

Формирование и развитие soft skills у студентов экономических направлений колледжа

Попова Марина Васильевна – магистрант факультета Педагогики и психологии Вятского государственного университета; мастер производственного обучения высшей квалификационной категории, преподаватель высшей квалификационной категории Вятского колледжа профессиональных технологий управления и сервиса.

Научный руководитель **Булдакова Наталья Викторовна** – доктор педагогических наук, доцент, зав.кафедрой Педагогики Вятского государственного университета.

Аннотация: Сегодня на рынке труда «мягкие» навыки играют ключевую роль и в профессиональной деятельности, и в построении отношений в рабочем коллективе, поскольку повышают уровень специалиста и способствуют успешному карьерному росту. Следовательно, задачей среднего профессионального образования является воспитание профессионала, способного реализовать себя в условиях высокой конкуренции, что требует внедрения технологий, формирующих «мягкие» навыки у обучающихся. В статье обосновывается выбор наиболее значимых личностных и профессиональных качеств, необходимых для формирования «мягких» навыков в процессе обучения.

Ключевые слова: Soft skills (мягкие) навык, hard skills (жёсткие навыки), профессиональные компетенции, профессиональное образование, колледж.

Одним из приоритетных направлений развития современного профессионального образования является повышение качества подготовки специалистов, легко адаптирующихся к изменениям, способных к анализу сложных ситуаций и принятию ответственных решений. Проблема формирования профессионально важных качеств у специалиста привлекает внимание, как участников образовательного процесса, так и работодателей. Интеллектуальный потенциал специалиста в настоящее время рассматривается как важнейший фактор развития экономики, а уровень образования как стратегический ресурс данного развития.

Общество сегодняшнего дня – это общество холодного текстового общения в

социальных сетях и мессенджерах. В связи с этим, выше цениться человечность, и потому сегодня мы все больше говорим о так называемых soft skills, (мягких) навыках. Чем глубже различные технологии проникают в нашу жизнь и выполняют функциональные работы, тем более востребованными становятся люди с развитыми мягкими навыками. Что это такое?

Термин «soft skills» является одним из новых трендов динамично меняющегося мира.

Soft skills (англ. - «мягкие навыки») - это унифицированные навыки и личные качества, которые повышают эффективность работы и взаимодействия с другими людьми. К этим навыкам относятся: управление личным развитием, умение оказать первую помощь, умение грамотно управлять своим временем, умение убеждать, навык ведения переговоров, лидерство и т.д. Это социальные навыки, еще их называют жизненными навыками. Они позволяют быть человеку успешным независимо от специфики его деятельности. Они, в отличие от hard skills, не поддаются абсолютно объективной оценке. Чем выше человек взбирается по карьерной лестнице, тем большее влияние на его успехи оказывают именно soft skills и меньшее – профессиональные навыки, hard skills.

Для студентов экономических направлений колледжа характерны такие универсальные навыки (soft skills) как: уверенность в себе и в своей идее, решительность, азарт, креативность, энтузиазм, самообладание, предвиденье, целеустремлённость, любопытство, стремление к саморазвитию, умение делать презентацию и выступать публично.

А мы, конечно же, хотим, чтобы наши дети, которые выйдут на рынок труда через 3 — 4 года были востребованными специалистами. Поэтому сейчас следует позаботиться о том, чтобы направить наше внимание на формирование и развитие таких необходимых навыков для успешной карьеры будущих выпускников.

В отличие от hard skills, жёстких навыков, имеющих прикладной характер и чёткое назначение (навыки в сфере продаж, маркетинга и финансов, навык программирования и т.д.), soft skills — это неспециализированные навыки, они надпрофессиональны, но при этом от их уровня развития зависит успех решения многих профессиональных задач. Особенно это касается тех задач, что мы решаем в коммуникации с другими людьми, в сотрудничестве, во взаимодействии.

Общение как взаимодействие характеризует непосредственную организацию совместной деятельности. Цели общения отражают потребности совместной деятельности людей. Здесь общение и выступает как межличностное взаимодействие, т.е. совокупность связей и взаимовлияний, складывающихся благодаря совместной деятельности людей.

Совместная деятельность и общение протекают в условиях социального контроля на основе норм, принятых в обществе образцов поведения, регламентирующих взаимодействия и взаимоотношения людей, и образующих специфическую систему. Диапазон социальных норм чрезвычайно широк: от образцов поведения, отвечающего требованиям трудовой дисциплины, до правил вежливости.

Ориентируясь на нормы, человек соотносит формы своего поведения с эталоном, отбирает нужные и, таким образом, исполняет определённые роли при взаимодействии с другими людьми. Поэтому так важно развивать соответствующие выбранной профессии «мягкие» навыки soft skills и «твёрдые» навыки hard skills.

