

19. Sutter, M., & Kocher, M.G. (2007). Trust and trustworthiness across different age groups. *Games and Economic Behavior*. 59(2). 364–382.
20. Gürçay, S. (2001). The relationship of decision-making behaviors with self-esteem and problem-solving skills in adolescents.
21. Yiğit, A. (2005). Assessment of High School students' decision-making behavior by some variables (Unpublished Master's Thesis). Ege University, Izmir, Turkey.
22. Saygılı, H. (2000). Examination of the relationship between Problem Solving Skills and social and personal harmony. Atatürk University: Institute Of Social Sciences : (Unpublished Master's Thesis).
23. Dalkılıç, M. (2006). Investigation of problem solving and communication skills perceived by high school students in relation to parents and adolescents according to some variables (Unpublished Master's Thesis). Ege University, Izmir, Turkey.
24. Bernard, E.D. and Fisher, T.D. (2003). Peer referencing in adolescent decision making as function of perceived parenting style. *Adolescence*, 38 (152): 608-621.

ЙИЛДИРИМ Ахмет,

директор середньої школи в Есенсе, Тасова, Амасья, Туреччина;
аспірант, освітній менеджмент, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького
e-mail: aahmetyil25@gmail.com

ЛІДЕРСЬКІ ЯКОСТІ МОЛОДІ

Анотація. Метою дослідження ставилося вивчення особливостей молодіжного лідерства аспірантів. Дослідження виконувалося у вигляді сканування. Як інструмент збору даних використовувалася шкала спеціальностей молодіжного лідерства. У дослідженні взяли участь 216 студентів з Навчально-наукового інституту педагогічної освіти, соціальної роботи і мистецтва Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького в 2017–2018 навчальному році. Зібрані дані було проаналізовано за допомогою непараметричних методів Манна-Уїтні і Крускала Уолліса. Для структурування валідності результатів були проведені описовий факторний аналіз (AFA) і конфірматорний факторний аналіз (DFA), що дозволило охопити 40 позиції і 9 чинників.

Ці чинники були визначені основою для постановки цілей, реалізації комунікації, групових навичок, впевненості у собі, уміння приймати рішення, брати відповідальність на себе. Коефіцієнт внутрішньої узгодженості Альфа Кронбаха, розрахований для надійності всієї шкали, склав 0,922. Виділено кілька чинників, що вплинули на результати дослідження за характеристиками молодіжного лідерства.

Ключові слова: молодь; лідерство; молодіжне лідерство; студентське лідерство; масштаб характеристик молодіжного лідерства.

Одержано редакцією 04.09.2018
Прийнято до публікації 18.09.2018

DOI 10.31651/2524-2660-2018-15-31-36
ORCID 0000-0002-6353-9332

ІЛЬЄНКО Олена Львівна,

кандидат філологічних наук, доцент, завідувач кафедри іноземних мов,
Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова,
e-mail: lenailiyenko@yahoo.com

УДК 378(477):33.012.334

ЗАСОБИ ФОРМУВАННЯ ПОТРЕБОВО-МОТИВАЦІЙНОГО КОМПОНЕНТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МАЙБУТНЬОГО ФАХІВЦЯ МУНІЦИПАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті проаналізований процес формування компонентів конкурентоспроможності майбутніх економістів під час навчання в ЗВО, зокрема потребово-мотиваційного, когнітивно-операційного й рефлексивно-оцінного компонентів, що входять до змісту цієї конкурентоспроможності. Розглянуто докладно роль і значення потребово-мотиваційного компонента в навчанні майбутнього фахівця муніципальної економіки в технічному університеті. Зазначено, що принципи формування кожного з компонентів конкурентоспроможності у межах теоретично обґрунтованої системи було визначено на засадах студентоцентрованого навчання; впливу на когнітивну, афективну, психомоторну сфери особистості, а також актуалізації загальних компетенцій майбутнього фахівця. Виявлено завдання формування потребово-мотиваційного компонента конкурентоспроможності майбутніх фахівців муніципальної економіки, запропоновано вправи з активізації мотиваційного потенціалу особистості, представлено організаційні форми із формування зазначеного компонента (методи і засо-

би, зокрема аудіовізуальні й автоматизовані тощо).

Ключові слова: конкурентоспроможність; потребово-мотиваційний компонент; принципи формування конкурентоспроможності; студентоцентроване навчання; внутрішня мотивація.

