



УДК 373.31

## Содержательная основа подготовки младших школьников к деловому сотрудничеству

Е. С. Лутошлива

*Иркутский государственный университет, г. Иркутск*

**Аннотация.** Представлены результаты исследования, направленного на уточнение понятия «деловое сотрудничество». Дано авторское определение понятия «деловое сотрудничество», выявлены его сущности и критерии функционирования, являющиеся содержательной основой подготовки младших школьников к деловому сотрудничеству. Выделены принципы делового сотрудничества. В качестве цели и результата подготовки младших школьников к деловому сотрудничеству определена их готовность к данной стратегии взаимодействия. При этом готовность к деловому сотрудничеству рассматривается как интегральное, динамическое качество личности, направленное на эффективное взаимодействие субъектов совместной деятельности на основе установок личности на деловое сотрудничество, ценностного отношения к нему и его субъектам, его знаний и умений, коммуникативной рефлексии.

**Ключевые слова:** сотрудничество, деятельность, взаимодействие, деловое общение, деловое сотрудничество.

Исследование проблемы подготовки младших школьников к деловому сотрудничеству потребовало выявить сущность этого понятия и критерии его функционирования как содержательной основы подготовки младших школьников к данному виду взаимодействия, а также определить цели подготовки младших школьников к такому сотрудничеству.

Обращение к понятию «сотрудничество» показало, что в современной науке оно не имеет однозначного толкования. В качестве иллюстрации этого утверждения можно обратиться к определениям этого понятия, представленным в отечественной литературе.

С. И. Ожегов [12] в своем словаре дает следующее определение: «Сотрудничать – работать вместе, принимать участие в общем деле». Мы же, рассматривая сотрудничество как процесс взаимного влияния его участников друг на друга, считаем данный процесс всеобщим и универсальным свойством познания мира.

Ряд авторов рассматривают сотрудничество с точки зрения взаимодействия: С. В. Кульневич [6] понимает его как взаимодействие сложных, неравновесных систем, способных к саморазвитию и самоорганизации; И. Р. Сушков [21] видит в нем уровень организации группового взаимодействия, предполагающий взаимопомощь и строгое регулирование доли взаимного вклада в это взаимодействие; Р. Х. Шакуров [24] говорит о сотрудничестве как одном из основных типов взаимодействия, при котором люди содействуют удовлетворению

интересов друг друга, соблюдая примерный паритет. Такое взаимное содействие, с точки зрения автора, в ходе движения приводит к определенной цели.

Несколько иначе подходит к сотрудничеству С. А. Сущенко [22, с. 183], усматривая в нем условие совместной деятельности и полагая, что сотрудничество является стратегией поведения, предполагающей координацию сил участников. Автор указывает, что именно сотрудничество в совместной деятельности способствует достижению как общих, так и индивидуальных целей участников этой деятельности.

С психолого-педагогической точки зрения сотрудничество понимается как конституционально организованная система деятельности взаимодействующих субъектов [8, с. 14].

Как процесс рассматривает сотрудничество В. Н. Петрова [14], считая, что оно предполагает равенство психологических позиций участников с изменением общающихся сторон и создание психологической атмосферы взаимного уважения.

В большинстве из этих подходов сотрудничество определяется как взаимодействие участников совместной деятельности.

В литературе различают две формы деятельности – внешнюю (коллективную) и внутреннюю (индивидуальную), которые взаимосвязаны между собой и постоянно трансформируются друг в друга. Внутренняя деятельность формируется в процессе интериоризации внешней деятельности. Л. С. Выготский [3, с. 43] писал, что любая функция в культурном развитии появляется в двух планах: сначала в социальном, между людьми, как категория интерпсихическая, а потом в психологическом, внутреннем, как категория интерпсихическая. В своей культурно-исторической концепции автор в качестве содержания и формы психического развития ребенка рассматривал культуру, воплощенную в разнообразных знаковых системах. При этом единственный способ присвоения культуры, по мнению Л. С. Выготского, – это обучение, организованное в форме сотрудничества, взаимодействия с другим человеком. Именно тогда внешние коллективные формы деятельности переходят в ее внутренние, индивидуальные формы.

