

МЕЖДУ ШКОЛОЙ И БИЗНЕСОМ: ЧТО МОЖЕТ ВЗЯТЬ НА ВООРУЖЕНИЕ ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ?

ЛУКАШЕНКО Марианна Анатольевна – д-р экон. наук, профессор, Московский финансово-промышленный университет «Синергия». E-mail: MLukashenko@mail.ru

***Аннотация.** Функционирование вуза в быстроизменяющейся внешней среде и продолжительный период оказания образовательной услуги требуют изменения подходов к обучению – от репродуктивного к продуктивному. В этом могут помочь методы, наработанные сегодня как в школьном, так и в бизнес-образовании. В статье рассмотрен ряд вопросов, способствующих эффективности образовательной деятельности: целеполагание в образовании, развитие гражданственности, современные образовательные технологии и компетенции преподавателя. Предложения автора по каждому вопросу сопровождаются примерами из опыта общего и бизнес-образования.*

Ключевые слова: продуктивное обучение, целеполагание, образовательные технологии, компетенции преподавателя, модель Колба

Для цитирования: Лукашенко М.А. Между школой и бизнесом: что может взять на вооружение высшее образование? // Высшее образование в России. 2016. № 5 (201). С. 33–41.

Последние годы стали для системы отечественного высшего образования чрезвычайно бурными во всех отношениях. Развитие интеграционных процессов, новые образовательные стандарты, разработка соответствующих учебно-методических комплексов, борьба за качество образования сделали жизнь профессорско-преподавательского состава весьма насыщенной и нескучной. Боюсь, что самым спокойным для преподавателя местом, где он сегодня может отдохнуть душой и расслабиться, оказалась учебная аудитория – ведь именно там у очень и очень многих из нас осталось классическое неспешное чтение лекций под диктовку, проведение семинаров с заслушиванием студенческих докладов, словом, все как было – привычное, надежное и спокойное...

Между тем время действительно сильно изменилось. Уже никого не удивить вебинарами, взаимодействием по WhatsApp, коммуникациями через соцсети. Уже не изумление, лишь легкое восхищение вызывает обмен визитками, в которые вшиты флеш-карты с той или иной информацией,

или smart-доски, синхронизированные с мобильными устройствами участников мастер-класса. То, что на такой доске пишет преподаватель, немедленно оказывается не только на устройстве слушателя, но и преобразуется в pdf-файл, который в дальнейшем может быть выложен в открытом доступе либо разослан участникам.

Наряду с революционными технологическими инновациями, сегодня появились новинки в самих педагогических подходах к обучению как в школе, так и в бизнес-образовании. Поскольку эти уровни образования являются смежными с высшим, на наш взгляд, стоит посмотреть, что из образовательного опыта «смежников» было бы разумно учесть, а что интересного и полезного – привнести в практику высшего образования.

Зачем учить? Ориентация на цели и связь с бизнес-результатами

Любая рабочая программа дисциплины (РПД) включает цели занятий. Например, рассмотреть то-то и то-то. Ну, мы и рассматриваем, разумеется. Другое дело, что

ни преподаватель, ни студенты не всегда задумываются над тем, зачем им надо все это рассматривать: чтобы что? То есть целеполагание должно быть построено так, чтобы были понятны последствия с полученными знаниями, умениями, навыками. Это, на наш взгляд, и предполагает компетентностный подход, ибо компетенции и означают способность применять полученные знания в отличных от рассматриваемых на занятиях обстоятельствах, в совершенно ином контексте [1].

В бизнес-образовании подобное целеполагание весьма органично вписывается в образовательный процесс, поскольку взрослые люди, имеющие опыт профессиональной деятельности и к тому же самостоятельно оплачивающие образовательную программу, отдают себе отчет в том, для чего они прослушивают ту или иную дисциплину. Однако дети, впервые получающие высшее образование, не в состоянии сформулировать собственные ожидания — у них их просто нет. К тому же, как известно, мы имеем сегодня дело со студентами, совмещающими учебу с работой, и мы не можем и не должны их за это винить, уж больно время непростое. И студента чрезвычайно сложно замотивировать на посещение занятий, если он не вполне понимает, что он получит и как это сможет использовать в своей жизни. Поэтому главный акцент на занятии следует делать на его цели и связь с бизнес-результатами. А при разработке РПД в соответствии с ФГОС и привязке контента к формированию профессиональных компетенций важно не упускать цели курса и обеспечивать их релевантность при декомпозиции.

