

УДК 330.159.923:378

ПЕДАГОГІЧНІ ПОКРУЧІ В ОСВІТНЬОМУ ПРОЦЕСІ (МІЖПРЕДМЕТНИЙ ПОГЛЯД)

Горбачевська Оксана Василівна,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та інформаційних технологій
Львівського навчально-наукового інституту
ДВНЗ «Університет банківської справи»,
e-mail: oxihorb@ukr.net

Халабова Олена Олександрівна,
студентка
Львівського навчально-наукового інституту
ДВНЗ «Університет банківської справи»,
e-mail: lenafabulus@gmail.com

Анотація. В умовах глобалізації набули пріоритету питання не тільки раціонального споживання, а й моделі поведінки особистості. Тому викладання економічних дисциплін доповнено новим предметом — поведінковою економікою. Поведінкова економіка використовує міжпредметні зв'язки економіки й психології. Розглянуто два види поведінки індивіда — опортуністичної в економіці та «професійної деформації» у педагогіці. Перший тип поведінки пов'язаний з асиметрією наявної інформації на ринку. Другий тип поведінки характеризує зміни особистості через його професійну діяльність. З другим видом поведінки переплітається поняття «троянського навчання», яке ми досліджуємо. Проведено опитування серед студентів і викладачів Львівського навчально-наукового інституту ДВНЗ «Університет банківської справи» про існування «троянського навчання» в інституті. На цій основі проведено аналіз факторів, що впливають на «троянське навчання», оцінено форми несприйнятливої освіти, зроблено висновки щодо пом'якшення наслідків «троянського навчання» в освітньому процесі. Зокрема, бачимо шлях подолання цих недоліків у розвитку професійних компетенцій, як того вимагає Закон України «Про вищу освіту».

Ключові слова: поведінкова економіка, модель особистості, опортуністична поведінка, професійна деформація, троянське навчання, міжпредметні зв'язки, компетентності.

Формул: 0; **рис.:** 0; **табл.:** 0; **бібл.:** 13.

PEDAGOGICAL DIGRESSIONS IN THE EDUCATIONAL PROCESS (INTERDISCIPLINARY APPROACH)

Horbachevska Oksana,
Ph. D. in Economics, Associated Professor,
Associated Professor of the Department of Economics and Information Technologies
of the Lviv Educational-Scientific Institute
of SHEI «Banking University»
e-mail: oxihorb@ukr.net

Khalabova Olena,
student
of the Lviv Educational-Scientific Institute
of SHEI «Banking University»
e-mail: lenafabulus@gmail.com

Abstract. Modern globalization of society requires from its members a high level of knowledge, and in all areas. It is important for us to emphasize that economic education has undergone changes at the expense of other social sciences. There were priority not only questions of rational consumption, but also behavior model of the individual. A new branch in economics was formed — behavioral economics. It uses interdisciplinary connections of economics and psychology. As an example, the article considers two types of behavior — opportunistic behavior in the economy and the behavior of «professional deformation» in pedagogy. The first type is due to the asymmetry of available information in the market. The second type characterizes personality changes due to its professional activity. The second kind of behavior is correctable, since it is a reflection of the personality traits of the individual. It is possible to associate «Trojan learning» with the first look. According to the authors, two undesirable trends in economic education have



emerged in connection with the intense competition in the labor market. Both are associated with non-sedulous relation of teachers to the professional craft. In article the conscious and unconscious non-sedulous learning of students called by «Trojan learning» is investigated. Irresponsible learning arises unintentionally, due to didactic errors and lack of knowledge of the teacher. The unconscious «Trojan learning» is intended to present the material in such way that the graduates do not become candidates for the position of teacher. The authors conducted a survey of students and teachers of the Lviv Institute of University of Banking on existence of «Trojan learning» in institute. Data analysis made it possible to uncover various forms of non-sedulous education, to give them an assessment. The authors see the path to overcoming these shortcomings in the development of professional competencies, as required by the Law of Ukraine «On Higher Education».

Keywords: behavioral economics, personality model, opportunistic behavior, professional deformation, Trojan learning, interdisciplinary communication, competencies.

Formulas: 0; fig.: 0; tabl.: 0; bibl.: 13.

ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ ДИГРЕССИИ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ (МЕЖПРЕДМЕТНЫЙ ВЗГЛЯД)

Горбачевская Оксана Васильевна,
кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры экономики и информационных технологий
Львовского образовательно-научного института
ГВУЗ «Университет банковского дела»
e-mail: oxihorb@ukr.net

Халабова Елена Александровна,
студентка
Львовского образовательно-научного института
ГВУЗ «Университет банковского дела»
e-mail: lenafabulus@gmail.com

Аннотация. В условиях глобализации приоритетным стал вопрос не только рационального потребления, но и модели поведения личности. Поэтому преподавание экономических дисциплин дополнено новым предметом — поведенческой экономикой. Поведенческая экономика использует межпредметные связи экономики и психологии. Рассматриваются два вида поведения индивида — оппортунистическое в экономике и «профессиональной деформации» в педагогике. Первый тип поведения связан с асимметрией имеющейся информации на рынке. Второй тип поведения характеризует изменения личности вследствие его профессиональной деятельности. Со вторым видом поведения переплетается понятие «тройского обучения», которое мы исследуем. Проведен опрос среди студентов и преподавателей Львовского образовательно-научного института ГВУЗ «Университет банковского дела» о существовании «тройского обучения» в институте. Анализ данных позволил выявить различные формы неблагоприятного образования, дать ему оценку. На этой основе проведен анализ факторов, влияющих на «тройское обучения», оценены формы невосприимчивости образования, сделаны выводы по смягчению последствий «тройского обучения» в образовательном процессе. В частности, мы видим путь преодоления этих недостатков в развитии профессиональных компетенций, как того требует Закон Украины «О высшем образовании».

Ключевые слова: поведенческая экономика, модель личности, оппортунистическое поведение, профессиональная деформация, тройское обучение, межпредметные связи, компетентности.

Формул: 0; рис.: 0; табл.: 0; библи.: 13.

Вступ. Розвиток суспільства на початку ХХІ століття пронизаний процесом плюралізації: економічної, соціальної, наукової, політичної. Логіка цього процесу диктується тим, що центром цивілізації стає людина, яка має не лише різноманітні матеріальні потреби, а й чинники ціннісного характеру. Глобалізація нерозривно пов'язує плюралізацію споживання з виробництвом, що характеризується поєднанням нано-, біоінформаційних технологій, інноваційним характером розвитку економіки та її нової структури, зростанням ролі сфери послуг, переважанням не матеріальних, а соціальних факторів: науки, освіти, організаційної та екологічної культури.

Людина все більше позиціонує себе не як особистість, а як частину суспільства. І не бажає ігнорувати такі важливі для аналізу економіки і соціуму речі, як справедливість і несправедливість, соціальна оцінка, доброзичливість і недоброзичливість, доброта і жадібність, працьовитість і лінь, агресивність. Ці складові сучасного суспільства довгий час вважалися прерогативою таких соціальних наук, як філософія, соціологія, психологія.

Зараз стає очевидним необхідність використання в економіці досягнень інших наук при аналізі плюралістичної поведінки людини в період соціальних змін суспільства.

Аналіз досліджень і постановка завдання. Нео-класична економічна теорія ґрунтується на раціональній моделі поведінки людини: максимізація корисності або прибутку за мінімізації затрат. Нині ж науковці вважають за доцільне відмовитися від теорії мінімаксу і замінити її більш реальними, конкретними поведінковими моделями. Адже в реальності є місце емоціям, почуттям і навіть помилкам професійній діяльності економічних суб'єктів. Так, інституціоналісти О. Вільямсон, Д. Акерлоф [1] використовують в економічній теорії модель поведінки людини, мотиваційною складовою якої є досить сильна форма егоїстичної поведінки — опортунізм. Про нераціональну складову поведінки людей висловлюються і представники поведінкової економіки — психологи Д. Аріелі [2], Л. Верт, Д. Канеман та ін. Явище «професійної деформації» вивчали й українські педагоги: В. Гладуш [3], Е. Беляєва і Л. Зубкова [4], І. Олійник [5], Г. Майборода [6].

Досліджень, що об'єднували б аналіз людини щодо прояву реальних, але негативних рис формування професійних якостей, проведено недостатньо. Тому нашою метою є аналіз так званих «педагогічних покручів» в освітньому процесі, які ми розуміємо як певні відхилення в розвитку особистості викладача, що дозволить пом'якшити шкоду, заподіяну ними в освітньому процесі, а також підвищити якість навчання майбутніх економістів. Це є неможливим без перегляду методологічного інструментарію. Комплексне дослідження різних проявів людської особистості в системі економічної освіти має ґрунтуватися на усвідомленні процесу цілісності соціальної науки. Оскільки основним об'єктом дослідження є людина в контексті еволюції цивілізації, системи панівних цінностей, стали актуальними методи досліджень, що застосовуються в соціально-гуманітарних науках (філософії, соціології, психології, економіці, педагогіці та ін.). Ідеться про застосування міждисциплінарного пізнавально-методологічного інструментарію. Зокрема, на передній план вийшли методи абстрагування, аналізу й синтезу, історичний і логічний, теоретичного моделювання, формалізації, системного і порівняльного аналізу, еволюційний підхід, економічне анкетування.

