між собою будь-яким способом, чіпати його руками забороняється. Пара, що впустила кульку, починає з початку дистанції.

«Нісенітниця»

Мета: зовні вправа нагадує жарт, проте отримані тексти іноді виявляються досить несподіваними і змушують задуматися над тими проблемами, які значимі для учасників.

Кожен учасник отримує аркуш паперу і пише на ньому відповідь на запитання ведучого, після чого загинає лист таким чином, щоб його відповідь не була видна, і передає своєму сусідові справа. Той письмово відповідає на наступне питання ведучого, знову загинає лист, передає далі й т. д. Коли питання закінчилися, кожен учасник розгортає лист, який опинився у нього в руках, і вголос, як зв'язний текст, читає записані на ньому відповіді.

Приблизний перелік питань:

Хто?

Де?

З ким?

Чим займались?

Як це відбувалося?

Що запам'яталось?

І що в результаті вийшло?

«Симпатія групи»

Мета: тренування навичок самопрезентації, розвиток мовної компетентності, тренування кмітливості. Матеріал для обговорення, з чим пов'язані наші симпатії й антипатії в стосунках.

Кожен з учасників отримує хвилину часу для того, щоб виступити перед групою. Виступ здійснюється в довільній формі – це може бути усне мовлення, невелика акторська роль, демонстрація яких-небудь спортивних умінь тощо. Ставиться лише одне завдання – викликати за допомогою цього виступу симпатію групи. Потім кожний учасник оцінює виступ балами від 1 до 5, описуючи, наскільки учасник викликав його симпатію.

Це робиться письмово, на невеликих листочках паперу. Коли всі виступи завершені, ведучий збирає ці листочки і обчислює суму балів, набраних кожним виступаючим, і називає 3-5 учасників, які набрали найвищий бал. Повністю озвучувати список не рекомендується, так як це може викликати дискомфорт у учасників, які набрали недостатньо високі бали.

«Вгадай риму»

Мета: розвиток невербальної експресії (здатність висловлювати свої думки і стан за допомогою міміки і жестів, без допомоги слів), спостережливості й вміння розуміти співрозмовників на основі їх міміки і жестів. Тренування швидкості і гнучкості володіння мовою (здатність до швидкого підбору рим тісно пов'язана з цим якостями).

Учасники діляться на дві команди. Ведучий вимовляє слово з числа поширених в українській мові, до якого легко підібрати безліч рим (наприклад, можна використовувати: будинок, ніс, день, борщ, лід, гол, травень). Одна команда придумує до нього три рими.

Їх завдання – продемонструвати ці рими іншій команді таким чином, щоб ті змогли вгадати їх. При цьому говорити або показувати на оточуючі предмети не можна, потрібно представити слова тільки за допомогою міміки і жестів. Потім ведучий вимовляє наступне слово, команди міняються ролями, і гра повторюється (загальна тривалість 4-6 раундів). Формального визначення переможців в цій грі не передбачено, проте гравцям можна пояснити, що більш ефективна та команда, яка витрачає менше часу на підбір рим і придумування того, як їх продемонструвати, а також ті, чії рими швидше вгадали.

*ДОДАТОК 3*  
**ПРОГРАМА ДИСЦИПЛІНИ**  
**“ОСНОВИ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА”**

**ВСТУП**

Навчальна варіативна дисципліна «Основи інноваційного підприємництва» призначена для здобувачів професійної (професійно-технічної) освіти. Обсяг дисципліни – 20 навчальних годин. Зміст навчальної дисципліни зорієнтований на поглиблення знань та умінь здобувачів професійної (професійно-технічної) освіти із підприємницької діяльності, набутих у результаті опанування загальноосвітнього курсу «Економіка» й загальнопрофесійного курсу «Основи галузевої економіки та підприємництва».

Мета навчального курсу: сформувати у здобувачів професійної (професійно-технічної) освіти підприємницьку компетентність, що стає основним фактором їхньої успішної самореалізації у професійній діяльності, сприяє розвитку здатності громадян України до активної участі в житті суспільства, самозайнятості, управління власним життям і кар’єрою.

Завдання курсу: сформувати у здобувачів професійної (професійно-технічної) освіти систему знань у галузі економіки інновацій (поняття про інноваційний процес та інноваційний розвиток, загальна характеристика інновацій, створення інноваційного бізнесу, вибір інноваційної стратегії), навички самопізнання та самоменеджменту, комунікаційну компетентність та соціальну відповідальність; розвинути здібності з підприємництва.

