

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ПСИХОЛОГІЧНОЇ ГОТОВНОСТІ ОСОБИСТОСТІ ДО ВИКОНАННЯ РІЕЛТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Поняття психологічної готовності до ріелторської діяльності пов'язують із структурно-функціональними, особистісними, особистісно-діяльними особливостями її трактування. Йдеться про теоретико-методологічне обґрунтування, структуру та зміст програми з формування психологічної готовності особистості до успішного виконання діяльності ріелтора.

Ключові слова: система формуючих впливів; загальні компетенції; ключові компетенції; ключові кваліфікації ріелторської роботи; фахові компетенції ріелторської діяльності.

З бурхливим розвитком суспільно-економічних процесів вітчизняного соціуму відбуваються зміни й на ринку праці. Чимало професій зникає або трансформується у змісті. Ті види робіт, типи професійної діяльності, які залишаються, збагачуються новими функціями, що відбивається на її змісті та вимогах до фахівця. Професія ріелтора, маючи давню історію, також зазнає змін. Виконуючи функцію посередництва, ця професійна діяльність має суміжні характеристики з роботою біржового брокера (посередник між компанією та власниками акцій), маклера (професійний посередник), менеджера з продажу нерухомості, інженера та ін.

Постановка проблеми. Здебільшого професійна ріелторська діяльність тлумачиться досить широко, як підсистема, що функціонує на перетині чималої кількості професій, а тому має певну універсальність, а отже доступність, масовість тощо. Провідним предметом діяльності є посередницька діяльність на ринку нерухомості. Офіційно ріелтор має бути фахівцем, який виконує професійну діяльність на підставі ліцензії, якщо цього вимагає закон. Працює в штаті ріелторської фірми на підставі трудового договору, договору підряду або договору доручення з нею як індивідуальний підприємець без створення юридичної особи, зареєстрований у встановленому законом порядку [Должностная инструкция риэлтора //

Интернет доступ: <http://www.kaus-group.ru/knowledge/duty/material/692/>)

Мета статті розкрити особливості змісту програми з формування психологічної готовності до ріелторської діяльності.

Теоретичне підґрунтя. Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить, що існує певний образ, так звана модель світу професіоналів різних типів трудової діяльності (Климов, 1995; Пряжников, 1996 та ін.). Якщо фахівець недостатньо піддає рефлексії, наприклад, суб'єктивний, природний, технічний та ін. аспекти професійного середовища, виникає потреба їх компенсаторної інформаційної підтримки, взаємозбагачення фахівців інформацією про професійну діяльність. Процес оволодіння особою фахом, входженням її до світу професіоналів залежить від міри сформованості психологічної готовності до цієї діяльності. Внаслідок чого зазнає змін психологічний склад особистості, оскільки професійна діяльність (ріелтора в тому числі) впливає на бюджет часу, на особливості спілкування, професійного та соціального побуту фахівця тощо.

На сучасному ринку праці емпірично виокремлено низку вимог, яким має відповідати ефективний ріелтор. Внаслідок цього, агенції намагаються набирати фахівців щонайменше з вищою освітою або професією (спеціалізацією), яка насамперед є суміжною з діяльністю ріелтора. Асоціація фахівців з нерухомості (ріелторів) України разом з

Питання психології

Фондом Державного Майна України з 2001 року започаткувала навчання за програмою «Операції з жилою та нежилою нерухомістю». До розробки програми «залучені фахівці суміжних ринків – оцінщики, нотаріуси, забудовники, архітектори, представники банківського сектора, фахівці із законодавства й оподаткування, юристи та економісти, фінансисти та психологи». Програма має 16 модулів, серед яких 15-й присвячений психологічним аспектам роботи ріелтора «Основи психології. Психологічні аспекти операцій з нерухомістю» (<http://www.asnu.net/pages/1/>). Навчання здійснюється у п'ятирічний термін, по закінченні вищої освіти майбутній фахівець отримує кваліфікацію «інженер».