Результати дослідження. Природа людини — це одна з основних тем філософії XXVII—XXVIII століть. Її вивчали Б. Спіноза, Д. Юм, Б. Мандевіль, А. Сміт, Ж.-Ж. Руссо, І. Бентам та ін. Одні доводили, що людина первісно є доброю, другі — що в людині переважають сили зла, агресії, егоїзму. Така позиція найбільш яскраво виражена Б. Мандевілем, який стверджував, що коли зло перестало б існувати, то суспільство мало би занепасти, а можливо, і зруйнуватися зовсім. Ж.-Ж. Руссо вважав, що початково людина була доброю, але цивілізація (у тому числі науки і мистецтва) зробили її злою і егоїстичною.

Більшість авторів виходять з того, що в кожній людині уживаються як добро, так і зло; альтруїзм і егоїзм. Такий підхід своєрідно відображений у роботах А. Сміта. Його перша книга — «Теорія моральних почуттів» — присвячена аналізу добрих почуттів, насамперед почуттів симпатії і співчуття; а друга (найбільш відома) — «Добробут націй» — ґрунтується на

аналізі прояву егоїзму. Якоюсь мірою перша книга написана Смітом-філософом, а друга — Смітом-економістом.

Для економістів проблема природи людини є важливою насамперед із позиції джерел її виробничої діяльності. Традиційний утилітаристський підхід сформульовано ще А. Смітом: «Не через доброзичливість м'ясника, пивовара чи булочника очікуємо ми одержати свій обід, а через дотримання ними їхніх власних інтересів. Ми звертаємося не до їх гуманності, а до їхнього егоїзму, і ніколи не говоримо їм про наші потреби, а лише про їхні вигоди» [7, с. 16].

Багато авторитетних економістів і сьогодні стверджують, що мотиви особистої вигоди, як і максимізації прибутку, є присутніми в сучасних економічних системах.

Найважливішими цілями діяльності людини є матеріальні блага, влада і слава, знання і творчість, духовне вдосконалення. Перші дві цілі властиві й для тваринного світу, а третя і четверта — лише людям. Цікавою тенденцією сьогодні є дослідження економістами не тільки людської поведінки, а й поведінки тварин. К. Ченем, професор економіки з Єльського університету, досліджував питання щодо використання грошей групою мавп. Дослідження засвідчили достатньо раціональну їхню поведінку. Спроби перевірити здатність тварин до ірраціональної поведінки теж дали цікавий результат, вони демонстрували «прагнення уникнення втрат», коли втрата означає більше, ніж те, що тварина отримує. На жаль, адміністративні органи, що контролювали хід лабораторних експериментів, заборонили їх, вважаючи, що це може незворотно зруйнувати соціальну структуру зграї [8, с. 243—247].

Оригінальну спробу розглянути багатих людей крізь призму поведінки тварин здійснив зоолог Р. Конніфф. Ця нова галузь науки — еволюційна психологія — досліджує поведінкові та біологічні фактори, що впливають на спосіб життя. Біолог А. Захаві запропонував принцип гандикапу, варіантом якого в економіці є теорія марнотратного споживання Т. Веблена. Це два варіанти однієї ідеї: поведінка людей і диких тварин однакова — це демонстраційна поведінка, важливою складовою якої є неощадливість. Тварини і люди досягають успіху не всупереч своїй ризикованій та ексцентричній поведінці, а завдяки їй. Така поведінка — своєрідна реклама [9, с. 223]. Так, поведінка антилопи, що здійснює небезпечні стрибки перед гепардом, є ризикованою. Прагнення людини до марнотратної демонстрації — символи статусу, що дають зрозуміти іншим — ця людина може собі це дозволити [9, с. 241]. У цьому світі вже важко когось здивувати, і тому у свою рекламу багаті люди вкладають суттєві ресурси (інакше кажучи — призначають собі гандикап), щоб вона була переконливою. Для них є важливим довести, що вони багаті, здорові та сміливі.

Сучасна поведінкова економіка по-новому формулює концептуальну модель людини, прагне дослідити реальну поведінку економічних суб'єктів, не обмежується суто описовими методами, а прагне побудувати узагальнену модель ухвалення рішень [10, с. 639]. На



протизагу від неокласики, ця теорія базується на тому, що людина — це споживач у сучасній економіці, який здійснює раціональний вибір на різних рівнях: психології, біології, соціології, економіки. У цій моделі все, що збільшує шанси у виживанні (максимізація корисності — це лише другорядне завдання людини), і вважається раціональним вибором.

Якщо економіка акцент робить на моделі людини, то психологія вивчає модель особистості. Численні теорії дають нам певний погляд на особистість, що допомагає зрозуміти і передбачити людську поведінку. Персонологію представляють три напрями.

1. Психодинамічний: відводить головну роль складній взаємодії між інстинктами, мотивами і потягами, які конкурують або змагаються між собою за верховенство в регуляції поведінки людини. Особистість є динамічною конфігурацією процесів, що перебувають у нескінченному конфлікті [11, с. 106]. Представниками цього напряму є З. Фрейд, Е. Фромм.

