



## «КОУЧИНГ – НЕ ВЧИТЬ, А ДОПОМАГАЄ ВЧИТИСЯ»

Світлана Ситник,  
викладач ВСП "Ананьївський  
аграрно-економічний коледж Уманського НУС"

**Освітні технології оновлюються і змінюються швидше, ніж життя одного покоління людей, тому навчальний процес потрібно спрямовувати не тільки на засвоєння знань, а й на набуття вмінь і навичок самостійно засвоювати нові знання та ефективно застосовувати їх на практиці.**

Україна розглядає свій розвиток у сучасному світі в загальному контексті європейської інтеграції з орієнтацією на фундаментальні цінності західної культури, насамперед, рівність доступу до якісної освіти. Саме тому в нашій державі відбувається постійна модернізація вищої освіти та орієнтація її на європейські стандарти.

У нашому суспільстві освітні технології оновлюються і змінюються швидше, ніж життя одного покоління людей, тому навчальний процес потрібно спрямовувати не тільки на засвоєння знань, а й на набуття вмінь і навичок самостійно засвоювати нові знання та ефективно застосовувати їх на практиці.

Особливої уваги і значення набуває такий критерій якості освіти, як рівень її відповідності природним здібностям людини. Отже, наблизити освіту та виховання до розкриття природних здібностей кожної людини – це споконвічна мета і мрія педагогіки.

На початку XXI ст. у світі з'явилася ще одна професія, призначення якої – сприяти людині в досягненні її життєвих цілей, розвитку та успіху – коучинг (англ. Coaching – процес, під час якого людина або група людей навча-

ються й одержують навички, необхідні для їхньої підтримки).

Поняття коучингу розглядалося багатьма зарубіжними науковцями й практиками. Різні вчені дають своє тлумачення цього поняття. Так, наприклад, С. Дуглас визначає його як постійні когнітивні, емоційні й поведінкові зміни, спрямовані на досягнення цілей та удосконалення професійної майстерності або особистого життя. Д. Пітерсон та М. Хікс додають, що коучинг – знаряддя людини, що надає їй інструментарій, знання й надію на перспективу. Саме це потрібно кожному для саморозвитку та для того, щоб діяти більш ефективно, розкривати потенціал працівника й максимально його використовувати. Дж. О'Коннор та А. Лейджес зазначають, що основна ідея коучингу – допомогти особистості розвивати компетентності й усунути існуючі обмеження для досягнення важливих для неї цілей у професійній та особистій сферах життя [6]. П. Зеус наголошує, що коучинг – сучасна технологія розкриття потенціалу людини з метою максимального підвищення її ефективності у роботі.

Дж. Уїтмор зазначає, що коучинг спрямовує свої методи на майбутні можливості, а не на минулі помилки, а Р. Еверед та Дж. Селмен зауважують, що коучинг зосереджує увагу на знаходженні дій, що надають можливість та повноваження людям для більш повної й продуктивної роботи персоналу з меншими витратами, ніж у процесі використання моделі повного контролю. Отже, суттю коучингу можна вважати розкриття потенціалу особистості для максимізації особистої продуктивності й ефективності у роботі.

Коучинг концентрується на змінах та здатності людських здібностей вдосконалюватися, щоб змінити поведінку людей, які важко адаптуються. Він також стимулює народження нових, адаптивних та успішних дій. З метою більш спрямованої роботи у цьому напрямі необхідно з'ясувати класифікацію коучингу. П. Зеус виділяє три типи коучингу: бізнес, адміністративний та лайф. Дж. О'Коннор виділяє п'ять основних видів спеціалізації: бізнес-коучинг, адміністративний коучинг, кар'єрний коучинг, лайф-коучинг, спортивний коу-

чинг [6].

