

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ЗАКЛАД
«ПІВДЕННОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ПЕДАГОГІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ імені К.Д. УШИНСЬКОГО»

На правах рукопису

АБАБІЛОВА НАТАЛІЯ МИКОЛАЇВНА

УДК: 378.013 + 418.020.92

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ МАЙБУТНІХ
ПЕРЕКЛАДАЧІВ У ПРОЦЕСІ ПРОФЕСІЙНОЇ
ПІДГОТОВКИ

13.00.04 – теорія і методика професійної освіти

Дисертація на здобуття наукового ступеня
кандидата педагогічних наук

Науковий керівник –
ЛИНЕНКО АЛЛА ФРАНЦІВНА,
доктор педагогічних наук,
професор

Одеса-2012

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ МАЙБУТНІХ ПЕРЕКЛАДАЧІВ У ПРОЦЕСІ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ	11
1.1.Формування конкурентоздатності майбутніх перекладачів у координатах вітчизняних та зарубіжних науково-педагогічних досліджень	11
1.2.Специфічні особливості професійної підготовки студентів-майбутніх перекладачів	30
1.3.Компонентно-структурний аналіз феномена «конкурентоздатність майбутніх перекладачів»	41
1.4.Педагогічні умови формування конкурентоздатності майбутніх перекладачів у процесі професійної підготовки	65
Висновки з першого розділу	83
РОЗДІЛ 2. ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНО-ДОСЛІДНА РОБОТА З ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ МАЙБУТНІХ ПЕРЕКЛАДАЧІВ У ПРОЦЕСІ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ	85
2.1.Діагностика вихідного рівня сформованості конкурентоздатності майбутніх перекладачів у процесі професійної підготовки	85
2.2.Результати діагностики вихідного рівня сформованості конкурентоздатності майбутніх перекладачів	99
2.3.Експериментальна модель формування конкурентоздатності майбутніх перекладачів у процесі професійної підготовки та її реалізація	107
2.4.Аналіз результатів формувального етапу	

експерименту щодо сформованості конкурентоздатності майбутніх перекладачів у процесі професійної підготовки	161
Висновки з другого розділу	168
ВИСНОВКИ	171
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	174
ДОДАТКИ	204

ВСТУП

Актуальність дослідження. Сьогодення висуває особливі вимоги до професійної підготовки майбутніх перекладачів інноваційного типу. Це пов'язано з процесами, що відбуваються на міжнародній арені, входженням України до європейської та світової спільноти, приєднанням вітчизняної системи вищої освіти до Болонської декларації, з орієнтацією на Загальноєвропейські Рекомендації з мовної освіти, зростаючою участю України в гуманітарних та миротворчих місіях ООН, різноманітними програмами культурних та освітніх обмінів, розширенням ділових контактів. Володіння іноземною мовою сприймається як необхідна, але недостатня умова виконання перекладачем його професійних завдань на високому рівні. Перед сучасним ВНЗ стоїть завдання забезпечити майбутніх перекладачів не лише професійними знаннями, вміннями та навичками, а й сформувати в них уміння презентувати себе на ринку праці, діяти відповідно до нових умов розвитку суспільства, творчо використовувати професійний потенціал, працювати із сучасними технологіями, бути мобільними, конкурентоздатними.

Визначення конструкту «конкурентоздатність фахівця», його структурних компонентів, якостей та складових подано у працях вітчизняних (В. Бондар, Т. Дзюба, Л. Карамушка, Н. Кічук, Л. Кривега, О.Філь, В. Хапілова та ін.) та зарубіжних (Н. Гарафутдінова, Дж. Грейсон, О. Ковальов, Г. Максимов, Л. Мітіна, К. О'Делл, К. Роджерс, В. Томілов, Ф. Туктаров, А. Флієр, С. Хазова, Д. Чернілевський, С. Широбоков та ін.) науковців.

Аспекти навчання перекладу, вимоги, яким повинні відповідати перекладачі, необхідні особистісні якості представників означеної професії, особливості цієї специфічної посередницької діяльності людини та підготовки перекладачів були предметом наукового аналізу таких учених, як І. Алексєєва, Р. Зорівчак, В. Комісаров, І. Корунець, Л. Латишев, Г. Мірам,

В. Провоторов, І. Халєєва, Ю. Хольц-Мянтяри, А. Чужакін та ін.

Упродовж останніх років у вітчизняній та зарубіжній педагогічній науці проведено дослідження, в яких наголошується на важливості формування та розвитку окремих аспектів у професійній підготовці майбутніх перекладачів: лінгвістичної підготовки (І. Абдулмянова), білінгвізму (Т. Пастрік), соціокультурної компетенції (І. Голуб, Н. Корнева, А. Ротарь), професійних якостей (Т. Кокнова), перекладацької компетентності (С. Панов), професійної комунікативної компетентності (З. Підручна), розвитку емпатійних умінь (О. Сапіга), професійного спілкування, комунікації (Н. Соболев, Т. Рахімова), пізнавальної самостійності (Л. Тархова), застосування засобів ІКТ (А. Янковець) та ін.

Зазначені роботи, безсумнівно, сприяють накопиченню та систематизації знань з деяких аспектів досліджуваної проблеми. Однак, незважаючи на наявні наукові праці та значущість отриманих науковцями результатів, у практиці перекладацької діяльності наявна низка суперечностей, що стримують вирішення проблеми формування конкурентоздатності майбутніх перекладачів, а саме: невідповідність між вимогами сучасного ринку праці щодо підготовки конкурентоздатних перекладачів та недостатнім науковим обґрунтуванням процесу формування конкурентоздатності майбутніх перекладачів у процесі їхньої професійної підготовки; відсутність спеціальних досліджень із формування означеного утворення і водночас необхідність забезпечення належного рівня професійної підготовки майбутніх конкурентоздатних перекладачів; неузгодженість потреб сучасного ринку праці в перекладачах із сформованою конкурентоздатністю та недостатня розробленість теоретичних і технологічних аспектів, психолого-педагогічних умов її формування у процесі професійної підготовки.

Актуальність означеної проблеми, її недостатній рівень дослідження, необхідність та можливість подолати зазначені суперечності й зумовили вибір теми дисертаційного дослідження «Формування конкурентоздатності

майбутніх перекладачів у процесі професійної підготовки».

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертаційне дослідження виконано в межах наукової теми кафедри педагогіки «Професійно-педагогічні засади підготовки фахівців» (№ 0105U000190), яка входить до тематичного плану науково-дослідних робіт Державного закладу «Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К.Д.Ушинського». Автором досліджено аспект формування конкурентоздатності майбутніх перекладачів у вищих навчальних закладах. Тему дисертації затверджено вченою радою Південноукраїнського національного педагогічного університету імені К.Д.Ушинського (протокол № 4 від 29.11.2007 р.) та узгоджено в Раді з координації наукових досліджень у галузі педагогіки і психології при НАПН України (протокол № 1 від 29.01.2008 р.).

Мета дослідження – теоретично обґрунтувати й апробувати експериментальну модель формування конкурентоздатності майбутніх перекладачів у процесі професійної підготовки.

Завдання дослідження:

1. Науково обґрунтувати сутність і структуру феномена «конкурентоздатність майбутніх перекладачів»; уточнити поняття «конкуренція», «конкурентоспроможність» та «конкурентоздатність».

2. Виявити критерії, показники та схарактеризувати рівні сформованості конкурентоздатності майбутніх перекладачів у процесі професійної підготовки.

3. Визначити та обґрунтувати педагогічні умови формування конкурентоздатності майбутніх перекладачів.

4. Розробити, науково обґрунтувати й апробувати експериментальну модель формування конкурентоздатності майбутніх перекладачів у процесі професійної підготовки.

Об'єкт дослідження – професійна підготовка майбутніх перекладачів у вищих навчальних закладах.

Предмет дослідження – педагогічні умови формування конкурентоздатності майбутніх перекладачів у процесі професійної підготовки.

Гіпотеза дослідження: формування конкурентоздатності майбутніх перекладачів відбуватиметься ефективно, якщо в практиці вищих навчальних закладів реалізувати експериментальну модель, що передбачає впровадження комплексу таких педагогічних умов: спрямованість змісту фахової підготовки майбутніх перекладачів до конкурентоспроможної професійної діяльності; упровадження у навчальний процес проектної форми організації позааудиторної самостійної роботи студентів; використання стратегій та технік самопрезентації в контексті формування досліджуваного конструкту.

Для реалізації поставлених завдань та перевірки гіпотези використано комплекс **методів дослідження:** *теоретичного рівня:* вивчення, аналіз, синтез та порівняння положень наукової літератури з проблеми дослідження, нормативної документації вищих навчальних закладів, підручників з англійської мови для студентів спеціальності «Переклад» із метою теоретичного обґрунтування проблеми формування конкурентоздатності майбутніх перекладачів у процесі професійної підготовки; логіко-системний, порівняльний, моделювальний аналіз для виокремлення педагогічних умов, що сприяють досліджуваному процесу, та розробки експериментальної моделі формування конкурентоздатності майбутніх перекладачів; *емпіричного рівня:* методи масового опитування (бесіди, анкетування, психолого-педагогічне тестування) студентів із метою діагностики рівня сформованості конкурентоздатності; методи експертного оцінювання, ранжування з метою розподілу майбутніх фахівців за рівнями сформованості конкурентоздатності; педагогічний експеримент (діагностувальний та формувальний) з метою визначення ефективності запропонованих педагогічних умов та експериментальної моделі формування конкурентоздатності майбутніх перекладачів у процесі професійної підготовки; *методи математичної статистики* (статистичне опрацювання

результатів експериментальної роботи та їх інтерпретація) задля визначення достовірності отриманих даних педагогічного експерименту.

База дослідження. Експериментально-дослідна робота проводилася на базі Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського (факультет іноземної філології), Державного закладу «Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К.Д.Ушинського» (Інститут мов світу), Горлівського державного педагогічного інституту іноземних мов (перекладацький факультет). Усього в дослідженні були задіяні 216 студентів факультетів іноземної філології та перекладацьких відділень, 18 викладачів кафедри перекладознавства та кафедри перекладу і німецької філології Миколаївського національного університету імені В.О.Сухомлинського та 27 перекладачів промислових підприємств та державних установ з досвідом роботи не менше п'яти років.

Наукова новизна дослідження: вперше науково обґрунтовано сутність феномена «конкурентоздатність майбутніх перекладачів», яке розуміється як інтегральне утворення, що характеризується успішним функціонуванням перекладача в полікультурному просторі, досягненням бажаного соціального статусу в умовах постійного суперництва за рахунок якісного прояву своїх професійних знань, умінь і навичок, особистісних якостей та нестандартного вирішення професійних завдань; науково обґрунтовано та розроблено структуру означеного конструкту (соціально-адаптивний, змістовно-процесуальний та особистісно-управлінський компоненти); визначено та обґрунтовано педагогічні умови формування конкурентоздатності майбутніх перекладачів (спрямованість змісту фахової підготовки майбутніх перекладачів до конкурентоспроможної професійної діяльності; упровадження у навчальний процес проектної форми організації позааудиторної самостійної роботи студентів; використання стратегій та технік самопрезентації в контексті формування досліджуваного конструкту); виявлено критерії (соціокультурний, когнітивно-діяльнісний, суб'єктно-організаційний) та їх показники; схарактеризовано рівні сформованості

конкурентоздатності майбутніх перекладачів у процесі професійної підготовки (високий, достатній, середній, низький). Розроблено, науково обґрунтовано й апробовано експериментальну модель формування конкурентоздатності майбутніх перекладачів у процесі професійної підготовки; уточнено поняття «конкуренція», «конкурентоспроможність» та «конкурентоздатність»; подальшого розвитку набула теорія і методика професійної підготовки майбутніх перекладачів у вищих навчальних закладах.

Практичне значення результатів дослідження полягає у розробці методики діагностики та формування конкурентоздатності майбутніх перекладачів у процесі професійної підготовки, спецкурсу «Конкурентоздатність майбутніх перекладачів» та тренінгу «Успішна самопрезентація перекладача». Матеріали дослідження можуть бути використані в навчально-виховному процесі вищих навчальних закладів у процесі професійної підготовки перекладачів, під час виконання курсових та дипломних робіт, для розробки спецкурсів і семінарів.

Матеріали дослідження впроваджувались у процес професійної підготовки студентів Миколаївського національного університету імені В.О.Сухомлинського (акт упровадження № 08.1/178 від 03.02.2012р.), Державного закладу «Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К.Д.Ушинського» (акт упровадження № 301 від 13.02.2012р.), Херсонського державного університету (акт упровадження № 07-12/112 від 14.02.2012р.), Миколаївського міжрегіонального інституту розвитку людини ВНЗ «Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»» (акт упровадження № 147/1 від 28.08.2012), Горлівського державного педагогічного інституту іноземних мов (акт упровадження № 430/01 від 24.02.2012р).

Достовірність наукових положень і результатів дослідження забезпечувалася методологічним й теоретичним обґрунтуванням вихідних концептуальних положень; використанням методів дослідження, адекватних

об'єкту, предмету, меті та завданням дослідження; кількісним і якісним аналізом отриманих результатів; експериментально-дослідною перевіркою висунутої гіпотези; статистичною обробкою даних експерименту.

Апробація результатів дослідження. Основні положення, висновки та результати дисертації доповідалися на міжнародних («Сучасні проблеми науки та освіти» Алушта, 2009; «Стратегія якості в промисловості та освіті» Варна, 2009; «Сучасні технології в навчанні і вихованні у вищій школі», «Якість вищої освіти та проблеми підготовки фахівців у вищій школі» Одеса, 2009; «Сучасні тенденції в педагогічній науці України та Ізраїлю: шлях до інтеграції» Одеса, 2010, 2011; «Мови і світ: дослідження та викладання» Кіровоград, 2010; «Вища школа: національні пріоритети і європейські орієнтири» Черкаси, 2010; «Динамика современной науки – 2012» Софія, 2012) та всеукраїнських («Соціокультурні та етнолінгвістичні проблеми галузевого перекладу в парадигмі євроінтеграції» Київ, 2009; «Сучасний соціокультурний простір 2009» Київ, 2009; «Проблеми та перспективи наук в умовах глобалізації» (Тернопіль, 2011)) науково-практичних конференціях та обговорювалися на засіданнях кафедри перекладознавства Миколаївського національного університету імені В.О.Сухомлинського, кафедри педагогіки та щорічних аспірантських семінарах Державного закладу «Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К.Д.Ушинського» упродовж 2008-2012 років.

Публікації. Основні положення й результати дослідження висвітлено у 15 одноосібних публікаціях, з них – 9 у фахових виданнях України.

Структура та обсяг дисертації. Дисертаційне дослідження складається зі вступу, двох розділів, загальних висновків, списку використаних джерел і додатків. Загальний обсяг дисертації – 173 сторінки. Робота містить 11 таблиць та 2 рисунки, що займають 2 сторінки основного тексту, у списку використаних джерел – 275 найменувань. Обсяг додатків – 57 сторінок.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ МАЙБУТНІХ ПЕРЕКЛАДАЧІВ У ПРОЦЕСІ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ

1.1. Формування конкурентоздатності майбутніх перекладачів у координатах вітчизняних та зарубіжних науково-педагогічних досліджень

Аналіз теоретико-методологічних основ дослідження конкурентоздатності майбутніх перекладачів передбачає висвітлення базових понять, які є передумовою наукового обґрунтування суті цього феномену та склали тезаурус нашого дослідження: «конкуренція», «конкурентоспроможність» та «конкурентоздатність». Проаналізуємо послідовно сутність цих явищ, базуючись на підходах, які виділилися, як засвідчило вивчення літературних джерел, у процесі міждисциплінарного вивчення цих феноменів.

Конкуренція як необхідний компонент ринкових відносин нині пронизує всі сфери соціуму. В сучасній науковій літературі існує декілька підходів до визначення її сутності: загальнонауковий, філософський, економічний, психологічний та педагогічний. Щоб глибше зрозуміти її природу, звернемося до енциклопедичних джерел і словників, які розкривають багатогранність та неоднозначність цього поняття.

Відомо, що ставлення людства до конкуренції є неоднозначним. Аналіз довідкової літератури в рамках загальнонаукового підходу довів, що конкуренція розглядається як суперництво на різних рівнях, тобто між людьми, групами та організаціями, між старим та новим. Вона сприяє досягненню не лише певної мети, а і кращих результатів. Отже, на переконання представників цього напрямку, зазначений феномен має

позитивні риси [147; 212], хоча існує й інша думка, згідно з якою конкуренція вважається нейтральною [45].

З філософського погляду зазначений конструкт є однією з важливих соціальних категорій, універсальним принципом соціального розвитку [19], регуляції суспільних процесів [78].

Найбільш розкрито досліджуваний феномен з економічної точки зору, де він пов'язується з ринковими відносинами та визначається як «один з найефективніших та найбільш діючих механізмів їх регулювання, якому немає рівних, та який передбачає змагання між суб'єктами, виступаючи легалізованою формою боротьби за існування» [213:80].

Австрійський економіст Ф. Хайек визначає конкуренцію як особливий метод виховання розумних людей, великих винахідників і підприємців, інноваційний процес спрямований на передачу знань. До функцій конкуренції автор відносить стимулювання кращого використання здатностей і знань, сприяння раціональності [228]. Подібною точки зору дотримується й інший зарубіжний учений – Й.Шумпетер [254].

На думку українського дослідника І. Отенка, на сучасному етапі конкуренції притаманні риси співробітництва та домовленості між партнерами, що, на наш погляд, є безперечно важливим, оскільки свідчить про явно позитивний вплив цього явища на розвиток суспільства та науки [150].

Представники психологічного напрямку зауважують, що зазначений конструкт впливає на активізацію суб'єкта, підсилення його особистісного втягнення в боротьбу за досягнення кращих результатів та часткову деперсоналізацію уяви про опонента [117; 190]; прагнення особистості до перемоги та її можливість змінюватися [98].

Російський психолог О. Попова [167] та вітчизняні науковці Л. Карамушка та О. Філь, аналізуючи проблеми конкуренції, звертають увагу на те, що вона є не агресивною боротьбою, як її розглядають більшість авторів, а, перш за все, «цивілізованою взаємодією особистостей» [97: 31].

На переконання М. Д'яченко та Л. Кандибовіча, конкуренція притаманна навіть учнівському колективу та спонукає школярів до отримання кращих оцінок, більш авторитетного становища у класі, що сприяє розвитку пізнавальної активності, формуванню лідерських якостей [173].

Отже, у контексті психологічного підходу поняття «конкуренція» набуває, на наш погляд, якісно нового наповнення, а саме: перехід на всіх рівнях взаємодії від конфронтації до діалогу, від пріоритету сили до пріоритету переконання.

Особливо важливими при вивченні проблеми нашого дослідження є роботи науковців-педагогів.

С. Гончаренко, Н. Ничкало відзначають не лише позитивні, а й негативні наслідки конкуренції. Так, пояснюючи зазначене явище через економічні категорії, до перших автори відносять зниження вартості товарів, поліпшення їхньої якості. Одним із негативних наслідків конкуренції є підвищення соціальної напруженості в суспільстві. Всі прояви конкуренції зумовлено особливостями інтересів учасників взаємодії та рівнем їх психологічної культури [171].

Завершуючи розгляд окресленого феномену зауважимо, що різні визначення конкуренції не суперечать, а доповнюють один одне. Будучи предметом дослідження різних галузей науки й освіти, найчастіше конкуренція сприймається не як ворожа, агресивна боротьба, а своєрідна взаємодія, співпраця суб'єктів, явище, що сприяє необхідності сформуванню готовності фахівців до майбутньої повноцінної продуктивної роботи. Випускник вишу неминує потрапляє в умови конкуренції, а значить він має бути підготовлений до участі у конкурентній боротьбі й успішно її витримувати, тобто проявляти конкурентоздатність на ринку праці.

За своєю природою конкурентоздатність – первинно економічна категорія, яка вживається при характеристиці товарів (послуг) та довгий час ніде, окрім економіки, не використовувалася. Однак, у зв'язку з загальною

комерціалізацією, переходом соціуму до ринкових відносин, це поняття почали застосовувати щодо фахівців різних профілів: «конкурентоздатність працівника», «конкурентоздатність персоналу», «конкурентоздатність трудових ресурсів», «конкурентоздатність випускників» і т.ін.

Зазначаємо, що в сучасному науковому термінологічному апараті співіснують два поняття «конкурентоздатність» та «конкурентоспроможність». Логіка нашого дослідження потребувала їх розведення та встановлення зв'язку між ними, визначення їх тотожних та відмінних рис.

У ході дослідження з'ясовано, що вживання зазначених термінів є неоднозначним серед представників вітчизняної наукової думки.

Так, науковці М. Бутко [43], В. Губенко [66], І.Должанський [73], О. Драган [76], Т.Загорна [73], О. Іванова [92], В. Куделя [122], Ю.Макагон [131], О. Нефедова [146], Г.Панасенко [153], І. Піддубник [164], Л.Сопільник [197], Ф. Філоніч [220] застосовують поняття «конкурентоспроможність» стосовно неживих об'єктів (держави, регіону, економіки, підприємства, техніки, машин, продукції та ін.), хоча Л.Дудко [77], М. Лапа [126], В.Лозовецька [80], М. Шпак [251] вживають цей термін стосовно суб'єктів (учнів, фахівців, персоналу). Натомість Т. Дзюба [69] відносно особистості вживає термін «конкурентоздатність», в той час як О. Ващук [44], О. Погорілий [166] та С. Ярошенко [260] використовують його, досліджуючи підприємства.

Отже, ми ствердилися в думці, що переважно науковці не бачать різниці між цими поняттями та вважають їх синонімами, тому вважаємо за доцільне розглянути їх із лінгвістичної точки зору.

Так, у сучасних словниках української мови поняття конкурентоздатність/конкурентоспроможність тлумачаться як синонімічні, а визначення одного терміну надається через інший: спроможний – «який має здатність виконувати, здійснювати, робити що-небудь» [45:1182; 123:299;

209:659; 210:159], а здатність – «властивість індивіда, яка визначає його можливість, спроможність, нахил до виконання певної діяльності» [60:135].

Звісно, важко встановити відмінність між двома майже однаковими феноменами, якщо їх складові «здатність» та «спроможність» вважаються рівнозначними. Тим не менше, можна простежити їх розмежування в роботах окремих економістів та педагогів.

Так, А. Воеводін визначає конкурентоздатність як «ступінь відповідності товару в кожний даний момент вимогам вибраного ринку за технічними, економічними та іншими характеристиками», а конкурентоспроможність – «сукупну спроможність (здатність) товару витримати конкуренцію порівняно з іншими товарами на певному регіональному чи товарному ринку, мати попит і бути реалізованим та принести власникові прибуток» [79].

Для В. Бондар конкурентоспроможність є кваліфікаційною готовністю вступати в конкурентну боротьбу на ринку праці, в той час як конкурентоздатність трактується як стійка особистісна властивість. Завдяки неї фахівець свідомо і творчо реалізовує професійну компетентність за достатнього рівня володіння необхідними суспільно-комунікативними знаннями, вміннями та особистісними характеристиками. Однак, науковець пов'язує між собою зазначені феномени та вважає, що вони складають єдине ціле, оскільки конкурентоспроможність фахівця є формування спеціальної компетентності, яка забезпечує формування конкурентоздатності. Конкурентоспроможність фахівця створює передумову для розвитку конкурентоздатності як особистісного утворення і розвивається в процесі професійної підготовки. На думку автора техніці конкурентоздатності фахівця слід спеціально навчати [34; 35].

Майже тотожний погляд у В. Хапілової, яка, базуючись на роботах Л.Карамушки та О.Філь, доходить висновку, що КС та КЗ найчастіше використовуються як синоніми, проте є двома самостійними поняттями –

конкурентоспроможність об'єкта та конкурентоздатність суб'єкта – що обґрунтовується наступним чином:

- термін «конкурентоспроможність» найчастіше використовують для відображення різних неживих об'єктів. Водночас термін «конкурентоздатність» стосується живого суб'єкта, тобто особистості;
- термін «конкурентоспроможність» відображає властивість об'єкта бути кращим, мати вигідні відмінності порівняно з іншими аналогічними об'єктами, термін «конкурентоздатність» відображає індивідуальні якості, здібності та властивості суб'єкта ринкових відносин, наявності яких він має високий рівень загальнолюдської культури та професіоналізму;
- конкурентоспроможність означає можливість об'єкта (наприклад, товару) бути вигідно реалізованим, але перетворення цієї можливості на реальну реалізацію залежатиме від багатьох чинників. У той же час, на відміну від конкурентоспроможності, конкурентоздатність віддзеркалює не тільки можливість, а і здатність суб'єкта адаптуватися до ринкових умов, удосконалювати свої якості, а також діяти відповідно до будь-якої ситуації [97; 229].

В ході дослідження зроблено висновок, що термін «конкурентоспроможність» є властивістю та можливістю об'єкта за певних умов бути кращим. «Конкурентоздатність» визначається як особистісне утворення, сукупність якостей і здібностей, що характеризують професіоналізм та здатність суб'єкта діяти відповідно до ринкових умов. Ми поділяємо наведену позицію психологів щодо розмежування синонімічних конструктів, та вважаємо більш доцільним використання в нашому дослідженні терміну «конкурентоздатність». З цієї позиції й будемо надалі розглядати зазначену проблему.

На наше переконання, для визначення поняття «конкурентоздатність майбутніх перекладачів» необхідно, насамперед, послідовно проаналізувати

суть та структуру феномена «конкурентоздатність», що існує в різних сферах науки.

У соціально-філософському напрямі, як вважає Ф. Туктаров, конкурентоздатність не існує в чистому вигляді. Вона знаходиться в кореляції з такими поняттями, як змагання, конкуренція, престиж, кар'єра, репутація, статус, імідж, та формується в певних соціокультурних умовах під впливом соціальних та культурних традицій, менталітету. Визначаючи це поняття, вчений ототожнює його з багаторівневим потенціалом суперництва, боротьби за досягнення більших вигод та переваг особистості у певній галузі; мірою виживання індивіда в умовах соціальної боротьби та соціальної конкуренції; здатністю особистості досягати конкурентних переваг у контексті стратифікованого суспільства [214].

До ознак конкурентоздатності індивіда А. Флієр відносить високу професійну стійкість у будь-якій діяльній сфері, професійне визнання та повагу з боку співробітників. Складовими соціальної конкурентоздатності є професійна стійкість, здатність до підвищення кваліфікації та соціальна мобільність. Саме наявність зазначеного феномену забезпечує успішну соціалізацію особистості в суспільстві та її активну адаптацію на ринку праці [221].

Однак соціально-філософські дослідження з проблеми конкурентоздатності особистості не дали змогу оцінити зазначене явище в повній мірі, тому нашим наступним кроком є розгляд проблеми в контексті економічних наук.

Так, вітчизняні та зарубіжні вчені під конкурентоздатністю особистості розуміють пристосованість, яка забезпечує попит на її послуги в умовах ринкової економіки [119]; можливість задовольнити суспільно-виробничі потреби в умовах товарно-грошового господарювання [178]; здібність випереджати інших у досягненні поставлених цілей у ході боротьби за посилення позицій на внутрішньому та зовнішньому ринках [61], яка характеризує ступінь розвитку професійної компетенції робітника будучи

якісною характеристикою його індивідуальної робочої сили [57; 124].

В дослідженнях з сучасного маркетингу конкурентоздатність розглядається як стабільна можливість задовольняти певні потреби покупців краще, ніж це роблять конкуренти, та успішно продавати продукцію з прийнятними для виробників фінансовими результатами з метою досягти бажаного статусу [105; 118; 233].

На відміну від суджень представників економічного підходу щодо трактування конкурентоздатності, вчені-психологи найчастіше розглядають її як комплексну властивість, яка сприяє вирішенню проблем та протистоянню опонентам [258].

Міркуючи над конкурентоздатністю, український науковець Т. Дзюба називає її важливою складовою професійного та духовного розвитку майбутніх психологів. Дослідник акцентує увагу на двох підходах до розгляду цього конструкту: соціально-економічному (попит професії на ринку праці, рівень кваліфікації, професійна мобільність) та соціально-психологічному (ціннісно-мотиваційна сфера особистості – її настанови, спрямованість, професійна самосвідомість, цілі, сенс життя). Зазначений феномен визначається як якісний стан спеціаліста, який сприяє подоланню індивідуального психологічного бар'єру, пригніченості, песимізму, невизначеності у життєвій перспективі [69].

Російський учений Л. Мітіна визначає конкурентоздатність як досягнення успіху в діяльності, що надає можливість працівникам значно легше витримати кризу, піднятися після неї на вищій щабель розвитку. Порівнюючи характеристики особистості, яка самоактуалізується, і характеристики конкурентоздатності фахівця, вчена зазначає, що ці понятті в деякій мірі рівнозначні, оскільки вони в обох випадках характеризують особистість як ту, що прагне до більш повного виявлення і розвитку своїх особистісних можливостей, демонструє потребу в успішній діяльності, у визнанні, пошані, в самовдосконаленні, в максимальній реалізації свого потенціалу [138].

Американські дослідники Дж. Грейсон та К. О'Делл вважають визначальними такі риси конкурентоздатності особистості, як ентузіазм; гнучкість; постійне вдосконалення та навчання; загальне розуміння мети змін [63].

Українські психологи Л. Карамушка, П. Перепелиця, В. Рибалка, О. Філь підкреслюють соціально-особистісну природу конкурентоздатності особистості та її можливість діяти відповідно до своїх інтересів, адекватно розуміючи та виражаючи їх; прагнення постійного розвитку; можливість легко адаптуватися; вміння себе презентувати; бути енергійною, толерантною та творчою. На їх думку в українській психологічній науці немає чітких критеріїв, що відрізняють конкурентоздатну особистість від не конкурентоздатної, а до основних рис конкурентоздатної особистості належать: 1) потреба в досягненнях, подальшому розвитку; 2) творчі здібності та нахили; 3) цілеспрямованість та рішучість; 4) ризикованість; 5) потреба в незалежності. Як слушно зазначають дослідники, кожна характеристика містить у собі певні якості. Так, потреба в досягненнях характеризується енергійністю, самодостатністю, рішучістю, зорієнтованістю на результат, ретельністю. Творчі здібності та нахили проявляються через виявлення інтересу до нового, розвинуту інтуїцію, очікування виклику, змагання, розмаїття ідей, допитливість. Якщо особистість здатна контролювати свою життєдіяльність, схильна зіставляти результати з докладеними зусиллями, творити власний успіх, то це характеризує її як цілеспрямовану та рішучу. Адекватна оцінка власних можливостей, оцінка потенційної вигоди та поразки, прийняття складних але досяжних цілей є компонентами вміння йти на розумний та зважений ризик. Остання група, потреба в незалежності, розкривається через нетрадиційний підхід до виконання діяльності, індивідуальний стиль діяльності та самостійне прийняття рішень [97; 175].

Не поділяє думку українських дослідників К. Абульханова-Славська. Автор доводить, що відмінною характеристикою конкурентоздатної

особистості є вміння самовизначатися у навколишній дійсності, що включає визначення себе як професіонала та особистість, оскільки саме вони відрізняють таких спеціалістів від неконкурентоздатних [17].

До інших важливіших психологічних рис конкурентоздатності особистості О. Асмолов відносить готовність жити і працювати в безперервно мінливому світі, здатність сміливо розробляти власні стратегії поведінки, самостійно й нетрадиційно мислити, здійснювати моральний вибір та нести за нього відповідальність перед собою та суспільством, можливість зробити як своє життя, так і навколишніх змістовним, цікавим і щасливим [23].

У дослідженнях В. Хапілової подається структура конкурентоздатності майбутніх менеджерів із психологічного погляду. Автор вважає, що вона повинна включати дві групи психологічних характеристик: загальні та спеціальні. Перша група має забезпечувати ефективність професійної діяльності майбутніх менеджерів. До неї включено: загальні інтелектуальні здібності (високий рівень розвитку: уваги, словникового запасу, логічності, кмітливості, просторового мислення, стратегій поведінки); регулятивні якості (високий рівень загальної та спеціальної інтернальності – у сфері досягнень, невдач, сімейних стосунків, ділових та міжособистісних стосунках, сфері здоров'я) та вольові якості (високий рівень сили волі). Друга група покликана забезпечувати ефективність саме менеджерської діяльності. До неї віднесено професійну спрямованість (гармонійне поєднання особистісної, колективної та ділової спрямованості); спеціальні здібності (високо розвинуті організаторські та комунікативні здібності); та лідерські якості (високий рівень розвитку в усіх сферах – діловій (формальній), неформальній та емоційній) [229].

В аспекті педагогічних досліджень трактування «конкурентоздатності» здійснюється за допомогою економічних категорій. Так, Д. Чернілевський зазначає, що цей феномен можна визначити через поняття конкурентоспроможності товарів, оскільки на ринку праці фахівці є

«продавцями» професійних знань, умінь та навичок і вони конкурують між собою за робочі місця [235].

Л. Смерекова і В. Томілов розглядають конкурентоздатність робочої сили як ступінь розвитку комплексу використовуваних у процесі трудової діяльності здібностей індивіда та його кваліфікації, ступінь задоволення конкретної потреби в його робочій силі порівняно з іншими індивідами. Високий рівень конкурентоздатності працівника дозволяє йому витримати конкуренцію з боку реальних і потенційних претендентів на його робоче місце або самому претендувати на інше, престижніше робоче місце [212].

На наш погляд, заслуговує на увагу визначення конкурентоздатності С. Широкова, який називає її стратегічною цінністю, що сприяє подоланню індивідуального психологічного бар'єру, пригніченості, песимізму та впорядковує всю систему життєдіяльності. На думку вченого, наявність зазначеного конструкту сприяє позитивним змінам у житті особистості [250].

Аналіз дисертаційних досліджень засвідчив, що в педагогічному контексті зустрічаються майже протилежні погляди щодо опису сутності терміну «конкурентоздатність», які в ході нашого дослідження було об'єднано в групи залежно від ключового слова. Отже, конкурентоздатність особистості – це:

1) готовність до участі в конкуренції, що базується на професійно-особистісних, індивідуально-особистісних та духовно-моральних ресурсах (О. Астапенко) [25]; об'єктивна підготовленість та суб'єктивна готовність працівника брати участь у конкурентних відношеннях, що виникають у трудовій сфері (С. Рачина) [180];

2) здатність:

-приносити прибуток на вкладений капітал у короткотерміновому періоді не нижче запланованого, або як перевищення середньостатистичного прибутку у відповідній сфері бізнесу (П. Забелін) [83];

-до самореалізації, досягнення високої ефективності своєї діяльності, виступати лідером в умовах конкуренції (Т. Слівіна) [189];

- до оволодіння професійними знаннями, вміннями та якостями фахівця, що дають змогу оперативно й успішно вирішувати виробничі завдання та визначають його компетентність у професійній сфері діяльності (О. Потапова) [168];

- поєднання здатності людей до праці та сукупності їх фізичних та інтелектуальних здібностей, здобутих знань, професійного досвіду (С.Гончаренко, Н.Ничкало) [171].

3) сукупність характеристик, що дають можливість відповідати потребам роботодавців (А. Ангеловський) [22]; забезпечують особистості вищий професійний статус, рейтингову позицію на відповідному галузевому ринку, стійкий попит на її послуги (С. Хазова) [226]; допомагають успішно функціонувати у суспільстві та цивілізовано вирішувати проблеми професійного росту (О. Ковальов) [105];

4) якість особистості, завдяки якій можливі об'єктивне оцінювання вимог роботи, творчий підхід до вирішення проблем, визначення свого місця в світі цінностей, ефективне лідерство, людський фактор тощо (Н. Сидорова) [187]; високий рівень самостійності, гнучкість мислення, педагогічна рефлексія, стресостійкість та потреба в успішній діяльності (О. Чупрова) [241];

5) компетенція, що забезпечує орієнтацію в ринковій ситуації, надає вигідні відмінності порівнянно з конкурентами, дозволяє досягти успіху та гарантує попит на себе як фахівця на ринку праці (Д. Мустафіна) [141].

У сучасному суспільстві, на думку Н.Кічук, конкурентоздатність не є константою та може змінюватися під впливом кон'юнктури ринку праці та динаміки розвитку робочої сили. Однак, її сформованість дозволяє фахівцеві проявити і використати свої особистісні, професійні та ділові якості, швидше й краще від колег реалізувати власний потенціал у конкретних умовах діяльності підприємства, отримувати відповідну винагороду, досягти певного соціального статусу та забезпечити професійне зростання. Аналізуючи змістове навантаження, яке вкладається у поняття конкурентоздатність,

науковець виділив такі характерні риси, що притаманні конкурентоздатним суб'єктам: отримання переваги в конкурентній боротьбі; забезпечення своїх високих життєвих стандартів; використання наявних ресурсів; обирання реалістичної мети, адекватної внутрішнім цінностям і пріоритетам; адекватних засобів і об'єднання їх для досягнення мети та / або реалізації ідеї; визначення механізмів та методик моніторингу процесу її досягнення, модифікації і ліквідації помилок, перспективність і реалістичність реалізації ідеї; гнучка і адекватна адаптація до динамічно мінливого середовища [103].

Отже, конкурентоздатність особистості як значуща професійна характеристика в останнє десятиріччя привертає увагу багатьох дослідників та розглядається в різних аспектах і з різною повнотою. Це може бути пояснено тим, що «завдання вищого навчального закладу постає так, що ми повинні готувати конкурентоздатного фахівця не тільки з огляду на умови України, а й з огляду на світовий контекст» [82:41].

Аналіз визначень довів, що науковці високо оцінюють формування та існування конкурентоздатності у сучасного фахівця, оскільки вона забезпечує особистості соціальну захищеність у ринкових умовах функціонування виробництва; дає можливість досягти успіху в професійній та позапрофесійній діяльності; знайти своє робоче місце; адекватно поводитися в динамічно мінливих умовах; забезпечує впевненість у собі, гармонію з навколишнім світом та є зовнішнім проявом процесу самовдосконалення, вміння найкращим чином вписатися в реальну дійсність.

Беручи до уваги вислів Дж. Равена про те, що сучасне суспільство потребує особистостей, які готові працювати, проявляють високу адаптивність, готові до нових завдань та нововведень, особистісно зацікавлені в підвищенні ефективності праці, перспективному плануванні, брати на себе відповідальність та виправляти помилки [177], вважаємо за необхідне проаналізувати точки зору педагогів щодо структури та якостей, які забезпечують конкурентоздатність особистості.

Розглядаючи випускника ВНЗ як товар, Н. Гарафутдінова виокремлює

сукупність його характеристик (технічних, економічних і соціально-організаційних), кожна з яких включає ряд параметрів. Так, до технічних характеристик відносяться спеціальність і спеціалізація, обсяг засвоєної програми, відповідність стандарту. До економічних характеристик науковець відносить витрати на підготовку фахівця з урахуванням усіх складових витрат. Третя група характеристик – соціально-організаційні [56].

Аналогічної позиції дотримується також О. Тараканова. Вчена визначає конкурентоздатного фахівця як особу, яка, з одного боку є продуктом навчального закладу, а з іншого – особистістю, яка володіє певними якостями. Конкурентоздатність, на її думку, надає фахівцеві можливість досягати поставлених цілей у різних, мінливих ситуаціях за рахунок володіння методами вирішення великого класу професійних завдань, що загалом забезпечується адаптивністю до умов середовища, що змінюються, здатністю досить легко орієнтуватися в них, знаходити вирішення складних завдань [204].

Г. Максимов, крім вже названих технічних, економічних і соціально-організаційних характеристик конкурентоздатного випускника виділяє також такі параметри: технологічні (способи, методи, технології професійної підготовки фахівця); психологічні (структура мотивації, здібностей, професійно важливих якостей фахівця) та акмеологічні (спрямованість на саморозвиток, наявність персональної моделі розвитку професійної кар'єри та конкурентоздатності). При цьому результат розвитку зазначеного явища він бачить у формуванні трьох груп навичок: технологічних, пов'язаних з отриманням конкретної спеціальності; комунікативних, які мають безпосереднє відношення до спілкування з різними людьми; концептуальних, що визначають мистецтво прогнозувати події, планувати діяльність великих груп людей, приймати відповідальні рішення. Враховуючи позиції акмеологічного підходу, науковець визначає конкурентоздатного фахівця як такого, що володіє потребою в з'єднанні вузького професіоналізму й універсалізму, акмеологічною потребою в саморозвитку, інтегрованими

акмеологічними якостями, що забезпечують його професійну успішність у конкурентному середовищі. До останніх належать інтелектуальна зрілість, міжособистісні комунікації, професіоналізм [132].

Декілька видів конкурентоздатності персоналу наводить у своїх дослідженнях російський учений С. Сотникова та виділяє: ексклюзивну, альтернативну та селективну (залежно від рівня унікальності робочої сили); явну, латентну, демонстраційну та перспективну (залежно від споживчого попиту на робочу силу з боку роботодавця); внутрішньорганізаційну та зовнішню (залежно від характеру мобільності робочої сили) внутрішньо професійну, міжпрофесійну та фізичну (залежно від предмета). Дослідник вважає, що конкурентоздатність персоналу є складною системою, що являє собою поєднання функціональних та різноякісних об'єктів, до яких віднесено такі потенціали: трудовий, фінансовий, інноваційний, маркетинговий та організаційно-управлінський [199].

За твердженням С. Резника, формування конкурентоздатності студентів та випускників вищих навчальних закладів можливе, якщо воно спирається на дві групи факторів організаційної поведінки – стратегічну та тактичну. До першої групи відносять постійне прагнення успіху, розвиток під час навчання навичок організаційної підприємницької поведінки, освоєння майбутньої професійної діяльності, підвищення власної репутації, наявність та реалізація плану власного життя і ділової кар'єри, формування та розвиток довгострокових ділових зв'язків, підвищення власної працездатності. Автор виділяє такі фактори тактики поведінки: інтенсивне освоєння першокурсником технологій навчання у вищих навчальних закладах, особистісну організованість, наявність та використання системи планування своїх дій, прагнення бути цікавим для оточення, бути комунікабельним та здійснювати постійний самоконтроль своєї життєдіяльності [149].

Вітчизняний науковець С. Щур у ході дослідження зробив спробу проранжувати 45 характеристик конкурентоздатності сучасних керівників та спеціалістів, об'єднавши їх у три групи якостей: особистісні (креативність,

прагнення до досягнень, особистої незалежності, фізичне та психічне здоров'я, скромність, простота та інші), професійні (компетентність у своїй сфері, відданість справі, прагнення до самовдосконалення та інші) та ділові (дисциплінованість, організованість, прагнення до лідерства, вміння ставити та досягати цілі, готовність іти на розумний ризик та інші) [255;256].

В дослідженнях В. Шаповалова не заперечується важливість умінь, однак учений не відкидає й значущості особистісних якостей, головною з яких вважає відповідальність [243:244].

За твердженням Л. Тарасової, конкурентоздатність особистості складається з комплексу вмінь та здатностей: 1) вміння та можливість проводити певні дії, 2) здійснювати їх в умовах постійного процесу змагання, суперництва за досягнення найбільш вигідних переваг, 3) формувати здатність протистояти іншим фахівцям, витримувати суперництво, висуваючи свої специфічні переваги, добиваючись створення і збереження своїх переваг у діяльності [205].

Виконання професійної діяльності передбачає глибокі знання, вміння та навички з певної галузі. Тому доцільно зупинитися на наукових доробках тих вчених, які у структурі конкурентоздатності поєднують знання, вміння та навички з особистісними характеристиками.

На думку С. Хазової, конкурентоздатність особистості залежить не лише від наявності певних характеристик, а й їх відповідності об'єктивним вимогам професійної діяльності та соціально-економічним умовам. Так, конкурентоздатну особистість вирізняють обсяг і якість соціально-психологічних, загальногуманітарних і культурологічних знань, умінь і навичок; якості, що дають змогу накопичити конструктивний досвід соціальної поведінки і спілкування; досвід індивідуальної самореалізації в суспільстві; культура поведінки і спілкування, зовнішній вигляд; екологічні: екологічно безпечна поведінка. На переконання дослідника конкурентоздатність детермінує та актуалізує творчу активність людини, спрямовує її на самовдосконалення, самореалізацію, на досягнення вершин у

будь-якій діяльності, характеризує фахівця як такого, що може приймати ефективні рішення та діяти раціонально, дозволяє спеціалісту претендувати на певне робоче місце, брати участь та перемогти в конкурентній боротьбі, забезпечує можливість розвитку професіоналізму [226].

Позитивно оцінюючи всі названі розробки та відзначаючи їх внесок у розвиток проблеми конкурентоздатності особистості, необхідно, на наш погляд, відзначити особливу роль у дослідженні низки педагогічних робіт, які не обмежуються лише переліком певних якостей, а переходять до переліку структурних компонентів такої особистості.

Науковці представляють дво- (О. Ковальов,), три- (О. Ганаєва, С. Зверев, Д. Коноплянський, Н. Корнейченко, О. Потапова, Т. Сливина), чотири- (Ж. Айтюганова, Т. Данилова), п'яти- (В. Шаповалов, І. Шевченко) та навіть шести- компонентні (Е. Тенілов) структури зазначеного конструкту з різним змістовим наповненням. Наведемо наші міркування з приводу деяких із них.

Досліджуючи наукові праці, в яких представлена двокомпонентна структура конкурентоздатності особистості, ми дійшли висновку, що, незважаючи на відмінність у назві самих компонентів, суть кожного одна й та ж сама. Так, до першого компоненту відносять професійні знання, вміння та навички, що є достатніми для вирішення професійних завдань. Треба відзначити, що І. Вірина (2007) до цього ж компоненту відносить також і спеціальні особистісні якості – такі, як активність, дисциплінованість, діловитість, працьовитість, комунікабельність, контактність, мобільність, впевненість у собі, увага та самостійність [46].

За дослідженнями О. Ковальова, другий компонент – особистісно-індивідуальний, має складатися з таких показників, як здібності і відповідальність [105]. Однак, автор не уточнює, які саме здібності повинен мати конкурентоздатний фахівець.

І. Вірина у другому компоненті бачить наявність самомаркетингу, під яким учена розуміє вміння знайти робоче місце та запевнити працедавця в

своїх перевагах перед іншими кандидатами [46].

Ми солідарні в думці про те, що одним із компонентів конкурентоздатності фахівця будь-якої сфери діяльності повинні бути професійні знання, вміння та навички, оскільки вони є показниками підготовленості робітника до здійснення професійних завдань.

Важливість професійних знань підкреслюється й ученими, які розглядають конкурентоздатність фахівців як трикомпонентний феномен (Д. Коноплянський (2007), О. Потапова (2007))[112; 168].

Однак, на відміну від згадуваних авторів, Т. Сливина (2008) у своїй трикомпонентній структурі моделі конкурентоздатності особистості майбутнього фахівця не виділяє професійні знання, вміння та навички. Ми вважаємо, що це не припустимо, оскільки саме вони формують цілісне сприйняття професійної сфери діяльності. Так, перший компонент визначає спрямованість особистості, включає внутрішні спонукальні сили особи – інтереси, схильності, установки, погляди, цілі, мотиви, переконання та ін. До другого компоненту було включено здібність до самоосвіти, до нестандартного вирішення завдань, до творчості й інноваційної діяльності, до самостійного оволодіння інформаційними технологіями. Особистісні якості, що визначають поведінку учасників конкуренції, – комунікабельність (здатність вести дискусію, аргументовано відстоювати свою точку зору, працювати в команді), здатність до розумного ризику на основі емоційної, інтелектуальної і поведінкової гнучкості, відповідальність за ухвалені рішення, здатність до лідерства, до досягнення успіху (цілеспрямованість, наполегливість у досягненні цілей і подоланні перешкод), здатність до самооцінки, вміння презентувати себе і результати своєї праці, здатність швидко оволодівати новим видом діяльності, здатність адаптуватися до ситуацій, що змінюються, було визначено показниками третього компоненту [189].

І. Шевченко (2007) представляє структуру конкурентоздатності фахівця у вигляді п'яти компонентів: особистісно-діяльнісного, мотиваційно-

ціннісного, соціально-рольового, рефлексії та когнітивного. До першого компоненту дослідник відніс цілеспрямованість, активність та плідність індивіда. Моральність, гуманність, свідомість, чесність та чуйність стали показниками другого компоненту. Критерії толерантності, емпатійності, солідарності, гнучкості, вміння створювати психологічно комфортну атмосферу у взаєминах, взаємодії в соціумі, здатність знаходити оперативні нестандартні рішення у складних життєвих ситуаціях включені до соціально-рольового компоненту. Здатність людини до самооцінки, адекватного об'єктивного усвідомлення себе в процесі життєдіяльності, здібність до самокритичності, до самоконтролю, до самоаналізу – складові компоненту рефлексії. Мобільність, принциповість, креативність є складниками когнітивного компоненту [247].

Недоліком цієї структури, на наш погляд, є поєднання лише особистісних характеристик, деяких здатностей та здібностей. Наголосимо ще раз, що професійні знання, вміння та навички повинні бути обов'язковою складовою конкурентоздатності будь-якого фахівця, бо інакше він не зможе конкурувати з іншими спеціалістами та вирішувати професійні завдання на високому рівні. Крім того, когнітивний компонент передбачає саме наявність знань, умінь та навичок, а не особистісних характеристик. Позитивним аспектом цієї структури ми відзначаємо мобільність як відмінну рису конкурентоздатності фахівців, оскільки така особистість повинна швидко реагувати на мінливе навколишнє середовище. На нашу думку, такі показники як толерантність та мобільність дійсно можуть забезпечити якісно новий, ефективніший рівень вирішення складних завдань в особливих умовах роботи перекладача, оскільки він працює з великою кількістю людей та має виконувати різні типи перекладів.

Розглядаючи моделі спеціаліста в хронологічному порядку, можна побачити, як із плином часу та соціально-економічними змінами в суспільстві змінювались погляди на структуру конкурентоздатності фахівця.

В порівняно нових дослідженнях (Д. Мустафіна, 2010) акцентується

увага на інформаційному компоненті в структурі конкурентоздатності, який розуміють як вміння знаходити інформацію [141]. На наш погляд, це дуже важливе в наш час швидкого розвитку суспільства та виникнення великої кількості каналів інформації. У зв'язку з цим можна припустити, що конкурентоздатному перекладачеві необхідно вміти працювати з сучасними інформаційними технологіями, щоб вигідно відрізнитися від колег-перекладачів.

Різноманіття підходів вітчизняних і зарубіжних дослідників до розкриття змісту поняття «конкурентоздатність» свідчить про те, що воно є багатовимірним і суб'єктивним. На основі аналізу існуючих у науці досліджень та власного теоретичного аналізу проблеми ми прийшли до такого розуміння конкурентоздатності майбутніх перекладачів – це інтегральне динамічне утворення, що характеризується успішним функціонуванням перекладача в полікультурному просторі; досягненням бажаного соціального статусу в умовах постійного суперництва за рахунок якісного прояву своїх професійних знань, умінь та навичок, особистісних якостей та нестандартного вирішення професійних завдань.

Логіка дослідження спонукала нас проаналізувати організацію професійної підготовки на факультетах іноземної філології в аспекті проблеми формування конкурентоздатності майбутніх перекладачів, оскільки вважаємо, що визначення структури їх конкурентоздатності необхідно робити, враховуючи особливості навчання студентів-майбутніх фахівців із перекладу у вишах, специфіку обраної роботи, функціональних обов'язків, які й розглядатимуться в наступному параграфі.

1.2. Специфічні особливості професійної підготовки студентів-майбутніх перекладачів

У контексті досліджуваної проблеми в другому параграфі проаналізуємо характерні риси підготовки майбутніх перекладачів у процесі

професійної підготовки. Однак, спочатку, обґрунтуємо використання терміну «перекладач» в дисертаційному дослідженні, оскільки відомо, що в сучасній українській мові співіснують два поняття «перекладач» та «тлумач».

Аналіз тлумачних словників сучасної української мови довів, що тлумач/товмач – це той, хто визначає зміст, роз’яснює, з’ясовує суть чого-небудь; усно перекладає текст [45:1251; 209:689], а перекладач – той, хто займається перекладами з однієї мови іншою [45:728; 123:557; 209:469], тобто бачимо, що другий термін є більш універсальним.

Крім зазначеного вище, хочемо відзначити, що В. Бусел, Д. Гринчишина, А. Івченко, В. Калашник, Л. Коврига, Т. Ковальова, В. Пономаренко, О. Сліпушко, В. Яременко та ін. вказують на той факт, що «тлумач» – це застаріле слово, а в універсальному словнику української мови воно взагалі відсутнє. Термін «тлумачити» означає «давати пояснення до чого-небудь, висловлювати своє розуміння чого-небудь, давати своє висвітлення фактів, явищ, трактувати», в той час як термін «перекладати» – «передавати текст або усне висловлювання засобами іншої мови» [45; 123; 209; 210].

Український вчений І. Корунець наголошує на тому, що треба розмежовувати поняття «перекладач» та «тлумач», тому що перший передає значення або зміст мовних одиниць мови-джерела в писемній формі, а другий – усним мовленням. Проаналізувавши інші відмінності між цими двома поняттями (Додаток А), зроблено висновок, що перекладач і тлумач мають свої специфічні особливості, які зумовлюють здійснення ними своїх перекладацьких завдань, однак, ці феномени є двома різними формами однієї і тієї ж діяльності, тому перекладач може працювати тлумачем, та навпаки [116].