2. Навчально-біхевіоральний напрям увагу концентрує на тому, що досвід відповідає за багато рис нашої поведінки. Через навчання ми отримуємо знання, оволодіваємо мовою, формуємо відносини, цінності, страхи, особистісні риси і самооцінку [11, с. 331]. Рефлекторне відгалуження цієї теорії представлено роботами Б. Скіннера і Дж. Уотсона, а соціально-когнітивне — працями А. Бандури і Дж. Роттера.

3. Гуманістична психологія розглядає особистість як певне психологічне утворення, яке виникає у процесі життєдіяльності в суспільстві як продукт розвитку людського досвіду [12, с. 128]. Засновниками гуманістичної психології були К. Роджерс і А. Маслоу. Основна ідея зводиться до того, що людина за природою є хорошою і здатною до самовдосконалення. Сама суть людини постійно спонукає її до особистісного росту, творчості, самодостатності, якщо тільки якісь певні надзвичайно сильні обставини оточення не заважають цьому.

Сьогодні концептуальну модель людини формують поведінкова й експериментальна економіки. Вони не відкидають ні неокласичну теорію раціонального вибору, ні соціологічну теорію слідування нормам, ні психологічну теорію навчання. Сучасна економічна наука і далі базує модель людини на раціональному виборі, але тепер моделює його дещо інакше. Найнижчий рівень вибору — біологічні інстинкти, тобто правила поведінки, що успадковані людиною генетично. Середній рівень — культура — це правила поведінки, які набуваються людиною в результаті життя в суспільстві. Найвищий рівень — свідомий вибір — це усвідомлені логічні рішення для досягнення поставленої цілі — виживання. Збільшення шансів на виживання — це і є раціональний вибір людини. Тому люди наслідують норми конкретних генетичних і культурних програм. Наприклад, «чесність». Людині важливо їй демонструвати своїм партнерам, щоб довести їм можливість і вірогідність співпраці. Існують докази, що програма чесності значною мірою проходить на рівні культури. Цікавий експеримент було проведено серед студентів Гарвардської школи бізнесу. Школа займає особливе місце в житті США, оскільки відома

як основна кузня лідерів бізнесу. Експериментально створили ідеальні умови для шахрайства. Результат такий: навіть еліта американської молоді схильна за певних обставин до обману. Аналогічні експерименти в інших престижних університетах США підтвердили ці результати [2, с. 218—220].

«Страх» — почуття біологічне, успадковане від тварин. Людина має страх втратити фінансовий добробут, зазнати фізичних або психологічних травм. Страх примушує її утриматися від дій і шляхом усвідомленого рішення запобігти втратам.

Таким чином, споживач формується як генетично, так і під впливом культури або навчання людини. Вивчення економіки забезпечує соціально необхідні систематизовані знання, є базою формування сучасної економічної культури особистості, формує зрілу творчу особистість, що здатна реалізувати як свій потенціал, так і збагатити економічний потенціал країни. Але при набутті знань нерідко виникає ситуація недобросовісної конкуренції між людьми, що є «споживачами» на ринку освітніх послуг. Фактично основним методом такої конкуренції є свідомо протидія навчанню, що отримала назву «троянське навчання». Воно виникає в ситуації, коли викладач (учитель) вважає за потрібне досягнути своїх цілей шляхом приховування частини інформації.

У реальному житті люди завжди пробують обійти ті умови і правила життя, які їм пропонують. Автором ідеї про схильність людей до опортуністичної поведінки став Нобелівський лауреат 2009 року О. Вільямсон. Він визначив її як поведінку із застосуванням засобів хитрості і підступності — або поведінку, що не обмежена нормами моралі. Навряд чи це потребує спеціальних доказів, але новаторство Вільямсона полягає в тому, що за допомогою його ідей можна пояснити, як люди оминають ті чи інші обмеження.

Яскравий приклад роботи цього механізму — модель ринку «лимонів», за яку економіст Д. Акерлоф 2002 року отримав Нобелівську премію. Ринок «лимонів» — це ринок уживаних автомобілів. Існує велика різниця в ціні на нові автомобілі і вживані. Побутує думка, що різниця в ціні — це плата за задоволення володіння «новим автомобілем». Але Д. Акерлоф пропонує інше рішення. Власник, що користувався автомобілем, здатен краще розумітися на тому, яка машина йому дісталася. Виникає асиметрія доступної інформації: продавці знають про якість машини більше за покупців [1, с. 92].