З попереднього досвіду. Засновниками концепції коучингу вважаються:

- В. Тімоті Гелвей – автор концепції внутрішньої гри, що лежить в основі коучингу. Вперше концепція викладена в книжці «Внутрішня гра в теніс» (The Inner Game of Tennis), виданій 1974 р.;

- Джон Уїтмор – автор книжки «Коучинг високої ефективності», виданої 1992 р., розвинув ідеї Гелвея, перенісши їхню дію в бізнес і менеджмент;

- Томас Дж. Леонард – засновник Університету коучів (Coach University, Міжнародної Федерації коучів, Міжнародної асоціації сертифікованих коучів (Anternational Association of Certified Coaches – IAC) і проекту Coachville.com.

Перехід до ринкових відносин стосується однієї з найконсервативніших систем – системи освіти. У педагогіці з'явилися терміни, більш зрозумілі і звичні для економічної сфери (індикативне управління, індикативне планування, педагогічний аудит, коучинг). Адаптувати економічну термінологію до педагогічної практики дуже непросто. Більшість людей не розуміє, навіщо це треба. Але з проникненням ринкових процесів у навчально-виховний процес педагоги все більше переконуються в тому, що економічні методи здатні збагатити й удосконалити педагогічні технології.

Цілі коучингу в освіті:

- розкриття внутрішнього потенціалу особистості студента;

- розвиток особистості через делегування відповідальності;

- досягнення високого рівня відповідальності і усвідомлення у всіх учасників коучингу. Для досягнення

поставлених цілей вирішуються наступні завдання:

- здійснюється діагностика і моніторинг освітнього процесу, що дозволяє враховувати і прогнозувати зміни, які відбуваються в результаті застосування інноваційних програм і технологій;

- створюються умови, спрямовані на ефективну організацію процесу пошуку студентом шляхів досягнення важливих для нього цілей і вибору оптимального темпу просування.

Коучинговий підхід максимально відповідає концепції особистісно орієнтованого навчання, а коучингові навички органічно вбудовуються в профіль компетенцій сучасного викладача, який віддає перевагу практичному навчанню студентів як ефективній формі професійної підготовки майбутнього спеціаліста. В цьому випадку доцільно використовувати груповий коучинг, при якому коуч працює з групою студентів за двома напрямками:

- на досягнення загальних цілей в межах групи;

- на створення простору, де кожний студент може бути коучем для іншого.

Коуч не дає вказівок, не вирішує чужі проблеми. Він актуалізує шляхом відкритих питань, звернених до внутрішніх ресурсів особистості, суб'єктну активність в досягненні успіху та супроводжує людину в індивідуально-особистісному розвитку.

Вміння ставити ефективні питання, які допомагають студенту розкритися, думати про себе – одна із найважливіших компетенцій коуча. Використовуючи такі питання, коучинг в суспільній інтенсивній праці підводить студента до того, щоб він сам знайшов відповіді і взяв на себе відповідальність за прийняті рішення.

Коучинг – це нова стратегія роботи з людиною, яка використовується не стільки для консультацій та професійного навчання, скільки для розвитку творчого потенціалу, допомоги в постановці нових цілей, що виходять за рамки звичного сприйняття дійсності. Коучинг – процес, спрямований на досягнення цілей в різних сферах життя. Це технологія партнерської взаємодії з коучем, з самим собою, з навколишнім світом. Коучинг – це процес створення коучером умов для всебічного розвитку особистості клієнта. Коучинг – це взаємодія партнерів, і коуч в цій взаємодії не виступає в ролі консультанта, не дає порад або рекомендацій.

Коучинг – це наука про розум, зібрання філософських принципів, призначених для того, щоб супроводжувати людей на шляху покращення свого життя. Коучинг – це мистецтво задавати запитання, ставлячи їх в правильно підібрану логічну схему, за допомогою якої людина сама знаходить правильне рішення. Коучинг – це мистецтво сприяти підвищенню результативності, навчанню й розвитку іншої людини. Коучинг – це засіб сприяння, допомоги іншій людині в пошуку її власних рішень у будь-якій складній ситуації. Коучу важливо організувати «взаємодію клієнта зі своєю внутрішньою мудрістю» (Джон Уїтмор).