Ми вважаємо, що перекладач не повинен висловлювати своє розуміння чого-небудь. Він має перекласти те, що було сказано або написано. Виходячи з визначення слова «перекладати», вважаємо, що можна використовувати

слово «перекладач» стосовно як усних, так і письмових фахівців з перекладу. Отже, в нашому дослідженні використовується термін «перекладач».

Кожна професія є системою, що історично розвивається та змінюється відповідно до культурно-історичних перетворень. Вона надає людині певного соціального статусу, потребує спеціальної підготовки. Отже, наступний етап нашої роботи передбачав уточнення понять «професійна підготовка» та «професійна підготовка перекладачів», визначення останнього терміна в контексті формування конкурентоздатності майбутніх перекладачів та аналіз навчальних планів, особливостей підготовки майбутніх фахівців із перекладу в провідних навчальних закладах України.

Вивчення педагогічної літератури з проблеми, що досліджується, засвідчило, що авторами представлено досить розгалужену програму професійної підготовки студентів, яка сприяє більш глибокому проникненню в її сутність.

Так, на думку Є. Нероби професійна підготовка – це організований, систематичний процес формування професійно-педагогічних знань, умінь і навичок, необхідних для майбутньої професійної діяльності [145].

Однак Н.Хмель пов'язує професійну підготовку не лише з оволодінням систематизованими знаннями, уміннями, навичками, а й необхідними особистісними професійними якостями [232].

Дещо ширше визначення професійної підготовки наводиться в довідковій літературі, де вона визначається як «процес професійного розвитку фахівця, що забезпечує набуття базових знань, умінь, навичок і якостей, практичного досвіду і норм поведінки, які забезпечують можливість успішної роботи з певної професії, а також процес повідомлення відповідних знань» [257:390].

У дослідженнях із питань професійної підготовки студентів В. Сластьонін також наголошує на необхідності формування у студентів теоретичних знань в обсязі «достатньому і необхідному для того, щоб випускник педагогічного вузу, засвоївши їх, міг: а) будувати свою

професійну діяльність на високому науково-педагогічному рівні; б) самостійно вивчати, описувати і пояснювати реальні педагогічні явища, приймати обґрунтовані професійні рішення; в) самостійно здобувати науково-педагогічні знання, вміння і швидко орієнтуватися в потоці інформації, що надходить» [157:66].

Учені переконані, що професійну підготовку слід спрямовувати на озброєння студентів знаннями й уміннями зі спеціальності, змісту і методів науки та на «стимулювання інтересів і потреб особистості у поповненні, вдосконаленні протягом усього життя особистісно-професійно значущих знань, умінь і навичок» [70:74].

Аналіз визначень поняття «професійна підготовка» дав змогу стверджувати, що в основному її розглядають як цілеспрямований організований процес, який має на меті оволодіння професійними знаннями, уміннями, навичками та формування певних особистісних якостей, що гарантують можливість ефективної роботи з обраної професії.

Аналогічно трактує професійну підготовку перекладачів О. Павлик. На її думку, зазначений конструкт нічим не відрізняється від професійної підготовки інших фахівців [151]. Не можна цілком погодитися із зазначеним твердженням, оскільки відомо, що будь-якому фахівцеві необхідні спеціальні професійні знання, вміння та навички.

На відміну від вищезазначеного автора, Л. Тархова розглядає професійну підготовку перекладачів як навчальну діяльність, що спрямована на опанування професії перекладача, процес формування особистості спеціаліста. Саме набутті знання, вміння та навички в поєднанні з професійно важливими якостями дозволяють здійснювати перекладацьку діяльність. Однак, як зазначає дослідник, у сучасних умовах якість професійної підготовки визначається також й прагненням пізнати щось нове, інтелектуальним, творчим потенціалом. Отже, процес професійної підготовки майбутніх перекладачів має містити такий елемент як самостійна пізнавальна діяльність, завдяки якій фахівці зможуть самовдосконалюватися,

вирішувати складні професійні завдання та аналізувати результати своєї діяльності [207].

Нам імпонує ця точка зору, оскільки в ней відображено комплексний характер феномену професійна підготовка. Вважаємо, що професійна підготовка майбутніх перекладачів має свою специфіку, а значить повинна істотно відрізнитися від підготовки інших фахівців, що підтверджують наступні наукові доробки.

Вітчизняний науковець В. Пасинок зазначає, що при підготовці перекладачів необхідно застосувати концептуальний підхід, що передбачає: орієнтацію сучасного навчання на національні та загальнолюдські цінності, гармонію стосунків людини і навколишнього світу; креативне співробітництво педагога і студента з метою формування та розвитку можливостей постійного духовного самовдосконалення, максимального розвитку лінгвістичних, перекладацьких нахилів і здібностей при оволодінні спеціальністю; формування мовознавчого світогляду, належне ставлення до рідної та інших мов; структурування знань як засобу цілісного розуміння та пізнання світу; практичне оволодіння мовою та перекладом згідно з потребами сьогодення; інтеграцію науки та практики перекладу тощо [155].

Існує думка, що професійна підготовка майбутніх перекладачів є процесом формування їхньої комунікативної компетентності, що поєднує оволодіння мовою як засобом спілкування, навчання, самоосвіти та забезпечує вільне, нормативно-правильне й функціонально-адекватне володіння всіма видами мовленнєвої діяльності іноземною мовою на рівні носія мови [170], а й дає можливість їм після закінчення вищого навчального закладу здійснювати всі передбачені для перекладача функціональні обов'язки [111].

На важливість певних аспектів у підготовці майбутніх перекладачів вказують Л. Латишев, В. Провоторов та І. Халєєва. Два перших дослідники стверджують, що підготовка перекладачів повинна мати теоретико-практичний характер і зводиться до того, щоб дати таку базу, яка б дала

змогу майбутнім фахівцям при необхідності вчитися далі та вдосконалювати їх професійні знання [127]. Однак І.Халєєва дотримується дещо іншого погляду та акцентує увагу на значущості лінгвістичної підготовки у становленні майбутнього перекладача [227].

В розробленій концепції підготовки фахівців із перекладу в Україні у XXI ст. підкреслюється важливість мовної компетенції майбутніх перекладачів, а основна мета професійної підготовки зводиться до того, щоб ознайомити студентів із мовною картиною світу, яка складається із концептуальних структур, організованих і відображених у кожній мові по-своєму. Р. Зорівчак наголошує на важливості для перекладача опанувати принаймні дві мови, що призведе до пізнання двох іноземних культур. Учений наводить перелік дисциплін (іноземна мова, курс перекладу, лінгвокраїнознавство, література, країн, мова яких вивчається та ін.), що мають сприяти досягненню високого рівня професійної лінгвістичної компетенції [91].

Відзначимо, що це повністю узгоджується з рекомендаціями Ради Європи, в яких чітко окреслюються завдання формування плюралінгвальної та плюракультурної компетенції студентів. Оволодіння іноземною мовою, і перекладом зокрема, передбачає залучення до іншої культури, до оволодіння новим соціокультурним змістом [263].

На важливості формування та розвитку певних аспектів у професійній підготовці перекладачів звертають увагу вітчизняні науковці І. Голуб (соціокультурна компетенція) [59], Т. Кокнова (професійні якості) [108], С. Панов (перекладацька компетентність) [154], Н. Соболев (професійне спілкування) [191], А. Янковець (підготовка перекладачів засобами ІКТ) [259] та зарубіжні: І. Абдулмянова (лінгвістична підготовка) [16], Н. Корнева [114], А. Ротарь [183] (соціокультурні знання), О. Сапіга (розвиток емпатійних вмінь) [184], Т. Рахімова (професійна комунікація) [179] та інш.

Ми не заперечуємо значущість лінгвістичної та перекладацької підготовки у становленні перекладачів, однак переконані, що підготовка

конкурентоздатного перекладача має бути комплексною та такою, що навчить студентів діяти в швидкозмінному зовнішньому професійному середовищі. Крім навчання мовних та перекладознавчих дисциплін, необхідно підготувати студентів перекладачів і до специфіки обраної ними професії. У зв'язку з цим уважаємо слушною думку про те, що професійна підготовка мають бути фундаментом людського розвитку і прогресу суспільства та виступати гарантом індивідуального розвитку та формування спеціалістів високої кваліфікації, професійних, мобільних та конкурентоздатних [103].

Відповідно до мети нашого дослідження професійна підготовка перекладачів із метою формування їх конкурентоздатності визначається як процес якісного накопичення професійних знань, формування вмій та навичок, особистісних якостей, спрямованих на успішне функціонування перекладача в багатонаціональному просторі, нестандартне вирішення професійних завдань та досягнення бажаного соціального статусу в умовах постійного суперництва.

Отже, конкурентоздатність майбутніх перекладачів не має залежати від їх спеціалізації, оскільки протягом виконання своїх професійних обов'язків вони здійснюють як письмовий, так й усний переклад, а значить, ця характеристика фахівця повинна сприяти якісному виконанню професійного завдання незалежно від амплуа спеціаліста. Усе вищезазначене вимагає нових підходів до підготовки перекладачів, які б добре орієнтувалися в предметі (перекладі), вміли ставити і вирішувати професійні завдання; адаптуватися в динамічному професійному середовищі; долали лінгвістичні, соціокультурні та психологічні бар'єри, володіли високою культурою міжособистісного і міжетнічного спілкування, мали б систему загальнолюдських цінностей, знань, умінь, навичок, необхідних для результативного виконання професійних обов'язків.

Нами проаналізовано навчальні плани провідних університетів України, що готують перекладачів із метою встановлення, чи враховані в них

особливості зазначеної професії та чи націлені вони на формування конкурентоздатності майбутніх перекладачів [48; 74; 86; 94; 101; 130; 133; 200; 230] та встановлено, що професійна підготовка фахівця за цією спеціалізацією здійснюється за трьома циклами: гуманітарних та соціально-економічних дисциплін, природничо-наукової підготовки, професійної та практичної підготовки.

На наш погляд, позитивним є те, що навчання майбутніх фахівців з перекладу не зводиться лише до вивчення та вдосконалення рідної та іноземної мов, а студенти мають змогу поглибити знання з історії України, бути політично обізнаними, знати особливості менталітету та філософію життя представників іншомовних країн. Аналізуючи перелік предметів першого та другого циклів, можна зробити висновок, що в студентів є можливість не лише підготуватися до плідної професійної діяльності, а й розвинути свій кругозір, здобути базові знання з психології, соціології та інших дисциплін, що є позитивним для майбутнього перекладача, оскільки в своїй роботі він може зіткнутися з різними видами перекладу та в різних сферах науки. Важливим для професійної підготовки студентів є й те, що до програми включено низку предметів, які вчать майбутніх перекладачів навичкам міжкультурної комунікації, бути толерантними до представників різних етносів, релігій та конфесій. Крім того, студенти мають змогу вдосконалити знання з рідної мови, оскільки вони повинні вміти знаходити мовні еквіваленти, грамотно говорити, писати, вживати слова, визначати стиль оратора не лише іноземною мовою, а й рідною.

Однак недоліком стало те, що залучення студентів до перекладацької професії під час вивчення дисциплін цих циклів майже не відбувається. Їх зміст професійно не зорієнтований, звідси – й низька мотивація до їх вивчення в студентів, які не вважають ці предмети професійно необхідними. Це можна пояснити тим, що під час занять викладачі не завжди реалізують міжпредметні зв'язки в професійній підготовці майбутніх фахівців із перекладу.

Нас цікавив перелік дисциплін циклу професійної та практичної підготовки, їх кількість, зокрема предмети, які надають студенту інформацію стосовно того, хто такий перекладач, які якості повинні бути у нього розвинуті для успішного виконання майбутнім фахівцем із перекладу його функціональних обов'язків. На жаль, сьогодні ще не існує єдиної типової або рамкової програми для українських ВНЗ, що готують перекладачів. Порівняння навчальних планів окремих вищих навчальних закладах свідчить про відмінності у визначенні навчальних предметів, їх кількості, а також в обсязі годин, відведених на їх викладання. Здійснивши їх аналіз, предмети циклу професійної та практичної підготовки поділено на три групи ті, що: 1) сприяють формуванню перекладацьких знань, умінь та навичок; 2) націлені на оволодіння знаннями, уміннями та навичками з іноземної мови; 3) вводять до професії. Як правило, кількість та назва предметів суттєво не відрізнялися. Ми дійшли висновку, що до нормативної частини входять мовні дисципліни (практика усної та письмової мови, практична граматики, практична фонетика, порівняльна стилістика, порівняльна лексикологія та ін.), ті, що надають студентам знання із спеціальних предметів перекладацького циклу (практичний курс перекладу, теорія та практика перекладу, переклад різних функціональних стилів та ін.), предмети, що знайомлять студента з англійським світом (лінгвокраїнознавство та ін.). На жаль, предмети, що вводять до самої професії, відсутні в більшості випадків. Так, лише в деяких ВНЗ (Інститут філології КНУ імені Тараса Шевченка, Львівський національний університет імені Івана Франка, Тернопільський національний педагогічний університет імені Володимира Гнатюка) викладається дисципліна «Основи професійної діяльності перекладача», а в Донецькому національному університеті – «Методи та засоби самопідготовки перекладача», яку включено до варіативної частини.

Розуміючи, що під час вивчення деяких дисциплін може бути виділена певна кількість годин на вивчення розділів, які містять інформацію стосовно самої професії «Перекладач», ми вважали за необхідне проаналізувати робочі

плани кожної дисципліни, які відображають її мету та ключові поняття (Додаток Б). Хочемо зауважити, що в таблицю не увійшли дисципліни спеціалізації, оскільки це залежить від того, яких саме перекладачів готують у ВНЗ – письмових чи усних, для якої сфери (наприклад, перекладачі науково-технічної літератури, синхронні перекладачі тощо), тобто метою цих дисциплін є поглиблення знань із певних аспектів перекладу (застосування трансформацій, особливості перекладу текстів різних функціональних стилів тощо).

Аналіз навчальних планів засвідчив, що програмою не передбачено курсів, які були б спрямовані на розвиток особистості перекладача, тим більше конкурентоздатного. Так, під час навчання студенти виконують вправи на розвиток пам'яті, що дає змогу вбирати значний обсяг інформації, вчать керувати своїми емоціями, настроєм, бути нейтральними незалежно від почуттів оратора, знімати психічну напругу, адекватно моделювати особистість того, хто говорить, вчать бути психічно стійкими, вміти переключатися з однієї мови на іншу, з цифрового кодування на вербальне. Але, на наш погляд, це важливо для кожного перекладача і не є достатнім для того, щоб бути конкурентоздатним.

На нашу думку, неможливо зводити навчання перекладачів до отримання лише лінгвістичних та перекладацьких знань, вмінь та навичок. Тому наступним кроком дослідження було вивчення тем предмета «Практика усної та писемної мови (англійська)» з метою встановити, чи вивчаються студентами професійно-орієнтовані теми під час оволодіння іноземною мовою. В наш час для навчання перекладачів в університетах рекомендовано використовувати підручник Л. Черноватого, В. Карабана «Практичний курс англійської мови: Підручник для студентів вищих закладів освіти (філологічні спеціальності та спеціальність «Переклад»)» [236; 237; 238; 239] та М. Возної, під редакцією В. Карабана «Англійська мова для перекладачів і філологів»[51; 52; 53; 54], мовні теми яких і було проаналізовано.

Як бачимо (Додаток В), на першому курсі пропонуються теми, пов'язані з життям і навчанням студентів. Лише в одному з досліджуваних підручників [51] на першому курсі виокремлено професійно-орієнтовану тему «Перекладач та переклад», що складає 1/16 з усіх тем I курсу, запропонованих авторами зазначеного підручника.

Аналіз тем II, III та IV курсів довів, що всі вони пов'язані з англomовним світом, Україною, гуманітарною сферою, але не знайомлять студентів з особливостями обраної ними професії, якостями, необхідними перекладачеві для здійснення своїх професійних обов'язків. Зазначимо, що на відміну від підручника М. Возної, де фахова перекладацька підготовка студентів забезпечується традиційними вправами на переклад, підручник складений Л. Черноватим, В. Карабаном та ін. містить велику кількість спеціальних вправ для розвитку навичок роботи зі словниками, коли студенти мають знайти різницю між синонімічними словами, на компресію текстів, транскрибування власних імен, засвоєння елементів перекладацького скоропису, що включені вже на початку навчання, в підручнику для студентів I курсу. Це безумовно є позитивним, оскільки вже на ранньому етапі студенти набувають знань, вмінь та навичок перекладацького характеру.

Отже, питання вибору майбутньої професії майже не обговорюються під час вивчення іноземної мови, що зовсім неприпустимо. На наш погляд, необхідно приділяти більше уваги розвитку мотиваційно-потрібнісної сфери майбутнього перекладача, усвідомлення ним соціальної значущості цієї професії якомога раніше, тобто на першому курсі.

Таким чином, аналіз змісту підручників і навчальних посібників із загальногуманітарних і спеціальних дисциплін ВНЗ III-IV рівнів акредитації гуманітарного профілю дає підстави констатувати, що їх автори не в повній мірі висвітили питання професійної підготовки майбутніх перекладачів. Основним недоліком підготовки фахівців із перекладу на сучасному етапі розвитку суспільства можна назвати відсутність поступового входження до

спеціальності, що виражається у дефіциті спеціальних дисциплін на молодших курсах навчання і в їх відсутності на старших курсах. Отже, зазначене вище негативно відображається на становленні майбутніх перекладачів, а про формування їх конкурентоздатності взагалі мова не йде. На наше переконання сучасна система професійної освіти має бути спрямована на підготовку спеціалістів згідно вимог сьогодення та з урахуванням перспектив та попиту на спеціалістів. Зазначаємо, що підготовка перекладача має бути комплексною, тобто включати не тільки вивчення професійно спрямованих дисциплін, а й формування особистості перекладача на різних етапах її розвитку.

1.3. Компонентно-структурний аналіз феномена «конкурентоздатність майбутніх перекладачів»

Не викликає сумнівів той факт, що структура конкурентоздатності особистості залежить від сфери її діяльності. Аналіз досвіду роботи досвідчених перекладачів, науково-педагогічної та професійно спрямованої літератури, дав змогу як компоненти конструкту, що досліджувався, виокремити: соціально-адаптивний, змістовно-процесуальний і особистісно-управлінський. Вони, на наш погляд, найбільш конкретно характеризують досліджуваний феномен та відповідають його характеристикам. Кожен із компонентів є самостійною підструктурою, яка водночас підкоряється загальним законам розвитку особистості.

Розглянемо та обґрунтуємо необхідність кожної складової структури конкурентоздатності майбутніх перекладачів більш докладно.

Виокремлення соціально-адаптивного компонента було зумовлено дослідженням визначень професії «Перекладач», що надаються зарубіжними та вітчизняними вченими (Додаток Д). В ході аналізу стало очевидним, що студент майбутній перекладач долучається до чужої культури, а отже, до способу життя іншого соціуму. Це вимагає пристосування до тих соціальних

груп, у які він включений, налагодження з ними ефективної взаємодії, одночасно з підвищенням власного статусу, своїх професійних знань. У процесі підготовки до фахової діяльності майбутній перекладач повинен сформувати уявлення про новий психологічний стереотип поведінки, скоригувати особистісні якості залежно від вимог, що висуваються новою діяльністю, вміти адаптуватися до нового соціального оточення (адміністрації, колег, партнерів), іншого соціуму. Серед вимог, що висуваються до представників цієї професії, можна виокремити такі: адаптація до мінливих життєвих ситуацій, вміння бачити труднощі, які виникають у реальному світі й самостійно знаходити шляхи раціонального подолання; бути комунікабельними, контактними в різних соціальних групах, уміти працювати спільно з іншими фахівцями в різних галузях знань, запобігаючи конфліктним ситуаціям або вміло виходячи з них; працювати над розвитком власного культурного рівня.

На думку Г. Матушанського, О. Фролова, С. Хомочкіної для індивідуума соціальна адаптація є головною по відношенню до всіх інших її видів. Вона характеризується тим, що особистість долучається до певних видів діяльності, які відбуваються в соціумі, засвоює соціальний досвід того середовища, до якого належить [224].

Також слід наголосити на багаторівневому, багатofакторному і багатовимірному характері зазначеного явища, в результаті якого особистість, взаємодіючи з новим середовищем, прогресивно змінюється; успішно інтегрується в соціум [140]. Воно сприяє активному, творчому включенню індивіда в процес створення умов для реалізації його потреб, життєвих цілей, що, у свою чергу, передбачає також пристосування до міжособистісних стосунків, властивих цьому середовищу, до екологічного та культурного довкілля, символізує соціальне і психологічне засвоєння цінностей у цілісній системі суспільних відносин, психологічну здатність пережити надзвичайну ситуацію переходу від однієї системи цінностей до іншої [38].

Специфіка перекладацької діяльності полягає в ролі посередника між різномовними і різнокультурними представниками [227], він має забезпечити подолання культурної дистанції та досягнення взаєморозуміння між суб'єктами міжкультурної комунікації, як визначають переклад учені-перекладознавці [246]. Крім того, стрімкий розвиток ринкових відносин призвів до тісних і глибоких контактів вітчизняних ділових людей з іноземними партнерами. Отже, потрібні фахівці з міжмовної і міжкультурної комунікації, які б могли ефективно працювати при укладанні контрактів, організації виставок, ярмарків, налагодженні культурних зв'язків. Таким чином, здатність до здійснення міжкультурної комунікації розглядаємо як першу складову зазначеного компоненту.

Досліджуючи проблему міжкультурної комунікації, М. Розанова дійшла висновку, що комунікація не обмежується передачею та засвоєнням інформації. Вона охоплює розуміння історичного контексту, взаємодію пізнавального та ціннісного, наукового та позанаукового. Автор наголошує, що складність у встановленні комунікації пов'язана із тим фактом, що для людей навіть однієї культури одні й ті ж слова мають різне значення [182].

Як зазначає В. Крупнов, між культурами можуть бути три типи відносин: утилітарне ставлення; неприйняття однією культурою іншої та взаємодія культур, взаємозбагачення, ставлення як до рівноправного суб'єкта [121].

Звичайно ж, неприпустимо культивувати два перших типи в процесі підготовки перекладачів, оскільки вони не сприяють установленню доброзичливих відносин між носіями різних культур. Із точки зору особливостей професійної діяльності й підготовки майбутніх перекладачів, останній тип відносин робить можливим розвиток соціокультурного розуміння та готовності до міжособистісного та міжнаціонального спілкування.

Беручи до уваги той факт, що «міжкультурна комунікація» – це «сукупність різноманітних форм відносин та спілкування між індивідами і

групами, що належать до різних культур»[65:142]; «обмін знаннями, ідеями, думками, концептами і емоціями між людьми різних культур» [135:295]; «специфічний процес взаємодії різних варіантів культури через вербальне і невербальне спілкування своїх і чужих носіїв культури і мови» [225:81], можна впевнитися, що в її змісті простежується взаємодія мови, що відображає культуру народу і виступає як певна форма культурної поведінки, культури та особистості як носія мови і культури. Згідно цього можна зробити висновок, що здатність до здійснення міжкультурної комунікації не ототожнюється лише зі знанням мови, оскільки національно-специфічні особливості різних компонентів культур-комунікантів можуть ускладнити процес міжкультурного спілкування. До таких відносяться: традиції, звичаї і обряди; побутова культура; повсякденна поведінка; національні особливості мислення представників певної культури; художня культура, що відображає культурні традиції певного етносу.

Подібної думки дотримується й І. Алексєєва, яка вказує на те, що «відсутність лінгво-соціологічних та культурологічних знань про іншомовний соціум у процесі перекладу можуть призвести до соціально-етнічних бар'єрів» [20:86 – 87].

Аналізом поняття «міжкультурна комунікація» доведено, що учасники комунікації розрізняються не тільки у вербальних, а і у невербальних засобах спілкування, в інформації, яка підкреслює або акцентує те, що висловлено вербально.

Австралійський дослідник А.Піз стверджує, що за допомогою слів передається лише 7 % інформації, звуковими засобами (тон, інтонація) – 38 %, а за допомогою міміки, жестів, пози – 55 %. На думку дослідника, у тих випадках, коли інформація, передана словами, не відповідає тому, що передають невербальні джерела інформації, більшої довіри заслуговують міміка та жести, оскільки вони підпорядковані підсвідомості, а значить, виявляють саме те, що мав на увазі співрозмовник [163]. Отже, хибна інтерпретація невербальної поведінки може спричинити труднощі під час

спілкування. Необхідно зазначити, що мається на увазі вміння інтерпретувати невербальні знаки, але не використовувати їх під час перекладу, оскільки використання жестів і міміки не припустимо під час виконання професійних завдань перекладачем [137; 270]. Значить, інтерпретація невербальної поведінки здатна полегшити процес міжкультурного спілкування і допомогти уникнути небажаних труднощів. Знання про джерела культурних відмінностей і чинники, які можуть сприяти успішному міжкультурному спілкуванню, розуміння впливу культури на процес спілкування, підвищать конкурентоздатність перекладача.

На наш погляд, здатність до здійснення міжкультурної комунікації у структурі конкурентоздатності майбутніх перекладачів дає можливість їх ефективної взаємодії з представниками різних культур, що сприятиме взаєморозумінню, при умові усвідомлення культурних відмінностей та розуміння відмінності партнера по спілкуванню. Вона озброїть студентів низкою значних переваг: адекватною реакцією на різні комунікативні ситуації; ефективною взаємодією в рамках полікультурного середовища; стресостійкістю до дій нової культури; її усвідомленим сприйняттям, вмінням порівнювати її з культурою власного народу; знайти точки зіткнення в процесі комунікації.

Отже, сучасний конкурентоздатний перекладач – це кваліфікований консультант у галузі міжкультурної комунікації, який не тільки професійно володіє іноземною мовою, але й здатний зрозуміти психологію партнерів по спілкуванню, забезпечити їм повноцінне сприйняття один одного. Успішність перекладача в міжкультурних відносинах характеризує його як людину відкриту для отримання нової інформації, готову сприймати «іншого» як представника іншомовної культури. Він поважає рідні й чужі звичаї та традиції, вміє поставити себе на місце партнера по спілкуванню, уявити його образ мислення. Крім цього, такий фахівець знає історію, особливості менталітету представників різних націй, він обізнаний із політичною обстановкою не лише в своїй, але і в інших країнах, що дозволяє

йому вийти за межі своєї культури, набути якостей, що необхідні для здійснення посередницької місії, але при цьому не втратити своєї культурної ідентичності.

На сучасному етапі розвитку суспільства нетерпимість усе частіше стала переходити у різні форми екстремізму, що розпалюють ворожнечу, національну розрізненість та породжують соціальні конфлікти. Це пов'язано з тим, що кожна культура має свої особливості. Уникнути міжкультурних, міжетнічних сутичок можливо за умови толерантності по відношенню до інших націй, інших систем цінностей, манер поведінки. Необхідно відзначити, що розбіжності інтересів сторін у процесі спілкування призводять до виникнення таких конфліктів, що припускає певний ступінь агресії і може негативно відбитися на ході комунікації. Конкурентоздатний фахівець повинен бути толерантним до інших поглядів та традицій, оскільки різниця в менталітеті, низька духовність, необізнаність з культурними подіями може сприяти виникненню сутичок. Таким чином, другою складовою соціально-адаптивного компоненту конкурентоздатності перекладачів обрано соціокультурну та міжкультурну толерантність.

У Статті 1 «Декларації принципів толерантності» (1995 р.) толерантність означає «повагу, сприйняття та правильне розуміння багатого різноманіття культур нашого світу, наших форм самовираження та способів прояву індивідуальності особистості, це свобода в розмаїтті» [68:4].

О. Асмолов вважає, що толерантність має бути соціальною нормою, що забезпечує стійкість до конфліктів у поліетнічному, міжкультурному суспільстві, що, без сумнівів, підтверджує важливість зазначеної якості для конкурентоздатного перекладача [142].

За визначенням Д. Зінов'єва, соціокультурну толерантність слід розглядати як терпиме ставлення до інших людей, незалежно від їх етнічної, національної або культурної приналежності, до іншого роду поглядів, звичок, по відношенню до особливостей різних культурних груп або їх представників. Вона відображає впевненості в собі й усвідомлення надійності

своїх власних позицій, є ознакою відкритої для всіх ідейної течії, яка не боїться порівняння з іншими точками зору і не уникає духовної конкуренції. Соціокультурна толерантність свідчить про прагнення особистості досягти взаємної пошани, розуміння та узгодження різнорідних інтересів і точок зору без застосування тиску, переважно методами роз'яснення і переконання [90].

Отже, соціокультурну та міжкультурну толерантність можна вважати показником відсутності націоналістичних проявів, дискримінації за груповою, віковою та соціальною ознаками. Вона забезпечує успішну соціалізацію. Толерантний конкурентоздатний перекладач характеризується володінням собою, умінням контролювати свої відчуття і емоції, що дає змогу відповідно оцінити ситуацію і регулювати свої дії і вчинки, здатністю досягти взаємної поваги, розуміння та злагоди різних інтересів і точок зору без використання тиску.

На наш погляд, бажання і готовність сприймати «іншого» як представника іншомовної культури, пошана до чужої культури і поглиблене пізнання своєї, вміння поставити себе на місце партнера по спілкуванню, уявити його образ мислення, вміння знайти спільні риси під час комунікації сприятимуть формуванню конкурентоздатності майбутніх перекладачів.

Диверсифікація видів перекладу призвела до еволюції соціальних ролей перекладача, тому перекладацьке посередництво більше не є основною функцією даних фахівців, оскільки сьогодні до їх професійних обов'язків належить інформаційно-аналітична, інформаційно-комунікативна, організаційно-управлінська, науково-дослідна та педагогічна діяльність, а той факт, що ряд учених (Л. Євдокимова, С. Константинов, Б. Луговцева) розглядають конкурентоздатність як явище, що припускає стійкість соціальної мобільності агентів ринку праці, пов'язане з формуванням таких професійних якостей особистості, які не тільки допомагають виконанню професійно-виробничих функцій, але і сприяють активному їх здійсненню, дав нам можливість виділити соціальну мобільність наступною складовою соціально-адаптивного компоненту [113].

К. Кінан вважає мобільність однією з ознак високої самоорганізації, оскільки гнучка особистість легше адаптується до нових ситуацій, сприймає нові ідеї, що дає змогу не зупинятися на досягнутому [102].

Р.Пріма та П. Сорокін під соціальною мобільністю розуміють перехід індивіда або соціального об'єкту, або цінності, створеної або модифікованої завдяки діяльності, від однієї позиції до іншої в середині соціального простору [169; 198].

Вітчизняні та зарубіжні вчені зазначають, що соціально мобільна особистість має низку переваг, до яких відносять: прояв індивідуальності особистості; здатність брати активну участь у суспільному житті; можливість зробити гарну кар'єру; відвертість людини по відношенню до нового, впевненість у своїх силах у процесі його засвоєння; широту і багатоплановість мислення, здатність до переходу від одного способу діяльності до іншого; гнучкість настанов особистості, які дозволяють регулювати свої дії в умовах, що змінюються; критичність особистості, здатність до адекватного оцінювання своїх результатів та до висування нових перспектив; здатність особистості до навчання, до зміни професійної сфери діяльності, сприйнятливність до інновацій, перехід на більш престижну і прибуткову сферу праці, підвищення соціального статусу, рівня освіти [198; 221].

До інших найчастіше згадуваних переваг мобільної особистості відносять вищий рівень її адаптації до навколишнього середовища внаслідок свого когнітивного та особистісного розвитку, швидкість мислення, зміну емоційного стану [195].

Отже, соціальна мобільність сприяє не лише гармонійній адаптації майбутнього фахівця, а й успішній соціалізації (під якою, вслід за С. Фроловим, ми розуміємо процес засвоєння індивідом норм своєї групи таким чином, що через формування власного «Я» проявляється його унікальність як особистості [224]) в новому колективі, в новій соціальній ролі, в освоєнні свого професійного шляху.

Таким чином, соціальна мобільність особистості означає не стільки її здатність до фізичної рухливості, скільки до рухливості її психологічних властивостей і якостей, когнітивних і емоційних процесів.

На сучасному етапі розвитку суспільства фахівця розглядають не тільки як професіонала в своїй сфері, але й як високоосвічену людину, здатну до ефективної участі в інноваційних процесах, яка вміє передбачати, своєчасно і адекватно інтерпретувати умови, що змінюються, творчо підходити до вирішення нових завдань, успішно прогнозувати передбачувані результати своєї діяльності, адаптуватися на мінливому ринку праці. Таким чином, конкурентоздатність перекладачів забезпечується соціальною мобільністю. Це зумовлено тим, що, спілкуючись з людьми різних націй, соціальних груп, конфесій, а також усередині одного і того ж підприємства, фахівець із перекладу переходить від однієї соціальної групи до іншої. Перекладач, який утратив звичний для нього соціокультурний світ, але не зміг сприйняти норми і цінності нової групи, опиняється на межі двох культур. У таких умовах він може зазнавати дискомфорт і стрес, а рівень його професійної діяльності стає низьким. Соціальна мобільність припускає освоєння двох її типів: вертикальної (зайняти кращу посаду, стати керівником відділу) та горизонтальної (перехід індивіда з одного соціального стану до іншого – рівень освіти, участь у різних заходах на підприємствах).

Вищенаведене обґрунтовує важливість цієї складової у структурі конкурентоздатності майбутніх перекладачів, оскільки вона необхідна для вирішення життєво важливих проблем і оцінки свого місця в житті, визначає адаптивність перекладача до змін у діяльності за фахом, що повинно бути притаманне конкурентоздатному перекладачеві.

Другим компонентом у структурі конкурентоздатності перекладача було визначено змістовно-процесуальний, до якого включено професійні знання, вміння і навички, необхідні для того, щоб студент-майбутній перекладач міг витримати конкуренцію на ринку праці; вміння з

самопрезентації та навички володіння сучасними інформаційними технологіями.

Ми виходили з того, що:

1) «знання – особлива форма духовного засвоєння результатів пізнання, процесу відображення дійсності, яка характеризується усвідомленням їх істинності» [60:137];

2) уміння займають центральне місце у тріаді знання – уміння – навички і є синтезом «знань і дії, що базується на них» [127:10];

3) навичка – це дія, доведена в результаті багаторазових, цілеспрямованих вправ до досконалого виконання [158].

В своїх дослідженнях Л. Латишев та В. Провоторов акцентують увагу на знаннях, уміннях і навичках перекладацького характеру, які поділяють на базові, спеціальні та специфічні. Так, знання, необхідні для здійснення всіх видів перекладу (письмовий або усний) незалежно від жанру тексту, що перекладається, визначено як базові. До специфічних умінь перекладача вчені відносять ті, що необхідні в якомусь одному або в декількох споріднених видах перекладу. До спеціальних знань відносять знання необхідні у всіх видах перекладу, незалежно від жанру тексту, що перекладається [127].

На нашу думку, знання, вміння та навички лише перекладацького характеру не забезпечать конкурентоздатність майбутніх спеціалістів із перекладу. Не можна конкурувати з колегами, маючи лише знання, вміння та навички з основ перекладацької діяльності. Тому, ми переконані, що наведену вище класифікацію знань не можна обрати як таку, що гарантуватиме успішність у виконанні професійних обов'язків.

Можна погодитися з деякими твердженням І. Корунця про те, що успішне виконання перекладачем професійних завдань залежить від: досконалого володіння всіма аспектами мови-джерела та мови-перекладу; багатого словникового запасу з обох мов; використання різних типів словників та довідників у процесі перекладу; вміння користуватися

сучасними технічними засобами; володіння фоновими знаннями (реаліями) обох мов; обізнаності з соціально-політичною ситуацією в країні мови-джерела та мови-перекладу; володіння всіма стилями мовлення; розуміння найтонших відтінків виражальних засобів двох мов; знання і розуміння специфіки гумору, міміки, темпераменту представників різних соціумів; знання психології, звичаїв, традицій, етикету носіїв мови-джерела та мови-перекладу [116].

Хоча дослідник і не групує зазначені вище знання, вміння та навички, однак зрозуміло, що здебільшого йдеться про лінгвістичні та соціокультурні знання. Дійсно, конкурентоздатний перекладач не може обійтися без них, однак лише їх наявність, за нашим переконанням, не свідчатиме про його винятковість серед колег.

Найбільш змістовною вважаємо класифікацію знань залежно від констант перекладацького процесу, яка представлена в дослідженні Т. Пастрик. Так, дослідник виділяє концептуальні, соціокультурні (мовні універсалиї та національно-культурні категорії, знання про особливості національного характеру та етнічну свідомість носіїв тієї мови, на яку робиться переклад), лінгвістичні (репрезентують вербальну частину концептуальної системи, що виражає оформлення досвіду в мовні форми), текстові (знання перекладача про можливу класифікацію текстів на основі їх інформаційного складу, що в свою чергу сприяє виділенню правильного змістового навантаження тексту, його цільового призначення, та дає змогу знайти відповідні мовні засоби для його адекватної передачі) та комунікативні (уявлення про соціально-психологічні характеристики процесу комунікації, які визначаються особливостями цільової аудиторії, тобто кінцевого адресата (або їх групи) тексту перекладу) знання. Вчений робить висновок, що концептуальні знання перекладача становлять сукупність соціокультурних, лінгвістичних, текстових та комунікативних знань [156].

На наш погляд, до основних знань, вмінь і навичок, що забезпечуватимуть конкурентоздатність майбутніх спеціалістів із перекладу,

слід віднести:

- знання фахівця про мету, сутність, структуру та засоби спілкування (комунікативні знання). Вони надаватимуть ключове уявлення про технологію спілкування, встановлення контактів із представниками інших націй та культур, соціально припустимий рівень міжособистісного спілкування, допоможуть уникнути комунікативних конфліктів;
- лінгвістичні. Конкурентоздатному перекладачеві необхідно знати особливості вимови, граматики мов, з якими він працює. Зауважимо, що ці вимоги висуваються як до знань з іноземної мови, так й рідної. Саме такі знання дозволять грамотно оформлювати отримані повідомлення.
- соціокультурні (знання традицій, культури, історії, особливостей менталітету, характеру, побуту, звичаїв представників інших етносів). Відомо, що умовності впливають на функціонування мови, а такі знання допоможуть зрозуміти прихований соціокультурний зміст іноземної мови;
- текстові. Ці знання сприятимуть розумінню імпліцитної інформації, що міститься в текстах; нададуть можливість висловлюватися вільно і спонтанно, не відчуваючи браку мовних засобів для вираження думки; з необхідним ступенем деталізованості й тематичної складності, демонструючи вільне володіння прийомами структурної побудови тексту;
- перекладацькі знання. Доречне застосування перекладацьких трансформацій, уникання буквалізмів; збереження логічної послідовності, композиційної структури оригіналу; авторського задуму в перекладі, врахування мовних та мовленнєвих норм мови перекладу; співвідносності змісту перекладу із реальною дійсністю; визначення ступеня повноти передачі змісту залежно від виду перекладу та

поставленої мети безперечно підвищать конкурентоздатність майбутніх перекладачів.

Роблячи кар'єру на ринку праці, особистість виступає як продавець своєї робочої сили. Для того, щоб отримати престижну і високооплачувану роботу, випускник повинен знати, як надати інформацію про себе, демонструвати свої кращі якості та навички тим, хто його приймає на роботу. Таким чином, важливою складовою успішного розвитку кар'єри в структурі конкурентоздатності майбутніх перекладачів можна вважати вміння з самопрезентації.

Лексико-семантичний аналіз слова «самопрезентація» – «я сам» та «представлення» дозволяє розкрити сутність цього феномену, який полягає в тому, що він є посередником між внутрішнім світом особистості та зовнішнім світом інших людей. До недавнього часу зазначене вище поняття мало досліджувалося, особливо в нашій країні, а термін «самопрезентація» майже не використовувався в науковій лексиці. Основна частина теоретичних та практичних розробок належить зарубіжним вченим.

Уперше проблема управління думкою про себе зустрічається в роботах І. Гофмана, який розробив концепцію «соціальної драматургії» і суть полягає в тому, що людина в процесі соціальної взаємодії здатна дивитися на себе очима партнера й корегувати свою поведінку відповідно до бажань інших із метою створення найбільш сприятливої думки про себе і досягнення значної вигоди від цієї взаємодії [62].

В працях інших зарубіжних та вітчизняних вчених самопрезентація здебільше розглядається як навмисна усвідомлювана поведінка, що спрямована на створення певного враження на оточуючих [272]; система правил ефективного спілкування [81].

Основою самопрезентації є сукупність знань про елементи, форми, визначальні фактори, закономірності та механізми невербальної поведінки, типи співвіднесення останньої з вербальною [27].

Отже, головним в ефективній самопрезентації є викликати відчуття, без якого не можна обійтися в подальшій взаємодії з цим суб'єктом. Це можливо, якщо особистість уміє швидко та точно розпізнавати характер та стан людини; привернути до себе мімікою, пантомімікою, інтонацією, риторичними зворотами; пояснювати, доводити іншій людині нові можливості, які вона отримає після співробітництва; демонструє навички ділової взаємодії.

Ми переконані, що в епоху ринкових відносин, вміння запам'ятовуватися відіграє значну роль в досягненні професійного успіху.

Акцентуємо увагу на трактуванні зазначеного феномену В. Шепелем, який визначає самопрезентацію як «уміння подавати себе, привертаючи до себе увагу, актуалізуючи інтерес людей своїми відео-, аудіо- якостями» та вмінням формувати сприятливу думку про себе [249:87]. Зазначені вміння важливі для людини із таких причин: вони допомагають отримати ті речі, що є важливими та цінними для нас; створювати та підтримувати бажану ідентичність «Я»; забезпечують гармонійні соціальні відносини.

В аспекті нашого дослідження вважаємо правомірним обрати погляди вищезазначених дослідників як такі, що найповніше розкривають зміст цього феномену і визначаємо їх як уміння подавати себе, привертати увагу особистості до самої себе за допомогою акцентування уваги на своїх якостях, які актуалізуються на основі використання особливих технологій і стратегій. Ураховуючи, що «самопрезентація є невід'ємною складовою процесу комунікації, від якої залежить рівень успішності особистості» [139:139], а здатність до здійснення міжкультурної комунікації було вже обґрунтовано як необхідний показник конкурентоздатності перекладачів, вважаємо вміння з самопрезентації однією зі значущих складових досліджуваного конструкту.

На наш погляд, основною метою самопрезентації майбутнього перекладача є вміння продемонструвати свій досвід, професійні досягнення так, щоб максимально зацікавити працедавця. Фахівець, який шукає роботу, повинен дотримуватися дрес-коду, мати припустимий зовнішній вигляд і

належний стиль спілкування, знати, чим займається установа, до якої він хоче влаштуватися на роботу. Таким чином, самопрезентація є важливою умовою подальшого кар'єрного та особистісного зростання, яка призводить до конкурентоздатності.

Здійснюючи самопрезентацією, перекладач отримує від інших потрібні ресурси (матеріальні, інформаційні, емоційні та ін.); має можливість конструювати образ власного «Я», який залежить не тільки від особистих переконань, але й від того, якою, на думку окремої людини, її сприймають оточуючі. Крім того соціальні контакти такого фахівця протікають відносно легко. На нашу думку, ці причини також можна вважати підґрунтям для того, щоб включити вміння з само презентації до структури конкурентоздатності майбутніх перекладачів.

У Законі України «Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007-2015 роки» підкреслено необхідність активної модернізації процесу професійної підготовки фахівців різних спеціальностей, впроваджуючи інформаційні технології. Вони сприяють розвитку особистості, формуванню здатності до саморозвитку в усіх без винятку суб'єктів навчання, створенню такого навчального простору, який забезпечує рівні можливості для кожного та забезпечує оптимізацію рішення навчальних завдань. Отже, вважаємо доцільним додати, що конкурентоздатному перекладачеві необхідно мати навички володіння сучасними інформаційними технологіями (СІТ). Обґрунтуємо наше припущення.

По-перше, відомо, що комп'ютер – стимулює інтелектуальну діяльність, тому в ході підготовки майбутніх перекладачів варто ознайомити студентів із методикою використання комп'ютерних засобів, із досвідом іноземних і вітчизняних науковців, сформуванню у студентів практичні навички використання комп'ютерних програм для машинного перекладу.

По-друге, при підготовці перекладачів сучасні інформаційні технології дозволяють: розвивати навички усного мовлення під час аудиторних занять та самостійної роботи; поповнювати активний

словниковий запас; формувати навички двостороннього перекладу; організувати перевірку орфографії; забезпечити аналітичну обробку повідомлень та синтез документів; здійснювати перевірку знань (тестування). Знання про основні принципи і технології сучасних систем автоматичного перекладу (Machine Translation, MT) і перекладу за допомогою комп'ютера (CAT); їх місце у вирішенні перекладацьких завдань; вміння комбінувати і конвертувати основні формати файлів; застосовувати системи автоматичного перекладу (наприклад, Promt) і пам'яті перекладів (Trados, OMEGAT, DejaVu, WordFast); використовувати електронні словники (Lingvo, Multilex), оформляти текст за допомогою комп'ютера дають студентам необхідні й актуальні професійні знання, вміння та навички. Крім того, програми-перекладачі забезпечують практику двостороннього перекладу. Аналітичну обробку повідомлень виконують через пошук у різноманітних базах даних необхідної документальної та фактографічної інформації (за ключовими словами, подіями, рубриками тощо). Набуття навичок синтезу документів передбачається сумісним використанням інформаційно-пошукових, а також текстових редакторів і процесорів, електронних таблиць й інших засобів Microsoft Office. Використовуючи інструменти своєї професії, організовуючи роботу з ними і обираючи серед них відповідні завданням роботи, перекладач забезпечує собі перевагу в конкурентній боротьбі, оскільки навички володіння сучасними інформаційними технологіями дають змогу заощадити час при виконанні перекладу, елімінують одноманітність термінології і збільшують продуктивність праці.

По-третє, в наш час можливо отримати місце роботи навіть за кордоном, але для цього необхідно презентувати себе як фахівця-професіонала через Інтернет. Використання інформаційних технологій дає можливість установити зв'язок із роботодавцями, що також потребує вмінь та навичок володіння комп'ютерними технологіями.

Отже, переваги володіння сучасними інформаційними технологіями сприятимуть зростанню мотивації до вивчення матеріалу; обізнаності з

новітніми досягненнями в галузі теорії і практики науково-технічного перекладу; вмінню працювати з різними допоміжними засобами: сканером, принтером, дисководом; розвитку вміння самостійно здобувати знання та приймати рішення; виконанню перекладу текстів різної тематики з іноземної мови на рідну і у зворотному напрямку з використанням сучасних комп'ютерних технологій; пошуку та обробці великого обсягу інформації, формуванню перекладацьких, лінгвістичних, текстових та соціокультурних знань, вмінь та навичок.

Виконуючи свої професійні обов'язки, як усні, так й письмові перекладачі мають справу з іншими особистостями, тому наявність професійних знань, умінь і навичок не є достатньою для участі в конкурентній боротьбі на ринку праці. Тут у нагоді стають певні характеристики особистості, які визначаються як «професійно значущі якості» (ПЗЯ). В нашому дослідженні, вслід за В. Шадриковим, визначаємо їх як «індивідуальні якості суб'єкта діяльності, що впливають на ефективність діяльності й успішність її опанування». Високий рівень розвитку ПЗЯ людини при сформованій позитивній мотивації є важливою умовою, що забезпечує її високу продуктивність у професійної діяльності [242:86].

Аналіз науково-педагогічної літератури дав можливість виокремити ряд найчастіше згадуваних професійно значущих якостей перекладачів:

- почуття такту; товариськість; емоційна стабільність; організованість; готовність до корегування власної комунікативної поведінки; здатність до виступу на публіці; здатність до концентрації і розслаблення (В. Комісаров, Л. Латишев);
- об'єктивність і неупередженість (І. Алексеєва);
- емпатія, рефлексія, критичність мислення (А. Чужакин);
- пам'ять, працьовитість, старанність, висока виконавська відповідальності, чітка вимова, ввічливості, охайності, добрий слух (І. Корунець);

- здатність зайняти гуманістичну позицію по відношенню до клієнтів (Ю. Хольц-Мянттярі).

Однак деякі вчені намагаються не лише перерахувати особистісні якості, а й подати їх у певних класифікаціях.

Так, Т. Кокнова до професійних якостей перекладача відносить якості, не пов'язані з їх мовною підготовкою: вольові, емоційні, регуляторні та екзистенціальні, але вчена не розкриває сутності цих груп [108].

Згідно досліджень Ван Хоофа всі якості перекладачів поділяються на фізичні, психічні та інтелектуальні. До першої групи віднесено голос, дихання та врівноваженість. Здатність запам'ятовувати, приймати рішення, зосереджувати та розподіляти увагу розглядаються дослідником як психічні якості перекладачів. До третьої групи включено мовна компетенція та загальна культура [275].

На відміну від вищезазначеної класифікації, Л. Сухова розподіляє необхідні перекладачеві якості на такі три групи: когнітивні, комунікативні та регуляторні. До когнітивних якостей відносяться: стійкість; перемикання; розподіл уваги; обсяг оперативної і короткочасної пам'яті; здібність до оперативного витягання інформації з довготривалої пам'яті; розвинений внутрішній план дій. Під комунікативними якостями дослідник має на увазі: продукування текстів різної стильової і змістовної спрямованості; перифраз інформації без втрати і спотворення сенсу; відсутність комунікативних бар'єрів; високу швидкість мови. Здібність до саморегуляції емоційних станів; високе переключення з одного виду діяльності на іншій; стійкість до психоемоційних навантажень складають групу регуляторних якостей [201].

На думку Г. Мірам, якості, необхідні перекладачеві, можна розділити на природжені та набуті. До психофізіологічних характеристик учений відносить зосередженість, увагу, можливість «відключатися» від перешкод, швидку реакцію, мову, психічну і фізичну витривалість. До групи набутих якостей включені енциклопедичні знання, вільне володіння іноземною і

рідною мовами, здатність сприймати на слух, винахідливість, гнучкість розуму [137].

Очевидно, що визначення ПЗЯ перекладачів неоднозначно. Це можна пояснити тим, що важливість якості залежить від того, яким видом перекладу займається фахівець. Немає сумніву, що гарна пам'ять, увага, організованість та інші, перераховані вище якості важливі будь-якому перекладачеві. Не маючи їх, людина не зможе якісно виконувати переклад. Проте, їх наявність не виділяє спеціаліста з числа таких же фахівців і не забезпечує його конкурентоздатності.

Визначаючи професійно значущі якості конкурентоздатного перекладача, ми керувалися тим, що, відповідно до класифікації професій Е. Клімова, цей вид діяльності можна віднести до двох типів «Людина-Людина» і «Людина-Знакова система». Отже, у конкурентоздатного перекладача повинні бути сформовані ті якості, які дають йому змогу успішно змінювати амплуа; виконувати професійні завдання на високому рівні; забезпечать можливість перемогти в боротьбі за робоче місце. До таких відносимо: здатність до імпровізації; вміння з професійного іміджування та володіння прийомами самоменеджменту.

В процесі діяльності перекладача виникають суперечності та проблемні завдання, які не піддаються вирішенню за допомогою традиційної методики. Йдеться про ситуації, коли необхідно передати поняття або терміни, для яких фахівець не знає відповідників в рідній або іноземній мові.

Аналіз літератури з перекладознавства довів, що термін «імпровізація» стосовно перекладачів згадується лише в роботах А. Чужакіна [240].

Водночас у деяких дослідженнях стверджується, що перекладачеві необхідно бути кмітливим під час вибору лексичних та інших текстових відповідників, мати гнучкість розуму, вміння самостійно виходити з складних ситуацій та швидко приймати відповідні рішення (І. Корунець, Г. Мирам).

Вищезазначене й дозволило розглядати здатність до імпровізації як

одну зі складових цього компоненту. Її ми розуміємо як здатність:

- 1) миттєво та зрозуміло пояснювати терміни;
- 2) орієнтуватися і діяти в ситуаціях, що є непередбаченими, несподіваними та виникли раптово.

Імпровізація, з педагогічної точки зору, забезпечує фахівців наступними перевагами: здатністю точно оцінювати ситуацію, приймати рішення без розгорнутого логічного міркування, спираючись на власні знання, досвід [84]; реагувати на зміну ситуації, корегуючи власну діяльність [162], миттєво приймати рішення у непередбачених обставинах та обирати творчі способи і прийоми спілкування [136].

Дослідження в галузі імпровізації, педагогічної імпровізації зокрема (В. Загвязінський, В. Харькін), зумовили наголошення нами її важливості в формуванні конкурентоздатності перекладачів, оскільки вона припускає, що особистість може правильно зорієнтуватися в незвичній ситуації, швидко відреагувати на зміни; продуктивно вирішити проблеми, що виникли раптово; готовність на основі накопичуваного досвіду, ерудиції, інтуїтивного пошуку до багатоваріантності при вирішенні будь-якого завдання; можливість зменшити час, що витрачається на вирішення нетипового завдання [84; 231].

Отже, здатність до імпровізації забезпечує фахівця такими характеристиками, які можуть підвищити його конкурентоздатність.

Відомо, що професійні навички самі по собі не забезпечать роботою та не гарантуватиме підвищення по службі. Для цього потрібно налаштовувати до себе людей, з якими працюєш, тобто необхідно створити потрібний імідж, що може відіграти вирішальну роль у кар'єрі та у всьому житті [42]. Завдяки відповідно підібраному іміджу можливо швидке входження до певного соціального середовища, досягнення продуктивних та доброзичливих контактів із людьми [109].