В философии категория взаимодействия порождает единство вещей и процессов чувственного мира. По мнению А. Г. Спиркина, взаимодействие отражает процессы воздействия различных объектов друг на друга, их взаимобусловленность, взаимопереход, порождение одним объектом другого [20].

Взаимодействие определяет способ реализации совместной деятельности, цель которой требует разделения и кооперации функций, что приводит к взаимному согласованию и координации индивидуальных действий. А на основе согласования целей, общих интересов сторон, взаимной поддержки и помощи и возникает сотрудничество. При этом необходимо учитывать, что любая совместная деятельность обязательно включает в себя общение.

В младшем школьном возрасте общение развивается в рамках учебной деятельности, являющейся ведущей. Именно данная деятельность способствует формированию системы деловых отношений, особым видом которых выступает деловое общение.

Одним из первых деловое общение в ходе учебной деятельности сделал предметом психологического исследования Б. Г. Ананьев [1]. Однако на сего-

дняшний день понятие «деловое общение» не имеет однозначного толкования. У. Мастенбрук определяет деловое общение как партнерство во имя дела [10, с. 105], а Е. В. Руденский [18, с. 13] рассматривает его как форму деятельности, осуществляемую между людьми как равными партнерами и приводящую к возникновению психического контакта, взаимовлияния, взаимопереживания и взаимопонимания.

А. П. Панфилова отмечает, что одной из задач делового общения является продуктивное сотрудничество и улучшение партнерских отношений, а основным способом организации взаимодействия при этом является диалог [13, с. 15–16], который предполагает равноправность взаимодействия, познание и самопознание партнеров по общению.

С нашей точки зрения, при деловом общении интересы всех сторон полностью удовлетворяются только в случае использования установки на такой вид взаимодействия, как деловое сотрудничество. Использование данной стратегии делает взаимодействие в процессе делового общения более эффективным в связи с тем, что оно предполагает координацию сил участников общения. При использовании делового сотрудничества также создается продукт деятельности. Причем этот продукт может быть как совместный (например, в начальной школе совместное создание игрушки к Новому году, или решение математической задачи, или совместное разрешение конфликтной ситуации), так и личностный для каждого субъекта делового сотрудничества (например, формирование умения прислушиваться к мнению других людей, умение анализировать поступки других людей, выбирать адекватные средства общения в зависимости от ситуации и личности партнера и др.).

Готовность использовать деловое сотрудничество в процессе совместной деятельности и общения, сформированность или несформированность у участников сотрудничества умений, необходимых для осуществления совместной деятельности, а также отношение ко всем участникам как к равным оказывают большое влияние на его эффективность.

Теоретический анализ научной литературы по проблемам сотрудничества, учебного сотрудничества и делового общения привел нас к мысли, что исследовать феномен делового сотрудничества необходимо на основе следующих положений:

- деловое сотрудничество может осуществляться только в процессе совместной деятельности и общения;
- деловое сотрудничество является установкой на взаимодействие, реализуемой в процессе делового общения;
- деловое сотрудничество определяется спецификой совместной деятельности, ее целями и задачами, психологическими особенностями личностей его субъектов.

Возникая в ходе совместной деятельности, деловое сотрудничество, на наш взгляд, включает в себя все признаки такой деятельности:

- имеет общую, единую цель для сотрудничающих партнеров;
- присутствует общая мотивация;
- индивидуальные деятельности объединяются;
- единая деятельность разбивается на отдельные связанные между собой операции, которые распределяются между партнерами;

– индивидуальные деятельности согласовываются в соответствии с заранее определенной последовательностью [30].

Достигнутая в ходе делового сотрудничества цель является его результатом, который может быть получен как непосредственно, так и опосредованно.

Таким образом, мы полагаем, что предметом делового сотрудничества выступает непосредственное или опосредованное достижение результата совместной деятельности, в ходе которой и осуществляется деловое сотрудничество.

