

“Готельне господарство” на підприємствах готельної індустрії та в санаторно-курортних комплексах, а також на підготовку до подальшого навчання за освітньо-кваліфікаційними рівнями “спеціаліст” або “магістр”.

**Висновки.** Аналіз змісту навчальних планів трьох ВНЗ України з фахового спрямування 6.010207 “Готельне господарство” показав, що кожен навчальний план, незважаючи на наявність нормативних документів, має відмінності.

В Україні функціонує понад 800 підприємств санаторно-курортного типу, для обслуговування яких необхідні спеціально підготовлені кадри, тому зміст підготовки бакалаврів фахового спрямування “Готельне господарство” вищих навчальних закладів України потребує вдосконалення, а саме введення спеціалізації “Готельно-курортна справа”.

### Література

1. Уокер Дж.Р. Управление гостеприимством. Вводный курс : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности 061122 “Гостиничный и туристический бизнес” и специальностям сервиса 230000 / Дж.Р. Уокер ; [пер. с англ. В.Н. Егорова]. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 880 с.
2. Державний комітет статистики України 2010 [Електронний ресурс] // Веб-сайт Держкомстату України. – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
3. Турковский М. Маркетинг гостиничных услуг : учеб.-метод. пособие : пер. с польск. / М. Турковский. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 296 с.
4. Данильчук В.Ф. Особенности формирования и развития туристических предприятий : монография / В.Ф. Данильчук ; НАН Украины, Ин-т экономики пром-ти. – Донецк, 2006. – 240 с.
5. Конох А.П. Професійна підготовка майбутніх фахівців із спортивно-оздоровчого туризму у вищому навчальному закладі : монографія / А.П. Конох. – Запоріжжя : ЗДУ, 2006. – 494 с.
6. Любіцева О.О. Ринок туристичних послуг (геопросторові аспекти) / О.О. Любіцева. – 2-ге вид., перероб. та доп. – К. : Альтерпрес, 2003. – 436 с.
7. Федорченко В.К. Теоретичні та методичні засади підготовки фахівців для сфери туризму : монографія / В.К. Федорченко. – К. : Слово, 2004. – 138 с.
8. Фоменко Н.А. Педагогіка вищої школи: методологія, стандартизація туристської освіти : навч. посіб. для студентів вищих навчальних закладів / Н.А. Фоменко. – К. : Слово, 2005. – 216 с.
9. Освітньо-кваліфікаційна характеристика бакалавра фахового спрямування 6.050400 “Готельне господарство” // Нормативні компоненти галузевого стандарту вищої освіти України з напрямку підготовки 0504 “Туризм”. – К., 2004. – С. 4–37.
10. Усі вищі навчальні заклади України : довідник абітурієнта 2010–2011. – Х. : ТОРСІНГ ПЛЮС, 2010. – 768 с.
11. Курорти та санаторії України [Електронний ресурс] // Веб-сайт Соціального загальнонаціонального інформаційно-презентаційного проекту “Курорти та санаторії України”, 2010. – Режим доступу: <http://sankurort.ua/uk>.

ВОЛКОВА Н.П.

## ЗАСОБИ ПІДГОТОВКИ МАЙБУТНІХ ПЕДАГОГІВ ДО ЗДІЙСНЕННЯ ПЕРЕКОНУВАЛЬНОЇ КОМУНІКАЦІЇ

Перед системою вищої освіти гостро постала проблема підготовки висококваліфікованих конкурентоспроможних педагогічних кадрів, причому акцентується на професіоналізмі, відповідальності за результати професійної діяльності та свідомому ставленні до майбутньої професійної діяльності; компетентності як індикаторі, що дає змогу визначити готовність людини до життя, професійної діяльності, подальшого особистого розвитку; вдосконаленні професійного спілкування, зокрема переконувального впливу, аргументування власних позицій з метою спонукання учнів (студентів) до конкретних дій чи зміни їх попередніх поглядів чи позицій.

