

Карицкая Ирина Михайловна

кандидат экономических наук,
доцент кафедры маркетинга,
рекламы и связей с общественностью
Новосибирского государственного университета
экономики и управления

Сабадаш Андрей Григорьевич

кандидат психологических наук,
доцент кафедры маркетинга,
рекламы и связей с общественностью
Новосибирского государственного университета
экономики и управления

ТРЕНИНГ-КОУЧИНГ КАК СРЕДСТВО ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ БУДУЩИХ СПЕЦИАЛИСТОВ

Аннотация:

В работе определяется специфика применения тренинг-коучинга в образовательном процессе. Доказано, что данный метод позволяет развить социально-профессиональную компетентность будущих специалистов путем интеграции знаний, умений и практических навыков, полученных в процессе изучения различных дисциплин, и использования их в особым образом смоделированной ситуации. Участие представителей бизнеса и потенциальных работодателей в подготовке и проведении тренинг-коучинга создает условия, максимально приближенные к реальности, обеспечивая необходимый формат и спектр профессиональных взаимодействий уже на начальном этапе профессионализации.

Ключевые слова:

тренинг-коучинг, профессиональная сфера, социально-профессиональная компетентность, профессиональное общение, профессионализация.

Karitskaya Irina Mihaylovna

PhD in Economics, Assistant Professor,
Marketing, Advertising
and Public Relations Department,
Novosibirsk State University of
Economics and Management

Sabadash Andrey Grigoryevich

PhD in Psychology, Assistant Professor,
Marketing, Advertising
and Public Relations Department,
Novosibirsk State University of
Economics and Management

COACHING AS A MEANS OF FORMING SOCIAL AND PROFESSIONAL COMPETENCE OF FUTURE SPECIALISTS

Summary:

The article defines the specific features of applying coaching in the educational process. The authors proved that this method allows one to develop social and professional competence of future specialists through the integration of knowledge, skills and practical experience obtained during studying various branches of science and using them in the situation simulated in a special way. The participation of business representatives and prospective employers in the preparation and conduction of coaching creates an environment as close to reality as possible, providing the required format and range of professional interactions at the initial stage of professionalization.

Keywords:

coaching, professional field, social and professional competence, professional communication, professionalization.

Взаимодействие бизнес-сообщества и вуза как субъектов единой профессиональной сферы характеризуется комплексом общих целей, в качественной реализации которых заинтересованы все акторы. Улучшение деловой и национальной конкурентоспособности все в большей степени представляет собой процесс сотрудничества, в который вовлечены органы власти, компании и образовательные организации [1, р. 47]. Профессиональный уровень специалистов, их социально-профессиональная компетентность стали важными факторами фирменной конкурентоспособности на российском и международном рынках [2, с. 146].

Основным инициатором и организатором налаживания устойчивых системных связей в данном случае выступает вуз, обеспечивающий постоянные контакты сторон на основе равноправия и равного участия. Целью таких контактов является формирование профессиональной компетентности студентов вуза как будущих специалистов. Контактующей с работодателями «единицей» должны стать выпускающие кафедры и факультеты, а также структуры вуза, занимающиеся трудоустройством студентов и выпускников. Предполагается, что субъекты профессиональной сферы также глубоко заинтересованы в привлечении к своему бизнесу специалистов, максимально удовлетворяющих большинству их требований и способных усилить конкурентную позицию организаций [3, с. 31].

Сопричастность субъектов профессиональной сферы к процессу профессионального формирования будущего специалиста позволит конкретизировать перечень и содержание социально-профессиональных компетенций, формируемых у студентов в процессе подготовки в вузе, особо

значимых с их точки зрения [4, с. 570]. В дальнейшем, при приеме на работу специалиста, работодатель проявит большую заинтересованность в выпускниках тех вузов, с которыми у него установились партнерские отношения [5, с. 24]. Помимо общепринятых форм взаимодействия вуза, студентов и субъектов профессиональной сферы большое значение имеет неформальное профессиональное общение, обеспечивающее формирование атмосферы доверия между его участниками.

Для развития социально-профессиональной компетентности у студентов высших учебных заведений нами разработан и апробирован тренинг-коучинг «Оптимальные решения». Концепция тренинг-коучинга предполагает осознание и преодоление барьеров проявления креативности, выявление характеристик креативной среды целевой профессиональной сферы, формирование навыков и умений управления собственным креативным процессом в профессиональной деятельности [6, с. 337]. Коучинг раскрывает потенциал человека и таким образом помогает ему достичь максимальной эффективности [7, с. 19].