Ситуація, коли продавець із користю для себе свідомо приховує частину інформації про технічний стан автомобіля, тобто поводить себе опортуністично. У педагогічній діяльності троянське навчання можна кваліфікувати як опортунізм викладачів — досягнення своїх цілей за підступності та лукавства. Правда, є і суттєва різниця між цими видами поведінки. Опортуністична поведінка націлена на результат шляхом обманних дій, а троянське навчання тісно пов'язане з такою рисою сучасної економічної системи, як конкуренція. Використовуються прийоми для послаблення суперника в бізнесі, роботі, навчанні, щоб досягнути успіху, мати переваги.

Троянське навчання може бути ненавмисним, результатом дидактичних помилок. Така ситуація трапляється в невеликих, погано укомплектованих навчальних закладах, де один викладач веде декілька дисциплін. Навмисне троянське навчання є двох видів: з добрими намірами і зі злим умислом. Перше характеризується прихованою метою розвитку учнів, студентів і використовується тоді, коли вчитель вважає, що обсяг навчання, потрібний його підопічному, викличе в нього опір або, не буде засвоєним найкращим чином.

А от злий умисел виникає в навчанні, коли викладачеві невигідно когось навчити, хто може стати йому конкурентом. За такого виду навчання відбувається дезорієнтація суперника всіма можливими способами, часом навіть аморальними.

У реальному житті троянське навчання існує не лише у сфері освіти, а й у бізнесі. Освітнє троянське навчання спостерігається в таких ситуаціях:

1) серед студентів, які можуть свідомо приховувати виконання певних завдань або їх частину. Причина полягає в тому, що студенти прагнуть стати кращими в навчанні, виділитися, заробити вищі бали і в результаті стати більш конкурентоздатними в навчальному процесі;

2) серед викладачів, які можуть приховувати частину інформації для того, щоб продемонструвати свою вищу компетентність у середовищі студентів або колег. Викладачі, що розробляють курси дисциплін, не поспішають видрукувати програми, посібники, щоб зберегти своє «монополіє» становище на кафедрі, як і «недопущення» інших до свого предмета.

Ми досліджували явище троянського навчання через опитування студентів і викладачів Львівського навчально-наукового інституту ДВНЗ «Університет банківської справи».

Опитувані визнали, що напруженість між людьми при навчанні існує: 46 % студентів оцінили її як сильну, 36 % — як помірну і 18 % — як слабку. З боку викладачів результат дещо інший. Вони відкинули оцінку напруженості як сильну і спинилися на тому, що 62 % вважають її поміркованою, а 38 % — слабкою. Це є свідченням того, що конкурентність у навчанні між студентами закладу є більш гострою, ніж між викладачами.

Відносно готовності допомогти іншій людині навчитися чого-небудь: 78 % студентів відповіли, що пробували це зробити. Водночас тільки 92 % відповідей викладачів свідчать про допомогу в навчанні. Виходить, що 8 % опитуваних допускають недобросовісне виконання своїх обов'язків. При цьому 76 % як студентів, так і викладачів пошкодували про те, що витрачали свої зусилля на навчання інших. Серед найголовніших причин цього стану студенти назвали такі:

- у 36 % випадків інша людина цілеспрямовано завдала їм шкоди;
- 35 % опитуваних робили наголос на ненавмисному збитку;
- 13 % зазначили, що незважаючи на витрачені зусилля, інша людина не змогла навчитися;

- 38 % викладачів на перше місце поставили фактор нанесення навмисної шкоди з боку іншої людини, на другому місці — констатація, що інша людина не змогла навчитися навіть за допомогою в навчанні.

Відповіді респондентів дозволили виявити таку тенденцію: усі вони були і як «жертви», коли відчули на собі вплив троянського навчання, і як «агресори», коли самі використовували недобросовісні методи навчання щодо інших.

Так, 49 % студентів і 42 % викладачів знають про ці випадки із власного досвіду. Фактично 60 % студентів і 58 % викладачів були «жертвами» троянського навчання, визнавши існування ситуацій, коли інші люди намагалися стосовно них провести «навчання із злим умислом»; 60 % студентів пояснюють таку поведінку інших людей боротьбою за кращі умови навчання, а 27 % викладачів вважають, що це пов'язане зі сподіваннями на кращі умови праці.

«Агресорами» можна назвати 47 % студентів і лише 8 % викладачів. При цьому 49 % студентів і 12 % викладачів визнали, що причина такої їхньої поведінки теж пояснюється боротьбою за кращі умови навчання (праці). Розбіжність свідчить, що опитувані більше готові звинувачувати інших людей у недобросовісному ставленні до себе, ніж визнати такі вчинки зі свого боку, які було зроблено задля власної вигоди.

Висновок: у практиці навчання поширені такі явища, як нечесна конкуренція, перешкоди чужому навчанню, використання ситуацій навчання для нанесення цілеспрямованої шкоди.

Якщо поведінкова економіка оперує поняттям «троянське навчання» у ситуації з не зовсім етичним явищем, то педагогіка при характеристиці поведінки викладача в цьому разі використовує термін «професійна деформація».