Осуществляясь в процессе совместной деятельности и общения, деловое сотрудничество, с нашей точки зрения, одновременно является:

– информационным процессом, так как предполагает обмен информацией, идеями и мнениями по поводу предмета общения и деятельности;

– процессом взаимодействия субъектов, так как оно связано с координацией сил участников общения и деятельности, с планированием общей деятельности, что позволяет достигнуть как общие, так и индивидуальные цели этой деятельности;

– процессом отношения, взаимопонимания, сопереживания и взаимовлияния друг на друга субъектов делового сотрудничества.

Все это позволило нам уточнить определение делового сотрудничества. В результате мы пришли к мнению, что деловое сотрудничество – это стратегия целенаправленного процесса взаимодействия субъектов совместной деятельности, находящихся в субъект-субъектных отношениях, по поводу непосредственного или опосредованного достижения результата этой деятельности [8].

Исходя из данного определения, деловое сотрудничество предполагает:

– высокую активность всех его субъектов, проявление ими инициативы и творчества;

– выработку плана совместных действий;

– четкое распределение обязанностей;

– единство мнений и действий по существенным вопросам;

– отсутствие конкуренции и конфликтов при осуществлении делового сотрудничества;

– готовность взять на себя руководство.

Ю. Н. Рябовым [19, с. 33–34] были выделены принципы сотрудничества: гибкости, непрерывности, толерантности и учета взаимных интересов. Они, на наш взгляд, также являются основой, на которой строится деловое сотрудничество.

Принцип гибкости обеспечивается наличием эффективной обратной связи. Принцип непрерывности проявляется в отсутствии возрастных барьеров по отношению к субъектам делового сотрудничества. Принцип толерантности выражается в целенаправленном развитии уважения ко всем участникам делового сотрудничества, в формировании отношения открытости и внимания друг к другу.

С толерантностью тесно связан принцип учета интересов и возможностей участников делового сотрудничества, который обеспечивается демократической формой обсуждения проблем и принятия соответствующих решений.

На наш взгляд, деловое сотрудничество всегда протекает в рамках объективных и субъективных условий. Несмотря на то что объективные условия не зависят от участников делового сотрудничества, они должны ими учитываться. Субъективные условия связаны с субъектами делового сотрудничества, являю-

щимися центром данного процесса. Поэтому мы считаем необходимым определить критерии функционирования делового сотрудничества как содержательной основы при подготовке младших школьников к деловому сотрудничеству.

Поскольку цели делового сотрудничества задаются извне, то они являются объективными по отношению к этому процессу. Поэтому мы вслед за В. В. Монжиевской [11, с. 61–62] в качестве объективного критерия делового сотрудничества определяем критерий результативности.

Один и тот же результат взаимодействия при реализации делового сотрудничества может быть достигнут его субъектами с разным расходом сил, средств, времени, с разными психологическими нагрузками. Поэтому первым субъективным критерием, определенным нами, является критерий рациональности.

Кроме этого, субъекты делового сотрудничества, стремясь достигнуть поставленной цели любой ценой, могут доминировать над другим субъектом или манипулировать им. В этом случае мы не можем рассматривать такое взаимодействие как деловое сотрудничество. Если же субъект воспринимает своего партнера как равноправного, интересуясь не только достижением результата, но и самим процессом взаимодействия, то в этом случае мы можем рассматривать такое взаимодействие как деловое сотрудничество. Поэтому вторым субъективным критерием мы выделили критерий ценностного отношения всех участников делового сотрудничества как к самому этому процессу, так и к его субъектам.

Качественное состояние делового сотрудничества также зависит от степени владения его субъектами знаниями о нем, его закономерностях, средствах, факторах, влияющих на данный процесс, а также от степени владения умениями такого сотрудничества. Кроме того, успешное достижение поставленной цели зависит и от коммуникативной рефлексии, которая позволяет субъекту определять и оценивать свое состояние, понимать, как его воспринимает другой участник взаимодействия. Именно коммуникативная рефлексия помогает понять, почему одно средство делового сотрудничества было эффективным, а другое нет; определить, какие действия позволили достичь именно этого результата. Также коммуникативная рефлексия позволяет корректировать процесс делового сотрудничества, вносить в него соответствующие изменения, способствующие достижению поставленной цели. Знания, умения и коммуникативная рефлексия составляют третий субъективный критерий делового сотрудничества – критерий соответствия.