Разработанный тренинг-коучинг представляет собой планомерно осуществляемый модуль-сценарий с целью формирования и совершенствования профессиональных компетенций, повышения эффективности профессиональной деятельности. Это метод группового обучения, особая учебно-психологическая атмосфера которого дает прогнозируемый результат, так как включается коллективная деятельность по нахождению оптимального решения профессиональных задач. Также в тренинге может использоваться и виртуальная коммуникационная среда, предоставляющая множество возможностей для организации обучения [8, с. 77].

Цель тренинг-коучинга заключается в том, чтобы интегрировать знания и умения, практические навыки, полученные при изучении многих дисциплин, в условиях практической деятельности, максимально приближенных к профессиональной реальности.

Задачи тренинг-коучинга:

- закрепление полученных в процессе обучения теоретических знаний;
- приобретение практических навыков профессиональной деятельности;
- накопление знаний о видах деятельности организации профессиональной сферы, основах ведения бизнеса;
- формирование представлений о внешней и внутренней среде организации и бизнеса, информационной природе управления, знаний о взаимодействии подразделений коммерческой организации между собой, структуре организации, движении информации и документов внутри нее;
- выработка и закрепление навыков работы с нормативно-правовыми и управленческими документами, заполнения форм статистической отчетности;
- раскрытие и проявление личностных качеств в коллективной работе;
- развитие навыков публичных выступлений.

В процессе тренинг-коучинга осуществляется:

- максимальное приближение обстановки к профессиональным ситуациям, характеризующимся высокой напряженностью труда, информационной насыщенностью, условиями высокой конкуренции и активного взаимодействия субъектов профессиональной сферы;
- проектирование и создание виртуальной, профессиональной сферы в процессе продвижения на рынке продукта профессиональной деятельности с целью удовлетворения специфической социальной потребности [9, с. 398];
- конструирование виртуального рынка для продвижения продукта профессиональной деятельности потребителям, имеющим различные характеристики и широкий спектр потребностей; разработка коммуникационного комплекса организации, в том числе создание PR-проектов, рекламных продуктов в таких формах, как сайты, буклеты, объявления, а также презентации услуг фирмы и спонсорских мероприятий;
- развитие коммуникативной культуры, навыков делового общения, создание имиджа, деловой репутации в профессиональной среде; приобретение практики работы со специальными компьютерными программами и системами (работа с документами);
- совершенствование навыков ведения переговоров (в том числе с использованием технических средств – телефона, WhatsApp, ICQ, Skype);
- планирование и организация рабочей среды организации, оформление офисов;
- приобретение практического опыта командной работы, межличностного общения и принятия управленческих решений.

Организаторами и участниками тренинг-коучинга являются профессорско-преподавательский состав, руководители и сотрудники фирм-партнеров, выступающих площадками практик для студентов, дипломированные выпускники вуза и студенты выпускного курса.

Практика реализации тренинг-коучинга в настоящее время осуществляется в НГУЭУ в рамках учебного процесса как интерактивная форма обучения при проведении четырехчасовых семинарских занятий по дисциплине «Технологии продаж». Более 5 лет данный тренинг-коучинг

проводится со студентами 4-го курса, обучающимися по специальности «Торговое дело». В первом семестре текущего учебного года тренинг проводился также со студентами 4-го курса, обучающимися по специальности «Реклама и связи с общественностью». На семинарские занятия приглашаются представители бизнес-сообщества целевых профессиональных сфер. Именно они предлагают актуальные ситуации и профессиональные задачи, для оптимального решения которых требуется совместная креативная деятельность.

Тренинг-коучинг является инновацией в учебном процессе вуза, так как предполагает применение различных методов активного обучения и наличие элементов социально-психологических тренингов, которые помогают сформировать у будущих специалистов необходимые профессионально-личностные качества.

В ходе апробации было выявлено, что в практическом аспекте проведение тренинг-коучингов дает различные возможности для развития будущего специалиста:

- эффективное использование междисциплинарных знаний в работе руководителей и сотрудников организации, а также профессорско-преподавательского состава, обладающего большим научно-консультационным багажом, при решении проблем и задач организации профессиональной сферы;

- привитие и закрепление у участников тренинг-коучингов необходимых профессионально-личностных качеств, являющихся основными элементами, составляющими их социально-профессиональную компетентность;

- моделирование различных сложных ситуаций профессиональной деятельности, формирование конкретного листа навыков под рабочее место;

- приобретение участниками тренинга «междисциплинарной квалификации» [10, с. 403], позволяющей выполнять различные профессиональные действия и решать многовариантные задачи;

- выработка представлений и навыков поведения в различных ситуациях, часто возникающих в практике профессиональной деятельности;

- критическая оценка будущими специалистами применяемых участниками моделей поведения, реализуемых в процессе профессионального взаимодействия с различными субъектами;

- совершенствование навыков социальной перцепции, развитие различных приемов межличностной коммуникации;

- выработка навыков правильной и быстрой оценки ситуации для правильного принятия решения, индивидуального или группового, и построения эффективной системы группового взаимодействия при принятии решений;

- актуализация способностей к обучению и саморазвитию.