Из практики школ: в соответствии с ФГОС для освоения практически каждого компонента основной образовательной программы начального общего образования учащиеся должны уметь осознавать цели и задачи учебной деятельности; четко представлять себе тот результат, который необходимо получить. Учитыва-

вая, что даже взрослые люди нередко этого не умеют, несколько наивно предполагать, что дети научатся этому сами, поскольку в школе, тем более в начальной, не предусмотрено учебной дисциплины, ориентированной на формирование названных умений. Поэтому коллектив авторов под моим руководством в рамках развивающей образовательной системы «Школа-2100» разработал курс для внеурочной деятельности учащихся 2–4-х классов «Организация времени», включающий специальный раздел «Как ставить цели и как их достигать» [2]. Таким образом, сделан первый шаг к обучению эффективному целеполаганию детей начиная с младшего школьного возраста.

Из практики бизнес-образования: тренинги в бизнесе, как правило, начинаются с того, что каждый участник озвучивает свою проблему, касающуюся темы тренинга, и делится своими ожиданиями: зачем он пришел на тренинг, каковы его персональные цели. Тренер фиксирует ожидания и в конце занятия обязательно возвращается к его началу, к моменту постановки целей, чтобы каждый участник убедился в том, что его персональные цели достигнуты.

Чему учить? Наша страна — Россия

Вопросы содержания образования являются предметом многолетнего рассмотрения, тем более на страницах профильного ведущего издания, поэтому мы лишь акцентируем внимание на отдельных аспектах этой важнейшей проблематики.

В настоящее время все большее внимание уделяется активным формам и методам обучения: деловым играм, case studies и т.д. При этом используются в основном западные кейсы, где культура, история, особенности бизнеса в значительной степени отличаются от российской практики. В условиях становления рыночных отношений в России других вариантов просто не было, однако в настоящее время российское предпринимательство приобрело значительный

и весьма разносторонний опыт, позволяющий использовать его в образовательной деятельности. Задача заключается в организации взаимодействия вузов с бизнесом, изучении необходимого полезного опыта, описании или разработке соответствующих кейсов. Более простым, но не менее эффективным вариантом создания кейсов является мониторинг СМИ, например газеты «Ведомости», с целью подбора нужной фактуры. Позволю себе поделиться личным опытом: при написании учебника «PR: теория и практика» (автор этих строк выступала руководителем авторского коллектива и научным редактором) готовились врезки с описанием практического опыта по рассматриваемым вопросам. Для этого мы привлекали известных специалистов-практиков, брали интервью, просили поделиться конкретными проблемными ситуациями и найденными способами их разрешения. По сути, мы попытались использовать метод, который на момент написания учебника еще не получил распространения в России, а именно сторителлинг (story telling). В учебник вошли экспертные мнения по каждой теме, кейсы «от практиков» и факты, описанные в публикациях авторитетных отраслевых СМИ.

С определением содержания образования тесно связан многократно повторяемый, но по-прежнему не банальный тезис о необходимости подъема российского производства. Сегодня это приобрело особую актуальность в связи с политической ситуацией и стратегической целью обеспечения импортозамещения. Соответственно, развитие в стране предпринимательства становится жизненно важной задачей. Возникает необходимость готовить предпринимателей – развивать соответствующее мышление и формировать предпринимательские компетенции, что подробно описано в статье Ю.Б. Рубина [3]. И в связи с этим важнейшую роль играет развитие гражданственности и патриотизма, с одной стороны, и добросовестности, этики и куль-

туры – с другой. Автор отдает себе отчет в том, что декларировать подобное – это одно, а найти эффективные формы и способы развития данных черт – совсем другое. Поэтому мы вновь возвращаемся к необходимости более тщательного изучения опыта российского предпринимательства, его истории и новейшей истории: необходимо «прошивать» учебную литературу фактами эффективного ведения бизнеса на основе профессиональной этики и добросовестной конкуренции. Для воплощения этого весьма полезным может стать более тесное взаимодействие вузов с общественными предпринимательскими организациями, такими как РСПП, Деловая Россия, ОПОРА России.