Вертикальне кар'єрне зростання в ріелторській професії має таку послідовність – менеджер групи агентів, директор філії або територіального відділення, директор департаменту. Спеціальність, яку здобуває майбутній ріелтор, називається «експертиза і управління нерухомістю». Завданням цього робітника є те, щоб кожен з учасників оборудки залишився задоволеним. Їздити на огляд квартири, вирішувати питання оформлення документів, відвідування організацій (ЖЕК, БТІ), опікунської ради, поліції, диспансерів (наприклад, якщо житло отримане за допомогою іпотеки, то збільшується кількість документів), тобто вибудовується складний ланцюг оборудок. У великих кампаніях практикують розподіл посад за видами операцій. Одні агенти займаються продажем квартир первинного житлового фонду, інші – працюють на вторинному ринку житла, треті – вирішують питання оренди нежилых приміщень.

Проте до сьогодні залишається не з'ясованою проблема добору фахівців, розробки критеріїв діагностики та встановлення міри сформованості психологічної готовності саме до певних спеціалізацій ріелторської роботи, так званих, маклерських ремесел. Відомо, що саме вектор «мотив-ціль» зумовлює формування в особистості тих властивостей, які дають їй

можливість виконувати діяльність з урахуванням її індивідуально-психологічних особливостей. Формування цих рис пов'язано зі способами виконання професійної діяльності (Зеер, 2003). У ріелторській діяльності ці способи умовно можна поділити на групи, а саме: а) відбору і переробки фахівцем змісту інформації, вибір коректних способів взаємодії з клієнтами, способи контролю і оцінки результатів; б) способи і прийоми фахової комунікації з клієнтами; в) психологічного розвитку і корекції трудового процесу та ін.

Ці властивості є ключовими кваліфікаціями ріелторської роботи (які уточнюються відповідно до її спеціалізації), оскільки визначаються об'єктом та предметом окремого виду діяльності ріелтора (тією чи іншою функцією цілісної посередницької діяльності), наприклад, організація, управління, реалізування та ін. У ході здійснення ріелторської діяльності взаємодія всіх учасників оборудки регулюється відображенням: а) предмету (на який спрямована взаємодія), б) дій, які здійснюють учасники, в) змін, які ними здійснюються. Тобто, дії ріелтора вибудовуються не лише з урахуванням предмету і цілей діяльності, але й завдяки адаптації та узгодженню свого впливу відносно дій учасників оборудки. У спільній діяльності значущості набуває діяльність антиципування (прогнозування, випереджального відображення) не лише імовірного результату діяльності, а й імовірних дій учасників спільної діяльності.

Ключові кваліфікації прийнято вважати важливою умовою розвитку ключових компетенцій (Головань, 2008 та ін.). Ключові компетенції як міжкультурні, міжгалузеві знання, навички є необхідними для адаптації і продуктивної діяльності у різних професійних співтовариствах. Це є чи найістотнішим у діяльності ріелтора, оскільки у цю професію приходять після здобуття навичок однієї, а той кількох видів професійної діяльності. Загальний процес професіоналізації дослідники представляють як просування по рівнях оволодіння фахом, а саме – професійна грамотність, компетентність, майстерність та

Питання психології

професіоналізм (Климов, 1995; Пряжников, 1996; Траверсе, 2004 та ін.). У цьому контексті йдеться про загальну здатність фахівця мобілізувати у професійній ріелторській діяльності свої знання, вміння, а також узагальнені способи виконання дій. Ключові компетенції забезпечують універсальність ріелторської роботи і тому не можуть бути досить спеціалізованими. Фахівець проявляє свої компетенції у професійній діяльності у конкретній ситуації. При цьому не проявлена компетенція функціонує як потенційно можлива.

Виокремлюючи конкретні критерії у трактуванні змісту явища психологічної готовності до професійної діяльності у дослідженнях йдеться про такі основні підходи: структурно-функціональний (Нерсесян, Пушкин, 1969); особистісний (Сердюк, 2014 та ін.); особистісно-діяльнісний (Ралко, 2015 та ін.).

Методи дослідження. Для розробки програми використано такі теоретичні методи – аналіз, синтез, узагальнення, класифікація, типологізація, метод системного, порівняльного та структурно-функціонального аналізу.

