

УДК 378.1

СТОСОВНО МОТИВАЦІЇ ОТРИМАННЯ ОНЛАЙН-ОСВІТИ БУХГАЛТЕРА

*Вербицька В.І. к.е.н, доц.
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

Сучасний світ розвивається так швидко, що онлайн-освіта стає просто незамінною. У багатьох професіях, і це стосується також професії бухгалтера, набір необхідних навичок змінюється настільки стрімко, що іноді вузи просто не встигають оновлювати програму. Крім того, менеджери, маркетологи, дизайнери, розробники програмного забезпечення - всі ці фахівці не можуть обійтися без додаткової освіти, тому що до моменту закінчення університету частину знань, які вони отримали, вже застаріває.

Рішенням для можливості отримання таких професій з відповідними знаннями та навичками стає онлайн-навчання. Але проблема в тому, що більшості людей для такого навчання не вистачає мотивації. Багато програм припускають вільний графік, відсутність оцінювання та прямого контакту з викладачем. Передбачається, що студент буде керуватися внутрішньою мотивацією, але як її знайти - питання на мільйон.

Згідно з даними eLogicLearning [1], 80% учнів вважають, що онлайн-навчання є більш ефективним, коли включає в себе елемент гри. Тому багато сервісів активно використовують гейміфікацію. Наприклад, в додатку для вивчення іноземних мов Duolingo користувачі збирають внутрішню валюту - «Лінгот», а сервіс для запам'ятовування нових слів Memrise пропонує учневі побути астронавтом. Інші популярні інструменти

- внутрішні нагороди і рейтинги кращих учнів, рівні складності, несподівані сюрпризи та винагороди для найуспішніших і наполегливих. Все це теж можна вважати елементами гейміфікації.

Однак дані статистики показують, що на ринку eLearning домінує «packaged content» - контент, який може доставлятися через різні системи і канали, і не всі вони дозволяють використовувати гейміфікацію [2].

Часто користувачам доводиться покладатися тільки на власне бажання і вміння самотійно боротися з лінійною. Професійна діяльність фахівців економічного профілю носить досить різноманітний характер, тому застосування ділових ігор у підготовці фахівців в області економіки допоможе активізувати процес навчання і зв'язати його з майбутньою професійною діяльністю.

На основі практичного досвіду розроблена методика з навчання бухгалтерського обліку. Ця методика дозволяє освоїти бухгалтерський облік, не маючи знань про реальне виробництво. Гра імітує діяльність основних ринкових суб'єктів і інститутів: виробничих підприємств, фінансових, консалтингових, страхових компаній, фондовій і товарній біржі, кадрового агентства, торгової компанії, аукціону, школи бізнесу, антимонопольного комітету, податкової інспекції. Проведені в грі дії аналогічні реальних життєвих ситуацій (купівля землі, цінних паперів, сировини, матеріалів, обладнання, будівництво підприємств, випуск продукції та її продажу, надання послуг, позичання грошей, нарахування та виплата відсотків по ним, оплата в бюджет податків і багато іншого). Пояснення практичних ситуацій за допомогою імітаційної моделі значно полегшує розуміння всіх розділів бухгалтерського обліку, мудрість якого зберігають три головні речі: бухгалтерський баланс; бухгалтерські рахунки; план рахунків бухгалтерського обліку [3].

Введення і широке застосування ділових ігор у ВНЗ дозволяє зменшити час, що відводиться на вивчення економічних дисциплін на 30-50% при більшому ефекті засвоєння матеріалу.

Досвід показує, що для багатьох людей групове навчання працює краще індивідуального: з'являється змагальний дух, можливість обмінюватися досвідом породжує нові ідеї. Але що робити, якщо в курсі не передбачено ніякого контакту з іншими учнями і / або викладачем? В такому випадку на допомогу придуть спільноти в соціальних мережах, де можна розповідати про успіхи, питати порад, рекомендувати іншим вподобані курси, лекції та вправи.

Ще один корисний інструмент - оцінки. У школі не даремно постійно оцінюють знання. Регулярний моніторинг якості знань підвищує мотивацію, тому що учневі не хочеться «знижувати планку».