З власного досвіду. Зовсім недавно виокремлено освітній коучинг, який використовується у процесі формування вмінь та навичок. Під освітнім коучингом я розумію сукупність психолого-педагогічних процедур, спрямованих на розвиток та підтримку існуючих знань та умінь, які ґрунтуються на діалозі між учасниками

освітнього процесу, що містить конструктивний та результативно спрямований зміст.

На мій погляд, основний принцип коучингу – кожна людина здатна знайти для себе оптимальні шляхи досягнення цілей і вибрати оптимальний темп руху.

Базовими етапами коучингу є: постановка мети; перевірка її реальності; вибудовування шляхів її досягнення; досягнення цілі (він ще називається етапом волі).

Основні завдання:

1. Визначення завдань і цілей (розстановка цільових орієнтирів, пріоритетів).

2. Дослідження поточної ситуації: визначення наявних ресурсів і обмежень. Коуч: намагається зрозуміти поточну ситуацію або проблему, задаючи питання і активно слухаючи; клієнт: досліджує ситуацію і своє ставлення до неї спільно з коучем.

3. Визначення внутрішніх і зовнішніх перешкод на шляху до результату. Коуч намагається зрозуміти, що заважає клієнтові в досягненні мети і допомогти йому в усвідомленні й аналізі перешкод; клієнт досліджує свої внутрішні і зовнішні перешкоди.

4. Вироблення та аналіз можливостей для подолання перешкод. Коуч задає ефективні питання (проводить сократівську бесіду), використовує інші методи, що провокують клієнта до пошуку рішень і подолання обмежень; клієнт досліджує, шукає можливості для подолання перешкод.

5. Вибір конкретного варіанта дій і складання плану: коуч допомагає клієнтові в аналізі можливостей; клієнт аналізує можливості, вибирає конкретний варіант і складає план дій.

Викладаючи облікові дисципліни в коледжі, я маю можливість проводити навчальну практику з дисципліни «Фінансовий облік», а також методично забезпечувати виробничу переддипломну практику студентів спеціальності «Комерційна діяльність». І саме в проведенні практик доречним є «наставляти, тренувати та надихати».

В умовах ринкових відносин, розширення міжнародної торгівлі, необхідності безперервного стимулювання збуту товарів продовольчого та виробничого призначення, загострення боротьби за покупця, спеціалістам, які займаються комерційною діяльністю, необхідно орієнтуватися на запити споживача, бути конкурентоспроможними.

Сучасний фахівець з комерційної діяльності повинен володіти не тільки теоретичними основами комерційної діяльності, які базуються на законах і категоріях ринкової економіки, але і вміти використовувати їх в своїй практичній роботі і регулювати господарські взаємовідносини між постачальниками та споживачами товарів та послуг, орієнтуючись на основні принципи комерційної діяльності.

Практичне навчання студентів в аграрних вищих навчальних закладах є складовою частиною навчального процесу, ефективною формою професійної підготовки майбутнього спеціаліста.

Мета – закріпити та поглибити знання, одержані в процесі вивчення дисциплін, передбачених навчальним планом.

Завдання практики – набуття студентами навичок самостійної роботи у виробничих умовах та формування організаторських здібностей

з комерційної діяльності, передбачених кваліфікаційною характеристикою.

Саме з цією метою розроблено робочий зошит навчальної практики з дисципліни «Фінансовий облік» для студентів спеціальності «Комерційна діяльність».

Робочий зошит розрахований на 36 годин навчального часу та передбачає виконання вправ наскрізних завдань за звітний місяць від початкового балансу на 01.12.20\_\_р до кінцевого балансу на 31.12.20\_\_р.

Позитивним є те, що робочий зошит компактний – в ньому додаються всі необхідні форми документів. Послідовність та методика виконання завдань вимагає ведення щоденника-звіту за кожний день практики.

Кожного дня студенти опрацьовують документи певної ділянки обліку згідно з програмою практики.