Так, В. Гладуш робить наголос на зміни у структурі особистості фахівця, що проявляються через 10—15 років педагогічної діяльності [3, с. 194].

Е. Беляєва і Л. Зубкова називають це негативними професійними змінами, які порушують цілісність особистості, знімають її адаптивність і стійкість [4, с. 26—27].

І. Олійник вважає, що деформація особистості є результатом впливу суб'єктивних якостей людини, що сформувались відповідно до специфіки певного виду професійної діяльності, на особистісні характеристики індивідуальності працівника [5, с. 118].

Г. Майборода визначає деформацію як зміну якостей і властивостей особистості (стереотипів сприйняття, ціннісних орієнтацій, характеру, способів спілкування і поведінки) під впливом тих чи інших факторів, що відіграють життєво важливу роль [6, с. 78].

Відмінність між непрофесійною етикою і троянським навчанням пов'язана з тим, що в першому варіанті виконання професійних обов'язків може змінити людину, зробити її дратівливою, підозрілою, цинічною. У другому — «троян» не змінює особистість. Ідеться про набір різноманітних прийомів, скерованих на послаблення позиції суперника з метою отримання



певної переваги, вигоди при виконанні своїх службових обов'язків, досягнення вищої конкурентоздатності на ринку праці.

Висновок: повністю ліквідувати вплив троянського навчання на якість освіти неможливо. Тому можна говорити лише про пом'якшення шкоди від нього.

У 70-х роках ХХ століття чітко намітилася певна тенденція: вимоги ринку праці не відповідали результатам освіти. Представники бізнесу активно критичували школу, ВЗО за брак потрібних для розвитку економіки якостей після отримання ними атестатів і дипломів. Промисловики підкреслювали, що швидше зацікавлені в базисній готовності випускників до роботи, ніж у спеціальній підготовці до конкретних операцій.

Дискусія між освітянами і працедавцями зумовила потребу впровадження нового типу освітнього результату, що отримав назву «компетентність». Важливість його підкреслена в Законі України «Про вищу освіту», де компетентність трактується як динамічна комбінація знань, умінь і практичних навичок, способів мислення, професійних, світоглядних і громадянських якостей, морально-етичних цінностей, що визначає здатність особи успішно здійснювати професійну та навчальну діяльність і є результатом навчання на певному рівні вищої освіти [13].

Освітній процес повинен створити умови для формування досвіду самостійного розв'язання пізнавальних, комунікативних, організаційних, моральних та інших проблем; засвоєння адаптованого соціального досвіду. Якщо говорити про економічну теорію, то вона призначена для впровадження низки загальнопредметних компетентностей:

1) інформативності — отримання інформації щодо принципів і тенденцій розвитку сучасної економіки; засвоєння сучасного категоріального апарату;

2) формування світогляду — використання економічної грамотності для розвитку економічного мислення;

3) здатності до відповідальності — засвоєння потреби ухвалювати оптимальні рішення і нести відповідальність за власні вчинки і за самі ухвалені рішення;

4) активності — здатність відстоювати свої права (наприклад, права споживача) і здійснювати раціональний вибір; уміння пристосуватися до ситуації (як приклад, економічно правильно поводитися під час інфляції).

Введення компетентнісної складової в економічну освіту посилить прагматичність навчання, але не знищить академічну складову.

Динамізм сучасної економіки зумовлює необхідність постійного нагромадження знань шляхом неперервної освіти. Людина, яка нездатна постійно вчитися, не може вважатися успішною. Економічну науку слід опановувати поступово і на різному рівні: школи, ВЗО, післядипломне підвищення рівня знань. Кожний рівень освіти має своє значення, завдання і наслідки. Шкільні знання з економіки повинні стати дієвим помічником у повсякденному житті. Молода людина через соціальний досвід буде вміти обирати моделі по-

ведінки в житті. ВЗО є помічниками в оволодінні професійними знаннями. Їхнє завдання — забезпечення підготовки спеціалістів в умовах ринкової економіки. Унаслідок цього формується вміння застосовувати отримані знання в реальній економічній ситуації. Значення післядипломної освіти полягає в корекції економічних знань, що сприятиме професійному росту. Стає актуальним вміння опрацьовувати інформацію і нагромаджувати знання із суміжних з економікою галузей. Унаслідок цього формується висока конкурентоздатність у сучасних умовах. Забезпечення неперервності в освіті ми розглядаємо як важливий фактор її модернізації, що сприяє боротьбі з троянським навчанням.

Іншим фактором є інтернаціоналізація освіти. Сьогодні університети опинилися не лише в національному, а й у глобальному конкурентному середовищі. Заклади освіти конкурують і за студентів, і за викладачів. Приплив студентів регулюють такі фактори, як демографічний тренд, добробут населення і відкритість країни. Конкуренція між викладачами розгортається через призму їхньої здатності викладати і займатися дослідженнями на світовому рівні, тобто основний акцент робиться на інтелекті.