Основы для некоторых универсальных компетенций даются человеку от рождения, например: упорство, хорошая память, любопытство. Но большинство soft skills можно и нужно развивать всю жизнь.

Для менеджера по продажам важно уметь видеть проблему потенциальных покупателей, которую он может решить с помощью своего продукта или услуги. А хорошего предпринимателя отличает ещё и способность предвидеть развитие событий, как эта проблема трансформируется в краткосрочной и долгосрочной перспективе. Это роль, в которой соединяются проектное мышление, творческий подход и работоспособность, а так же способность рисковать при необходимости.

Наиболее востребованы способности менеджера в управлении. Представитель данной роли может не быть глубоким специалистом в той или иной области, может не разбираться в деталях профессиональной деятельности каждого сотрудника, но при этом он должен уметь видеть общие цели и делать всё для их достижения, организовывать людей таким образом, чтобы они работали наиболее эффективно, уметь вдохновлять и предвидеть.

Мотивированный человек с развитыми навыками адаптивности, кооперативной работы и критического мышления остаётся, и ещё долгое время будет оставаться востребованнее самой совершенной машины.

Майк Вудкок и Дэйв Френсис, исследовав проблему развития и совершенствования профессионально важных качеств, умений и способностей, пришли к мнению, что менеджеру по продажам для активной и плодотворной деятельности необходимы: способность управлять собой, чёткие личные ценности, упор на постоянный личный рост и самосовершенствование, навык системного решения проблем и т.д. Современные работодатели все охотнее отдают предпочтение претендентам с ярко выраженными soft skills, так как общество выдвигает высокие требования к уровню сервиса, выполнение которых обеспечивает репутацию предприятия, привлечение большего количества лояльных клиентов и укрепление конкурентных позиций на целевом рынке.

Надо отметить, что soft skills можно и нужно развивать, причем начиная со школьной скамьи. Богатый опыт такого развития накоплен в европейском и американском образовании. Фактически, формирование социальных навыков у обучающихся было присуще и в советские времена. Между тем сегодня широко распространён деятельностный подход в образовании, при котором обучающимся предлагается самостоятельно осваивать материал и активно участвовать в учебном процессе. Надо прививать детям навык работать в команде, навык общения как взаимодействия. Надо развивать коммуникабельность: проводить уроки-дискуссии, учить самопрезентацию, тренировать креативность: учить студентов предлагать разные решения, развивать позитивное мышление обучающихся.

Например, введение поведенческого стандарта позволит формировать и развивать soft skills студентов экономических направлений колледжа в период практики в соответствии с требованиями работодателей и потребителей, обеспечит удовлетворенность работодателей (социальных партнеров) и покупателей.

При этом имеет первостепенное значение то, что коммуникативные навыки определяют содержание направленности личности и отражают отношение человека к себе, окружающему миру и другим людям. В основе всех компетенций, любого навыка категории soft skills должны лежать морально-этические нормы. Важно, чтобы эти навыки soft skills не были наигранными, чтобы приветливость, участливость, доброжелательность не оказались лишь «маркетинговым ходом», но были свойством

натуры, искренним побуждением.

Систематическое развитие soft skills обеспечивает устойчивые стереотипы поведения и общения обучающихся экономических направлений колледжа, которые помогают самореализации, успешности и конкурентоспособности на рынке труда.

Список литературы

1. Гоулман, Д. Эмоциональное лидерство: Искусство управления людьми на основе эмоционального интеллекта / Д. Гоулман, Р. Бояцис, Э. Макки; пер. с англ. - 3- изд. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. - 301 с.
2. Кириллов А.В., Солдатов А.А. Благоприятный социально – психологический климат - основа создания безопасных условий труда и обучения. Материалы Ивановских чтений. 2016. №4-1 (8). С. 44-47.
3. Чуланова О.Л., Ивонина А.И. Формирование soft-skills (мягких компетенций): подходы к интеграции российского и зарубежного опыта, классификация, операционализация / А.И. Ивонина, О.Л. Чуланова // Управление персоналом и интеллектуальными ресурсами в России. 2017. №1 (28).
4. Кириллов А.В. Технологии развития персонала в современном социальном управлении // Материалы Афанасьевских чтений. 2015. Т. 1. №13. С. 31-38
5. Канардов, И. Soft skills и Hard skills - в чем разница? [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.znai.su/statya/soft-skills-i-nard-skills-%E2%80%93-vchem-raznica> (Дата обращения: 20.02.2020).

{social}