Из практики школ: в соответствии с требованиями ФГОС общего образования к результатам освоения основной образовательной программы выделяются личностные, метапредметные и предметные результаты. К личностным результатам относятся ценностно-смысловые установки личностной позиции, основы гражданской идентичности, к метапредметным – универсальные учебные действия (познавательные, регулятивные и коммуникативные), к предметным – опыт получения, преобразования и применения системы предметных знаний. Принципиальным отличием от предыдущего стандарта является то, что результат теперь описан не в виде ЗНАНИЙ, а в виде ДЕЯСТВИЙ!

Из практики бизнес-образования: на одном из совещаний, посвященных реформированию системы образования, представитель крупной российской компании сообщил, что для них приоритетными критериями отбора молодых специалистов являются умение держать слово и соблюдать договоренности, умение работать в команде и решать задачи в срок, целеустремленность, этичность и т.д. «Тому, что нам нужно для дела, мы и сами научим», – подытожил он. Заметим, в ассортиментном портфеле тренинговых

компаний непременно присутствуют программы по развитию клиентоориентированности, командности, корпоративной культуры, то есть того, что в значительной мере базируется на общекультурных компетенциях людей.

Как учить? Образовательные технологии

Рискну высказать гипотезу (и буду рада ее ошибочности), что сегодня в вузах преобладает репродуктивное обучение. Собственно, сама лекционная форма проведения занятий предполагает передачу готового знания. Однако общепризнанным является факт, что подобный метод обучения не формирует компетенции и не способствует развитию. Необходимо продуктивное, деятельностное обучение (learning by doing), результатом которого является новое знание, открытое самими обучающимися в процессе обучения, а также осознание, как его можно использовать, и умение это сделать. Простейшей формой деятельностного обучения является практика, но она, к сожалению, нередко носит формальный характер и не отвечает исходной задаче. Безусловно, есть и примеры эффективного применения данной формы, например, при обучении волонтеров [4].

В обучении взрослых продуктивное обучение нередко реализуется с помощью модели Дэвида Колба, отражающей поэтапное формирование умственных действий. Другое название – цикл Колба, поскольку этапы повторяются циклично:

- 1) получение непосредственного опыта;
- 2) наблюдение, в ходе которого обучающийся обдумывает то, что он только что узнал;
- 3) осмысление новых знаний, их теоретическое обобщение;
- 4) экспериментальная проверка новых знаний и самостоятельное применение их на практике.

В развивающем школьном обучении продуктивное обучение реализуется через

технологии открытия нового знания, включающую похожие этапы:

- 1) ознакомление с проблемной ситуацией и выход на проблему урока;
- 2) актуализация и планирование (что мы уже знаем по данной проблеме и что еще надо узнать?);
- 3) продумывание поиска решения проблемы, изучение необходимого материала;
- 4) формулирование решения проблемы и применение нового знания.

В учебниках образовательной системы «Школа-2100» первый этап ознакомления с проблемной ситуацией реализуется весьма любопытно – через противоречие. Например, излагаются две противоположные точки зрения на одну и ту же ситуацию, что вызывает удивление и интерес учащегося, мотивирует его к осознанию проблемы и желанию ее разрешить. Соответственно, осознается цель урока, намечается план работы и начинается реализация того самого learning by doing. Подобные уроки, равно как и занятия по модели Колба, носят интерактивный характер и предполагают как познавательные, так и регулятивные и коммуникативные учебные действия. Важно, что в продуктивном обучении требуется не просто найти нужную информацию, но и самостоятельно преобразовать ее должным образом, например свести данные в таблицу или разработать новую схему, рисунок или интеллект-карту (mind map).

К сожалению, в высшем образовании недооценен и практически не используется MindMapping – метод разработки интеллект-карт. Между тем это весьма эффективный способ решения и бизнес- и образовательных задач посредством визуализации информации. В образовании он может быть использован для презентации информации – как опорный конспект и удобный способ обзора любого контента. И если апеллировать к школьному опыту, то методика опорных конспектов и сигналов В.Ф. Шаталова, разработанная в 70-е годы для обучения математике, весьма близка

идее интеллект-карт, модной и востребованной в наше время в бизнесе.