Только тогда, когда все названные критерии оказываются реализованными, мы можем говорить об эффективности делового сотрудничества.

Таким образом, рассматривая деловое сотрудничество как целостную систему, мы можем оценить его качественное состояние с помощью четырех критериев: объективного – результативности и трех субъективных – рациональности, соответствия и ценностного отношения.

Обобщая все вышеизложенное, можно выделить основные признаки делового сотрудничества:

– целенаправленность – осознание общей цели, стремление к ее достижению, взаимная заинтересованность в этом субъектами делового сотрудничества;

- мотивированность – активное, заинтересованное отношение к деловому сотрудничеству, его положительная мотивация;
- структурированность – четкое распределение функций, прав, обязанностей, ответственности между субъектами делового сотрудничества;
- согласованность – согласование действий субъектов делового сотрудничества, взаимное доверие, доброжелательность, взаимопомощь при затруднениях;
- организованность – планомерность делового сотрудничества, способность к управлению и самоуправлению, самостоятельность, инициатива и творчество;
- результативность как способность достигать результат.

Однако современное образовательное пространство становится развивающимся пространством сотрудничества в том случае, когда выстраивается диалог трех культур: культуры ученика, культуры учителя и культуры как возможности самореализации [16, с. 23]. Исследуя проблему делового сотрудничества в рамках учебной деятельности, необходимо отметить, что в литературе разрабатываются различные аспекты сотрудничества в школе, однако все они направлены на учебное сотрудничество.

Мы в своих работах [7–9] рассматриваем учебное сотрудничество как способ взаимодействия учителя и учащихся, соглашаясь с В. В. Широковой [25, с. 29], считающей, что учебное сотрудничество основывается на непосредственном взаимодействии учителя и учащихся, что обеспечивает субъект-субъектные отношения в совместной деятельности.

Субъект-субъектные отношения предполагают равнозначность психологических позиций участников, при этом все участники активно воздействуют на партнеров, и каждый видит в партнере равного себе. Обе стороны ориентированы на получение от партнера обратной связи. Основой таких отношений, на наш взгляд, является потребность в сопереживании, принятии другого как такой же самоценной личности, а также способность к свободному и непредвзятому отношению к поведению партнера.

Можно сказать, что при учебном сотрудничестве каждый участник педагогического процесса является не пассивным объектом педагогического воздействия, а активным участником и полноправным партнером совместной деятельности. При этом в литературе выделяют несколько форм учебного сотрудничества: сотрудничество со сверстниками, сотрудничество с учителем; сотрудничество с самим собой.

Г. А. Цукерман [23] полагает, что каждый ученик при организованном учебном сотрудничестве последовательно проходит все эти три формы: от сотрудничества со сверстниками через сотрудничество с учителем к сотрудничеству с самим собой.

При сотрудничестве со сверстниками происходит совместный поиск знаний и способов действий, необходимых для решения конкретных учебных задач. В процессе такого сотрудничества у учащихся формируется способность планировать общие с партнером действия, строить свои действия с учетом действий партнера, способность конструктивно разрешать конфликтные ситуации, развивается инициативность, направленная на поиск недостающей информации, критичность к мнениям и поступкам других людей, способность отстаивать свое мнение.

На основе сотрудничества со сверстниками развивается умение сотрудничать с учителем, в ходе которого ребенок усваивает знания и способы деятельности, необходимые для полноценного членства в обществе.

Основным условием возникновения данного вида учебного сотрудничества является создание учителем ситуаций «открытого незнания» [25], когда перед учеником ставится практическая задача, которую он не в состоянии решить известными ему способами.