В той же час в нагоді стали твердження В. Бондар про те, що розвиткові конкурентоздатності як особистісного утворення притаманні

зачатки структури іміджу майбутнього професіонала [36] та В. Шепеля про те, що створення сприятливого враження (в нашому дослідженні це самопрезентація) безпосередньо залежить від іміджу, який є низкою навмисно збудованих моделей поведінки, маніпулюванням зовнішніми характеристиками [249].

Отже, наведені погляди провідних учених на цей феномен дозволяють зробити припущення, що вміння з професійного іміджування є необхідним показником у структурі конкурентоздатності майбутніх перекладачів.

Розгляд професійного іміджу майбутніх перекладачів як чинника ефективної професійної діяльності призводить до необхідності аналізу власне поняття «імідж».

У психолого-педагогічних джерелах імідж (англ. image – образ) трактують як «уявлення про людину, що формується на основі її зовнішнього вигляду, звичок, манери говорити, менталітету, вчинків тощо» [95:9]; «образ (особи, явища, предмета), що формується цілеспрямовано і має спричинити емоційно-психологічну дію на когось з метою популяризації, реклами тощо» [162:103].

Ототожнення іміджу з образом не передає всієї його значущості у становленні фахівця як професіонала. На наш погляд, він є складним утворенням, що підтверджують такі визначення: психічне утворення, яке інтегрує в собі особистий досвід і соціальні уявлення людей, оснований на емоційному стереотипному сприйнятті й соціальних установках, що діють [75]; сукупність символічних якостей, що приписуються об'єкту та підкреслюють його високий соціальний престиж, привабливість, адекватність, бажаність та перевагу [139].

Таким чином, імідж – це «стереотипний образ конкретного об'єкта, що існує у свідомості мас, те, що може підкреслити переваги фахівця, та й навпаки, завадити його успішній кар'єрі [176:262]».

Науковці зазначають багатофункціональний характер іміджу, оскільки він виконує комунікативну, інформативну, когнітивну, емотивну,

організаційну, мотиваційну, компенсаторну, виховну, креативну, адаптивну та інші його функції.

В. Шепель підкреслює, що саме професійний імідж сприяє досягненню успіху в діяльності, оскільки містить у собі не лише природні властивості особистості, але й спеціально напрацьовані. Тому, з одного боку, це – суто технологічний процес, оснований на суворих правилах, процедурах, критеріях і методах виміру результатів, з іншого – творча робота, яка за своїми завданнями близька до мистецтва. Але в будь-якому випадку створення іміджу – складна процедура, яка вимагає витрат часу та власних зусиль. Дослідник виділяє три групи якостей, володіння якими дає шанси вирішити проблеми іміджу. Перша група представлена такими якостями, які можна позначити узагальненим поняттям «вміння і бажання подобатися». До них відносяться такі природні якості, як комунікабельність, емпатія, рефлексивність, красномовство. До другої групи входять характеристики особистості, які є результатом її освіти та виховання – моральні цінності, психічне здоров'я, володіння комплексом людинознавчих технологій (міжособистісне спілкування, діловий спіч, уміння долати конфліктні ситуації). Третя група якостей пов'язана з життєвим і професійним досвідом особистості [249].

О. Бекетова зазначає, що професійний імідж – це персоніфікований образ професії, тобто узагальнений емоційно забарвлений професійний образ (стереотип) типового професіонала, який має символічну природу, здійснює психологічний вплив на інших людей, забезпечує новий рівень праці вчителя і якість його педагогічної діяльності. Науковець відзначає, що до структури професійного іміджу вчителя слід віднести особистісні якості, комунікативні вміння, його статус у суспільстві, професійний досвід та якості. Відсутність позитивного професійного іміджу дослідник трактує як «виклик соціуму» [29; 30].

Дослідивши існуючі погляди на структуру поняття «імідж» та беручи до уваги особливості роботи перекладача, його роль у встановленні

партнерських відносин між представниками різних країн, до основних складових професійного іміджу конкурентоздатності майбутніх перекладачів було віднесено:

- зовнішню, яка складається із габітарного елементу (зовнішній вигляд перекладача), вербального елементу (мову спеціаліста з перекладу) та кінетичний елемент (міміка, жести, поза, постань);
- внутрішню (природні якості);
- процесійну (професійні знання, вміння та навички).

Вважаємо, що лише сукупність зазначених складових у структурі професійного іміджу перекладача можуть забезпечити його конкурентоздатність на ринку праці. Вони забезпечуватимуть соціальну адаптацію фахівця, тобто входження до певного соціального середовища; визначатимуть його місце у професійному світі та сприйняття суспільством порівняно з іншими спеціалістами, які беруть участь у конкурентній боротьбі; сприятимуть досягненню продуктивних та доброзичливих взаємовідносин; призведуть до більшої самоповаги; впевненості в собі; визнання оточуючими; дадуть можливість скорегувати поведінку, манери під час взаємодії з аудиторією. Відповідність професійному іміджу може допомогти побудувати потрібні взаємини з партнерами та колегами, вирішити питання кар'єрного росту. Вона служить свідомством того, що професіонал працює зразково, підтримуючи порядок у всьому, що формує пошану до спеціаліста, підвищує його значущість, сприяє успішній самопрезентації та самовираженню в особистому житті і професійній діяльності, забезпечує швидке входження особистості в конкретне соціальне середовище, а значить надає їй переваги у конкурентній боротьбі.

Сучасному фахівцеві для того, щоб вигідно відрізнитися від конкурентів, необхідно бути обізнаним із прийомами самоменеджменту, керуванням собою та організацією свого робочого часу.

За визначенням А. Шегди, «самоменеджмент – це послідовне та цілеспрямоване використання випробуваних методів роботи в повсякденній

практиці для того, щоб оптимально й ефективно використовувати свій час» [248:244]. Учений зазначає, що його головною метою є максимальне використання можливостей особистості, усвідомлене керування ходом свого життя й переборювання зовнішніх обставин як на роботі, так і в особистому житті.

А. Бішоф та К. Бішоф трактують цей феномен як вміння особистості оцінити себе; ставити професійні цілі та досягати їх; правильно використовувати час і організовувати свою роботу; ефективно співробітничати з колегами і розвивати комунікативні здібності. Автори розглядають організацію та планування робочого часу як головний резерв підвищення ефективності праці [33].

Існують особистісні (диспозиційні) та мотиваційні характеристики самоменеджменту особистості. Під першими розуміється готовність людини діяти певним чином. До таких особистісних складових належать: 1) саморозвиток – здатність до самодетермінації; 2) чіткі особисті цілі – готовність реалізувати свою мету; 3) чіткі особисті цінності; 4) творчий підхід – дивергентне мислення, що обумовлює неупередженість особистості щодо критеріїв найефективнішого розв'язання проблеми за обставин, що склались; 5) інтелектуальна ефективність – здатність до децентрації та компетентності; 6) вміння навчати – здатність передавати власний досвід іншим.

До других належать: 1) активність – небайдуже ставлення до дійсності та відчуття себе джерелом зміни реальності; 2) внутрішньоорганізовану мотивацію – самостійне обрання мети власної діяльності та критеріїв її оптимального досягнення; 3) інтерес до життя – знаходження сенсу у діяльності; 4) самопослідовність – наявність певного плану та обґрунтування власних рішень; 5) цільову мотивацію – важливість досягнення результату; 6) вмотивованість – прагнення втілити свій задум у життя, побачити реальні наслідки власної діяльності [252].

До основних функцій самоменеджменту вчені відносять: постановку

мети; планування, прийняття рішень; реалізацію та організацію; контроль; інформацію і комунікацію [85].

Таким чином, самоменеджмент передбачає адекватну оцінку особистістю власних дій та дозволяє фахівцеві організувати осмислену діяльність із професійного та особистісного самовдосконалення. Особистість, яка володіє прийомами самоменеджменту, вміє ставити життєві цілі, ухвалює оптимальні рішення, максимально ефективно використовує свої сильні сторони і долає слабкі, виконує роботу з меншими витратами часу, її праця краще вмотивована та організована. Такому фахівцеві легко знаходити спільну мову з колегами, керувати своїм життям, він знає, як підтримати високу працездатність, що сприяє його конкурентоздатності.

1.4. Педагогічні умови формування конкурентоздатності майбутніх перекладачів у процесі професійної підготовки

Відомо, що процес підготовки студентів до професійної діяльності є системою, яка може успішно функціонувати при певному комплексі педагогічних умов. Їх випадковість та розрізненість не може вирішити це завдання ефективно.

Як стверджує Д. Чернілевський, у наш час проблема формування конкурентоздатності особистості є актуальною як для теорії, так й для практики освіти, тому необхідно не тільки вивчити та дослідити складові та особливості цього явища, а й розробити комплекс педагогічних умов, які сприятимуть розвитку конкурентоздатних якостей у майбутніх фахівців [235].

Обґрунтування педагогічних умов потребувало уточнення понять «умова», «педагогічна умова» та визначення поняття «педагогічні умови формування конкурентоздатності майбутніх перекладачів».

У довідковій літературі подано майже схожі тлумачення поняття «умова»:

- філософська категорія, в якій відображаються універсальні відношення речі до тих факторів, завдяки яким вона виникає та існує [100: 482].

- необхідна обставина, що робить можливим здійснення, створення, утворення чого-небудь [60].

Слід зазначити, що поняття «педагогічна умова» не має загальноприйнятого наукового трактування. Автори в рамках своїх досліджень інтерпретують цей комплексний термін по-різному:

- зовнішній чинник, що робить істотний вплив на протікання педагогічного процесу, в тій чи іншій мірі свідомо сконструйований педагогом, який припускає, але не гарантує певний результат процесу [40];

- чинники, що впливають на процес досягнення мети, при цьому поділяють їх на: а) зовнішні: позитивні відносини викладача і студента; об'єктивність оцінки навчального процесу; місце навчання, приміщення, клімат тощо; б) внутрішні (індивідуальні): індивідуальні властивості студентів (стан здоров'я, властивості характеру, досвід, уміння, навички, мотивація тощо) [21; 159].

Педагогічні умови забезпечують реалізацію змісту навчання, оптимізують форми, методи, підходи та технологію організації навчального процесу як цілісної системи.

Отже, під педагогічними умовами формування конкурентоздатності майбутніх перекладачів ми розуміємо такі обставини, які впливають на формування якостей соціально-адаптивного, змістовно-процесуального та особистісно-управлінського компонентів. А саме:

- спрямованість змісту фахової підготовки майбутніх перекладачів до конкурентоспроможної професійної діяльності;
- упровадження у навчальний процес проектної форми організації позааудиторної самостійної роботи студентів;
- використання стратегій та технік самопрезентації в контексті формування досліджуваного конструкту.

Розкриємо кожну педагогічну умову формування конкурентоздатності майбутніх перекладачів та обґрунтуємо доцільність її використання в нашому дослідженні.

Визначення змісту навчального матеріалу є однією з важливих проблем навчання, оскільки цей зміст не тільки окреслює перелік знань, вмінь, навичок і якостей особистості, якими вона оволодіває в процесі навчання, але й суттєво впливає на ефективність навчання.

Оновлення змісту фахової підготовки в напрямку задоволення сучасних потреб особистості та суспільства вимагає подальшого вдосконалення процесу навчання, тому першою педагогічною умовою формування конкурентоздатності перекладача в нашому дослідженні є «Спрямованість змісту фахової підготовки майбутніх перекладачів до конкурентоспроможної професійної діяльності».

Ми виходили з того, що одним із головних завдань освіти є підготовка високопрофесійних спеціалістів. Особливості фахової підготовки перекладачів та її сутність було детально проаналізовано в параграфі 1.2.

Відомо, що зміст фахової підготовки визначається у напрямку здійснення професійних функцій й освітньо-кваліфікаційного рівня, на базі якого здійснюється відповідна підготовка майбутніх фахівців. Звичайно ж, фахова підготовка студентів-майбутніх перекладачів у ВНЗ має враховувати особливості цього виду діяльності, визначатися сучасним розвитком економічних, політичних та інших зв'язків міжнародного характеру. Як засвідчив аналіз навчальних планів з підготовки фахівців за напрямом 6.020303 «Філологія. Переклад» (дивись параграф 1.2.), у ВНЗ не вистачає дисциплін, метою яких є формування конкурентоздатності майбутніх перекладачів, їх навчання успішному вирішенню професійних завдань в період зіткнення з новими тенденціями розвитку сучасного цивілізованого світу. Очевидно, що характеристик, зафіксованих у ДОСТах, сучасному випускнику недостатньо для того, щоб бути конкурентоздатним на ринку праці. Оскільки зміст підготовка фахівців невід'ємно пов'язаний зі змістом

освіти, то логіка нашого дослідження потребувала уточнення поняття «зміст освіти».

Український вчений Н. Волкова розглядає «зміст освіти» як систему наукових знань, практичних умінь і навичок, засвоєння й набуття яких закладає основи для розвитку та формування особистості, та, як конкретизують І. Лернер і М. Скаткін, – усебічно розвиненої особистості, підготовленої до відтворення (збереження) і розвитку матеріальної та духовної культури суспільства. Важливими є доступність, науковість, наступність і перспективність змісту освіти, практичне значення, потенційні можливості його для загальнокультурного, наукового, технологічного розвитку особистості, а також індивідуалізація, диференціація навчання [55; 129; 188].

Заслуговує на увагу визначення змісту освіти, запропоноване В. Ледневим [128]. Воно побудоване від зворотного: це зміст процесу прогресивних змін і якостей особистості, необхідною умовою яких є особливим чином організована діяльність

Аналіз визначень змісту освіти дає можливість стверджувати, що цей конструкт є одним із факторів економічного й соціального прогресу, орієнтований на забезпечення самовизначення кожної особистості; створення умов для її самореалізації [193]; спеціально відібраною й визнаною суспільством (державою) системою елементів об'єктивного досвіду людства, засвоєння якого необхідно для успішної діяльності індивіда у вибраній їм сфері суспільно-корисної практики [222]; педагогічно адаптованою системою знань, умінь і навичок, досвіду творчої діяльності й емоційно-ціннісного ставлення до світу, засвоєння якої забезпечує розвиток особистості [160].

Аналізуючи різні теорії формування змісту освіти, С. Смірнов дійшов висновку, що програми навчання повинні містити матеріал, який урахує суспільні та індивідуальні потреби учнів і має розвивальну, виховну та пізнавальну цінність [159].

Таким чином, проведений теоретичний аналіз дає можливість зробити узагальнення, що зміст освіти має відповідати соціальному замовленню суспільства (мети) – формувати конкурентоздатність майбутнього фахівця; відповідати потребам студентів і критеріям відбору змісту освіти (наукова і практична значущість, відповідність змісту віковим можливостям, відповідність обсягу наявного часу, відповідність змісту наявній навчально-методичній і матеріальній базі).

Раніше у вітчизняній освіті підвищена увага приділялася засвоєнню учнями теоретичних знань. Але у зв'язку зі збільшенням обсягу знань останні в геометричній прогресії (тут маємо на увазі не тільки знання взагалі, але й ті, що необхідні сучасному професіоналові) за останні 10 – 20 років, низка вчених (Н. Гарафутдінова, Д. Чернілевський та ін.) дійшли висновку, що в освітньому процесі ВНЗ необхідно розвивати такі особистісні якості, які забезпечать у подальшому здатність фахівця до самоосвіти, адаптації у швидко мінливих умовах розвитку суспільства, здатність оцінювати ситуацію і приймати правильне рішення у професійній діяльності, одним словом ті, що забезпечують конкурентоздатність фахівця [56; 235].

Проаналізувавши ОКХ і ОПП за напрямком підготовки 6.020303 «Філологія. Переклад» провідних вищих навчальних закладів України, а також Стандарти професії Асоціації перекладачів України [24], ми встановили, що згідно з ними випускники зазначеної спеціальності повинні мати відповідний рівень філологічної, етичної та психологічної культури; чітко сформовані принципові засади світогляду як загального уявлення про навколишній світ і своє місце в ньому, про шлях реалізації в умовах реальної дійсності своїх життєвих програм; сформувані філософське, економічне, політичне мислення; розумітися на проблемах ринкової економіки, соціальних, національних, історичних та демографічних процесах розвитку суспільства, засвоїти закономірності та особливості культурного розвитку людства; брати участь у громадському житті. Філолог-перекладач повинен мати належну мовну і перекладацьку компетенцію, широку ерудицію і

культуру, розумітися на національних особливостях народу, мова якого вивчається, використовувати набуті знання у своїй професійній діяльності. Такі вимоги висуваються до підготовки всіх фахівців зазначеного напрямку. На наше переконання, конкурентоздатний фахівець повинен уміти більше, а саме: адаптуватися до мінливих умов соціуму та праці, бути здатним сприяти налагодженню міжкультурних контактів, здійсненню міжкультурної комунікації, толерантно ставитися до своїх колег, партнерів, представників інших спільнот, володіти професійними знаннями, вміннями та навичками на високому рівні, вміти представити себе, свою роботу, організувати себе, свій робочий час, відповідати іміджу сучасного перекладача, бути винахідливим під час вирішення нестандартних та несподіваних ситуацій.

Відомо, що зміст підготовки постійно вдосконалюється шляхом введення до навчального плану нових предметів, удосконалення навчальних програм, розробки підручників нового типу.

Таким чином, з урахуванням всього, що зазначено вище, був розроблений та впроваджений у процес підготовки майбутніх фахівців з перекладу спецкурс «Конкурентоздатність майбутніх перекладачів». Зміст навчального курсу є комплексом інтегрованих знань, на основі яких формуються певні уявлення, вміння, навички щодо функціонування та перемоги в конкурентній боротьбі на ринку праці. Процес засвоєння програми спецкурсу надав можливості для вирішення наступних завдань: спрямувати фахову підготовку майбутніх перекладачів до конкурентоспроможної професійної діяльності, отримати знання про позитивні риси конкуренції, про співвідношення понять «конкурентоздатність»/ «конкурентоспроможність», здобути спеціальні знання про конкурентоздатність майбутніх перекладачів, навчитися формувати її складові та використовувати ці знання у професійній діяльності.

Введення спецкурсу дозволило створити емоційно сприятливу атмосферу на заняттях, що підвищило інтерес до вивчення зазначених категорій, ефективно організувати пізнавальну та практичну діяльність

студентів з формування їх конкурентоздатності. Це стало можливим завдяки ігровим технологіям, дискусіям, роботи студентів над вирішенням професійно-орієнтованих кейсів, створення психомалюнків, написання есе, рефератів. Так, студенти працювали індивідуально, в парах та групах, в результаті чого формували та вдосконалювали соціальну мобільність, міжкультурну та соціокультурну толерантність. Всі справи 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, яка передбачала написання есе, створення проекту тощо. Вони мали здійснити оцінку капіталу свого робочого часу, що також передбачало ознайомлення з прийомами самоменеджменту. В ході представлення результатів своєї роботи майбутні фахівці з перекладу демонстрували вміння з самопрезентації, свою відповідність іміджу конкурентоздатного перекладача. Отже, опанування матеріалу спецкурсу сприяло формуванню конструкту, що досліджувався.

Визначення другої умови, упровадження у навчальний процес проектної форми організації позааудиторної самостійної роботи студентів, зумовлено тим, що перехід до європейської моделі системи вищої освіти передбачає зменшення тижневого аудиторного навантаження студентів та введення днів для самостійної підготовки.

Відомо, що самостійна робота (СР) є основним засобом оволодіння навчальним матеріалом у час, вільний від обов'язкових навчальних занять. На сучасному етапі на її виконання в робочих навчальних планах відводиться від 1/3 до 2/3 загального обсягу навчального часу студента [47]. Самостійне знаходження інформації є важливим моментом у роботі. Сам по собі процес цілеспрямованого пошуку вже глибоко позитивний для студентів, оскільки він спрямований на знаходження інформації, є могутнім каталізатором таких

психічних процесів, як сприйняття й ідентифікація.

Вчені розглядають СР як: цілеспрямований, внутрішньо мотивований, структурований вид діяльності студента, при якому в умовах систематичного зменшення прямої допомоги викладача, виконуються навчальні завдання, які сприяють свідомому і міцному засвоєнню знань, вмінь і навичок формування пізнавальної самостійності особистості студента [50], «засіб організації та виконання учнями визначеної пізнавальної діяльності» [21:433].

Аналіз наведених визначень свідчить, що виконання завдань самостійної роботи формує особистість, яка може аналізувати явища, організувати свою діяльність із метою знаходження та відбору необхідної інформації, знаходити конструктивні, нестандартні вирішення поставлених завдань; формує інтерес до пізнавальної діяльності; забезпечує досвід соціально-оцінювальної діяльності. Педагогічно грамотно організована самостійна пізнавальна та творча діяльність студентів може стати для них стимулом для подальшої дослідницької діяльності, потреби узнати більше, оскільки в сучасних умовах майбутньому фахівцеві необхідне вміння орієнтуватися в швидко змінному потоці інформації, вирішувати професійні завдання із залученням інформаційних технологій, проектувати професійну діяльність, мати високий рівень іншомовної та інформаційно-технологічної підготовки.

Відомо, що самостійна робота студентів у вищому навчальному закладі може включати різні форми, які визначаються робочою навчальною програмою, залежно від мети, завдань та змісту навчального курсу, зокрема: складання схем, таблиць, графіків; написання рефератів, доповідей, оглядів, звітів; підготовка повідомлень до семінарських занять; виконання завдань за допомогою комп'ютера, та ін. Отже, відповідно до мети нашого дослідження, необхідно було обрати таку форму організації самостійної роботи майбутніх перекладачів, яка б дозволила поглибити знання майбутніх фахівців з дисциплін та сприяла формуванню їх конкурентоздатності. Це потребувало аналізу поняття «форма».

Зазначаємо, що в довідковій літературі вищезазначений термін трактується як «спосіб існування навчально-виховного процесу, оболонка для його внутрішньої сутності, логіки та змісту»[107:160] та «зовнішня сторона організації навчального процесу, яка відображає характер взаємодії, взаємозв'язків його учасників»[80:965].

На думку Н. Бордовської та С. Пальчевського форма організації діяльності суб'єктів навчального процесу може бути визначена за допомогою метода, який здійснює зв'язок між змістом та формою, є складовою терміну «форма навчання» [192; 152].

Варто зазначити, що «метод» використовувався в давньому світі як синонім словосполучення «шлях дослідження, спосіб пізнання». Сучасна наука трактує його як «форму практичного і теоретичного освоєння дійсності, систему засобів, прийомів принципів та підходів, які може застосовувати конкретна наука для пізнання свого предмета» [55:20] та «спосіб виконання завдання чи розв'язання проблеми» [215:854].

У сучасну педагогічну практику активно увійшло поняття «проект» і в якості інноваційного педагогічного методу, і в якості інноваційної форми роботи та організації освітнього середовища.

Створення проектів розглядається як організація навчання, за якою учні набувають знань і навичок у процесі планування й виконання практичних завдань – проектів [60]. Він належить до групи особистісно-орієнтованих методів підготовки до професійної діяльності [80] та виник у 20-х роках ХХ ст. в США, був пов'язаний з ідеями гуманістичного напрямку в філософії та освіті, що активно розроблялися американським філософом та педагогом Дж. Дьюї, а також його учнем В. Кілпатріком. Його характерною особливістю є створення нових продуктів і одночасне пізнання того, що лише може виникнути. Вчитель може підказати нові джерела інформації або просто спрямувати думку учнів у потрібному для самостійного пошуку напрямку. Але в результаті учні повинні самостійно і спільними зусиллями вирішити проблему, застосувавши необхідні знання, як правило, з різних

галузей, і отримати реальний практичний або теоретичний результат [67].

Розкриваючи сутність поняття «проект», зосередимо увагу на тому, що у педагогічній науці немає єдиного його тлумачення. У широкому розумінні проектом називають усе, що задумують або планують.

«Проект – це спеціально організований вчителем і самостійно виконуваний студентами комплекс дій, де вони можуть бути самостійними при ухваленні рішень і відповідальними за свій вибір, результат праці, створення творчого продукту» [134].

Німецькі педагоги Й. Шнайдер і І. Бем розглядають проект як засіб організації не тільки навчальні, але і професійно-орієнтованої роботи студентів. Перевагами застосування методу проектів є те, що він може бути адаптований до особливостей усіх без винятку навчальних дисциплін та застосований на кожному рівні отримання освіти, під час навчання студентів різних вікових категорій і при вивченні матеріалу неоднакового ступеня складності; використовується для розвитку творчості, пізнавальної активності, самостійності, побудови індивідуальних освітніх маршрутів [31].

Крім того, ми керувалися тим, що метод проектів «зорієнтований перш за все на самостійну діяльність учнів – індивідуальну, парну або групову» [148:150]; спрямований на здобуття нових знань у тісному зв'язку з реальною життєвою практикою, формування специфічних умінь і навичок за допомогою системної організації проблемно-орієнтованого навчального пошуку [99]; характеризується провідною роллю консультативно-координуючої функції викладача: перехід із позиції лідера в позицію консультанта і координатора, що дає студентам реальну автономію та можливість прояву своєї власної ініціативи і самостійності в процесі виконання проекту, сприяє саморозвитку особистості.

Метод проектів зумовлює те, що прийнято називати «Learner's independence» («незалежність учня»), з усім її позитивним впливом на внутрішню мотивованість і ефективність навчання. Завдяки «незалежності» студенти дістають можливість більш повно реалізувати свої особисті

характеристики, потреби в навчальній діяльності, адаптувати навчання до себе і себе до навчання [268]. Він припускає «навчання через роботу», що підходить для професійної орієнтованості навчального процесу. В ньому відображені основні принципи гуманістичного підходу в освіті: особлива увага до індивідуальності людини, її особистості, та чіткість, орієнтація на свідомий розвиток критичного мислення студентів.

До інших переваг використання методу проектів відносять формування: навчочок самостійної орієнтації в навчальній, науково-методичній та довідковій літературі; культури ділового спілкування, вміння аргументовано захищати свої позиції, мислити оригінально та неординарно; створювати внутрішній план дій та реалізує його на практиці [186].

В контексті особистісно-орієнтованого навчання суть цього методу полягає в тому, що мета занять і способи її досягнення повинні визначатися з позиції самого студента, на основі його інтересів, індивідуальних особливостей, потреб, мотивів і здібностей. Внаслідок цього особистісно-орієнтоване навчання, що є основою проектної методики, пропонує зміну основної схеми взаємодії. Як відзначає І. Зимня, в сучасній школі повинна мати місце взаємодія між учителем та студентом, як між рівними партнерами, а не суб'єктом та об'єктом навчання [89].

Під час упровадження у навчальний процес проектів ми спиралися на класифікацію, запропоновану О. Полат, яка базується на типологічних ознаках проектів: залежно від характеру: домінуючого виду діяльності (дослідницькі, творчі, рольово-ігрові, інформаційні, практико-орієнтувальні проекти); координації (з відкритою, явною координацією та прихованою); кількості учасників (індивідуальні, парні, групові); тривалості проведення проекту (короткострокові та довгострокові) [216].

Природно, що здійснення проекту відбувається за чітко окресленим планом або стадіями його виконання. У педагогічній літературі існує значна кількість підходів щодо поетапної організації створення проекту. Їх дослідження дозволило зробити висновок, що вони дещо відрізняються.

Так, етапами оформлення проекту, за О. Пехотою, є вибір напряму і формування назви проекту та власно його написання. Вчений виокремлює такі розділи проекту: актуальність, його мета і завдання, визначення етапів реалізації, обов'язки та відповідальності учасників реалізації проекту, очікувані результати, оцінка та самооцінка, ресурсне забезпечення [148].

Недоліком представленої класифікації, на нашу думку, є те, що етап самого дослідження об'єднаний з іншим етапом.

Б.Наумов, натомість, пропонує чотири етапи здійснення проекту: підготовчо-організаційний, планово-прогностичний, корекційно-оцінний та підсумковий [143]. Як бачимо, в цій класифікації етап самого дослідження взагалі відсутній.

О. Селіванова, Н. Солопова, Н. Татарко виокремлюють п'ять етапів: розробка проектного завдання; розробка проекту; оформлення результатів; презентація; рефлексія [185].

Найбільш детально та обґрунтовано, на наш погляд, етапи подано в дослідженні С. Ізбаш. Так, пошуково-дослідницький передбачає обґрунтування проблеми; визначення та вибір підтем проекту; формування творчих груп, підготовку матеріалів для дослідницької роботи, визначення форм подання підсумків проектної діяльності. На другому, технологічному етапі здійснюється опрацювання ідей; організація пошукової діяльності; її стимулювання; самоконтроль; контроль якості. Оформлення результатів визначено як третій етап. Презентація та захист проекту передбачені четвертим етапом. Рефлексія (самооцінка проекту; самооцінка діяльності; самооцінка результатів; аналіз успіхів і помилок) відбуваються на п'ятому етапі [93].

Зауважимо, що упровадження проектів доцільно в процесі формування конкурентоздатності майбутніх перекладачів, оскільки студенти:

- працюють у співпраці, вступають у діалог із представниками інших країн із метою отримання повної, сучасної інформації, висловлюють і аргументують свою точку зору, знаходять компроміс, грають різні ролі

під час його виконання (формують та вдосконалюють здатність до здійснення міжкультурної комунікації, міжкультурна та соціокультурна толерантність, соціальна мобільність). У такий спосіб майбутні перекладачі можуть розширити розуміння навколишнього світу, зрозуміти схожість та відмінність між культурами різних народів;

- висувають гіпотези, встановлюють причинно-наслідкові зв'язки, генерують нові ідеї, самостійно знаходять інформацію, що бракує, шукають декілька варіантів вирішення проблеми, використовують сучасні інформаційні технології для того, щоб оформити проекти, осмислюють завдання, аналізують свою діяльність і діяльність всієї команди, ставлять нові цілі і завдання, використовують різні засоби наочності при захисті проекту (формують та вдосконалюють професійні знання, вміння та навички, навички володіння сучасними інформаційними технологіями, покращують вміння з самопрезентації);
- планують процес підготовки проекту, ухвалюють рішення і прогнозують їх наслідки, аналізують та корегують власну діяльність (її хід і проміжні результати) (використовують прийоми самоменеджменту), відповідають на незаплановані питання, пропонують нестандартні вирішення завдань (формують та вдосконалюють здатність до імпровізації).

Детальніше зупинимося на ідеї поєднати метод проектів та використання сучасних інформаційних технологій. Це дало нам змогу вийти за рамки традиційної моделі вивчення навчальної дисципліни, підвищити мотивацію студентів, розвивати інтелектуальні, творчі здібності учнів, їх вміння самостійно набувати нові знання, працювати з різними джерелами інформації. Отже, було створено умови для успішної самореалізації студентів у майбутньому; підсилено їх навчальну мотивацію за рахунок використання графіків, звуку, відеозображення, що сприяло моделюванню різних ситуацій, тим самим роблячи процес пізнання наочнішим, яскравішим, жвавим;

сформувати основи інформаційної культури. Крім того, відомо, що система Інтернет приваблює студентів, оскільки вони отримують сучасні дані з проблем, що досліджуються; мають доступ до первинних ресурсів та різноманітної інформації в будь-який час, можуть контактувати з великою кількістю людей, що також є самостійною роботою. Використання інформаційних технологій не тільки поживає й урізноманітнює навчальний процес, але й має величезний мотиваційний потенціал.

На наш погляд, виконання проектів з використанням сучасних інформаційних технологій забезпечуватиме формування конкурентоздатності майбутніх перекладачів, оскільки за його допомогою студенти вчать орієнтуватися в потоці інформації, приймати нестандартні рішення, можуть розкрити інтелектуальний, духовний та творчий потенціал, у них підвищується мотивація до навчально-пізнавальної діяльності, створення групових проектів вимагає бути толерантними по відношенню до інших студентів, використання мережі Інтернет, спілкування в чатах вчить особливостям міжкультурної комунікації, а представлення проектів вдосконалює вміння з самопрезентації.

Третьою педагогічною умовою формування конкурентоздатності майбутніх перекладачів у нашому дослідженні виступило «Використання стратегій та технік самопрезентації в контексті формування досліджуваного конструкту». Необхідно зазначити, що вчені визначають останнє через поняття «стратегія»:

- самопрезентація – це стратегія, яка відповідає за представлення особистості в найбільш вигідному світлі і, тим самим, забезпечує її комунікативне, ідеологічне, політичне чи інше домінування (О. Ковригіна) [106].

З філософської точки зору стратегія – це форма організації людських взаємодій, що максимально враховує можливості, перспективи, засоби діяльності суб'єктів, проблеми, труднощі, конфлікти, які перешкоджають здійсненню взаємодій [100, 239].

У педагогіці «стратегія» визначається як проникнення в сутність явища, його реальний сенс, явні та приховані причини, встановлення зв'язків між теорією і практикою, визначення цілей, постановка завдань виховання і навчання на основі принципів вибору умов і засобів педагогічної взаємодії [39].

Вчені виділяють різноманітні стратегії та техніки самопрезентації, в той же час єдине визначення цих понять відсутнє, часто вони використовуються синонімічно.

Так, у психологічній науці поняття «стратегія самопрезентації» трактується як послідовність дій в представленні себе. На думку вчених, вона властива багатьом людям, впливає на їх «Я-образ» та є його соціальною складовою [174].

Вибір стратегії, на думку А. Шутц, залежить від стилю самопрезентації. Так, асертивний стиль характеризується стратегіями самовисування, зразкової поведінки, а також демонстрацією сили і влади та стратегією ідентифікації зі специфічною групою. На відміну від залякування, стратегія демонстрації сили спрямована не на формування страху, а на переконання цільової персони в тому, що суб'єкт самопрезентації здатний виконати обіцянки і здійснити вимоги. Агресивна самопрезентація реалізується через стратегію приниження опонента, передбачає активне використання оцінок і порівнянь, які демонструють зневагу; іронія, критичні оцінки; стратегія «критики» (критика, спрямована на адресу, задає критичне питання або висловлює критичні зауваження) і стратегія «обмеження теми дискусії», що припускає прагнення змінити тему обговорення. Уникнення публічної уваги, мінімальне саморозкриття, обережний самоопис, що відображає прагнення не привертати уваги до своїх здібностей, мінімізація соціальних інтеракцій, прагнення зберігати мовчання, доброзичлива, але пасивна взаємодія – це стратегії захисної самопрезентації. Існують стратегії, які характеризують самопрезентацію виправдовування: заперечення, переінакшення, дисоціація, виправдання, вчинок [270].

У дослідженнях І. Джонсона та Т. Піттмана стверджується, що саме стратегії нав'язують оточуючим певний образ поведінки відносно суб'єкта та зумовлюють вибір техніки. Так, автори виокремлюють: намагання сподобатися (досягти цієї стратегії можна за допомогою трьох шляхів, або технік: виражати згоду, лестити, бути ласкавим); самореклама – самопросування своєї компетентності (до технік учені віднесли такі дії: хвалитися, демонструвати знання та вміння); залякування – демонстрація сили (висування вимог та погроза неприємностями – основні техніки досягнення цієї стратегії); пояснення прикладом – демонстрація духовної переваги (до технік належать вихваляння, демонстрування своїх переваг); моління – демонстрація слабкості (техніка – благаання, демонстрація слабкості та залежності) [266].

Нами встановлено, що техніки самопрезентації здебільшого розглядаються, по-перше, як засоби, за допомогою яких суб'єкт реалізує мету та мотиви самопрезентації в певній ситуації міжособистісної взаємодії, тобто на ситуаційному рівні, оскільки вибір стратегії визначається передусім особливостями мотиваційної сфери суб'єкта і особистісними особливостями [217] та, по-друге, як «фактори формування враження про комунікатора в публічних виступах» [139:88]. Вони є найменшою одиницею аналізу самопрезентації і характеризують її як операцію.

Ю. Жуков розглядає техніки самопрезентації як складові технік ефективної комунікації. Так, дослідник стверджує, що саме вони допомагають подолати проблеми у спілкуванні за допомогою оптимальних засобів, а також шляхом досягнення взаєморозуміння між партнерами [81]. Вони представляють собою сукупність засобів, що використовує людина для досягнення бажаних ефектів у процесі спілкування. Техніки виконують щонайменше дві функції: створення у реципієнта певного враження та регуляцію поведінки комунікатора.

Вчені наводять такі класифікації технік самопрезентації: прямі та непрямі (О. Ковригіна); вербальні (зовнішній вигляд, одяг, манера триматися,

обстановка) і невербальні (які поділяються на непрямі (використання інформації про інших людей і «озвучування» свого ставлення) і прямі (самоопис через особистісні та соціорольові характеристики). Особливості стратегій, тактик і технік самопрезентації визначаються згідно з тим рівнем процесу, якому вони відповідають: вибір стратегії визначається здебільшого особливостями мотиваційної сфери суб'єкта і особистісними особливостями, в той час як вибір техніки здійснюється на ситуаційному рівні (Н. Федорова).

Р. Чалдіні запропонував дві техніки керування враженням. Перша з них називається «насолодження відображеною славою». Було встановлено, що асоціювання з успішною людиною трактується як засіб поліпшення самопрезентації. Друга техніка – «шкодити», однак автор не розкриває її суть [234].

На думку О. Соколової-Бауш, навчати самопрезентації можна за допомогою нових комунікативних технік «виразних рухів» (копіювання пози, уважного прослуховування та синхронного дихання), які можуть бути використані як комунікатором, так і реципієнтом [194]. На наш погляд, вони нагадують невербальні техніки, запропоновані Н.Федоровою [217].

Таким чином, було відзначено, що, незважаючи на достатню кількість технік та стратегій, їх можна поділити на дві групи залежно від засобу організації поведінки комунікатора у процесі керування враженням про себе. Згідно з точками зору таких учених, як І. Джонс, Ю. Жуков, Т. Піттман та інших, особистості слід обрати в соціальному контексті цілісний образ самопрезентації та «втїлити» його, використовуючи свій життєвий досвід виконання соціальних ролей. Протилежна точка зору на спосіб організації своєї поведінки (Г. Бороздіна) полягає в тому, що фахівець повинен виявити ознаки придатної успішної самопрезентації, відпрацювати їх у вправах, а потім використовувати в особистісній поведінці [41]. Сума таких ознак складає техніку самопрезентації. За твердженням О. Михайлової, спосіб, під час якого використовувався цілісний образ, дозволяє досягнути кращих результатів за короткий час [139].

Розробляючи зазначену умову, ми виходили з того, що в наш час змінюються соціальні традиції, з'являються нові цінності, норми поведінки, а значить, виникає необхідність грамотно керувати увагою партнера по спілкуванню, ефективно себе подавати, що, в свою чергу, потребує використання нетрадиційних форм навчання. В нагоді став розроблений тренінг «Успішна самопрезентація перекладача».

Відомо, що тренінг – активна навчальна діяльність під час здійснення якої студенти визначають (або тренують) способи, системи, явища, процеси, адаптовані до майбутньої професійної діяльності. Науковці розглядають його як засіб організації практичного та теоретичного освоєння дійсності; оволодіння соціальним досвідом людства (А. Алексюк); систему найбільш раціональних способів досягнення педагогічної мети, ефективний спосіб досягнення остаточних освітньо-культурних цілей (В. Безпалько). Доведено, що тренінг сприяє динамічним змінам у професійних уміннях студентів, розвитку в них високих соціально-адаптивних можливостей.

Так, учасників тренінгу було забезпечено знаннями, необхідними для свідомого формування та вдосконалення вмінь з самопрезентації, пред'явлення результатів своєї діяльності, формування позитивного першого враження. Виконання вправ сприяло розвитку нових форм поведінки в полікультурному соціумі. Студенти ознайомилися зі стилями привітань в іноземних державах, особливостями невербального спілкування та мали нагоду практикуватися в їх вдосконаленні. Отже, учасники експерименту вдосконалювали здатність до здійснення міжкультурної комунікації, міжкультурну та соціокультурну толерантність. Мотивування їх на засвоєння матеріалу, що надавався, здійснювалося шляхом оволодіння прийомами самоменеджменту. Значна кількість часу була присвячена ознайомленню студентів із складовими професійного іміджу конкурентоздатного перекладача. Розвинення професійних знань, вмінь та навичок здійснювалося через опанування стратегій та технік ефективною самопрезентації. Програма тренінгу дала можливість отримати позитивні результати у формуванні вмінь

з самопрезентації, а також мала на меті подальше формування всіх складових феномену, що досліджувався. Перелічене свідчить про доцільність використання зазначеної умови з метою формування конкурентоздатності майбутніх перекладачів.

Висновки з першого розділу

У першому розділі дисертаційного дослідження здійснено теоретичний аналіз довідкової, філософської, психолого-педагогічної та перекладознавчої літератури з проблеми дослідження. Аналіз навчальних планів провідних українських ВНЗО довів, що в них не приділяється значна увага формуванню особистості майбутнього перекладача, процес їх професійної підготовки здебільше зводиться до здобуття лінгвістичних та перекладацьких знань, вмінь та навичок, що недостатньо для сучасного конкурентоздатного фахівця з перекладу в умовах ринкових відносин.

Розуміння конкурентоздатності майбутніх перекладачів передбачало уточнення конструкту «конкуренція». Доведено, що він найчастіше визначається як взаємодія та співробітництво, позитивне явище, що сприяє прогресивному розвитку суспільства.

Встановлення співвіднесення синонімічних понять «конкурентоспроможність» і «конкурентоздатність» засвідчило, що останній конструкт відображає індивідуальні якості, здібності і властивості суб'єкта ринкових відносин, за наявності яких він має високий рівень загальнолюдської культури та професіоналізму; віддзеркалює не тільки можливість, а й здатність суб'єкта адаптуватися до ринкових умов, удосконалювати свої якості, а також діяти відповідно до будь-якої ситуації. Це зумовлює доцільність його використання говорячи про особистість.

Конкурентоздатність майбутніх перекладачів у процесі професійної підготовки розуміється у дослідженні як інтегральне динамічне утворення, що характеризується успішним функціонуванням перекладача в

полікультурному просторі, досягненням бажаного соціального статусу в умовах постійного суперництва за рахунок якісного прояву своїх професійних знань, вмінь та навичок, особистісних якостей та нестандартного вирішення професійних завдань.

Визначено структуру конкурентоздатності майбутніх перекладачів, яку складають три компоненти: соціально-адаптивний, змістовно-процесуальний та особистісно-управлінський.

Педагогічними умовами формування досліджуваного конструкту було визначено спрямованість змісту фахової підготовки майбутніх перекладачів до конкурентоспроможної професійної діяльності; упровадження у навчальний процес проектної форми організації позааудиторної самостійної роботи студентів; використання стратегій та технік самопрезентації в контексті формування досліджуваного конструкту.

Слід зазначити, що теоретичне дослідження, проведене у першому розділі, стало базою для експериментального етапу роботи, пошуку засобів формування конкурентоздатності в майбутніх перекладачів, а також, для комплексної реалізації педагогічних умов формування означеного конструкту.

Основні теоретичні положення цього розділу репрезентовано в наступних публікаціях автора: [1, 4, 5, 6, 9, 10, 12, 14, 15].

РОЗДІЛ 2

ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНО-ДОСЛІДНА РОБОТА З ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ МАЙБУТНІХ ПЕРЕКЛАДАЧІВ У ПРОЦЕСІ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ

2.1. Діагностика вихідного рівня сформованості конкурентоздатності майбутніх перекладачів у процесі професійної підготовки

Метою експериментально-дослідної роботи було діагностування рівнів сформованості конкурентоздатності майбутніх перекладачів у процесі професійної підготовки, апробація експериментальної моделі, яка відображає особливості формування досліджуваного конструкту. В зв'язку з цим експериментальне дослідження проводилось у три взаємопов'язані етапи, кожен з яких характеризувався певними завданнями та цілями, відповідними методами та формами організації.

Перший – теоретично-пошуковий етап (2007-2008 р.) – був присвячений вивченню та аналізу рівня розробленості досліджуваної проблеми в теорії та на практиці для конкретизації мети і завдань дослідження; вивчено філософську, економічну, психолого-педагогічну, навчально-методичну літературу з проблеми дослідження; визначено підходи до вирішення проблеми формування конкурентоздатності майбутніх перекладачів; конкретизовано предмет і завдання дослідження; розроблено робочу гіпотезу; уточнено сутність понять «конкуренція», «конкурентоздатність», визначено та науково обґрунтовано сутність та структуру феномена «конкурентоздатність майбутніх перекладачів»; визначено педагогічні умови формування конкурентоздатності майбутніх перекладачів.

На другому етапі (2008-2009 рр.) відбувався діагностувальний етап

експерименту, в ході якого було виявлено критерії і рівневі характеристики конкурентоздатності майбутніх перекладачів; розроблено експериментальну модель формування конкурентоздатності майбутніх перекладачів; визначено зміст формувального етапу експерименту.

На третьому етапі, прикінцевому (2009-2012 рр.) відбувався формувальний етап експерименту; здійснювалася перевірка моделі, спрямованої на формування конкурентоздатності майбутніх перекладачів у процесі професійної підготовки; встановлювався рівень ефективності визначених педагогічних умов та проводився аналіз результатів експерименту, їх статистична обробка.

Відомо, що «критерій» означає ознаку:

- згідно з якою робиться оцінка; мірило для визначення, оцінки предмета чи явища; ознака, взята за основу класифікації [107, 67],

- міру досліджуваного явища та змін, які відбувалися в розвитку окремих складових чи всієї особистості в результаті експериментального навчання та визначених педагогічних умов, за яких визначена гіпотеза відповідає чи не відповідає результатам експерименту [171].

Визначаючи критерії сформованості конкурентоздатності майбутніх перекладачів, ми враховували вимоги, що ставляться до їх вибору: інформативність, об'єктивність, валідність, нейтральність, можливість якісного опису.

Таким чином, було встановлено такі критерії та показники досліджуваного утворення (таблиця 2.1).

Першим критерієм, за яким визначалася сформованість конкурентоздатності майбутніх перекладачів, ми вважали соціокультурний. Ми виходили з того, що професійна підготовка майбутніх перекладачів у контексті європейської інтеграції має за мету озброїти студентів не лише знаннями з іноземної мови, але й культури країни, мова якої вивчається. Відповідно до Загальноєвропейських Рекомендацій із мовної освіти

**Компоненти, критерії та показники сформованості
конкурентоздатності майбутніх перекладачів**

Компоненти	Критерій	Показники
Соціально-адаптивний	Соціокультурний	- здатність до міжкультурного спілкування; - толерантність; - адаптивність до умов професійної діяльності.
Змістовно-процесуальний	Когнітивно-діяльнісний	- професійні знання, вміння та навички; - вміння з самопрезентації; - навички володіння сучасними інформаційними технологіями.
Особистісно-управлінський	Суб'єктно-організаційний	- здатність діяти в нестандартних ситуаціях; - вміння з професійного іміджування; - володіння прийомами самоуправління.

важливими для студентів, які вивчають іноземну мову, а значить і майбутніх перекладачів, є «здатність привести до спільного знаменника рідну та іноземну культури; культурна чутливість; здатність ідентифікувати і вживати різні способи спілкування з представниками інших культур; здатність виконувати роль культурного посередника між своєю культурою та культурою іноземних країн; вміння долати міжкультурні непорозуміння, конфліктні ситуації; стереотипи у стосунках», що уособлює в собі міжкультурна комунікація [263:8]. Крім того для студентів цієї спеціальності, щоб бути конкурентоздатними, важливо розуміти значення невербальної

комунікації та вмінні правильно її трактувати. Зазначене вимагає терпіння в спілкуванні з представниками своєї країни, а особливо іноземних країн, чий традиції та звичаї в деяких випадках різко відрізняються від українських. Слід зазначити, що робота перекладача порозуміває постійний контакт з людьми. Таким чином, фахівцеві необхідно вмінні працювати в команді та індивідуально, бути мобільним, а значить адаптуватися до умов, що виникають під час виконання професійних обов'язків. Отже, показниками першого критерію було визначено: здатність до здійснення міжкультурної комунікації, толерантність та адаптивність до умов професійної діяльності.

На нашу думку, особистість може бути медіатором культур, якщо вона може ставиться з розумінням та повагою до особливостей різних націй, систем цінностей та стилю поведінки різних народів. Особливістю роботи перекладача є те, що завдяки йому здійснюється комунікація, яка рухає всім світом, він нейтралізує мовні та етнічні бар'єри, виступає як міст між культурами, тому ми вважаємо, що для фахівців цієї професії важливо бути толерантними. Саме тоді можливо уникнути міжетнічних та міжнаціональних конфліктів.

Наступним показником цього критерію, на нашу думку, є адаптивність до умов професійної діяльності. В аспекті перекладацької професії це значить бути здатним до швидкого пристосування до особливостей співпраці з представниками різних культур та країн, демонстрація швидкого мислення, зміна емоційного стану – що, безсумнівно, стане в нагоді конкурентоздатному перекладачеві. Зокрема, така адаптивність характеризується прагненням досягнути успіху в професійній діяльності, більш високого статусу в соціумі, уникнути невдач, вмінні працювати в різних країнах, бути обізнаним з соціально-політичними обставинами, впевнено виконувати професійні завдання.

Другим критерієм був обраний когнітивно-діяльнісний. Конкурентоздатний перекладач мусить бути підготовлений до виконання професійних завдань як теоретично, так і практично. Очевидно, що наявність

лише базових знань з теорії перекладу є недостатньою для того, щоб виграти в конкурентній боротьбі. На нашу думку, конкурентоздатності перекладача буде сприяти наявність соціокультурних, лінгвістичних, текстових, перекладацьких та комунікативних знань, умінь та навичок, які детально описано в першому розділі.

Наступним показником визначено вміння з самопрезентації. Ефективна самопрезентація справляє позитивне враження на роботодавця та підвищує рівень конкурентоздатності фахівця. На сучасному етапі існує конкуренція серед перекладачів, тому наявність зазначених умінь допоможе спеціалісту розробити успішну стратегію поведінки, використати необхідні техніки, щоб забезпечити позитивний результат.

Останнім показником цього критерію було обрано навички володіння сучасними інформаційними технологіями. Відомо, що використання комп'ютеру під час навчання стимулює уяву студентів, активізує пізнавальну діяльність, сприяє отриманню задоволення від навчання, що в свою чергу підвищує самооцінку того, хто навчається, та розвиває в нього почуття власної гідності. Майбутньому перекладачеві важливо володіти сучасними інформаційними технологіями, оскільки використання пошукових сайтів допомагає швидко знайти відповіді на різноманітні професійні питання як у галузі перекладознавства, так і в інших галузях науки. В цьому зв'язку велику роль у формуванні конкурентоздатності майбутніх фахівців із перекладу має Інтернет як потужний засіб модернізації навчального процесу; електронна пошта та інші засоби комунікації, що полегшують та прискорюють обмін інформацією з замовниками та колегами в Україні, та за кордоном.

Третім критерієм у нашому дослідженні виступив суб'єктно-організаційний чинник, за яким першим показником було визначено здатність діяти в нестандартних ситуаціях. Вона полягає в швидкому та адекватному оцінюванні ситуації, прийнятті рішення одразу, без розгорнутого логічного міркування, на основі знань та досвіду. Без зазначеного конструкту неможливе становлення майбутнього перекладача як

професіонала, творчо мислячого і готового приймати сміливі найефективніші рішення у ході непередбачуваних ситуацій, що виникають під час перекладу.

Другим показником цього критерію було обрано вміння майбутнього перекладача з професійного іміджування. Загальновідомо, що перекладач – це перша людина, з якою зустрічаються іноземні партнери. Часто те, як він виглядає, поводить ся, наскільки компетентно виконує свої обов'язки, зумовлює початкове враження про установу, місто, країну. Цим визначається професійний імідж перекладача, що може суттєво вплинути на встановлення позитивних відносин із представниками інших держав. Ми розглядаємо професійний імідж як сукупність зовнішнього, внутрішнього та процесуального компонентів, формування яких сприяє розвитку особистості. Будучи сукупністю природних та навмисно створених якостей особистості, він є показником самоідентифікації людини в певній групі з метою досягнення позитивної соціальної позиції; сприяє встановленню партнерських відносин, позитивній комунікації, зближенню та порозумінню між народами.

Третім показником зазначеного критерію виступило володіння прийомами самоуправління. Конкурентоздатному перекладачеві необхідно вміти ставити мету, знати, чого він хоче досягнути в професійній діяльності. Цьому можуть допомогти вдале планування роботи, розподіл часу та вміння взаємодіяти з іншими людьми. Фахівець, який володіє прийомами самоуправління, здатний максимально використати свої можливості, свідомо та раціонально керувати своїм життям, активно та ефективно впливати на зовнішні обставини на роботі та в особистому житті. Таким чином, планування та раціональна організація роботи та життя забезпечують доцільне використання духовних та фізичних сил, зумовлює підвищення та збереження високої працездатності. Отже, володіння прийомами самоуправління сприяє досягненню професійних та особистісних цілей якомога швидше.

Розроблені критерії конкурентоздатності майбутніх перекладачів були

використані для надання характеристик рівням її сформованості: високому, достатньому, середньому та низькому.