Потрібно зазначити, що різні аспекти проблематики переконувального впливу досліджують у рамках психології спілкування (Т. Дрізе, О. Леонтьєв,

Б. Ломов), навчання мовної діяльності (І. Зимня), психолінгвістиці (А. Брудний, О. Леонтєв), соціальній психології (А. Назаретян, А. Хараш, Ю. Шерковін), педагогічній психології (Г. Залеський, М. Менчинська). Близькими до цієї тематики є дослідження проблем конформізму (А. Петровський, А. Сопіков, В. Чудновський), вивчення смислового бар'єра у вихованні (Л. Божович, Л. Славіна), внутрішніх бар'єрів формування самосвідомості (Ю. Пеліпейченко, В. Столін). Значний внесок в обґрунтування та розвиток основних положень психологічного впливу зробив В. Куліков. О. Самборська зосередила увагу на визначенні соціально-психологічних механізмів переконувального впливу. Теоретичні засади логічної аргументації під час переконання розроблені В. Гладунським, Є. Войшвилло, Ю. Івлєвим та ін.

Щодо існуючих теорій переконувального впливу (модель “ідентифікації” К. Берка, теорія традиційної античної риторики А. Бейка, К. Пайка, Р. Янга, біхевіористична екстраполяційна модель Р. Вейсса, теорія комунікативних актів Т. Ньюкомба, балансна теорія переконувального мовлення Ч. Освуда та ін.), зазначимо, що вони формулюються на основі розуміння переконання як комунікативного процесу, результат якого – досягнення консенсусу.

Спроби вивчення переконання як комунікативного процесу хоч і мають певну історію, але не акцентують уваги на формуванні в майбутніх педагогів уміння переконувати, аргументувати власні думки, тобто доводити істину цивілізованим шляхом умовиводів, оперувати прийомами аргументації в навчально-виховному процесі, повсякденному житті, виступаючи прикладом для інших.

**Мета статті** – обґрунтувати існуючі засоби переконувального впливу педагога та засобів підготовки майбутніх учителів до здійснення переконувальної комунікації.

Згідно з метою поставлено такі завдання: з'ясувати сутність, структуру переконувального впливу та його значення для педагогічної комунікації; обґрунтувати засоби підготовки майбутніх педагогів до здійснення переконувальної комунікації.

Питання про роль та значення переконувального впливу в процесі комунікації розглядає багато науковців, проте найцікавіші результати отримали дослідники експериментальної риторики (демонструє можливості підвищення ефективності переконувального впливу, враховуючи індивідуальні особливості людей, їх соціальні установки, правила конструювання повідомлень) Йельського університету, наголосивши на існуванні “переконувальної комунікації” [9] – сукупності заходів, спрямованих на підвищення ефективності мовного впливу.

Б. Фірсов, Ю. Асєєв [9] зазначають, що в кожного з нас є спектр установок щодо різних об'єктів, суб'єктів та відносин. Ці установки сприяють або заважають переконувальному впливу (комунікативний процес, що передбачає активну взаємодію комунікаторів, асиметричних у плані мети та соціального статусу, та рівних відносно комунікативної незалежності – свободи участі, впливу один на одного на різних етапах спілкування та діяльності, що відповідає суб'єкт-суб'єктній парадигмі), який, у свою чергу, сприяє зміцненню усталених установок або формуванню нових. Повідомлення нестиме заряд переконувального впливу, якщо воно або зніме суперечність між елементами свідомості в тих, на кого цей вплив спрямовано, або посилить думку, яка була раніше. Суперечність, яка “роздирає” людей, призводить до психологічного дискомфорту, збуджуючи в них готовність його позбутися.

Щодо сучасного вчителя, то під час встановлення різноманітних комунікативних зв'язків йому часто доводиться застосовувати переконувальний вплив, структуру якого О. Самборська [12] визначає як ланцюг ієрархічно пов'язаних елементів:

- сприйняття як співвіднесення модальних характеристик елементів повідомлення з тими, що зберігаються в уявленнях учня, з утворенням первинного образу;
- оцінювання як співвіднесення елементів та зв'язків інформації з власним інформаційним фондом, з утворенням нових знань, що виступають щодо учня у формі зовнішніх для нього цінностей;
- прийняття як співвіднесення цінностей інформації (зовнішніх цінностей) з власною системою цінностей, з утворенням суб'єктивних цінностей, що зумовлюють нову орієнтацію учня, тобто нову установку.