Результати і обговорення. При розробці програми формування (розвитку) психологічної готовності до виконання ріелторської діяльності ми спиралися на принципи побудови неперервної освіти: базова освіта, багаторівневність освітніх програм, додатковість базової і післядипломної освіти, маневреність освітніх програм, наступність освітніх програм, інтеграції освітніх структур, гнучкості освітніх форм.

Методологічною основою програми є положення стосовно єдності свідомості та діяльності (Рубінштейн, 1989); суб'єктно-діяльнісного (Климов, 1995; Рубінштейн, 1989 та ін.), особистісно-діяльнісного (Москалець, 2013 та ін.) та компетентісного (Головань, 2008; Пшенична, 2010 та ін.) підходів; спілкування як діяльності (Ломов, 2006); соціально-психологічних аспектів комунікації

в організації (Карамушка, 2013; Швалб, 2020), закономірностей розвитку особистості в онтогенезі; закономірностей етапів професійного становлення (Кокун, 2012 та ін.); мотивації професійної діяльності (Пряжников, 1996 та ін.) тощо.

Для здійснення організованого впливу використано суб'єктно-вчинковий, особистісно-діяльнісний та компетентісний підходи, які дають змогу сконструювати динамічне освітнє середовище з урахуванням специфіки особистості, соціокультурного навчального середовища та особливостей фахової ріелторської діяльності.

Система формувальних впливів складається з трьох напрямів: активізації, актуалізації та ампліфікації. У результаті активізації когнітивного компоненту психологічної готовності здійснюється предметно-професійне навчання, тобто професійна освіта, що сприяє кращому усвідомленню змісту ріелторської роботи та самоусвідомлення в цій діяльності особистості. У результаті актуалізації проводиться професійне консультування, практичне виконання складових видів робіт ріелтора; усвідомлюються професійні та особистісні цілі, складається професійний план. У результаті ампліфікування конкретизується процес орієнтування у змісті виконуваної діяльності ріелтором, уточнюється спеціалізація професійної діяльності. У результаті здійснення системи формуючих впливів відбувається формування компонентів психологічної готовності до роботи ріелтора за фахом, а саме: предметна, особистісна, комунікаційна. Вони, своєю чергою складають підвалини для формування предметно-професійної спрямованості щодо ріелторської діяльності та професійної успішності, які своєю чергою є основою для формування системи сформованих якостей, тобто системи компетенцій (загальних; фахових; фахових компетенцій, визначених корпорацією; фахових компетенцій відповідних спеціалізацій).

Питання психології

Система формуючих впливів			
Активізація	Актуалізація		Ампліфікація
Предметно-професійне навчання (профосвіта)	Практичне (виконання ріелторської діяльності)	Професійне консультування	орієнтування у змісті діяльності ріелтора
Самовизначення у професії	Професійний план, цілі		Спеціалізація у професії
Компоненти психологічної готовності до виконання ріелторської діяльності			
предметна	особистісна		комунікаційна
Соціальний інтелект	Професійні уявлення, вміння і навички	Зміст мотивації Задоволеність/ незадоволеність працею, установки, зовнішня/внутрішня мотивація	Цінності, мотиваційні орієнтації у міжособистісних комунікаціях
Предметно-професійна спрямованість		Професійна успішність	
Система сформованих якостей Компетенції			
Загальні (ЗК)			
Фахові (ФК)			
Фахові компетенції, визначені корпорацією (ФКК)			
Фахові компетенції спеціалізації 1 (ФК1) Фахові компетенції спеціалізації 2 (ФК2)			

Ріелторська діяльність спеціалізується у видах професійної діяльності. Здатність ріелтора до певного виду діяльності реалізується як всередині професії, так і в сфері кола споріднених професій (наприклад, психолога, управлінця, юриста, фінансиста, культуролога та ін.). Отже, продуктивне функціонування працівника виявляється неможливим без існування компетенцій із суміжних субвидів діяльності (йдеться про комплекси навичок, здатностей, вмінь та ін.). Інтегративні види (виходячи із провідних функцій ріелторської роботи) можна виокремити за такими критеріями: а) предметною спрямованістю (комунікативно-економічну, психолого-педагогічну, соціально-культурну, культурно-історичну, освітньо-просвітницьку); б) цілями (види діяльності,

розглянуті вище, які спрямовані на досягнення головної професійної мети – продуктивного здійснення майнової оборудки); в) операціоналізацією цільових функцій (пізнавальна, комунікативно-організаторська, прогностична, предметно-технологічна та ін.). Відповідно до них фахівці виконують функціональні обов'язки (так звані робочі завдання), в яких розкриваються конкретні види ріелторської роботи.