Високий рівень сформованості конкурентоздатності майбутніх перекладачів відзначавсь у студентів, які відмінно здійснювали міжкультурну комунікацію, що проявлялось у вільному подоланні ними соціально-етнічних і комунікативних бар'єрів, міжкультурних непорозумінь під час спілкування зі студентами та представниками інших країн. Вони усвідомлювали особливості вербального та невербального міжкультурного спілкування; були обізнані з чинником впливу культури на процес комунікації; з повагою ставилися до мови, релігії, традицій різних народів. Під час виникнення конфліктних ситуацій вони намагалися зрозуміти причини суперечки, були здатні до спільного пошуку нових альтернативних рішень, що свідчило про стійкість та сформованість їхньої толерантності. Майбутні перекладачі цілком виявляли адаптивність до умов професійної діяльності, що виражалася в їхній здатності генерувати нові ідеї, швидко переходити від одного завдання до іншого, адаптуватися до нового оточення. Цих студентів відрізняли ґрунтовні й яскраво виражені професійні знання, вміння, навички. Вони вільно використовували сучасні інформаційні технології під час роботи над текстами, успішно виконували завдання високого ступеня складності. Під час перекладацької практики студенти цього рівня гідно представляли себе та результати своєї роботи, що сприяло позитивному настрою з боку працедавців і засвідчило володіння вміннями із самопрезентації. У студентів чітко проявлялись уміння з професійного іміджування, вони постійно дотримувалися дрес-коду та етикету поведінки. Майбутні фахівці демонстрували високу здатність діяти в нестандартних ситуаціях, пропонували швидке та адекватне вирішення проблем. Такі студенти засвідчили досконалі вміння організовувати та планувати свою навчальну діяльність, відмінно володіли прийомами самоуправління.

Для студентів із достатнім рівнем сформованості конкурентоздатності притаманна здатність до здійснення міжкультурної комунікації. Вони завжди

долали міжкультурні непорозуміння, демонстрували знання про невербальні способи комунікації, розуміли їх важливості та недоречності використання у професійній діяльності перекладача. Водночас студенти цього рівня не завжди були толерантними до поглядів представників інших спільнот. Вони вільно адаптувалися до умов фахової діяльності. Професійні знання, вміння та навички були достатньо повними, що дало їм змогу здійснювати професійний переклад тексту, розуміти інформацію іноземною та рідною мовами. Навички володіння сучасними інформаційними технологіями забезпечили їм гідне представлення результатів своєї роботи. Такі студенти вміло презентували себе під час перекладацької практики, проявляли вміння з професійного іміджування, але вони не завжди дотримувалися дрес-коду та етикету поведінки. Студенти цього рівня демонстрували здатність діяти в нестандартних ситуаціях, здебільшого вміло планували свою навчальну діяльність, отже, володіли прийомами самоуправління.

Середній рівень сформованості конкурентоздатності характерний для майбутніх фахівців, які не були здатними до здійснення вербальної міжкультурної комунікації, не розуміли важливість її невербальної частини та не могли подолати міжкультурні непорозуміння. Вони не завжди виявляли толерантне ставлення до поглядів та пропозицій представників інших спільнот. Перехід від одного виду професійної діяльності до іншого викликав у них певні труднощі, що свідчило про недостатню адаптивність до умов професійної діяльності. Рівень їхніх професійних знань, умінь і навичок був недостатнім та фрагментарним. Унаслідок невпевненого володіння сучасними інформаційними технологіями студенти цього рівня не могли конкурувати з одногрупниками та успішно виконувати завдання. Уміння з самопрезентації були слабкими, про що свідчили труднощі, які виникали з представленням себе, своїх досягнень та результатів навчання; вони не володіли прийомами самоуправління. Ці студенти були теоретично ознайомлені з уміннями з професійного іміджування, але не використовували їх на практиці; були пасивними щодо своїх пропозицій до нестандартного

вирішення проблем, які виникали під час перекладацької практики.

Низький рівень конкурентоздатності майбутніх перекладачів спостерігавсь у студентів, які не виявляли інтересу до подолання непорозумінь у стосунках, не були обізнані з особливостями вербальної та невербальної частин комунікації, що довело їхню нездатність здійснювати міжкультурну комунікацію. Вони не могли займати різні позиції у спілкуванні, сприймати іншу людину такою, як вона є, бути толерантними по відношенню до представників різних культур. Їм було важко адаптуватися до нових умов праці, нового оточення. Студенти цього рівня показали низькі професійні знання, вміння та навички й відсутність навичок володіння сучасними інформаційними технологіями, розуміння їх важливості у процесі представлення результатів своєї діяльності, що свідчило про не сформованість умінь із самопрезентації. Вони не ідентифікували себе з фахівцями-перекладачами, не були обізнані з дрес-кодом та етикою поведінки фахівців із перекладу. Ці студенти відчували труднощі з організацією та плануванням свого робочого часу, тобто не володіли прийомами самоуправління, були нездатними діяти в нестандартних ситуаціях; не могли запропонувати нове вирішення проблем, що виникали раптово.

За основу вимірювання визначених нами рівнів було обрано коефіцієнт успішності, який обчислювався за формулою:

$$КУ = n/m$$

де n – фактична сума балів отриманих за показником, а m – максимально можлива сума балів по показнику.

Згідно з дослідження В.Безпалько [32], нижня межа КУ може бути 0,7, якщо $КУ < 0,7$, то подальший процес навчання не може бути успішним, тому що студент не буде володіти необхідним обсягом знань із дисципліни. Беручи до уваги, що верхня межа $КУ = 1$, а нижня – 0,7. Отже, оцінку рівнів було здійснено наступним чином:

- високий: 0,9-1

- достатній 0,89-0,8
- середній 0,79-0,7
- низький 0,69 та <.

Визначення рівнів сформованості конкурентоздатності майбутніх перекладачів дало можливість прослідкувати динаміку формування досліджуваного утворення, виявити компоненти, сформовані у недостатньому обсязі, визначити засоби та методи, за допомогою яких було можливо прослідкувати позитивну динаміку формування компонентів конкурентоздатності майбутніх перекладачів.

Для визначення рівнів сформованості конкурентоздатності майбутніх перекладачів ми використовували діагностувальний інструментарій (Додаток Е), розроблений спеціалістами в галузі педагогіки та психології та неодноразово використаний іншими авторами як у психолого-педагогічних, так і в методичних дослідженнях (таблиця 2.2).

Таблиця 2.2

Діагностувальний інструментарій для визначення рівня сформованості конкурентоздатності майбутніх перекладачів

Критерій	Показники	Діагностувальний інструментарій
Соціокультурний	- здатність до міжкультурної комунікації; - толерантність; - адаптивність до умов професійної діяльності.	Діагностика загального рівня комунікативності (за В. Ряховським) Методика експертної оцінки невербальної комунікації (О. Кузнецова) Експрес-опитування «Індекс толерантності» (Г. Солдатова, О. Кравцова,

Продовження таблиці 2.2

		<p>О. Хухлаев, Л. Шайгерова)</p> <p>Шкала соціальної дистанції (Е. Богардус)</p> <p>Вивчення здатності до самоврядування в спілкуванні (за М. Фетіскін, В. Козлов, Г. Мануйлов)</p> <p>Тест на ригідність (А. Барташев)</p>
Когнітивно-діяльнісний	<p>- професійні знання, вміння та навички;</p> <p>- вміння з самопрезентації;</p> <p>- навички володіння сучасними інформаційними технологіями.</p>	<p>результати рейтингу успішності студентів з предметів професійного циклу дисциплін та під час індивідуальних занять з фахових дисциплін;</p> <p>результати роботи студентів під час перекладацької практики (картка оцінки студента-практиканта);</p> <p>написання CV.</p>
Суб'єктно-організаційний	<p>- здатність діяти в нестандартних ситуаціях;</p> <p>- вміння з професійного іміджування;</p> <p>- володіння прийомами самоуправління.</p>	<p>Тест на визначення творчих здібностей (Х. Зіверт)</p> <p>Тест «Одяг - характер - доля» (І.Л.Добротворський)</p> <p>«Самоменеджмент - робочий стиль» (Л.Зайверт)</p> <p>«Мій особистий стиль» (Н. Тамарська, О. Власова)</p>

З метою отримати достовірні дані під час вимірювання соціокультурного критерію було використано декілька методик. Так, за допомогою метода діагностики загального рівня комунікативності за В. Ряховським, ми мали змогу визначити здатність майбутніх перекладачів до вербальної комунікації [37]. Методика експертної оцінки невербальної комунікації О. Кузнецової дозволила здійснити загальну оцінку невербального репертуару студента з точки зору його різноманітності, гармонійності та диференційованості; визначити його сензитивність до невербальної поведінки іншого (експерта-спостерігача) та здатність до самоуправління невербальними засобами спілкування, оскільки під час міжкультурної комунікації потрібно звертати увагу на інформацію, що передається невербально.

Діагностика за другим показником першого критерію – толерантність – проводилася за допомогою експрес-опитувальника «Індекс толерантності» (Г.Солдатова, О. Кравцова, О. Хухлаєв, Л.Шайгерова), який допоміг установити відношення тих, що брали участь у діагностиці, до деяких соціальних груп (національних меншин), їх комунікативні настанови (повагу до опонентів, готовність до вирішення конфліктів, продуктивної співпраці), їх здатність до етнічної толерантності/інтолерантності [172]. Також в пригоді стала шкала соціальної дистанції між расовими та етнічними групами Е.Богардуса. Вона допомогла визначити ступень позитивного ставлення майбутніх перекладачів до представників інших країн. Використання цієї методики стало можливим, оскільки відповіді студентів показували наскільки добре вони знайомі з іноземцями, особливостями їх поведінки, традиціями, звичаями, тобто володіли інформацією про специфіку здійснення міжкультурної комунікації [196].

Для того, щоб діагностувати останній показник соціокультурного критерію – адаптивність до умов професійної діяльності – студентам було запропоновано відповісти на запитання анкети, що запропонована Н.Фетіскіним, В.Козловим, Г.Мануйловим. Вона дала можливість визначити

соціальну мобільності, а також діагностувати адаптивності до різних ситуації в спілкуванні. Крім цього, ми вважали за необхідне діагностувати можливість зміни особистістю своєї точки зору, програми своєї діяльності в умовах, що цього потребують. Для цього ми використали методику діагностики ригідності за А. Батаршевим [28].

Діагностика за першим та третім показниками другого, когнітивно-діяльнісного критерію, передбачала збір емпіричних даних за допомогою рейтингу успішності студентів із предметів професійно-орієнтовного циклу дисциплін. Крім цього, ми оцінювали ці показники за результатами перекладацької практики. До числа компетентних суддів увійшли керівники практики та перекладачі-наставники в кількості семи осіб. Перед началом діагностики з ними було проведено бесіду з метою їх ознайомлення з критеріями, показниками та оцінкою зазначених якостей.

Так, професійна діяльність майбутніх перекладачів оцінювалася за основними параметрами, представленими в картці оцінки поведінки та діяльності студента-практиканта:

- знання, вміння та навички, що дають можливість успішно вирішувати професійні завдання;
- навички володіння сучасними інформаційними технологіями (вміння користуватися Інтернетом, електроною поштою, програмами-перекладачами, тощо);
- вміння з самопрезентації.

Оцінки докладно описано у Додатку Е.

Для оцінювання другого показника – вміння з самопрезентації – студентам було запропоновано написати резюме або CV («сі ві», *curriculum vitae*, що означає «шлях життя»), метою якого було скласти приємне враження на роботодавця, запевнити його в тому, що саме цей студент є гідною кандидатурою на посаду, може краще, ніж інші, виконувати функціональні обов'язки, тобто підкреслити свої кращі сторони та переваги. Ми виходили з того, що студент повинен сам визначити, які деталі своєї

біографії можуть бути суттєвими для роботодавця. Ми попросили студентів відобразити в резюме навички, що будуть корисні для зазначеної установи, оцінити свої професійні знання, вміння та навички, навички володіння сучасними інформаційними технологіями, здатність вирішувати проблемні ситуації, планувати та виконувати роботу краще за інших, налагоджувати та здійснювати спілкування з представниками інших етносів.

Перший показник суб'єктно-організаційного критерію – здатність діяти в нестандартних ситуаціях – вивчався за допомогою субтестів Х. Зіверта «Винахідливість» та «Нестандартне мислення», які допомогли діагностувати здатність студентів до дивергентного мислення, ступень креативності та спритність у виконанні завдань [88].

Другий показник – вміння з професійного іміджування – вивчався за допомогою методу незалежних характеристик. Із метою отримання достовірних даних, цей показник був представлений декількома складовими, до яких ми віднесли зовнішню, внутрішню та процесійну.

Виступити в ролі компетентних суддів були запрошені викладачі дисциплін усіх циклів підготовки, керівники перекладацької практики, менеджери з персоналу, всього сім осіб. До початку їх оцінювання було проведено зустрічі з іміджмейкерами з метою ознайомлення з новими тенденціями в образі фахівців цієї спеціальності. Після цього, компетентні судді надавали характеристику професійному іміджу студентів-майбутніх перекладачів згідно з розробленим нами блоком його характеристик, який увійшов до складу карток оцінки роботи студента-практиканта. Ознаки було оцінено за наступною шкалою: «4» – постійний прояв ознаки, високий рівень; «3» – ознака загалом то проявлялася, але не завжди, достатній рівень; «2» – прояв ознаки не був частим, середній рівень; «1» – ознака проявлялася дуже рідко чи не проявлялася взагалі, низький рівень.

Крім того, нами був запропонований тест «Одяг – характер – доля», за допомогою якого студенти мали оцінити своє реальне «Я» та його відповідність образу перекладача [71].

Діагностика третього показника – володіння прийомами самоуправління – здійснювалася за декількома методиками. Так, для того, щоб виявити, чи раціонально використовують студенти свій робочий час та чи є стиль їхньої роботи досконалим, було використано методику «Самоменеджмент – робочий стиль» (Л. Зайверт)[85] та анкету Н. Тамарської та О. Власової «Мій особистий стиль», за результатами якої ми мали змогу визначити, чи є робочий стиль студентів гармонійно організованим.

Звернення до цих методик було продиктоване необхідністю визначити рівень сформованості досліджуваного феномена.

2.2. Результати діагностики вихідного рівня сформованості конкурентоздатності майбутніх перекладачів

На різних етапах експериментально-дослідної роботи було охоплено 216 студентів факультетів іноземної філології та перекладацьких відділень Миколаївського національного університету імені В.О.Сухомлинського (факультет іноземної філології), Південноукраїнського національного педагогічного університету імені К.Д.Ушинського (Інститут мов світу), Горлівського державного педагогічного інституту іноземних мов (перекладацький факультет), 18 викладачів кафедри перекладознавства та кафедри перекладу і німецької філології Миколаївського національного університету імені В.О.Сухомлинського та 27 перекладачів промислових підприємств та державних установ з досвідом роботи не менше п'яти років. Оскільки групи студентів, що здобували професійну освіту за фахом «Переклад» у зазначених вище навчальних закладах були малочисельними, у формульованому експерименті взяли участь 78 студентів.

На початку діагностувального експерименту було проведене ранжування. Для цього викладачам вищів та перекладачам провідних промислових підприємств міста Миколаєва, стаж роботи яких складав п'ять

років та більше, було запропоновано анкетування з метою виявлення у них ставлення до конкурентоздатності. Попередньо було проведено бесіди, де пояснювались сутність та значення цього поняття, його структура.

Респондентам пропонувалось відповісти на такі запитання:

1. Яку особистість можна вважати конкурентоздатною?
2. Чи можна використовувати термін «конкурентоздатність» стосовно перекладачів?
3. Чи необхідна конкурентоздатність перекладачеві?
4. Як Ви охарактеризуєте поняття «конкурентоздатність перекладача»?
5. На Ваш погляд, який компонент у структурі конкурентоздатності перекладачів є найважливішим?
6. Чи сформована у Вас конкурентоздатність?

Треба зазначити, що переважна більшість респондентів вперше замислилися про те, що конкурентоздатність може розглядатися не тільки як економічна категорія, а й педагогічна, та може бути використана для надання характеристики людині, а не підприємству чи організації, та із зацікавленістю поставилися до цього дослідження. Вони майже однаково трактували поняття «конкурентоздатність особистості» як здатність до виграшу в умовах ринкової економіки та були солідарні у своїх відповідях на друге та третє запитання. Так, вони погодилися, що на сучасному етапі розвитку суспільства, досліджуваний конструкт є ключовим у становленні професіонала. Ніхто з респондентів не висловив думку з приводу непотрібності конкурентоздатності у процесі виконання своїх професійних обов'язків. Надаючи характеристику досліджуваного феномену, більшість опитуваних відзначали його можливість досягти високих результатів у професійній діяльності, бути успішним та здатним задовольняти вимоги працедавців. Ранжування за самооцінним судженням щодо компонентів конкурентоздатності перекладачів викликало певні труднощі, оскільки зазначені компоненти розглядалися ними як однаково вагомі.

Ранжування респондентів за самооцінними судженнями щодо компонентів конкурентоздатності перекладачів (у %)

№	Компоненти	Студенти майбутні перекладачі	Викладачі МНУ імені В.О.Сухом-линського	Перекладачі, стаж яких 5 років та більше
1.	Соціально-адаптивний	8%	32%	33%
2.	Змістово-процесуальний	76%	37%	36%
3.	Особистісно-управлінський	16%	31%	31%

Як бачимо з таблиці 2.3, на першому місці, на думку викладачів та досвідчених перекладачів, з невеликим відривом виявився змістовно-процесуальний компонент (37% та 36% відповідно), на другому – соціально-адаптивний (32% та 33%). На третьому місці виявився особистісно-управлінський компонент, однак, ставлення до його значущості у респондентів двох груп було однакове (31%).

Перед тим, як діагностувати рівень сформованості конкурентоздатності майбутніх перекладачів у студентів, вважалось за доцільне дослідити, чи розуміють вони важливість цього конструкту в отриманні переваг на ринку праці, що саме розуміється під конкурентоздатністю, як вона визначається стосовно діяльності перекладача, які її компоненти. Тому ми поставили їм ті ж самі запитання, що й перекладачам з досвідом роботи.

Так, встановлено, що студенти не бачать різниці між конкурентоздатністю особистості та конкурентоздатністю перекладача, оскільки їх визначення цих понять майже збігалися. Найчастіше про конкурентоздатність перекладача вони говорили як про «можливість конкурувати зі своїми колегами; надавати якісні послуги; мати відмінну кваліфікацію; ризик зароби особистісного та кар'єрного росту». На наш

погляд, такі визначення можуть бути надані будь-якому фахівцю, в них не відображено специфіку професії перекладача, не зазначено, що ж саме сприяє його конкурентоздатності. Крім того, цей конструкт у більшості випадків зводився до наявності відмінних знань з іноземної та, інколи, рідної мов, тобто – лінгвістичних знань. Визначення найважливішого компоненту не стало дуже важким завданням, оскільки, на відміну від досвідчених перекладачів, вони не замислювалися про наявність та важливість будь-яких компонентів, крім того, що містить професійні знання, уміння та навички. Тому логічно, що 76% всіх студентів-респондентів визнали на першому місці змістовно-процесуальний компонент, 16% вважали, що другим за значущістю є особистісно-управлінський, та лише 8% визнали важливим соціально-адаптивний. Якщо погляди викладачів та досвідчених перекладачів на значущість кожного компоненту майже не відрізнялися, то цього не можна сказати про ставлення студентів до необхідності формування того чи іншого компоненту (див. табл. 2.3).

Наступним кроком нашої роботи було виявлення рівня сформованості конкурентоздатності майбутніх перекладачів за кожним її критерієм.

Перший діагностувальний зріз мав на меті визначити рівень сформованості конкурентоздатності майбутніх перекладачів за соціокультурним критерієм, який розглядався за такими показниками: здатність до здійснення міжкультурної комунікації, толерантність, адаптивність до умов професійної діяльності. Результати представлено у таблиці 2.4.

З таблиці очевидно, що результати діагностувального зрізу свідчать про певну різницю в рівнях сформованості конкурентоздатності за зазначеним критерієм у студентів першої та другої групи. Так, майже однаково сформованим виявився такий показник, як толерантність (у першій – 0,700 (43,3 %) та другій – 0,701 (43,5 %)), однак було відзначено різницю в сформованості першого та третього його показників. У представників першої групи здатність до здійснення міжкультурної комунікації та толерантність

виявилися нижчі на 0,003 та 0,002 за представників другої групи відповідно.

Таблиця 2.4

Результати діагностувального зрізу з виявлення рівня сформованості конкурентоздатності майбутніх перекладачів за соціокультурним критерієм (у коефіцієнті успішності (КУ) та %)

ПОКАЗНИКИ	ГРУПА			
	I		II	
	КУ	%	КУ	%
здатність до здійснення міжкультурної комунікації	0,694	41,6	0,697	42,6
толерантність	0,700	43,3	0,701	43,5
адаптивність до умов професійної діяльності	0,696	42,8	0,698	42,5
Загальний індекс	0,697	42,6	0,699	42,9

Таким чином, різниця в загальному рівні сформованості конкурентоздатності за першим критерієм між представниками першої та другої груп становить 0,002 на користь респондентів групи II.

Наступний діагностувальний зріз був спрямований на виявлення сформованості досліджуваного конструкту за когнітивно-діяльнісним критерієм, показниками якого було визначено професійні знання, вміння, навички; вміння з самопрезентації; навички володіння сучасними інформаційними технологіями. Перший показник визначався за допомогою рейтингу успішності студентів із предметів професійно-орієнтованого циклу. Під час проходження студентами перекладацької практики за допомогою методу компетентних суддів ми оцінювали їх навички володіння сучасними інформаційними технологіями та вміння з самопрезентації. Результати діагностувального зрізу наведено в таблиці 2.5.

Як бачимо, порівняно з другим, рівень володіння студентами обох груп професійними знаннями, вміннями та навичками виявився дещо вищим, за

**Результати діагностувального зрізу з виявлення рівня
сформованості конкурентоздатності майбутніх перекладачів за
когнітивно-діяльнісним критерієм**

ПОКАЗНИКИ	ГРУПА			
	I		II	
	КУ	%	КУ	%
професійні знання, уміння, навички	0,698	42,8	0,701	43,5
вміння з самопрезентації	0,690	40,6	0,690	40,6
навички володіння сучасними інформаційними технологіями	0,700	43,3	0,706	44,6
Загальний індекс	0,696	42,3	0,699	42,9

інші показники зазначеного критерію. Однак, респонденти першої групи показали результат нижче на 0,003, ніж респонденти другої. Студенти групи II володіли сучасними інформаційними технологіями краще, ніж студенти першої групи, що становило 0,706 (44,6 %) та 0,700 (43,3 %) відповідно. Сформованість уміння з самопрезентації виявилась досить низькою у двох групах. Загальний індекс когнітивно-діяльнісного критерію склав 0,696 (42,3 %) у першій групі та 0,699 (42,9 %) – у другій, що вище на 0,003 (0,6 %).

Подальша робота була спрямована на діагностування суб'єктно-організаційного критерію конкурентоздатності майбутніх перекладачів (дивись таблицю 2.6).

Як бачимо, перший показник «здатність діяти в нестандартних ситуаціях» не однаково сформований у представників двох груп, а різниця становить 0,002 на користь групи II. Цього не можна сказати про результати по другому та третьому показниках: результати представників першої групи дещо гірші, а різниця між зазначеними показниками в двох групах становить 0,003 та 0,001 відповідно. Нижчим з усіх трьох показників означеного критерію були результати «володіння прийомами самоуправління».

**Результати діагностувального зрізу з виявлення рівня
сформованості конкурентоздатності майбутніх перекладачів за
суб'єктно-організаційним критерієм**

ПОКАЗНИКИ	ГРУПА			
	I		II	
	КУ	%	КУ	%
здатність діяти в нестандартних ситуаціях	0,702	43,3	0,704	45,7
вміння з професійного імідування	0,698	42,8	0,700	43,2
володіння прийомами самоуправління	0,697	42,6	0,698	42,8
Загальний індекс	0,699	42,9	0,701	43,9

Отже, загальний індекс суб'єктно-організаційного критерію вищий у студентів другої групи та становить 0,701, що на 0,02 вище, ніж у студентів першої групи.

Таким чином, було діагностовано вихідний рівень сформованості конкурентоздатності майбутніх перекладачів за кожним критерієм. Результати досліджень відображено в таблиці 2.7, яка охоплює загальні індекси показників за трьома критеріями та демонструє узагальнюючу характеристику вихідного рівня сформованості конкурентоздатності майбутніх перекладачів.

Як бачимо з таблиці 2.7, у студентів двох груп краще за все сформована конкурентоздатність за суб'єктно-організаційним критерієм. На другому місці виявилися результати за соціокультурним критерієм. Це можна пояснити тим, що: наявність пасивної перекладацької практики на молодших курсах дає студентам можливість отримати базові знання з особливостей та важливості здійснювати міжкультурну комунікацію, бути

Результати діагностувальних зрізів із виявлення у студентів початкового рівня сформованості конкурентоздатності майбутніх перекладачів (КУ та %)

КРИТЕРІЙ	Група			
	I		II	
	КУ	%	КУ	%
Соціокультурний	0,697	42,5	0,699	42,9
Когнітивно-діяльнісний	0,696	42,3	0,699	42,9
Суб'єктно-організаційний	0,699	42,9	0,701	43,9
Загальний індекс	0,697	42,6	0,699	43,2

толерантним до представників своєї та інших країн, уміти адаптуватися під умови роботи перекладача, що можуть змінюватися залежно від об'єктивних чинників. Найнижчий КУ спостерігався за когнітивно-діяльнісним критерієм, що зумовлено відсутністю необхідних професійно спрямованих дисциплін, вмінням активно застосовувати інформаційні технології з метою кращого виконання професійних завдань та нездатністю презентувати себе як фахівця, розкрити свої здібності з метою перемоги в конкурентній боротьбі. Отже, загальні індекси сформованості конкурентоздатності майбутніх перекладачів у студентів першої та другої груп відрізнялися на 0,002 та становили 0,697 та 0,699 відповідно, що відповідало їй низькому рівню.

Аналіз результатів діагностувального експерименту засвідчив, що більшість майбутніх перекладачів знаходилися на низькому (56% – в ЕГ і 53% – у КГ) і середньому (40% – в ЕГ і 42% – у КГ) рівнях сформованості конкурентоздатності. Достатній рівень сформованості досліджуваного феномена було виявлено в 4% – в ЕГ та 5% – у КГ. У жодного зі студентів обох груп не було виявлено високого рівня сформованості конструкту, що досліджувався.

Отже, завдяки вищенаведеним даним було отримано інформацію про

вихідний рівень сформованості конкурентоздатності майбутніх перекладачів. Це надало можливість порівняти контингент експериментальної I групи та контрольної II групи за критеріями досліджуваного феномену, що сприяло достовірності результатів.

Подальшу роботу ми вбачали в розробці експериментальної моделі формування конкурентоздатності майбутніх перекладачів у процесі професійної підготовки.

2.3. Експериментальна модель формування конкурентоздатності майбутніх перекладачів у процесі професійної підготовки та її реалізація

Створення моделі конкурентоздатності майбутніх перекладачів спонукало нас до дослідження й уточнення відповідного термінологічного апарату, оскільки він неодноразово ставав предметом наукового дослідження вчених різних галузей науки та освіти.

У сучасних умовах «моделювання», як один із основних методів наукового дослідження, широко використовується в педагогіці. Це закономірно, адже цілісний аналіз освітньої системи можна здійснити шляхом конструювання її моделей, коли будуть визначені різні види і способи взаємодії суб'єктів у процесі спільної діяльності. Крім того, педагогічні моделі дають можливість вивчити й проаналізувати процеси і явища, які відбуваються в конкретному освітньому середовищі, встановити причини і умови їх функціонування та виявити чинники, які впливають на їх продуктивність. Моделювання освітніх систем і процесів забезпечує стислість інформації, коли відкидається багато несуттєвих чинників. У результаті з'являється можливість сконцентрувати увагу на більш значущих елементах і засобах їх взаємодії, тобто на тих складових частинах системи, від яких найбільше залежить її якісний стан і перспективи розвитку [206].

Термін «модель», що широко використовується в різних сферах,

походить від латинського *modulus* – міра, мірило, зразок. Модель – це об’єкт, що заміщує оригінал і відбиває його найважливіші риси і властивості для певного дослідження [49].

На думку науковців, «модель» є штучною схемою, формулою, взірцем, в якому відображено, відтворено, зімітовано характерні ознаки об’єкта, його властивості, принципи внутрішньої організації або функціонування [254].

Проводячи психолого-педагогічні дослідження, на думку З.Курлянд, під «моделлю» слід розуміти систему знаків, яка відтворює певні істотні ознаки системи оригіналу [125]. Відносна простота моделі, порівняно з реальним явищем, об’єктом або процесом, робить цю заміну більш наочною й дозволяє дослідити його найбільш істотні елементи.

Беручи до уваги ознаки моделі, вважаємо, що модель – це логічна послідовна структура, що включає мету навчально-виховного процесу, етапи формування феномену, що досліджується; принципи навчально-виховного впливу, структуру досліджуваного конструкту, критерії та показники конкурентоздатності майбутніх перекладачів, педагогічні умови, а також форми і методи, що сприятимуть досягненню поставленої мети. Саме така модель має забезпечити оптимальний варіант становлення перекладача з указаним новоутворенням, адекватним вимогам сучасного ринку праці (див. рис. 2.1).

Метою дослідження є формування конкурентоздатності майбутніх перекладачів у процесі професійної підготовки. Її реалізація буде досягнута за допомогою педагогічних умов, які впливатимуть на формування компонентів досліджуваного конструкту, а саме : соціально- адаптивного, змістовно-процесуального та особистісно-управлінського, за позначеними критеріями.

Експериментальна модель об’єднує три взаємопов’язані етапи, а саме: орієнтаційний, розвивальний та творчий. Провідним принципом побудови моделі був взаємозв’язок усіх етапів формування конкурентоздатності

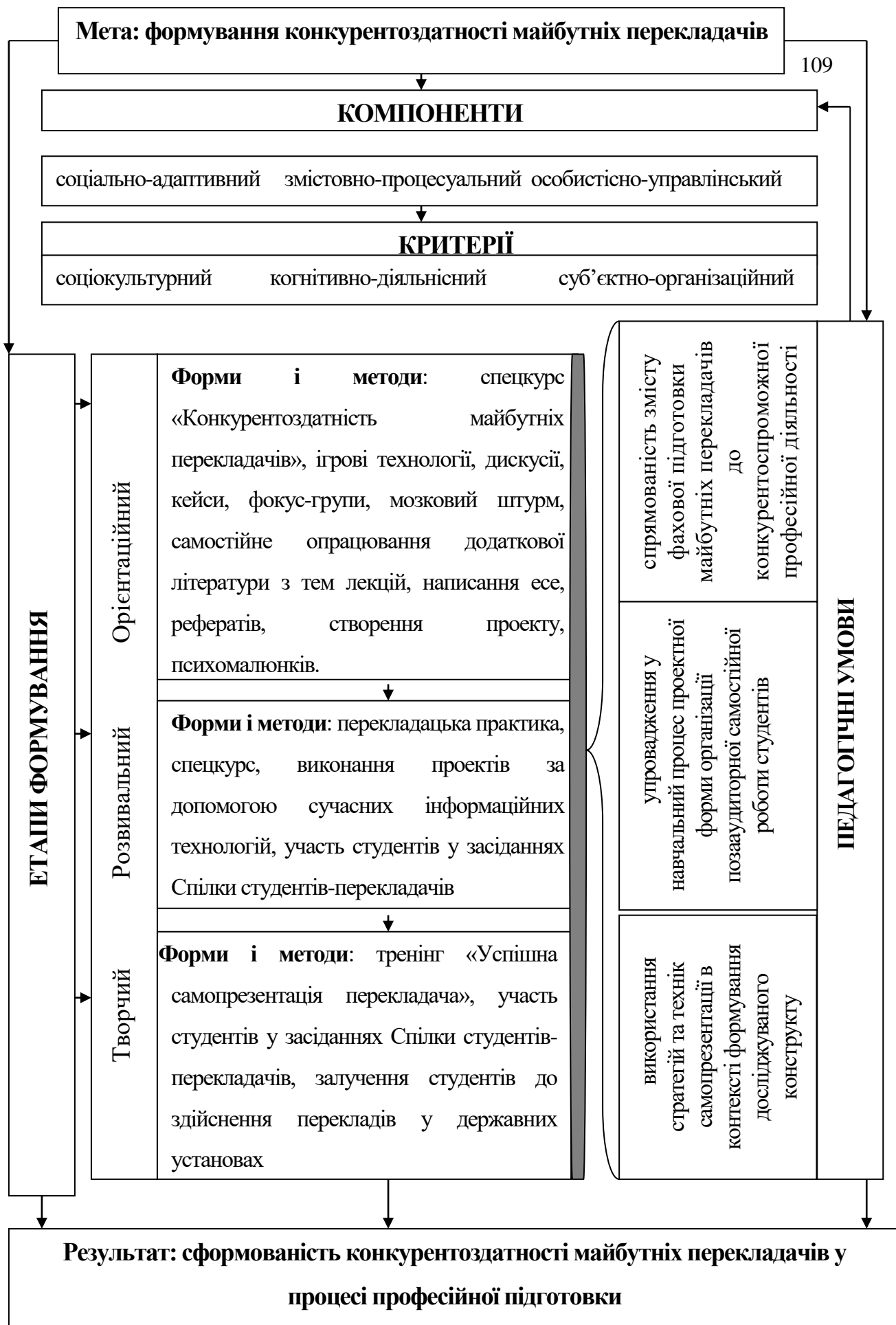


Рис. 2.1. Експериментальна модель формування конкурентоздатності майбутніх перекладачів у процесі професійної підготовки

майбутніх перекладачів, тобто послідовна та планомірна робота з формування досліджуваного конструкту.

Орієнтаційний етап передбачав актуалізацію опорних знань, ознайомлення студентів із проблемою конкурентоздатності майбутніх перекладачів; залучення студентів до оволодіння науково-теоретичними та практичними знаннями, вміннями, навичками з досліджуваної проблеми. Основними формами і методами першого етапу виступили: спецкурс «Конкурентоздатність майбутніх перекладачів», ігрові технології, дискусії, кейси, фокус-групи, мозковий штурм, самостійне опрацювання додаткової літератури з тем лекцій, написання есе, рефератів, створення проекту, психомалюнків, виконання творчих завдань.

Другий, розвивальний, етап формування конкурентоздатності майбутніх перекладачів спрямовувався на збагачення та розширення професійних знань, умінь і навичок, формування нових понять і способів дій щодо організації самостійної роботи студентів. Формами і методами цього етапу виступили: перекладацька практика, спецкурс, участь студентів в роботі Спілки студентів майбутніх перекладачів, виконання проектів за допомогою сучасних інформаційних технологій під час виконання самостійної роботи з дисциплін циклу професійної та практичної підготовки. В результаті студенти отримували дидактичні матеріали (презентації, буклети, газети), які могли застосовувати в подальшій професійній діяльності.

Творчий етап мав за мету застосування знань і формування вмінь використовувати здобуті знання на практиці, залучення кожного студента до активного використання стратегій та технік самопрезентації в контексті формування досліджуваного конструкту. Формами і методами цього етапу виступили перекладацька практика, тренінг «Успішна самопрезентація перекладача», участь студентів у засіданнях Спілки студентів-перекладачів, залучення студентів до здійснення перекладів у державних установах.

Комплексна реалізація всіх складових моделі дозволяла досягти

результату, який виявлявся у сформованості конкурентоздатності майбутніх перекладачів у процесі професійної підготовки.

Першою педагогічною умовою формування досліджуваного конструкту є «спрямованість змісту фахової підготовки майбутніх перекладачів до конкурентоспроможної професійної діяльності». Не викликає сумнівів той факт, що сьогодні існують невідповідності 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 підготовки має не лише забезпечувати студентів професійними знаннями, а і сприяти розвитку особистісних якостей, що забезпечують конкурентоздатність перекладачеві, та готувати до роботи в умовах, що змінюються. Вирішити це завдання в рамках обов'язкового мінімуму змісту підготовки, визначеного ОКХ та ОПП, практично неможливо, тому необхідно його розширити, поглибити, збагатити, інформуючи студентів про нові вимоги до підготовки фахівця, про ситуацію на ринку праці. На цій основі необхідно сформулювати уявлення про конкурентоздатність фахівця, виявити особистісні якості студентів, визначити їх відповідність структурі конкурентоздатного спеціаліста, що мало місце упродовж усього терміну навчання та в різних формах навчальної роботи. Крім того, з цією метою нами був розроблений спецкурс «Конкурентоздатність майбутніх перекладачів», робоча програма якого представлена в Додатку Ж.

Спецкурс мав за мету ознайомити студентів з феноменом «конкурентоздатності майбутніх перекладачів» та формувати його.

Завдання спецкурсу полягали в тому, щоб довести майбутнім перекладачам важливість та необхідність на сучасному стані розвитку соціуму формування конкурентоздатності; збагатити уявлення студентів про сутність і структуру цього феномену; створити високу особистісну зацікавленість майбутніх фахівців за допомогою інформації про переваги, що

надає конкурентоздатність особистості, вдосконалити процес підготовки майбутніх перекладачів із метою формування досліджуваного конструкту (забезпечити засвоєння знань, вміння та навичок із проблеми дослідження; сприяти формуванню структурних компонентів конкурентоздатності майбутніх перекладачів).

Теоретична частина зазначеного спецкурсу містила інформаційно-ознайомлювальний матеріал, що мав мотивуючий характер і включав уявлення про вимоги сучасного ринку праці щодо конкурентоздатності фахівця з перекладу, про можливості формування його особистісних якостей. Визначення конкурентоздатності майбутнього перекладача, що використовується в нашому дослідженні, та його функціональна сутність розкривають ті індивідуальні особливості перекладачів, від яких залежить успішність виконання його діяльності, які забезпечують переваги над іншими у професійному плані в умовах конкуренції, дає можливість студентам у свідомості передбачити результат, на досягнення якого спрямовані спільні дії студентів і викладача. Отже, ця частина спецкурсу складалася з п'яти лекцій.

Тема першої та другої лекцій «Сучасні наукові підходи до визначення феномена «конкурентоздатність»» передбачала ознайомлення студентів із поняттями «конкуренція», «конкурентоздатність» та «конкурентоспроможність», що були визначені вітчизняними та зарубіжними дослідниками. Так, студенти дістали знання про феномен «конкуренція», було виділено співвідношення між поняттями «конкурентоздатність» та «конкурентоспроможність», доведено різницю в їх уживанні. Студенти мали можливість дізнатися про те, що вчені різних галузей науки вкладають у поняття «конкурентоздатність фахівця (особистості)», особливі характеристики, притаманні таким спеціалістам, та їх специфічні структурні компоненти. Заключна частина другої лекції була присвячена визначенню поняття «конкурентоздатність перекладача» та особливостям його структурних компонентів.

Третя тема «Структурні компоненти конкурентоздатності майбутніх

перекладачів. Частина I» розкривала значення соціально-адаптивного компоненту в формуванні конкурентоздатності майбутніх перекладачів. Професія перекладача хоча й має свої особливості насамперед, це уміння переключатися з однієї мови на іншу; здатність утримувати в пам'яті мовленнєві продукти різного обсягу; вміння використовувати фразеологічний ряд для висловлювання певної думки; швидкість формування і формулювання висловлювання, у межах цієї лекції зроблено акцент на здатності до міжкультурної комунікації, міжкультурній та соціокультурній толерантності (толерантне ставлення до іноземних співрозмовників із різним соціальним статусом і рівнем володіння мовою) та соціальній мобільності у становленні фахівців із перекладу, здатних до перемоги в конкурентній боротьбі.

Основну увагу під час вивчення теми «Структурні компоненти конкурентоздатності майбутніх перекладачів. Частина II» приділено ознайомленню студентів з існуючими поглядами на професійні знання, вміння та навички фахівців з перекладу, а зокрема, з особливостями ЗУН конкурентоздатного перекладача. Так, у ході лекції студенти дізналися, що конкурентоздатному перекладачеві необхідно мати не лише лінгвістичні, перекладацькі, текстові та соціокультурні знання, а й уміння з самопрезентації, навички володіння сучасними інформаційними технологіями, які й складають змістовно-процесуальний компонент конкурентоздатності.

Під час вивчення теми «Структурні компоненти конкурентоздатності майбутніх перекладачів. Частина III» зі студентами обговорювалися особливості здатності до імпровізації, вмінь із професійного іміджування та володіння прийомами самоменеджменту як показників особистісно-управлінського компоненту. Студенти дізналися, що професійний імідж сучасного конкурентоздатного перекладача об'єднує три складові: зовнішню, внутрішню та процесійну. Ми пояснили, що під здатністю до імпровізації розуміється винахідливість, здатність діяти у нестандартних ситуаціях, які

можуть призвести до непорозуміння між учасниками комунікації. Було аргументовано важливість володіння прийомами самоменеджменту в процесі формуванні конкурентоздатності.

Практична частина спецкурсу містила в собі практичні та семінарські 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 здатності до міжкультурної комунікації, міжкультурній та соціокультурній толерантності, соціальній мобільності, професійним знанням, умінням та навичкам, оволодінню прийомами самоменеджменту, вмінь з самопрезентації, здатності до імпровізації, вмінь із професійного іміджування. Впровадження активних форм навчання у процесі професійної освіти майбутніх фахівців дало змогу більш ефективно використовувати навчальний час і підвищити рівень сформованості досліджуваного конструкту. Розглянемо детальніше форми та методи, використані на семінарських та практичних заняттях, та проаналізуємо доцільність їх застосування у процесі формування зазначених показників досліджуваного явища.

Так, під час проведення семінарського заняття № 1 «Застосування категорій «конкуренція», «конкурентоспроможність» та «конкурентоздатність» у різних галузях науки» 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. Під час практичного заняття з цієї теми студенти виголосили доповіді «Філософська, соціальна, психологічна, економічна та педагогічна сутність понять «конкурентоздатність» та «конкурентоспроможність», «Конкурентоздатність як педагогічна проблема» та «Основні підходи до визначення поняття «конкурентоздатність особистості»».

Також, однією з активних форм навчання, що використовувалась, був метод кейсів, ситуацій, із якими студенти можуть зустрітися у професійній діяльності. Ми обрали зазначений метод, оскільки кейс – це «виокремлення ситуації, яка організує студентів на формулювання проблеми і пошук варіантів її вирішення» [224:30]. Він формує зацікавленість та позитивну мотивацію, забезпечує залучення студентів до навчального процесу, сприяє їх професіоналізації. 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.

В зазначеному спецкурсі використано практичні кейси, джерелом яких

виступала реальна ситуація та навчальна література. В процесі проходження перекладацької практики студенти отримали завдання: на основі спостереження відібрати та описати найбільш цікаві ситуації перекладацької взаємодії. Необхідно зазначити, що практика стала в нагоді, оскільки за її результатами студенти оцінювали свої здібності й можливості по відношенню до обраної професії, описували свої відчуття, думки, реакції, що виникають у процесі взаємодії з іншими практикантами, перекладачами-наставниками, іноземними партнерами, мали змогу простежити, чи наявні у перекладачів, які вже працюють, показники конкурентоздатності.

Отже, було запропоновано обговорити ті кейси, що зустрічалися найчастіше. Так, під час проведення семінарського заняття № 2 на тему «Соціально-адаптивний компонент конкурентоздатності майбутніх перекладачів» студенти отримали письмові варіанти кейсів, які їм було запропоновано обдумати та в подальшому обговорити спочатку з іншими учасниками семінарського заняття, а потім під керівництвом викладача. Так, під час роботи над кейсом «На засіданні Ради Безпеки ООН, перекладач-початківець, почувши від українського делегата «в городі бузина, а в Києві дядько» (Apples and oranges), не зрозумів його сенс і, розгубившись переклав його крилатим висловом із «Гамлета»: «щось негаразд у Датському королівстві»» [246:84]. Студенти мали відповісти на такі запитання: Чи може цей варіант перекладу зіпсувати переговори? Як саме мав діяти перекладач? Чому виникла ця проблема? Чи свідчить це про його неконкурентоздатність? Зазначимо, що переважна більшість студентів (68%) позитивно відповіли на перше запитання, оскільки розуміли, що професійні знання, вміння та навички відіграють важливу роль у роботі перекладача. Щодо варіантів поведінки перекладача в даній ситуації, то тут виникли певні труднощі, що свідчило про низький рівень сформованості здатності до імпровізації, тобто винахідливої поведінки в несподівано виниклих умовах. Студенти не були спроможні надати кращий варіант поведінки, ніж той, що був згаданий у самому кейсі. Відмітимо, що вся імпровізація майбутніх перекладачів у

цьому випадку звелася до ігнорування поданої фрази, тобто було запропоновано взагалі її не передавати. Відповідаючи на останнє запитання про неконкурентоздатність перекладача в цьому випадку, студенти погодилися, що це дійсно засвідчує його неспроможність діяти в умовах конкуренції, хоча також існувала думка, що запропонований переклад англійської фрази можна було вважати проявом його здатності до імпровізації, хоча й невдалим.

Під час опрацювання наступного кейсу студенти мали можливість удосконалити навички читання та розуміння іншомовного тексту (професійні знання, вміння та навички), оскільки значна його частина була надана англійською мовою. Отже, студентам було запропоновано впізнати за поданими характеристиками країну та продовжити поданий перелік іншими відомими їм характеристиками (Додаток 3).

Третій кейс відображав реальну ситуацію, з якою студенти зіткнулися під час проходження практики. Так, ситуація відбувалася під час справжніх переговорів, де бос, для якого перекладали, поведився не дуже чемно стосовно представника іншої країни (почав бесіду з теми, що є забороненою для обговорення у громадян цієї нації, проявляв знаки уваги, що є неприпустимими і т. ін.). Коли перекладач намагався пояснити відмінності в культурах, він заявив, що іноземець приїхав до його країни, тому саме він повинен поводитися чемно, а він (бос) у себе вдома й не має пристосовуватися до інших та замислюватися про свою поведінку. Отже, студентам було запропоновано прокоментувати ситуацію, що виникла, можливі варіанти поведінки перекладача та власні думки щодо вирішення цієї проблеми.

Подібні кейси дали змогу навчити студентів умінням та здатності вирішувати унікальні та 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 кейсами 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.

На практичному занятті № 2 було розглянуто специфіку процесу підготовки перекладачів на різних етапах розвитку суспільства. В ході заняття було проведено круглий стіл із проблеми підготовки перекладачів в Україні та за кордоном. Треба зазначити, що одним із завдань також було створення портрету конкурентоздатного перекладача минулого та сьогодення. Ця вимога мала за мету змусити студентів замислитися над сучасними вимогами, що висуваються стосовно підготовки фахівців.

Ми дотримувались також думки, що найпродуктивнішим засобом організації групового спілкування на занятті є навчальна групова дискусія, в процесі якої аналізується отримана інформація та приймається спільне рішення. Вона, як засіб послідовного вирішення комунікативних завдань, активізувала розумову діяльність студентів на занятті та використовувалася нами як: підсумок матеріалу, що вивчався раніше; включення дискусійного компоненту на занятті під час перевірки домашнього завдання та закріплення щойно наданого матеріалу; групова робота студентів з обговоренням її результатів. Тому на заключному етапі заняття студентам надавалися копії навчальних планів університетів України, з метою проаналізувати перелік предметів, що пропонується, та відповісти на ключове запитання «Чи можуть сучасні вищі забезпечити конкурентоздатність перекладачеві?» Відповідь на зазначене запитання було отримано в ході рольової гри, дія якої за легендою відбувалася на засідання 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 конкурентоздатних перекладачів, мав переконати інших учасників засідання в необхідності впровадження його методики формування конкурентоздатності 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 обійтися без участі «випускника університету, перекладача-початківця», тому наступний студент мав виконати цю роль та доповісти, чи достатньо він конкурентоздатний 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, здатного 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 конкурентоздатності студентів майбутніх перекладачів. Їх завдання полягало в з'ясуванні специфіки компонентів конкурентоздатності перекладачів, які вони мали формувати у студентів.

Зазначимо, що наприкінці гри було зроблено висновок щодо спроможності сучасних навчальних закладів підготувати конкурентоздатних перекладачів, оскільки феномен, що досліджується, чи не формується взагалі, чи формуються лише деякі його показники.

Семінарське заняття № 3 було присвячено темі «Змістовно-процесуальний компонент конкурентоздатності майбутніх перекладачів». Оскільки першою складовою цього компоненту виступали професійні знання, вміння та навички, студентам пропонувався текст англійською мовою «Guide to good manners» (Додаток К) [271], який вони спочатку мали прочитати та перекласти. Таким чином, студенти мали згоду вдосконалити навички читання та застосування перекладацьких трансформацій. Знову ж на

занятті був присутній дух конкуренції, оскільки студенти намагалися зробити найкращий переклад, обґрунтовуючи застосування обраних перекладацьких прийомів та трансформацій. Наступним етапом було обговорення зазначеного тексту, що знайомив студентів із поведінкою іноземних бізнесменів під час переговорів. Із метою створення атмосфери конкурентної боротьби ми запропонували студентам підрахувати, з якими з перелічених норм поведінки вони були знайомі раніше. Отже, ми визначили студентів, які в цьому аспекті та на цьому етапі виявилися більш конкурентоздатними, оскільки не припустилися б помилки у спілкуванні з представниками інших культур. Усвідомлюючи, що одним із показників згадуваного компоненту є вміння з самопрезентації, було запропоновано вправу «Вихваляння», метою якої було презентувати перед групою яку-небудь якість, вміння, здатність, розповісти про свої сильні сторони, про те, що подобається в собі, за що варто цінувати цього студента, отже було створено умови для самопрезентації та вдосконалення цього вміння.

Метою практичного заняття № 3 було вдосконалити отримані знання, вміння та навички з попередніх компонентів конкурентоздатності майбутніх перекладачів. Так, одна з вправ, що була запропонована студентам, називалася «Що я символізую?». На одному з семінарських занять доводилася важливість здатності до здійснення міжкультурної комунікації в забезпеченні конкурентоздатності майбутніх перекладачів. Специфіка роботи такого фахівця полягає в тому, що він не лише перекладає під час ділових зустрічей, а й супроводжує делегації, організовує їх дозвілля, а отже, йому важливо розуміти ставлення клієнтів до своєї роботи. Кожен студент отримав картку, де були перелічені певні жести, вирази обличчя співрозмовника.

По-перше, студенти мали розподілити їх на ті, що передають позитивне та негативне ставлення до того, що відбувається. По-друге, було проведено дискусія щодо способів реагування на певні жести. Студенти мали толерантно поставитися до неподобств зі сторони клієнтів, зрозуміти проблему, що саме роздратовало партнерів по спілкуванню, та

запропонувати швидке вирішення ситуації. Отже вони мали згоду ще раз попрактикуватися в здійсненні міжкультурної комунікації, проявити свою толерантність, соціальну мобільність, показати вміння з самопрезентації. Під час цього також можна було простежити, наскільки розвинута здатність до імпровізації, оскільки вона входила до наступного компоненту структури конкурентоздатності майбутніх перекладачів, який вивчався на наступному семінарському занятті.

На заключному етапі практичного заняття студенти отримали завдання для самостійної роботи, яке полягало в тому щоб освоїти методику аналізу ресурсів робочого часу, визначити непродуктивну діяльність та ефективність роботи. Все вищезазначене було можливо розрахувати, використовуючи такі позначення та формули (за Л.Зайвертом): капітал робочого часу – K_1 ; капітал вільного часу – K_2 ; капітал особистого часу – K_3 , які обчислювалися за формулами $K_1 = A \times 1760$; $K_2 = A \times 660$; $K_3 = A \times 1740$, де $A =$ пенсійний вік мінус ваш справжній вік (приклад: $60 - 19 = 41$, $A = 41$); весь капітал час K було обчислено як суму K_1 , K_2 та K_3 . Студентам було повідомлено, що час незворотній, тому дуже важливо знаходити час для роботи (успіх); роздумів (сила); гри (молодість); читання (знання); дружби (щастя); мрії (шлях у невідоме, відкритість новому досвіду); веселощів.

Наступним завданням самостійної роботи було здійснити пошук особистих ресурсів самоуправління, задля чого було запропоновано провести інвентаризацію часу, усунути основні поглиначі часу, здійснити жорсткий хронометраж одного робочого дня, а краще робочого тижня, шляхом детальної відповіді на запитання: 1. Вид діяльності; 2. Час (від-до); 3. Продуктивність у хвиликах; 4. Чи була робота необхідною? (А) 5. Чи виправдані затрати? (Б) 6. Чи було виконання доцільним? (В) 7. Чи визначено регламент? (Г)

На наступному етапі студенти розраховували загальну тривалість роботи: $\Sigma ПД$, де Σ – сума тривалості роботи в хвиликах.

З метою підрахунку тривалості непродуктивної роботи студенти використовували формулу: $НΣ = АБВГ (ні)/ПД \times 100\%$. Інтерпретація їх можливих результатів наведено в таблиці 2.8.

Таблиця 2.8

**Аналіз ресурсів робочого часу, непродуктивної діяльності
та ефективності роботи (за Л.Зайвертом)**

$\Sigma A(ні)/\Sigma ПД \times 100\%$	Якщо Більше, ніж 10%, то діяльність була не обов'язковою, отже →	У вас проблема з делегуванням (передоручення) і встановленням пріоритетів
$\Sigma B(ні)/\Sigma ПД \times 100\%$	Якщо більше ніж на 10% випадків, використання було недоцільним →	Вам необхідно планування та організація роботи
$\Sigma G(ні)/\Sigma ПД \times 100\%$	Якщо більше, ніж на 10% випадків, момент виконання виник спонтанно, отже →	Вам необхідно планувати свій робочий час

Результати виконання завдання були перевірені під час практичного заняття № 4, де також було здійснено аналіз поглиначів часу та проведено дискусію з цього приводу.

