

правильно обрану професію та її важливу роль у суспільстві. Але саме головне – змінюються уявлення про себе як професіонала: відбувається перехід від зовнішніх характеристик – соціальна привабливість професії до внутрішніх – майстерність, самоствердження, самореалізація.

Таким чином, професійна мотивація виступає як внутрішній рушійний фактор розвитку професіоналізму, тому що тільки на основі її високого рівня формування можливий ефективний розвиток професійної освіти і культури особистості.

УДК 004:378.14

О.А. Кулініч, канд. екон. наук, доц. (*ХДУХТ, Харків*),
Л.М. Зарецька, ст. викл. (*ХДУХТ, Харків*)

ІНТЕРАКТИВНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ЗАСІБ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ ПРОЦЕСУ НАВЧАННЯ

Необхідність модернізації професійної підготовки майбутніх економістів обумовлена підвищенням самоосвітньої активності фахівців, їхнього професійного розвитку і саморозвитку. Таким чином, вирішення проблеми використання інтерактивних технологій у вищій економічній освіті набуває актуальності.

Методи інтерактивного навчання можна поділити на дві великі групи: групові та фронтальні. Перші передбачають взаємодію учасників малих груп (на практиці від 2 до 6-ти осіб), другі – спільну роботу та взаємонавчання всієї групи. Час обговорення в малих групах – 3–5 хвилин, виступ – 3 хвилини, виступ при фронтальній роботі – 1 хвилина.

Варіативність групових методів:

1. Робота в парах. Студенти працюють в парах, виконуючи завдання. Парна робота вимагає обмін думками і дозволяє швидко виконати вправи, які в звичайних умовах є часомісткими або неможливими (обговорити подію, інформацію, підвести підсумок заняття, події, взяти інтерв'ю один в одного, проанкетувати партнера). Після цього один з партнерів доповідає про результати.

2. Робота в трійках. Це ускладнена робота в парах. Найкраще в трійках проводити обговорення, обмін думками, підведення підсумків чи виділення несхожих думок.

3. Змінювані трійки. Цей метод складніший: всі трійки групи отримують одне й те ж завдання, а після обговорення один член трійки йде в наступну, другий – на випередження ознайомлює членів новостворених трійок з набутком своєї думки.

4. $2+2=4$. Дві пари окремо працюють над вправою протягом певного часу, обов'язково доходять до спільного рішення, потім об'єднуються і діляться набутими висновками. Після цього можна або об'єднати четвірки у вісімки, або перейти до групового обговорення.

5. Карусель. Студенти розсаджуються в два кола – внутрішнє і зовнішнє. Внутрішнє коло нерухоме, зовнішнє рухається. Можливі два варіанти використання методу – для дискусії (відбуваються «парні суперечки» кожного з кожним, причому кожен учасник внутрішнього кола має власні, неповторювані докази), або для обміну інформацією (студенти із зовнішнього кола, рухаючись, збирають дані).

6. Робота в малих групах. Найсуттєвішим тут є розподіл ролей: «спікер» – керівник групи (слідкує за регламентом під час обговорення, зачитує завдання, визначає доповідача, заохочує групу до роботи), «секретар» (веде записи результатів роботи, допомагає при підведенні підсумків та їх виголошенні), «посередник» (стежить за часом, заохочує групу до роботи), «доповідач» (чітко висловлює думку групи, доповідає про результати роботи групи). Можливим є виділення експертної групи з сильніших учнів. Вони працюють самостійно, а при оголошенні результатів рецензують та доповнюють інформацію.

7. Акваріум. У цьому методі одна мікрогрупа працює окремо, в центрі, після обговорення викладає результат, а решта груп слухає, не втручаючись. Після цього групи зовнішнього кола обговорюють виступ групи і власні здобутки.

Класифікація фронтальних методів:

1. Велике коло. Студенти сидять по колу і по черзі, за бажанням, висловлюються з приводу певного питання. Обговорення триває, поки є бажання висловитися. Викладач може взяти слово після обговорення.

2. Мікрофон. Це різновид великого кола. Студенти швидко по черзі висловлюються з приводу проблеми, передаючи один одному уявний «мікрофон».

3. Незакінчені речення. Ускладнений варіант великого кола: відповідь студента – це продовження незакінченого речення типу «можна зробити такий висновок...», «я зрозумів, що...».

4. Мозковий штурм. Загальновідома технологія, суть якої полягає в тому, що всі по черзі висловлюють абсолютно всі, навіть алогічні думки з приводу проблеми. Висловлене не критикується і не обговорюється до закінчення висловлювань.

5. Аналіз проблеми. Студенти в колі обговорюють певну дилему (простіше) чи проблему (складніше). Кожен каже варіанти, що складаються внаслідок вибору. Наприклад, «чи платити податки, якщо країна не здатна їх правильно розподілити?».

6. Мозаїка. Поеднує і групову, і фронтальну роботу. Малі групи працюють над різними завданнями, після чого переформовуються так,

щоб у кожній новоствореній групі були експерти з кожного аспекту проблеми (наприклад, перша група аналізувала один макропоказник, після переформування нова група повинна узагальнити всі опрацьовані показники, друга – стратегічну мету розвитку і загальні перспективи, третя – причини сучасного стану, четверта – першочергові заходи вирішення проблем).

УДК 378.14

Т.М. Летуга, канд. техн. наук, проф. (*ХДУХТ, Харків*)

С.О. Ленерт, канд. техн. наук (*ХДУХТ, Харків*)

ОРГАНІЗАЦІЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТІВ ПРИ ВИВЧЕННІ ДИСЦИПЛІНИ «ТОВАРНА ІНФОРМАЦІЯ»

Дисципліна «Товарна інформація» відображає специфіку товаропросування в межах держави та за кордоном за допомогою засобів товарної інформації і спрямована на набуття студентами теоретичних знань та практичних навичок, необхідних для успішної діяльності майбутніх фахівців у відповідності до вимог кваліфікації фахівців зі спеціальності «Підприємство, торгівля та біржова діяльність».

Насичення споживчого ринку великою кількістю різноманітних товарів, асортимент яких постійно розширюється і швидко оновлюється, викликало проблему забезпечення суб'єктів ринку якісною товарною інформацією. Це означає, що подана інформація повинна відповідати інформаційним потребам усіх суб'єктів ринку: споживачів, виробників та комерсантів. Споживачів вона повинна захистити від потенційної шкоди, якої може завдати споживання недоброякісних та фальсифікованих виробів, і забезпечити, таким чином, реалізацію їх прав. Для виробників належне, з погляду вимог сучасного ринку, інформаційне забезпечення їхніх товарів, за інших рівних умов (високий рівень якості, відповідна цінова політика) означає суттєве підвищення конкурентоспроможності останніх і надання їм споживчих переваг порівняно з аналогами. Для торгівлі як посередника отримання якісної товарної інформації від виробників і надання її споживачам є одним із шляхів реалізації своєї безпосередньої функції.

Загальна система організації самостійної роботи при вивченні дисципліни «Товарна інформація» передбачає:

– самостійне вивчення окремих підрозділів та тем у поза аудиторний час, виконання індивідуальних завдань з використанням адаптованих методичних вказівок та посібників, складених викладачами;