Кваліфікація всередині ріелторської діяльності має рівні, які характеризують ступінь психологічної готовності фахівця до роботи з надання послуг на ринку нерухомості (що офіційно відбивається на розрядах тарифної сітки). Ключові професійні компетенції, кваліфікація позначаються на ефективності та продуктивності роботи.

Питання психології

Ефективність праці ріелтора зумовлюється об'єктивними і суб'єктивними чинниками. Зокрема, раціональним таймменеджментом; матеріально-технічною базою робочого місця, забезпеченістю необхідною фаховою інформацією; чисельністю співробітників та їхньою кваліфікацією; соціально-демографічними, соціо-культурними характеристиками колег, клієнтів та ін. осіб, причетних до його діяльності; організацію робочого місця, посадою, статусом; традиціями колективу та їхньою динамікою, системою матеріального і морального заохочення, взаєминами у первинному трудовому колективі, визначальним стилем спілкування, управління тощо.

Міжпрофесійна кваліфікація ріелтора визначається рівнем його загальноосвітньої, загальнокультурної і фахової підготовки, що є необхідною для виконання конкретної професійної діяльності. Загально-професійний зміст ріелторської діяльності та загальнопрофесійні знання, вміння, навички, здібності, властивості особистості (які зумовлюють успішність виконання роботи в контексті споріднених професій), зумовлюють ключові кваліфікації ріелтора та їхню структуру.

Спираючись на доробок дослідників щодо інших видів професійної діяльності (Головань, 2008; Кремень, 2009; Пшенична, 2010 та ін.) щонайменше можна виокремити п'ять груп ключових кваліфікацій ріелторської діяльності: 1) соціально-професійні, 2) полівалентна професійна компетентність, 3) професійно значущі особистісні властивості, 4) пізнавальні здібності, 5) професійно значущі психофізіологічні властивості особистості.

Отже, програма (технологія) «Підготовка до діяльності ріелтора» спрямована на формування таких компетенцій:

а) інтегральної (здатність вирішувати складні завдання і проблеми у процесі навчання та професійної діяльності у сфері ріелторської діяльності, що передбачає проведення тренінгів, здійснення інновацій і характеризується невизначеністю умов і вимог);

б) загальних компетентностей (ЗК) (здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях; здатність генерувати нові ідеї

(креативність); уміння виявляти, формулювати та вирішувати проблеми; цінувати і поважати різноманітність та мультикультурність; здатність діяти на основі етичних міркувань (мотивів); здатність діяти соціально відповідально і свідомо; здатність розробляти та управляти проектами; здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети;

в) фахових компетентностей (ФК): здатність самостійно планувати, організовувати та здійснювати дослідження інформації стосовно предмету роботи; здатність обирати і застосовувати коректні методи організації і дослідження виробничої проблеми; здатність здійснювати практичну діяльність (організаційну, аналітичну, управлінську, комунікаційну, прогностичну, консультаційну, діагностичну залежно від конкретного завдання) з використанням сучасних знань, технік, технологій; здатність налагоджувати та підтримувати контакти з фаховими спільнотами, ефективно взаємодіяти з колегами в моно- та мультидисциплінарних командах; здатність приймати фахові рішення у складних і непередбачуваних умовах, адаптуватися до нових ситуацій професійної діяльності ріелтора; здатність оцінювати межі своєї фахової компетентності та підвищувати професійну кваліфікацію; здатність дотримуватися у фаховій діяльності норм професійної етики, керуватися загальнолюдськи цінностями;