Семінарське заняття № 4 «Особистісно-управлінський компонент конкурентоздатності майбутніх перекладачів» мало за мету вдосконалити знання студентів щодо особистісних якостей конкурентоздатності перекладача. Зазначимо, що під час проходження пасивної перекладацької практики студенти отримали перелік якостей, що притаманні конкурентоздатному перекладачеві, та повинні були звернути увагу на їх

наявність у спеціалістів підприємств. На семінарському занятті ми обговорювали зазначені характеристики, їх наявність та відсутність, значущість та важливість у виконанні професійних обов'язків. Студенти дійшли висновку, що професійні знання, вміння та навички є необхідними, але недостатніми для участі та перемоги в конкурентній боротьбі.

Оскільки, як уже зазначалося, одним із показників цього компоненту є вміння з професійного іміджування, то на початку заняття майбутні перекладачі висували власні тлумачення даного конструкту та дійшли висновку, що він є поєднанням зовнішніх і внутрішніх характеристик, які сприяють або не сприяють створенню позитивного образу фахівця, формування та розвиток якого відбувається в процесі суб'єкт-суб'єктної взаємодії шляхом використання засобів вербальної та невербальної комунікації. Учасники зауважили, що вдало сформований професійний імідж впливає не лише на професійний успіх реципієнтів, а й на успіх самого перекладача. Під час бесіди на тему «Мій професійний імідж» виявилось, що лише невелика кількість учасників вважають, що у них він є позитивним та вдало сформованим.

З метою вдосконалення здатності до імпровізації учасникам було запропоновано виконати самостійно вправу «Розмова з долею», метою якої було навчитись моделювати ситуацію на підставі заданих елементів та формувати винахідливість у вирішенні проблемного завдання. Так, студентам необхідно було прочитати всі афоризми, зазначені на картках, та створити і записати діалог, який міг би відбутися між Людиною і Долею (Додаток Л).

Одним із засобів, що використовувалися на занятті, була рольова гра – прийом, при якому студент вільно говорить у межах заданих обставин, виступаючи в ролі одного з учасників іншомовного спілкування. 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.

Проведення рольової гри «Перекладач та іноземні туристи» передбачало декілька етапів. На підготовчому етапі повідомлялись тема, сюжет, завдання, описувалися і розподілялися ролі, надавалася характеристика обставин. Протягом гри студентам доводилося адаптуватися до своєї ролі в запропонованій ситуації, при цьому в одних випадках граючи самого себе, а в інших – уявну роль; вони мали продемонструвати здатність відповідати обраному образу. Оскільки студенти не знали заздалегідь запитання, що задаватимуться, виконання цього завдання потребувало винахідливості та швидкої реакції під час відповіді на них.

Треба зазначити, що не лише під час вивчення цієї теми було проведено декілька рольових ігор, які були максимально наближені до реальних умов, що виникають під час роботи перекладачів. Зазвичай вони проводилися за сценарієм викладача, а учасники гри приміряли на себе різні ролі. Цікаво, що після проходження перекладацької практики студенти самі пропонували ситуації для ігор.

Різновидом рольової гри, яка була використана на одному із занять, була ділова гра «Мій шлях до конкурентоздатності», в основу якої покладено професійний предмет обговорення. Вона імітувала ділове спілкування, метою якого було встановлення бізнес-контактів між людьми для здійснення спільної діяльності. Перед учасниками було поставлено завдання, що

безсумнівно є актуальним – влаштуватися на роботу та довести свої конкурентні переваги над іншими претендентами.

Ділова гра була схвалена її учасниками як з погляду ефективності формування складових конкурентоздатності майбутніх перекладачів, так і підбиття підсумків перекладацької практики. До позитивних аспектів її використання було віднесено: створення позитивної емоційної атмосфери, усунення психологічного бар'єру, забезпечення умов для невимушеного спілкування іноземною мовою, можливість зрозуміти необхідність бути конкурентоздатним, оцінити стан проблеми працевлаштування, отримати необхідну інформацію для ефективного вирішення зазначеної мети, «приміряти» роль перекладача, моделювати ситуації перекладу і використовувати свої професійні вміння в умовах, максимально наближених до реальних. У ході гри студенти дійшли висновку, що запропоновані компоненти структури конкурентоздатності перекладача можуть забезпечити його перемогу в конкуренції з іншими фахівцями цього напрямку, незважаючи на сферу діяльності.

Наступним засобом, який використовувався на практичному занятті № 4, був метод фокус-групи, тобто обговорення зазначеної теми зі студентами, яким керував викладач-модератор. Як «фокус» було обрано складові конкурентоздатності перекладача, а з метою їх визначення в межах використання методу фокус-групи нами застосовувався метод незавершених речень. У процесі дослідження було виявлено якості конкурентоздатного перекладача, які було проранжовано за кількістю найбільших повторюваних. Так, наприклад, студенти зазначали, що конкурентоздатному перекладачеві притаманні такі якості: «комунікабельність», «гнучкість», «здатність до інновацій», «креативність», «толерантність».

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 конкурентоздатності. Отже, щоб визначити, що перешкоджає студентам удало планувати свій час, було здійснено аналіз переліку «поглиначів» часу за методикою Р.В.Овчарова, яка була адаптована згідно з вимогами нашого дослідження (Додаток М) [203]. Виявилось, що в більшості випадків відповіді студентів збігалися, оскільки до п'яти найчастіше названих поглиначів часу було віднесено невіддале планування робочого дня, нездатність 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.

Крім того, під час заняття було проведено групову дискусію «Чим відрізняється конкурентоздатний перекладач від «класичного»?». Зазначимо, що студенти мали змогу підготуватися до обговорення заздалегідь, опрацювавши Інтернет видання та сайти асоціацій перекладачів різних країн, де вони мали нагоду ознайомитися з вимогами, що висувуються до підготовки спеціалістів зазначеного напрямку на сучасному етапі.

З метою визначення «портрету» конкурентоздатного перекладача з властивими йому особливостями використовувався психомалюнок, який би відображав модель такого фахівця, яка була представлена таким чином:

- у першій моделі конкурентоздатний перекладач був представлений у вигляді сонця, кожний промінь якого символізує його якості. Сонце посміхається, що символізує позитивне ставлення до всіх учасників процесу спілкування, до представників різних націй. Сонце світить усюди, тобто такий перекладач може всюди досягти успіху;

- в другій моделі конкурентоздатного перекладача було представлено у вигляді веселки, різні кольори якої символізували всі компоненти його структури. В цій моделі було передано основне значення професії – поєднати два різних народи. Веселка знаходилася вище хмарок, що свідчило про відсутність упереджень у представників цієї професії, вони

розуміють своє головне призначення та ніщо не може завадити їм успішно виконати свій професійний обов'язок;

- досить цікавими було рішення представити конкурентоздатного перекладача у вигляді квітки, пелюстки якої символізували компоненти структури, стебло – самого перекладача, а листя – народи світу, але головне, що просліджувалося, – це бажання студентів показати об'єднувальний характер обраної ними професії;

- декілька студентів уявляли перекладача птахом, який вільно перетинає кордони з метою збагатити культуру та мову різних народів. Його два крила символізували знання, вміння та навички та особистісні якості, завдяки яким він здійснює функцію посередника між культурами та народами.

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:

1. Опрацювання додаткової літератури з проблеми «конкурентоздатність». Підготовка до семінарського та практичного заняття № 1.

2. Підготовку до семінарського та практичного заняття № 2. Опрацювання навчальних планів провідних ВНЗ України, що готують перекладачів. Підготуватися до дискутування можливості сучасних ВНЗ підготувати конкурентоздатних перекладачів.

3. Підготовку до семінарського та практичного заняття № 3. Опрацювання додаткової літератури, підготовка до дискусії, здійснення аналізу ресурсів робочого часу, непродуктивної діяльності та ефективності роботи.

4. Підготовку до семінарського та практичного заняття № 4. Проведення порівняльного аналізу з метою співвіднесення своїх знань, умінь, навичок, особистісних якостей із тими, що притаманні конкурентоздатному

перекладачеві.

5. Написання есе, рефератів-доповідей.
6. Створення проекту «Сучасний конкурентоздатний перекладач».
7. Виконання творчих завдань (вправа «Розмова з Долею»).
8. Роботу з мультимедійними підручниками та Інтернет джерелами.

На заключному пункті самостійної та індивідуальної роботи ми хотіли б зупинитися детальніше, оскільки виходили з того, що протягом викладання спецкурсу необхідно було також удосконалювати професійні знання, вміння та навички майбутніх перекладачів. У цьому випадку передусім йдеться про змістовно-процесуальний компонент: лінгвістичні, текстові, соціокультурні та перекладацькі знання, вміння та навички, навички володіння сучасними інформаційними технологіями, вміння з самопрезентації, а також складові соціально-адаптивного компоненту (вдосконалення здатності до здійснення міжкультурної комунікації, соціальна мобільність) та особистісно-управлінського (вміння з професійного іміджування, здатність до імпровізації, володіння прийомами самоменеджменту). З цією метою студентам було запропоновано звертатися до наступних мультимедійних засобів та Інтернет-сайтів (дивись Додаток 3).

Так, учасникам експериментальної групи було запропоновано виконати завдання на заповнення пропусків, використовуючи підказки у вигляді слів рідною мовою, для чого їх треба було перекласти іноземною мовою та вжити у відповідній формі; співвіднести пари синонімів та антонімів, обрати правильний варіант завершення речення з урахуванням норм мовної поведінки представників іноземних країн тощо. На цьому етапі було використано диференційовані завдання: студенти з низьким рівнем лінгвістичної підготовки виконували більш прості завдання, що давало можливість оптимізувати процес пізнання, активізувати розумову діяльність студентів. Робота з використанням комп'ютерних програм країнознавчого характеру прищеплювала інтерес до культури інших країн, розширювала їх кругозір, допомагала в підготовці реферативних доповідей компаративного

характеру. Слід зазначити, що учасники експериментальної групи використовували різноманітні методи презентації матеріалу: читали підготовлені доповіді, демонстрували матеріал на комп'ютері, ілюстрували доповіді фотографіями, таблицями тощо. Після представлення інформації студенти визначали, чи була вона належно презентованою, пізнавальною, чи зміг студент зацікавити присутніх, як відповідав на додаткові запитання. Отже, бачимо, що виконання завдань із самостійної та індивідуальної роботи також сприяло формуванню конкурентоздатності майбутніх перекладачів.

Як другу педагогічну умову формування конкурентоздатності майбутніх перекладачів було обрано «Упровадження у навчальний процес проектної форми організації позааудиторної самостійної роботи студентів».

Означена педагогічна умова здійснювалась під час проведення спецкурсу, вивченні дисциплін циклу професійної та практичної підготовки, а також під час перекладацької практики.

Логіка обрання цієї педагогічної умови полягала в тому, що проектна діяльність має характер змагання, що є ознакою конкуренції. Сутність завдання зводилася до необхідності створити проект на одну із запропонованих тем та довести його конкурентні переваги, що вимагало від студентів адаптації до нових ситуацій, реалізації різних видів соціальних ролей (організатори, дизайнери, перекладачі, виконавці, лідери) та сприяло накопиченню позитивного досвіду для участі в реальній конкуренції.

Крім того, при виконанні самостійної роботи студенти повинні були визначити її мету; конкретизувати цілі пізнавального (проблемного або практичного) завдання; вибрати адекватний спосіб дій, що призводив би до вирішення завдання (вибір шляхів і засобів для його вирішення); планувати роботу над проектом; реалізовувати програму виконання самостійної роботи; здійснювати в процесі виконання самостійної роботи контроль за її ходом, коригувати та усувати помилки. Вищезазначене свідчить про можливість студентів практикувати та вдосконалювати своє володіння прийомами самоменеджменту, який був обраний одним із показників

конкурентоздатності майбутніх перекладачів.

Оскільки студенти ще під час навчання у школі, хоча й у різному обсязі, практикувалися у створенні власних сайтів, програм, тобто на той момент володіли елементарними навичками з сучасних інформаційних технологій, та будучи студентами почали вивчати курс «Сучасні інформаційні технології», нами було вирішено за умову виконання проектів поставити їх застосування. Ми керувалися тим, що для пошуку матеріалів для виконання завдань з перекладу спеціалізованих текстів різних сфер науки і техніки, студентам буде необхідно використовувати Інтернет-ресурси. Це надало їм можливість ознайомитися з матеріалами останніх випусків номерів і видань відомих газет і журналів. Для виконання проектів із дисциплін циклу професійної та практичної підготовки в нагоді стали електронні термінологічні словники, електронні бази даних, міжнародні термінологічні системи. В деяких випадках була необхідність зробити машинний переклад, а власне виконання перекладів було полегшено за рахунок використання комп'ютерних програм перевірки правопису як рідною, так й іноземною мовами.

Інтеграція інформаційних ресурсів мережі Інтернет у процес вивчення іноземної мови дала змогу вдосконалити професійні знання, вміння та навички студентів. Крім цього, було вирішено наступні завдання: сформовані професійні знання, вміння та навички: читання, використання матеріалів у мережі різного ступеня складності; вдосконалено вміння аудіювання на основі автентичних текстів; монологічне і діалогічне мовлення на основі проблемного обговорення представлених матеріалів мережі. Шляхом складання відповіді партнерам, беручи участь у підготовці рефератів і творів, було вдосконалено письмову мову. Студенти значно розширили та поповнили свій словник лексикою сучасної англійської мови, що відображає певний етап розвитку культури народу, соціальний і політичний устрій суспільства; ознайомилися з етикетом, з особливостями мовної поведінки різних народів в умовах спілкування, культурою, традиціями країн, мови

яких вивчаються.

Таким чином, використання інформаційних технологій у самостійній позааудиторній роботі студентів дозволило інтенсифікувати процес формування конкурентоздатності.

Першим кроком роботи в цьому аспекті, незважаючи на дисципліну, під час вивчення якої використовувалася ця педагогічна умова, було обрання теми проекту та визначення, чи слід розподіляти студентів на групи, чи вони працюватимуть індивідуально. Оскільки у студентів виникало багато суперечок щодо важливості, значущості та необхідності певної теми, то, завдяки обговоренню методом «мозкового штурму», проблему було вирішено. Кожен студент проранжував теми в порядку особистого надання переваги та обрав із запропонованого переліку ту, що його найбільше цікавила.

Хоча студенти і працювали в групах, але в межах проекту кожен мав персональне завдання, свою сферу спеціалізації та певну роль.

Треба зауважити, що вибір тематики проектів був зумовлений двома факторами. Перш за все, теми повинні були бути актуальними, сприяти поглибленню знань із певного теоретичного питання, навчальної програми. Так, студенти виконали такі проекти: «Сучасні інформаційні технології в роботі конкурентоздатного перекладача», «Імідж конкурентоздатного перекладача», «Роль здатності до імпровізації в роботі перекладача» тощо (Додаток Н). По друге, під час роботи над проектом у студентів повинні розвиватись та формуватись складові конкурентоздатності перекладача. На наш погляд, саме тема проекту зазвичай зумовлює успішність та результативність проектної роботи загалом.

Наступним кроком було ознайомлення студентів зі структурою навчальних проектів, суттю своєї діяльності та діяльності викладача. Було пояснено, що проекти мають бути дослідницькими, інформаційними та практико-орієнтованими, а за кількістю учасників – груповими, парними та індивідуальними.

Розглянемо етапи роботи студентів під час виконання одного з дослідницьких проектів «Національні особливості спілкування» з дисципліни «Лінгвокраїнознавство», оскільки згідно М. Байрам, саме під час вивчення іноземної мови створюються сприятливі умови для формування здатності до міжкультурної комунікації та виховання [261].

Безперечним є той факт, що у кожного народу існують власні культурні традиції, власний національний характер. Відомо, що у спеціалістів із міжнародних контактів існують дві протилежні думки на ступінь урахування національних особливостей спілкування при веденні спільних справ. Так, одні вважають, що глобалізація інформаційних систем, розвиток міжнародних політичних, економічних і культурних зв'язків сприяють взаємному проникненню національних стилів спілкування, формують єдині параметри ведення переговорів. Інші, навпаки, схильні надавати національним особливостям великого значення, оскільки вони можуть створити проблеми під час переговорів між носіями різних культур. Отже, враховуючи той факт, що національні відмінності менталітету практично не помітні, допоки інтереси сторін збігаються, але коли виникає конфлікт, їм належить важлива роль, та те, що перекладач все частіше розглядається як міст між культурами, ми і запропонували студентам виконати проект із зазначеної теми.

У процесі здійснення пошуково-дослідницького етапу проектної діяльності були визначені такі завдання:

- освітні: навчитися створювати проекти, в яких відображені особистісні та колективні цілі членів групи, вдосконалити навички володіння текстовим, графічним та іншим інструментарієм для створення проекту, виробити вміння працювати в операційній системі Windows, систематизувати теоретичні знання.
- розвивальні: вдосконалювати здатність до здійснення міжкультурної комунікації, навчитися організовувати власну роботу, узгодити її з роботою всієї групи, вміння аргументовано відстоювати свою точку

зору та толерантно ставитися до точок зору інших, уміти швидко адаптуватися до умов, що виникли несподівано, вміння виступати перед одногрупниками зі своїми пропозиціями, «презентувати» себе та результати своєї діяльності, вдосконалювати вміння вибирати і систематизувати інформацію;

- виховні: формувати шанобливе й уважне ставлення до представників різних культур, членів групи та власне доповідача; виховувати почуття відповідальності за команду та її учасників; формувати вміння вести дискусію, виховувати повагу до суперника.

На цьому етапі поставлено проблему, озвучено тему, визначено мету та завдання проекту. Обговорення теми проходило у формі дискусії, в результаті якої відбувалося з'ясування актуальності теми, її значущості для майбутніх перекладачів. Студенти вникали в суть проблеми, якою їм довелося займатися, поділилися на групи по 3 особи та обирали три країни, які їх цікавили з точки зору знання/незнання культурних традицій, особливостей спілкування із представниками цих держав. Таким чином, кожен студент мав нагоду особисто ознайомитися саме з тією країною, що найбільше його цікавила. При цьому учасникам необхідно було узгоджувати свої дії для того, щоб виконати спільний проект. Цікаво відзначити, що для висвітлення теми даного проекту студенти досить часто обирали східні країни, що може бути пояснено тим, що у школі значна увага приділяється США, Англії, Новій Зеландії, Австралії, оскільки саме тексти з інформацією про названі країни отримують студенти під час вивчення англійської мови. В наш час, коли все більше розвиваються зв'язки з країнами Сходу, студенти відчують потребу в знаннях про національні особливості саме цих країн. Зазначимо, що вибір держав не повинен був повторюватися. Таким чином, на останньому етапі, під час презентації, студенти мали змогу ознайомитися зі специфікою ведення бізнес справ із представниками дев'яти країн, що, безсумнівно, позитивно, оскільки таким чином студенти мали можливість значно розширити свій кругозір вже протягом виконання однієї презентації.

На цьому ж етапі обговорювався її зміст, ставилися завдання, що сприяло повному відображенню розкриття теми. Так, разом було визначено, що студент-майбутній перекладач для ефективного виконання своїх обов'язків має знати особливості вербальної та невербальної поведінки представників зазначених країн, їх погляди на одяг під час ділових зустрічей, вільний час, проведення дозвілля, ставлення до знаків уваги, відстань при спілкуванні, теми, що можна обговорювати під час першого знайомства. Це було зроблено для того, щоб усі презентації мали однакову структуру та на заключному етапі студенти могли порівняти національні особливості представників різних країн, установити спільності та розбіжності.

Як бачимо, запропонована тема проекту мала відношення не тільки до теоретичних питань, але і до практичних, актуальних для повсякденного життя і, водночас вимагала інтеграції знань. У студентів при цьому з'являлося відчуття свободи вибору. Вони особисто брали участь у визначенні напрямку проектної діяльності, і це забезпечувало їх свідому роботу у здійсненні проекту, прийняття його цілей як своїх особистих цілей і в кінцевому підсумку забезпечувало позитивну мотивацію роботи над проектом, а значить і всієї навчальної діяльності, що з ним пов'язана.

На цьому етапі у студентів відбувалося осмислення своєї особистісно-значущої мети проекту (найчастіше студенти ставили таке запитання – Навіщо це мені потрібно?). Щоб відповісти на це питання, виявити значущість для кожного студента майбутньої роботи над проектом, ми пропонували проранжувати можливі варіанти відповіді:

1. Якісно підготуватися до заліку, іспиту й успішно скласти його.
2. Навчитися самостійно виконувати подібні завдання.
3. Глибше вивчити матеріал із дисципліни, здобути нові професійні знання, вміння та навички.
4. Проявити і розвинути здатність до здійснення міжкультурної комунікації, толерантність, соціальну мобільність.
5. Навчитися аргументовано відстоювати свою думку в ході роботи над

проектом, представляти свої ідеї.

6. Навчитися вирішувати завдання і проблеми з теми.

7. Навчитися організовувати свою роботу, планувати свій час.

8. Виконувати корисну для факультету роботу.

9. Навчитися працювати в команді, спілкуватися з одногрупниками, толерантно ставитися до їх думки.

10. Розвинути здатність до імпровізації; освоїти способи оригінальних підходів до вирішення завдань.

11. Краще пізнати дисципліну, тему.

15. Свій варіант мети (сформулювати).

Результати опитування показали, що, на початку впровадження зазначеної умови, більшість студентів (61%) мали за мету успішно скласти залік, іспит, здобути нові знання, глибше вивчити матеріал із дисципліни, навчитися вирішувати завдання і проблеми з теми, тобто освітні, і в меншості (39%) – проявити і розвинути свої вміння з самопрезентації, вдосконалити володіння прийомами самоменеджменту, здатності до імпровізації, здійснення міжкультурної комунікації, толерантність та соціальну мобільність, освоїти засоби оригінальних підходів до вирішення завдань та ін. Результати опитування оголошувалися та підлягали обов'язковому обговоренню, в ході якого викладач вислуховував всі цілі, які пропонували студенти, називав свої, а потім відбувалася дискусія.

Кожен студент відповідно до своїх інтересів і можливостей визначав для себе вид діяльності. При цьому викладач нагадував, що всі частини проекту взаємопов'язані, і невиконання однією з них тягне за собою крах всього проекту, тим самим створював умови, в яких у студентів формувалося почуття відповідальності за свою частину роботи і всього проекту загалом. Для успішної проектної діяльності на цьому етапі запропоновувались наступні правила: всі члени команди рівні (усі учасники могли пропонувати свої ідеї; відстоювали їх, приймали чи не приймали пропозиції, несли відповідальність за прийняте рішення); члени команди визначали свої

функціональні ролі (з урахуванням інтересів і можливостей кожного); всі повинні були проявляти активність і вносити свій внесок у спільну справу.

На цьому ж етапі створювалася; необхідна документація: опитувальник для студентів про особисту значущість майбутньої роботи над проектом; правила роботи над ним; зміст і форма звіту; критерії оцінювання проекту та діяльності студентів.

Другий етап у проектній діяльності був технологічний. Під час нього студенти за допомогою Інтернету, різноманітної навчальної літератури, завдяки доступу до електронних бібліотек знаходили інформацію що висвітлювала зазначені пункти проекту. Треба зазначити, що деякі студенти мали нагоду спілкуватися в чатах з однолітками з інших країн, що позитивно вплинуло не лише на створення проекту, а й на вдосконалення знань з іноземної мови. Так, завдяки активному спілкуванню студенти дійшли висновку, що національний стиль спілкування – це лише типові, найпоширеніші, найімовірніші особливості мислення та поведінки. Ці риси не обов'язково притаманні всім представникам нації. На цьому етапі учасники експериментальної групи ствердилися в думці, що інтенсивність ділового спілкування призводить до розмивання національних кордонів. Представники східних країн все частіше приймають форми поведінки західних партнерів. Під час цього етапу студенти встановили не лише спільні риси в характері спілкування представників інших країн, а й багато відмінностей. Було зазначено, що на відміну від американців, у яких під час знайомства прийнято спочатку називати ім'я, а потім – прізвище, в Китаї при спілкуванні спочатку називають прізвище, а лише потім – ім'я.

Дуже цікавим виявився перелік тем, що можна обговорювати під час зустрічей із партнерами. Так, найпопулярнішою темою для розмов з австралійцями було визнано спорт, з італійцями – культуру. Деякі нації (представники Китаю) надають велике значення неформальній бесіді, під час якої розмовляють про сім'ю, дітей, вік та уподобання. У свою чергу розмови про стан здоров'я дружини та дітей можуть образити представника арабських

країн. Щодо особливостей вербальної поведінки, які були знайдені та включені до проектів, студенти зазначили, що в деяких країнах (Арабські країни, Японія) етикет забороняє бути категоричними, тому під час ділової розмови не слід вимагати чи очікувати від партнерів відповідь «так»/ «ні». Якщо необхідно відмовити, то це потрібно зробити завуальовано та дипломатично. Отже, саме на цьому етапі студенти мали можливість впевнитися, що перекладачеві важливо знати національні особливості спілкування, щоб контакти не призводили до небажаних конфліктів, не порушували соціальної рівноваги, а їх робота була корисною для суспільства, що, в свою чергу, сприяло формуванню соціально-адаптивного компоненту досліджуваного конструкту.

Третій етап – оформлення результатів – передбачав організацію і проведення роботи над оформленням проекту за правилами. Кожен учасник мав можливість представити свою частину виконаного завдання, рішення конкретного завдання. На цьому етапі відбувався аналіз успіхів і невдач, виявлення причин цього, робилися зауваження, доповнення, коригування. Викладач на цьому етапі організовував взаємодію і взаємодопомогу студентів у кожній групі, заохочував і направляв самостійний пошук необхідної інформації, надавав консультації.

На четвертому етапі – презентації – студенти представляли результати свого дослідження, доводили їх конкурентні переваги.

П'ятий етап – рефлексія – підведення підсумків спільної роботи студентів. У три етапи було здійснено оцінювання проектів за визначеними критеріями як самими студентами, так і керівником. Спочатку студентам пропонувалося самим оцінити власний проект, наступною була оцінка проекту іншими групами, потім – оцінка викладачем. До критеріїв оцінювання було віднесено: теоретичну цінність та практичну значущість проекту (релевантність матеріалу темі дослідження, повнота представлення інформації згідно з визначеним на пошуково-дослідницькому етапі планом); термін виконання (свідчить про володіння учасниками групи прийомами

самоменеджменту); навички володіння сучасними інформаційними технологіями; ставлення членів групи один до одного (толерантне ставлення членів групи один до одного, можливість змінити ролі під час виконання проекту (соціальна мобільність)); уміння з самопрезентації (презентація кожним учасником групи своєї частини проекту); винахідливість та здатність до імпровізації під час відповіді на запитання опонентів, що було визначено як показники конкурентоздатності майбутніх перекладачів.

За результатами оцінки вибирався кращий проект для впровадження. В ході дискусії визначалося, в якій мірі студентам удалося організувати свою роботу та роботу всієї групи, чи була притаманна їм гнучкість поведінки та мислення, чи могли вони швидко адаптуватися до умов, що змінювалися під час виконання проекту, чи задоволені вони презентацією свого проекту, чи вдалося їм винахідливо відповідати на запитання, що виникали у представників інших груп під час презентації матеріалу. Крім того, ми намагалися відстежувати діяльність студентів крок за кроком, урахувувати тип проекту, його тему, а також якість мовного і мовленнєвого оформлення проекту. Оцінювання результатів роботи студентів відбувалося за чотирма рівнями, що були визначені нами в параграфі 2.1.

Слід зазначити, що після підбиття підсумків, студенти визнали, що запропонований вид діяльності сприяв формуванню обраних нами показників конкурентоздатності перекладачів. При організації роботи за методом проектів стала можлива не тільки індивідуальна самостійна робота учнів, але й командна. Це дало змогу набувати комунікативних навиків та умінь: робота в команді в різних якостях, розгляд з різних точок зору однієї проблеми. Учасники експерименту проявляли зацікавленість під час розробки матеріалу проекту, брали досить активну участь в його реалізації, показали володіння прийомами самоменеджменту, оскільки їх робота була вдало спланована, вчасно зробили свої проекти та змогли гідно представити отримані результати. Під час виконання проектів вони легко виконували різні ролі, що свідчило про високий рівень їх соціальної мобільності. В ході

презентації проектів студенти демонстрували відмінні знання іноземної та рідної мови, хоча й припускалися незначних помилок у вимові слів, їх перекладацькі знання, вміння та навички були на достатньому рівні, про що свідчили переклади текстів. Тобто можна стверджувати, що покращилися їх професійні знання, вміння та навички. Було зауважено, що, якщо під час презентації перших проектів і виникали певні труднощі, то в ході практики та виконання ряду проектів, представлення отриманих результатів не викликало труднощів, вони добре відповідали на запитання інших студентів щодо змісту свого проекту, були винахідливими під час відповіді на запитання, демонстрували вміння з професійного іміджування.

Сучасні інформаційні технології допомогли під час представлення результатів проектної діяльності, оскільки окрім усних (доповідь, огляд, звіт, повідомлення, порівняльний аналіз) та письмових (звіт, реферат, збірник, стаття, сценарій) студентами було обрано й наочно-образні (відеофільм, виставка, макет, презентація, стінгазета, комп'ютерна газета, плакат). Студентами молодших і старших курсів для виконання проектів найчастіше використовувалася програма Power Point, яка входить до складу пакету Microsoft Office, містить велику кількість готових компонентів і шаблонів-напівфабрикатів, що дає можливість якісно працювати навіть студентам з низьким рівнем комп'ютерної підготовки. Крім того, вони мали можливість користуватися міжнародними каталогами ресурсів англійською мовою, цифровою громадською бібліотекою та міжнародними пошуковими системами.

Застосування комп'ютерних презентацій у навчальному процесі дозволило інтенсифікувати засвоєння студентами навчального матеріалу; створити наочні ефектні зразки у вигляді ілюстрацій, схем, діаграм, графічних композицій і т.ін., підвищити їх мотивацію.

Студенти, які раніше зазнавали труднощів при переказі прочитаного, почутого, побаченого, після підготовки таких презентацій досягли помітних позитивних результатів. Виконання завдань для самостійної роботи стало

регулярним, оскільки у студентів з'явився інтерес проявити себе з якнайкращого боку, показати вміння роботи з мультимедіа. Вони стали вимогливішими до себе, усвідомили, наскільки недосконалими були засоби, якими вони раніше користувалися при виконанні самостійної роботи.

В нашому дослідженні ми наводимо приклад лише одного проекту, але маємо зазначити, що загалом метод проектів сприяв формуванню компонентів конкурентоздатності майбутніх перекладачів. Уже на підготовчому етапі кожного проектного завдання студенти мали визначитися з темою, розподілити ролі в групі, дійти спільного визначення щодо структури проекту. Все це вимагало від них толерантного ставлення один до одного, певної соціальної мобільності, оскільки частини завдань, за які вони відповідали, змінювалися залежно від змісту та теми проекту. Наведений вище проект свідчить про те, що під час його виконання студенти значно поглибили знання з міжкультурної комунікації, а отже відбувалося формування конкурентоздатності майбутніх перекладачів. Виконання другого та третього етапів кожного проекту передбачало вдосконалення професійних знань, вмінь та навичок, оскільки їх тематика була обрана відповідно до навчальної програми підготовки перекладачів та вимог нашого дослідження. Під час четвертого етапу виконання кожного проекту студенти мали презентувати свої доробки. Треба зазначити, що презентація мала елементи дискусії, тобто від студентів вимагалася певна винахідливість, здатність до імпровізації з метою надати детальнішу відповідь на запитання, пояснити певне поняття. Підготовка проектів вимагала від студентів чіткої організації свого робочого часу, розподілу завдань між членами групи, тобто володіння прийомами самоменеджменту. Таким чином, уся діяльність з використання методу проектів для організації позааудиторної самостійної роботи студентів з метою підвищення ефективності вивчення дисциплін циклу професійної та практичної підготовки сприяла формуванню в майбутніх перекладачів конкурентоздатності. Підведення підсумків за виконаними проектами показало, що досить значна кількість студентів (58%)

проявили здатність до здійснення міжкультурної комунікації, були толерантні, мали високий рівень теоретичної підготовки, володіли прийомами самоменеджменту, вміли презентувати результати своєї роботи, були винахідливі під час представлення своїх проектів та опинялися у групі переможців. Отже, ми можемо стверджувати, що обрана нами сукупність зазначених компонентів та їх складових відіграла суттєву роль в умовах конкуренції та сприяла перемозі в конкурентній боротьбі.

Після підбиття підсумків виконання проекту студенти отримали завдання з самостійної роботи. Так, вони мали написати есе, в якому необхідно було відобразити своє ставлення до створення та презентації проектів, відзначити, які зміни відбулися в них самих, які особистісні якості та знання вони набули у процесі проектної діяльності та чи відчують вони себе здатними до конкурентної боротьби. Було зазначено, що студенти навчилися планувати свій робочий час, зрозуміли, що для перемоги не достатньо мати просто ідеї, важно вміти презентувати себе та продукт своєї діяльності. Робота над проектами дала можливість навчитися слухати інших та поважати їх думки, перевірити свої знання та здобути нові, усвідомити ситуацію конкуренції, навчитися подати свій результат роботи, тому що в умовах конкуренції саме такий підхід дає можливість перемогти.

Студенти експериментальної групи також були учасниками Спілки студентів-перекладачів, де також використовувався проектний метод із метою дослідити історію виникнення різних свят в англomовних країнах та їх порівняння з українськими святами: Christmas, Independence Day, St.Valentine's Day, Halloween; організувати віртуальну подорож до країн світу; встановити норми поведінки та шляхи проведення вільного часу з молоддю країн, мова яких вивчається; та ін. Це не повний перелік тем, яким була присвячена проектна робота студентів-членів спілки. На наш погляд, формуванню конкурентоздатності майбутніх перекладачів сприяло проведення в рамках спілки інсценування та театралізованих вистав, для виконання яких студенти мали перекласти одну й ту ж саму українську

народну казку англійською мовою та представити її. Отже, вони вдосконалювали свої комунікативні, перекладацькі, текстові, лінгвістичні, соціокультурні знання, вміння та навички. Учасникам експерименту необхідно було організувати роботу творчої групи, обрати собі роль та вміти презентувати результати своєї діяльності. Крім того, на засіданнях Спільки вони зустрічалися зі студентами із зарубіжних країн та обговорювали проблеми, актуальні для майбутніх перекладачів: особливості перекладу текстів різних функціональних стилів, підготовку перекладачів, різні аспекти майбутньої професійної діяльності та т.д.

Комп'ютерні засоби комунікації та Інтернет стали для студентів основою для організації ефективного міжкультурного діалогу: діалогічне спілкування на форумах, у чатах або за допомогою електронної пошти. Так, вони обмінювались листами з американськими друзями. Тематика спілкування не обмежувалась інформацією про себе, вона включала обговорення актуальних світових проблем, опитування з різноманітних проблем (ставлення до релігії, війни, навчання тощо). Подібне спілкування досить гостро поставило перед студентами проблему не тільки володіння іноземними мовами на досить високому рівні, але також і знання особливостей міжкультурної комунікації. Бажання подолати труднощі у спілкуванні породжувало інтерес та нові питання. Студенти постійно знаходились у пошуку нових необхідних знань для успішного збагачення свого досвіду в здійсненні міжкультурної комунікації.

Збільшення соціальних зв'язків і повсякденних інтеракцій, залучення до великої кількості соціальних груп призводять до необхідності майбутніх перекладачів управляти враженням про себе. Самопрезентація стала невід'ємною частиною професійного іміджу ділової людини, який доводиться підтримувати протягом усього життя. Навіть, якщо досягнути основні цілі, пов'язані з кар'єрою, однаково доведеться займатися самопрезентацією, щоб залишатися конкурентоздатним. Все це зумовило реалізацію третьої педагогічної умови «Використання стратегій та технік самопрезентації в

контексті формування досліджуваного конструкту», основу якої склав тренінг «Успішна самопрезентація перекладача», що був проведений на засіданнях Спілки студентів-перекладачів. Переваги тренінгу полягали в тому, що він створив неформальне, невимушене спілкування учасників (викладача і студента), яке відкрило можливості засвоєння чужого досвіду шляхом наслідування, сформувало навички аналізу та вибору форм презентації інформації. Крім того, відомо, що на відміну від традиційних форм навчання, тренінг ініціює весь потенціал людини: професійні знання, вміння та навички, її самопрезентацію, здатність до прийняття нестандартних рішень, до взаємодії. Зазначене збігається з визначеними показниками конкурентоздатності майбутніх перекладачів.

Програма тренінгу була розрахована на п'ять занять та забезпечила досягнення наступних цілей: засвоєння студентами знань, необхідних для свідомого та цілеспрямованого формування та вдосконалення вмінь з самопрезентації, тобто інформаційні блоки, які містили теоретичну інформацію про підходи до визначення самопрезентації, важливість володіння прийомами самопрезентації для перемоги у конкурентній боротьбі; забезпечення студентам можливість розвитку складових структурних компонентів конкурентоздатності перекладача шляхом виконання вправ; мотивування учасників тренінгу на засвоєння матеріалу, що пропонується, та формування своєї конкурентоздатності шляхом оволодіння стратегіями та техніками ефективною самопрезентації.

Кожне заняття тренінгу складалося зі вступу, основної та заключної частин. На початку заняття було повідомлено тему, мету, план та основні поняття, що мають бути висвітлені. Під час проведення спецкурсу студенти дістали певні знання про сутність самопрезентації, однак, інформація про її стратегії, техніки, теоретичні питання не була надана з причини браку часу. В ході основної частини заняття надавався теоретичний матеріал, необхідний для засвоєння та виконання комплексу вправ, які допомагали досягнути поставленої мети. Підсумки, висновки та обговорення досягнення мети

заняття визначалися на заключному етапі.

Протягом першого дня студентам було повідомлено, що в сучасному світі однією з умов досягнення успіху є вміння подати себе та справити потрібне враження. Визначну роль самопрезентація відіграє під час влаштування на роботу. Вона є необхідною в ситуаціях професійної поведінки та ділового спілкування. Зазначене явище дозволяє: надавати про себе лише значущу та бажану інформацію, акцентувати свої позитивні якості, приховувати недоліки, переживання, контролювати прояв ситуативних та неочікуваних емоцій, складати потрібне враження. Розкриваючи сутність понять «стратегія» та «техніка», було визначено, що вони відносяться одне до одного як частина та ціле, оскільки стратегія, в нашому розумінні, є послідовність дій, які мають забезпечити кінцевий результат, а техніка – це засоби, що цьому сприятимуть.

На цьому етапі студентам повідомлялось, що на важливість умінь із самопрезентації наголошувалось ще в давні часи, оскільки в народному фольклорі існує певна кількість прислів'їв, пов'язаних з цим явищем. Так, було запропоновано переглянути українські народні вислови (наприклад: «Зустрічають по одягу – проводжають по розуму», «По одягу простягай ніжки», «По Савці свитка», «Не в свої сані не сідай» та ін.) та прокоментувати їх.

Оскільки ключовим завданням тренінгу було ознайомити майбутніх фахівців із перекладу зі стратегіями та техніками самопрезентації, то наступним кроком було власне розмежування означених понять та проведення тестів та виконання вправ. Метою тесту «Визначення стратегій самопрезентації особистості» (Додаток П), що був адаптований до умов нашого дослідження, було дізнатися, яку стратегію «поблажливу» чи «самоконструювальну» використовують студенти під час представлення своєї особистості, оскільки саме вони найчастіше представлені в дослідженнях науковців. Студентам було запропоновано відповісти на тринадцять запитань, які стосувалися їх одягу, та обрати лише між трьома

можливими відповідями. Тест давав можливість визначити кількість учасників тренінгу, що користувалися першою, другою чи третьою стратегією, та практично продемонструвати різницю між ними.

Ураховуючи специфіку майбутньої діяльності, успішна самопрезентація конкурентоздатного перекладача складається з таких умінь: встановлення контакту з представниками інших національностей та бізнес-партнерами; справлення позитивного першого враження; здійснення вербального та невербального спілкування; входження в контакт, активне слухання та толерантне ставлення до партнерів; адекватне реагування на ситуації, що виникли несподівано. Студентам було повідомлено план тренінгу та його кінцеву мету.

Задля визначення сформованості самопрезентації на початку тренінгу, очікувань студентів від нього, для того, щоб розпочати роботу над розумінням особливостей вербального та невербального спілкування, було запропоновано виконати ряд вправ.

Так, метою вправи «Добрий день, шалом, салют!» [223] було краще пізнати одне одного, зменшити відстань у спілкуванні, знизити почуття напруги завдяки включенню до ігрової ситуації; створити атмосферу толерантності, поваги один до одного. Для кожного учасника групи була заготовлена картка із привітанням різними мовами світу. Студенти повинні були не лише привітатися тією мовою, що була на картці, а й використовувати ритуали привітання, притаманні іншим культурам. Отже, студенти дізналися, що в Китаї при зустрічі люди злегка кланяються та схрещивають руки на груді. Для французів характерним є потиснути один одному руки та поцілувати обидві щоки, на відміну від німців, які теж потискають руки, але при цьому просто дивляться один одному в очі.

Після завершення роботи студенти обговорили враження, яке справила вправа, та як саме вона допомогла учасникам тренінгу.

Нам було цікаво простежити динаміку формування вмій із самопрезентації протягом проведення тренінгу. Тому було вирішено

запропонувати студентам придумати й продемонструвати себе на першому та на останньому заняттях, а в подальшому порівняти обидві самопрезентації. Так, студенти мусили замислитися про те, що в них, у їх характері є найважливішим, істотним, вартим того, щоб про це дізналися всі учасники заняття. Після декількох хвилин обдумування учасники по черзі представлялися групі. Ця вправа допомогла визначити здатність до імпровізації, винахідливість.

На цьому ж занятті за допомогою методу незакінчених речень було визначено, що саме очікують учасники від тренінгу, які професійні завдання студенти хочуть навчитися вирішувати. Так, студенти мали завершити наступні фрази:

Я думаю, що моя професія

Життя вдалося, якщо.....

Коли я беру участь в тренінгу, я розумію, що

Я сподіваюся, що після закінчення тренінгу, я

З метою розвинути навички ввічливих форм прохання та відмови, планувати свою вербальну поведінку для того, щоб досягти зазначену мету було організовано вправу «Прохання» [202]. Учасникам тренінгу було повідомлено, що багато залежить від того, як саме людина висловлює прохання, яким тоном, з яким настроєм. Студентам пропонувалося обрати собі партнера та попросити його про послугу, при цьому пам'ятати, що співрозмовники завжди цінують тактовність, дипломатичність, оригінальність та винахідливість. Важко відмовити «другу», тому студентам необхідно було створити дружній настрій, оскільки в такому разі шансів на успіх більше. Після виконання вправи було обрано найкращий варіант, що був продемонстрований.

Як було зазначено в попередньому параграфі (дивись параграф 1.3), конкурентоздатному перекладачеві необхідно не лише правильно розуміти вербальну мову того, для кого він перекладає, а й невербальну, оскільки відомо, що значна частина інформації передається саме так. Крім того,

розуміння невербальної мови допоможе фахівцю, який хоче виграти в конкурентній боротьбі, не дратувати колег та партнерів зайвий раз, тим самим він справить позитивне враження на працедавців.

На занятті студентам пропонувалося декілька вправ. Так, із метою закріплення лекційного матеріалу про значення жестів, міміки, рухів тіла студентам пропонувалися картки, на яких було написано ситуації, що мали бути програні пантомімою. Зазначимо, що ситуації були професійно та навчально спрямовані. Наприклад, учасникам вправи потрібно було показати такі фрази: я не знаю відповіді на екзаменаційний білет; мені нудно на уроці; поведінка людини під час угоди, в якій вона зацікавлена, тощо. Також студентам пропонувалося показати маски «радості», «гніву», «хитрощів», «страху».

В ході виконання вправи «Навчаємося розуміти один одного» [223] студенти мали ходити по кімнаті, а по сигналу зупинитися та встати перед тим учасником, хто виявився ближче. Не говорячи ні слова, необхідно було сприйняти емоційний стан іншої людини та оцінити свій. Через півхвилини партнери ділилися враженнями, які отримали один від одного. Ми давали змогу проекспериментувати в декількох парах для того, щоб учасники експерименту могли точніше описати, що сприяло та завадило встановленню контакту та розумінню мови тіла та настрою за мімікою, положенням тіла, виразом обличчя. Після виконання вправи було проведено групову дискусію та обговорено наступні запитання: Чому людям важливо розуміти мову тіла? Наскільки добре вони зрозуміли один одного під час виконання вправи? Що ставало перешкодою у розумінні емоційного стану партнерів?

Наприкінці першого дня тренінгу були підбиті підсумки того, що студенти дізналися та навчилися за цей період. Майбутнім перекладачам було повідомлено, що на цьому етапі вони лише почали опановувати вміння презентувати себе, впевнилися, що не лише вербальна мова, але й наші рухи, міміка, жести презентують нас.

Другий день тренінгу був здебільше теоретично спрямований та мав на

меті виокремити складові здатності подобатися оточуючим. Так, студенти були ознайомлені з поняттям «перше враження», факторами, техніками та закономірностями його формування, ефектами першого враження.

На початку заняття було повідомлено, що «перше враження», зазвичай, розуміють як образ іншої людини, що складається після першого контакту з нею. Його успішність, з одного боку, залежить від того, наскільки добре людина володіє вербальними і невербальними засобами самопрезентації (на яких ми зупинимося в подальшому). З іншого боку, необхідно також використовувати знання про чинники і закономірності його формування.

На наступному етапі було названо найважливіші складові здатності подобатися людям за Ю.Суховершиною та О.Тихоміровою (вміння продемонструвати свою повагу, доброзичливе ставлення; вміння проявити добрі почуття по відношенню до співрозмовника; здатність змінити на краще попередній настрій вашого співрозмовника; вміння створити в нього сприятливе перше враження) та проведено дискусію щодо інших можливих складових першого враження [202].

До таких було віднесено: поводитися природно (кращий спосіб зіпсувати першу думку про себе – поводитися напружено або дуже розкуто); вміти швидко орієнтуватися в обстановці й розбиратися в людях; активно використовувати свої сильні сторони і намагатися не виявляти слабкі, тобто вибудовувати свою поведінку, спираючись на кращі людські та професійні якості.

З усього розмаїття технік, що були перелічені в першому розділі, ми акцентували увагу студентів на наступних:

1. Постійно висловлювати щирий інтерес до інших людей. Перекладач взаємодіє з людьми, навіть якщо це фахівець з письмового перекладу, він усе ж отримує замовлення від клієнтів. Крім того, це зумовлено його функціональними обов'язками, до яких відносять: виступ на конференціях, симпозіумах, конгресах та інших міжнародних зустрічах; виконання усних та письмових, повних та скорочених перекладів; здійснення необхідного

редагування текстів, що перекладаються; проведення роботи з уточнення та уніфікації термінів, понять і визначень, що зустрічаються у текстах відповідних галузей економіки, науки і техніки; підготовка тематичних оглядів, анотацій та рефератів за зарубіжними джерелами науково-технічної інформації; участь у складанні звітів про проведенні зустрічі та переговори; участь в організації обслуговування представників іноземних фірм (дозвілля, забезпечення медичного обслуговування, зустрічі з представниками преси, громадськістю і т. д.); виконання роботи, пов'язаної із передачею інформації по різних каналах зв'язку та систематизацією інформаційних матеріалів про виконані переклади та здійснену роботу [24].

2. Висловлювати щире схвалення. Говорити про переваги співрозмовників.

3. Говорити більше компліментів, фраз, які містять невелике перебільшення позитивних якостей людини; при їх проголошенні спрацьовує психологічний феномен навіювання, внаслідок чого людина намагається «дорости» до тих якостей, які підкреслені у компліменті. Це важливо для тих перекладачів, які є керівниками та прагнуть покращити роботу своїх відділів.

4. Вести розмову в руслі особистих інтересів співрозмовника, оскільки кожному набагато цікавіше спілкуватися на ті теми, з яких він обізнаний, або які його цікавлять.

5. «Віддзеркалювати один одного» – ситуація раппорта: це відносини, для яких характерні взаємна згода, повага, глибока взаємна прихильність; це свого роду єднання, налаштування на одну хвилю, взаємна симпатія, іншими словами, створення з партнером спільної мови, в тому числі мови тіла. Відображати людей можна різними засобами: через мову тіла (поза, в якій ви сидите, стоїте, положення ніг, жестикуляція, положення голови, хода, вираз обличчя, дотик); через мову (тембр голосу, темп мови, вибір слів, сила голосу, використання професійних слів і виразів); через почуття (терпимість, зацікавленість, включення, повага до рис характеру, кваліфікації) [139].

Відомо, що до ефектів першого враження відносять:

а) ефект ореолу (загальне враження про людину впливає на сприйняття її особистісних властивостей);

б) ефект первинності й ефект новизни (по відношенню до знайомої людини найбільш значущою виявляється остання, тобто більш нова інформація про неї, а по відношенню до незнайомого більш значуща перша);

в) явище стереотипізації – приписування подібних характеристик усім членам будь-якої соціальної групи або спільності без достатнього усвідомлення можливих відмінностей між ними.

Перераховані особливості формування першого враження зумовили висновок про те, що знання механізмів формування першого враження у поєднанні з практикою спостереження за ними та аналізу – є необхідною ланкою в технології планування зовнішньої сторони діяльності, як окремого співробітника, так і всього колективу в цілому, та перейти до факторів, що можуть сприяти чи перешкоджати створенню приємного першого враження. Так, до перших було віднесено доброзичливий вираз обличчя, спілкування з посмішкою, ввічливе і шанобливе; погляд, спрямований в очі співрозмовнику, впевнену позу, чітку дикцію; бездоганний зовнішній вигляд; дотримання етикету; прояв ентузіазму в бесіді (якщо його не будете виявляти ви, що тоді очікувати від співрозмовника / співрозмовників); демонстрацію інтересу до співрозмовника / співрозмовників. Другу групу склали неохайний вигляд; нудьгуюче, стомлене обличчя; нещира посмішка; відсутність візуального контакту; слабке рукостискання; занадто гучний або занадто тихий голос; недоречні жарти; неввічливість, перебивання співрозмовника.

Після лекції студентам пропонувалося виконати вправу «Вертушка першого враження» [139]. У ситуації тренінгу в учасників була можливість отримати інформацію про те враження, яке вони справили на колег при первинному контакті. Одержання про себе зворотної інформації відбувалося під час мовчазної взаємодії протягом однієї хвилини. При зустрічі в парах учасники вправи обмінювалися блокнотами, де описували своє враження про партнера. Після того відбувався перехід учасників до нових партнерів, де

алгоритм повторювався. Завданням викладача було організувати перехід учасників від партнера до партнера та контролювати чітко виконання завдання, оскільки в блокноті потрібно було заповнити дві колонки: в першій написати, що є його сильною стороною, а в другій – слабкою. Таким чином, здійснювалась рефлексія, кожен учасник отримував скарбничку точок зору про себе. Вправа виконувалася мовчки. Учасники тренінгу могли побачити, що різні люди сприймали їх по-різному.

Третій день тренінгу був присвячений знайомству зі складовими професійного іміджу, його характеристиками, основними принципами та технікою створення. Було повідомлено, що імідж є однією з найважливіших складових у представленні себе та результатом добре спланованою і здійсненою самопрезентації. Мистецтво управління їм полягає в набутті індивідуального стилю, створеного на основі особистої унікальності з урахуванням вимог значущого соціального середовища. Відомо, що іноді людині не обов'язково володіти бажаними якостями, необхідно справляти враження, що вона ними володіє. Технологія створення іміджу включала в себе наступні складові іміджу: зовнішня привабливість; легка адаптація до нових умов; вміння зберігати впевненість у колі незнайомих людей; здатність відповідати на несподівані запитання, доброзичливість до інакомислення. Студентам було пояснено, що імідж конкурентоздатного перекладача слід розуміти як інтегральне утворення, що об'єднує габітарний (зовнішній вигляд перекладача), вербальний (мову спеціаліста з перекладу) та кінетичний (міміка, жести, поза, постать) елементи; природні якості; професійні знання, вміння та навички.

Як ми вже встигли переконатися, імідж – це багатофакторне утворення. Щодо технологій створення іміджу, то їх існує величезна кількість, і якоїсь загальної та універсальної технології немає. Студентам було запропоновано ознайомитися з міні-технологіями І.Кріксунової, яка пропонує п'ять етапів побудови іміджу:

- 1) вивчення себе, своєї «базової основи», об'єктивна оцінка своїх

зовнішніх даних;

2) визначення найбільш виражених кольорів і відтінків;

3) відображення психологічного портрета (характер, темперамент) у зовнішньому вигляді. Використання ефективної поведінкової техніки сприяло створенню гарного враження, відпрацюванню тактики дії в конфліктних ситуаціях;

4) відповідність соціальної ролі, яка обрана. Треба бути костюмером у «п'єсі» свого життя;

5) зачіска і макіяж, «будівництво» зовнішності [120].

Таким чином, студенти дізналися, що перший крок самопрезентації – це взаємодія з партнером, нехай навіть розумова, та враження, яке ми справляємо в перші 5-7 секунд знайомства. Її останній – створення іміджу. Отже, було встановлено взаємозв'язок між іміджем та самопрезентацією: відношення частини до цілого. На цьому етапі студентам було запропоновано взяти участь у вправі «Метафора» [64]. Її суть полягала в тому, що увага учасників завдання була зосереджена на одному студенті, образ якого пропонувався оцінити шляхом відповіді на такі можливі запитання: Який образ у Вас виникає при погляді на цього героя?, Які люди можуть його оточувати?, Що можна додати до його образу? та т.і. Отже, студенти мали змогу дізнатися, яке враження вони справляють на оточуючих, які викликають асоціації, що приваблює інших у їх образі, що вважається суттєвим, а на що не звертають увагу. В якості самостійної роботи студенти отримали завдання створити проект «Професійний імідж конкурентоздатного перекладача».

