

РОЛЬ СПЕЦКУРСУ "КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ МАЙБУТНІХ ПЕРЕКЛАДАЧІВ" У ПРОФЕСІЙНІЙ ПІДГОТОВЦІ ФАХІВЦІВ З ПЕРЕКЛАДУ

Статтю присвячено проблемі вдосконалення професійної підготовки майбутніх перекладачів шляхом розробки спецкурсу.

Ключові слова: конкурентоздатність, перекладач, професійна підготовка, спецкурс.

Постановка проблеми. Не викликає сумніву той факт, що сьогодні існують суперечності між кваліфікаційними вимогами до випускників навчальних закладів на ринку праці та їхньою професійною підготовкою. Це неузгодження потребує належної реакції національної системи освіти й навчання. Теоретичний аналіз наукової літератури довів, що зміст освіти має не лише забезпечувати студентів професійними знаннями, а і сприяти розвитку особистісних якостей, що забезпечують конкурентоспроможність перекладачів, та готувати до роботи в умовах, що змінюються. Отже, необхідно розширити, поглибити, збагатити професійну підготовку майбутніх перекладачів. Це можливо зробити шляхом впровадження відповідного спецкурсу, який націлено на інформування студентів про нові вимоги до їхньої підготовки, ситуацію на ринку праці, формування уявлення про конкурентоспроможність фахівця та структурні компоненти зазначеного феномену.

Мета статті – обґрунтувати визначальну роль спецкурсу "Конкурентоспроможність майбутніх перекладачів" у професійній підготовці перекладачів та формуванні структурних компонентів конструкту, що досліджувався.

Виклад основного матеріалу. Ознайомлення студентів з феноменом "конкурентоспроможність" та формування у них складових "конкурентоспроможності майбутніх перекладачів" спонукало нас до розробки спецкурсу "Конкурентоспроможність майбутніх перекладачів". Його завдання полягали в тому, щоб довести майбутнім фахівцям важливість та необхідність на сучасному етапі розвитку соціуму формування конкурентоспроможності; збагатити уявлення студентів про сутність і структуру цього феномена; удосконалити процес підготовки майбутніх перекладачів із метою формування досліджуваного конструкту (забезпечити засвоєння знань, умінь та навичок із проблеми дослідження; сприяти формуванню трьох структурних компонентів конкурентоспроможності майбутніх перекладачів).

Теоретична частина спецкурсу, яка складалася з п'яти лекцій, містила інформаційно-ознайомлювальний матеріал, що мав мотивуючий характер і включав уявлення про вимоги сучасного ринку праці щодо конкурентоспроможності фахівця з перекладу, про можливості формування його особистісних якостей. Перша та друга лекції передбачали ознайомлення студентів із поняттями "конкуренція", "конкурентоспроможність", що були визначені вітчизняними та зарубіжними дослідниками. Так, студенти дістали знання про феномен "конкуренція", було виділено співвідношення між цим поняттям "конкурентоспроможність", доведено різницю в їх уживанні. Студенти мали можливість дізнатися про те, що вчені різних галузей науки вкладають у поняття "конкурентоспроможність фахівця (особистості)", особливі характеристики, притаманні таким спеціалістам, та їх специфічні структурні компоненти. Заключна частина другої лекції була присвячена визначенню поняття "конкурентоспроможність перекладача" та особливостям його структурних компонентів. Третя, четверта та п'ята лекції розкривали значення окреслених нами компонентів в формуванні конкурентоспроможності майбутніх перекладачів.

Практична частина спецкурсу містила в собі семінарські та практичні заняття проблемного характеру, під час яких використовувались різні вправи, рольові ігри, групові дискусії; кейси; індивідуальні творчі завдання, що в сукупності з теоретичним матеріалом сприяло формуванню спроможності до міжкультурної комунікації, міжкультурній та соціокультурній толерантності, соціальній мобільності, професійним знанням, умінням та навичкам, оволодінню прийомами самоменеджменту, умінь з самопроєкції, здатності до імпровізації, умінь із професійного іміджування. Розглянемо детальніше деякі форми та методи, використані на семінарських та практичних заняттях, та проаналізуємо доцільність їх застосування у процесі формування обраних нами компонентів феномена, що досліджується.

Так, під час проведення першого семінарського заняття з метою налаштувати учасників на співпрацю та водночас спонукати їх відчувати дух конкуренції за право бути кращим, проаналізувати власну поведінку та свої відчуття у станах суперництва і співпраці, ми запропонували гру "Передай монетку". Учасники вправи відзначили, що гра дала їм можливість відчувати дух суперництва, перемоги в конкурентній боротьбі, отримати задоволення від виграшу. Натомість під час програшу вони намагалися проаналізувати що саме стало причиною їх помилки, як слід було діяти.