В умовах швидкого оновлення знань і технологій ВЗО повинні не тільки навчати, а й дати змогу займатися дослідженнями прикладного характеру. Мовиться про інтеграцію науки і освіти. Так, найпрестижнішою нагородою Американської економічної асоціації є Медаль Кларка, якою нагороджують найкращого економіста у віці до 40 років. Авторами робіт є викладачі, що вміло поєднують викладання з науковою роботою. Більшість робіт є емпіричними, а їхньою особливістю є те, що вони мають практичне значення. Наприклад, 2018 року медаль отримав П. Патак за роботу, що поєднує «інституціональне знання, теоретичну витонченість і ретельний емпіричний аналіз у забезпеченні розуміння важливих питань державної політики».

Д. Дональдсон (2017) дослідив наслідки соціально-економічного росту ринкової інтеграції і як продовольчу безпеку й ризики голоду можна оптимізувати торгівлею і спеціалізацією. Ю. Санніков, американський економіст, українець з походження, 2016 року розробив нові методи для аналізу неперервності в часі динамічних ігор. Його відкриття застосовується у сфері дизайну цінних паперів, макро- і мікроструктури ринку, змови.

Ще одним напрямом пом'якшення шкоди від троянського навчання є індивідуалізація освіти. Працедавці сьогодні оголошують свої, специфічні вимоги до компетенцій, які повинні надавати ВЗО. Це вимагає індивідуального підходу до складання освітніх програм. Це повинні бути комбінації великого числа модулів, які пропонують освітні заклади. Саме можливість вибору модуля стає важливим кроком до індивідуальної освіти.

Висновки. Новизною роботи є аналіз і синтез сучасних тенденцій в економічній науці. Показано, що людина повинна керуватися у своїй діяльності не лише матеріальними потребами, а й моральними принци-

пами. Відтак освіта нині має мати багатогранний характер і стати об'єктом різних соціальних і гуманітарних наук: економіки, психології, соціології тощо. Це дозволяє створити інтегровану модель особистості, яка трактує людину як споживача, що формується як генетично, так і під впливом культури, навчання.

У процесі навчання іноді виникає ситуація педагогічних покручів, тобто певних відхилень у професійній діяльності педагога від ціннісно-моральних орієнтирів.

Формами педагогічних покручів є «професійна деформація» і «троянське навчання». Ми зробили означення цих понять.

На прикладі опитування студентів і викладачів Львівського навчально-наукового інституту ДВНЗ

«Університет банківської справи» показано ступінь їх поширеності в навчальних закладах.

Підкреслена в Законі України «Про вищу освіту» важливість компетентностей розглядається як шлях до пом'якшення шкоди від троянського навчання. Це є можливим завдяки поширенню міжпредметних зв'язків, посиленню ролі соціальних наук.

Важливими факторами модернізації освіти є забезпечення її неперервності за схемою: школа — ВЗО — післядипломна освіта; інтернаціоналізація освіти, інтеграція науки і освіти, її індивідуалізація.

У перспективі подальшої наукової роботи — більш детальне вивчення впливу психологічних факторів протидії навчанню, аналіз використання троянських технологій не лише в навчанні, а й у бізнесі.

Список використаної літератури

1. Акерлоф Д. Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм / Д. Акерлоф // THESIS. — 1994. — № 5. — С. 91—104.
2. Ариели Д. Поведенческая экономика. Почему люди ведут себя иррационально и как заработать на этом / Д. Ариели ; пер. с англ. П. Миронов. — Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2013. — 296 с.
3. Гладуш В. А. Педагогіка вищої школи: теорія, практика, історія : навч. посіб. / В. А. Гладуш, Г. І. Лисенко. — Дніпропетровськ, 2014. — 416 с.
4. Беляєва Е. Ф. Професійна деформація викладача вищої школи / Е. Ф. Беляєва, Л. М. Зубкова // Наукові записки кафедри педагогіки / Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна. — Харків, 2010. — Вип. XXIV. — С. 25—32.
5. Олійник І. В. Причини виникнення та профілактика синдрому професійного вигорання у педагогів / І. В. Олійник // Вісник університету імені Альфреда Нобеля. Педагогічні науки. — 2017. — № 1 (13). — С. 118—125. — Серія «Педагогіка і психологія».
6. Майборода Г. Я. Професійна деформація соціальних педагогів та стратегічні напрями профілактики / Г. Я. Майборода // Вісник Черкаського університету. — 2014. — № 24 (317). — С. 77—80. — (Серія «Педагогічні науки»).
7. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй / А. Сміт ; пер. з англ. О. Васильєва, М. Межевкіна, А. Малівський. — Київ : Port-Royal, 2001. — 594 с.
8. Левитт С. Суперфрікономика / С. Левитт, С. Дабнер ; пер. с англ. П. Миронов. — Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2010. — 288 с.
9. Коннифф Р. Естественная история богатых : полевые исследования / Р. Коннифф ; пер. с англ. М. Леонович. — Екатеринбург : У-Фактория, 2006. — 464 с.
10. История экономических учений : учеб. пособие / А. Автономов, О. Ананьина, Н. Макашева. — Москва : ИНФРА, 2000. — 784 с.
11. Хьелл Л. Теории личности / Л. А. Хьелл, Д. Дж. Зиглер. — Санкт-Петербург : Питер, 2005. — 607 с.
12. Цигульська Т. Ф. Загальна та прикладна психологія : навч. посіб. / Т. Ф. Цигульська. — Київ : Наукова думка, 2000. — 192 с.
13. Закон України «Про вищу освіту» від 01.07.2014 № 1556-VII [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1556-18/paran504>.