Еще одной современной обучающей технологией является геймификация (игрофикация) – «придание обычным действиям игровой значимости. Это превращение реальных действий, например ежедневной работы, в игровой процесс с правилами, ролями, виртуальными наградами, миссиями, возможностью делать осмысленный выбор для достижения игровой цели в одиночку или совместно с другими участниками. Частный случай игровых механик – это соревнование, или конкурентный режим» [5]. Посредством геймификации решается множество бизнес-задач – от решения кадровых проблем и улучшения коммуникаций с клиентами до управления глобальными изменениями в компании. Применение геймификации в образовательном процессе вуза еще ждет своего отдельного рассмотрения.

Из практики школ: «Образовательная система «Школа 2100» реализует технологию проблемно-диалогического обучения, которая позволяет учащимся самостоятельно открывать знания. ... На проблемно-диалогических уроках учитель сначала посредством диалога (иногда побуждающего, иногда подводящего) помогает ученикам поставить учебную проблему, т.е. сформулировать тему урока или вопрос для исследования (в крайнем случае педагог сообщает тему с мотивирующим приемом). Тем самым у школьников вызывается интерес к новому материалу, возникает бескорыстная познавательная мотивация. Затем учитель посредством побуждающего или подводящего диалога организует поиск решения, т.е. «открытие» знания школьниками. При этом достигается подлинное понимание материала учениками, ибо нельзя не понимать то, до чего додумался лично» [6].

Из практики бизнес-образования: приведем мнение одного из ведущих российских бизнес-тренеров Марка Кукушкина

относительно актуальных трендов в корпоративном образовании. «Прежде всего, это тренд еще большей интенсификации обучения: квант, условную логическую порцию обучения, сделать более сжатой и увеличить частоту. Далее, поскольку обучение становится непрерывным, популярны идеи, как создать такую среду, где обучение станет постоянным и обязательным процессом. Подобная обучающая среда должна пронизывать все, присутствовать в гаджете и обеспечивать доступ к контенту при первой же возможности в тех случаях, когда у человека есть лишние 5 минут и он мог бы их потратить на обучение чему-нибудь. Есть тенденция к геймификации. Хотя я считаю, что сейчас это не самый восходящий тренд, в обучении все еще многое можно сделать в форме игры. Особенно это касается работы с поколением Y, «миллениалами» [7].

Кому учить? Компетенции современного преподавателя

То, что каждый преподаватель должен отлично знать свой предмет, быть образованным, эрудированным и культурным, в общем, интеллигентным человеком – это аксиома (или мечта?), и мы ее не обсуждаем. Однако продуктивное обучение диктует необходимость формирования у преподавателей ряда специальных компетенций [8; 9]. Представим их на рассмотрение.

Конкурентоспособность преподавателя по отношению к ... гаджетам. Несколько лет назад меня пригласили в очень уважаемый вуз провести тренинг на программе MBA. Зайдя в аудиторию, я увидела 20 человек, сосредоточенно работающих на ноутбуках и не обращающих на меня ни малейшего внимания. По крайней мере, мое впечатление было именно таким. В ответ на мои пламенные призывы мне было очень доброжелательно предложено спокойно вести занятие, мол, они меня прекрасно слышат, понимают и восприни-

мают, и вообще все чудесно. Обращаю внимание на то, что моей задачей было провести тренинг, а не прочитать лекцию. Мобилизовавшись до предела и подключив как имеющиеся артистические способности, так и опыт работы со сложной подростковой аудиторией, наработанный в советском техникуме в восьмидесятые годы, мне все-таки удалось оторвать серьезных взрослых людей от компьютеров, выполнить всю запланированную программу и даже получить высокие отзывы. Но сил было потрачено столько, что от дальнейшего сотрудничества я отказалась, поскольку специфика программы предполагала участие в ней сильно IT-ориентированных руководителей. То есть в конкуренции с гаджетами я все-таки оказалась проигравшей стороной.

А между тем данный вид конкурентной борьбы в образовании набирает все большие обороты. С одной стороны, это хорошо – мы с вами за последние 20 лет попризывали к новым средствам коммуникации и с успехом их используем в образовательной деятельности. С другой стороны, каждый из нас видит на лекции студентов, незаметно или явно сосредоточенных на смс-сообщениях или углубившихся в серфинг по Интернету. Можно этого не замечать, можно делать замечания, а можно просто максимально интерактивно вести занятие, даже если это лекция, используя технологии открытия нового знания и вовлекая в образовательный процесс возможно большее число студентов.