Наступним кроком заняття був мозковий штурм "Конкуренція: позитивний чи негативний феномен?" та групова дискусія з теми "Як я розумію значення конкуренції в моїй професійній діяльності?". Опрацьовуючи зазначені питання, студенти наводили аргументи на захист своїх думок та наприкінці заняття погодилися, що всі учасники групи визначають конкуренцію як двигун прогресу.

Ще однією з активних форм навчання був метод кейсів, ситуацій, з якими студенти можуть зустрітись у професійній діяльності. Ми обрали зазначений метод, оскільки кейс – це "виокремлення ситуації, яка організує студентів на формулювання проблеми і пошук варіантів її вирішення" [2, с.30]. За його допомогою формується зацікавленість та позитивна мотивація, забезпечується залучення студентів до навчального процесу. Завдяки йому можна ефективно поєднати здобуті з різних навчальних курсів знання, досвід, певні вже набуті навички та використати їх комплексно, а також розвинути соціальну мобільність, оскільки студенти уявляють себе учасниками змодельованих професійних ситуацій, які спонукають їх до вирішення умов, що виникли раптово та несподівано, та представлення нестандартних рішень, тобто формують їх здатність до імпровізації. Робота над кейсами проводилася у п'ять етапів (за О. Долгоруковим). Під час першого етапу студенти знайомилися з ситуацією, її особливостями.

Виокремлення основної проблеми, факторів, що можуть вплинути на її вирішення відбувалося на другому етапі. Наступним кроком була пропозиція концепцій та тем для "мозкового штурму". Аналіз наслідків прийняття того чи іншого рішення відбувався на четвертому етапі. На заключному, п'ятому, етапі пропонувалися варіанти (послідовні дії), вказувалися можливість виникнення проблеми, механізми її попередження та вирішення.

Робота над кейсами дала змогу навчити студентів умінь та здатності вирішувати унікальні й нестандартні ситуації, що можуть траплятися в реальному житті, та від оптимального вирішення яких може залежати навіть доля підприємства, організації чи компанії. Аналіз кейсів сприяв активному засвоєнню знань і поповненню певного багажу практичної інформації, яка може виявитися більш корисною в роботі, ніж теоретичні знання. До того ж, під час роботи над кейсам і пошуку рішень у студентів формувалися вміння з імпровізації, які можуть бути корисними їм у майбутньому, та здатність перекладача до здійснення міжкультурної комунікації (можливість зрозуміти значення невербальної інформації), толерантне ставлення до співрозмовника та швидка адаптація до змін, тобто соціальна мобільність.

Одним із засобів, що використовувалися на практичних заняттях, була рольова гра – прийом, при якому студент вільно говорить у межах заданих обставин, виступаючи в ролі одного з учасників іншомовного спілкування. На одному з практичних занять студентам надавалися копії навчальних планів університетів України, з метою проаналізувати перелік предметів, що пропонується, та відповісти на ключове запитання "Чи можуть сучасні виші забезпечити конкурентоспроможність перекладачів?" Відповідь на зазначене запитання було отримано в ході рольової гри, дія якої за легендою відбувалася на засіданні ради в міністерстві. Студенти отримали ролі та певні завдання того, кого вони грали. Так, один із студентів був обраний головою та мав вести засідання, керувати дискусією. Наступна роль полягала в тому, що студент будучи "викладачем-методистом" який розробив план підготовки конкурентоспроможних перекладачів, мав переконати інших учасників засідання в необхідності впровадження його методики формування конкурентоспроможності майбутніх фахівців із перекладу. Граючи роль декана факультету іноземної філології, студент Н. мав розповісти про особливості підготовки перекладачів та встановити, чи готує ВНЗ, де він працює, таких спеціалістів. Ми не могли обійтись без участі "випускника університету, перекладача-початківця", тому наступний студент мав виконати цю роль та доповісти, чи достатньо він конкурентоспроможний на ринку праці, чи відповідає його освіта вимогам сьогодення та гарантує йому можливість перемогти в конкурентній боротьбі. Відомо, що на практиці керівники бюро перекладів стикаються з випускниками різних ВНЗ та мають свою точку зору щодо характеристик перекладача, спроможного перемогти в конкурентній боротьбі. Отже, один зі студентів мав виконати таку роль та, "керуючись власним досвідом", повинен був зазначити сильні та слабкі сторони в підготовці студентів майбутніх перекладачів. Декілька студентів виконували роль викладачів, які брали участь в експерименті з метою формування конкурентоспроможності студентів майбутніх перекладачів. Їх завдання полягало в з'ясуванні специфіки компонентів конкурентоспроможності перекладачів, які вони мали формувати у студентів.