Постановка проблеми. Концепт «конкурентоспроможність» стосовно майбутніх фахівців муніципальної економіки закладів вищої освіти дозволяє зорієнтуватися на формуванні конкретних компонентів, що входять до його змісту, а саме: потребово-мотиваційного, когнітивно-операційного й рефлексивно-оцінного. На основі характеристик цих компонентів розроблено науково-методичну систему формування зазначеного утворення, до якої віднесено множини взаємопов'язаних елементів

(мети, методологічних підходів, компонентів, етапів реалізації, критеріїв та результату). Загальною метою науково-методичної системи для нашого дослідження визначено формування конкурентоспроможності майбутнього фахівця-економіста.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У педагогічній теорії та практиці накопичено значний арсенал методів, засобів і прийомів формування професійних мотивів, потреб, ціннісних орієнтацій, інтересів тощо. Мотиваційний компонент конкурентоспроможності представлено у багатьох працях (В. Андреєва, І. Зинов'єва, Є. Євпловой, Н. Корнейченко, В. Бикової, І. Красніцької, В. Мезінова, В. Шаповалова, М. Шилової та В. Белих, Ж. Шуткіної та ін.).

Тож із метою визначення найефективніших для успішного формування потребово-мотиваційного компонента конкурентоспроможності майбутніх фахівців було проаналізовано науково-педагогічний досвід Т. Закрасняни, С. Занюк, К. Олішевської, А. Маркової, В. Семиченко, А. Швальової та інших учених [1–6].

Метою статті є аналіз процесу формування потребово-мотиваційного компонента конкурентоспроможності майбутнього фахівця муніципальної економіки в технічному університеті.

Виклад основного матеріалу дослідження. У формуванні компонентів конкурентоспроможності майбутніх фахівців муніципальної економіки ми орієнтувалися на принципи, що стосуються ідей студентоцентрованого навчання, коли весь процес підготовки фахівця відбувається з урахуванням потреб студентів (особистісних, навчальних, науково-дослідницьких, професійних); впливу у процесі розвитку особистості на когнітивну, афективну і психомоторну її сфери, що, за теорією Б. Блума, виявляють рівень сформованості конкретного утворення через здатність суб'єкта до конкретних проявів у межах означених сфер [7]; актуалізації загальних (непрофільних) компетенцій, важливість сформованості яких було визначено потенційними працевлаштувачами як надважлива умова конкурентності фахівця, зокрема в галузі економіки. Так, до загальних компетенцій було віднесено володіння іноземною мовою, уміння працювати в конкретних комп'ютерних програмах, риторична ку-

льтура, уміння керувати автомобілем тощо.

Отже, принципами формування конкурентоспроможності, зокрема кожного компонента зазначеного утворення у межах теоретично обґрунтованої системи, було визначено:

- студентоцентроване навчання;
- вплив на когнітивну, афективну, психомоторну сфери особистості;
- актуалізація загальних компетенцій майбутнього фахівця.

Завданнями процесу формування потребово-мотиваційного компонента конкурентоспроможності майбутніх фахівців муніципальної економіки було визначено розвиток високої мотивації професійної діяльності і мотивації досягнення й високого рівня домагань.

Значущими є також потреби в успішній діяльності та визнанні досягнень і саморегуляції поведінки; самоствердження і самовираження; потреби в саморозвитку й оволодінні професією і в неперервному професійному самовдосконаленні та підвищенні професіоналізму; зокрема й у розвитку власної конкурентоспроможності.

Велике значення має формування й розвиток цінностей професійної діяльності і професійних цілей (високий професійний статус, висока рейтингова позиція на галузевому ринку праці, успішність професійної діяльності, високий попит на професійні послуги, затребуваність на ринку праці). Окремо слід зазначити інтерес до професійної діяльності й ціннісні орієнтації особистості, настанови на різноманітні види соціально значущої активності тощо.

У межах організаційних форм із формування зазначеного компонента (проблемно-пошукових лекцій, семінарів, бесід, диспутів, рольових і ділових ігор тощо) визначили актуальним застосування методів (пояснення, прикладу, переконання в значущості ціннісних орієнтацій навчально-пізнавальної діяльності; заохочення успіху в навчанні; виявлення недоліків навчально-пізнавальної діяльності; створення ситуацій емоційного переживання; ігрових тощо) і засобів (словесних, а саме: використання цитат, порівнянь, образів, яскравих афоризмів, прислів'їв тощо); аудіовізуальних (відео, приладів для діапроекції тощо); автоматизованих (інформаційних, телекомунікаційних мереж) тощо.