г) фахових компетентностей, які визначені корпорацією (ФКК): здатність визначати, аналізувати та інтерпретувати інформаційний ряд ріелторського фаху, ідентифікувати проблеми а пропонувати шляхи їх розв'язання; здатність демонструвати розуміння закономірностей та особливостей функціонування людини в умовах здійсненої обробки в контексті професійних завдань; здатність пропонувати творчі способи розв'язання ріелторських задач і вирішення фахових проблем, виробляти та приймати фахово-коректні рішення та їх втілювати;

д) фахових компетентностей, які визначені спеціалізацією (ФКС1): здатність дотримуватися професійної етики, вступати у різні види та форми професійної комунікації; здатність виявляти соціально відповідальну та

Питання психології

професійну поведінку у процесах управління поведінкою інших (клієнтів), врегулювання виробничих конфліктів, спиратися на демократичні цінності у процесах конструювання та організації виробничого процесу;

є) фахових компетентностей, які визначені спеціалізацією (ФКС2): здатність демонструвати навички командної роботи у процесі вирішення фахових завдань у ріелторській діяльності; розуміння важливості збереження психологічного здоров'я (свого й інших).

Результати навчання за програмою (програмні результати ПРЗ): здійснювати пошук, опрацювання та аналіз професійно важливої інформації із різних джерел у суміжних сферах з ріелторською діяльністю, в тому числі з використанням сучасних інформаційно-комунікативних технологій; вміти організувати і проводити аналіз та необхідний і достатній збір даних; узагальнювати отримані дані та формулювати аргументовані висновки, робити фаховий прогноз щодо перспектив розв'язання предметної задачі; розробляти та організувати програми комунікативних інтервенцій (тренінгів, консультацій), оцінювати якість; розробляти просвітницькі матеріали щодо коректної здійснення впливу на клієнта; вести перемовини з колегами, доступно представляти результати у писемній та усній формах, брати участь у фахових дискусіях; вирішувати складні фахові завдання (практичні та пошукові) з опорою на доступні ресурси; ідентифікувати міру складності завдань ріелторської діяльності та приймати рішення про звернення за допомогою або підвищення кваліфікації; вирішувати етичні дилеми з опорою на норми закону, етичні принципи та загальнолюдські цінності; узагальнювати результати власних досягнень у різних формах (звіти, доповіді, презентації тощо); здійснювати аналітичний пошук відповідно до сформульованої проблеми фахово значущої інформації та оцінювати її за критерієм адекватності; втілювати результати аналітичної і пошукової діяльності в практику ріелтора.

Спеціальними програмними результатами (ПРС) є навички: рефлексувати та критично

оцінювати ймовірність самостійно отриманих результатів діяльності стосовно загальної ріелторської практики; складати програму роботи ріелтора відповідно до субзадач, складати план консультативного процесу з урахування специфіки запиту та індивідуальних особливостей клієнта, встановлювати ефективність власних дій; формулювати проблему, мету, завдання фахової діяльності, володіти навичками збору первинного матеріалу, дотримуватися професійної етики; здійснювати аналітичний пошук відповідно до сформульованої проблеми ріелторської практики з міжгалузевих інформаційних джерел та оцінювати її за критерієм коректності.

Висновки. Зміст психологічної готовності до діяльності ріелтора опосередковано зафіксовано у професіографічному покажчику у частині психограмного опису властивостей фахівця. Як і в будь-яких інших видах професійної діяльності, в діяльності ріелтора професійно значущі особистісні властивості вважають визначальними у продуктивності його роботи. Їх складають групи більш вузьких кваліфікацій: пізнавальні здібності (когнітивна готовність і т. ін., тобто третя група ключових кваліфікацій); особистісні (організаторські здібності, комунікативні здібності, відповідальність – відповідно четверта група). П'яту групу складають професійно значущі психофізіологічні властивості особистості (координація рухів, швидкість реакцій, стресостійкість та ін.). Ключові професійні компетенції (ФК) визначають професійну мобільність ріелтора будь-якого рівня розвитку. У формувальній програмі здійснено спробу врахування змісту, структури, закономірностей та особливостей професійної діяльності ріелтора, які визначають успішність його діяльності за спеціалізацією, а також розвитку тих універсальних компетенцій/кваліфікацій, які уможливають коректне здійснення її різних видів. Предметом подальших пошуків стане добір та розробка спеціалізованих технік з формування психологічної готовності особистості до виконання ріелторської діяльності з урахування професійного стажу фахівця.