Ми всі хочемо як мінімум триматися на тому ж рівні, а краще - рости. Якщо інструментів оцінювання немає, їх варто придумати самостійно. Наприклад, якщо вчити нові слова англійською, можна раз в тиждень влаштовувати собі «контрольну»: переводити вправи з карток і рахувати, скільки буде правильних відповідей. Мозок працює таким чином, що для кожної незвичної дії людині доводиться здійснювати серйозне вольове зусилля, приймати рішення. Правильні рішення, як і взагалі будь-які рушення, декому даються дуже складно. Недарма відомі підприємці на кшталт Стіва Джобса і Марка Цукерберга вирішили носити однаковий одяг, щоб економити сили на прийнятті навіть таких рішень.

Щоб економити емоційні і інтелектуальні ресурси, потрібно перетворювати потрібні дії в звички, доводячи їх до автоматизму. Варто визначити точний час для занять, внести його в календар і чітко слідувати встановленим графіком. Деяким людям важливо ділитися своїми досягненнями з оточуючими. Для них відмінно працюють ті самі рейтинги в гейміфіцированих онлайн-сервісах. Якщо такого рейтингу немає, можна

домогтися подібного ефекту самостійно: наприклад, звітувати про успіхи в Facebook або публікувати сертифікати пройдених курсів в LinkedIn або Prometheus [4].

При цьому слід розуміти, що подібний підхід спрацює не для всіх. Тим, хто менше орієнтований на зовнішнє схвалення, така публічність може тільки зашкодити. Якщо студент не відчуває необхідності ділитися новинами про процес навчання з іншими людьми, краще не оголошувати про новий курс публічно, поки не він не його не закінчить або не засвоїть успішно.

Ефективну модель мотивації, яка допомагає в навчанні, розробив у 80-х роках минулого сторіччя американський психолог Джон Келлер. Найвідоміший проект його кар'єри отримав назву ARCS. Розшифровується ця модель так: Attention, Relevance, Confidence, Satisfaction (дослівно - увага, відповідність, впевненість і задоволеність) [2]. Саме ці критерії визначають, чи буде учень/студент мотивований.

Отже, перший пункт - увага. Предмет навчання завжди повинен бути «у фокусі». Нам складно змусити себе вчити щось нове, те, з чим поки не стикаємося в повсякденному житті. Саме тому емігранти вчать мову так швидко: у них просто немає вибору, ці «жахливі» шістнадцять часів в курсі англійської або французькі дієслова стають їх реальністю. Це не означає, що потрібно все кинути і переїхати в іншу країну, але можна розклеїти по будинку стікери з новими словами або формулами і встановити в телефоні нагадування, яке буде повідомляти, коли прийде час пройти новий урок в курсі.

Другий пункт - відповідність, або релевантність. Студент повинен розуміти, навіщо йому потрібен цей курс, як він зіставляється з його життєвими цілями та сподіваннями. Вчити мову, щоб переїхати в іншу країну. Освоїти новий професійний навик, щоб отримати підвищення і прибавку до зарплати.

Впевненість у своїх здібностях - наступна важлива умова. Не слід відразу братися за найскладніші завдання і вибирати «просунуті» курси. Це змусить відчувати себе невпевнено. Краще підвищувати складність поступово (на кожному рівні має бути невеликий челлендж), а успіхи фіксувати і обов'язково час від часу їх переглядати, щоб зрозуміти: «Я можу, у мене виходить». І, нарешті, останнє — щире задоволення.

Література

1. Василенко О. Зарубіжний досвід розвитку дистанційних технологій у неформальній освіті дорослих / О.Василенко [Електронний ресурс]. - Режим доступу:

<http://lib.iitta.gov.ua/11411/1/83.pdf>

2. E-learning glossary [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
<https://www.elearners.com/faqs-about-elearnerscom/>

3. Гусева Н. В. Деловая игра «бухгалтерский учет», как имитационный метод активного обучения специалистов экономического профиля [Электронный ресурс] / Гусева Н. В., Шевченко Н. Ю // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2014. – № 11-4. – С. 644-648. – Режим доступу :

<https://applied-research.ru/ru/article/view?id=6200>

4. Кулак Р. Онлайн-освіта: за і проти на прикладі історій випускників Coursera, Udacity, Prometheus [Електронний ресурс] /Роман Кулак. – Режим доступу :

<https://dou.ua/lenta/articles/mooc-stories/>