При выяснении ограниченности собственных возможностей ученик может в дальнейшем действовать тремя способами:

- может изобрести новый способ;
- может найти недостающий способ в книгах;
- может узнать о нужном способе у человека, владеющего им.

Третий способ является обычным для учащихся, владеющих учебным сотрудничеством. В этом случае ученик, обнаружив свою некомпетентность, обращается к учителю с просьбой о помощи. При этом задача учителя заключается в том, чтобы эта просьба была сформулирована в виде гипотезы о недостающем знании.

В. В. Давыдов [15] считает, что знание своих ограниченных возможностей является рефлексивным образованием и основывается на понимании ребенком причин своих действий или их ошибочности.

На основе умения ученика сотрудничать со сверстниками и учителем формируется способность сотрудничать с самим собой, способность к самообразованию, самообучению и самовоспитанию. Сотрудничество с самим собой предполагает умение фиксировать, анализировать и оценивать изменение своей точки зрения в результате приобретения новых знаний, что предполагает формирование рефлексии.

Таким образом, в рамках учебной деятельности при организации обучения в форме учебного сотрудничества у школьников складываются такие качества личности, как активность и самостоятельность, сознательность, ответственность и инициативность, способность вступать в инициативные отношения с учителем, рефлексивность, произвольность при организации и регуляции поведения и деятельности.

С нашей точки зрения, ценностное отношение участников делового сотрудничества к самому процессу и к партнерам по сотрудничеству, знания и умения, связанные с таким сотрудничеством, а также коммуникативная рефлексия должны стать предметом подготовки младших школьников к этому взаимодействию.

Следующей задачей, которую необходимо было решить в рамках нашего исследования, стало определение цели и содержания подготовки младших школьников к деловому сотрудничеству. Сложность решения данной задачи состояла в том, что в психолого-педагогической литературе вопрос подготовки младших школьников к деловому сотрудничеству не изучался. Поэтому мы обратились к работам, в которых представлены исследования по организации учебного сотрудничества в начальных классах, по формированию коммуникативных навыков младших школьников, а также по коммуникативной подготовке учащихся различных возрастных категорий.

Анализ этих исследований позволил нам в качестве цели и результата подготовки к деловому сотрудничеству определить «готовность младших школьников к деловому сотрудничеству».

Понятие «готовность» многие авторы рассматривают в качестве цели подготовки к различным видам деятельности. Анализ психолого-педагогической литературы показал, что в трактовке этого понятия нет единого подхода.

Э. З. Бабаев [2, с. 17] понимает готовность как интегральное качество личности и утверждает, что она представлена единством мотивационного (положительного отношения), ориентационного (знания и представления), операционного (совокупность соответствующих умений и навыков), волевого (самоуправление поведением) и оценочного (самооценка подготовленности) компонентов.

Несколько иначе подходит к этому понятию М. И. Дьяченко. В готовности, помимо определенной суммы знаний, умений и навыков, он выделяет общее развитие личности, ее общую культуру и систему личностных ценностей [4, с. 108].

Л. Н. Захарова [5] отмечает два вида готовности: деятельностьную как готовность применять в практической деятельности конкретные умения и личностную готовность как эмоциональное и рефлексивное обеспечение деятельности.

Исследуя готовность младшего школьника к деловому сотрудничеству, мы расцениваем ее как интегральное, динамическое качество личности, направленное на эффективное взаимодействие субъектов на основе установок личности на деловое сотрудничество, ценностного отношения к нему и его субъектам, знаний и умений делового сотрудничества, коммуникативной рефлексии.

При этом важную роль в готовности младшего школьника к деловому сотрудничеству играет его личностная установка на использование данной стратегии взаимодействия в процессе совместной деятельности и общения, т. е. его установка на определенную линию поведения.

Мы в своей работе придерживаемся мнения С. Л. Рубинштейна, понимающего под установкой личности занятую этой личностью позицию, «... которая заключается в определенном отношении к стоящим целям или задачам и выражается в избирательной мобилизованности и готовности к деятельности, направленной на их осуществление» [17, с. 520–521]. При образовании установки личность входит в ситуацию и принимает задачи, которые возникают в этой ситуации.