Четвертий день тренінгу мав на меті подальше розвинення навичок вербального та невербального спілкування, здатності до імпровізації, оскільки під час самопрезентації не можна передбачити поведінку партнера, тому майбутній перекладач має бути готовий до несподіваного, непередбаченого розвитку подій.

За допомогою спеціальних тренінгових вправ невербальні засоби

самопрезентації можна розвивати в наступних напрямках: накопичення інформації про різні невербальні прояви та їх значення; оволодіння навичками аналізу станів іншої людини за невербальними ознаками; вміння розумно користуватися невербальними засобами, свідомо вибудовуючи свою поведінку. Перед тим, як виконувати вправи, студентам було повідомлено, що для адекватного сприйняття іншої людини в процесі спілкування з нею важливо розуміти особливості співвідношення його вербальної і невербальної поведінки, які можна поділити на три типи:

- невербальне (НВ) повідомлення узгоджується з вербальним (В) (коли людина каже, що партнер по спілкуванню йому цікавий, симпатичний, і при цьому користується відкритими жестами, дивиться в очі і т.д.);
- НВ суперечить В (приклад: жінка каже, що щаслива у шлюбі, і при цьому хитає головою; керівник фірми говорить, що налаштований демократично, а сам при цьому стукає кулаком по столу; при такому протиріччі люди схильні довіряти невербальній поведінці);
- НВ стосується зовсім іншого предмета, ніж В (приклад: людині кажуть, що у фірмі немає вакансій, а висловлюють при цьому небажання брати саме цю людину) [139].

Одним із завдань, що виконували студенти під час заняття, було розповісти про характер партнера за видом рукостискання. Так, студентам було запропоновано інтерпретувати такі потиски рук на знак вітання: потиск руки партнера двома руками, рукостискання напруженою рукою, короткий і млявий потиск, потиск руки разом із посмішкою тощо. Нами було обрано цей засіб невербального спілкування, оскільки він є одним з найдавніших та найпоширеніших форм привітання, будь-яка ділова й офіційна розмова починається та закінчується ним, є знаком укладання угоди, підтвердження взаємної поваги та довіри.

З метою навчитися розпізнавати внутрішній стан співрозмовника, учасникам тренінгу пропонувалося інтерпретувати таку можливу поведінку майбутнього партнера: сидить у кріслі, закинувши ногу на ногу; схрестив

руки на грудях; знімає та протирає скло окулярів; починає щось малювати або креслити на папері під час розмови та ін.

Оскільки перекладач є посередником між різними культурами, то в нагоді стала вправа, метою якої було прокоментувати особливі значення одного й того ж жесту для представників різних націй. Щоб студенти краще зрозуміли мету завдання було наведено наступний приклад. В українців та в японців існує жест «потирання брови кінчиком пальця». Однак, для наших співвітчизників цей жест не є усвідомлюваним, в той час як в Японії він сприймається як знак обдурювання, шахрайства. Отже, якщо український бізнесмен мимоволі проведе пальцем по брові, його японський партнер може встати і без пояснень піти. На наш погляд, перекладачеві вкрай необхідно знати такі двоякі знаки та різницю між ними. До переліку таких невербальних засобів було включено: помах рукою на прощання (Україна/Греція), прогладжування щоки (Україна/Італія) та ін.

В ході заняття студенти дійшли висновку, що на основі невербальної поведінки розкривається внутрішній світ особистості, здійснюється формування психічного змісту спілкування та спільної діяльності. Відомо, що люди досить швидко навчаються пристосовувати свою вербальну поведінку до обставин, що змінюються, але мова тіла виявляється менш пластичною. Розроблено спеціальні засоби спілкування. Найбільш значущі невербальні засоби – кінетичні, зорове сприйняття рухів іншої людини, виконують виразно-регулятивну функцію у спілкуванні. До кінетичних відносяться виразні рухи, що проявляються в міміці, позі, жести, погляді, ході, поставі, на обличчі як виразній складовій іміджу, в очах, погляді як особливому засобі самопрезентації.

Учасникам тренінгу було повідомлено, що в процесі розмови необхідно підтримувати партнера, показувати їхню прихильність позою, кивками голови. Позитивний результат спілкування можливий, якщо: перед тим, як вступити в ділову бесіду, чітко уявити те, що особистість хоче повідомити, обдумати це в деталях; бути уважним до можливих смислових

бар'єрів; стежити за своєю невербальною мовою; бути уважним до почуттів партнера по спілкуванню, відкритим і здатним до співпереживання; домагатися адекватного зворотного зв'язку.

З метою навчитися концентрувати увагу на партнері і на його невербальній мові, а також розвинути вміння користуватися такою мовою для ефективної невербальної комунікації та передачі пережитих емоцій було використано вправу «Дзеркало» (Ю Суховершина, О.Тихомирова). Групу було розбито на пари та зазначено номер кожного студента. За сигналом ведучого другі номери «перетворювалися» на дзеркало. Вони повинні були зрозуміти, що це перетворення вимагатиме від них певної зміни поведінки і виконання певних обов'язків. Перший номер – це людина перед дзеркалом, яка виконує у вільній формі прості фізичні рухи. Вона не ставить перед собою мету змусити «дзеркало» заплутатися або збитися. Темп вправ спокійний. Сторони намагалися максимально точно прилаштуватися один до одного – тобто відчутти не лише жест партнера, але зрозуміти його емоційний стан. У такому режимі пари працювали 5-7 хв. Нашим завданням було переходити від пари до пари і контролювати її хід. За сигналом ведучого пари мінялися ролями: другий гравець грав роль людини перед дзеркалом, а перший «перетворювався на дзеркало». Потім відбувалася групова дискусія першого етапу вправи. Студенти мали відповісти на наступні запитання:

- Ким простіше бути в цій вправі?
- Чи вдалося вам краще відчутти партнера, зрозуміти його емоційний настрій?
- Чи може, на ваш погляд, подібна вправа допомогти встановленню більш ефективної комунікації між людьми?

На другому етапі учасник під першим номером отримував завдання протягом 5 хв. розповісти партнерові про свій улюблений вид спорту (книгу, фільм, спосіб вільно проводити час, та ін.) і переконати свого співрозмовника в безсумнівних перевагах цього виду спорту перед іншими. Учасник під другим номером отримував при цьому інструкцію, відповідно до якої він мав

надсилати своєму співрозмовнику постійні невербальні сигнали про те, що тема розмови йому нецікава, всі доводи співрозмовника нелогічні, слабкі і неефективні. Він уникав зорового контакту зі співрозмовником, демонстрував закриті пози. Потім ролі мінялися. Переконувати свого партнера доводилося учаснику під другим номером. Перший же гравець отримував від тренера інструкцію користуватися невербальними сигналами позитивного слухання: хитати на знак згоди головою, піддакувати, подати корпус вперед – до мовця, стежити за тим, щоб не використовувалися закриті пози. На другому етапі цієї вправи також йшло обговорення, під час якого учасники тренінгу мали відповісти на такі запитання:

- Чи вдалося вам переконати співрозмовника у своїй правоті?
- Як ви відчували себе під час розмови?
- Як ви можете оцінити поведінку свого партнера?
- Чи вважаєте ви, що він під час вашого монологу передавав вам сигнали, що мали прихований сенс?
- Чи була різниця в результатах спілкування у першому і другому випадках? У чому вона полягала?

З метою досягнення цілей цього дня тренінгу було проведено вправу «А зараз я» [223], яка була розрахована на спонтанну та інтуїтивну поведінку студентів. На початку її виконання учасники розбилися на пари за принципом: між нами є зв'язок. Партнери ставали друг напроти друга на відстані витягнутої руки. На підготовчому етапі студентам пропонувалося вивчити певні рухи-символи, які вони мали показувати. Обидва гравці дивилися один на одного, один із них розпочинав гру, починав рухати рукою, говорив фразу «А зараз я» та на останньому слові мав показати один з вивчених рухів-символів. Якщо символи збіглися, це означало, що партнери добре зрозуміли один одного.

З метою формування уявлення про власні вміння з самопрезентації на одному із занять нами здійснювалося відеоспостереження за виконанням студентами експериментальної групи певних вправ, що потім ставало

предметом групового обговорення. Зображення на відео дозволило учасникам тренінгу аналізувати одну й ту ж саму ситуацію, порівнювати себе з іншими, оцінювати самого себе як конкурентоздатну особистість, яка прагне виконати поставлене завдання на високому рівні, отримувати цінний документальний матеріал для спостереження за процесом формування конкурентоздатності, її складових, що безумовно, було чималою перевагою для того, щоб зафіксувати зв'язок між теорією та практикою. Так, у нагоді стало завдання «Рекламний ролик», метою якої було провести акцію та розрекламувати найкращий в світі продукт – самого себе. Кожен учасник протягом 2-3 хвилин готував імпровізацію з теми. До основних вимог було віднесено: зміст реклами мав бути чесним, заборонялося приписувати собі риси та вміння, якими учасники насправді не володіють; необхідно було знайти для презентації коротку форму вираження, у вигляді салогана, вірша, розповіді, пісні, танка. Учасникам дозволялося залучати до виступу інших членів тренінгу. Після перегляду всіх рекламних роликів ми провели дискусію, метою якої було проаналізувати виступи, встановити, хто найкраще впорався із завданням, тобто кого з учасників вони б узяти на роботу.

П'ятий день був днем практики та підведення підсумків. Метою цього дня було закріплення здобутих знань, вмінь та навичок із самопрезентації.

Так, перша вправа «Невербальний подарунок» [139] мала на меті закріпити навички невербальної комунікації; вміння розуміти мову жестів; концентрувати увагу на партнері. Студентам пропонувалося уявити собі такий невербальний подарунок, який би вони хотіли подарувати насправді. Отже, перший учасник передавав подарунок своєму сусіду справа. Вручати подарунок треба було мовчки, тому єдина інформація, яку могли отримати студенти, була пантомімічна гра гравця, який його дарував. Наступний гравець повинен був зрозуміти, що йому подарували, та наприкінці ігри сказати, що він отримав. На завершальному етапі перевірялося, чи було непорозуміння між тим, хто дарував, та тим, хто отримував подарунок, чим

воно було викликано. Ми з'ясували, чи були складнощі з порозумінням.

Іншими вправами, що також сприяли вдосконаленню навичок розуміння невербальної поведінки та були використані під час заняття, були «Вгадай риму» та «У кого предмет?» [64].

Наступною вправою, метою якої було закріпити навички імпровізації, вербальної комунікації, ефективного спілкування, відповідність певному іміджу, була «Казкова самопрезентація». Завдання полягало в тому, що кожен зі студентів отримав картку з персонажем, мав влаштувати самопрезентацію від його імені, вибравши при цьому відділ і посаду, на яку персонаж претендує. Решта учасників протягом самопрезентації повинна була вгадати, що ж це за персонаж. Зауважимо, що завдання створило такий енергетичний підйом, що для багатьох учасників потім було дуже складно переключитися і працювати.

З метою відпрацювання навичок ефективної самопрезентації, закріплення здобутих знань, було запропоновано рольову гру «Бомбосховище» [64], що була адаптована під умови нашого дослідження. Її особливість полягала в тому, що, якщо в попередніх іграх учасники мали змогу спостерігати за відповідями одногрупників, оскільки декілька студентів програвали одну й ту саму роль, то в ході даної рольової гри кожен учасник отримав певну роль та не мав можливість порівняти своє бачення ролі з баченнями інших студентів. Щодо суті гри, то учасники мали зробити таку презентацію себе, своїх здібностей та значущості для суспільства, щоб залишитися в бомбосховищі та вижити під час небезпечної ситуації. Після закінчення гри студенти обговорювали свої враження від дій та презентацій інших, намагалися визначити, що спонукало їх залишити ту чи іншу людину.

Не викликає сумнівів той факт, що під час реальної роботи набагато складніше переконати роботодавця у своїй здатності не лише займати певну посаду, а й спроможності до просунення по службі. Тут у нагоді стала рольова гра «Переговори про підвищення», мета якої полягала в тому, щоб продемонструвати значущість уміння вести успішний діалог та переконувати

в своїх перевагах. Було запропоновано два варіанти розвитку подій. За першою легендою роботодавець не проти посадового підвищення працівника та хоче обговорити деталі. Завдання студента в цьому випадку полягало в тому, щоб скористатися цією нагодою. Як бачимо, перший варіант гри не вимагав від учасників значних зусиль у демонстрації своїх переваг. Згідно з другим варіантом було визначено, що роботодавець налаштований проти підвищення, вважаючи, що у робітника не має підстав претендувати на вищу посаду. В цьому випадку студент-«працівник» мав завдання презентувати свої переваги та провести переговори так, щоб його імідж не було зіпсовано, а він отримав бажану посаду. Як бачимо, дана ситуація вимагала від студентів певних вмінь із самопрезентації та давала нагоду практикувати теоретичні знання, здобуті під час занять. По закінченню гри було обговорено враження учасників від їх програвання ролі «працівника» та «роботодавця». Так, під час проведення першого варіанту гри студенти почувалися більш упевнено, оскільки розуміли, що їх імідж кваліфікованого працівника вже сприяв їх презентації, вони не докладали значних зусиль, щоб переконати роботодавця у своєму професіоналізмі. Щодо другого варіанту проведення гри, то «роботодавцю» пропонувалося визначити, які саме аргументи, наведені «працівником» справили на нього враження та були найбільш вагомими. Студенти, які виконували роль «працівника» зазначили, що саме слід змінити в їх поведінці під час реальних переговорів. «Програвання» ролей дало студентам можливість усвідомити важливість не лише складових іміджу конкурентоздатності майбутніх перекладачів, а й усіх компонентів досліджуваного феномену.

Треба зазначити, що ми розуміли важливість формування інших складових конкурентоздатності під час проведення тренінгу «Успішна самопрезентація перекладача», тому нами було запропоновано декілька вправ, які допомагали практикувати мобільність, здатність до імпровізації, а саме: «Відповідь-запитання», мета якої полягала у тренуванні вміння адекватно реагувати на певні фрази в швидко мінливих ситуаціях спілкування; «Дивні

відгадки», «Синоніми-антоніми», «Іншими словами» [64], які сприяли навчанню пошуку незвичайних варіантів відповідей на стандартні запитання, фрази, «Карусель» [202], що була націлена на вдосконалення здатності до імпровізації.

Отже, в ході проведення тренінгу студенти: сформували вміння застосовувати здобуті знання в ситуаціях з різним контекстом; оволоділи навичками та вміннями, які допоможуть їм підвищити ефективність самопрезентації; покращили знання щодо особливостей здійснення вербальної та невербальної комунікації, мали можливість навчатися та демонструвати своє толерантне ставлення до інших учасників тренінгу, свою соціальну мобільність; сформували поняття про самопрезентацію, її місце в бізнес-процесах; про основні підходи, стратегії та техніки самопрезентації; дістали уявлення про мистецтво керування іміджем; навчилися корегувати поведінку на основі аналізу тих ролей, які вони грали; сформували вміння з ефективною самопрезентації.

Таким чином, використаний тренінг сприяв накопиченню та формуванню знань, умінь та навичок, особистих якостей, які входять до компонентів структури конкурентоздатності майбутніх перекладачів (соціально-адаптивного, змістовно-процесуального, особистісно-управлінського); залученню кожного студента до активного пізнавального процесу; творчого пошуку у вирішенні професійно-орієнтованих завдань. Протягом занять студенти формували та вдосконалювали здатність до здійснення міжкультурної комунікації (вербальне/невербальне спілкування), здатність до імпровізації, вміння з самопрезентації, вміння з професійного іміджування, проявляли соціальну мобільність (залежно від вправи грали ту чи іншу роль), які є необхідними складовими конкурентоздатності майбутніх перекладачів.

Учасники експерименту були запрошені для виконання перекладів під час офіційних переговорів; проведення спортивних змагань міжнародного рівня, що вимагало від них володіння професійними знаннями, вміннями та

навичками на високому рівні, толерантного ставлення до представників інших країн, здатності до здійснення міжкультурної комунікації, соціальної мобільності, наявності особистих якостей (здатності до імпровізації, вміння з професійного іміджування та володіння прийомами самоменеджменту) та, звичайно, вміння з самопрезентації. Така практика мала певні переваги у формуванні конкурентоздатних перекладачів, оскільки подібне спілкування важко організувати в аудиторії через брак часу, а у студентів була можливість заявити про себе, вони розуміли, що працювали не стільки для викладача, скільки для свого майбутнього.

2.4. Аналіз результатів формувального етапу експерименту щодо сформованості конкурентоздатності майбутніх перекладачів у процесі професійної підготовки

У процесі експериментально-дослідної роботи було простежено динаміку формування конкурентоздатності майбутніх перекладачів. Усвідомлюючи, що сутність цього феномена розкривається через його складові, нами досліджувалися зміни в усіх структурних компонентах для отримання вірогідних результатів проведеного експерименту щодо формування конкурентоздатності майбутніх перекладачів.

Динаміка та рівні розвитку зазначеного явища у студентів спостерігалися нами на різних етапах експериментального навчання. З цією метою були проведені діагностувальні зрізи в контрольній і експериментальній групах до початку формувального експерименту, безпосередньо в процесі експерименту і після його завершення. Об'єктивність під час аналізу результатів дослідного навчання досягалася за рахунок того, що:

- 1) показники в експериментальних та контрольних групах за рівнем сформованості конкурентоздатності на початку експерименту майже

збігалися;

2) експеримент не суперечив програмі підготовки фахівців цього напрямку, а, навпаки, органічно з нею поєднувався;

3) в усіх групах аналіз і обробка даних здійснювалися за єдиною схемою, в ідентичних умовах.

Отриманню вірогідних експериментальних даних сприяв той факт, що для визначення сформованості досліджуваного феномену під час підсумкової діагностики нами використовувались ті ж самі методики, що були застосовані в процесі вхідної діагностики.

Варто підкреслити, що в експериментальній групі за всіма критеріями спостерігається позитивна динаміка. Під час порівняльного аналізу не було виявлено жодного випадку погіршення кількісних показників (табл.2.9).

Таблиця 2.9

Результати діагностувальних зрізів щодо виявлення сформованості конкурентоздатності у студентів експериментальної групи (КУ та %)

№	Критерій	ЕГ до експерименту		ЕГ після експерименту	
		КУ	%	КУ	%
1	Соціокультурний	0,697	42,5	0,802	61,4
2	Когнітивно-діяльнісний	0,696	42,3	0,812	57,3
3	Суб'єктно-організаційний	0,699	42,9	0,829	59,5
	Загальний індекс	0,697	42,6	0,814	59,4

Як бачимо з таблиці, до початку експерименту, всі критерії були сформовані на низькому рівні, хоча значення кожного критерію було на вищій його позначці, але загальний індекс становив 0,697, що відповідало низькому рівню, та був менший, ніж відповідний показник у контрольних групах. Після проведення експерименту, значення кожного критерію суттєво

збільшилося та дорівнювало значенням достатнього рівню. Отже, результати, наведені в таблиці, підтверджують наше припущення про доцільність введення запропонованих нами педагогічних умов, що спрямовані на формування конкурентоздатності перекладачів. Акцентуємо, що зазначені зміни були викликані переходом значних груп студентів на високий та достатній рівні і водночас зменшенням їх кількості з середнім та низьким рівнями. Наприклад, за першим (соціокультурним) критерієм кількість студентів з високим рівнем сформованості досліджуваного конструкту зросла в сім разів і більше, ніж у дванадцять разів збільшилась кількість студентів з достатнім рівнем, що становило 49 %. Відповідно, можна зазначити позитивні зміни у зменшенні кількості студентів з низьким та середнім рівнями. Так, якщо до початку експерименту вони налічували 40% та 56% відповідно, то після експериментальної роботи ці цифри становили 6% та 36% відповідно. Така ж значна динаміка спостерігалася й за когнітивно-діяльнiсним критерієм, де кількість студентів із низьким рівнем зменшилася на 50%, та становила лише чотири студенти. На позитивну динаміку вказує також той факт, що до початку впровадження цієї методики в експериментальній групі не було визначено студентів із високим рівнем сформованості конкурентоздатності за всіма критеріями.

Необхідно зазначити, що в контрольній групі, де навчання проводилося за традиційною методикою, відбулися певні зміни, але, як свідчить табл. 2.10, середні значення за критеріями майже не змінилися.

Таблиця 2.10

Результати діагностувальних зрізів щодо сформованості конкурентоздатності у студентів контрольної групи (КУ та %)

№	Критерій	до експерименту		після експерименту	
		КУ	%	КУ	%
1	Соціокультурний	0,699	42,9	0,730	45,4
2	Когнітивно-діяльнiсний	0,699	42,9	0,735	45,8

Продовження таблиці 2.10

3	Суб'єктно- організаційний	0,701	43,9	0,743	47,2
	Загальний індекс сформованості конкурентоздатності	0,699	43,2	0,736	46,1

Як бачимо з таблиці 2.10, на початку нашого експерименту середні значення кожного критерію в контрольній групі відповідали низькому (два перших показники) та середньому (третій показник) рівням, але, якщо брати до уваги межу середнього рівня (0,7), то ми бачимо, що ці цифри становили нижчу межу зазначеного рівня. Після навчання за планами підготовки перекладачів у вищих навчальних закладах компоненти були сформовані недостатньо та відповідали середньому рівню. Наприкінці експерименту було встановлено, що лише одиниці студентів контрольної групи перейшли з нижчого рівня успішності на більш високий, що в цілому не позначилося на загальному індексі успішності всієї групи, оскільки він склав 0,736, що відноситься до середнього рівня успішності.

Більш наочно різницю між рівнями сформованості конкурентоздатності майбутніх перекладачів у експериментальній та контрольній групах представлено в таблиці 2.11.

Таблиця 2.11

**Порівняльні дані сформованості
конкурентоздатності у студентів експериментальної та контрольної
груп (у %)**

Гру пи	До експерименту				Після експерименту			
	Рівні							
	I	II	III	IV	I	II	III	IV
ЕГ	-	4	40	56	15	49	30	6
КГ	-	5	42	53	4	28	43	25

де, I – високий рівень, II – достатній рівень, III – середній рівень, IV – низький рівень.

За результатами з'ясувалося, що високого рівня сформованості конкурентоздатності досягли 15% майбутніх перекладачів ЕГ і 4% – КГ, достатнього рівня – 49% студентів ЕГ і 28% – КГ. На середньому рівні виявилось 30% майбутніх перекладачів ЕГ та 43% – КГ. Лише у 6% студентів конкурентоздатність була сформована на низькому рівні, водночас як у КГ цей рівень становив 25%.

Аналізуючи представлені дані з діагностики конкурентоздатності майбутніх перекладачів у студентів контрольної групи, можна зробити висновок, що їх рівень з усіх критеріїв значно поступався рівню випробуваних експериментальної групи. Це свідчить про необхідність введення в університетах, що готують студентів за спеціальністю 6.020303 «Філологія. Переклад», визначених нами педагогічних умов (див. рис. 2.2).

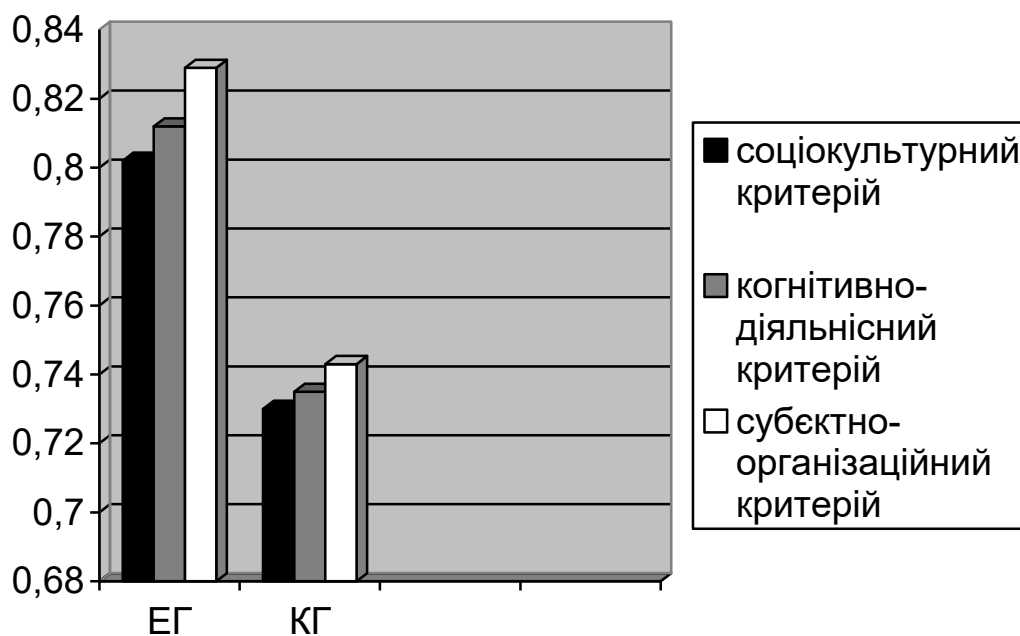


Рис.2.2 Динаміка сформованості конкурентоздатності в ЕГ та КГ за суспільним, когнітивно-діяльним та суб'єктно-організаційним критеріями

Для проведення статистичної математичної обробки кінцевих результатів дослідження щодо виявлення їх вірогідності нами використовувався статистичний t-критерій Стюдента [144], який обчислювався за формулою:

$$t = \frac{|\bar{x} - \bar{y}|}{\sqrt{|m_1^2 + m_2^2|}},$$

де

x – середнє значення загального індексу для кожного учасника експерименту в першій виборці даних, тобто на початку дослідження;

y – середнє значення загального індексу для кожного учасника експерименту в другій виборці, тобто після формувального етапу дослідження;

\bar{x} – середнє значення загального індексу (x) у першій виборці, тобто на початку дослідження;

\bar{y} – середнє значення загального індексу (y) в другій виборці, тобто після формувального етапу дослідження;

n, N – число ступенів свободи (студентів, які брали участь в експерименті);

m_1 та m_2 – інтегровані показники відхилень частотних значень двох порівнюваних вибірок від відповідних ним середніх величин, які в свою чергу обчислюються за формулами:

$$m_1^2 = \frac{\bar{S}_1^2}{n_1}; \quad m_2^2 = \frac{\bar{S}_2^2}{n_2},$$

\bar{S}_1^2 – вибіркова дисперсія першої змінної (за даними першої вибірки констатувального етапу);

\bar{S}_2^2 – вибіркова дисперсія другої змінної (за даними другої вибірки формувального етапу);

n_1 – число частотних значень змінної в першій вибірці;

n_2 – число частотних значень змінної у другій вибірці.

Під час вхідної діагностики в експериментальній групі середній результат загального індексу сформованості конкурентоздатності майбутніх перекладачів при наближенні до тисячних дорівнював 0,697. На етапі підсумкової діагностики він становив – 0,814. Сума квадратів відхилень середнього результату загального індексу від загального індексу кожного учасника експерименту до початку експериментально-дослідної роботи дорівнювала 0,27157. Після експерименту ця величина становила 0,46670.

Отже, за підрахунками вибіркової дисперсії дорівнюють:

$$\bar{S}_1^2 = \frac{1}{78} \sum_{n=1}^{78} (x_n - \bar{x})^2 = \frac{0,27157}{78} = 0,0034817$$

та

$$\bar{S}_2^2 = \frac{1}{78} \sum_{n=1}^{78} (y_n - \bar{y})^2 = \frac{0,46670}{78} = 0,0059833.$$

За формулою t-критерію Стьюдента виконаємо наступні розрахунки достовірності середніх статистичних даних:

$$t = \frac{|0,697 - 0,814|}{\sqrt{\frac{0,0034817}{78} + \frac{0,0059833}{78}}} = \frac{0,117}{0,011016} = 10,621.$$

Порівняємо отримане значення з табличним для числа ступенів свободи $78 + 78 - 2 = 154$. При ймовірності можливої похибки 0,001 значення t повинно бути не менше 3,357. Тобто отримане значення $10,621 > 3,357$. Отже, можна стверджувати, що відмінності середніх оцінок під час вхідної та підсумкової діагностики вірогідні.

В контрольній групі нами також було зроблено статистичну математичну обробку кінцевих результатів дослідження щодо виявлення їх вірогідності. На початку експерименту в контрольній групі середні результати при наближенні до тисячних дорівнюють 0,699. На етапі підсумкової діагностики – 0,736. Виконавши відповідні обчислення, значення

отриманого t -критерію Стьюдента дорівнює 3,471. Воно незначно відрізняється від критичного значення t критерія Стьюдента (3,374) та в три рази менше, ніж значення отримане в експериментальній групі.

Дані статистичного експерименту засвідчили, що відмінності у студентів експериментальної та контрольної груп є значущими на користь першої та відбулися унаслідок застосування запропонованої експериментальної моделі з формування конкурентоздатності майбутніх перекладачів, що дозволяє стверджувати про доцільність її використання у процесі їхньої професійної підготовки.

Висновки з другого розділу

Завдання, які були поставлено в експериментально-дослідній роботі, вимагали проведення діагностувального та формувального експериментів.

Спираючись на компонентну структуру конкурентоздатності майбутніх перекладачів було виявлено критерії та схарактеризовані рівні сформованості досліджуваного конструкту; розроблено та експериментально апробовано методику діагностики й модель формування зазначеного конструкту; здійснено аналіз результатів експериментально-дослідної роботи.

В ході наукового пошуку доведено, що досліджувати конкурентоздатність майбутніх перекладачів доцільно за такими критеріями: соціокультурним, когнітивно-діяльнісним та суб'єктно-організаційним.

Згідно з цими критеріями та їх показниками було схарактеризовано високий, достатній, середній та низький рівні сформованості конкурентоздатності майбутніх перекладачів у процесі професійної підготовки.

В ході діагностувального обстеження у респондентів з контрольної та експериментальної груп не було виявлено високого рівня сформованості досліджуваного явища. Аналіз результатів засвідчив, що в більшості майбутніх перекладачів сформованість конкурентоздатності відповідала

середньому рівню, але вона була наближена до його нижчої позначки – 0,697 (42,6%) у студентів першої групи та 0,699 (43,2 %) – у студентів другої. Цей етап експерименту щодо стану сформованості конкурентоздатності майбутніх перекладачів дав змогу зробити висновок, що він не задовольняє сучасних вимог, що висуваються роботодавцями до підготовки перекладачів, а тому потребує певних змін у педагогічних умовах його реалізації. Таким чином, здійснення процесу цілеспрямованого формування конкурентоздатності передбачало усунення прогалин у професійних знаннях, вміннях та навичках студентів, розвиток у них визначених нами особистих якостей, які є вкрай необхідними для успішного конкурування на ринку праці.

У ході дослідження розроблено експериментальну модель формування конкурентоздатності майбутніх перекладачів у процесі професійної підготовки. Вона містила мету, етапи формування досліджуваного феномена, компоненти (соціально-адаптивний, змістовно-процесуальний та особистісно-управлінський), педагогічні умови (спрямованість змісту фахової підготовки майбутніх перекладачів до конкурентоспроможної професійної діяльності; упровадження у навчальний процес проектної форми організації позааудиторної самостійної роботи студентів; використання стратегій та технік самопрезентації в контексті формування досліджуваного конструкту), засоби реалізації та результат.

Робота з формування конкурентоздатності майбутніх перекладачів відбувалася у три етапи.

На першому, орієнтаційному етапі, формами і методами виступили: спецкурс «Конкурентоздатність майбутніх перекладачів», індивідуальні заняття з фахових дисциплін, ігрові технології, дискусії, кейси, фокус групи, мозковий штурм, самостійне опрацювання додаткової літератури з тем лекцій, написання есе, рефератів, створення проекту, психомалюнків, виконання творчих завдань.

Мету розвивального етапу, який був другим, було досягнуто за

допомогою таких форм і методів: перекладацька практика, участь студентів у роботі Спілки студентів майбутніх перекладачів, виконання проектів за допомогою сучасних інформаційних технологій.

На третьому, творчому, етапі було проведено тренінг «Успішна самопрезентація перекладача», учасники експериментальної групи брали участь в засіданнях Спілки студентів перекладачів, залучалися до здійснення перекладів в державних установах.

Було встановлено, що комплексне дотримання педагогічних умов, зазначених у розділі 1, призвело до позитивних змін у рівні сформованості конкурентоздатності майбутніх перекладачів. Так, значна кількість студентів мала сформовану конкурентоздатність на достатньому рівні (49%), а кількість студентів з низьким рівнем сформованості досліджуваного явища зменшилася в дев'ять разів та становила 6% проти 56 %, що були отримані до початку експерименту. Важливо зазначити, що 15% студентів мали високий рівень сформованості компонентів конструкту, що досліджувався. Наприкінці експерименту було встановлено, що лише одиниці студентів контрольної групи перейшли з нижчого рівня успішності на більш високий, що в цілому не позначилося на загальному індексі успішності всієї групи, оскільки він склав 0,736, що відповідало середньому рівню успішності.

Аналізуючи представлені дані з діагностики конкурентоздатності майбутніх перекладачів у студентів контрольної групи, зроблено висновок, що їх рівень з усіх критеріїв значно поступався рівню випробуваних експериментальної групи.

Основні практичні положення цього розділу були репрезентовані в таких публікаціях автора: [2, 3, 11, 13].

ВИСНОВКИ

У дисертації досліджено проблему формування конкурентоздатності майбутніх перекладачів у процесі професійної підготовки, яка знайшла відображення у розробці, науковому обґрунтуванні, апробації експериментальної моделі, що передбачала реалізацію визначених педагогічних умов формування означеного феномена.

Конкурентоздатність майбутніх перекладачів розуміється у дослідженні як інтегральне динамічне утворення, що характеризується успішним функціонуванням перекладача в полікультурному просторі; досягненням бажаного соціального статусу в умовах постійного суперництва за рахунок якісного прояву своїх професійних знань, умінь і навичок, особистих якостей та нестандартного вирішення професійних завдань. Конкуренція – взаємодія та співробітництво, позитивне явище, що сприяє прогресивному розвитку суспільства. Конкурентоспроможність – властивість та можливість об'єкта за певних умов бути кращим. Конкурентоздатність – особистісне утворення, сукупність якостей і здібностей, що характеризують професіоналізм та здатність суб'єкта діяти відповідно до ринкових умов.

У ході дисертаційного дослідження науково обґрунтовано та розроблено структуру конкурентоздатності майбутніх перекладачів, яку складають три компоненти: соціально-адаптивний, що характеризується здатністю до здійснення міжкультурної комунікації, соціокультурною та міжкультурною толерантністю та соціальною мобільністю; змістовно-процесуальний, до якого було віднесено професійні знання, вміння і навички; вміння із самопрезентації та навички володіння сучасними інформаційними технологіями; особистісно-управлінський, що містить здатність до імпровізації, вміння з професійного іміджування та володіння прийомами самоменеджменту.

Виявлено критерії та показники сформованості конкурентоздатності майбутніх перекладачів у процесі професійної підготовки: соціокультурний

(здатність до міжкультурної комунікації, толерантність, адаптивність до умов професійної діяльності); когнітивно-діяльнісний (професійні знання, вміння та навички, вміння із самопрезентації, навички володіння сучасними інформаційними технологіями); суб'єктно-організаційний (здатність діяти в нестандартних ситуаціях, уміння з професійного іміджування та володіння прийомами самоуправління). За визначеними критеріями та їх показниками схарактеризовано чотири рівні сформованості досліджуваного явища: високий, достатній, середній та низький.

Визначено та обґрунтовано педагогічні умови ефективного формування конкурентоздатності майбутніх перекладачів у процесі професійної підготовки: спрямованість змісту фахової підготовки майбутніх перекладачів до конкурентоспроможної професійної діяльності; упровадження у навчальний процес проектної форми організації позааудиторної самостійної роботи студентів; використання стратегій та технік самопрезентації в контексті формування досліджуваного конструкту.

Розроблено, науково обґрунтовано й апробовано експериментальну модель формування конкурентоздатності майбутніх перекладачів у процесі професійної підготовки, яка містить мету, етапи формування досліджуваного феномена (орієнтаційний, розвивальний та творчий), компоненти досліджуваного конструкту (соціально-адаптивний, змістовно-процесуальний та особистісно-управлінський), критерії, педагогічні умови, засоби їх реалізації та результат. Орієнтаційний етап сприяв актуалізації опорних знань, ознайомленню студентів із проблемою конкурентоздатності майбутніх перекладачів; залученню студентів до оволодіння науково-теоретичними та практичними знаннями, вміннями, навичками з досліджуваної проблеми. Розвивальний етап передбачав збагачення та розширення професійних знань, умінь та навичок, формування нових понять і способів дій щодо організації самостійної роботи студентів. Творчий етап мав за мету застосування знань та формування вмінь використовувати здобуті знання на практиці, залучення кожного студента до активного

використання стратегій та технік самопрезентації в контексті формування досліджуваного конструкту.

Результати прикінцевого етапу дослідження засвідчили кількісні та якісні зміни щодо рівнів сформованості конкурентоздатності майбутніх перекладачів експериментальної групи: високий рівень був властивий 15% респондентам (4% – у КГ), достатній – 49% (28% – у КГ), середній – 30% (43% – у КГ), низький – 6% (25% – у КГ).

Проведене дослідження не вичерпує всіх аспектів означеної проблеми. Перспективу подальших досліджень убачаємо у вивченні індивідуально-психологічних факторів, закономірностей та особливостей формування конкурентоздатності майбутніх перекладачів як у процесі професійної підготовки, так і на етапі післядипломної освіти.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абабілова Н. М. До питання про компонентно-структурні особливості конкурентоздатності майбутніх перекладачів / Н. М. Абабілова // Наука і освіта. – 2009. – № 7 (вересень-жовтень). – С. 6–9.
2. Абабілова Н. М. До питання про оновлення змісту освіти з метою формування конкурентоздатних перекладачів / Н. М. Абабілова [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.narodna-osvita.kiev.ua/vupysku/10/index10.htm>.
3. Абабілова Н.М. Експериментальна модель формування конкурентоздатності майбутніх перекладачів у процесі професійної підготовки : Матеріали за 8-а міжнародна научна практична конференція [«Динаміката на сьвременната наука – 2012»]. – (София «Бял ГРАД-БГ» ООД, 2012.) – Том 6 Педагогически науки. – С. 40 – 43.
4. Абабілова Н. М. Змістовно-процесуальний компонент як складова конкурентоздатності майбутніх перекладачів : матеріали шостої всеукраїнської науково-практ. конф. [«Сучасний соціокультурний простір 2009»], (24-26 вересня 2009 р.). – Київ, 2009. – Ч. 1. – С. 34–38.
5. Абабілова Н. М. К вопросу о подготовке конкурентоспособных переводчиков : матеріали II Всеукраїнської науково-практ. конф. [«Соціокультурні та етнолінгвістичні проблеми галузевого перекладу в парадигмі євроінтеграції»], (3 квітня, 2009 р.) / за заг. Ред. А. Г. Гудманяна, С. І. Сидоренка. – К. : Вид-во Нац. Авіац. Ун-ту «НАУ- друк», 2009. – С. 3.
6. Абабілова Н. М. Конкурентоздатний фахівець – один з показників якості освіти : матеріали V Междунар. конф. [«Стратегия качества в промышленности и образовании»], (6-13 июня 2009 г., Технический университет г. Варна, Болгария). – 2009. – С. 4.
7. Абабілова Н. М. Конкурентоздатність – необхідна умова розвитку особистості / Н. М. Абабілова // Науковий вісник Південноукраїнського державного педагогічного університету ім. К. Д. Ушинського : зб. наук.

праць. Спецвипуск «Сучасні тенденції педагогічній науці України та Ізраїлю: шлях до інтеграції». – Одеса, ПНПУ ім. К. Д. Ушинського. – 2010. – С. 9–13.

8. Абабілова Н. М. Особистісно-управлінський компонент конкурентоздатності майбутніх перекладачів / Н. М. Абабілова // Вісник Черкаського університету. – Черкаси: видавничий відділ Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького. – 2010. – С. 98–101. – (Серія педагогічні науки № 179).

9. Абабілова Н. М. Особливості професійної підготовки перекладачів з метою формування їх конкурентоздатності : матеріали VII всеукр. наук. конф. [«Проблеми та перспективи наук в умовах глобалізації»] (15 грудня 2011). – Тернопіль : ТНПУ ім. В. Гнатюка, 2011. – С. 139–141.

10. Абабілова Н. М. Підготовка перекладачів як педагогічна проблема / Н. М. Абабілова // Наукові записки. – Вип. 89 (1). – [у 5 ч.]. – Кіровоград : РВВКДПУ ім. В. Винниченка, 2010. – С. 126–129. – (Серія: Філологічні науки(мовознавство)).

11. Абабілова Н. М. Проектна діяльність як пріоритетна форма організації позааудиторної самостійної роботи майбутніх перекладачів [Електронний ресурс] / Н. М. Абабілова. – Режим доступу : <http://www.narodna-osvita.kiev.ua/vury-sku/10/index10.htm>.

12. Абабілова Н. М. Професійний імідж перекладача як одна з складових його конкурентоздатності / Н. М. Абабілова // Науковий вісник Південноукраїнського державного педагогічного університету ім. К. Д. Ушинського : зб. наук. праць. Спеціальний випуск «Сучасні технології в навчанні та вихованні у вищій школі» – Одеса ПДПУ ім. К. Д. Ушинського, 2009. – Ч. I. – С. 273–279.

13. Абабілова Н.М. Роль спецкурсу «конкурентоздатність майбутніх перекладачів» в професійній підготовці фахівців з перекладу / Н.М.Абабілова // Наука і освіта. – 2012. – №5. – С.82 – 84.

14. Абабілова Н. М. Роль сучасних інформаційних технологій у підвищенні конкурентоздатності майбутніх перекладачів / Н. М. Абабілова //

Науковий вісник Південноукраїнського державного педагогічного університету ім. К. Д. Ушинського : зб. наук. праць. Спецвипуск «Сучасні тенденції педагогічній освіті і науці України та Ізраїлю: шлях до інтеграції» Одеса, ПНПУ ім. К. Д. Ушинського. – 2011. – С. 3–7.

15. Абабілова Н. М. Соціально-адаптивний компонент як структурний елемент конкурентоздатності майбутніх перекладачів / Н. М. Абабілова // Вересень. – 2010. – № 1-2. – С. 32–36.

16. Абдулмянова И. Р. Теоретические основы формирования профессионального тезауруса переводчика / И. Р. Абдулмянова // Инновации в образовании. Вестник Нижегородского университета им. В. И. Лобачевского. – 2009. – № 1. – С.30–31.

17. Альбуханова-Славская К. А. Акмеологическое понимание субъекта Основы общей и прикладной акмеологии. / К. А. Альбуханова-Славская. – М. : РАГС, 1995. – 108 с.

18. Айтюганова Ж. И. Формирование конкурентоспособного специалиста средствами иностранного языка в ССУЗ нефтехимического профиля : автореф. дисс. на соискание учен. степ. кандидата пед. наук : спец. 13.00.01. «Общая педагогика, история педагогики и образования» / Ж. И. Айтюганова. – Казань, 2003. – 20 с.

19. Александрова О. С. Конкуренція як універсальний принцип соціального розвитку: соціально-філософський аналіз : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня кандидата філ. наук : спец. 09.00.03 «Соціальна філософія та філософія історії» / О. С. Александрова. – Сімферополь, 2004. – 19 с.

20. Алексеева И. С. Профессиональный тренинг переводчика: Учебное пособие по устному и письменному переводу для переводчиков и преподавателей / И. С. Алексеева. – СПб. : Издательство «Союз», 2004. – 288 с.

21. Алексюк А. М. Педагогіка вищої освіти України. Історія. Теорія : підруч. [для студ., аспірантів та молод. викладачів вузів] / А. М. Алексюк. – К. : Либідь, 1998. – 558 с.

22. Ангеловский А. А. Допрофессиональное образование как фактор конкурентоспособности специалиста / А. А. Ангеловский // Дополнительное профессиональное образование. – 2004. – № 4 (8). – С. 1–5.
23. Асмолов А. Г. Психология личности : принципы общепсихологического анализа / А. Г. Асмолов. – М. : Изд-во МГУ, 2002. – 767 с.
24. Асоціація перекладачів України [Офіційний сайт] [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.uta.org.ua/ru>.
25. Астапенко Е. В. Педагогическое обеспечение формирования конкурентоспособности личности студента в образовательном процессе вуза : автореф. дисс. на соискание учен. степени кандидата пед. наук : спец. 13.00.01 «Общ. педагогика, история педагогики и образования» / Е. В. Астапенко. – Красноярск, 2008. – 24 с.
26. Бабанский Ю. К. Оптимизация процесса обучения (Общедидактический аспект) / Ю. К. Бабанский. – М. : Педагогика, 1977. – 256 с.
27. Бардиер Г. Л. Бизнес-психология / Г. Л. Бардиер. – М. : Генезис, 2002. – 412 с.
28. Батаршев А. В. Психодиагностика в управлении : практическое руководство : учеб.-практич. пособие / А. В. Батаршев. – М. : Дело, 2005. – 496 с.
29. Бекетова Е. А. К вопросу о специфике профессионального и индивидуального имиджа учителя / Е. А. Бекетова // Имиджелогия-2005 Феноменология, теория, практика : материалы Третьего Международного симпозиума по имиджелогии / [под ред. Е. А. Петровой]. – М. : РИЦ АИМ, 2005. – 360 с.
30. Бекетова Е. А. Формирование профессионального имиджа будущего учителя технологии и предпринимательства : дисс. ... кандидата пед. наук : спец. 13.00.08 / Бекетова Елена Анатольевна. – Армавир, 2006. – 200 с.

31. Бем И. Продуктивное обучение: слагаемые системы / И.Бем, Й. Шнейдер // Новые ценности образования: продуктивное образование. – 1999. – № 14. – Вып. 9. – С. 59–70.
32. Беспалько В. П. Опыт разработки и использования критериев качества усвоения знаний / В. П. Беспалько // Советская педагогика. – 1968. – № 4. – С. 52–69.
33. Бишоф А. Самоменеджмент. Эффективно и рационально / Анита Бишоф, Клаус Бишоф; [пер. с нем. Д. А. Пергамент]. – 2-е изд., испр. – М. : Омега-Л, 2006. – 127 с.
34. Бондар В. І. Конкурентоздатність педагога як складова його професійної компетентності / В. І. Бондар // Початкова школа : науково-методичний журнал. – 2008. – № 7 – С. 22–23.
35. Бондар В. І. Конкурентоспроможність і конкурентоздатність як домінуючі характеристики сучасного фахівця-освітянина: понятійно-категоріальний контекст / В. І. Бондар // Єдність навчання і наукових досліджень – головний принцип університету : матеріали доповідей звітної наукової конференції викладачів ун-ту за 2007 р. (5-6 лютого 2008 р.) / [М-во освіти і науки України, Нац. пед. ун-т ім. М. П. Драгоманова]. – Київ, 2008. – С. 3–6.
36. Бондар В. Управління розвитком конкурентоспроможності вчителя в процесі професійної підготовки / В. Бондар // Освіта і управління. – 2007. – Т. 10. – № 3-4. – С. 44–52.
37. Большая энциклопедия психологических тестов / [сост. А. Карелин]. – М. : Изд-во Эксмо, 2006. – 416 с.
38. Бондаренко О. М. Соціальна адаптація особистості в умовах пострадянського суспільства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня кандидата філософ. наук : спец. 09.00.03 «Соціальна філософія та філософія історії (філософські науки)» / О. М. Бондаренко. – Одеса, 2004. – 19 с.
39. Бондаревская Е. В. Педагогика: личность в гуманистических теориях и системах воспитания : [учебное пособие для студентов сред. и высш. пед.

- учеб. заведений, слухачей ИПК и ФПК] / Е. В. Бондаревская, С. В. Кульневич. – Ростов-на-Дону : Творческий центр «Учитель», 1999. – 560 с.
40. Боритко Н. М. Пространство воспитания : образ бытия : [монография] / Н. М. Боритко. – Волгоград : Перемена, 2001. – 204 с.
41. Бороздина Г. В. Психология делового общения : учебное пособие / Г. В. Бороздина. – М. : Инфра. – 1999. – 224 с.
42. Браун Л. Имидж – путь к успеху / Лиллиан Браун. – СПб. : Издательский дом «Питер», 2001. – 187 с.
43. Бутко М. Державне регулювання як інструмент підвищення конкурентоспроможності регіонів/ М. Бутко // Економіка України. – 2007. – № 6. – С. 36–44.
44. Ващук О. В. Тенденції розвитку конкурентоздатності аграрних підприємств Дніпропетровської області [Електронний ресурс] / О. В. Ващук. – Режим доступу : http://www.confcontact.com/20-09_03_18/ek6_vashuk.htm.
45. Великий тлумачний словник сучасної української мови / [уклад. і головн. ред. В. Г. Бусел]. – К. : Ірпінь : ВТФ «Перун», 2003. – 1440 с.
46. Вирина И. В. Формирование и развитие конкурентоспособности молодых специалистов на рынке труда : автореф. дисс. на соискание научн. степени кандидата эконом. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (экономика труда)» / И. В. Вирина. – Москва, 2007. – 24 с.
47. Вища освіта України і Болонський процес : навч. посіб. / [М. Ф. Степко, Я. Я. Болубаш, В. Д. Шинкарук, В. В. Грубінко, І. І. Бабін] за заг. ред. В. Г. Кременя. – Тернопіль : Навчальна книга, Богдан, 2004. – 384 с.
48. Вінницький національний технічний університет [Офіційний сайт] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.vstu.edu.ua/ua>.
49. Вітлінський В. В. Моделювання економіки / В. В. Вітлінський. – К. : КНЕУ, 2005. – 408 с.
50. Внукова Н. М. Стратегія посилення самостійної роботи студентів у контексті приєднання України до Болонського процесу / Н. М. Внукова,

В. М. Пивоваров, В. І. Успенко // Матеріали міжнар. наук.-практ. конф. (14-15 грудня 2004 р.). – Харків, 2004. – С. 8–10.

51. Возна М. О. Англійська мова для перекладачів і філологів 1 курс / М. О. Возна, А. Б. Гапонів, О. Ю. Васильченко, Н. С. Хоменко: [за заг. ред. В. І. Карабана]. – Вінниця : Нова Книга, 2004. – 480 с.

52. Возна М. О. Англійська мова для перекладачів і філологів 2 курс / М. О. Возна, А. Б. Гапонів, О. Ю. Васильченко, Н. С. Хоменко: [за заг. ред. В. І. Карабана]. – Вінниця : Нова Книга, 2006. – 344 с.

53. Возна М. О. Англійська мова для перекладачів і філологів 3 курс / М. О. Возна, А. Б. Гапонів, О. Ю. Васильченко, Н. С. Хоменко: [за заг. ред. В. І. Карабана]. – Вінниця : Нова Книга, 2007. – 496 с.

54. Возна М. О. Англійська мова для перекладачів і філологів 4 курс / М. О. Возна, А. Б. Гапонів, О. Ю. Васильченко, Н. С. Хоменко: [за заг. ред. В. І. Карабана]. – Вінниця : Нова Книга, 2008. – 440 с.

55. Волкова Н. П. Педагогіка : [посібник для студентів вищих навчальних закладів] / Н. П. Волкова. – К. : Видавничий центр «Академія», 2007. – 616 с. – (Альма-матер).

56. Гарафутдинова Н. Я. Конкурентоспособность будущего специалиста высшей квалификации как показатель качества его подготовки / Н. Я. Гарафутдинова // Вестник Омского университета. – 1998. – Вып. 1. – С. 76–78.

57. Галузо Е. А. Развитие конкурентоспособности персонала строительных организаций : автореф. дис. на соискание научн. степени кандидата эконом. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (экономика труда)» / Е. А. Галузо. – Москва, 2008. – 24 с.

58. Гнаевая Е. А. Конкурентоспособность выпускника как социально-педагогическая проблема / Е. А. Гнаевая, С. В. Зверев // Среднее профессиональное образование, 2007. – № 7. – С. 61–62.

59. Голуб І. Ю. Професійно спрямована соціокультурна компетенція як важлива складова підготовки майбутніх перекладачів на практичних заняттях

- з другої іноземної мови / І. Ю. Голуб // Вісник Національного університету «Львівська політехніка»: Проблеми лінгвістики науково-технічного і художнього тексту та питання лінгвометодики : зб. наук. праць / [відп. ред. Ф. С. Бацевич]. – Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2007. – № 586. – С. 60–64.
60. Гончаренко С. У. Український педагогічний словник / С. У. Гончаренко. – К. : Либідь, 1997. – С. 326.
61. Гончаров В. В. Руководство для высшего управленческого персонала : [в 2-х т.] / В. В. Гончаров. – М. : МНИИПУ, 1997. – Т. 1. – 768 с.
62. Гофман Ирвинг Представление себя другим в повседневной жизни / Ирвинг Гофман : [Пер с англ. А. Д. Ковалёва]. – М. : Канон-пресс-Ц : Кучково-поле, 2000. – 302 с.
63. Грейсон Джексон Американский менеджмент на пороге XXI века. пер. с англ./ Грейсон Джексон младший, Карл О'Делл. – М. : Экономика, 1991. – 320 с.
64. Грецов А. Г. Лучшие упражнения для обучения эффективной коммуникации : учебно-методическое пособие / А. Г. Грецов; [Под общей ред. С. П. Евсеева]. – СПб. : НИИ физической культуры, 2006. – 48 с.
65. Грушевицкая Г. И. Основы межкультурной коммуникации : [учебник для студ. высш. учеб. заведений] / Г. И. Грушевицкая, В. Д. Попков. – М. : ЮНИТИ–ДАНА, 2003. – 325 с.
66. Губенко В. Конкурентоспроможність підприємства та стратегія просування на світовому ринку / В. Губенко // Економіка України. –2008. – № 9. – С. 56–59.
67. Давыдов В. В. Теория развивающего обучения / В. В. Давыдов. – М. : ИНТОР, 1996. – 544 с.
68. Декларація принципів толерантності : затверджена резолюцією 5.61 Генеральної конференції ЮНЕСКО від 16 листопада 1995 р. // Освіта України. – 2003. – № 83. – С. 4.