Применение тренинг-коучинга позволит осуществлять формирование социально-профессиональной компетентности будущих специалистов целевой сферы, а также опосредованное управление процессом профессионализации через организацию взаимодействия вуза и бизнес-сообщества в процессе формирования социально-профессиональной компетентности.

Именно социально-профессиональная компетентность будущих специалистов является объективным итоговым результатом, необходимым, достаточным и актуальным для всех субъектов профессиональной сферы вне зависимости от инвариантности их первоначальных целей.

Ссылки:

1. Porter M.E., Ketels C.H.M. UK competitiveness: moving to the next stage. DTI economics paper no. 3. 2003. May.
2. Ситникова Я.В., Надгребельная В.С. Конкурентоспособность предприятия на международном рынке и вызовы современной экономики // Современная наука: теоретический и практический взгляд : сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф. Уфа, 2015. С. 144–148.
3. Кравец А.В. Инновационная экономика России: проблемы и перспективы экономического роста // Креативная экономика. 2016. Т. 10, № 1. С. 21–34.
4. Николаева Л.В. Новые образовательные технологии и принципы организации учебного процесса в современном вузе // Фундаментальные исследования. 2013. № 11-3. С. 570–573.
5. Гриненко С.В. Информационно-коммуникационные технологии в системе взаимодействия профессионального образования и рынка труда. Таганрог, 2008. 152 с.
6. Сундукова Т.О., Ванькина Г.В., Мусатова И.Л. Технологии тренинга, коучинга и менторинга в учебном процессе // Проектирование и реализация образовательного процесса на основе ФГОС ВО : материалы учеб.-метод. конф. проф.-преподават. состава, аспирантов, магистрантов и соискателей ТГПУ им. Л.Н. Толстого. Тула, 2016. С. 336–339.
7. Уитмор Дж. Внутренняя сила лидера. Коучинг как метод управления персоналом. М., 2012. 312 с.
8. Мышанский А.А. Особенности проведения обучающих мероприятий в интернет-среде // Философия образования. 2013. № 4 (49). С. 75–82.
9. Тятенкова И., Черепанов А., Фадейкин Г. Методические приемы тренингов и особенности их применения в СИФИБД // Непрерывное профессиональное образование : междунар. сб. науч. ст. Новосибирск, 2007. С. 394–413.
10. Там же. С. 403.

References:

- Grinenko, SV 2008, *Information and communication technologies in the system of interaction between vocational education and the labor market*, Taganrog, 152 p., (in Russian).
- Kravets, AV 2016, 'Innovative economy of Russia: challenges and prospects for economic growth', *Creative economy*, vol. 10, no. 1, pp. 21-34, <https://doi.org/10.18334/ce.10.1.2233>.
- Myshansky, AA 2013, 'Features of educational activities in the Internet environment', *Filosofiya obrazovaniya*, no. 4 (49), pp. 75-82, (in Russian).
- Nikolaeva, LV 2013, 'New educational technologies and principles of the organization of the educational process in the modern university', *Fundamental'nyye issledovaniya*, no. 11-3, pp. 570-573, (in Russian).
- Porter, ME & Ketels, CHM 2003, *UK competitiveness: moving to the next stage. DTI economics paper no. 3*, May.
- Sitnikova, YaV & Nadgrebelnaya, VS 2015, 'Competitiveness of the enterprise on the international market and challenges of the modern economy', *Sovremennaya nauka: teoreticheskiy i prakticheskiy vzglyad: sb. st. Mezhdunar. nauch.-prakt. konf.*, Ufa, pp. 144-148, (in Russian).
- Sundukova, TO, Vanykina, GV & Musatova, IL 2016, 'Technologies of training, coaching and mentoring in educational process', *Proyektirovaniye i realizatsiya obrazovatel'nogo protsessa na osnove FGOS VO: materialy ucheb.-metod. konf. prof.-prepodavat. sostava, aspirantov, magistrantov i soiskateley TGPU im. L.N. Tolstogo*, Tula, pp. 336-339, (in Russian).
- Tyatenkova, I, Cherepanov, A & Fadeikin, G 2007, 'Instructional techniques of trainings and features of their application in Siberian Academy of Finance and Banking', *Nepriyemnoye professional'noye obrazovaniye: mezhdunar. sb. nauch. st.*, Novosibirsk, pp. 394-413, (in Russian).
- Whitmore, J 2012, *The inner power of the leader. Coaching as a method of personnel management*, Moscow, 312 p., (in Russian).