Установка, складываясь в ходе развития личности, включает в себя несколько компонентов, начиная с элементарных потребностей, влечений, интересов и заканчивая мировоззренческими взглядами, составляющими позиции личности. При этом мотивы человека выступают как объективные движущие силы его поведения, возникают и развиваются в процессе изменяющихся и развивающихся взаимоотношений.

Формирование установки на деловое сотрудничество означает преобразование мотивации человека, связанное с перераспределением того, что для него значимо. Интерес к деловому сотрудничеству как специфическая направленность на тот или иной предмет переходит в склонность к такому сотрудничеству, как направленность на соответствующую деятельность. Таким



образом, у младшего школьника формируется установка как особая позиция личности, от которой зависят его действия.

Как отмечает С. А. Сущенко [22, с. 163], установка имеет три измерения:

- когнитивное измерение составляют мнения и убеждения, которых придерживается человек относительно какого-либо субъекта или предмета;
- аффективное измерение связано с положительными или отрицательными эмоциями, а также с отношением к конкретному человеку или информации;
- поведенческое измерение включает в себя готовность к определенным реакциям поведения, соответствующим убеждениям и переживаниям человека.

В этом случае наличие у младшего школьника установки на деловое сотрудничество заставляет его рассматривать партнера по совместной деятельности как равнозначного себе, имеющего право на свои взгляды и мнения, ориентироваться на совместное достижение результата с учетом интересов всех участников делового сотрудничества.

Именно благодаря установке на деловое сотрудничество, выраженной в соответствующих потребностях, интересах и идеалах, которые составляют мотивацию личности, появляется стремление использовать данную стратегию в процессе совместной деятельности и общения с окружающими.

Обобщая сказанное, в структуре готовности в качестве компонентов готовности младших школьников к деловому сотрудничеству мы выделяем ценностно-мотивационный, когнитивный, деятельностный и рефлексивный компоненты, которые, на наш взгляд, наиболее полно отражают цель и результат подготовки младших школьников к деловому сотрудничеству.

Ценностно-мотивационный компонент включает в себя понимание значимости делового сотрудничества, ценностное отношение к нему и его участникам, установку на использование делового сотрудничества как стратегии взаимодействия при совместной деятельности. Когнитивный компонент готовности младших школьников к деловому сотрудничеству содержит теоретические знания о деловом сотрудничестве, о его закономерностях, способах, средствах и приемах организации. Деятельностный компонент предполагает владение обобщенными умениями делового сотрудничества, т. е. выполнение субъектами делового сотрудничества определенных действий, необходимых для реализации такого сотрудничества. Рефлексивный компонент, представленный коммуникативной рефлексией, отражает направленность субъекта делового сотрудничества на коммуникативный процесс, что позволяет отслеживать реальное протекание процесса делового сотрудничества и предполагает самопознание субъектом делового сотрудничества своих внутренних психических актов и состояний.

Для характеристики компонентов готовности младших школьников к деловому сотрудничеству мы выделили три уровня, отражающих качественный состав компонентов готовности: высокий, средний и низкий. Характеристика компонентов готовности к деловому сотрудничеству младших школьников по уровням сформированности представлена в таблице.