Зміст програми включає сім модулів.

№ з/п	Назва модуля	Кількість годин
1.	Теоретичні основи інноваційного підприємництва	3
2.	Бізнес-ідея та її реалізація	2
3.	Планування успіху підприємницької діяльності	2
4.	Самоменеджмент особистості	3
5.	Комунікації у бізнесі	2
6.	Економічні та правові умови інноваційного підприємництва	4
7.	Етика підприємництва та соціальна відповідальність у бізнесі	2
8.	Залікова робота «Створення бізнес-плану»	2
9.	Всього	20

У процесі вивчення навчальної дисципліни можна застосовувати індивідуальні, групові, фронтальні форми роботи практичної спрямованості, що сприятимуть отриманню знань та базових умінь, необхідних для здійснення підприємницької діяльності. Рекомендовані методи навчання: цільове обговорення, мозкові атаки, обговорення (інвентаризації) списку слабких місць, «мозкової атаки навпаки», метод Гордона, метод опитувальника, евристичний метод, метод вартісного аналізу, метод матричних структур, метод «мрії про неможливе».

Програма сприяє оволодінню первинними навичками підприємницької діяльності, які формуються в рамках роботи здобувачів освіти над навчальним проектом «Створення бізнес-плану», що є заліковою роботою по закінченні вивчення предмету.

## Модуль 1

### ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

(3 год.)

#### **Тема 1. Поняття інноваційного підприємництва (1 год.)**

Підприємництво та соціально-економічна сутність підприємницької діяльності. Види підприємницької діяльності. Поняття про інновації та інноваційне підприємництво.

Основні види підприємницьких інновацій (нові ринки збуту, нові технології, нові товари або послуги, нові методи організації виробництва, нові джерела і види ресурсів).

#### **Тема 2. Створення інноваційного продукту (1 год.)**

Основні етапи створення інноваційного продукту. Життєвий цикл інноваційного продукту. Методи генерації та презентації (ознайомлення з методикою ElevatorSpeech/Pitch та її використанням) інноваційних підприємницьких ідей.

#### **Тема 3. Ризики підприємницьких інновацій (1 год.)**

Ризики інноваційного підприємництва (ризики оригінальності, ризики інформаційної неадекватності, ризики технологічної неадекватності, ризики юридичної неадекватності).

## Модуль 2

### БІЗНЕС-ІДЕЯ ТА ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЯ

(2 год.)

#### **Тема 1. Поняття бізнес-ідеї (1 год.)**

Сутність, види, завдання та реалізація бізнес-ідей. Джерела отримання бізнес-ідеї. Сім сфер аналізу змін підприємницької можливості.

Методи вироблення та оцінювання нових ідей. Фільтрація нових ідей за низкою характеристик. Принципи пропозиції бізнес-ідеї. Демонстрація привабливого ринку та ідентифікація цільової групи споживачів. Схема визначення прибутку в бізнесі. Приклади успішних інноваційних бізнес-ідей.

#### **Тема 2. Презентація бізнес-ідеї (1 год.).**

Характеристика перспективної бізнес-ідеї. Форми задоволення бізнес-ідеї. Пропозиції рішення проблем бізнес-ідеї. Визначення вигоди споживача від використання продукту (послуги). Базові вимоги для задоволення бізнес-ідеї. Способи та задачі представлення бізнес-ідеї інвесторам.

### Модуль 3

## **ПЛАНУВАННЯ УСПІХУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

(2 год.)

#### **Тема 1. Побудова успішного образу підприємця (1 год.).**

Поняття «успіх» і «ситуація успіху». Радість досягнення, усвідомлення своїх можливостей. Віра в себе. Умови досягнення успіху, значних результатів у діяльності. Успіх і очікування особистості. Ситуація успіху як механізм подальшого руху особистості.

#### **Тема 2. Планування підприємницького успіху (1 год.).**

«Кодекс підприємницької поведінки». Розвиток підприємницької культури або «кодексу підприємницької поведінки», його зміна, поява і зникнення різних норм і правил. Основні елементи планування підприємницької діяльності як складової менеджменту і цілісної системи (прогнозування, формування загальних завдань, встановлення термінів їх виконання та визначення ресурсного забезпечення, складання бюджетів). Побудова стратегії й тактики досягнення успіхів.