Из практики школ: комбинированный урок, который сочетает лекционную и практическую формы занятий и решает несколько дидактических задач.

Из практики бизнес-образования: проведение мастер-классов на большую аудиторию, предусматривающих включение элементов блитц-тренинга, чтобы аудитория переключилась и опробовала отработку рассматриваемой техники на практике.

Преподаватель – менеджер образовательного процесса. Вспомним основные функции менеджмента: планирование, организация, мотивация, контроль и координация. Как мы видим, данные функции полностью соответствуют задачам образовательной деятельности. В РПД (рабочей программе дисциплины) план занятия в целом прописан, равно как в ФОС (фонде оценочных средств) содержится материал для обеспечения эффективного контроля формирования требуемых компетенций. Мотивация тоже должна быть обеспечена – картой баллов. Другое дело, что студента, которому на занятии неинтересно, часто и картой баллов мотивировать не удастся. Остаются функции организации работы студентов на занятии и координации. Некоторая сложность данной работы вызвана тем, что работающие студенты посещают занятия не всегда регулярно, поэтому преподаватель должен быть готов перестроить организацию деятельности студентов на ходу, исходя из их фактического наличия. Впрочем, для преподавателя с опытом это, как правило, сложности не представляет.

Из практики школ: поурочный план, в котором прописывается, по сути, хронометраж занятия. Я не призываю к разработке очередного документа, от них и так сегодня задыхается образовательная общественность. Мое предложение сводится к тому, чтобы деятельность студентов на занятии была вариативной и управляемой. Чтобы выполнить план занятия, преподаватель должен изначально прохронометрировать, сколько времени занимает выполнение той или иной задачи на деле, а затем на занятиях четко контролировать время.

Из практики бизнес-образования: в консалтинговой компании тренинг по тайм-менеджменту прописан поминутно и каждый раз вызывает удивленное восхищение участников тем, как «держится тайминг».

Преподаватель – стикер. Разработка учебно-методических комплексов, в том числе для дистанционного обучения, сыграла позитивную роль в формировании качественного контента по каждой дисциплине. Это позволило обеспечить отчужденность функции передачи знания от ее исполнителя. То есть вновь пришедший на кафедру преподаватель получает весь необходимый учебно-методический материал и по нему ведет занятия. При необходимости один преподаватель легко заменяется другим, поскольку все стандартизировано. Казалось бы, прорабатывается один и тот же материал по одной и той же программе и с использованием одного и того же учебно-методического материала. Однако проблема «хороших» и «плохих» преподавателей остается актуальной. Стало быть, дело не в том, *что* преподается, а *как* преподается. Современные реалии, будь то информационное изобилие или доступность просмотра через Интернет выступлений высокопрофессиональных ораторов – от политических деятелей до священнослужителей, диктуют необходимость яркого преподавания, вызывающего интерес и мотивирующего студентов изучать дисциплину. Собственно, так было всегда, но сейчас стало особенно актуально. Кроме того, конкурентоспособность вуза в значительной степени зависит от брендов преподавателей. Те, в свою очередь, формируются путем позиционирования. А как позиционировать себя, если все должны читать одно и то же согласно стандарту УМК? Допустим, с помощью научных публикаций, но, боюсь, этого недостаточно. Необходимы выступления на конференциях, которые, в свою очередь, требуют умения выступать ярко, убедительно и с правильно подготовленной презентацией. Собственно, те же навыки требуются и на занятии, т.е. без репутации яркого преподавателя сформировать бренд в образовании крайне сложно. Отсюда вытекает, что современный препода-

ватель – это харизматичный спикер, владеющий арсеналом ораторских приемов и навыком публичных выступлений. При этом он еще и педагог, умеющий решать образовательные задачи с помощью различных методов обучения.

Из практики школ: как известно, любимые учителя – те, кто на уроке удивляет, заинтересовывает и воодушевляет, будоражит мысль и требует думать, не использует «указующий перст» и допускает множество правильных ответов, если учащимся удалось их аргументировать. А при случае может взять гитару и под собственный аккомпанемент вознести авторитет на недостижимую высоту блистательно исполненной песней.