Центральним, системоутворювальним фактором структури переконувального впливу є феномен “акцепція” (прийняття). Науковцями (Л. Орбан-Лембрик, Л. Мацько, О. Самборська та ін.) обґрунтовано, що ефективність переконувального впливу вчителя зумовлена: особливостями сприйняття учнями самого вчителя (якщо ставлення (установка) до вчителя позитивне, то й ставлення до його висловлювання швидше буде позитивним; якщо ставлення нейтральне та висловлювання вчителя викликають негативні емоції, то ця реакція може бути перенесена на відправника (вчителя), а передана ним інформація сприйматиметься як така, що не заслуговує на довіру); соціальних чинників (соціальна реальність, психологічні особливості значущого соціального оточення), що пов'язують учня з об'єктом критичного аналізу в конкретному комунікативному повідомленні; характером аргументації, до якої той вдається у своєму дискурсі, призначеному вплинути на отримувачів інформації.

Погоджуючись з Г. Лассуелом, педагогічну діяльність характеризуємо такою структурою комунікативного впливу:

**ХТО – КОМУ – ЩО – ЯК – ЕФЕКТИВНІСТЬ ПОВІДОМЛЕННЯ**

При цьому ХТО – суб'єкт комунікативного впливу (педагог); КОМУ – об'єкт комунікативного впливу (учень або група учнів); ЩО – зміст комунікативного процесу (навчальний матеріал або особистісно зорієнтований зміст з метою зміни, розвитку особистості учня); ЯК – конкретна педагогічна техніка (засіб спілкування); ЕФЕКТИВНІСТЬ ПОВІДОМЛЕННЯ – ступінь збігу змісту, що передається педагогом, зі змістом, сприйнятим учнем (учнями).

Важливу роль при цьому відіграє вдосконалення соціально-психологічних особливостей особистості вчителя й оптимізація засобів педагогічного впливу, тобто акцент на компонентах ХТО і ЯК. Удосконалення цих параметрів має охоплювати і комунікативну, і перцептивну, і інтерактивну складові спілкування, які тісно пов'язані з трьома основними сферами психіки: пізнавальною, емоційною, мотиваційно-рольовою.

Інструментом переконання в будь-якій комунікації вчителя виступає логіка доказу. Доказ складається з тези, аргументів і демонстрації як засобу доказу. Теза являє собою думку, яку треба доводити, аргументи – те, за допомогою чого доводять, у ході демонстрації на основі теоретичних викладок, аналізу різноманітних фактів робиться умовивід, що доводить тезу.

Щодо логіки мовлення (доказу), то важливим є врахування порад К. Станіславського [13], який відзначав провідну роль наголосів, пауз, мовних тактів для логіки мови. Звичка говорити тактами робить мову логічною, зрозумілою,

допомагає процесу переживання. Мовний такт – це група слів, які тісно пов’язані між собою за змістом. Слова, що належать до одного мовного такту, вимовляються як єдине ціле, з логічним наголосом на головному слові. Мовні такти розділяються логічними паузами. К. Станіславський називав паузу силою, що дисциплінує, елементом розуму в мові. Відсутність або недоречність використання пауз негативно впливає на процес сприйняття мовлення. Видатний режисер виділяв логічну й психологічну паузи. Мета першої – об’єднувати слова в мовні такти або розділяти групи слів, другої – передача думки, внутрішнє емоційне наповнення слова. Важливим є доречне розміщення наголосів (складових, які є в кожному слові; граматичних, коли виділяються головні члени речення, тобто підмет і присудок; логічних, тобто виділення слів, найбільш важливих за змістом), уміння знімати зайві наголоси й виділяти лише один у мовному такті. При цьому не варто посилювати голос на головному слові, а достатньо лише зробити перед ним невеличку паузу [13].

Важливим засобом переконувального впливу є аргументація, яку Ю. Івлєв характеризує як “один із засобів обґрунтування суджень, гіпотез, концепцій. Твердження можуть бути обґрунтовані шляхом безпосереднього звернення до дійсності, відомих положень (аргументів) та засобів логіки” [6, с. 190]. На думку О. Кузіної, аргументація є логічним процесом або формою мисленнєвої діяльності, спрямованою на обґрунтування істинності або хибності певного висловлення або теорії [7, с. 263].