69. Дзюба Т. М. Конкурентоздатність як важлива складова професійного та духовного розвитку майбутніх психологів / Т. М. Дзюба // Вісник Національної академії оборони України. – 2009. – № 5 (13). – С. 125–129.
70. Дмитрієва Л. П. Професійна підготовка вчителя як педагогічна проблема / Л. П. Дмитрієва, Н. В. Кічук // Науковий вісник Ізмаїльського державного педагогічного університету. – 2006. – № 9. – С. 74.
71. Добротворский И. Л. Самоменеджмент. Эффективные технологии. Практическое руководство для решения повседневных проблем / И. Л. Добротворский. – М. : Приор-издат, 2003. – 272 с.
72. Добровольський В. В. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : bibl.kma.mk.ua/pdf/posibnuku/178/40.pdf.
73. Должанський І. З. Конкурентоспроможність підприємства / І. З. Должанський, Т. О. Загорна. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
74. Донецький національний університет [Офіціальний сайт] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.donnu.edu.ua/>.
75. Дордукова О. В. Психологические характеристики имиджа российских предпринимателей : автореф. дисс. на соискание научн. степень кандидата психологич. наук : спец. 19.00.05 «Социальная психология»; 19.00.13 «Психология развития, акмеология» / О. В. Дордукова. – М., 2007. – 28 с.
76. Драган О. І. Конкурентоспроможність підприємств в умовах технологічної конкуренції: методологічний аспект / О. І. Драган // Економіка ринкових відносин. – 2008. – № 1(1). – С. 55–60.
77. Дудко Л. А. Конкурентоспроможність спеціаліста в умовах ринкової економіки : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня кандидата соціол. наук : спец. 22.00.04 «Спеціальні та галузеві соціології» / Л. А. Дудко. – К., 2004. – 14 с.
78. Егоров И. А. Принцип свободы как основание общей теории регуляции / И. А. Егоров // Вопросы философии. – 2000. – № 3. – С. 3–22.

79. Економічна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://enbv.narod.ru>.
80. Енциклопедія освіти / Акад. пед. наук України, головний ред.. В.Г.Кремень. – К. : Юрінком Інтер, 2008. – 1040с.
81. Жуков Ю. М. Эффективность делового общения / Ю. М. Жуков. – М. : Знание, 1988. – 63 с.
82. Журавський В. С. Вища освіта як фактор державотворення і культури України / В. С. Журавський. – К. : Видавничий ДІМ, “ІнЮре”, 2003. – 416 с.
83. Забелин П. В. Основы стратегического управления / П. В. Забелин, Н. К. Моисеева. – М. : Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 1997. – 195 с.
84. Загвязинский В. И. Педагогическое творчество учителя / В. И. Загвязинский. – М. : Педагогика, 1987. – 159 с.
85. Зайверт Л. Ваше время – в Ваших руках: (Советы руководителям, как эффективно использовать рабочее время) : Пер. с нем. / [Авт. предисл. В. М. Шепель] / Л. Зайверт. – М. : Экономика, 1990. – 232 с.
86. Запорізький національний університет [Офіційний сайт] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sites.znu.edu.ua/bank/index.php>.
87. Зверев С. В. Формирование конкурентоспособности студента в маркетинговой деятельности : автореф. дисс. на соискание научн. степени кандидата пед. наук : спец. 13.00.01 «Общая педагогика, история педагогики и образования» / С. В. Зверев. – Оренбург, 2008. – 22 с.
88. Зиверт Х. Тестирование личности / Х. Зиверт. – 2-е изд.: пер. с нем. – М. : АО «Интерэксперт», 1998. – 198 с.
89. Зимня І. А. Психологія навчання іноземним мовам в школі / І. А. Зимня. – М. : Освіта, 1991. – 222 с.
90. Зиновьев Д. В. Социокультурная толерантность – ее сущностные характеристики / Д. В. Зиновьев // Парадигма. – 1998. – № 1. – С. 50–61.
91. Зорівчак Р. Концепція підготовки перекладачів в Україні у ХХІ ст. / Р. Зорівчак // Освіта і управління. – 2002. – № 2. – С. 175–182.

92. Іванова О. А. Дослідження і оцінка економічної складової конкурентоспроможності техніки (на прикладі шахтних скребкових конвейерів): автореф. дис. на соискание научн. степени. кандидата екон. наук : спец. 08.07.01 «Економіка промисловості» / О. А. Іванова. –Х., 1999. – 17 с.
93. Ізбаш С. С. Місце творчих проектів в структурі безперервної педагогічної практики студентів / С. С. Ізбаш // Актуальні проблеми підготовки педагогічних кадрів до творчої професійної діяльності : матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції (Мелітополь, 16-17 листопада 2006 р.). – Мелітополь; Бердянськ; Запоріжжя; Київ: 2006. – С. 56–58.
94. Інститут гуманітарно-технічної освіти НПУ ім. М. П. Драгоманова [Офіційний сайт] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ingto.ho.ua>.
95. Калюжный А. А. Психология формирования имиджа учителя / А. А. Калюжный. – М. : Педагогика, 2004. – 224 с.
96. Карамушка Л. М. Використання методу фокус-групи для дослідження конкурентоздатної особистості працівників освітніх організацій / Л. М. Карамушка, О. А. Філь // Актуальні проблеми психології. Том 1.: Соціальна психологія. Психологія управління. Організаційна психологія. – К.: Ін-т психології ім. Г. С. Костюка АПН України, 2002. – Ч. 5. – С. 225–230.
97. Карамушка Л. М. Формування конкурентоздатної управлінської команди освітньої організації як інноваційний напрям практичної психології управління [Текст] : методический материал / Л. М. Карамушка, О. А. Філь.; Ін-т психології ім. Г. С. Костюка АПН України, Лаб. орг. психології та ін. - К.; Рівне : Міленіум, 2003. – 38 с.
98. Карамушка Л. М. Формування конкурентоздатної управлінської команди (на матеріалі діяльності освітніх організацій) : [монографія] / Л. М. Карамушка, О. А. Філь. – К. : Фірма «ІНКОС», 2007. – 268с., іл.
99. Карпов Е. Учебно-исследовательская деятельность в школе / Е. Карпов // Экономика в школе. – 2001. – № 2. – С. 3–11.

100. Кемеров В. Е. Философская энциклопедия: [Текст] / В. Е. Кемеров. – М. : «Панпринт», 1998. – 353 с.
101. Київський національний лінгвістичний університет [Офіційний сайт] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.knlu.kiev.ua/?AC=2>.
102. Кинан К. Самоменеджмент / К. Кинан [пер. с англ. Л. В. Квасницкой]. – М. : Эксмо, 2006. – 80 с.
103. Кічук Н.В. Формування конкурентоздатності майбутніх перекладачів як педагогічна проблема / Н.В.Кічук // Наука і освіта. – 2012. – №5. – С.47 – 50.
104. Кныш М. И. Конкурентные стратегии / М. И. Кныш. – СПб. : Питер, 2000. – 284 с.
105. Ковалев А. В. О понятии «конкурентоспособность» рабочего / А. В. Ковалев // Профессиональное образование. Столица. – 2006. – № 12. – С. 26–27.
106. Ковригина Е. А. Коммуникативная стратегия самопрезентации в дискурсе интернет-интервью : автореф. дисс. на соискание научн. степени. кандидата филол. наук : спец. 10.02.19 «Теория языка» / Е. А. Ковригина. – Кемерово, 2010. – 24 с.
107. Коджаспирова Г. М. Педагогический словарь / Г. М. Коджаспирова, А. Ю. Коджаспиров. – М. : Изд. центр «Академия», 2000. – 176 с.
108. Кокнова Т. А. Педагогічні засоби та принципи формування професійних якостей у майбутніх перекладачів.// Т. А. Кокнова // Вісник Черкаського університету. Науковий журнал. – 2008. – № 136. – С. 36–39.
109. Коллинз Д. 2 Э: этика и этикет в бизнесе / Д. Коллинз. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2006. – 160 с.
110. Комиссаров В. Н. Теоретические основы методики обучения переводу / В. Н. Комиссаров. – М. : МГЛУ, 1997. – 56 с.
111. Комиссаров В. Н. Современное переводоведение : учебное пособие / В. Н. Комиссаров. – М. : ЭТС., 2001. – 424 с.

112. Коноплянский Д. А. Формирование конкурентоспособности студентов ВУЗА / Д. А. Коноплянский // Успехи современного естествознания. – 2007. – № 11. – С. 42–43.
113. Константинов С. А.. Социальная и профессиональная мобильность на рынке труда : методическое пособие / С. А. Константинов, Б. Ч. Луговцева, Л. П. Евдокимова и др. – Саратов : ПМУЦ, 2002. – 49 с.
114. Корнева Н. А. Социокультурный подход к профессиональной подготовке студентов-будущих переводчиков : автореф. дисс. на соискание научн. степени кандидата пед. наук : спец. 13.00.08 «Теория и методика профессионального образования» / Н. А. Корнева. – Самара, 2011. – 20 с.
115. Корнейченко Н. В. Формирование конкурентоспособности специалиста гостиничного сервиса в процессе обучения в колледже : автореф. дисс. на соискание научн. степени кандидата пед наук : спец. 13.00.08 «Теория и методика профессионального образования» / Н. В. Корнейченко. – Астрахань, 2008. – 24 с.
116. Корунець І. В. Вступ до перекладознавства : [підручник] / І. В. Корунець. – Вінниця : Нова Книга, 2008 – 512 с.
117. Краткий психологический словарь / [Ред.-сост. Л. А. Карпенко; под общей ред. А. В.Петровского, М. Г. Ярошевского]. – 2 изд., расш., испр. и доп. – Ростов-на-Дону : изд-во «Феникс», 1998. – 512 с.
118. Краткий словарь менеджера / [под ред. В. П. Грошева]. – М. : Наука, 1991. – 72 с.
119. Кривега Л. Д. Мировоззренческие ориентации личности в условиях трансформации общества / Л. Д. Кривега. – Запорожье : ЗГУ, 1998. – 192 с.
120. Криксунова И. Создай свій імідж / И. Криксунова. – СПб. : Лань, 1997. – 171 с.
121. Крупнов В. Н. Перевод как профессиональная деятельность и его взаимодействие с видами речевой деятельности / В. Н. Крупнов // Теоретические и экспериментальные исследования в области обучения речи

и чтению : сб. научн. тр. МГПИИЯ им. М. Тореца. – М., 1082. – Вып. 200. – С. 222–234.

122. Куделя В. В. Основні напрямки підвищення конкурентоспроможності залізничного транспорту / В. В. Куделя // Вісник економіки транспорту і промисловості.. – 2010. – № 31. – С. 32–34.

123. Куньч З. Й. Універсальний словник української мови / З. Й. Куньч. – Тернопіль : Навчальна книга, Богдан, 2005. – 848 с.

124. Кураков А. Конкурентоспособность как необходимое условие развития личности [Текст] / А. Кураков // Развитие личности. – Б.м. – 2004. – № 2. – С. 195–207.

125. Курлянд З. Н. Професійна усталеність вчителя – основа його педагогічної майстерності : навч. посіб. / З. Н. Курлянд. – Одеса, 1995. – 160 с.

126. Лапа М. В. Підвищення конкурентоспроможності персоналу підприємств з виробництва приладів для водневої енергетики шляхом створення інформаційних баз знань / М. В. Лапа, М. Є. Сапожніков, І. М. Шамардін, В. В. Вишневецький // Збірник наукових праць СНУЯЕтаП. – 2008. – № 4. – С. 136–142.

127. Латышев Л. К. Структура и содержание подготовки переводчиков в языковом вузе: Учебно-методическое пособие / Л. К. Латышев, В. И. Провоторов. – М. : НВИ-ТЕЗАУРУС, 2001. – 2-е изд., стереот. – 136 с.

128. Леднев В. С. Содержание образования : учеб. пособие / В. С. Леднев. – М. : Высш. шк., 1989. – 360 с.

129. Лернер И. Я. Дидактические основы методов обучения / И. Я.Лернер. – М. : Педагогіка, 1981. – 188 с.

130. Львівський національний університет імені І. Франка [Офіційний сайт] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lnu.edu.ua/faculty/inomov.new/1ukr.html>.

131. Макогон Ю. В. Управление международной конкурентоспособностью предприятий (организаций) : учебн. пособие / Ю. В. Макогон, Ю. А. Гохберг, О. Б. Чернега. – Донецк : Изд-во ДонНУ, 2003. – 278 с.
132. Максимов Г. К. Акмеологические условия и факторы, обеспечивающие продуктивное развитие конкурентоспособности специалиста : автореф. дисс. на соискание научн. степени кандидат псих. Наук : спец. 19.00.13 «Психология развития, акмеология» / Г. К. Максимов. – Москва, 2008. – 25 с.
133. Маріупольський державний університет [Офіційний сайт] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mdgu.com.ua/?set=page&str=64>.
134. Мацкевич Т. А. Педагогические технологии в развитии детей / Т. А. Мацкевич, Л. Г. Лукоянова // Негосударственное образовательное учреждение школа «Творчество» : опыт становления и тенденции развития / [Сост. Т. А. Мацкевич, А. П. Шевченко]. – Самара, 2001. – С. 61–69.
135. Мацумото Д. Психология и культура / Дэвид Мацумото. – СПб. : пройм-ЕВРОЗНАК, 2002. – 416 с.
136. Мілова М. М. Підготовка майбутніх учителів гуманітарного профілю до педагогічної імпровізації у професійній діяльності : автореф. дис.. на здобуття наук. ступеня канд. пед. наук : спец. 13.00.04 «Теорія і методика професійної освіти» / М. М. Мілова. – Одеса, 2011. – 20 с.
137. Мирам Г. Э. Профессия: переводчик / Г. Э. Мирам. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 3-е изд. – 160 с.
138. Митина Л. М. Психология развития конкурентоспособной личности / Л. М. Митина. – М. : Московский психолого-социальный институт; Воронеж : Издательство НПО «МОДЭК», 2002. – 400 с.
139. Михайлова Е. В. Самопрезентация. Теории, исследования, тренинг / Е. В. Михайлова. – СПб. : Речь, 2007. – 224 с.
140. Мороз А. Г. Профессиональная адаптация выпускника педагогического вуза : автореф. дисс. на соискание научн. степени. доктора пед. наук. : спец.

- 13.00.08 «Теория и методика профессионального образования» / А. Г. Мороз. – Киев : ЮГУ, 1983. – 50 с.
141. Мустафина Дж. А. Формирование конкурентоспособности будущих инженеров-программистов в техническом вузе : автореф. дисс. на соискание научн. степени кандидата педагогических наук : спец. 13.00.08 «Теория и методика профессионального образования» / Дж. А. Мустафина – Волгоград, 2010. – 23 с.
142. На пути к толерантному сознанию / [отв. ред. А. Г. Асмолов.]. – М. : Смысл, 2000. – 255 с.
143. Наумов Б. М. Школа-поліцентр : модель, план, організація діяльності / Б. М. Наумов. – Х. : Основа, 2007. – 112 с.
144. Немов Р. С. Психология : [учеб. для студ. высш. пед. учеб. заведений] / Р. С. Немов / [в 3 кн.]. – М. : Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2001. – Кн.3: Психодиагностика. Введение в научное психологическое исследование с элементами математической статистики. – 4-е изд. – 640 с.
145. Нероба Є. Професійна підготовка інженерів-педагогів у вищих технічних навчальних закладах Польщі : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. пед. наук : спец. 13.00.04 «Теорія і методика професійної освіти» / Єва Нероба. – К., 2003. – 22 с.
146. Нефедова О. Г. Міжнародна конкурентоспроможність : держава і підприємство / О. Г. Нефедова // Культура народів Причорномор'я. – 2006. – № 78. – С. 102–105.
147. Новый иллюстрированный энциклопедический словарь / [Ред. кол.: В. И. Бородулин, А. П. Горкин, А. А. Гусев, Н. М. Ланда и др.]. – М. : Большая Российская энциклопедия, 2000. – 912 с.
148. Освітні технології : навч-метод. посіб. / О. М. Пехота, А. З. Кіктенко, О. М. Любарська та ін.; [за заг. ред.. О. М. Пехоти]. – К. : А.С.К., 2001. – 256 с.

149. Основы личной конкурентоспособности : учеб. пособие / С. Д. Резник, А. А. Соколова; [под общ. ред. С. Д. Резника]. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 2-е изд., перераб. и доп. – 251 с.
150. Отенко І. П. Управління конкурентними перевагами підприємства: наукове видання / І. П. Отенко, Є. О. Полтавська. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2005. – 212 с.
151. Павлик О. Ю. Професійно-педагогічна підготовка майбутніх перекладачів до використання офіційно-ділового мовлення: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня кандидата пед. наук : спец. 13.00.04 «Теорія і методика професійної освіти» / О. Ю. Павлик. – Хмельницький, 2004. – 19 с.
152. Пальчевський С. С. Педагогіка : Навч. посіб. / С. С. Пальчевський. – К. : Каравела, 2007. – 576 с.
153. Панасенко Г. О. Конкурентоспроможність фінансової системи: базові складові, тенденції розвитку, суперечності та шляхи їх розв'язання / Г. О. Панасенко // Вісник СумДУ. Серія Економіка. – 2011. – № 2. – С. 171–186.
154. Панов С. Ф. Формування перекладацької компетентності у майбутніх перекладачів-філологів / С. Ф. Панов // Гуманізм та освіта : матеріали VIII Міжнар. наук.-практ. конфер. – Вінниця : Видавництво ВНТУ УНІВЕРСУМ, 2006. – С. 357–358.
155. Пасинок В.Г. Концептуальні проблеми підготовки перекладачів у вищій школі / В.Г. Пасинок // Актуальні проблеми перекладознавства та методики навчання перекладу : матеріали III Всеукраїнської наукової конференції. – Х. : Константа, 2005. – С. 12–14.
156. Пастрик Т. В. Психологічні особливості формування продуктивного білінгвізму у майбутніх перекладачів : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня кандидата психол. Наук : спец. 19.00.07 «Педагогічна та вікова психологія»/ Т. В. Пастрик. – Івано-Франківськ, 2007. – 19 с.

157. Педагогика : [учеб. пособ. для студ. пед. учеб. завед.] / [В. А. Сластенин, И. Ф. Исаев, А. И. Мищенко и др.]. – М. : Школа-Пресс, 1998. – 512 с.
158. Педагогическая психология : учебник для вузов. – М. : Логос, 2000. – 384 с
159. Педагогика: педагогические теории, системы, технологии : [учебн. для студ. высш. и средн. учебных заведений] / [Под ред. С. А. Смирнова и др.]. – М. : Издательский центр «Академия», 1999. – 3-е изд. испр. и доп. – 512 с.
160. Педагогика : [учебное пособие для студентов педагогических вузов и педагогических колледжей] / [Под ред. П. И. Пидкасистого]. – М. : Педагогическое общество России, 1998. – 640 с.
161. Педагогический энциклопедический словарь / [Гл. ред. Б. М. Бим-Бад]. – М. : Большая российская энциклопедия, 2002. – 527 с.
162. Педагогическое творчество учителя. – М. : Педагогика, 1996, – С. 54.
163. Пиз А. Язык жестов / [А. Пиз пер. с англ.]. – Воронеж : Эксмо, 2010. – 464 с.
164. Піддубник І. О. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства : навч. посіб. / І. О. Піддубник, А. І. Піддубна / [за ред. І. О. Піддубного]. – Х. : «ІНЖЕК», 2004. – 264 с.
165. Підручна З.Ф. Формування професійної комунікативної компетентності майбутніх перекладачів у процесі фахової підготовки : автореф. дис. на здобуття наук. ступ. канд. пед. наук : спец. 13.00.04 «Теорія і методика професійної освіти» / З.Ф.Підручна. – Тернопіль, 2008. – 20 с.
166. Погорілий А. О. Методологічні засади оцінки конкурентоздатності аграрних підприємств / А. О. Погорілий [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.btsau.kiev.ua/ua-/edition.php?read=405.
167. Попова Е. Б. Конкуренция. Психология победы в бизнесе и жизни / Е. Б. Попова. – СПб. : Питер, 2002. – 256 с.
168. Потапова Е. В. Развитие профессиональной конкурентоспособности студентов туристского вуза в процессе учебно-производственной практики :

- автореф. дис. на соискание научн. степени канд. пед. наук : спец. 13.00.08 «Теория и методика профессионального образования» / Е. В. Потапова – М., 2007. – 26 с.
169. Пріма Р.М. Теоретико-методичні засади формування професійної мобільності майбутнього фахівця початкової освіти : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора пед. наук : спец. 13.00.04 «Теорія і методика професійної освіти» / Р.М.Пріма – Одеса, 2010. – 42 с.
170. Програма з англійської мови для університетів / інститутів (п'ятирічний курс навчання): Проект / [Колектив авторів.: С. Ю. Ніколаєва, М. І. Соловей, Ю. В. Головач та ін.]. – К. : – Держ. лінгв. ун-т, 2001. – 245 с.
171. Професійна освіта. Словник : Навч. посіб. / уклад. С.У.Гончаренко та ін.; [за ред. Н. Г. Ничкало]. – К. : Вища школа, 2000. – 380 с.
172. Психодиагностика толерантности личности / [Под ред Г. У. Солдатовой, Л. А. Шайгеровой]. – М. : Наука, 2008. – 172 с.
173. Психология. Словарь-справочник / М. И. Дьяченко, Л. А. Кандыбович. – Минск : Хэлтон, 1998. – 400 с.
174. Психология среднего возраста, старения, смерти / [под редакцией члена-корреспондента РАО А. А. Реана] – СПб. : прайм-ЕВРОЗНАК, 2003. – 384 с. – (Серия «Мэтры психологии»).
175. Психологія праці та професійної підготовки особистості : навч. посіб. / [За ред. П. С. Перепелиці, В. В. Рибалки]. – Хмельницький: ТУП, 2001. – 330 с.
176. Психолого-педагогический словарь / [Сост. Е. С. Рапацевич]. – Минск : «Соврем.слово», 2006. – 928 с.
177. Равен Дж. Компетентность в современном обществе: выявление, развитие и реализация. / Пер. с англ. / Дж.Равен. – М.: «Когито-Центр», 2002. – 39 с.
178. Ратніков Д. До питання про соціально-економічну сутність категорії «конкурентоспроможність робочої сили» / Д. Ратніков // Україна: аспекти праці. – 2003. – № 3. – С. 39–43.

179. Рахимова Т. А. Организационно-педагогические условия подготовки переводчиков в сфере профессиональной коммуникации в техническом вузе : автореф. дисс. на соискание научн. степени. кандидата. пед. наук : спец. 13.00.08 «Теория и методика профессионального образования» / Т. А. Рахимова. – Томск, 2006. – 26 с.
180. Рачина С. В. Профессиональное воспитание как средство формирования конкурентоспособного рабочего (на примере Республики Коми) [Текст]: автореф. дисс. на соискание. учен. степени кандидата. пед. наук : спец. 13.00.08 «Теория и методика профессионального образования»/ С. В. Рачина. – СПб., 1998. – 23 с.
181. Роджерс Ф. Дж. Путь успеха : Как работает корпорация / Ф. Дж. Роджерс. Пер с англ. – СПб. : Азбука – Терра, 1997. – 256 с.
182. Розанова М. С. Проблема межкультурной коммуникации в контексте философско-художественного освоения современной реальности [Электронный ресурс] / М. С. Розанова. – Режим доступа : http://anthropology.ru/ru/texts/rozanova/russia_04.html.
183. Ротарь Анна Обучение социокультурным знаниям студентов-переводчиков в условиях непрерывного образования : автореф. дис. на соискание научн. степени доктора пед. наук : спец. 13.00.02 «Теория и методология обучения (английский язык)» / Анна Ротарь. – Кишенеу, 2009. – 30 с.
184. Сапига Е. В. Развитие эмпатийных умений у студентов-переводчиков в процессе профессиональной подготовки в вузе : автореф. дисс. на соискание научн. степени кандидата пед. наук : спец. 13.00.08. «Теория и методика профессионального образования» / Е. В. Сапига. – Майкоп, 2006. – 24 с.
185. Селиванова О. В. Организация проектной деятельности с использованием ИКТ : методическое пособие / О. В. Селиванова, Н. К. Солопова, Н. А. Татарко. – Тамбов : ТОИПКРО, 2007. – 93 с.
186. Сиденко А. С. Метод проектов : история и практика применения / А. С. Сиденко // Завуч для адм. шк. – 2003. – № 6. – С. 9–111.

187. Сидорова Н. Н. Свобода выбора как фактор развития конкурентоспособной личности старшеклассника / Н. Н. Сидорова // Вестник ОГУ. – 2002. – № 2. – С. 59–63.
188. Скаткин М. Н. Проблемы современной дидактики [Текст] / М. Н. Скаткин. – М. : Просвещение, 1975. – 65 с.
189. Сливина Т. А. Формирование конкурентоспособной личности будущего специалиста в образовательном процессе вуза : автореф. дисс. на соискание научн. степени. кандидата пед. наук : спец. 13.00.01 «Общая педагогика, история педагогики и образования» / Т. А. Сливина. – Красноярск, 2008. – 248 с.
190. Словарь психолога-практика / [Сост. С. Ю. Головин]. – Мн. : Харвест, М. : АСТ, 2001. – 2е изд., перераб. и доп. – 976 с. – (Библиотека практической психологии).
191. Соболь Н. М. Індивідуальний стиль професійного спілкування майбутнього перекладача / Н. М. Соболь // Вісник Національної академії Державної прикордонної служби України. Педагогічні науки. – 2011. – № 2. [Електронне наукове фахове видання]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/e-journals/Vnadps/2011_2/zmist.html.
192. Современные образовательные технологии : учебное пособие / коллектив авторов ; под ред. Н.В.Бордовсой. – 2-е изд., стер. – М. : КНОРУС, 2011. – 432 с.
193. Современный словарь по педагогике / [под ред. Е. Е. Рапацевича]. – Мн. : Современное слово, 2001. – 928 с.
194. Соколова-Бауш Е. А. Самопрезентация как фактор формирования впечатления о коммуникаторе и реципиенте / Е. А. Соколова-Бауш // Мир психологии. – 1999. – № 3. – С. 132–139.
195. Солоненко В. А. Формирование профессиональной мобильности будущих экономистов-менеджеров в образовательном процессе вуза : автореф. дисс. на соискание научн. степени кандидата пед наук : спец.

13.00.08 «Теория и методика профессионального образования»/
В. А. Солоненко – Брянск, 2010. – 22 с.

196. Сонин В. А. Психодиагностическое познание профессиональной деятельности: (для студентов, шк. психологов, учителей-предметников, класс.рук.) : учебн. пособие / В. А. Сонин. – СПб. : Речь, 2004. – 407 с.

197. Сопільник Л. І. Теоретичні аспекти управління конкурентоспроможністю підприємств / Л. І. Сопільник, А. В. Колодійчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.8. – С. 183–187.

198. Сорокин П. Человек. Цивилизация. Общество / [Общ. ред., сост. и предисл. А. Ю. Соколова; Пер. с англ.]. – М. : Политиздат, 1992. – 543 с.

199. Сотникова С. И. Управление карьерой : учеб. пособ./ С. И. Сотникова. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 408 с.

200. Сумський державний університет [Офіційний сайт] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sumdu.edu.ua/ua/academic/curricula/bachelor/translation/>.

201. Сухова Л.В. Система подготовки специалистов к иноязычной коммуникации в профессиональной сфере: субъектный подход : автореф. дисс. на соискание научн. степени доктора пед. Наук : спец. 13.00.08 «Теория и методика профессионального образования» / Л.В.Сухова. – Волгоград, 2010. – 40 с.

202. Суховершина Ю. Тренинг делового (профессионального) общения. / Ю. Суховершина, Е. Тихомирова. – М. : Академический проект; Триста, 2006. – 128 с.

203. 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.

204. Тараканова Е. В. Формирование конкурентоспособности специалиста на этапе профессиональной подготовки [Электронный ресурс] /

- Е. В. Тараканова. – Режим доступа: [http:// journal.seun.ru/J200-4_1R/Socio/Tarak.doc](http://journal.seun.ru/J200-4_1R/Socio/Tarak.doc).
205. Тарасова Л. А. Конкурентоспособность работников энергетической системы: факторы формирования, критерии оценки [Текст] : автореф. дисс. на соискание научн. степени кандидата. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / Л. А.Тарасова. – Саратов, 2007. – 20 с. – Библиогр.: с. 20 (6 назв.)
206. Тарский Ю. И. Методология моделирования в контексте исследования образовательных систем / Ю. И.Тарский [Электронни ресурс] // Материалы региональной научно-практической конференции «Моделирование социально-педагогических систем». – Режим доступа : <http://pspu.ru/sci-model-tarski.shtml>.
207. Тархова Л.А. Формування пізнавальної самостійності майбутніх перекладачів у процесі професійної підготовки : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. пед. наук : спец. 13.00.04 «Теорія і методика професійної освіти» / Л.А.Тархова – Одеса, 2006. – 29 с.
208. Тенилов Е. А. Педагогическая модель формирования конкурентоспособность специалиста в условиях предприятия сервисного типа : автореф. дисс. на соискание учен. степ. кандидата пед. наук : спец. 13.00.08 «Теория и методика профессионального образования» / Е. А.Тенилов. – Нижний Новгород, 2005. – 23 с.
209. Тлумачний словник сучасної української мови. / [укладачі Л. П. Коврига, Т. В. Ковальова, В. Д. Пономаренко] / за ред. В. С. Калашника. – Харків : Белкар-книга, 2005. – 800 с.
210. Тлумачний словник-мінімум української мови : Близько 7,5 тис. слів. / [укл. Л. О. Ващенко, О. М.Єфімов]. – 2-е вид., доп. і переоб. – К. : Довіра, 2000. – 534 с.
211. Толковый словарь английского языка / [Под ред. А. Хорнби]. – М. : Сигма пресс, 1995. – 850 с.

212. Томилов В. В. Маркетинг рабочей силы : учебное пособие / В. В. Томилов, Л. Н. Семеркова [Электронный ресурс] // Режим доступа : <http://book.net/index.php?p=book&id=4482>.
213. Труд и социальное развитие : Словарь. – М. : ИНФРА-М, 2001. – VI. – 266 с.
214. Туктаров Ф. Р. Конкурентоспособность личности в современном трансформирующемся обществе: социально-философский анализ: автореф. дисс. на соискание научн. степени доктора философских наук : спец. 09.00.11 «Социальная философия» / Ф. Р. Туктаров. – Ростов-на-Дону, 2007. – 43 с.
215. Універсальний словник-енциклопедія / [Гол. ред. ради чл. кор. НАНУ М. Попович]. – Київ, “Ірина”, 1999. – 1551 с.
216. Учебное пособие для студ. пед. вузов и системы повыш. квалиф. пед. кадров / Е. С. Полат, М. Ю. Бухаркина, М. В. Моисеева, А. Е. Петров; [Под ред. Е. С. Полат]. – М. : Издательский центр «Академия», 2002. – 272 с.
217. Федорова Н. А. Проблема самопрезентации в современной социальной психологии: использование понятийного аппарата теории деятельности Научные материалы международного форума и школы молодых ученых ИП РАН [Электронный ресурс] / Н. А. Федорова. – Режим доступа : http://www.ipras.ru/cntnt/rus/dop_dokume/mezhhdunaro.html.
218. Фетискин Н.П. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп / Н.П.Фетискин, В.В.Козлов, Г.М. Мануйлов. – М. : Изд-во Института Психотерапии. 2002. – 490 с.
219. Философский энциклопедический словарь. – М. : Сов. Энциклопедия, 1989. – 1050 с.
220. Філоніч В. С. Фактори та передумови формування конкурентоспроможності регіонів / В. С. Філоніч, Т. О. Праченко // Вісник МСУ. Серія «Економічні науки». – 2008. – № 5. – С. 36–42.
221. Флиер А. Я. Культура как фактор национальной безопасности / А. Я. Флиер // Общественные науки и современность. – 1998. – № 3. – С. 181–187.

222. Фокин Ю. Г. Определения основных терминов дидактики высшей школы / Ю. Г. Фокин. – М., 1995. – 38 с.
223. Фопель К. Сплоченность и толерантность в группе. Психологические игры и упражнения: [пер. с нем] / К. Фопель. – М. : Генезис, 2002. – 336 с.
224. Фролов А. Г. Адаптация преподавателя к профессионально-педагогической деятельности в высшей школе / А. Г. Фролов, С. А. Хомочкина, Г. У. Матушанский // Educational Technology & Society 9(2) 2006. – С. 265–276.
225. Фурманова В. П. Межкультурная коммуникация и лингвокультуроведение в теории и практике обучения иностранным языкам / В. П. Фурманова. – Саранск : Изд-во Мордов. ун-та, 1993. – 122 с.
226. Хазова С. А. Развитие конкурентоспособности специалистов по физической культуре и спорту в процессе профессиональной подготовки: Монография / С. А. Хазова; Адыгейский государственный университет. – Майкоп, 2011. – 370 с.
227. Халеева И. И. Основы теории обучения пониманию иноязычной речи (подготовка переводчиков) / И. И. Халеева. – М. : Высшая школа, 1989. – 238 с.
228. Хайек Ф. А. Познание, конкуренция и свобода / Ф. А. Хайек. – СПб. : Пневма. – 1999. – 228 с.
229. Хапілова В. П. Соціально-психологічні умови формування конкурентоздатності майбутніх менеджерів : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. психолг. наук : спец. 19.00.05 «Соціальна психологія; психологія соціальної роботи» / В. П. Хапілова. – Київ, 2006. – 173 с.
230. Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна. [Офіційний сайт] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www-foreign.univer.kharkov.ua/ua/navchannya/infopac.html>.
231. Харькин В. Н. Педагогическая импровизация: теория и методика / В. Н. Харькин. – МГПУ им. В. И. Ленина. – М. : МИПНВ Магистр, 1992. – 159 с.

232. Хмель Н. Теоретичні основи професійної підготовки вчителя : автореф.дис.на здобуття наук. ступеня доктора пед. наук. : спец. 13.00.01 «Загальна педагогіка та історія педагогіки» / Н. Хмель. – Київ, 1986. – 46 с.
233. Хруцкий В. Е. Современный маркетинг / В. Е. Хруцкий, И. В. Корнеева, Е. Э. Автухова. – М. : Наука, 1991. – 220 с.
234. Чалдини Р. Психология влияния / Р. Чалдин. – СПб. : Питер, 2000. – 288 с.
235. Чернилевский Д. В. Дидактические технологии в высшей школе: учеб. пособие для вузов / Д. В. Чернилевский. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 437 с.
236. Черноватий Л. М. Практичний курс англійської мови. Частина 1 : [підручник для студентів молодших курсів вищих навчальних закладів освіти (філологічні спеціальності та спеціальність «Переклад»)] / Л. М. Черноватий, В. І. Карабан.. – Вінниця : НОВА КНИГА, 2004. – 432 с.
237. Черноватий Л. М. Практичний курс англійської мови. Частина 2 : [підручник для студентів молодших курсів вищих навчальних закладів освіти (філологічні спеціальності та спеціальність «Переклад»)] / Л. М. Черноватий, В. І. Карабан. – Вінниця : НОВА КНИГА. – 2005. – 356 с.
238. Черноватий Л.М. Практичний курс англійської мови. Частина 3 : [підручник для студентів молодших курсів вищих навчальних закладів освіти (філологічні спеціальності та спеціальність «Переклад»)] / Л. М. Черноватий, В. І. Карабан. – Вінниця : НОВА КНИГА. – 2006. – 520 с.
239. Черноватий Л. М. Практичний курс англійської мови. Частина 4 : [підручник для студентів молодших курсів вищих навчальних закладів освіти (філологічні спеціальності та спеціальність «Переклад»)] / Л. М. Черноватий, В. І. Карабан. – Вінниця : НОВА КНИГА. – 2008. – 608 с.
240. Чужакин А. П. Мир перевода-1 : Introduction to interpreting XXI / А. П. Чужакин, П. Н. Палажченко. – М. : Р.Валент. – 2000. – 138 с.
241. Чупрова О. Ф. Формирование конкурентоспособности личности будущего учителя в процессе экспертно-аналитической деятельности :

- автореф. дисс. на соискание ученой степени канд. пед. наук : спец. 13.00.01 «Общая педагогика, история педагогики и образования» / О. Ф. Чупрова. – Иркутск, 2004. – 22 с.
242. Шадриков В. Д. Проблемы системогенеза профессиональной деятельности / В. Д. Шадриков. – М. : Наука, 1982. – 185 с.
243. Шаповалов В. И. Формирование конкурентоспособности школьников в условиях дополнительного образования : автореф. дисс. на соискание научн. степени доктора. пед наук : спец. 13.00.01 «Общая педагогика, история педагогики и образования» / В. И. Шаповалов. – Ярославль, 2007. – 39 с.
244. Шаповалов В. И. Формируем конкурентоспособную личность / В. И. Шаповалов // Школьные технологии. – 2003. – № 3. – С. 38–44.
245. Швейцер А. Д. Перевод как акт межкультурной коммуникации / А. Д. Швейцер // Актуальные проблемы межкультурной коммуникации. – М. : МГЛУ, 1999. – С. 180–187.
246. Швейцер А. Д. Теория перевода : Статус, проблемы, аспекты. – М. : Наука, 1988. – 214 с.
247. Шевченко И. И. Влияние ценностных ориентаций на формирование конкурентоспособности личности студентов : автореф. дисс. на соискание учен. степ. кандидата пед. наук : спец. 13.00.08 «Теория и методика профессионального образования» / И. И. Шевченко. – Махачкала, 2007. – 24 с.
248. Шегда А. В. Менеджмент : [підручник] / А. В. Шегда. – К. : Знання, 2004. – 687 с.
249. Шепель В. М. Имиджология. Как нравится людям / В. М. Шепель. – М. : Народное образование, 2002. – 576 с.
250. Широбоков С. Оценка качества подготовки конкурентоспособного специалиста в России и Соединенных Штатах Америки [Электронный ресурс] / С. Широбоков. – Режим доступа : <http://www.prof.msu.ru.-/publ/conf/conf46.htm>.

251. Шпак М. В. Проблеми підготовки фахівців аграрного профілю в умовах реформування вищої школи [Електронний ресурс] / М. В. Шпак. – Режим доступу : www.btsau.kiev.ua/-ua/edition.php?read=695.
252. Штепа О. С. Складові процесу самоменеджменту та діагностика його рівня // Актуальні проблеми практичної психології : зб. наук. праць. Ч. I.– Херсон : ПП Вишемирський В. С., 2008.– С. 449–451.
253. Штофф В. А. Моделирование и философия / В. А. Штофф. – М. : Высшая школа, 1966. – 301 с.
254. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 432 с.
255. Щур С. Застосування рейтингового методу оцінки конкурентоспроможності при підборі кандидатів на керівні посади / С. Щур // Економіст. – 1999. – № 10. – С. 71–76.
256. Щур С. Методика оцінки конкурентоспроможності управлінського персоналу / С. Щур // Україна: аспекти праці. – 1999. – № 7. – С. 34–37.
257. Энциклопедия профессионального образования : [в 3-х т.] / [Под ред. С. Я. Батышева]. – М. : АПО, 1998. – Т. 2. – 440 с.
258. Юрчук В. В. Современный словарь по психологии / В. В. Юрчук. – Минск : Современное слово, 1998. – 768 с.
259. Янковець А. В. Підготовка майбутніх перекладачів засобами інформаційно-комунікаційних технологій у вищих військових навчальних закладах [текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. пед. наук : спец. 13.00.04 «Теорія і методика професійної освіти» / А. В. Янковець. – Хмельницький, 2005. – 20 с.
260. Ярошенко С. П. Організаційно-економічні резерви підвищення конкурентоздатності м'ясного підкомплексу АПК : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук : спец. 08.07.02 «Економіка сільського господарства і АПК» / С. П. Ярошенко. – Миколаїв, 1998. – 35 с.
261. Byram M., Morgan C. Teaching and learning language and culture. – Clevedon, Philadelphia, Adelaide. Multicultural Matters Ltd., 1994. – 219 p.

262. Cohen D. and O. Causa . The Ladder of Competitiveness: How to Climb it, Development Centre Studies, OECD Publishing, 2006. – 137p.
263. Common European Framework of Reference for Languages: Learning, teaching, assessment. Council of Cultural Cooperation Education Committee. Modern Languages Division, Strasbourg. - Cambridge: Cambridge University Press, 2001. - 260 p.
264. Dewey J. Democracy and education: An Introduction to the philosophy of education. N. Y., 1999.
265. Holz-Mänttari, Justa 1984. Translatorisches Handeln. Theorie und Methode. *Annales Academiae Scientiarum Fennicae B* 226. Helsinki: Suomalainen Tiedeakatemia.
266. Jones E.E. Interpersonal perception, NY, 1990. – 313 p.
267. Nonverbal communication : science and applications / editors David Matsumoto, Mark G. Frank, Hyi Sung Hwang. – SAGE Publications, Inc, 2012. – 336 p.
268. Nunan D. The learner centred curriculum: A study in the second language learning. – Cambridge: Cambridge University Press, 1988. – 196 p, c. 90.
269. Porter M. Competitive Advantage. – New York: McMillan Publishing Co, Inc., 1985. – 576 p.
270. Schutz A. Assertive, offensive, protective, and defensive styles of self-presentation: a taxonomy // *The Journal of psychology*, 132 (6), 1998.
271. Soars Liz and John. New Headway Intermediate. English Course – Oxford University Press, 2003. – 159 p.
272. Tedeschi J.T., Riess M. Identities, the phenomenal self, and laboratory research / Impression management theory and social psychological research. N.Y.: Academic Press, 1981.
273. Theory and Policy of International Competitiveness by Fidelis Ezeala-Harrison. : Westport, CT. 1999. – 228 p.
274. Trade Policies for International Competitiveness. Edited by Robert C. Feenstra. 1989. – 272 p.

275. Van Hoof H. Theorie et pratique de l 'interpretation. Munchen: Max Hueber, 1962. P. 59-68

Додаток А**Порівняльний аналіз
відмінностей між поняттями «перекладач» та «тлумач»
за І. Корунцем**

Перекладач	Тлумач
<ul style="list-style-type: none">- може працювати вдома;- розплановує свою роботу;- має вибір часу;- працює відповідно до своїх біоритмів.	<ul style="list-style-type: none">- не має вибору часу;- виконує роботу завжди вголос;- залежить від потреби в ньому;- користується технічними засобами (телефон, мікрофон, Інтернет)

Додаток Б

Аналіз робочих програм дисциплін циклу професійної та практичної підготовки студентів спеціальності 6.020303 «Філологія. Переклад»

Дисципліни циклу професійно-орієнтовної підготовки.	Мета курсу
Практика усного та писемного мовлення	Основна увага приділяється комунікативному, ситуативному і текстуальному підходам. Мета курсу – забезпечити вільне володіння студентами мовою.
Практична фонетика	Основою курсу є розвиток розуміння системності фонетичних явищ мови, взаємодія постійних та варіативних рис фонетичних одиниць.
Практична граматики	Завдання курсу полягає в тому, щоб дати студентам практичні знання граматичної побудови англійської мови і виробити в них тверді навички граматично правильної англійської мови в її усній та письмовій формі.
Латинська мова	Мета вивчення дисципліни полягає у тому, щоб продемонструвати на прикладі «мертвої» мови можливі шляхи розвитку сучасних мов та навчити студентів вмінню розуміти та пояснювати мовні явища,

	осмислювати процеси взаємодії соціальних та мовних факторів, усвідомлювати механізми, що зумовлюють збагачення словникового складу, шляхом порівняння засобів передачі змісту в різних мовах.
Порівняльна лексикологія іноземної та української мов	Основне завдання курсу: ознайомити студентів із лексикологією та лексикографією, типами одномовних, двомовних та багатомовних словників, внеском українських вчених у розбудову лексикології іноземних мов та української мови, шляхами збагачення словникового складу семантичним розвитком слова, словотворенням, словоскладанням, конверсією.
Порівняльна граматики іноземної та української мов	Основні завдання курсу висвітлити теоретичні основи граматичної будови іноземної та української мов згідно із сучасним станом лінгвістичних знань; розвивати у студентів вміння визначати та класифікувати основні спільні й відмінні риси та явища граматичної будови у мовах, що порівнюються; розвивати у студентів вміння виявляти типові мовні

	<p>структури і типи мов на основі закономірностей граматичної будови іноземної та української мов.</p>
<p>Порівняльна стилістика іноземної та української мов</p>	<p>У курсі передбачено вивчення таких розділів, як:</p> <p>стилістична характеристика тексту як цілого та її відтворення при перекладі;</p> <p>засоби передавання в обох мовах стилістичного забарвлення слів (архаїзми, вульгаризми, канцеляризми, колоквіалізми тощо);</p> <p>експресивна конкретизація при перекладі;</p> <p>передача стилістичних засобів: повторів, паралелізмів, метафор, метонімії, гри слів тощо;</p> <p>розкриття алюзій та прихованих цитат;</p> <p>передача композиційних особливостей оригіналу.</p>
<p>Практичний курс другої іноземної мови і перекладу</p>	<p>Мета курсу: навчити студентів вільно і правильно спілкуватися іноземною мовою (з дотриманням всіх фонетичних, лексико-синтаксичних норм), головним чином, у ситуаціях професійного спілкування; робити лінгвостилістичний аналіз наукових і художніх текстів; обговорювати й</p>

	<p>аналізувати художні твори, їх зміст, композиційні та стилістичні особливості; реферувати й аналізувати іноземною мовою суспільно-політичні, літературознавчі й лінгвістичні тексти; передавати інформацію загально-філологічного і суспільно-політичного змісту в різних видах робіт.</p>
<p>Основи теорії мовної комунікації</p>	<p>Курс передбачає вивчення наступних тем: структура теорії мовної комунікації та її понятійний апарат;</p> <p>одиниці мовленнєвої комунікації; універсальні й етноспецифічні аспекти мовного спілкування та бар'єри міжкультурної комунікації;</p> <p>перлокутивний й алокутивний аспекти мовної комунікації; комунікативні хиби та невдачі; мовне спілкування у європейській культурі;</p> <p>продукування і сприйняття мовлення у спілкуванні.</p>
<p>Історія основної іноземної мови</p>	<p>Вивчення цього курсу поглиблює загальнофілологічну підготовку майбутніх перекладачів; сприяє розумінню студентами структури та системи англійської мови;</p>

	<p>знайомить їх з основними результатами історичних процесів, характерними для розвитку цієї мови, показує причини та шляхи утворення тих специфічних особливостей, які властиві їй сучасному стану.</p>
<p>Лінгвокраїнознавство (країн першої іноземної мови)</p>	<p>Мета курсу – формування у студентів системи сучасних лінгвокультурологічних знань, переважно про специфіку мовних картин світу і відповідні особливості мовної поведінки носіїв іноземних мов, які вивчаються студентами, та вмінь застосовувати набуті знання в удосконаленні практики іншомовного спілкування, перекладу та в адекватному лінгвокультурологічному аналізі іноземної мови і мовлення</p>
<p>Теорія перекладу</p>	<p>Курс має на меті ознайомити студентів з найважливішими загально-теоретичними, лінгвістичними та методичними аспектами перекладу, а також навчити їх адекватно відтворювати значення різних змістовних єдностей мови першотвору мовою перекладу. У курсі передбачено вивчення таких розділів, як еквівалентність перекладу та засоби її досягнення,</p>

	<p>поняття прагматичної еквівалентності перекладу, лексико-граматичні особливості перекладу різних функціональних стилів, способи роботи зі словниками різних типів.</p>
<p>Вступ до перекладознавства</p>	<p>У курсі “Вступ до перекладознавства” висвітлюються питання ролі й місця перекладу в епоху науково-технічної революції, значення перекладу та найвизначніших перекладачів для розвитку і становлення окремих мов і літератур, визначається роль перекладу у взаємозбагаченні сучасних національних мов, літератур, культур, у взаємообміні науково-технічними досягненнями в міжнародному масштабі, в поширенні передових ідей та технологій. Велика увага приділяється таким проблемам загального перекладознавства, як: будова й особливості функціонування мови; взаємозв’язок мови і суспільства, мови і культури; роль і місце іншомовних зразків у рідній мові та їх адекватний переклад; типи та види перекладу, їх особливості.</p>
<p>Практика перекладу з основної іноземної мови</p>	<p>Головна мета курсу полягає в прищепленні студентам навичок</p>

	філологічного аналізу тексту та свідомого знаходження найкращого засобу перекладу шляхом зіставлення англійської та української мов.
Сучасні інформаційні технології та основи прикладної лінгвістики	Предмет передбачає знайомство із сучасними інформаційними системами, мовами програмування, з електрообчислювальною технікою і периферійними засобами; використання основних видів програмного забезпечення (текстових редакторів, навчальних програм, програм статистичної обробки текстів); використання максимального зв'язку і копіювальної техніки.

**Порівняльний аналіз тем, що вивчаються студентами під час курсу
«Практика усного та писемного мовлення (англійська мова)»**

Черноватий Л. М. Практичний курс англійської мови. Частина 1-4 : [підручник для студентів молодших курсів вищих навчальних закладів освіти (філологічні спеціальності та спеціальність «Переклад»)]		Возна М. О. Англійська мова для перекладачів і філологів 1-4 курс/ М. О. Возна, А. Б. Гапонів, О. Ю. Васильченко, Н. С. Хоменко: [за заг. ред. В. І. Карабана].
Курс	Тема	Тема
1	Моя родина. Людина. Житло. Їжа. Університетська освіта в Україні, Англії, Америці.	Перекладачі та переклад в сучасній культурі. Я – першокурсник. Київський Національний університет імені Т.Г.Шевченка. Погода та клімат. Туризм в Україні. Візит до Києва. Українські традиції. Вихід у світ. Домашні розваги. Різдво у Великій Британії. Подорожування в Британії. Домівка британця. Британська сім'я. Зроби сам.
2	Великобританія. Лондон. Транспортна система Великобританії та Лондону. США. Найбільші міста. Нью-Йорк. Україна. Найважливіші міста. Київ. Мегалопіси та їхні проблеми. Погода.	Кар'єри та професії у XXI столітті. Здоров'я. Америка та американці. Британія та британці. Україна та українці. Мистецтво.

	<p>Мода.</p> <p>Тваринний світ. Рослинний світ.</p> <p>Проблеми села в англомовних країнах.</p>	
3	<p>Географія, населення, свята Великобританії, США, Україні.</p> <p>Театр і кіно у Великобританії, США, Україні.</p> <p>Індустрія повітряних перевезень у США та Україні.</p> <p>Індустрія готельного господарства у Великобританії та Україні.</p> <p>Медицина. Мова і мозок.</p>	<p>Світ навколо нас</p> <p>Природа Англії</p> <p>Книги та письменники</p> <p>Свята, традиції та кулінарія</p> <p>Мистецтво. Кіно</p>
4	<p>Політична система Великої Британії та США.</p> <p>Юридична система.</p> <p>Економічна система Великої Британії, США та України</p> <p>Розмаїття засобів комунікації</p>	<p>Освіта.</p> <p>Політична система.</p> <p>Закон та порядок.</p> <p>Засоби масової інформації.</p>

Додаток Д
Визначення поняття «перекладач»

вітчизняними та зарубіжними вченими

Характеристика поняття «перекладач»	Автор
<p>транслятор, який «перетворює» усний або письмовий текст, створений однією мовою, на текст іншою мовою;</p> <ul style="list-style-type: none"> - передавальна ланка інформації; - фахівець з активного володіння двома мовами в ситуації підвищеної складності; - унікальний накопичувач відомостей про різні галузі людських знань та людської діяльності; - консультант із міжнародної комунікації; 	І.С.Алексєєва
<ul style="list-style-type: none"> - головна сполучна ланка, яка покликана забезпечувати міжкультурну комунікацію; 	М.К.Гарбовський
<ul style="list-style-type: none"> - рецептор оригіналу, творець тексту на МП, творець повноправної заміни оригіналу; 	Т.А.Казакова
<ul style="list-style-type: none"> - мовний посередник, ретранслятор; 	Л.К.Латишев, В.І.Провоторов
<ul style="list-style-type: none"> - перетворюючий пристрій, який трансформує текст на ІМ в текст на МП; 	З.Д.Львовська
<ul style="list-style-type: none"> - не просто носій чужих ідей, а професіонал, який передає повідомлення, закодоване однією 	Р.К.Міньяр-Белоручев

мовою, за допомогою іншої;	
- посередник;	Г.Е.Мірам
- перекладач займає проміжне положення між мислителем і художником;	Я.І. Рецкер
- фахівець з активного володіння двома мовами в ситуації підвищеної складності, де існує нерівноправність партнерів;	А.П. Чужакин, П.Р.Палажченко
- учасник складного виду мовного спілкування; - мовний посередник;	А.Паршин
- комунікатор у багатовимірному інформаційному просторі;	Н. В. Сигарева
- посередник;	А. В.Федоров
- текстовик, фахівець із створення текстів через культурні та мовні бар'єри;	Ю.Хольц-Мянттярі
- медіатор культур;	Г.В.Єлізарова
- міст між культурами.	І.Франко

Діагностувальний інструментарій

Діагностика загального рівня комунікативності

(за В. Ряховським)

Інструкція: Вам пропонується ряд запитань, на які потрібно відповісти, використовуючи 3 варіанти відповідей: «так», «ні», «іноді».