Головним у формуванні мотивації майбутніх економістів щодо професійної реалізації у конкурентному середовищі вважали досягнення ними усвідомлення того, що сучасна людина не може вимагати від суспільства визнання, навпаки має довести свою потрібність як фахівця серед інших таких же фахівців, а отже, важливості набуває спрямованість молодого фахівця на конкурентність, активність у професійній реалізації.

У процесі актуалізації мотивів конкурентоспроможності важливою визначили ідею професійної спрямованості, оскільки лише за умови чіткого усвідомлення потреби реалізації за фахом людина може відчувати цінність причетності до професії, визнання у професійному середовищі.

Відомо, що улюблена робота приносить людині задоволення, вона почувається щасливою, а перспектива зростання дає відчуття успіху та визнання її досягнень. Тож людина, яка працює над поставленими цілями, відчуває задоволення, у неї виникає внутрішня мотивація до професійної діяльності. Виходячи з цього, головною метою формування потребово-мотиваційного компонента конкурентоспроможності визначили підвищення рівня пізнавального інтересу як чинника глибокої внутрішньої мотивації фахової діяльності, а також визначення перспективності у шляхах досягнення професійного акме, що сприяють мотивації фахового зростання. Зауважуємо, що формування потребово-мотиваційного компонента конкурентоспроможності майбутніх фахівців муніципальної економіки відбувалось як у процесі викладання дисциплін гуманітарного та професійного циклу, так і в межах цільових тренінгів, що реалізовувалися у вільний від навчання час студентів за їхнім бажанням. При цьому дотримувалися правила актуалізації професійних мотивів у процесі виконання кожного навчального завдання таким чином, щоб студенти усвідомлювали необхідність формування конкретної компетенції для подальшої професійної реалізації.

Ефективними шляхами формування потребово-мотиваційного компонента конкурентоспроможності майбутнього фахівця було визначено вправи з активізації мотиваційного потенціалу особистості, робота з мотиваційним словником, тренінги щодо постановки цілей та їх успішного досягнення, що були запози-

чені з досвіду В. Семиченко [6, с. 462] й адаптовані для фахівців економічних спеціальностей.

Так, створення мотиваційного словника відбувалася через збирання студентами фразеологізмів, авторських крилатих висловів, що стосуються успіху у діяльності, досягнення професійного акме. З цією метою для обговорення студентам ЕГ було запропоновано низку фразеологічних висловів, що стосуються діяльності, справи, актуальними з яких для реалізації фахівця в умовах конкуренції було визначено такі: «сплутати карти» – знищити своїм втручанням чийсь плани; «спати й бачити» – мати шалене бажання досягти чогось; «вхопитися обома руками» – відразу погодитися з пропозицією, виявити готовність використати нагоду; «тримати ніс за вітром» – приноровлюватися до будь-кого з будь-якою метою. Аналіз зазначених висловів визначив, що для досягнення переваги в діяльності слід загострити увагу на формуванні в собі таких якостей, що дозволяють змінювати власний погляд, прислухатися до думки більш досвідчених колег, використовувати маніпуляції у комунікації із вагомими людьми тощо.

Цікавими були здобутки студентів ЕГ у збиранні ними авторських висловлювань на тему конкуренції у діяльності. Так, зокрема, студенти представили низку афоризмів, що визначали «тваринний спосіб життя» внаслідок залучення до конкурентної боротьби: «Доки ви біжите, конкуренти кусають вас ззаду, але якщо ви зупинитеся вони вас зжеруть» (У. Кнудсен), «Риби в морі діють так само, як люди на землі: великі їдять маленьких» (У. Шекспір), «Коли плаваєш із акулами, єдиний спосіб вижити – стати найбільш акулістою з акул» (І. Уелш); неминучість конкуренції у житті: «Конкуренція подібна до чаю в пакетиках: чим довше ви її ігноруєте, тим тривожнішою стає атмосфера» (Дж. Гебей), «Коні, впряжені у колісницю, біжать швидше, ніж поодинокі, – не тому, що спільними зусиллями вони легше розсікають повітря, а тому, що їх розпалює змагання та суперництво один з одним» (Плутарх); виправдання особистої участі у конкурентній боротьбі: «Перше правило бізнесу – поведіться з іншими так, як вони хотіли б поводитися з тобою» (Ч. Діккенс), «Конкуренція забезпечує найкращу якість продуктів й розвиває найгірші якості людей» (Д. Сарнофф), «У бізнесі жоден

шанс не губитися: якщо ви його загубили, його віднайде ваш конкурент. Увесь секрет бізнесу в тому, щоб знати щось таке, чого не знає більше ніхто» (А. Онассіс).