Погоджуємося з тим, що “аргументація є мовленнєвою дією (системою тверджень), що використовується для підтвердження або заперечення певної думки; наведенням доводів з метою відстоювання власної думки або переконань опонента” [4, с. 18]. Вміння логічно аргументувати думки є цілком необхідним як для викладача, так і для студентів вищих навчальних закладів, адже ці суб’єкти навчального процесу вимагають досягнення основної мети аргументації – прийняття запропонованих аудиторією положень за допомогою доводів (аргументів). Одну з перших спроб класифікації аргументації здійснено О. Івіним [5], який усі способи аргументації (в основі – характер аудиторії, на яку впливає певна аргументація) на універсальні: емпіричні (різновид аргументації, невід’ємним елементом якої є посилення на досвід та емпіричні дані; включає емпіричне підтвердження, приклади, ілюстрації), теоретичні (включають дедуктивне обґрунтування, системну аргументацію, методологічну аргументацію) та неуніверсальні (контекстуальні; включають апелювання до традиції та авторитету).

Правильність способу аргументації зумовлена дотриманням ряду вимог.

1. Істинність аргументу, критерієм якого є віра в нього адресанта висловлення. Проте, на відміну від тези, віру в істинність аргументу має поділяти і співрозмовник. У протилежному разі аргумент не може бути використаний для доказу тези, оскільки сам перетворюється на тезу. У цьому випадку мовленнєва поведінка того, хто говорить, визначається умовами комунікативної ситуації.

2. Достатність аргументу для доказу тези (“аргументація має бути достатньою для людей, на яких вона спрямована” [3, с. 157]). Кожен співрозмовник по-різному сприймає одержувану інформацію, тому рівень достатності є індивідуальним і зумовлений ментальністю слухачів.

3. Необхідність використання положень, істинність яких доведена незалежно від тези. Це означає, що аргумент не повинен виводитися з тези, істинність якої доводиться.

4. Необхідність індивідуального підходу до вибору аргументації. Перш, ніж переходити до доказу, необхідно вивчити ментальність та особливості поведінки слухачів, і лише після цього, ґрунтуючись на власних спостереженнях, добирати аргументи, пріоритетні для цієї аудиторії. Зрозумілість доводів робить їх переконливими.

Щодо засобів підготовки майбутніх учителів до здійснення переконувальної комунікації, аргументації власних думок, то доцільними є такі форми організації навчально-виховного процесу: лекція-бесіда (діалог), лекція-дискусія, проблемна лекція, лекція-аналіз конкретної ситуації, лекція-консультація, співлекція тощо.

Лекція-діалог спрямована на безпосередній контакт педагога з аудиторією, поєднує унікальність і рівність партнерів, відмінність та оригінальність їх поглядів, орієнтацію кожного на розуміння й активну інтерпретацію та аргументацію своєї позиції партнерам, очікування відповіді і її передбачення в особистісному висловлюванні, взаємне доповнення позицій учасників спілкування, співвідношення яких і становить мету діалогу. Присутні водночас є і слухачами, і експертами, і потенційними учасниками лекції.

Лекція-дискусія спрямована на залучення викладачем студентів до обґрунтування, аргументації власного погляду. Передбачає попередній вибір викладачем системи проблемних ситуацій, які нададуть можливість уточнити деякі суперечності, висловити й обґрунтувати свою думку, використовуючи різні логічні способи активізації діяльності слухачів.

Проблемні лекції бачимо як технологію, що дає змогу студентам під час занять "відкривати" для себе нові знання, опановувати теоретичні особливості професійно-педагогічної діяльності. Вони поглиблюють мотиваційну основу навчальної діяльності студентів, торкаються їхньої емоційної, духовно-моральної сфери, спонукають до самовиразу, використання своїх знань, переконань, поглядів, досвіду. Вирішення проблемної ситуації передбачає аналіз фактів, мотивів, аргументів, рефлексію, ревізію власних можливостей, комунікативних знань, якостей. Студенти оцінюють можливість застосування знань (досвіду) для вирішення професійних питань, моральних проблем. Різновидом проблемної лекції є лекція із запланованими помилками, яка містить проблемність у чистому вигляді. Під час такої лекції створюються дидактичні умови, які ніби спонукають слухачів до активності: необхідно не тільки сприйняти інформацію, щоб опанувати певні знання, а й проаналізувати, оцінити, зробити аргументовані висновки й правильно висловити власну думку.

