

Література:

1. Інноваційна діяльність в Україні / А. М. Гуржій, Ю. В. Каракай, З. О. Петренко, Н. І. Вавіліна, Т. К. Куранда. Київ : УкрІНТЕІ, 2006. 151 с.
2. Гаєвська Л. М. Інноваційний потенціал підприємства та його оцінка. Глобальні та національні проблеми економіки: наук. журнал. 2017. № 15. С. 192–206 URL: <http://global-national.in.ua/archive/15-2017/38.pdf> (дата звернення: 23.08.2018).
3. Гринькевич О. С., Квак С. А. Аналіз інноваційної діяльності підприємств з використанням міжнародних і національних індикаторів. Формування ринкової економіки в Україні. 2020. Вип. 42 С.51–62.
4. Л. Чабьова, Я. Черна, Співпраця університетів та підприємств [Електронний ресурс]. – Праці наукові роботи з гранту VEGA №. обл. № 1/1059/11 Бар'єри для каналів розповсюдження знань з університетів у ділове середовище. - Трнава, 2012. - Режим доступу: http://fmk.sk/download/konferencie/zborniky/Spolupraca-univerzita-a-podnikov_Zbornik-vedeckychprac.pdf.
5. Демчишак Н. Б. Фінансове регулювання інноваційної діяльності в Україні : дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.08. Львів, 2017. 460 с. URL: <http://www.lnu.edu.ua/thesis/demchyshak-nazar-bohdanovych/> (дата звернення: 25.05.2019).

ОСОБЛИВОСТІ НАЛАГОДЖЕННЯ ПЕРШОГО КОНТАКТУ ВИКЛАДАЧА ЗІ ЗДОБУВАЧАМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ

*Мельниченко Олександр Анатолійович,
д.держ.упр.н., професор, професор кафедри громадського
здоров'я та управління охороною здоров'я,
Старусєва Вікторія Вадимівна,
к.мед.н., доцент кафедри гігієни та екології № 1,
Макарова Вікторія Іванівна,
асистент кафедри епідеміології,
Харківський національний медичний університет
mel_doc@ukr.net*

В умовах подальшого реформування вітчизняної вищої освіти дедалі більшої значущості набуває впровадження передових (у т.ч. дистанційних) технологій навчання. Хоча не варто забувати й про те, що кожний викладач має належним чином підготуватись до занять: досконало розібратись зі змістовним наповненням освітнього компоненту; підготувати наочний презентаційний матеріал до проведення лекції (семінару, практичного заняття...); продумати приклади і ситуаційні завдання, які допоможуть полегшити з'ясування найбільш важливих (складних) аспектів освітнього компоненту. Тобто необхідно провести значну підготовчу роботу, аби допомогти здобувачам вищої освіти опанувати відповідні теоретичні знання та практичні навички. Проте усі ці зусилля можуть виявитись марними, якщо «припуститися помилок» при встановленні першого контакту викладача зі здобувачами вищої освіти. Означене, зрештою, й обумовлює актуальність даного дослідження.

Передусім слід згадати про («домашнє завдання») підготовку презентації, де на першому слайді має бути така інформація про викладача: фото; прізвище, ім'я, по-батькові; науковий ступінь, вчене звання; посада (кафедра); телефон, електронна адреса та/чи інші засоби комунікації. Такий елемент самопрезентації – «процесу подання людиною власного образу в соціальному світі, що характеризується намірами й спрямованістю на створення в оточуючих певного враження про себе» [1] – має на меті не лише формалізувати свої взаємовідносини зі

здобувачами вищої освіти, а й надати інформацію про власний фаховий рівень. Для посилення позитивного ефекту, слід, по-перше, вказати стаж викладацької (практичної) діяльності та основні ЗВО (компанії), з якими пов'язано професійне зростання; по-друге, наголосити, що попри значний досвід (навіть, більш як 20 років), викладач продовжує професійно розвиватись (самоосвіта, майстер-класи, курси підвищення кваліфікації...); по-третє, виказати власну зацікавленість у передачі своїм учням наявних знань і навичок (виділивши ті з них, які будуть корисними як у професійному, так і у буденному житті), а також сподівання, що ті докладуть достатньо зусиль для їх опанування; по-четверте, запевнити, що викладач пропонує один чи декілька підходів (зокрема авторські) до огляду теоретичних концепцій та вирішення практичних ситуацій у відповідній царині, щоб здобувач міг обрати найбільш прийнятний варіант (навіть більше, навести аргументи на користь іншої концепції/сценарію); по-п'яте, попередити, що відповіді на теоретичні питання не повинні обмежуватись «так/ні», а мусять бути логічно вибудованими, аргументованими; водночас, щодо практичних завдань – не лише правильний варіант їх вирішення, а й пояснення «кожного кроку на шляху» до його отримання; по-шосте, навести локації (сайт ЗВО...) джерел інформації (презентації, підручники, методичні рекомендації...), що будуть корисними при підготовці до занять; по-сьоме, запропонувати здобувачам вищої освіти конспектувати матеріал, який доповнює той, що наявний в презентаціях...; по-восьме, констатувати види контролю (поточний, проміжний, додатковий, підсумковий) та особливості оцінювання його результатів. У такий спосіб викладач має зафіксувати «правила гри» (до речі, не лише для учнів, а й для себе), засвідчити повагу до здобувачів вищої освіти, колег і здобутків ЗВО, а також певною мірою конкретизувати те, якою мірою і у якій царині отримані знання/навички будуть корисними саме для здобувачів вищої освіти.

До речі, не варто зневажати такими «дрібничками» як-от: пунктуальність (в аудиторії слід з'явитись за декілька хвилин до початку занять, якщо впевнені у справності технічного забезпечення, і щонайменше за 10 хвилин, якщо заняття там проводите вперше); ошатний зовнішній вигляд (одяг і взуття мають відповідати прийнятому дрес-коду, бути зручними та чистими; стрижка/зачіска та макіяж – охайними; парфуми – нетоксичними); технологічність (комп'ютер й інші технічні засоби справно працюють, презентації «відкриваються»); відкрите помірне жестикулювання; доброзичливі вираз обличчя та інтонація тощо.

Отож, пропонований перелік прийомів хоча й поєднує багаторічний позитивний практичний досвід авторів та їхніх наставників у цій царині, але не є вичерпним. Але не існує універсальних алгоритмів; навіть більше, їх необхідно коригувати залежно від форми заняття (лекція, семінар...), особистості викладача (стать, вік, статус, професійні та особистісні характеристики), специфіки здобувачів вищої освіти (ЗВО, факультет, спеціальність, курс, чисельність, національність, громадянство) тощо. Ймовірно, найголовніше: у результаті встановлення першого контакту викладача зі здобувачами вищої освіти має бути створено атмосферу довіри, взаємної поваги та бажання плідно співпрацювати. Водночас, слід пам'ятати, що «перші враження» можуть бути оманливими (це стосується усіх учасників цього процесу), а отриманий «кредит довіри» – викладач мусить виправдати. Подальші наукові розвідки мають бути присвячені розробці теоретичних положень і практичних рекомендацій, спрямованих на вдосконалення публічного управління у цій царині.

Список використаних джерел:

1. Вікіпедія. URL: <http://www.wikipedia.org/wiki>. (дата звернення: 21.03.2021)