Узагальнюючи результати роботи із мотиваційним словником, зауважуємо, що студенти стали усвідомлювати не лише корисність конкуренції для розвитку суспільства, але й її «темну» частину, що стосується орієнтації на жорсткість, готовність до неправдивості, маніпуляцій у боротьбі за місце в професійному середовищі. Однак при цьому увага приділялась тому, що зазначені афоризми були цінними для орієнтації у конкурентній боротьбі як досвід цілого народу (фразеологізми) й життєві висновки успішних у бізнесі особистостей, а отже, представлений позитивний досвід міг стати основою для мотивації майбутніх економістів до набуття конкурентоспроможності як однієї із основних якостей сучасного фахівця.

З метою формування у студентів ступеня усвідомлення ними професійних цілей і траєкторії професійного розвитку було реалізовано програму цільового проектування професійної реалізації. При цьому використовували досвід Дж. Г. Скотта з техніки постановки цілей, який дозволяв в алгоритмічній формі усвідомити реалістичність цілі й визначити кроки з її досягнення [6, с. 452], а також тренінг розробки цілей С. Занюка [3].

Перший крок алгоритму був спрямований на визначення бажання студентів, пов'язаного із майбутньою професією (тут ми орієнтувались саме на зміст професії, а не на конкретне працевлаштування, оскільки діапазон професії значно є ширшим, а значить студент може навчитись усвідомлювати різні шляхи професійної реалізації).

Техніка постановки цілей припускає покрокову конкретизацію бажаного, що

студенти усвідомлювали через відповіді на питання: «Чого я хочу саме зараз; я хочу через 3 місяці досягти...; через рік...; через 5 років...; яка із означених цілей є для мене найбільш важливою; чому це важливо для мене; які ще питання представляють важливість в аспекті означеної мети». Кожне із записаних бажань студенти мали проробити з точки зору уточнення зв'язку цілі – засобу. Наприклад, ціль «хочу заробляти багато грошей» конкретизувалась запитанням «навіщо?» і при цьому переходила у категорію засобу. Конкретизація цілей дозволяла визначити саме те, для чого слід розвиватись, зокрема студентами було визначено категорії комфорту, визнання, влади, незалежності тощо.

Другий крок спрямовував студентів навчитись визначати реальність означених цілей. З цією метою використовували вправу медитаційну «Телевізор», в основі якої була робота із підсвідомістю людини, що активізувалась у процесі постановки конкретних питань про наявні ресурси, які сприятимуть досягненню цілі й ті, що перешкоджатимуть її реалізації. Слід зазначити, що для визначення ресурсів досягнення цілей майбутні економісти мали відповісти на питання: «Хто буде (може) вам допомагати в здійсненні ваших планів?», «Залучення яких людей (фінансів, приладдя) є бажаним?».

Наступним кроком було визначення пріоритетних цілей. Оскільки більшість студентів представляла професійну реалізацію як реалізацію множини цілей (знайти роботу за фахом, отримати гідну зарплату, мати можливість удосконалювати власну професійну компетентність тощо), то важливим питанням стало формування умінь зосередитися на найбільш важливих цілях й «перенесення» їх в одну загальну ціль. Для цього пропонували створити й заповнити наступну таблицю.

Таблиця 1.

Пріоритетність цілей

Формулювання цілей	Значущість для мене	Що буде, якщо я не досягну цілі	Від чого прийдеться відмовитися для досягнення цілі

Отже, у процесі такої роботи студенти не лише вчилися формулювати цілі, але й усвідомлювали процес їх досягнення, а також ту «ціну», яку, можливо, доведеться сплачувати за реалізацію власного бажання. У результаті присвоєння

рейтингу важливості конкретної цілі визначалися найбільш важливі з них, а отже, відбувалось усвідомлення необхідності ресурсовизначення та ресурсозаміщення для досягнення кожної із цілей. Крім того, у визначенні значущості цілей

студенти мали усвідомити ті перспективи, що можуть відкритися в результаті досягнення цілей.

Наступний крок програми було присвячено наданню упевненості собі у досягненні цілей. У студентів формували переконаність у тому, що досягнення бажаного відбудеться лише тоді, коли будуть віднайдені шляхи подолання перешкод у досягненні цілі. Для цього використовували вправи на створення образів, дотичних цілі, що вже досягнута (предмети, люди, кольори, звуки) й унаочнення цими образами власного простору.

