

- складання словника по термінам, категоріям;
- розробка ребусів, кросвордів;
- підготовки наочного матеріалу: таблиць, графіків, схем, діаграм;
- розроблення і організація ділових ігор, проблемних ситуацій;
- пізнання та опис фактів, явищ за допомогою спостережень у процесі праці;
- використання знань отриманих по іншим предметам, а саме міжпредметні зв'язки;
- підготовка матеріалів для вікторин тощо.

Дуже важливе значення в поліпшенні організації самостійної роботи студентів має уніфікація форм і типів завдань для неї, що дасть можливість вибирати із великої кількості вправ саме ті, які будуть давати найбільший ефект.

О. С. Бойчук, ст. викл. кафедри педагогіки та психології

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПСИХОЛОГО-КОНСУЛЬТАЦІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ ВИКЛАДАЧА

1. Особистісно-орієнтована парадигма освіти на сучасному етапі включає в себе як традиційні стосунки «викладач-студент» — «Я володію інформацією і готовий пояснити Вам те, що Вас цікавить» (академічна стратегія освіти), стосунки типу «Я допоможу Вам змінитися, якщо Ви цього хочете» (технологічна стратегія), — так і появу нового гуманітарного спрямування на ставлення до іншої людини як цінності. Реалізація саме такого підходу вимагає високої психолого-педагогічної компетентності викладача.

2. Гуманітарна модель стосунків передбачає можливість участі викладача переважно в якості організатора освітнього процесу. Його завданням є створення умов для актуалізації у суб'єкта учіння його інтелектуальних, комунікативних, регуляторно-поведінкових ресурсів і, в цілому, особистісного потенціалу у професійному зростанні. Один суб'єкт знає більше другого про свої інтереси і перспективи їх розвитку. Другий — організатор освіти — володіє поняттям того, як це можна здійснити. В результаті стосунків з'являється новий досвід самоосвіти. Складність для людини, яка проводить таку професійну підготовку, може полягати в необхідності постійної підтримки професійної форми за допомогою рефлексивної (індивідуальної та групової) роботи по розв'язанню особистісних проблем.

Гуманітарний психологічний підхід — якісно відмінний рівень розробки освітньої теорії та практики. Формуються не знання і не професійні навички, а сама людина як суб'єкт свого пізнання і досвіду. Спеціаліст з гуманітарною орієнтацією особистісно злитий зі своєю професією. Сформоване ставлення спеціаліста до іншої людини є основою його успіху і у виробничих проблемах, і у визначенні перспектив і темпів свого розвитку.

3. Чимало викладачів невдоволені своєю психологічною підготовкою. На практиці багато педагогів не усвідомлюють психологічні причини свого емоційного перенапруження, комунікативної невідповідності, а тому ці проблеми лишаються недосяжними для корекції. Ми підійшли до етапу не просто декларації про необхідність розширення індивідуально-консультативної роботи зі студентами, а безпосередньої реалізації досить проблемної для масової школи форми організації вищої освіти.

На нашу думку індивідуальне консультування викладачем студента необхідно передбачає відповідну особистісну позицію, несумісну з авторитарною формою взаємодії, а саме: оціночну нейтральність, достатню глибину рефлексії, широту особистісного сприйняття іншого, гнучкість узгодження діяльності із реальними потребами молодшої людини тощо. За умов сучасної мобільності освітнього процесу важко переоцінити значимість розвитку особистості викладача (а гуманітарний характер ставлення до студента і є проявом способу життя, не лише набором професійних навичок).

4. В умовах ВНЗ одним із найдоцільніших способів впровадження консультативної практики як за організаційними, так і змістовними аспектами ми вважаємо розширення роботи психолога-практика з викладачами. І першим з аргументів є той факт, що саме з точки зору особистісного ставлення психолог реалізовує гуманітарний принцип у практичній індивідуально-консультативній діяльності.

Ми можемо запропонувати, як приклад, основні напрямки роботи консультанта психологічної служби з кураторами студентських груп, яка спрямовується на розширення професійної сфери викладача, урізноманітнення взаємодії « викладач — студент», зміну орієнтації викладача — куратора з традиційної авторитарно-педагогічної на позицію викладача-консультанта, що відповідає принципу педагогіки співробітництва.

Основною формою роботи ми передбачаємо обмін досвідом професіоналів за типом діяльності професійної спілки — так званої баліндтовської групи, — з періодичністю зустрічі 1—2 рази на місяць, кількісним складом 10—12—15 учасників та ведучим-психологом.

Активні методи взаємодії (аналіз випадків, дискусія, мозковий штурм, рольова гра) повинні бути збалансовані з умовно «пасивними» — міні-лекція, розповідь, спостереження, самоаналіз.

Орієнтовним змістом роботи ми визначаємо наступні питання:

- 1) позиція консультанта та особистісна позиція;
- 2) індивідуальні особливості студента;
- 3) група, типологія групи;
- 4) інформаційна база консультанта;
- 5) професійне консультування, майбутня професія;
- 6) міні-лекції для колег з питань нової літератури, проблем тощо.

А. О. Болотніков, асистент кафедри маркетингу

ОРГАНІЗАЦІЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТІВ ПРИ ВИВЧЕНІ ДИСЦИПЛІНИ «ТОВАРОЗНАВСТВО»

Дисципліна «Товарознавство» входить у блок професійно-орієнтованих дисциплін за фаховим спрямуванням «Маркетинг» навчального плану освітньо-кваліфікаційного рівня «Бакалавр з економіки». Вона тісно зв'язана з такими фундаментальними дисциплінами, як: «Фізика», «Хімія», «Політекономія», «Основи промислових технологій і матеріалознавства» та профілюючими: «Інфраструктура товарного ринку», «Маркетинг», «Маркетингова товарна політика», «Промисловий маркетинг», «Логістика» та ін.

Основними завданнями дисципліни є: засвоєння студентами прийнятої класифікації, видів, асортименту і властивостей предметів та знарядь праці; визначення областей їх застосування; вивчення умов і правил упаковки, маркування, зберігання та перевезення продукції виробничо-технічного призначення; ознайомлення з комплексною характеристикою основних напрямків, досягнень і перспектив НТП; формування у студентів практичних навичок оцінювання споживчих властивостей продукції, можливих варіантів її використання і заміни.

В умовах зростаючої ролі товарно-грошових відносин у суспільному виробництві, розвитку оптової торгівлі та стимулювання збуту засобів виробництва знання їх товарних характеристик для фахівців, які займаються комерційною діяльністю, стає конче необхідним. Ринок потребує реального товару, який достатньо повно відповідає needs конкретних споживачів. Це висуває на перший план проблему вивчення трьох складових: споживач, товар і ринок. Центральне місце серед них займає товар.