### Модуль 4

## **САМОМЕНЕДЖМЕНТ ОСОБИСТОСТІ**

(3 год.)

#### **Тема 1. Управління часом (1 год.).**

Особливості часу як ресурсу. Тайм-менеджмент. Технологія проведення співбесід і переговорів. Основні вимоги до організації робочого місця.

Визначення «пожирачів часу». Складання розпорядку дня. Ведення ділового щоденника.

## **Тема 2. Управління та стратегія розвитком особистості (1 год.).**

Сутність, завдання, показники й основні напрями самоменеджменту. Оперативні, тактичні та стратегічні цілі планування розвитку життя та кар'єри. Складання плану саморозвитку на тиждень (місяць, рік). Конфлікти, їх причини та наслідки. Способи розв'язання конфліктних ситуацій. Конфлікти у діяльності підприємця.

## **Тема 3. Управління розвитком життя й кар'єри (1 год.).**

Стилі управління. Індивідуальний стиль управління.

Визначення творчого потенціалу особистості. Визначення життєвих цілей особистості. Діагностика міжособистісних стосунків. Складання плану проведення співбесіди з працевлаштування.

## Модуль 5

### **КОМУНІКАЦІЇ У БІЗНЕСІ**

(2 год.)

## **Тема 1. Теоретичні основи комунікації в бізнесі (1 год.).**

Поняття «комунікація» і «спілкування»: спільні та відмінні ознаки. Вербальні засоби комунікації та невербальна комунікація. Різновиди комунікацій (усні й письмові; комунікації зворотнього зв'язку; зовнішні і внутрішні; горизонтальні і вертикальні). Форми бізнес-комунікації (ділова розмова, комерційні перемови, інтерв'ю). Комунікативні технології самопрезентації.

## **Тема 2. Комунікативна природа бізнесу (1 год.).**

Комунікативна діяльність бізнесменів. Роль комунікації у діяльності керівника. Стереотипи в комунікації. Стратегії усних ділових комунікацій. Стратегії письмових ділових комунікацій.

Комунікативні бар'єри та їх подолання. Маніпуляції у бізнес-комунікаціях. Управління організаційними комунікаціями у бізнесі. Етикет як технологія бізнес спілкування.

## Модуль 6

### **ЕКОНОМІЧНІ ТА ПРАВОВІ УМОВИ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА**

(4 год.)

## **Тема 1. Зміст установчих документів та їх підготовка (1 год.).**

Визначення установчих документів. Зміст установчих документів. Визначення «Модельного статуту». Переваги та недоліки «Модельного статуту». Різниця в установчих документах між юридичною особою та фізичною особою підприємцем. Ознаки фіктивності в установчих документах.

## **Тема 2. Державна реєстрація підприємницької діяльності (1 год.).**

Порядок проведення державної реєстрації. Державна реєстрація юридичних осіб: перелік документів та строки та електронна реєстрація. Державна реєстрація фізичних осіб підприємців (ФОП) : перелік документів строки та електронна реєстрація. Зміни в установчих документах. Підстави залишення документів без розгляду. Виключний перелік підстави відмови у державній реєстрації.

## **Тема 3. Економічні умови здійснення підприємницької діяльності (1 год.).**

Сутність малого та середнього підприємництва. Функції малого та середнього підприємництва. Особливості розвитку малого та середнього бізнесу в Україні.

## **Тема 4. Інноваційна економічна модель підприємницької діяльності (1 год.).**

Використання інноваційних організаційно-управлінських, техніко-технологічних і соціально-економічних рішень у підприємницькій діяльності. Обґрунтоване формулювання головної мети діяльності. Оцінка ринкового середовища для пошуку альтернативних можливостей реалізації підприємницької ідеї. Оцінка власних матеріальних та фінансових ресурсів Пошук зовнішніх джерел додаткових ресурсів. Аналіз потенціалу конкурентів.

### Модуль 7

## **ЕТИКА ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ У БІЗНЕСІ**

(2 год.)

### **Тема 1. Етичні норми управління людськими ресурсами (1 год.).**

Етичні норми ділового спілкування (телефонні розмови і службове листування). Етикет привітання, представлення, прийомів та переговорів. Механізм формування корпоративної етики.

### **Тема 2. Соціальна відповідальність у бізнесі (1 год.).**

Соціальна відповідальність як засіб досягнення економічного, екологічного та соціального ефектів підвищення конкурентоспроможності підприємства. Виведення на ринок нового товару (послуги) засобами соціальної відповідальності.