Нарешті, останній крок було спрямовано на визначення шляхів досягнення цілі. Майбутнім економістам ставили завдання знайти найбільш можливі варіанти досягнення однієї цілі. Для цього вони мали максимально заповнити позиції: «Що мені потрібно зробити», «Необхідні засоби», «Порядок виконання», «Важливість дії». Перша і остання позиції підлягали рейтингуванню, що дозволяло оцінити ступінь важливості та реальності реалізації дії.

Результатом реалізації зазначеної програми у межах професійної підготовки майбутніх фахівців муніципальної економіки стало значне підвищення мотивації до реалізації у професії.

Ще одним аспектом, пов'язаним із мотиваційною структурою особистості у межах конкурентної реальності, є її спрямованість на виявлення активності у професійній поведінці. Отже, уважали за потрібне впливати на мотивацію студентів до успіху в діяльності, що мав стати результатом професійної активності. Для досягнення зазначеної мети у межах викладання дисципліни «Психологія» використовували вправи на активізацію мотиваційного потенціалу особистості із досвіду В. Семиченко [5, с. 462], зокрема «Активізація уяви», «Успіх у житті». Згідно зі змістом зазначених вправ студенти вчилися усвідомлювати, що кожна операція процесу праці може приносити задоволення, а її наслідком стає успіх (визнання, матеріальне забезпечення).

Важливим для конкурентоспроможності особистості є професійна компетентність, що досягається через наполегливе навчання, отже уваги потребував розвиток мотивів навчальної діяльності.

Зважаючи на те, що результати пілотажного дослідження засвідчили досить нечітко усвідомлення студентами важливості професійно спрямованих дисципліни для набуття конкурентоспроможності, завданням у межах дослідження було визначено вплив на навчальні мотиви майбутніх економістів.

Для цього використовували вправи на створення позитивних емоцій у навчанні. Наприклад, студентам пропонували визначити дисципліну, яка є важливою для професійної компетентності, але особистісно нецікавою, потім спрямовували вибрати із змісту дисципліни ті теми, на які студент міг би підготувати повідомлення для всієї групи. Здійснений вибір визначав елементи вибіркової цікавості до конкретної теми, посилити який можна віртуально створивши позитивні емоційно забарвлені епітети до цієї теми. Для цього студентам пропонували пояснити свій вибір теми, прорекламувавши її для аудиторії. Зауважимо, що зазначена вправа дозволяла не лише підвищити особисту мотивацію до вивчення дисципліни, але й опосередковано ставила студента в позицію прийняття вольового рішення, яке він прилюдно проголошував, оскільки позитивна реклама теми ставала засадою обіцянки її вивчити.

Отже, упровадження в навчально-пізнавальний процес підготовки фахівців муніципальної економіки вищезазначених методів і способів впливу на особистість дозволило актуалізувати в них мотивацію щодо активності у процесах професійної реалізації, спрямованості на самовиявлення у конкурентному професійному середовищі.

Висновки з дослідження та перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. У формуванні потребово-мотиваційного компонента конкурентоспроможності майбутніх фахівців муніципальної економіки ми спиралися на ідею спрямованості молодого фахівця на конкурентність, активність у професійній реалізації. Для актуалізації мотивів конкурентоспроможності особистості здійснювався вплив на потребу сфери особистості студентів, пов'язану з цінністю фахової реалізації, визнанням у професійному середовищі. Ефективними шляхами формування потребово-

мотиваційного компоненту конкурентоспроможності майбутнього фахівця визначено вправи з активізації мотиваційного потенціалу особистості, робота з мотиваційним словником, тренінги щодо постановки цілей та їх успішного досягнення.

Наукове опрацювання теми не претендує на остаточне розв'язання проблем формування конкурентоспроможності майбутніх фахівців муніципальної економіки, а відбиває лише деякі аспекти цієї роботи та є перспективним напрямом для майбутнього дослідження, зокрема в контексті інших структурних компонентів науково-методичної системи (когнітивно-операційного й рефлексивно-оцінного), оскільки тільки комплексне формування всіх зазначених компонентів може гарантувати досягнення необхідного рівня конкурентоспроможності майбутніх фахівців муніципальної економіки. Подальші дослідження передбачають розробку й експериментальну перевірку ефективності запропонованої науково-методичної системи і наступних розвідок навчання за допомогою Інтернет-технологій.