Питання психології

Список використаних джерел

1. Головань М. С. Компетенція і компетентність: досвід теорії, теорія досвіду / М. С. Головань // Вища освіта України.— 2008.— № 3.— С. 23–30.
2. Зеер Э. Ф. Психология профессионального образования: учеб пособие / Э. Зеер. – М. : Изд-во Московского психолого-социального института; Воронеж: Издательство НПО «МОДЭК», 2003. – 480 с. – С.423.
3. Карамушка Л. М. Формування психологічної готовності персоналу вищої школи до діяльності в умовах соціально-економічних змін : монографія / Л. М. Карамушка, О. С. Толков. – Кам'янець-Подільський : Медобори-2006, 2013. – 260 с.
4. Климов Е. А. Образ мира в разнотипных профессиях / Е. А. Климов. — М. : Изд-во Моск. ун-та, 1995. — С. 29–30.
5. Кокун О. М. Психология професійного становлення сучасного фахівця: монографія / О. М. Кокун. — К. : ДП «Інформ. – аналіт. агенство». – 2012. – 200.
6. Ломов Б. Ф. Психологическая регуляция деятельности: Избранные труды / Б. Ф. Ломов. – М. : Изд-во «Институт психологии РАН», 2006. – 624 с.
7. Нерсесян Л. С. (1969). Психологическая культура готовности оператора к экстремальному действию / Л. С. Нерсесян, В. Н. Пушкин // Вопросы психологии. - № 5. – 1969. – С. 60–68.
8. Москалец В. П. Психология личности: навч. посібник / В. П. Москалец. – К. : «Центр учбової літератури», 2013. – 416 с.
9. Програма «Операції з жилою та нежилою нерухомістю». «Основи психології. Психологічні аспекти операцій з нерухомістю» (<http://www.asnu.net/pages/1/>).
10. Пряжников Н. С. Профессиональное и личностное самоопределение / Н. С. Пряжников. – М., Воронеж: НПО МОДЭК, 1996. – 253 с.
11. Пшенична О. С. Компетентнісний підхід у межах діяльнісної підготовки фахівця з менеджменту організацій / О. С. Пшенична // Вісник Запорізького національного університету: зб. наук. праць. – № 2 (13). – 2010. – С. 226–231.
12. Ралко А. І. (2015) Аналіз стану проблеми психологічної готовності особистості до аудиторської діяльності / А. І. Ралко // Вісник Національного університету оборони України: зб. наук. праць. – К.: НУОУ. - № 3 (46). С. 247–252.
13. Реалізація європейського досвіду компетентнісного підходу у вищій школі України : матеріали методологічного семінару / АПН України, Ін-т педагогіки АПН України ; / ред. рада: В. Г. Кремень (голова) та ін.; упоряд. : І. С. Волощук]. – К. : Педагогічна думка, 2009. – 358 с.
14. Сергей Леонидович Рубинштейн: Очерки, воспоминания, материалы / отв. ред. Б. Ф. Ломов. – М. : Наука, 1989. – 440 с.
15. Сердюк Л. З. (2014). Особистісний модус самореалізації майбутніх фахівців / Л. З. Сердюк // Вісник післядипломної освіти: зб. наук. праць Ун-т. менедж. освіти НАПН України. №10(23). – К.: АТОПОЛ. – С. 239–248.
16. Траверсе Т. М. Психология праці : навчально-методичний посібник / Т. М. Траверсе. –К. : Інститут післядипломної освіти Київського національного університету імені Тараса Шевченка, 2004. – 116 с.
17. Швалб Ю. М. Екологія життєвого простору людини. Вибрані праці Ю. М. Швалба. – К. : ЕкоПсі Лаб, 2020. – 308 с.