References

1. Akerlof, D. (1994). Rynok «limonov»: neopredelennost' kachestva i rynochnyy mekhanizm [The market for "lemons": quality uncertainty and the market mechanism]. *THESIS*, 5, 91—104 [in Russian].
2. Ariely, D. (2014). *Povedencheskaya ekonomika. Pochemu lyudi vedut sebya irratsional'no i kak zarabotat' na etom* [Behavioral economics. Why do people behave irrationally and how to make money on it]. (P. Mironov, Trans.). Moscow: Mann, Ivanov and Ferber [in Russian].
3. Hladush, V. A., & Lysenko, H. I. (2014). *Pedahohika vyshchoyi shkoly: teoriya, praktyka, istoriya* [Higher School Pedagogy: Theory, Practice, History]. Dnipropetrovsk [in Ukrainian].
4. Byelyayeva, E. F., & Zubkova, L. M. (2010). Profesiyina deformatsiya vykladacha vyshchoyi shkoly [Professional deformation of a teacher of higher education]. *Naukovi zapysky kafedry pedahohiky. Kharkivs'kyi natsional'nyi universytet imeni V. N. Karazina — Proceedings of the Department of Pedagogy. Karazin Kharkiv National University, XXIV*, 25—32. Kharkiv [in Ukrainian].
5. Oliynyk, I. V. (2017). Prychyny vynyknennya ta profilaktyka syndrome profesiynoho vyhorannya u pedahohiv [Causes and prevention of professional burnout syndrome among teachers]. *Visnyk universytetu imeni Al'freda*



- Nobelya. Seriya «Pedahohika i psykholohiya». Pedahohichni nauky — Bulletin of Alfred Nobel University, Series «Pedagogy and Psychology». Pedagogical sciences, 1, 118—125 [in Ukrainian].*
6. Maiboroda, H. Ya. (2014.) Profesiyina deformatsiya sotsial'nykh pedahohiv ta stratehichni napriamy profilaktyky [Professional deformation of social pedagogues and strategic directions of prevention]. *Visnyk Cherkas'koho universytetu — Bulletin of Cherkasy University, 24 (317), 77—80 [in Ukrainian].*
 7. Smith, A. (2001). *Dobrobut natsiy. Doslidzhennya pro pryrodu ta prychyny dobrobutu natsiy [The welfare of nations. Research on the nature and causes of the welfare of nations].* (O. Vasylieva, M. Mezhevkina, A. Malivskyi, Trans.). Kyiv: Port-Royal [in Ukrainian].
 8. Levitt, S., & Dabner, S. (2010). *Superfrikonomika [Superfriconics].* (P. Mironov, Trans.). Moscow: Mann, Ivanov and Ferber [in Russian].
 9. Konniff, R. (2006). *Yestestvennaya istoriya bogatykh: polevyye issledovaniya [Natural history of the rich. Field studies].* (M. Leonovich, Trans.). Yekaterinburg: U-Faktoriya [in Russian].
 10. Avtonomov, A., Anan'ina, O., & Makasheva, N. (2014). *Istoriya ekonomicheskikh ucheniy [History of Economic Thought].* Moscow: INFRA [in Russian].
 11. Kjell, L. A., & Ziegler, J. J. (2005). *Teorii lichnosti [Personality theory].* Sankt-Peterburg: Piter [in Russian].
 12. Tsyhul'ska, T. F. (2000). *Zahal'na ta prykladna psykholohiya [General and Applied Psychology].* Kyiv: Naukova Dumka [in Ukrainian].
 13. Zakon Ukrainy «Pro vyshchu osvitu» vid 01.07.2014 № 1556-VII [On Higher Education. Law of Ukraine on July 1, 2014 № 1556-VII]. (n. d.). *zakon.rada.gov.ua*. Retrieved from <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1556-18/paran504> [in Ukrainian].