Зазначимо, що наприкінці гри було зроблено висновок щодо спроможності сучасних навчальних закладів підготувати конкурентоспроможних перекладачів, оскільки зазначені компоненти структури конкурентоспроможності майбутніх фахівців із перекладу чи не формуються взагалі, чи формуються лише деякі їх показники. Беручи участь у грі, студенти вдосконалювали свою здатність до імпровізації, володіння прийомами самоменеджменту та вміння з професійного іміджування; "реальне Я" (надати адекватну самооцінку себе як майбутнього перекладача, своїх особистісних рис, поведінки, ставлення до інших тощо); "ідеальне Я" (уявлення про те, яким має бути ідеальний перекладач, які риси повинні бути йому притаманні); "антиідеальне Я" (уявлення про риси, які "спрацьовують" не тільки проти самого перекладача, а і проти налагодження контактів із представниками інших соціумів, перешкоджають його кар'єрі); "професійне Я" (уявлення і самооцінка своїх професійних рис, мотивів і ціннісних настанов). Таким чином, виконуючи різноманітні соціальні ролі відповідно до запропонованих у грі ситуацій, студенти проявляли здатність реагувати згідно зі своїми намірами та з урахуванням ситуації, що виникла.

Необхідно зазначити, що під час практичних занять нами було використано декілька тестів, що мали за мету спонукати студентів до аналізу власних дій, рішень, що приймають тощо. Так, студенти експериментальної групи вже отримали інформацію про те, що володіння прийомами самоменеджменту безсумнівно сприятиме підвищенню конкурентоспроможності. Отже, щоб визначити, що перешкоджає студентам вдало планувати свій час, було здійснено аналіз переліку "поглиначів" часу за методикою Р.В. Овчарова, яка була адаптована згідно з вимогами нашого дослідження [1]. Виявилось, що в більшості

випадків відповіді студентів збігалися, оскільки до п'яти найчастіше названих поглиначів часу було віднесено невелике планування робочого дня, неспроможність встановити пріоритети у справах, надмірне спілкування по телефону і в чатах, синдром "відкладання" виконання справ. Учасники заняття намагалися запропонувати вирішення окресленої проблеми, проявити свою здатність до імпровізації.

З усіх тем спецкурсу пропонувалися завдання для самостійної та індивідуальної роботи, основна мета яких була поглибити знання та набути практичних навичок шляхом самостійної роботи з підручниками та літературними джерелами. Вона передбачала: опрацювання додаткової літератури з проблеми "конкурентоспроможність"; навчальних планів провідних ВНЗ України, що готують перекладачів; здійснення аналізу ресурсів робочого часу, непродуктивної діяльності та ефективності роботи; проведення порівняльного аналізу з метою співвіднесення своїх знань, умінь, навичок, особистісних якостей із тими, що притаманні конкурентоспроможному перекладачеві; підготовку комп'ютерної презентації "Конкурентоспроможність майбутнього перекладача"; написання рефератів-доповідей; есе "Портрет конкурентоспроможного перекладача"; роботу з мультимедійними підручниками та Інтернет джерелами.

Висновки. Таким чином, з урахуванням усього, що зазначено вище, можна стверджувати, що процес засвоєння програми спецкурсу надав можливість для вирішення наступних завдань: отримати знання про позитивні риси конкуренції, про поняття "конкурентоспроможність", здобути спеціальні знання про конкурентоздатність майбутніх перекладачів, навчитися розвивати її складові та використовувати ці знання у професійній діяльності. Уведення спецкурсу дозволило створити емоційно сприятливу атмосферу на заняттях, що підвищило інтерес до вивчення зазначених категорій, ефективно організувало пізнавальну та практичну діяльність студентів з формування їхньої конкурентоспроможності. Виконання завдань індивідуально та в парах дозволило сформувати та вдосконалити соціальну мобільність, міжкультурну та соціокультурну толерантність. Всі вправи було спрямовано на набуття професійних знань, вмінь та навичок. Опрацювання додаткової літератури, написання есе та рефератів вимагало використання сучасних інформаційних технологій та сприяло формуванню здатності до здійснення міжкультурної комунікації. Крім цього, майбутні перекладачі вчилися планувати свій робочий час, оскільки їм необхідно було виконати та здати вчасно самостійну роботу. Вони мали здійснити оцінку капіталу свого робочого часу, що також передбачало ознайомлення з прийомами самоменеджменту. У ході представлення результатів своєї роботи майбутні фахівці з перекладу демонстрували вміння з самопрезентації, свою відповідність іміджу конкурентоспроможного перекладача. Отже, опанування матеріалу спецкурсу сприяло формуванню всіх трьох компонентів конструкту, що досліджувався.

ЛІТЕРАТУРА

1. *Тамарская Н. В., Власова А. А.* Подготовка выпускников – будущих педагогов к трудоустройству (тренинг социально-психологической адаптации): [Учебное пособие] / Н. В. Тамарская, А. А. Власова – Калининград: Изд-во КГУ, 2002. – 80 с.
2. *Фопель К.* Технология ведения тренинга. Теория и практика: [пер. с нем] / К. Фопель. – М. : Генезис, 2003. – 272 с.

Подано до редакції 13.08.12