Таблица

## Характеристика компонентов готовности к деловому сотрудничеству младших школьников по уровням сформированности

	Компоненты готовности	Уровни сформированности компонентов		
		Высокий	Средний	Низкий
Ценностно-мотивационный	Ценностное отношение к деловому сотрудничеству и его участникам	Знает нормы делового сотрудничества. Четко представляет и может сформулировать свое отношение к нему, отношение положительное	Не полностью представляет личностный смысл делового сотрудничества, недостаточно знает его нормы. Отношение нейтральное	Не видит личностного смысла делового сотрудничества, плохо знает его ценности и нормы. Отношение равнодушное или отрицательное
	Мотивы делового сотрудничества			
Когнитивный компонент	Знания о процессе делового сотрудничества	Знания системны, осознанны, действительны. Применяются творчески в нестандартных ситуациях делового сотрудничества	Знания носят репродуктивный, неосознанный характер. Применяются в типичных ситуациях	Знания о деловом сотрудничестве, его особенностях, закономерностях и способах организации фрагментарны. Они не систематизированы, в практической деятельности не проявляются
Деятельностный компонент	1. Умение взаимодействовать	Проявляет и удерживает инициативу и активность при взаимодействии и решении задач	Принимает не очень активное участие в групповом взаимодействии, обращается за помощью, иногда пассивен. Не конфликтует	Испытывает затруднения при взаимодействии, большинство действий при этом пассивны. Занимает нейтральную или агрессивную позицию
	2. Умение излагать свои мысли	Излагает свои мысли и точку зрения ясно и логично, умеет их аргументировать и конструктивно отстаивать	Умеет высказать свои мысли ясно и логично в большинстве ситуаций, однако не всегда может их аргументировать, доказать и отстоять	Свои мысли и идеи высказывает с большим трудом, не может их аргументировать и доказать
	3. Умение слушать	Владеет приемами активного и пассивного слушания, использует их в деловом сотрудничестве	Знает о видах слушания, но не всегда может их правильно применить	Не умеет, а иногда и не желает слушать собеседника
Рефлексивный компонент	Коммуникативная рефлексия	Свободно отслеживает свои психические состояния, анализирует свои действия, дает им оценку и корректирует свою деятельность в любых ситуациях делового сотрудничества	Может дать оценку своих психологических состояний и поведения в процессе делового сотрудничества. Часто соотносит свое поведение с результатами рефлексии	Испытывает затруднения при анализе своих психологических состояний и оценивании своего поведения в процессе делового сотрудничества

Таким образом, содержательной основой подготовки младших школьников к деловому сотрудничеству выступают критерии его функционирования. В качестве цели подготовки мы определили готовность младших школьников к деловому сотрудничеству, а предметом педагогического воздействия при их подготовке будут являться следующие компоненты: ценностно-мотивационный, когнитивный, деятельностный и рефлексивный.

#### Список литературы

1. Ананьев Б. Г. Человек как предмет познания / Б. Г. Ананьев. – СПб. : Питер, 2001. – 288 с.
2. Бабаев Э. З. Содержание и структура практической готовности учителя к работе в школе / Э. З. Бабаев. – М. : Прометей, 1989. – 32 с.
3. Выготский Л. С. Мышление и речь. Проблемы психологического развития ребенка / Л. С. Выготский. – М. : Лабиринт, 1999. – 352 с.
4. Дьяченко М. И. Психология высшей школы : учеб. пособие для вузов / М. И. Дьяченко, Л. А. Кондыбович. – Минск : БГУ, 1981. – 383 с.
5. Захарова Л. Н. Психологические основы подготовки к профессиональной деятельности : дис. ... д-ра психол. наук / Л. Н. Захарова. – Н. Новгород, 1997. – 463 с.
6. Кульневич С. В. Педагогика личности. От концепции до технологии / С. В. Кульневич. – Ростов н/Д : Учитель, 2001. – 160 с.
7. Лутошлива Е. С. Особенности подготовки младших школьников к сотрудничеству / Е. С. Лутошлива // Байкальский психологический и педагогический журнал. – Иркутск, 2006. – № 1/2. – С. 143–144.
8. Лутошлива Е. С. Педагогические условия подготовки младших школьников к деловому сотрудничеству : дис. ... канд. пед. наук / Е. С. Лутошлива. – Иркутск, 2006. – 206 с.
9. Лутошлива Е. С. Подготовка младших школьников к деловому сотрудничеству (педагогические условия реализации) / Е. С. Лутошлива // Вестн. Иркут. гос. техн. ун-та. – Иркутск. – 2007. – Т. 2, № 1. – С. 190–192.
10. Мастенбрук В. Переговоры / В. Мастенбрук. – Калуга : Калуж. ин-т социологии, 1993. – 175 с.
11. Монжиевская В. В. Подготовка студентов вуза к деловому общению : дис. ... канд. пед. наук / В. В. Монжиевская. – Иркутск, 2000. – 226 с.
12. Ожегов С. И. Словарь русского языка / С. И. Ожегов ; под ред. Н. Ю. Шведовой. – М. : Русский язык, 1984. – 653 с.
13. Панфилова А. П. Деловая коммуникация в профессиональной деятельности / А. П. Панфилова. – СПб. : Знание, 2004. – 495 с.
14. Петрова В. Н. Педагогическое сотрудничество, или когда нравится учиться и учить / В. Н. Петрова. – М. : Сентябрь, 1999. – 127 с.
15. Развитие основ рефлексивного мышления школьников в процессе учебной деятельности / под ред. В. В. Давыдова, В. В. Рубцова. – М. : Психол. ин-т, РАН, 1995. – 230 с.
16. Репина Н. И. Генезис идей сотрудничества в истории отечественной педагогики середины XIX – начала XX в. : дис. ... канд. пед. наук / Н. И. Репина. – Екатеринбург, 2004. – 178 с.
17. Рубинштейн С. Л. Основы общей психологии / С. Л. Рубинштейн. – СПб. : Питер Ком, 1999. – 720 с.
18. Руденский Е. Б. Основы психотехнологии общения менеджера : учеб. пособие / Е. В. Руденский. – М. ; Новосибирск : ИНФРА-М ; НГАЭиУ, 1997. – 180 с.

