

МЕТОДИ ТА ЕТАПИ КОНСУЛЬТУВАННЯ З МОЛОДІЖНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Наталія Ваніна,

кандидат економічних наук, доцент, науковий співробітник лабораторії професійної кар'єри Інституту професійної освіти НАПН України, Київ, Україна.

<https://orcid.org/0000-0001-8310-5139>

Анотація. Створення умов для підтримки молодіжного підприємництва, передбачає в закладах професійної (професійно-технічної) освіти організацію проведення консультування здобувачів освіти з молодіжного підприємництва. Актуальність визначення методів та етапів консультування з молодіжного підприємництва обумовлена тим, що в даний час цей вид психологічної підтримки затребуваний готовністю майбутніх кваліфікованих робітників до підприємницької діяльності.

Ключові слова: професійна освіта, молодіжне підприємництво, кваліфікований робітник, методи консультування.

METHODS AND STAGES OF COUNSELING ON YOUTH ENTREPRENEURSHIP

Nataliia Vanina

PhD in Economics, Associate Professor, Researcher at the Laboratory of Professional Career of the Institute of Professional Education of the National Academy of Pedagogical Sciences of Ukraine, Kyiv, Ukraine

Abstract. Creating conditions for supporting youth entrepreneurship involves the organization of counseling for students on youth entrepreneurship in vocational (vocational-technical) education institutions. The relevance of determining the methods and stages of counseling on youth entrepreneurship is due to the fact that this type of psychological support is currently in demand by the readiness of future skilled workers for entrepreneurial activity.

Keywords: vocational education, youth entrepreneurship, skilled worker, counseling methods.

Головну роль у вирішенні соціально-економічних проблем країни грає молодіжне підприємництво, оскільки це пов'язано зі створенням нових робочих місць та скороченням рівня безробіття. Молодь є найбільш значущою ланкою у підприємницькому середовищі. Адже саме сьогоднішня молодь, молодіжне підприємництво визначатиме вигляд нашої країни вже за 10 років, від розвитку сьогоднішнього молодіжного бізнесу залежатимуть темпи економічного зростання та розвитку нашої країни завтра.

Молодіжне підприємництво – це дуже складний сектор. Правильно побудована, цілеспрямована підтримка забезпечить його розвиток, що, своєю чергу, призведе до економічного зростання країни та підвищення її інвестиційної привабливості.

Події, що відбуваються в країні визначають важливість створення різних умов підтримки молодіжного підприємництва, спрямованих на забезпечення сприятливого середовища для функціонування, збереження існуючих позицій та подальшого розвитку. Таким видом підтримки є організація в закладах професійної (професійно-технічної) освіти консультування здобувачів освіти з молодіжного підприємництва.

Зміст молодіжного підприємництва, межі його здійснення тісно пов'язані з методами консультування підприємницької діяльності.

Найбільш поширені три методи консультування: експертне, процесне та навчальне, а також їх поєднання – експертно-навчальне, процесно-навчальне, експертно-процесне та інші (Горфінкель, 2015).

Експертне консультування – найбільш пасивна форма консультування. При експертному консультуванні консультант як вузький спеціаліст самостійно здійснює діагностику бізнес-проблеми, розробку рішень і рекомендацій з їх впровадження (Соколенко, 2018).

При процесному консультуванні фахівці-консультанти на всіх етапах розробки проекту активно взаємодіють із клієнтом, спонукаючи його висловлювати свої ідеї, пропозиції.

При навчальному консультуванні головне завдання фахівців – підготувати ґрунт для виникнення ідей та вироблення рішень (Гонтарева, 2016). З цією метою вони проводять для майбутнього кваліфікованого робітника лекції, семінари, надаючи тим самим всю необхідну теоретичну та практичну інформацію. Насправді в чистому вигляді жоден із перерахованих методів консультування не застосовується окремо: зазвичай, використовуються комбінації всіх трьох методів.

В залежності від поставлених завдань, на різних стадіях можуть застосовуватися комбінації даних методів. Експерти відмічають, що навчальне консультування, як правило, супроводжує процесне, а в багатьох випадках і експертне. В Україні найбільш популярним є навчальне, і експертно-навчальне консультування, тоді як у Європі на перші позиції виходить процесне та процесно – експертне.

Метод (від грец. «Methodos» – шлях дослідження чи пізнання, теорія, вчення) визначається у науці як спосіб досягнення будь-якої мети, розв'язання конкретної задачі; сукупність прийомів чи операцій практичного чи теоретичного пізнання діяльності (Рассоха, 2011). Під методом бізнес-консультування слід розуміти загальну схему дій консультанта, вироблену на основі узагальнення попереднього успішного досвіду виконаних консультацій конкретного виду.

