

Кожний із вказаних компонентів пов'язаний з корекцією та оцінкою інноваційної діяльності викладача.

Запропонована вченими система критеріїв рівнів сформованості готовності викладача до інноваційної діяльності, а саме:

творче сприйняття педагогічних інновацій пов'язане з відкритістю внутрішнього світу викладача культурі, суспільству, готовністю до змін, критичністю мислення, здібностями переборювати стереотипи у професійній діяльності;

творча активність особистості викладача проявляється ступенем інтелектуальної ініціативи, проявляється в педагогічній інтуїції та імпровізації;

методологічні й технологічні знання щодо введення нового у навчальний процес (передбачає володіння методологією педагогічного пошуку, технологією прийняття рішень, уміннями здійснювати вибір інноваційної проблеми);

педагогічне інноваційне мислення (має такі показники: сформованість педагогічної рефлексії, проблемно-пошуковий характер діяльності, гнучкість й варіативність мислення, прагнення до професійного самовдосконалення).

культура спілкування у контексті інноваційної діяльності пов'язана з майстерністю введення бесід, вирішення конфліктних ситуацій, уміння терпляче ставитись до тих, хто думає по іншому, переборення психологічних бар'єрів у процесі колективних дискусій.

О. Ю. Саркісова, асистент,
кафедра педагогіки та психології

РОЗВИТОК УМІНЬ СПІВРОБІТНИЦТВА ТА КООПЕРАЦІЇ У НАВЧАННІ

Розрізняють два основних типа міжособистісної взаємодії: співробітництво (кооперацію) та суперництво (конкуренцію). Використання стратегії співробітництва припускає таку діяльність, коли просування кожного із партнерів до своєї мети сприяє або, як мінімум, не заважає реалізації цілей інших. Використання стратегії суперництва припускає досягнення мети одним із взаємодіючих індивідів та ускладнює або виключає здійснення мети інших учасників взаємодії.

Життя сучасної людини з дитячих років пронизано духом суперництва. В усіх сферах життя конкуренція займає лідируючі позиції і в економіці, і в політиці, й у сфері освіти. Стратегія суперництва є двигуном прогресу та гарантією існування бізнесу. Але з часом, людина, яка зі шкільної лави втягується в конкурентні відносини, стає більш психологічно закритою, агресивною, тривожною. Така людина звикає вирішувати все самостійно, їй стає складно вислуховувати аргументи інших, її дратує повільність, на її думку, у вирішенні якогось питання іншими і т. п. Але людині дуже важко усвідомити та погодитись з цим. Кожна людина може відстежити свої почуття та думки при вирішенні спільної задачі, виконуючи прості вправи, які спрямовані на розвиток вмінь кооперації та співпраці. Такі, як «Сліпа геометрія», «Малювання під диктовку», «Сканування почуттів» та інші. Особливо важливо час від часу проробляти такі вправи і викладачам з різним стажем роботи. Бо, як показує практика, з часом, багато з нас обирає стратегію суперництва в своїй роботі, хоча гуманізація професійного становлення педагога базується на суб'єкт-суб'єктних відносинах, які повинні створюватися на рівні співпраці. Викладач повинен не вчити і виховувати, а активізувати та стимулювати прагнення студента до загального та професійного розвитку, створювати умови для його самовдосконалення.

Використання вправ на розвиток кооперації та співробітництва в роботі зі студентами дозволяє виробляти в них уміння вислуховувати один одного (особливо це стосується студентів першого курсу); вміння узгоджувати та координувати свої дії з діями одногрупників; виробляти більшу чіткість, змістовність суджень, які обговорюються під час групової дискусії. Все це дозволяє ознайомити студентів з якісно новими знаннями, вміннями та способами взаємодії на основі особистісного залучення до внутрішньо групових процесів та інтерпретування індивідуального досвіду на їх основі.

Л. Д. Столяренко виділяє основні ідеї педагогіки співробітництва, які використовують в своїй діяльності педагоги-новатори.

- 1) ідея важкої цілі;
- 2) ідея опори;
- 3) ідея вільного вибору;
- 4) ідея випередження;
- 5) ідея крупних блоків;
- 6) ідея діалогічних міркувань.

Як, бачимо, багато з нас у своїй діяльності використовують деякі з цих ідей і вже впевнилися в їх корисності. Але викори-

стання їх буде ефективним лише в тих академічних групах, де розвинуті вміння кооперації та співробітництва.

Останнім часом поступово ідеї співробітництва та кооперації набувають поширення у всіх сферах нашого життя. Тому що робота у співпраці надає можливість спільно вирішувати складні багатоступінчасті задачі та дозволяє особистості відчувати себе гармонійною та потрібною.

М. М. Свердан, канд. екон. наук, доц.,
кафедра фінансів

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ВИЩОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ШКОЛИ

В епоху постіндустріального, так званого «інформаційного», розвитку суспільства питання освіти, якості академічних знань та методів взаємодії студентсько-викладацького складу вищих навчальних закладів перебувають на перехресті гострих дискусій, потребуючи нагального реформування в світлі сучасних потреб. Динамічний розвиток економіки, широке розмаїття видів підприємництва та форм господарських відносин потребують адекватної підготовки молодого людини для входження у ринковий світ жорсткої конкуренції. Цьому покликані сприяти вищі навчальні заклади економічного профілю як інформаційні інституції відповідної категорії освітніх знань.

Головна місія системи вищої економічної освіти — бути найголовнішим науково-культурним та інформаційно-інноваційним центром знань людини. По закінченні вищого навчального закладу випускник, реалізуюючи у зовнішньому середовищі свої природні здібності й отримані знання, повинен не адаптуватися до середовища більш низького рівня, а зобов'язаний удосконалювати існуючу життєву сферу. Закріплення перспективних вмінь студента, виявлення в ньому нових навиків, доведення до нього передових економічних знань є виключною прерогативою навчальної політики вищого навчального закладу: «Але зовнішнє середовище, в якому діє сьогодні вища освіта, несе в собі кілька основних тенденцій, котрі, залежно від трактування самими університетами, можуть представляти як можливості, так і загрозу. Якщо вибрана стратегія вичікування, а то й ігнорування цих тен-