Під час виконання завдань в співпраці зі студентами намагаюся реалізувати сім кроків коучингової діяльності викладача:

- встановлення партнерських взаємостосунків між викладачем і студентами;

- спільне визначення завдань для досягнення конкретної мети, дослідження поточної ситуації;

- визначення внутрішніх і зовнішніх перешкод на шляху до результату;

- вироблення і аналіз можливостей для подолання труднощів у вирішенні проблеми;

- вибір конкретного варіанта і складання плану дій;

- домовленість про те, що конкретно повинно бути зроблено і у які терміни. Наступне коучинг-заняття завжди починається з огляду, що зроблено, що вдалося і що можна було зробити краще.

Але і студенти під час ви-

конання завдань відповідають за три ключові моменти коучингу:

- усвідомлення – як знання того, що необхідно зробити;

- відповідальність – за свої думки і дії;

- довіра – коучу і собі.

Практична професійна підготовка з дисципліни «Фінансовий облік» здійснюється після вивчення теоретичного курсу дисципліни.

Навчальна практика проводиться на базі лабораторії навчальної бухгалтерії з використанням конкретних матеріалів господарств в умовах, максимально наближених до виробництва.

Мета практики – закріплення і поглиблення теоретичних знань, одержаних під час вивчення дисциплін «Бухгалтерський облік», «Фінансовий облік».

Завдання практики – набуття вмінь та навичок з організації бухгалтерського обліку на підприємствах.

Під час проведення навчальної практики з дисципліни «Фінансовий облік» я намагаюсь виявити рівень засвоєних знань студентів та зрозуміти їх прогалини, допущені в процесі вивчення теоретичного матеріалу шляхом поставлених питань. Наприклад: перед виконанням завдань з теми «Облік грошових коштів» допомагаю усвідомити покроково: що потрібно виконувати, в якій послідовності, як опрацювати документи. Під час виконання студенти самостійно визначаються з порядком групування касових та банківських документів, записів в касовій книзі, опрацювання виписок банку, визначення кореспонденції рахунків під час складання ж-о 1 с-г та відомості. І так – кожного дня за кожною темою. Перелік питань, які задаю студентам під час виконання ними за-

вдань, приблизно такі:

- Чому ця дія для тебе важлива?

- Що ти виконуватимеш далі?

- Де ти зараз знаходишся за шкалою від 1 до 10?

- Як ти зрозумів, що досяг мети?

- Що для тебе було найважче виконувати?

- Скільки часу займало кожне завдання?

- Які кроки були найлегшими?

Довірливих взаємовідносин намагаюсь досягти шляхом діалогу, прояву зацікавленості, повторювання слів та фраз, поглядом, тоном голосу, вмінням слухати. Мова – це шлях, який ми використовуємо у процесі комунікації та, можливо, одна з найвизначніших людських винаходів. У процесі коучингу прислухаюсь до мови спілкування, звертаю увагу на мовні штампи, імедіативну поведінку, що підвищує взаємну сенсорну стимуляцію студентів, в результаті якої вони активно реагують на ті речі, що їм до вподоби, на того, кого вони високо цінують і віддають перевагу. Саме така поведінка, вербальна й невербальна з мого боку й студента, робить атмосферу в аудиторії більш дружньою, поліпшує емоційний стан в аудиторії. В процесі коучингового навчання я віддаю перевагу «активному навчанню» й навчанню через «зворотний зв'язок». Звичайне навчання не відображає кореляцію між успіхом у коледжі та успіхом у житті, на мій погляд, коучинг є найбільш важливим шляхом для трансформації абстрактних знань в реальні компетенції, що мають справи з життям. Освітній коучинг зорієнтований на майбутнє, сфокусований на вирішення питань, спрямований на дію

та досвід як основу та має в основі «навчання через дію». Одним із підходів у навчанні є діяльнісний, тому освітній коучинг можна вважати технологією, що спрямована на досягнення мети через дію та власний досвід.