References

1. Holovan M. S. (2008) Kompetentsiia i kompetentnist: dosvid teorii, teoriia dosvidu/. Vyscha osvita Ukrainy [Competence and competence: experience of theory, theory of experience]. 3. 23–30 (in Ukraine).
2. Zeer Э. F. (2003) Psykholohyia professyionalnogo obrazovaniya: ucheb posobyie [Psychology of vocational education: textbook]. M. : Yzd-vo Moskovskoho psykholoho-sotsyalnogo ynstytuta; Voronezh: Yzdatelstvo NPO «МОДЭК». 480. 423 (in Russia).
3. Karamushka L. M., Tolkov O. S. (2013) Formuvannia psykholohichnoi hotovnosti personalu vyshchoi shkoly do diialnosti v umovakh sotsialno-ekonomichnykh zmin : monohrafiia [Formation of psychological readiness of high school staff to work in conditions of socio-economic change: a monograph]. Kamianets-Podilskiy : Medobory-2006. 260 (in Ukraine).

Питання психології

4. Klimov E. A. (1995) *Obraz mira v raznotipnyih professiyah* [Image of the world in different types of professions]. M. : Izd-vo Mosk. un-ta. 29–30 (in Russia).
5. Kokun O. M. (2012) *Psykholohiia profesiinoho stanovlennia suchasnoho fakhivtsia: monohrafiia*. [Psychology of professional development of a modern specialist: monograph]. K. : DP «Inform. – analit. ahenstvo». 200.
6. Lomov B. F. (2006) *Psihologicheskaya regulyatsiya deyatelnosti: Izbrannyye trudy* [Psychological regulation of activity: Selected works]. M. Izd-vo «Institut psikhologii RAN». 624 (in Russia).
7. Nersesyan L. S., Pushkin V. N. (1969). *Psihologicheskaya kultra gotovnosti operatora k ekstremalnomu deystviyu. Voprosyi psikhologii* [Psychological culture of operator readiness for extreme action]. 5. 60–68 (in Russia).
8. Moskalets V. P. (2013) *Psykholohiia osobystosti: navch. posibnyk* [Psychology of personality: textbook. manual]. K. : «Tsentri uchbovoi literatury». 416 (in Ukraine).
9. Prohrama «Operatsii z zhyloiu ta nezhyloiu nerukhomistiu». «Osnovy psykholohii. Psykholohichni aspekty operatsii z nerukhomistiu» Program "Operations with residential and non-residential real estate". [Fundamentals of psychology. Psychological aspects of real estate transactions] (<http://www.asnu.net/pages/1/>).
10. Pryazhnikov N. S. (1996) *Professionalnoe i lichnostnoe samoopredelenie* [Professional and personal self-determination]. M., Voronezh: NPO MODEK. 253 (in Russia).
11. Pshenychna O. S. (2010) *Kompetentnisnyi pidkhid u mezhakh diialnisnoi pidhotovky fakhivtsia z menedzhmentu orhanizatsii. Visnyk Zaporizkoho natsionalnoho universytetu: zb. nauk. prats* [Competence approach within the activity training of a specialist in organization management]. 2 (13). 226–231 (in Ukraine).
12. Ralko A. I. (2015) *Analiz stanu problemy psykholohichnoi hotovnosti osobystosti do audytorskoi diialnosti. Visnyk Natsionalnoho universytetu oborony Ukrainy: zb. nauk. prats. K.: NUOU* [Analysis of the state of the problem of psychological readiness of the individual for auditing]. 3 (46). 247–252 (in Ukraine).
13. *Realizatsiia yevropeiskoho dosvidu kompetentnisnogo pidkhodu u vyshchii shkoli Ukrainy : materialy metodolohichnoho seminaru / APN Ukrainy, In-t pedahohiky APN Ukrainy ; / red. rada: V. H. Kremen (holova) ta in.; uporiad. : I. S. Voloshchuk* (2009). [Implementation of the European experience of the competence approach in higher education of Ukraine: materials of the methodological seminar]. K. : Pedahohichna dumka. 358 (in Ukraine).
14. Sergey Leonidovich Rubinshteyn: *Ocherki, vospominaniya, materialy* (1989) [Sergey Leonidovich Rubinstein: Essays, memoirs, materials]. M. : Nauka. 440 (in Russia).
15. Serdiuk L. Z. (2014). *Osobystisnyi modus samorealizatsii maibutnikh fakhivtsiv. Visnyk pislidyplomnoi osvity: zb. nauk. prats Un-t. menedzh. osvity NAPN Ukrainy. [Special mode of self-realization of maybutnyh fahivtsiv]. 10(23). K.: ATOPOL. 239–248 (in Ukraine).*
16. Traverse T. M. (2004) *Psykholohiia pratsi : navchalno-metodychnyi posibnyk* [Psychology pratsi: basic methodical book]. K. : Instytut pislidyplomnoi osvity Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. 116 (in Ukraine).
17. Shvalb Yu. M. (2020) *Ekolohiia zhyttievoho prostoru liudyny. Vybrani pratsi Yu. M. Shvalba*. [Ecology of the living space of the people. Vibrani pratsi Yu.M. Shvalba]. K. : EkoPsi Lab, 2020. 308 (in Ukraine).

