

ІННОВАЦІЙНО-ПЕДАГОГІЧНІ ПІДХОДИ ПРИ ФОРМУВАННІ КРЕАТИВНОГО МИСЛЕННЯ ЕКОНОМІСТІВ

У 70-х—80-х роках ХХ століття при підготовці фахівців з економіки в навчальних планах використовували дві основні складові: ідеологічну, яка передбачає наявність основних постулатів, що захищали відповідну систему господарювання та професійну, яка передбачала безпосередню фахову освіту та підготовку спеціаліста, який умів би приймати обґрунтовані рішення у стандартній ситуації. Проте, загострення глобальної конкуренції у 90-х роках ХХ століття та посилення інтеграційних процесів вимагали від фахівців нестандартних рішень.

Конфлікт змісту навчання та реальних вимог до підготовки фахівців призвів у середині 90-х років до суперечливої ситуації, коли з одного боку мав місце процес уніфікації та стандартизації дисциплін, що викладаються, а з другого — подальший розвиток інноваційної складової педагогічного процесу передбачав підготовку творчої особистості, основою діяльності якої слугувало креативне мислення. Такі суперечності у змісті навчання породили зміну педагогічної парадигми, при якій безконфліктна педагогіка, що культивувалася роками, виявилася не тільки неефективною, а у багатьох випадках — шкідливою, адже вона не могла забезпечити реалізацію як особистих інтересів, так і корпоративних. Тож не випадково, що у формуванні нових парадигм чільне місце посіло мистецтво креативної конфронтації, яке на пряму має відношення як до ефективного ведення бізнесу, так і для посилення глобальної конкурентоспроможності національних економік. Таким чином, на перший план у парадигмі «Ното есопомікус» виходять: загальноекономічна ментальність, уміння нестандартно мислити, бажання ризикувати та брати відповідальність на себе. Фактично всі перелічені вище особливості були сформульовані в 1986 році американськими дослідниками Хербом Шмертсом та Уільямом Новаком. Саме вони дали наукове обґрунтування мистецтву креативного мислення менеджерів, яке включало мистецтво креативної конфронтації.

«Упродовж моєї кар'єри, — пише Х. Шмерц, — я не один раз бачив, як багато інтелектуальних та компетентних менеджерів

були не в змозі вирішити очевидні проблеми тільки тому, що вони відмовлялися протистояти їх безпосередньо. У більшості випадків ці люди могли легко проаналізувати сутність проблеми, що виникала і навіть, запропонувати її ефективне вирішення, однак, коли ситуація вимагала прямої та особистої участі у конфліктній ситуації, то менеджери намагалися максимально уникнути своєї відповідальності» [1].

Ментальні проблеми та занадто висока обережність менеджерів провідних європейських компаній, побоювання високої соціальної та економічної відповідальності призвела до того, що на зламі тисячоліть європейські підприємці почали ризикувати менше, ніж їх американські колеги, що не забарилося позначитися на макроекономічних результатах.

Таким чином, креативне мислення у сучасній інтерпретації, передбачає здатність фахівця мислити нестандартно та запропонувати оптимальний варіант розв'язання складної поліструктурної задачі взявши при цьому максимальну відповідальність на себе, а також зменшити можливі ризики шляхом моделювання впливу ендогенних та екзогенних чинників, що можуть безпосередньо чи опосередковано вплинути на кінцеві результати. Основними педагогічними складовими підготовки фахівця виступають наступні:

переконання, що конфронтація інтересів у сучасній економіці не є стресовою ситуацією (вибух), а постійною нормою життя, без якої неможливий соціально-економічний процес;

дебати (дискусії) є неодмінною частиною захисту власних концепцій;

уміння протистояти руйнівним чуткам, які в умовах існуючого інформаційного суспільства можуть впливати на конкретну ситуацію та стимулювати формування громадської думки у конкретному регіоні;

мистецтво програвати, яке передбачає мінімізацію психологічних наслідків для менеджера, здатність швидко переключатися на наступні справи (проекти). Обов'язковий, неупереджений аналіз помилок.

Література

1. Schmertz H. Good-bye to the Low Profile. The art of creative Confrontation. — Boston-Toronto: Little Brown and Company, 1986. — P. 30.