1. Ви очікуєте на буденну ділову зустріч. Чи виводить це вас із звичної колії?
2. Чи не відкладаєте ви візит до лікаря аж доти, доки вже зовсім не сила терпіти?
3. Чи не викликає у вас невдоволення або збентеження доручення виступати з доповіддю чи повідомленням у зв'язку із якоюсь нагодою?
4. Ви маєте нагоду поїхати у відрядження до міста, де ніколи ще не бували. Чи докладете ви максимум зусиль для того, щоб уникнути цієї поїздки?
5. Чи любите ви ділитися своїми переживаннями з іншими?
6. Чи дратує вас прохання незнайомої людини (показати дорогу, назвати час, відповісти на якесь запитання тощо)?
7. Чи вірите ви в існування проблеми «батьків і дітей» та в те, що людям різних поколінь важко зрозуміти один одного?
8. Чи не посоромитеся ви нагадати знайомому, що він забув повернути 10 гривень, що їх ви позичили йому кілька місяців тому?
9. У кафе вам подали недоброякісну страву. Чи змовчите ви, лише незадоволено відсунувши тарілку?
10. У ситуації один на один з незнайомою людиною ви не розпочнете бесіду самі і вам не сподобається, якщо першою заговорить вона. Чи це так?
11. Вас жахає будь-яка довга черга (у магазині, бібліотеці, касі кінотеатру тощо). Вам легше відмовитися від свого наміру, ніж встати у хвіст і нудитися в очікуванні?

12. Чи боїтеся ви брати участь у залагодженні конфліктної ситуації?

13. У вас є власні, суто індивідуальні критерії оцінювання творів літератури, мистецтва, культури, ніяких «чужих» думок з цього приводу ви не приймаєте. Це так?

14. Почувши десь у неофіційній ситуації («в кулуарах») явно помилкову точку зору з добре відомого вам питання, ви, скоріше за все, промовчите?

15. Чи викликає у вас невдоволення прохання знайомих допомогти розібратися в якійсь проблемі чи навчальній темі?

16. Вам легше формулювати свою точку зору (думку, оцінку) у письмовій формі, ніж в усній?

Методика експертної оцінки невербальної комунікації

(А. М. Кузнецова)

Висловіть свою думку про певні особливості поведінки людини в спілкуванні з вами. На кожне з питань пропонуються чотири варіанти відповідей. Вам потрібно вибрати ту з них, яка, на ваш погляд, найбільш точно характеризує цю людину. Обведіть у бланку відповідей ту літеру, яка відповідає обраній вами відповіді.

- А - завжди,
- Б - часто,
- В - рідко,
- Г - ніколи.

1. Чи вважаєте ви, що він (вона) вміє добре доповнювати зміст своїх слів немовними засобами (міміка, жести, поза тощо)?

2. Чи розуміє він (вона) ваші емоції за виразом вашого обличчя?

3. Чи може він (вона) знайти відповідні інтонації голосу для вираження своїх почуттів і ставлення до інших людей?

4. Чи вважаєте ви, що він (вона) вміє правильно розуміти значення ваших поглядів (прояв симпатії, інтересу, залучення уваги, прояв

хвилювання тощо)?

5. Чи вважаєте ви, що у нього/неї бувають «зайві» жести і рухи, коли він/вона намагається висловити свої думки та почуття?

6. Чи вміє він (вона) стримувати прояви своїх негативних емоцій і відносин?

7. Як ви вважаєте, чи реагує він (вона) на зміни вашого голосу (на прояв іронії, хвилювання і т. д.)?

8. Чи буває, що його (її) невербальна поведінка не відповідає тому, про що він (вона) говорить?

9. Чи вміє він (вона), на вашу думку, виразом очей і поглядом виявити увагу до інших людей, привітність, зацікавленість?

10. Як ви вважаєте, чи може він (вона) керувати своєю мімікою під час конфліктної ситуації?

11. Чи відрізняється його (її) міміка виразністю, розмаїттям, гармонією?

Експрес-опитування «Індекс толерантності»

(Г. У. Солдатова, О. А. Кравцова, О. Є. Хухлаев, Л. А. Шайгерова)

Оцініть, будь ласка, наскільки Ви згодні або не згодні з наведеними твердженнями, і відповідно до цього поставте галочку або будь-який інший значок навпроти кожного твердження:

№	№	Твердження	Абсолютно не згоден	Не згоден	Швидше не згоден	Швидше згоден	Згоден	Повністю згоден
	1	У засобах масової інформації може бути представлена будь-яка думка.						
	2	У змішаних шлюбах						

	зазвичай більше проблем, ніж у шлюбах між людьми однієї національності.						
3	Якщо друг зрадив, треба помститися йому.						
4	До людей кавказької національності почнуть ставитися краще, якщо вони змінять свою поведінку.						
5	У суперечці може бути правильною тільки одна точка зору.						
6	Жебраки і безхатченки самі винні у своїх проблемах.						
7	Нормально вважати, що твій народ кращий за всі інші.						
8	З неохайними людьми неприємно спілкуватися.						
9	Навіть якщо у мене є своя думка, я готовий вислухати й інші точки зору.						
10	Всіх психічно						

	хворих людей необхідно ізолювати від суспільства.						
11	Я готовий прийняти як члена своєї сім'ї людину будь-якої національності.						
12	Біженцям треба допомагати не більше, ніж усім останнім, оскільки у місцевих проблем не менше.						
13	Якщо хтось вчиняє зі мною грубо, я відповідаю тим самим.						
14	Я хочу, щоб серед моїх друзів були люди різних національностей						
15	Для наведення ладу в країні необхідна «сильна рука».						
16	Приїжджі повинні мати ті ж самі права, що і місцеві жителі.						
17	Людина, яка думає не так, як я, викликає у мене роздратування.						
18	До деяких націй і народів важко добре						

	ставиться.						
19	Безлад мене дуже дратує.						
20	Будь-які релігійні течії мають право на існування.						
21	Я можу уявити чорношкіру людину своїм близьким другом.						
22	Я хотів би стати більш терплячою людиною по відношенню до інших.						

Шкала соціальної дистанції

(Е.Богардус)

Інструкція: Перед Вами (А) список тверджень і (Б) список груп.

А. Для кожної групи із запропонованого списку вкажіть єдине правильне для Вас твердження, що може стати завершенням наступної фрази: «Для мене особисто можливо і бажано прийняти представника даної групи ...»

1. як близького родича (наприклад, партнера по шлюбу); 2. як близького друга; 3. як сусіда по будинку; 4. як колегу по роботі; 5. як громадянина моєї країни; 6. як гостя (туриста) в моїй країні; 7. я не хотів би бачити його в моїй країні.

Етнічна група	Місце в списку
Англіїці	

Білі американці	
Канадці	
Шотландці	
Ірландці	
Французи	
Німці	
Шведи	
Голландці	
Норвежці	
Іспанці	
Фіни	
Росіяни	
Італійці	
Поляки	
Вірмени	
Чехи	
Індійці	
Євреї	
Греки	
Мексиканці	
Американці мексиканського походження	
Японці	
Американці японського походження	
Філіппінці	
Афроамериканці	
Турки	
Китайці	
Корейці	
Індуси	

Вивчення здатності до самоуправління у спілкуванні (за М. Фетіскін, В. Козлов, Г. Мануйлов)

Методика призначена для визначення мобільності, адаптивності в різних ситуаціях спілкування.

Інструкція до тесту: Нижче наведені висловлювання, що стосуються різних ситуацій у спілкуванні. Всі висловлювання різні, за змістом не збігаються, тому уважно вчитайтесь в кожне з них, перш ніж відповідати. Якщо вислів «правильно» або «скоріше правильно» стосується вас, поставте букву «в» поруч із відповідним номером висловлювання. Важливо, щоб ви відповідали щиро і чесно.

Тестовий матеріал

1. Я вважаю, що імітувати поведінку інших людей важко.
2. У моїй поведінці найчастіше відображається все те, що я думаю і в чому я переконаний насправді.
3. На вечірках, у різних компаніях я не намагаюся робити або говорити те, що приємно іншим.
4. Я можу захищати лише ті ідеї, в які сам вірю.
5. Я можу виголошувати промови експромтом навіть на ті теми, з яких не маю майже ніякої інформації.
6. Я вважаю, що вмію виявляти себе так, щоб справити враження на людей або розважити їх.
7. Якщо я невпевнений, як слід поводитися в певній ситуації, то починаю орієнтуватися на поведінку інших людей.
8. Можливо, з мене вийшов би непоганий актор.
9. Я рідко потребую порад друзів при виборі книг, музики або фільмів.
10. Іноді здається, що я переживаю більш глибокі емоції, ніж це є насправді.

Тест на ригідність

(А. Барташев)

Методика є переліком тверджень, з якими досліджуваний може погодитися чи ні.

Інструкція. Оцініть твердження з позиції «згоди – незгоди»

Текст опитувальника

- 1 Корисно читати книги, в яких містяться думки, протилежні моїм власним.
- 2 Мене дратує, коли відволікають від важливої роботи (наприклад, просять поради).
- 3 Свята потрібно відзначати з родичами.
- 4 Я можу бути в дружніх стосунках з людьми, чії вчинки не схвалюю.
- 5 У грі я волію вигравати.
- 6 Коли я спізнююся куди-небудь, я не в змозі думати ні про що інше, окрім як швидше доїхати.
- 7 Мені важче зосередитися, ніж іншим.
- 8 Я багато часу приділяю тому, щоб усі речі лежали на своїх місцях.
- 9 Я дуже напружено працюю.
- 10 Непристойні жарти нерідко викликають у мене сміх.
- 11 Я довіряю тому, що за моєю спиною про мене говорять
- 12 Мене легко переспорити.
- 13 Я волію ходити відомими маршрутами.
- 14 Усе своє життя я суворо дотримуюся принципів, заснованих на почутті боргу.
- 15 Часом мої думки проносяться швидше, ніж я встигаю їх висловити.
- 16 Буває, що чиясь безглузда помилка викликає у мене сміх.
- 17 Буває, що мені спадають погані слова, часто навіть лайка, я не можу від їх ніяк позбутися.
- 18 Я впевнений, що в мою відсутність про мене говорять.

19 Я спокійно виходжу з дому, не турбуючись про те, чи замкнені двері, вимкнене світло, газ і т.п.

20 Найважче для мене в будь-якій справі – це початок.

21 Я практично завжди стримую свої обіцянки.

22 Не можна строго засуджувати людину, яка порушує формальні правила

23 Мені часто доводилося виконувати розпорядження людей, які набагато менше знають, ніж я.

24 Я не завжди говорю правду.

25 Мені важко зосередитися на виконанні будь-якого завдання або роботи.

26 Дехто налаштований проти мене.

27 Я волію завершувати розпочате.

28 Я завжди намагаюся не відкладати на завтра те, що можна зробити сьогодні.

29 Коли я йду або їду по вулиці, я часто зауважую зміни в навколишньому середовищі – підстрижені кущі, нові рекламні щити і т. д.

30 Іноді я так наполягаю на своєму, що люди втрачають терпіння.

31 Іноді знайомі жартують над моєю акуратністю і педантичністю.

32 Коли я не маю рацію, я не серджуся.

33 Зазвичай мене насторожують люди, які ставляться до мене більш дружньо, ніж я очікував.

34 Мені важко відволіктися від розпочатої роботи навіть ненадовго.

35 Коли я бачу, що мене не розуміють, я легко відмовляюся від наміру довести що-небудь.

36 У важкі моменти я вмію подбати про інших.

37 У мене потяг до зміни місць, я щасливий, коли блукаю десь або подорожую.

38 Мені нелегко перейти на нову справу, але потім, розібравшись, я справляюся з нею краще за інших.

39 Мені подобається детально вивчати те, чим я займаюся.

40 Мати або батько змушували мене підкорятися навіть тоді, коли я вважав це нерозумним.

41 Я вмю бути спокійним і навіть трохи байдужим побачивши чужого нещастя.

42 Я легко переключаюсь з однієї справи на іншу.

43 З усіх думок щодо спірного питання тільки одна є дійсно слухною.

44 Я люблю доводити свої вміння і навички до автоматизму.

45 Мене легко захопити новими ідеями.

46 Я намагаюся домогтися свого наперекір обставинам.

47 Під час монотонної роботи я мимоволі починаю змінювати спосіб дії, навіть якщо це часом погіршує результат.

48 Люди часто задрять моєму терпінню та прискіпливості.

49 На вулиці або у транспорті я часто розглядаю людей, яки мене оточують.

50 Якщо люди не були б налаштовані проти мене, я б досяг у житті набагато більшого

Картка оцінки студента-практиканта

_____ курсу _____ групи _____

(ПІБ)

під час проходження перекладацької практики

Запропоновані параметри слід оцінювати таким чином:

«4» – високий та постійний прояв параметру;

«3» – в більшості випадків параметр був достатнім;

«2» – параметр проявлявся не часто та на середньому рівні;

«1» – досить низький рівень параметру, проявлявся рідко чи не проявлявся взагалі.

1. Змістово-процесуальний компонент:

	«4 »	«3 »	«2 »	«1 »
Володіння знаннями, уміннями та навичками, що дають можливість успішно вирішувати професійні завдання (рівень перекладацьких, лінгвістичних, соціокультурних, текстових та комунікативних знань)				
Володіння сучасними інформаційними технологіями				
Вміння з самопрезентації				

2. Соціально-адаптивний компонент:

Здатність до подолання мовних, лінгво-психологічних та соціально-етнічних бар'єрів, розуміння невербальних засобів спілкування, використання невербальних засобів спілкування. (до здійснення міжкультурної комунікації)				
Толерантність				
Адаптивність до умов у професійній діяльності				

3. Особистісно-управлінський компонент:

Здатність діяти в нестандартних ситуаціях				
Вміння з професійного іміджування				

Володіння самоуправління	прийомами				
-----------------------------	-----------	--	--	--	--

Тест на визначення творчих здібностей

(Х. Зіверт)

Вам будуть запропоновані завдання, вирішуючи які, Ви зможете перевірити, чи може Вас «осяяти думка». Допустима і прийнятна будь-яка ідея. Намагайтеся виконувати завдання якомога швидше. Для контролю використовуйте секундомір.

Завдання. В лівій колонці таблиці (на наступній сторінці) безліч лінійок (порожніх рядків). У кожен із цих рядків Ви повинні записати одне слово. У всіх словах повинні збігатися дві початкові літери. Наприклад, починаються зі «св»: свіжий, свято, святий, свинина і т.д. Правопис і довжина слів не відіграють великої ролі. Потрібно тільки писати розбірливо. Тепер зауважте час, у вашому розпорядженні одна хвилина для заповнення кожної колонки.

Скільки ви знайдете слів, що починаються з «НО» У Вас одна хвилина Приклад «НОТАРІУС»	Виконайте те ж саме з поєднанням «БО» У Вас одна хвилина. Приклад «БОЯЗКИЙ»	Виконайте те ж саме з поєднанням «НІ» У Вас одна хвилина. Приклад «НІЖНІСТЬ»
1	1	1
2	2	2
3	3	3
4	4	4
5	5	5
6	6	6

7	7	7
8	8	8
9	9	9
10	10	10
11	11	11
12	12	12
13	13	13
14	14	14
15	15	15

Виконання цього тесту повинно показати, наскільки у Вас розвинене дивергентне (нестандартне) мислення. Мова йдеться про те, щоб відкрити абсолютно абсурдні, але в той же час раціональні зв'язки, які можуть мати місце в будь-якій системі. Ось, наприклад, кулькова ручка. Ви використовуєте її для письма та малювання, але вона може стати в нагоді і в інших випадках, наприклад, щоб зробити отвори в паперовому аркуші. Якщо ручку розгвинтити, то вона стане в нагоді для «духової рушниць», пружину можна використовувати як «стартову установку» для стрижня і т.д.

Завдання. Придумати, що можна зробити з кожним із трьох предметів, назви яких Вам пропонуються на наступних трьох картках. Скільки можливих варіантів Ви знайдете?

На кожен предмет відводиться одна хвилина. Загальний час для виконання всього завдання становить три хвилини. Якщо на перерахування можливостей у першому розділі Вам буде потрібно менше однієї хвилини (максимум 10 можливостей), запам'ятайте час і переходите до наступного розділу.

Тест «Одяг - характер - доля»

(І.Л.Добротворський)

1. Чи намагаєтесь Ви до кожного сезону купувати собі обновку незалежно від того, чи є в цьому необхідність? (Так - 3, ні - 0)

2. Ваші улюблені тканини: однотонні – 3, строкаті – 2, ні – 0.
3. Ваші улюблені узорі: квіти – 7, горошок – 5, смужки – 3, геометричний малюнок – 1, однотонні тканини – 0.
4. Як Ви оцінюєте свій стиль? Класичний – 0, спортивний – 3, модний – 5, екстравагантний – 7.
5. Чи вистачає у Вас мужності надягти занадто екстравагантну модель? Так – 5, залежить від обставин – 3, ні – 0.
6. Чи любите Ви сміливі поєднання кольорів? Так – 5, іноді – 3, ні – 0.
7. Що Вам більше подобається? Романтичні сукні – 3, англійські костюми – 2, прості спідниці – 1.
8. Який фасон капелюха вважаєте своїм? З широкими полями – 7, з невеликими полями – 4, без полів – 2, не ношу капелюхи – 0.
9. Яким сумочкам віддаєте перевагу? Спортивним на ремінці – 4, «конвертам» – 2, тим, що в моді – 0.
10. Чи любите туфлі на підборах? Так – 3, ні – 0.
11. Чи є у вашому гардеробі хоч одна річ, зроблена власноруч? Так – 3, ні – 0.
12. Удома ви ходите: у довгій спідниці – 5, в джинсах – 3, доношуєте старі речі – 0.
13. Чому віддаєте перевагу? Бусам – 7, кулонам – 3, простому ланцюжку – 1.

«Самоменеджмент - робочий стиль»

(Л.Зайверт)

Мета – комплексне дослідження ресурсів самоменеджменту.

Інструкція: На кожне з представлених нижче суджень виберіть одну із запропонованих відповідей (А, Б, В, Г), який найбільше відповідає вашим правилам і звичкам, відзначте його значком «+» у відповідній графі. При цьому відповіді означають:

А - «майже ніколи».

Б - «іноді».

В - «часто».

Г - «майже завжди».

Судження:

1 Я резервую спочатку робочого дня час для підготовчої роботи, планування.

2 Я передоручаю все, що може бути передоручено.

3 Я письмово фіксую завдання й цілі із зазначенням термінів їх реалізації.

4 Кожен офіційний документ я намагаюся обробляти за один раз і остаточно

5 Кожний день я складаю список майбутніх справ, упорядкованих за пріоритетами. Найважливіші справи я виконую в першу чергу.

6 Свій робочий день я намагаюся по можливості звільнити від сторонніх телефонних розмов, незапланованих зустрічей і несподіваних нарад.

7 Своє денне навантаження я намагаюся розподілити відповідно до графіка моєї працездатності.

8 В моєму плані часу є «вікна», що дають можливість реагувати на актуальні проблеми робочого дня.

9 Я намагаюся спрямувати свою активність таким чином, щоб у першу чергу концентруватися на деяких «життєво важливих проблемах».

10 Я вмю говорити «ні», коли на мій час хочуть претендувати інші, а мені необхідно виконати більш важливі справи.

«Мій особистий стиль»

(Н. Тамарська, О. Власова)

Для того, щоб Вам було легше зробити Ваш робочий стиль більш гармонійним, оцініть себе за допомогою анкети.

Мій особистий стиль	Майже ніколи 0 балів	Інколи 1 бал	Часто 2 бали	Майже завжди 3 бали
<p>Чи схильні Ви до того, щоб:</p> <ul style="list-style-type: none"> • відкладати виконання неприємних справ? • відкладати в часі прийняття термінових, але неприємних рішень? • перестраховуватися, заручатися думкою інших при прийнятті неприємних або важких рішень? • все робити самому? <p>Займатися кількома проблемами одночасно?</p> <ul style="list-style-type: none"> • працювати поспіхом? • прийматися за роботу без попереднього пошуку кращих підходів до справи? • переривати розпочату роботу, щоб зайнятися іншими справами? • відкладати виконання важких завдань після першої їхньої обробки? • працювати несконцентровано? 				

<ul style="list-style-type: none"> • працювати 2 години або більше без перерви? • часто не доводить справу до кінця через те, що Вас постійно відволікають? • витратити цінний для Вас час на окремі спеціальні завдання або другорядні справи? • займатися чужими справами лише тому, що вони Вас зацікавили? • братися в будь-який час за будь-яке завдання через те, що Ви не можете сказати «ні»? • займатися майже безнадійною конфронтацією, наприклад пошуком винних у помилку? • прагнути до бездоганного виконання завдань, коли це не потрібно? • намагатися знати всі факти? • виявляти ініціативу лише з примусу? • намагатися завжди допомогти іншим при вирішенні їхніх проблем? 				
--	--	--	--	--

Додаток Ж

Миколаївський національний університет імені
В.О. Сухомлинського

(повна назва вищого навчального закладу)

Кафедра перекладознавства

кафедра (предметна, циклова комісія)

РОБОЧА ПРОГРАМА СПЕЦКУРСУ

«Конкурентоздатність майбутніх перекладачів»

(шифр і назва навчальної дисципліни)

напряму підготовки 0203 Гуманітарні науки

(шифр і назва напряму підготовки)

для спеціальності 6.020303 «Філологія. Переклад (англійська, німецька)»

(шифр і назва спеціальності)

спеціалізації _____

(назва спеціалізації)

інституту, факультету, відділення факультету іноземної філології

(назва інституту, факультету, відділення)

Миколаїв – 2009

1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, напрям підготовки,	Характеристика навчальної дисципліни
-------------------------	----------------------------------	--------------------------------------

	освітньо-кваліфікаційний рівень	денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів – 1.5	Галузь знань _____ (шифр і назва)	Нормативна (за вибором)	
	Напрямок підготовки 0203 Гуманітарні науки (шифр і назва)		
Модулів – 1	Спеціальність (професійне спрямування): 6.020303 Філологія. Переклад	<i>Рік підготовки:</i>	
Змістових модулів –		II-й	-й
Індивідуальне науково-дослідне завдання _____ (назва)		Семестр	
Загальна кількість годин - 54		III-й	
		<i>Лекції</i>	
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 2 самостійної роботи студента – 3/4	Освітньо-кваліфікаційний рівень: бакалавр філології, перекладач іноземної мови	10 год.	год.
		<i>Практичні, семінарські</i>	
		16 год.	год.
		<i>Лабораторні</i>	
		год.	год.
		<i>Самостійна робота</i>	
		28 год.	год.
	Вид контролю: МКР, залік		

Трансформаційні процеси, що відбуваються на міжнародній арені, інтеграція України до європейської та світової спільноти, приєднання вітчизняної системи вищої освіти до Болонської декларації, орієнтація на Загальноєвропейські Рекомендації з мовної освіти висувають особливі

вимоги до професійної підготовки майбутніх перекладачів, образ яких пов'язується із професіоналами інноваційного типу, а професія стає однією з найбільш запитаних. Володіння іноземною мовою сприймається як необхідна, але недостатня умова виконання перекладачем його професійних завдань на високому рівні. Зазначене вище потребує значного підвищення ефективності навчально-виховного процесу, спрямованого на формування конкурентоздатних фахівців цього напрямку. Зміст освіти має не лише забезпечувати студентів професійними знаннями, а і сприяти розвитку особистих якостей, що забезпечують конкурентоздатність перекладачеві, та готувати до роботи в умовах, що змінюються. Вирішити це завдання в межах обов'язкового мінімуму змісту освіти, визначеному ОКХ та ОПП, практично неможливо, тому для вирішення цього завдання необхідно його розширити, поглибити, збагатити за рахунок інформування студентів про нові вимоги до підготовки фахівця, про ситуацію на ринку праці та формування на цій основі уявлення про конкурентоздатність фахівця. Отже, перед сучасним ВНЗ стоїть завдання забезпечити майбутніх перекладачів не лише професійними знаннями, вміннями та навичками, а й сформувати у нього вміння презентувати себе на ринку праці, вільно орієнтуватися в умовах ринкової економіки, діяти відповідно до нових умов, вирішувати проблемні ситуації, бути впевненим у своїх силах, зможуть творче використовувати свої знання, працювати з сучасними технологіями, бути мобільним, що й забезпечить його конкурентоздатність.

Навчальний курс є комплексом інтегрованих знань, на основі яких формуються певні уявлення, вміння, навички щодо функціонування та перемоги в конкурентній боротьбі на ринку праці. Процес засвоєння програми спецкурсу надає можливості для вирішення таких задач: здобути знання про позитивні наслідки конкуренції, про співвідношення понять «конкурентоздатність»/ «конкурентоспроможність», конкурентоздатність майбутніх перекладачів, навчитися розвивати її структурні компоненти та використовувати ці знання у професійній діяльності.

Введення даного спецкурсу дасть змогу створити емоційно сприятливу атмосферу на заняттях, що підвищило інтерес до вивчення зазначених категорій, ефективно організувало пізнавальну та практичну діяльність студентів, сприяло ефективному формуванню структурних компонентів досліджуваного конструкту в навчальному процесі.

Мета спецкурсу полягає в ознайомленні та формуванні у студентів основних складових конкурентоздатності майбутніх перекладачів.

Завдання спецкурсу:

а) довести майбутнім перекладачам потребу в формуванні конкурентоздатності;

б) забезпечити засвоєння теоретичних знань із проблеми формування досліджуваного феномену;

в) сприяти формуванню структурних компонентів конкурентоздатності майбутніх перекладачів.

ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНИХ ЕЛЕМЕНТІВ ЗМІСТОВОГО МОДУЛЯ

Теми лекцій

№	Тема та план лекції	Кількість годин
1, 2	<p>Сучасні наукові підходи до визначення феномену «конкурентоздатність»</p> <p>1. Спільні та відмінні риси понять «конкурентоздатність» та «конкурентоспроможність».</p> <p>2. Сучасні підходи до визначення феномену «конкурентоздатність».</p> <p>3. Характерні риси конкурентоздатності особистості.</p> <p>4. Залежність структури конструкту «конкурентоздатність особистості» від напрямку</p>	4

	<p>роботи фахівця.</p> <p>5. Особливості сутності та структури конкурентоздатності майбутніх перекладачів.</p>	
3	<p>Структурні компоненти конкурентоздатності майбутніх перекладачів. Частина I.</p> <p>1. Соціально-адаптивний компонент та його значення у структурі конкурентоздатності майбутніх перекладачів.</p> <p>2. Здатність до здійснення міжкультурної комунікації як показник конкурентоздатності майбутніх перекладачів.</p> <p>3. Толерантність як складова конкурентоздатності майбутніх перекладачів.</p> <p>4. Соціальна мобільність та її значення в формування конкурентоздатності майбутніх перекладачів.</p>	2
4	<p>Структурні компоненти конкурентоздатності майбутніх перекладачів. Частина II.</p> <p>1. Роль змістовно-процесуального компоненту в структурі конкурентоздатності майбутніх перекладачів. Професійні знання, вміння та навички конкурентоздатного перекладача.</p> <p>2. Значення володіння сучасними інформаційними технологіями в формування конкурентоздатності майбутніх перекладачів.</p> <p>3. Вміння з самопрезентації як показник конкурентоздатності майбутніх перекладачів</p>	2
5	<p>Структурні компоненти конкурентоздатності майбутніх перекладачів. Частина III.</p> <p>1. Основні характеристики особистісно-</p>	2

	<p>управлінського компоненту конкурентоздатності майбутніх перекладачів.</p> <p>2. Здатність до імпровізації як один із показників зазначеного компоненту.</p> <p>3. Вміння з іміджування як складова досліджуваного конструкту.</p> <p>4. Роль володіння прийомами самоменеджменту в формуванні конкурентоздатності майбутніх перекладачів.</p>	
	Всього за модуль 1	10
	Всього за курс	10

Теми семінарських занять

№ теми	Зміст, форми та методи організації семінарських занять	Кількість годин
1	<p>Застосування категорій «конкуренція», «конкурентоспроможність» та «конкурентоздатність» у різних галузях науки</p> <p>1. Позитивні та негативні сторони «конкуренції».</p> <p>2. Синонімічність понять «конкурентоздатність» та «конкурентоспроможність».</p> <p>3. Економічні, психологічні, педагогічні підходи до визначення феномену «конкурентоздатність особистості».</p> <p>4. Вплив специфічних особливостей фахової діяльності перекладачів на визначення та компонентну структуру їх конкурентоздатності</p> <p>Виконання вправи «Передай монетку»,</p>	2

	<p>мозковий штурм «Конкуренція: позитивний чи негативний феномен?», групова дискусія з теми «Як я розумію значення конкуренції в моєму професійному житті?».</p>	
2	<p>Соціально-адаптивний компонент</p> <p>конкурентоздатності майбутніх перекладачів</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Значення здатності до здійснення міжкультурної комунікації в процесі формування конкурентоздатності майбутніх перекладачів. 2. Толерантність як показник конкурентоздатності перекладача. 3. Соціальна мобільність як складова структури конкурентоздатності майбутніх фахівців з перекладу <p>Робота над кейсами, тест «Оцінка рівня конкурентоздатності».</p>	2
3	<p>Змістовно-процесуальний компонент</p> <p>конкурентоздатності майбутніх перекладачів</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Професійні знання, вміння та навички сучасного конкурентоздатного перекладача. 2. Володіння СІТ як ознака конкурентоздатності перекладача. 3. Значення вмінь з самопрезентації в формуванні конкурентоздатності майбутніх перекладачів. <p>Виконання вправ, робота над текстом «Guide to good manners».</p>	2
4	<p>Особистісно-управлінський компонент</p> <p>конкурентоздатності майбутніх перекладачів</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Здатність до імпровізації як показник конкурентоздатності майбутніх 	2

	<p>перекладачів.</p> <p>2. Залежність конкурентоздатності фахівців з перекладу від уміння з іміджування.</p> <p>3. Значення володіння прийомами самоменеджменту в формуванні конкурентоздатності студентів майбутніх перекладачів.</p> <p>Бесіда «Мій професійний імідж», вправа «Розмова з долею», рольова гра «Іноземець та перекладач».</p>	
	Всього за модуль 1	8
	Всього за курс	8

Теми практичних занять

№ теми	Зміст, форми та методи організації практичних занять	Кількість годин
1	<p>Презентація доповідей</p> <ul style="list-style-type: none"> • Філософська, соціальна, психологічна, економічна та педагогічна сутність понять «конкурентоздатність» та «конкурентоспроможність»; • «Конкурентоздатність як педагогічна проблема»; • «Основні підходи до визначення поняття «конкурентоздатна особистість»». <p>Рольова гра «Мій шлях до конкурентоздатності»</p>	2
2	<p>Специфічні особливості професійної підготовки перекладачів в Україні та за кордоном.</p> <p>1. Професійна підготовка перекладачів як</p>	2

	<p>педагогічна проблема.</p> <p>2. Стан та особливості професійної підготовки фахівців з перекладу в ВНЗ України.</p> <p>3. Аналіз навчальних планів провідних вищів України з метою визначення курсів, що сприяють формуванню конкурентоздатності майбутніх перекладачів.</p> <p>Групова дискусія «Чи можуть сучасні вищі підготувати конкурентоздатного перекладача? », рольова гра «На засіданні ради в міністерстві»</p>	
3	<p>Виконання вправ на формування показників першого та другого компонентів конкурентоздатності майбутніх перекладачів</p> <p>Захист рефератів на одну з тем:</p> <ul style="list-style-type: none"> • «Сучасні підходи до структури конкурентоздатності майбутніх спеціалістів»; • «Вербальна та невербальна комунікація в роботі сучасного конкурентоздатного перекладача»; • «Значення соціальної мобільності у становленні конкурентоздатного перекладача»; • «Професійні знання, вміння та навички перекладача в умовах конкуренції» <p>Виконання вправ, проведення дискусії «Значення невербальної комунікації для успішного виконання професійних обов'язків перекладача», тестування</p>	2
4	<p>Підсумкове заняття</p> <p>Метод фокус-групи, тести, групова дискусія «Чим відрізняється конкурентоздатний перекладач від «класичного»?»</p>	2

	<p>Захист рефератів на одну з тем:</p> <ul style="list-style-type: none"> • «Рівень підготовки фахівців з перекладу в сучасних українських ВНЗ»; • «Особистісні риси конкурентоздатного перекладача»; • «Імідж сучасного конкурентоздатного перекладача»; • «Володіння прийомами самоменеджменту як один з показників конкурентоздатності фахівця з перекладу»; • «Здатність до імпровізації як запорука конкурентоздатності перекладача»; • «Значення комп'ютера в роботі перекладачів в умовах конкуренції»; • «Роль сучасних інформаційних технологій у формуванні конкурентоздатності перекладачів » • «Самопрезентації як показник конкурентоздатності фахівців з перекладу». 	
	Всього за модуль 1	8
	Всього за курс	8

Самостійна та індивідуальна робота

Необхідність оволодіти різними навичками та вміннями самостійної роботи потребує різних підходів до теоретичних дисциплін, у зв'язку з чим виникає необхідність цілеспрямованого керівництва самостійною роботою студентів задля осмислення характеру цієї роботи у межах спецкурсу «Конкурентоздатність майбутніх перекладачів»

1. Опрацювання додаткової літератури з проблеми

«конкурентоздатність»

Підготовка до семінарського та практичного заняття № 1

2. Підготовка до семінарського та практичного заняття № 2.
Опрацювання навчальних планів провідних ВНЗ України, що готують перекладачів. Підготуватися до дискусії про можливості сучасних ВНЗ підготувати конкурентоздатних перекладачів.

3. Підготовка до семінарського та практичного заняття № 3.
Опрацювання додаткової літератури, підготовка до дискусії, здійснення аналізу ресурсів робочого часу, непродуктивної діяльності та ефективності роботи.

4. Підготовка до семінарського та практичного заняття № 4
Проведення порівняльного аналізу з метою співвіднесення своїх знань, умінь, навичок, особистих якостей із тими, що притаманні конкурентоздатному перекладачеві. Підготовка комп'ютерної презентації «Конкурентоздатність майбутнього перекладача».

5. Написання рефератів-доповідей. Вимоги:

Доповідь повинна бути певною частиною самостійним науковим аналізом щодо недослідженості тематики, проблематики і вагомості методологічної бази. Доповідь повинна тривати 7-8 хвилин і спиратися на не менше 10 джерел, серед яких будуть рівною частиною англomовні, україномовні та іншомовні, але переважатимуть праці з ХХІ ст. До наукових джерел не прийнято відносити підручники, словники та довідники й енциклопедії: вони вважаються додатковими джерелами.

Перелік тем рефератів:

- Філософська, соціальна, психологічна, економічна та педагогічна сутність понять «конкурентоздатність» та «конкурентоспроможність».
- «Конкурентоздатність як педагогічна проблема».
- «Основні підходи до визначення поняття «конкурентоздатна особистість»».

- «Сучасні підходи до структури конкурентоздатності майбутніх спеціалістів».
- «Вербальна та невербальна комунікація в роботі сучасного конкурентоздатного перекладача».
- «Значення соціальної мобільності у становленні конкурентоздатного перекладача».
- «Професійні знання, вміння та навички перекладача в умовах конкуренції».
- «Рівень підготовки фахівців з перекладу в сучасних українських ВНЗ».
- «Особисті риси конкурентоздатного перекладача».
- «Імідж сучасного конкурентоздатного перекладача».
- «Володіння прийомами самоменеджменту як один з показників конкурентоздатності фахівця з перекладу».
- «Здатність до імпровізації як запорука конкурентоздатності перекладача».
- «Значення комп'ютера в роботі перекладачів в умовах конкуренції».
- «Роль сучасних інформаційних технологій у формуванні конкурентоздатності перекладачів».
- «Самопрезентація як показник конкурентоздатності фахівців з перекладу».

6. Створення проекту «Портрет конкурентоздатного перекладача».

7. Виконання вправи «Розмова з Долею» та здійснення аналізу ресурсів робочого часу, непродуктивної діяльності та ефективності роботи.

8. Робота з мультимедійними підручниками та інтернет-джерелами.

Мультимедійні засоби навчання та інтернет сайти	Мета застосування
Багаторівневі CD-курси «Tell Me More» – 1-4 рівні, блоки тестування курсів, CD «TOEFL», «Intell» «New Dynamic English» та інш.	формування якостей змістовно-процесуального та соціально-

	адаптивного компонентів
<p>Encyclopedia Britannica (www.eb.com) www.britannica.com</p> <p>Microsoft Encarta Biography.com (www.biography.com)</p> <p>Acronym Finder (www.AcronymFinder.com) -</p> <p>FOLDOC (http://foldoc.doc.ic.ac.uk/foldoc/contents.html) Multilex, Lingvo, програми автоматизованого перекладу «Proling Office», «Prompt», «Magic Goody», SDL Trados, OmegaT</p>	формування якостей змістовно- процесуального компоненту
<p>New York Times www.nytimes.com</p> <p>Washington Post www.washingtonpost.co</p> <p>Los Angeles Times www.latimes.com</p> <p>USA Today www.usatoday.com</p> <p>Time www.time.com</p> <p>Newsweek www.newsweek.com</p> <p>Fortune www.fortune.com</p> <p>Forbes www.forbes.com</p> <p>Business Week www.businessweek.com</p> <p>Wall Street Journal http://public.wsj.com</p> <p>People http://people.aol.com</p> <p>Life www.lifemag.com</p> <p>The Times www.the-times.co.uk</p> <p>Financial Times www.ft.com</p> <p>Economist www.economist.com</p> <p>Daily Telegraph www.telegraph.co.uk</p> <p>Independent www.independent.co.uk</p> <p>CNN www.cnn.com</p> <p>BBC News http://news.bbc.co.uk</p> <p>ABCNews www.abcnews.com</p> <p>Translation Journal (http://accurapid.com/journal/index.html)Translatortips</p>	формування якостей змістовно- процесуального, соціально- адаптивного, особистісно- управлінського компонентів

(www.translatorstips.com)

American Translators Association (www.atanet.org)

Розподіл балів, які отримують студенти

модуль №1=150
Відповідь на семінарському занятті (4 заняття x 5б.= 20 б.)
Робота на практичному занятті (4 заняття x 5б. =20 б.)
Виконання завдань з самостійної роботи – 15 б.
Захист доповіді/реферату – 5 б.
Написання МКР – 90 б.

Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою	
		для курсового (роботи), практики	для заліку
90 – 100	A	відмінно	зараховано
82-89	B	добре	
74-81	C		
64-73	D	задовільно	
60-63	E		
35-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю повторного складання
0-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

A – «відмінно» – відмінне виконання лише з незначною кількістю помилок;

B – «дуже добре» – вище середнього рівня з кількома помилками;

C – «добре» – загалом правильна робота з певною кількістю грубих помилок;

- D – «задовільно» – непогано, але зі значною кількістю недоліків;
 E – «достатньо» – виконання задовольняє мінімальні критерії;
 FX – «незадовільно» – потрібно попрацювати перед тим, як отримати залік;
 F – «неприйнятно» – необхідна серйозна подальша робота.

Рекомендована література

Основна література:

1. Алексеева И.С. Профессиональный тренинг переводчика: Учебное пособие по устному и письменному переводу для переводчиков и преподавателей. – СПб.: Издательство «Союз», 2004. – 288 с.
2. Алексюк А.М. Педагогіка вищої освіти України. Історія. Теорія. підручник для студ., аспірантів та молод. викладачів вузів. – К. : Либідь, 1998. -558 с.
3. Американский менеджмент на пороге XXI века. – М.: Экономика, 1991. – С. 221-253
4. Андреев В.И. Конкурентология. Учебный курс для творческого саморазвития конкурентоспособности. – Казань: Центр инновационных технологий, 2004. – 207 с.
5. Вища освіта України і Болонський процес: Навчальний посібник/За редакцією В.Г.Кременя. Авторський колектив: М.Ф. Степко, Я.Я. Болюбаш, В.Д.Шинкарук, В.В.Грубінко,І.І.Бабін.-Тернопіль:Навчальна книга-Богдан,2004.-384с.
6. Карамушка Л. М., Філь О. А. Формування конкурентоздатної управлінської команди освітньої організації як інноваційний напрям практичної психології управління. – К.: Міленіум, 2003. – 40 с.
7. Митина Л. М. Психология развития конкурентоспособной личности. – М.: Московский психолого-социальный институт; Воронеж: Издательство НПО «МОДЭК», 2002. – 400 с

8. Чернилевский, Д.В. Дидактические технологии в высшей школе: учеб. пособие для вузов / Д.В. Чернилевский. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.

Додаткова література:

1. Гофман Ирвинг Представление себя другим в повседневной жизни / Ирвинг Гофман: Пер с англ. А.Д. Ковалёва: Ин-т социологии РАН. – М.: Канон-пресс-Ц: Кучково-поле, 2000. – 302 с.
2. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита / Е.Л. Доценко. – М.: Че.Ро: Юрайт, 2000. – 342 с.
3. Котельніков Д.І., Задорожна С.М. Управління конкурентоспроможністю. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. – К.: Видавничий дім „Слово”, 2004. – 168с.
4. Латышев Л.К., Провоторов В.И. Структура и содержание подготовки переводчиков в языковом вузе: Учебно-методическое пособие.– 2-е издание, стереотип.- М.: НВИ-ТЕЗАУРУС, 2001. - 136с
5. Михайлова Е.В. Зорівчак Р. Концепція підготовки перекладачів в Україні у ХХІ ст. // Освіта і управління. – 2002. – № 2. – С.175-182
6. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ. / Под ред. и с предисловием В.Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
7. Самоменеджмент / К. Кинан [пер. с англ.Л.В. Квасницкой]. — М.: Эксмо, 2006. — 80 с.
8. Самопрезентация. Теории, исследования, тренинг.- СПб.: Речь, 2007. - 224 с.
9. Семёнова Л.Н. Технология самопрезентации: учебно-методический комплекс / Л.М. Семёнова: под ред. К.В. Киуру. – Челябинск: Из-во ЮУрГУ. – 2005. – 54 с.

Додаток 3

A World Guide to Good Manners

How not to behave badly abroad

By Norman Ramshaw

Traveling to all corners of the world gets easier and easier. We live in a global village, but how well do we know and understand each other? Here is a sample

test. Imagine you have arranged a meeting at four o'clock. What time should you expect your foreign business colleagues to arrive? If they are German, they'll be bang on time. If they are American, they'll probably be 15 minutes early. If they are British, they'll be 15 minutes late, and you should allow up to an hour for the Italians.

When the European community began to increase in size, several guide books appeared giving advice on international etiquette. At first many people thought this was a joke, especially the British, who seemed to assume that the widespread understanding of their language meant a corresponding understanding of English customs. Very soon they had to change their ideas, as they realized that they had a lot to learn about how to behave with their business friends.

For example:

- The British are happy to have the business lunch and discuss business matters with a drink during the meal; the Japanese prefer not to work while eating. Lunch is a time to relax and get to know one another, and they rarely drink at lunch time.
- The Germans like to talk business before dinner; the French like to eat first and talk afterwards. They have to be well fed and watered before they discuss anything.
- Talking off your jacket and rolling up your sleeves is a sign of getting down to work in Britain and Holland, but in Germany people regard it as taking it easy.
- American executives sometimes signal their feelings of ease and importance in their offices by putting their feet on the desk whilst on the telephone. In Japan, people would be shocked. Showing the soles of your feet is the height of bad manners. It is a social insult only exceeded by blowing your nose in public.
- In France you shouldn't sit down in a café until you've shaken hands with everyone you know.
- In Afghanistan you should spend at least five minutes saying hello.
- In Pakistan you mustn't wink. It is offensive.
- In the Middle East you must never use the left hand for greeting, eating, drinking, or smoking. Also you should take care not to admire anything in your hosts' home. They will feel that they have to give it to you.

- In Russia you must match your hosts drink for drink or they will think you are unfriendly.
- In Thailand you should clasp your hands together and lower your head and your eyes when you greet someone.
- In America you should eat hamburger with both hands and as quickly as possible. You shouldn't try to have a conversation until it is eaten.

The Japanese have perhaps the strictest rules of social and business behaviour. Seniority is very important, and a younger man should never be sent to complete a business deal with an older Japanese man. The Japanese business card almost needs a rulebook of its own. You must exchange business cards immediately on meeting because it is essential to establish everyone's status and position.

When it is handed to a person in a superior position, it must be given and received with both hands, and you must take time to read it carefully, and not just put it in your pocket! Also the bow is a very important part of greeting someone. You should not expect the Japanese to shake hands. Bowing the head is a mark of respect and the first bow of the day should be lower than when you meet thereafter.

The Americans sometimes find it difficult to accept the more formal Japanese manners. They prefer to be casual and more informal, as illustrated by the universal "Have a nice day!" American waiters have one-word imperative "Enjoy!" The British, of course, are cool and reserved. The great topic of conversation between strangers in Britain is the weather-unemotional and impersonal. In America the great topic between strangers is the search to find Geographical link. 'Oh, really? You live in Ohaio? I had an uncle who once worked there.'

"WHEN IN ROME DO AS ROMANS DO".

Додаток К

Приклади кейсів для семінарського заняття

1. «Handshaking is the first example. In this country they shake hands much more than we do. So you mustn't forget to do that. Another difference is that at work they use first names much less than we do here in Britain. So it's preferable to call people by their family names. Food and wine take a very

important place in this country, so at a business lunch never start discussing business immediately. That might seem like bad manners».

2. «We sometimes are five or ten minutes late for a meeting but in this country you should arrive on time, because people are very punctual, especially in work situations. They usually arrive at the arranged time or even earlier. Family names are more common at work. People often use titles - Doctor, Professor, and so on. Please, remember to do the same. Your foreign colleague will tell you if he or she wants you to use their first name. You shouldn't try to be humorous or make jokes with people you don't know well, because it might make them feel uncomfortable. Business meetings are usually very serious. At first meeting it's normal to exchange business cards, but I don't recommend you to do this until the end of the meeting».

3. «When you go to this country, take plenty of business cards with you. They usually exchange cards at the beginning of a meeting, and they always read your card very carefully. You should do the same with theirs. If you don't, they might think it rude. If you want to succeed in business, you must learn to be patient, because it takes longer to make decisions in this country than it does in Britain. And don't forget that when they say «Yes», they may mean "I understand", but not "I agree" It may cause misunderstanding».

Додаток Л

Афоризми для вправи «Розмова з Долею»

- Час – це корабель, що ніколи не кидає якоря (N*).
- Будь-яка стіна – це двері (А. Крісті).

- Хто не задоволений тим, що має, той не був би задоволений і тим, що хотів би мати (Б. Авербах).
- Бути надто незадоволеним собою є слабкість, бути надто задоволеним – нерозумність (N*).
- Люди бояться здійснювати власні мрії, бо не знатимуть тоді, для чого жити далі (П. Коельо).
- Найрозумнішому філософу важко відповідати на нерозумні запитання (Хілон)
- Мовчати – вірити самому собі (А. Камю).
- Правда людина врешті решт приходиться до розуміння, що вона завжди бреше (Ф. Ніцше).
- Немає більших тортурів, ніж згадування у нещасті про щасливі часи (А. Данте).
- Найкращий засіб від депресії – Нобелівська премія і гаряча ванна (Д. Сміт).
- Наш обов'язок – це право, яке інші мають на нас (Ф. Ніцше).
- Мистецтво жити – це жити з перспективою (Ф. Градков).
- Було б серце, а печалі знайдуться (В. Ключевський).
- Глибше за все дивляться у серця людей ті очі, які найбільше плакали (Є. Ожешко).
- Кожен бачить те, якими ми видаємося, мало хто відчуває, якими ми є (М. Макіавеллі).
- Кожній людині потрібно дати у житті шанс. Краще два... (Ю. Макаров).
- Мрію можна здійснити будь-коли (П. Коельо).
- Серце не має зморшок (М. Севільї).

- Людина за природою своєю – не острів (Д. Донн).
- Два найвеличніші тирані на землі – випадок і час (І. Гердер).
- Потрібно витратити багато часу, щоб стати нарешті молодим (П. Пікассо).
- Велика душа ніколи не буває самотньою. Як би доля не віднімала у неї друзів, вона врешті-решт завжди їх собі створює (Р. Роллан).
- Жити – означає не лише змінюватися, але й залишатися собою (П. Леру)

Додаток М

Аналіз «поглиначів» часу

(Р. В. Овчаров)

Спробуйте ідентифікувати п'ять причин тимчасових втрат часу, які у Вас повторюються. Подивіться наступний список, що складається з 30-ти найбільш істотних «поглиначів», або «пасток» часу, і позначте «свої» п'ять

найважливіших:

1. Нечітка постановка мети.
2. Відсутність пріоритетів у справах.
3. Спроба занадто багато зробити за один раз.
4. Відсутність повного уявлення про майбутні завдання і шляхи їх вирішення.
5. Погане планування трудового дня.
6. Особиста неорганізованість, «завалений» письмовий стіл.
7. Надмірне читання.
8. Погана система досьє.
9. Нестача мотивації (індиферентне ставлення до роботи).
10. Пошуки записів, пам'ятних записок, адрес, телефонних номерів.
11. Недоліки кооперації або поділу праці.
12. Телефонні дзвінки, що відривають від справ.
13. Незаплановані відвідувачі.
14. Нездатність сказати «ні».
15. Неповна, запізніла інформація.
16. Відсутність самодисципліни.
17. Невміння довести справу до кінця.
18. Відволікання (шум).
19. Тривалі наради.
20. Недостатня підготовка до бесід і обговорень.
21. Відсутність зв'язку (комунікації) або неточний зворотній зв'язок.
22. Болтовня на приватні теми.
23. Надмірна комунікабельність.
24. Надмірна кількість ділових записів.
25. Синдром відкладання.
26. Бажання знати всі факти.
27. Тривале очікування (наприклад, домовленої зустрічі).
28. Поспіх, нетерпіння.

29. Надто рідке делегування (передоручення) справ.
30. Недостатній контроль за передорученими справами.

Додаток Н

Перелік тем проектів для виконання самостійної роботи з дисциплін циклу професійної та практичної підготовки

1. Національні особливості спілкування
2. Така схожа та різна невербальна комунікація.
3. Моє місто – полікультурний простір.
4. Толерантний перекладач – конкурентоздатний перекладач

5. Класифікації знань, вмінь та навичок конкурентоздатних перекладачів
6. Підходи до визначення перекладацьких знань, вмінь та навичок.
7. Лінгвістичні (комунікативні, соціокультурні та інш.) знання в системі знань конкурентоздатних перекладачів.
8. Ділове спілкування конкурентоздатного перекладача.
9. Особливості підготовки перекладачів в Україні та за кордоном.
10. Основні програми машинного перекладу.
11. Сучасні інформаційні технології в роботі конкурентоздатного перекладача.
12. Становлення та розвиток комп'ютерного перекладу.
13. Складові найкращого враження.
14. Стратегії та техніки самопрезентації під час інтерв'ю.
15. Стиль конкурентоздатного перекладача.
16. Імідж конкурентоздатного перекладача.
17. Роль здатності до імпровізації в роботі перекладача.
18. Нестандартна ситуація та як її подолати.
19. Управління робочим часом перекладача.
20. Як виконати переклад вчасно. Секрети самоменеджменту.

Додаток П

«Визначення стратегії самопрезентації особистості»

(за О. Петровою)

Інструкція: «Перед Вами питання, що визначають Вашу манеру одягатися. На кожне питання виберіть один з двох варіантів:

- а) як більшість людей навколо мене,
- б) як подобається мені, не зважаючи на інших,

в) відповідно до етикету.

Відповідаючи, пам'ятайте, що немає хороших або поганих відповідей, усі вони лише характеризують вашу звичайну манеру одягатися в різних ситуаціях.

1. До театру, на концерт я зазвичай одягаюся: а, б чи в.
2. Під час перекладацької практики я прагну одягатися: а, б чи в.
3. Люди найкраще мене оцінюють, якщо я одягнений: а, б чи в.
4. Якщо я йду на іспит, то частіше одягаюся: а, б чи в.
5. Когда у мене буде достатня для оновлення гардеробу сума грошей, я в першу чергу придбаю речі, в яких буду одягнений: а, б чи в.
6. Коли йду на день народження до друга (подруги) я найчастіше одягаюся: а, б чи в.
7. Вирушаючи на побачення до небайдужої для мене людини: а, б чи в.
8. Якщо мене запросять на презентацію, я постараюся одягнутися: а, б чи в.
9. Коли до мене приходять гості, я переважно одягаюсь: а, б чи в.
10. На відпочинку я найчастіше одягаюся: а, б чи в.
11. До інституту я по можливості прагну вдягнутися: а, б чи в.
12. Своїх дітей я буду привчати одягатися: а, б чи в.
13. Свій гардероб треба формувати так, щоб у більшості життєвих ситуацій бути одягненим: а, б чи в.