Резюме

*Белик Н. О. аспирант, Университет
современных знаний, г. Киев*

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ГОТОВНОСТИ ЛИЧНОСТИ К ВЫПОЛНЕНИЮ РИЕЛТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Понятие психологической готовности к риелторской деятельности связывают со структурно-функциональными, личностными, личностно-деятельностными особенностями ее интерпретации. Речь идет о теоретико-методологическом обосновании, структуре и содержании программы по формированию психологической готовности личности к успешному выполнению деятельности риелтора.

***Ключевые слова:** система формирующих влияний; общие компетенции; ключевые компетенции; ключевые квалификации риелторской деятельности; специальные компетенции риелторской деятельности.*

Summary

Belik N. O. graduate student, University of Modern Knowledge, Kyiv

FEATURES OF THE DEVELOPMENT OF A PERSON'S PSYCHOLOGICAL PREPAREDNESS FOR REAL ESTATE ACTIVITY

Introduction. Modern professional real estate activity changes to meet time requirements. This activity is treated broadly, as subsystem that operates at the intersection of many professions that's why its universal, so available, mass etc. Brokering activities is the main subject in the real estate market. This profession has common characteristics with the work of a stockbroker (intermediary between company and shareholders), broker (professional mediator), real estate manager, engineer etc. The process of acquiring a specialty, entering to the world of professional real estate workers depends on the state of psychological preparedness for this activity.

Purpose. Reveal the features of the program's content, designed to create psychological preparedness for real estate activity.

Methods. The theoretical methods were used to develop the programme – analysis synthesis, generalization, classification, categorization, methods of systemic, comparative and structural-functional analysis.

Originality. Subject-action, personality-activity and competence approaches are used in the work on formation of psychological readiness for real estate activity, which allow to construct a dynamic educational environment taking into account the specifics of personality, socio-cultural educational environment and features of professional real estate activity.

The system of formative influences consists of three directions: activation, actualization and amplification. As a result of activation of the cognitive component of psychological readiness, subject-professional training is carried out, ie professional education, which contributes to a better understanding of the content of real estate work and self-awareness in this activity of the individual. As a result of actualization professional consultation, practical performance of component types of works of the realtor are carried out; professional and personal goals are realized, a professional plan is drawn up. As a result of amplification, the process of orientation in the content of the activity performed by the realtor is specified, the specialization of professional activity is specified. The result of the implementation of the system of formative influences is the formation of components of psychological readiness for the work of a realtor in the specialty, namely: subject, personal, communication. They, in turn, form the basis for the formation of subject-professional orientation in real estate activities and professional success, which in turn are the basis for the formation of a system of established qualities, ie system of competencies (general; professional; professional competencies defined by the corporation; professional competencies appropriate to specialization).

Conclusion. Professionally significant personality traits are seen as defining for real estate worker productivity. They consist of a group of narrower qualifications. Core professional competencies determine the professional mobility of the realtor of any level of development. In forming programme an attempt has been made to take into account content, structure, patterns and features of the real estate agent's professional activities, which determine his or her professional success and development of universal competencies to enable the correct implementation of it's various types.

Key words: psychological preparedness for real estate activity, the system of shaping influences, general competencies, core competencies, key real estate qualifications, professional competencies of real estate activity.

Received/Поступила: 25.12.20