Класифікація методів консультування з молодіжного підприємництва дає можливість здійснити швидкий пошук, вибір та ефективне використання тих методів, які найбільшою мірою відповідають характеру проблем, які потрібно вирішити при відкритті власного бізнесу, моделі консультування та ситуації, яка складається.

Один із найпоширеніших підходів до класифікації бізнес-консультування – виділення груп методів за етапами консультаційного процесу (методи діагностики; методи вироблення рішень; методи впровадження розробок та рекомендацій).

Сучасні методики бізнес-консультування передбачають використання низки відносно нових технологій, в тому числі:

Методи творчого мислення – це методи альтернативного формулювання проблем та альтернативних шляхів їх рішення, основою яких є принцип відкладеного обговорення. Цей принцип передбачає колективне створення альтернатив, їх потрібно висловлювати, пропонувати і все записувати, навіть надто сміливі, незвичайні та навіть смішні думки (Корсунська та ін., 2018).

Найчастіше використовують алгоритм Альтшуллера, «мозковий штурм», морфологічний аналіз, що синтезує метод.

Метод «мозкового штурму» ділять на два види: індивідуальний та колективний. Вони ґрунтуються на принципі «відкладеного обговорення». Метод «мозкового штурму»

широко застосовується під час вирішення будь-яких проблем. Він є технологією колективної творчості.

Створення експертних опонуючих груп має на меті поєднати методи самостійного наукового пізнання та мозкового штурму. Принципи даного методу побудовано на формуванні двох груп експертів, яким пропонується вирішити проблему різними способами; в результаті власник (керівник) підприємства приймає ту чи іншу точку зору та відповідно спосіб вирішення проблеми.

Метод зосередження на властивостях полягає в тому, що бізнес-консультант, який вирішує проблему, визначає основні незалежні змінні показники, параметри чи властивості предмета чи поняття. Потім їх систематично змінюють усіма можливими способами доти, доки отримують альтернативу. Після цього запропоновані зміни оцінюють.

Метод примусового створення зв'язків виходить з пошуку зв'язків між неоднорідними продуктами мислення. Консультант, розробляє перелік об'єктів та ідей, що відносяться до проблеми. Цей метод використовують, перш за все, для стимулювання оригінальних задумів.

Синтезуючий метод спрямований на вироблення лише одного, але обов'язково нового та оригінального рішення.

Самостійний науковий пошук – це метод, який дозволяє експерту максимально докладно вивчити проблему на основі вже вивченого та викладеного у наукових працях вітчизняного та зарубіжного досвіду.

Інноваційне бізнес-консультування – це професійна допомога підприємцю в принципово новому рішенні складних нестандартних проблем його життя та діяльності. Консультант, що спеціалізується в галузі інноваційного бізнес-консультування, виступає не як носій деякої змістовної точки зору, а як помічник. Його завдання – запуск механізмів самоврядування, самоорганізації та саморозвитку.

Активним методом бізнес-консультування клієнта є *навчальне консультування*, під час якого консультант надає клієнту відповідну теоретичну та практичну інформацію у формі лекцій, семінарських занять, тренінгів, ділових ігор, навчально-практичних посібників, конкретних ситуацій («кейсів») тощо.

Класичним методом навчального бізнес-консультування є так званий *лабораторний метод* (метод Т-групи) (Гонтарева, 2016), де під «лабораторією консультування» мається на увазі навчальне середовище, що створює можливість дій з боку учасників, що імітують реальні управлінські ситуації і процеси.

Особливість лабораторного методу полягає в тому, що здобувач професійної освіти, якого навчають в лабораторії повинен бути здатний налаштуватися як на внутрішні, їм самим створюються ідеї, які є його власними відчуттями, так і на інформацію, яка збирається про зовнішній світ за допомогою почуттів, тобто на свою роботу з інтуїцією, яка необхідна при перенесенні отриманих при навчанні знань на інші ситуації, безпосередньо не збігаються з такими при навчанні. Його застосування передбачає навчання за особливими методиками.