### Список рекомендованих джерел

1. Горленко Г. О. Збірник задач з економіки : навчальний посібник для учнів 10-11 класів / Упорядник Горленко Г. О. Вид.4-те доп. і перероб. Кам'янець-Подільський: Абетка-НОВА, 2009. 168 с.
2. Дахитг Чарльз. Кмітливіше, швидше, краще. Секрети продуктивності в житті та бізнесі. Харків : Книжковий Клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», 2016. 432 с.
3. Єщенко П. С. Економіка для всіх. К.: Вища шк., 2009. 478 с.
4. Бізнес-планування : навч. посіб. / Т. Г. Васильців, Я. Д. Качмарик, В. І. Блонська, Р. Л. Лупак. – К. : Знання, 2013. 173 с.
5. Господарський кодекс України // Верховна Рада України: від 16.01.2003, № 436-IV.
6. Цивільний кодекс України // Верховна Рада України: від 19.06.2003. № 980-IV.
7. Абдуллаєва І. Б. Психологічні особливості підприємницької діяльності сфери торгівлі: зарубіжний досвід досліджень. Електронний ресурс. URL: [irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiirbis\\_64.exe](http://irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiirbis_64.exe)
8. Айстраханов Д. Підготовка учнів до підприємницької діяльності в системі професійно-технічної освіти. Електронний ресурс. URL: [http://svistunvip.blogspot.com/2014/03/blog-post\\_5.html](http://svistunvip.blogspot.com/2014/03/blog-post_5.html)
9. Данилишин Б. Мале та середнє підприємництво є засобом існування та стимулом самовдосконалення для України. Електронний ресурс URL: [https://www.rbc.ua/ukr/news/b\\_danilishin\\_03072008](https://www.rbc.ua/ukr/news/b_danilishin_03072008)
10. Ділові якості підприємців та їх роль у забезпеченні успіху підприємницької діяльності. Електронний ресурс URL: [http://pidruchniki.com/15290527/ekonomika/dilovi\\_yakosti\\_pidpriyemtsiv\\_rol\\_zabezpechenni\\_uspihu\\_pidpriyemnikskoyi\\_diyalnosti](http://pidruchniki.com/15290527/ekonomika/dilovi_yakosti_pidpriyemtsiv_rol_zabezpechenni_uspihu_pidpriyemnikskoyi_diyalnosti)
11. Тирпак І. В., Тирпак В. І., Жуков С. А. Основи економіки та організації підприємництва. Навчальний посібник. Київ: Кондор, 2011. 284 с.
12. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV (Редакція від 07.03.2018 р.).
13. Законодавча база України про підприємництво // Офіційний сайт Держкомпідприємництва. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.drs.gov.ua>
14. Класифікатор видів економічної діяльності (КВЕД) ДК 009:2005, ДК 009:2010.
15. Класифікатор організаційно-правових форм господарювання ДК 002:2004. [Електронний ресурс]. Режим доступу: [https://www.olza.com.ua/zakon\\_korfg](https://www.olza.com.ua/zakon_korfg)
16. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР.
17. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-17 (Редакція від 19.04. 2018 р.).
18. Про захист прав споживачів: Закон України від 12.05.1991 № 1023-ХІІ.
19. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 № 959-ХІІ.

*Виробничо-практичне видання*

**Алексєєва** Світлана Володимирівна  
**Базиль** Людмила Олександрівна  
**Байдулін** Валерій Борисович  
**Гриценко** Інна Антонівна  
**Єршова** Людмила Михайлівна  
**Орлов** Валерій Федорович  
**Сохацька** Ганна Володимирівна  
**Теловата** Марія Теодозіївна

## **ПІДПРИЄМНИЦЬКА КОМПЕТЕНТНІСТЬ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ**

*Методичний посібник*

[*Електронне видання*]

За наукове редакцією *Т. М. Теловатої*  
Редактор-коректор *Н. Л. Данилюк*  
Комп'ютерна верстка та обкладинка – *Т. В. Шеканова*

Формат 60x84/16.  
Гарнітура Minion.  
Обл.-вид. арк. 16,0.  
Зам. 875.

Видавець і виготівник комунальне книжково-газетне видавництво  
«Полісся».  
10008 Житомир, вул. Шевченка, 18а.

*Свідоцтво про внесення до Державного реєстру:  
серія ЖТ № 5 від 26.02.2004 року.*