Список бібліографічних посилань

1. Закрасняна Т.В. Проблема формування мотивації навчальної діяльності студентів-перекладачів. *Матеріали науково-практичної конференції «Шляхи вдосконалення навчально-виховного процесу на факультеті перекладачів» (22 квітня 2008 року) / За ред. В.В. Кудіної. Київ: КНАУ, 2008. С. 80–89.*
2. Занюк С. Психология мотивации: Теория и практика мотивирования. Мотивационный тренинг. Київ: Ника-Центр: Эльга-Н, 2001. 352 с.
3. Маркова А.К. Формирование мотивации учения в школьном возрасте: пособ. для учителя. М.: Просвещение, 1983. 96 с.
4. Олішевська К.О. Мотивація студентів до навчання у ВНЗ. Матеріали науково-практичної конференції «Шляхи вдосконалення навчально-виховного процесу на факультеті перекладачів» (22 квітня 2008 року) / За ред. В.В. Кудіної. К. : КНАУ, 2008. С. 63–70.
5. Семиченко В.А. Проблемы мотивации поведения и деятельности человека. Модульный курс психологии. Модуль «Направленность»: лекции, практ. занятия, задания для самостоятельной работы. Киев: Милениум, 2004. 521с.
6. Швалёва А.В. Развитие профессиональной направленности личности студентов технических специальностей: дис. ... канд. пед. наук : 13.00.08. Оренбург, 2007. 219 с.
7. A taxonomy for learning, teaching, and assessing: a revision of Bloom's taxonomy of educational objectives. In L.W. Anderson, D. Krathwohl (Ed.); P.W. Airasian et al. (Contributors). 2001. New York : Longman. 352 p.

References

1. Zakrasnyana, T.V. (2008). The problem of forming the motivation of educational activities of students-translators. *Ways of improvement of educational process at the faculty of translators: Materials of the scientific and practical conference* (April 22, 2008). In V.V. Cudina (Ed.). Kyiv: KNLU. 80–89.
2. Zanyuk, S. (2001). Psychology of motivation: Theory and practice of motivation. Motivational training. Kyiv: Nika-Center: Elga-N. 352 p.
3. Markova, A.K. (1983). Formation of the motivation of a school-age exercise: a teacher's manual. Moscow: Education. 96 p.
4. Olishevskaya, K.O. (2008). Motivation of students to study at universities. *Ways of improvement of the educational process at the Faculty of Translators: materials of the scientific and practical conference* (April 22, 2008). In V.V. Cudina (Ed.). Kyiv. 63–70.
5. Semichenko, V.A. (2004). Problems of motivation of behavior and human activity. Modular course of psychology. Module "Orientation": lectures, pract. classes, tasks for independent work. Kiev: Millennium. 521 p.
6. Shvalyova, A.V. (2007). Development of a professional orientation of the person of students of technical specialties (*Ph.D dissertation*). Orenburg. 219 p.
7. A taxonomy for learning, teaching, and assessing: a revision of Bloom's taxonomy of educational objectives (2001). In L.W. Anderson, D. Krathwohl (Ed.); P.W. Airasian et al. (Contributors). New York: Longman. 352 p.

ILYENKO Olena,

Ph.D in Philology, Associate Professor, Chair of Foreign Languages Department,
O. M. Beketov Kharkiv National University of Urban economy
e-mail: lenailyenko@yahoo.com

MEANS OF FORMATION OF NEEDS-AND-MOTIVATION COMPONENT OF COMPETITIVENESS OF FUTURE SPECIALISTS IN MUNICIPAL ECONOMY

Abstract. The article analyzes the process of forming components of competitiveness of future economists during training in institutions of higher education, in particular the need-motivational, cognitive-operational and reflexive-evaluative components that make up the content of this competitiveness. The role and importance of the need-motivational component in the training of the future specialist of the municipal economy in the technical university are considered in detail. It was noted that the principles of the formation of competitiveness and each of its components within a theoretically based system were determined on the basis of student-centered training; influence on the cognitive, affective, psychomotor spheres of the personality, as well as the actualization of the

general competencies of the future specialist. The tasks of forming the demand-motivational component of the competitiveness of future specialists in the municipal economy have been identified, tasks and exercises have been proposed to activate the motivational potential of the individual; organizational forms for the formation of this component are presented (methods and means, in particular audiovisual, automated, etc.).

Keywords: competitiveness; need-motivational component; principles of competitiveness formation; student-centered training; internal motivation.

Одержано редакцією 07.09.2018
Прийнято до публікації 18.09.2018