19. Рябов Ю. Н. Компоненты системы гражданского образования в МОУ «Лицей № 1» / Ю. Н. Рябов // Построение гражданского общества : материалы Междунар. гуманитар. конгр. – Иркутск, 2004. – С. 33–35.
20. Спиркин А. Г. Философия : учебник / А. Г. Спиркин. – М. : Гардарики, 2003. – 730 с.
21. Сушков И. Р. Психология взаимоотношений / И. Р. Сушков. – М. ; Екатеринбург : Акад. Проект Ин-т психологии РАН ; Деловая кн., 1999. – 447 с.
22. Сущенко С. А. Социальная психология / С. А. Сущенко. – Ростов-н/Д : Феникс, 2005. – 345 с.
23. Цукерман Г. А. Сократ и Карлсон: (Самооценка младших школьников) / Г. А. Цукерман // Семья и школа. – 1997. – № 12. – С. 10–12.
24. Шакуров Р. Х. Социально-психологические проблемы руководства педагогическим коллективом / Р. Х. Шакуров. – М. : Педагогика, 1982. – 207 с.
25. Широкова В. В. Подготовка студентов педвуза к организации учебного сотрудничества в начальных классах : дис. ... канд. пед. наук / В. В. Широкова. – Иркутск, 2004. – 208 с.

## Content of Preparing Primary School-Aged Children for Business Cooperation

E. S. Lutoshliva

*Irkutsk State University, Irkutsk*

**Abstract.** The research results aimed at specifying the term of «business cooperation» are presented. The author gives the definition of «business cooperation». Its nature and conditions of functioning being content of preparing primary school-aged children for business cooperation are revealed. The principles of business cooperation are described. Readiness of primary school-aged children for business cooperation is viewed as a purpose and result of preparing them for such kind of interaction. At the same time readiness for business cooperation is seen as integral, dynamic personality quality aimed at effective interaction of shared experience subjects on the basis of personality attitude to business cooperation, value attitude toward it and its subjects, knowledge and skills of a person, and communicative reflection.

**Keywords:** cooperation, activity, interaction, business communication, business cooperation.

*Лутошлива Екатерина Станиславовна  
кандидат педагогических наук, доцент  
Иркутский государственный университет  
664003, г. Иркутск, К. Маркса, 1  
e-mail: eka3676@yandex.ru*

*Lutoshliva Ekaterina Stanislavovna  
Candidate of Sciences (Pedagogy),  
Associate Professor  
Irkutsk State University  
1, K. Marx st., Irkutsk, 664003  
e-mail: eka3676@yandex.ru*