Из практики бизнес-образования: в крупной западной бизнес-школе преподаватель маркетинга в начале занятия разбрасывает по рядам пачки чипсов: тема занятия – создание и продвижение бренда данных чипсов. Еще пример: будучи руководителем школы тренеров в известной консалтинговой компании, автор статьи отрабатывала базовые тренерские компетенции, как это делается в театральном вузе: тренера, как и актера, должно быть всегда видно и слышно.

Преподаватель – модератор и фасилитатор. Технология открытия нового знания требует проведения большого числа дискуссий, ибо, как известно, в споре рождается истина. Любая дискуссия эффективна, если она управляема. Соответственно, преподаватель должен обладать навыками модерации и фасилитации. Модерация – это технология организации деловой коммуникации, позволяющая сделать групповую работу более целенаправленной, структурированной и эффективной. Модератор заранее разрабатывает и планирует сценарий процесса, а затем организует работу по поиску решения поставленной проблемы с помощью конструктивного обмена мнениями и фиксации идей. Очень близкое понятие – фаси-

литация. Существуют различные точки зрения: одни полагают, что модерация и фасилитация – одно и то же, другие находят отличия. Например, модератор осознанно ведет группу в конкретном направлении, а фасилитатор, напротив, идет за группой, помогая ей самостоятельно найти решение. Во всех случаях существует множество интересных практических приемов модерации и фасилитации, которые желательно освоить вузовским преподавателям, поскольку они оказываются весьма полезными в продуктивном обучении. К таким приемам относятся, например, мозговой штурм, MindMapping и многие другие малоизвестные в высшем образовании приемы.

Из практики школ: в основе учебников развивающей образовательной системы «Школа-2100» лежит технология открытия нового знания. Дети на уроке сами должны найти ответы на поставленные вопросы посредством различных видов учебной деятельности: познавательной, регулятивной или коммуникативной. Последняя предполагает множество дискуссий на уроке. Задача преподавателя – помочь учащимся самостоятельно прийти к нужному выводу.

Из практики бизнес-образования: с точки зрения Юрия Сырцова, управляющего партнера компании «Мастерская подготовки бизнес-тренеров», «модератор не приводит к обязательной договорённости, часто его результат – это процесс, а фасилитатор обязательно приводит группу к зафиксированной договорённости (заранее не известной фасилитатору, в отличие от консультанта или тренера. Мнение фасилитатора не учитывается, категорически не проговаривается и не имеет значения). В связи с этим модератора чаще приглашают на пресс-конференции, круглые столы, конференции вообще. Фасилитатора – на разрешение конфликтов, креативные мастерские, разработческие (и/или стратегические) сессии и т.п.» [10].

Выводы

Вузу было бы разумно учитывать в своей деятельности как лучшие практики общего и бизнес-образования, так и тренды в их развитии. Научить студентов самостоятельно определять проблему, усваивать новые знания и применять их для ее решения – одна из наиболее актуальных задач. Образование эффективно лишь тогда, когда обучающийся понимает, для чего оно ему нужно, может связать его с бизнес-результатами. Научить целеполаганию и целедостижению в образовании – цель, достойная сама по себе, простите за тавтологию. А вот сформировать у обучающегося, наряду с общекультурными и профессиональными компетенциями, потребность использовать их не только себе на благо, но и на благо России, и понимание того, как это сделать, – весьма достойная миссия высшего учебного заведения.

Литература

1. Алавердов А.Р., Ягодкина И.А. Компетентностный подход к организации образовательного процесса как конкурентное преимущество вуза // Современная конкуренция. 2013. № 2. С. 43–56.
2. Лукашенко М.А. Тайм-менеджмент в начальной школе – кому это нужно? // Начальная школа плюс До и После. 2013. № 6. С. 16–20.
3. Рубин Ю.Б. Формирование компетенций в сфере предпринимательства на образовательном пространстве бакалавриата // Высшее образование в России. 2016. № 1. С. 7–21.
4. Первушина Е.А. Развитие волонтерской деятельности в высших учебных заведениях // Высшее образование в России. 2014. № 11. С. 112–116.
5. См. сайт компании GameTrek: <http://gametrek.ru/>
6. Мельникова Е.А. Технология проблемного диалога: методы, формы, средства обучения // Образовательная система «Школа 2100» [Электр. ресурс]. URL: http://school2100.com/school2100/nashi_tehnologii/tehnologiya_problemnogo_dialoga.pdf