Лабораторний метод забезпечує сильну мотивацію навчання, оскільки рольова практика сприяє тому, що учасник відчуває потребу краще зрозуміти конкретні питання. Лабораторний метод більш характерний для концепції процесного консультування. Одна з особливостей «лабораторії» полягає в можливості коригування програми відповідно до

дій учасників процесу консультування. Процеси коригування є невід'ємною частиною лабораторного методу, у той час як дидактичний підхід до планування семінарів, не має процесно-орієнтованої якості самого коригування. Дидактичний підхід відводить від процесу навчання і повертається до традиційної форми експертного консультування. Звичайно, можлива комбінація трьох названих форм консультування (експертного, процесного і навчального) у межах одного й того самого проекту.

Застосування запропонованих методів консультування з молодіжного підприємництва може варіюватись залежно від консультанта, його експертизи, галузі та конкретних потреб бізнесу і включати основні етапи бізнес-консультування:

- рішення про відкриття власної справи. На цьому етапі консультування буде важливим: ухвалити рішення, вибрати бізнес-ідею, скласти письмовий бізнес-план, визначити форму власності та зареєструвати свій бізнес;

- визначення ідеї. Для консультування у визначенні ідеї в бізнесі, важливо враховувати свої інтереси, навички та знання, а також вивчати різні джерела інформації.

- визначення цінності продукту. Надання спеціалізованих консультацій, які допоможуть майбутнім молодим підприємцям покращити свої знання, навички, шанси на успіх у бізнесі і забезпечити перевагу перед конкурентами.

- визначення цільової аудиторії. Цільова аудиторія —це ті люди, які можуть стати потенційними покупцями того чи іншого товару/послуги. Основними методами бізнес-консультування майбутніх кваліфікованих робітників по визначенню цільової аудиторії мають бути: використання пошуку в Google, використання соціальних мереж, проведення маркетингових досліджень, використання аналітичних інструментів.

- складання бізнес-плану. Це основний етап після закінчення розроблення концепції, необхідний для залучення інвестицій та отримання кредитних коштів на реалізацію проекту. Бізнес-план – це проект майбутньої справи, що безпосередньо відповідає на питання, як розпочати свій бізнес. Бізнес-план включає опис всіх дій, спрямованих на відкриття та розвиток свого бізнесу, а також містить фінансовий звіт про майбутні витрати та доходи.

- формування команди. Консультант допоможе підібрати кваліфікований персонал, компетентності якого відповідатимуть поставленим завданням.

- аналіз перших результатів. Завдяки своєму досвіду та знанням, консультант може провести аналіз ситуації, виявити причини відхилень та ідентифікувати потенційні ризики, які є актуальними для вашого бізнесу.

- перезапуск з урахуванням перших результатів. Стратегії, що не приносять прибутку і забирають ресурси, переглядаються, змінюючись більш ефективними методами. На етапі перезапуску, консультант готує механізми для подальшого розширення бізнесу, щоб не дати конкурентам зайняти місце на ринку.

Важливо зауважити, що кожен бізнес має свої унікальні вимоги та контекст, тому консультант буде обирати ті механізми, які найкраще відповідають потребам конкретної ситуації.

Робота з консультантом дозволяє «під ключ» вирішити низку адміністративних завдань та отримати готовий результат відповідно до законодавчих норм.

Список посилань

Гонтарева, І. (2016). *Підприємництво та комерціалізація інновацій*.
<https://www.hneu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/04/kons.pdf>

Гонтарева, І. (2016). *Консалтингові послуги в сфері підприємництва*.
https://www.hneu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/04/Konspekt-lektsyj_posl.pdf

Горфінкель, В. (2015). *Інноваційне підприємництво*.
https://stud.com.ua/21708/ekonomika/metodi_konsultuvannya

Єфіменко, С. (2015). *Розвиток інтелектуально-творчого потенціалу майбутнього учителя технологій у процесі професійної підготовки*. [Дисертація канд. пед. наук, Кіровоградський державний педагогічний університет імені Володимира Винниченка].

Корсунська, Н., Мельничук, Л., Мельничук, О., & Хоменкова, Л. Ю. (Ред.). (2018). *Психолого-педагогічні методи розвитку творчого мислення для студентів ВНЗ*. *Наукові записки. Ніжинський державний університет імені Миколи Гоголя*, 3, 108-116.

Соколенко, В. А. (2018). *Основи управлінського консультування*. НТУ «ХП».

Рассоха, І. (2011). *Конспект лекцій з навчальної дисципліни «Методологія та організація наукових досліджень» для студентів 5 курсу денної форми навчання освітнього-кваліфікаційного рівня «магістр» спеціальностей 8.050106, 8.03050901 "Облік і аудит", 8.050201 "Менеджмент організацій", 8.03060101 "Менеджмент організацій і адміністрування (за видами економічної діяльності)". ХНАМГ.*