Технологія проведення коучингових процедур ґрунтується на трьох принципах будь-якого типу коучингу – переконаннях, цінностях та цілях. Я зосереджую студентів на меті практики і на засобах її виконання. Шляхом ефективних питань та сократівської бесіди допомагаю студентам зрозуміти проблемні ситуації та подолати перешкоди під час виконання завдань практики. Спонукаючи студентів до пошуку правильних рішень, я сперечаюсь з обмеженими їх переконаннями та акцентую увагу на позитивних, визначаючи завдання, які забезпечують зворотний зв'язок.

Виробнича практика є обов'язковим завершальним етапом навчання і проводиться після засвоєння студентами теоретичного курсу навчання і проходження навчальних практик відповідно до освітньо-професійної програми і навчального плану підготовки молодших спеціалістів зі спеціальності «Комерційна діяльність».

Мета практики – закріплення теоретичних знань, одержаних під час навчання в навчальному закладі та набуття практичних навичок.

Завдання практики – узагальнення та удосконалення знань і практичних навичок, одержаних студентами в процесі навчання; ознайомлення безпосередньо на підприємствах із передовою технологією, організацією праці; прогнозуванням виробництва з використанням прогресивних форм і методів ведення бухгалтерського обліку.



Базою практики є передові сільськогосподарські підприємства або переробні (заготовельні) підприємства чи організації, а також об'єднання різних форм власності. Тому типовою програмою практики пропонується два варіанти орієнтовного тематичного плану.

Перед направленням на практику я ознайомлюю студентів з робочою програмою практики, орієнтовним тематичним планом її виконання, формою та порядком ведення звіту-щоденника, чинним Положенням про проведення практики студентів вищих навчальних закладів України (затвердженим наказом Міністерства освіти України від 03.04.93 р., № 93) та Інструкцією про практичне навчання студентів вищих навчальних закладів з підготовки молодших спеціалістів Мінсільгосппроду України (затвердженою 17.12.93 р.) та Інструкцією про проходження виробничої практики, умовами праці і побуту.

Керівництво виробничою практикою здійснюють разом

з викладачем комерційних спеціальних дисциплін. Ми періодично перевіряємо хід практики, надаємо студентам методичну допомогу під час виконання розділів практики та ведення звіту-щоденника. Наставництво відбувається за такими кроками:

- спільне визначення завдань;
- дослідження поточної ситуації;
- визначення перешкод на шляху до результату;
- вироблення можливостей для подолання труднощів під час проходження практики;
- складання плану дій;
- домовленість про те, що конкретно повинно бути зроблено і у які терміни.

Кожний наступний день практики починається з огляду: що зроблено, що вдалося, що можна було зробити краще. Як керівник практики, я дуже ціную, коли студент творчо підходить до збору та опрацювання матеріалів практики, до написання звіту, до розробки пропозицій щодо поліпшення та удосконалення ведення об-

ліку в конкретному підприємстві. Адже такі позитивні кроки тільки сприяють формуванню професійних якостей майбутнього спеціаліста, справжнього спеціаліста, а для викладача – це головне.

### Висновки

Використання на практиці коучингу дозволяє покращити взаємовідносини між викладачем і студентом й спрямувати їх спільну дію на конкретні результати в навчанні. З упровадженням освітнього коучингу значно підвищилась ефективність застосування нових методик у вивченні облікових дисциплін в коледжі, при проходженні практик, підвищилась якість викладання дисциплін, зросла вмотивованість праці в цикловій комісії, зріс рівень молодих викладачів, а отже, у досвідчених викладачів з'явилася можливість і бажання передати свій досвід молодим викладачам. У процесі застосування технологій коучингу викладачі значно удосконалили свої професійні уміння, підвищили працезданість.

Науково-методичний центр «Агроосвіта» активно створює та впроваджує в освітній процес електронні засоби навчання. З 2016 року розпочато роботу Медіатеки електронних засобів навчання <http://pmcbook.com.ua>, матеріалами якої можуть користуватися як викладачі, так і студенти.

У загальному доступі (безкоштовно) підручники та навчальні посібники (формат pdf), електронні книги (формат fb2), електронні підручники; навчальні відеофільми – у режимі онлайн-перегляду.