7. Кукушкин М. Покажи нам мастер-класс! // Сайт Центра Развития Корпоративной Культуры «Тренинг-Бутик». URL: <http://tboutique.ru/library/496-pokazhi-nam-master-klass.html>
8. Витвицкая Л.А. Организация взаимодействия субъектов образовательного процесса // Высшее образование в России. 2009. № 7. С. 93–96.
9. Розов Н.Х. Преподаватель – профессия на все времена // Высшее образование в России. 2014. № 12. С. 26–35.
10. Информационный ресурс «Профессионалы.ру». URL: http://professional.ru/Soobshchestva/fasilitaciya_i_fasilitatory/chem_fasilitaciya_otlachaetsya_ot_moderacii/

Статья поступила в редакцию 27.03.16.

BETWEEN SCHOOL AND BUSINESS: WHAT CAN HIGHER EDUCATION ADD TO ITS ARSENAL?

LUKASHENKO Marianna A. – Dr. Sci. (Economics), Prof., Moscow University for Industry and Finance “Synergy”, Moscow, Russia. E-mail: MLukashenko@mail.ru

Abstract. Functioning of the institute of higher education in a quickly changing external environment and the long lasting period of delivering educational service require change of approaches towards education: from reproductive to productive. This can be simplified by methods, developed today both at school and in business education. The article examines the issues that help to achieve effectiveness of educational activity: goal-setting in education, development of civic consciousness, contemporary educational technologies and teacher’s competencies. Author’s proposals on every issue are supported by the examples from her own experience in general and business education.

Keywords: productive education, goal-setting, educational technologies, teacher’s competencies, Kolb’s model

Cite as: Lukashenko, M.A. (2016). [Between School and Business: What Can Higher Education Add to Its Arsenal?]. *Vysshee obrazovanie v Rossii* [Higher Education in Russia]. No. 5 (201), pp. 33–41. (In Russ., abstract in Eng.)

References

1. Alaverdov, A.R., Yagodkina, I.A. (2013). [Competence Approach to Organization of Educational Process as a Competitive Advantage of an Institute of Higher Education]. *Sovremennaya konkurentsiya* [Modern Competition]. No. 2, pp. 43–56.
2. Lukashenko, M.A. (2013). [Time Management in Primary School: Who Needs it?]. *Nachalnaya shkola plus Do i Posle* [Primary School Plus Before and After]. No. 6, pp. 16–20.
3. Rubin, Yu.B. (2016). [Forming Competencies of Entrepreneurship in the Educational Space of Bachelor’s Degree]. *Vysshee obrazovanie v Rossii* [Higher Education in Russia]. No. 1, pp. 7–21.
4. Pervushina, E.A. (2014). [Development of Volunteer Activity in Institutes of Higher Education]. *Vysshee obrazovanie v Rossii* [Higher Education in Russia]. No. 11, pp. 112–116.
5. Definition of Gamification is taken from: <http://gametrek.ru/>
6. Melnikova, E.L. *Tehnologiya problemnogo dialoga: metody, formy, sredstva obucheniya* [Technology of Problem Dialogue: Methods, Forms, and Means of Education]. Available at: http://school2100.com/school2100/nashi_tehnologii/tehnologiya_problemnogo_dialoga.pdf
7. Kukushkin, M. *Pokazhi nam master-klass!* [Show us a Masterclass!] Available at: <http://tboutique.ru/library/496-pokazhi-nam-master-klass.html>
8. Vitvitskaya, L.A. (2009). [Organizing Interaction of the Educational Process Subjects]. *Vysshee obrazovanie v Rossii* [Higher Education in Russia]. No. 7, pp. 93–96.
9. Rozov, N.Kh. (2014). [Teacher is a Profession for All Times]. *Vysshee obrazovanie v Rossii* [Higher Education in Russia]. No. 12, pp. 26–35.
10. Information portal “Professional.ru”. Available at: http://professional.ru/Soobshchestva/fasilitaciya_i_fasilitatory/chem_fasilitaciya_otlachaetsya_ot_moderacii/

The paper was submitted 27.03.16.