Лекцію-аналіз конкретної ситуації розглядаємо як технологію вирішення:

– ціннісно-сміслових проблем, джерелом яких виступають: суперечності між загальнолюдськими гуманістичними цінностями (альтруїзм, вірність професійному обов'язку, порядність, моральність тощо) і прагненням будь-що досягти матеріального благополуччя й суспільного визнання;

– проблемних ситуацій ціннісно-сміслових конфліктів об'єктивної й суб'єктивної реальності, джерелом яких є розмаїття професійних та комунікативних проблем і ситуацій життєдіяльності особистості (освітніх, особистих та ін.). Завдання педагога на цьому етапі полягає в наданні предметно-методичної й емоційно-психологічної допомоги студентам у процесі їх мотиваційного та ціннісно-сміслового самовизначення, а саме в озброєнні студентів знанням сутності, принципів і процедур, що становлять орієнтовану основу вирішення проблем та розвитку досвіду ціннісно орієнтовної діяльності, засобами ефективно аргументації;

– комунікативно-рефлексивних завдань-ситуацій, що сприяють усвідомленню особистої відповідальності студента за наслідки власних професійних та комунікативних дій і прийнятих рішень;

– ситуацій, зміст яких самостійно підібраний студентами (в основі – метод “Case-study” – метод комплексного вивчення явища). На етапі моделювання цих ситуацій студенти розробляють для однокурсників серію проблемних ситуацій професійного характеру, які передбачають експертизу фактів з досвіду організації педагогічної комунікації (дії педагога в екстремальних ситуаціях (моральні, етичні та ін.), й аргументований вибір способів їх вирішення. Зразок ситуації обговорюється з викладачем заздалегідь.

Лекція-аналіз конкретної ситуації передбачає реалізацію як емпіричних, так і теоретичних різновидів аргументації.

Головне призначення семінарських занять – допомогти студенту глибше осмислити теоретичні питання, навчити його логічно мислити, аналізувати й узагальнювати факти, робити аргументовані висновки, розвинути навички вербалізації думки, допомогти опанувати прийоми усного мовлення, використовувати різні логічні способи активізації діяльності слухачів, уміння виступати перед аудиторією мовою конкретної науки, вести діалог, формувати ціннісне ставлення до цих знань, сприяти накопиченню комунікативного досвіду творчого використання знань у практичній педагогічній діяльності. Вимоги щодо планування семінару: проблема, що обговорюється на семінарі, має бути чітко визначена заздалегідь; стиль семінару передбачає обговорення гострих питань, тому семінар має бути заснований на вмінні аргументовано висловлювати власні думки й вести дискусію; комунікативна взаємодія викладача зі студентами та студентів між собою має бути побудована на взаємній повазі.

Участь студентів у семінарі передбачає їх попередню підготовку (вивчення конспекту лекцій, робота з підручниками й додатковою літературою, складання конспекту, плану усної відповіді та моделювання змісту виступу) або попередньо сплановану роботу з професійним текстом, що в подальшому допоможе при формуванні вміння послідовно й чітко розкривати тему та основну думку висловлювання, будувати мовлення за певною композиційною формою; уміння точно, грамотно, за допомогою різноманітних мовних засобів передавати зміст задуму.

Ефективними для підготовки майбутніх учителів до здійснення переконувальної комунікації, аргументації власних думок є такі різновиди семінарських занять: семінари-колоквіуми, семінари-дискусії, семінари з обміну досвідом, семінари-екскурсії, рольові та ділові ігри, семінари-обговорення окремого випадку в співвідношенні з аналізом певних ситуацій із реального життя, семінар у “малих групах”, що використовується для вдосконалення вміння приймати аргументовані професійні рішення, виконувати практичні завдання для підвищення соціально-психологічної компетенції студентів; семінар-“мозкова атака”, який полягає в спонуканні студентів до пошуку розв’язання конкретної проблеми шляхом висунування ідей, доброзичливого сприйняття їх усіма членами групи, відбір (генералізація ідей, найбільш влучних для формулювання висновків і прийняття остаточного рішення) та ін.

Важливу роль виконують реферативні семінари, які дають змогу студентам навчитися логічно, аргументовано подавати свої міркування, узагальнення щодо вирішення проблемних питань, вибудовувати логічну структуру мови (чітка побудова фрази, розташування логічних пауз, поділ на мовні такти – групу-

вання слів навколо логічних центрів тощо); виділяти логічними наголосами (підсиленням голосу) головні слова в реченні, які несуть змістовне навантаження, при цьому всі інші підкоряються головному, доповнюють і конкретизують його значення; позбавитися найбільш поширених недоліків логічної структури мовлення (перевантаженість мови логічними наголосами, відсутність інтонаційного зв'язку між окремими частинами фрази, недоречне розташування логічних пауз, яке викликане не логікою думки, а невмінням розподіляти дихання), а студентам-рецензентам – оволодіти методами рецензування та об'єктивної оцінки рефератів. Водночас викладач може оцінювати ступінь обізнаності студентів із рекомендованою літературою, а також рівень їх змістової підготовки.

**Висновки.** Найважливішими тенденціями вдосконалення семінарських занять є такі: ініціалізація інтелектуальної діяльності студента в індивідуальному та груповому режимах; застосування ідеї тендера (передбачає обговорення варіантів вирішення за допомогою методології “суду”, “комісії”, “закритих експертиз” тощо); телесемінари; використання розмаїття вправ.

Узагальнення сказаного дало змогу зробити висновок про доцільність формування в майбутніх учителів уміння переконувати, використовуючи різні способи аргументації (універсальної, контекстуальної).

### Література

1. Гетманова А.Д. Учебник по логике / А.Д. Гетманова. – М. : ЧеРо, 2000. – 302 с.
2. Залесский Г.Е. Психология мировоззрения и убеждений личности / Г.Е. Залесский. – М. : МГУ, 1994. – 144 с.
3. Зарецкая Е.Н. Риторика: теория и практика речевой коммуникации / Е.Н. Зарецкая. – 2-е изд. – М. : Дело, 1999. – 480 с.
4. Ивин А.А. Основы теории аргументации / А.А. Ивин. – М. : ВЛАДОС, 1997. – 351 с.
5. Ивин А.А. Риторика: искусство убеждать / А.А. Ивин. – М. : ФАИР-ПРЕСС, 2002. – 304 с.
6. Ивлев Ю.В. Логика : учеб. для пед. вузов / Ю.В. Ивлев. – М. : Логос, 2001. – 272 с.
7. Кузина О.Б. Логика. 100 вопросов. 100 ответов / О.Б. Кузина. – М. : Владос, 2004. – 288 с.
8. Мацько Л.І. Риторика : навч. посіб. / Л.І. Мацько, О.М. Мацько. – К. : Вища школа, 2003. – 311 с.
9. Проблемы речевого воздействия на аудиторию в зарубежной социально-психологической литературе / [под общ. ред. Б.П. Фирсова, Ю.А. Асеева]. – Л., 1973.
10. Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии / С.Л. Рубинштейн. – СПб. : Питер, 2004. – 713 с.
11. Сагач Г.М. Риторика : навч. посіб. для студ. серед. і вищ. навч. закладів / Г.М. Сагач. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Ін Юре, 2000. – 568 с.
12. Самборська О.В. Соціально-психологічні механізми переконуючого впливу : дис. ... канд. психол. наук : 19.00.05 / О.В. Самборська ; Київський ун-т ім. Тараса Шевченка. – К., 1997. – 190 с.
13. Станиславский К.С. Работа над собой в творческом процессе переживания / К.С. Станиславский // Собр. соч. : в 8 т. – М. : Искусство, 1954. – Т. 2. – 422 с.

ГАЛУС О.М.

## ПРОЦЕС АДАПТАЦІЇ ЯК НЕВІД'ЄМНА СКЛАДОВА РОЗВИТКУ ПРОФЕСІОНАЛІЗМУ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ У ВНЗ

Реформування вищої школи, відповідно до законів України про освіту та Болонської декларації, передбачає посилену увагу до проблем адаптації особистості на різних стадіях: професійної орієнтації та вибору професії старшокласниками, професійного навчання студентів, професійної діяльності фахівця (практичного оволодіння професією фахівцем-початківцем, професійного розквіту (“акме”) фахівця-професіоналу, завершення професійної діяльності перед виходом на пенсію). Важливою складовою загального процесу адаптації особистості є успішне набуття нею необхідних професійних знань, умінь та навичок під час навчання у ВНЗ.