



УДК 371

ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИКИ НА ПЕДАГОГИКУ:  
БАЗОВЫЕ ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ АКСИОМЫ

*Агапов И.Г.*

*доктор педагогических наук, профессор*

*ГОУ ВО МГОУ*

*г. Мытищи*

*[dr-agapov@mail.ru](mailto:dr-agapov@mail.ru)*

***Аннотация.** В статье представлен авторский взгляд по поводу влияния экономической теории на психолого-педагогические основы обучения, воспитания и развития. Экономика как наука, более тесно связанная с нуждами людей, в состоянии оказать прикладное влияние на педагогику, превращая «школьный срок» в увлекательное путешествие, заменяя устаревшую конструкцию «образование на всю жизнь» на современную конструкцию «образование через всю жизнь». Именно такой подход позволит учителям выступить с миссией «педагогика ради жизни». Автор проецирует в педагогическую плоскость такие экономические категории, как «качество» и «эффективность», «потребности» и «возможности», «спрос» и «баланс», «собственность» и конкуренция», «предпринимательство» и др. Развивая отдельные педагогические темы, взявшие старт в экономической среде, автор усиливает позиции за счет разработанных им базовых аксиом, обретших жизненную стойкость после долгих лет апробации. Это аксиомы о готовности, учебном старте, доминировании в общении, способе, знании, значении веры, групповой работе, внешней речи, прозрачности и непрерывности в обучении, мудрости и др., которые автор относит к базовым. В статье автором отведено отдельное место и обратному педагогическому влиянию на экономические процессы, протекающие в обществе. В заключение обозначается проблема, которая, по мнению автора, не решена в педагогической среде, но*

решение которой могло бы направить все педагогическое сообщество по истинному инновационному пути развития.

**Ключевые слова:** качество, эффективность, компетенция, пирамида возможностей, спрос, готовность и способность к деятельности, знания, баланс, конкуренция, предпринимательство.

## IMPACT OF ECONOMY ON PEDAGOGY: BASIC PEDAGOGICAL AXIOMS

**Agapov I. G.**

*doctor of Pedagogical Sciences, Professor*

*Moscow State Regional University*

*Mytishchi*

*dr-agapov@mail.ru*

**Annotation.** *The article presents the author's view on the influence of economic theory on the psychological and pedagogical foundations of education, upbringing and development. Economics, as a science more closely related to the needs of people, is able to exert an applied influence on pedagogy, turning the "school term" into an exciting journey, replacing the outdated construction of "education for life" with the modern construction of "education through life". It is this approach that will allow teachers to come up with the mission of "pedagogy for life". The author projects into the pedagogical plane such economic categories as "quality" and "efficiency", "needs" and "opportunities", "demand" and "balance", "property" and "competition", "entrepreneurship" and others. Developing individual pedagogical topics that have taken off in the economic environment, the author strengthens his position due to the basic axioms developed by him, which have gained vitality after many years of approbation. These are axioms about readiness, learning start, dominance in communication, method, knowledge, the meaning of faith, group work, external speech, transparency and continuity in learning, wisdom and others, which the author refers to as basic. In the article, the author also gives a separate place to the reverse influence of pedagogical thought on the economic processes taking place in society. In conclusion, the author identifies a problem that, according to the author, has not been*

*solved in the pedagogical environment, but the solution of which could guide the entire pedagogical community along the true innovative path of development.*

**Keywords:** *quality, efficiency, competence, pyramid of opportunities, demand, readiness and ability to work, knowledge, balance, competition, entrepreneurship.*

Идея написания данной статьи родилась из следующих посылов и обстоятельств.

Во-первых, тема диссертационного исследования, завершеного в 2001 году, и последние 30 лет педагогической и научной деятельности связаны с компетентностным подходом в образовании, который в условиях использования служебного положения (директор школы и практикующий учитель) удавалось применить на практике, т. е. «прожить», «прочувствовать», «проэмоционировать», пропустить через себя, коллег, обучающихся, родителей, набить «шишек» и разработать рецепты их лечения. Вашему покорному слуге удалось не просто увидеть Школу из окна автомобиля, проносящегося мимо учебного учреждения со скоростью 60 км/ч на пятой передаче, и не с последней парты класса, наблюдая за действиями педагога и детей, а долгие годы стоять у школьного «станка» – доски с мелом (и не только стоять, но и двигаться, оживляя учебную доску).

Во-вторых, двумя из нескольких направлений обучения в вузах были экономическое и психологическое (думаю, нет смысла доказывать, что педагогика без психологии ущербна и невозможна).

В-третьих, до сих пор существует глубокое противоречие между целевыми установками (компетентностными характеристиками) и средствами (способами) продвижения к поставленным целям. Для простоты понимания: как развить у обучающегося познавательную активность, постоянно предлагая ему лекционный материал?

В-четвертых, захотелось поделиться некоторыми ценностными установками, без которых, на наш взгляд, образование будет бессильно перед современными вызовами и которые можно органично вплести в канву обучения

и воспитания. Это педагогические аксиомы, которые более подробно описаны в книге «Не обсуждается: практическая педагогическая аксиоматика (основана на духовности и реальных событиях). 100 аксиом на всякий случай».

Первая тема, связанная с влиянием экономики на педагогику, – компетенции. Именно она заставила впервые серьезно задуматься о прикладной направленности педагогической мысли: педагогика не ради педагогики, а ради жизни. Понятие «компетенция» перекочевало в педагогику по вине работодателей, которых не устраивала нежизнеспособность пресловутых ЗУНов (знаний, умений и навыков), на которые были ориентированы средняя и высшая школы.

Существует много определений понятия «компетенция». Одно из первых – перенос ЗУНов за пределы учебных сюжетов, в незнакомую ситуацию, чего, собственно, выпускникам учебных заведений сделать не удавалось, и поэтому работодатели оставались недовольны. В этом контексте уместно кратко описать, почему компетентностная парадигма обучения так важна на современном этапе развития образования. У А. Маслоу есть пирамида потребностей, которая подробно анализируется в самом начале школьного курса экономики. Кстати, на ее примере можно продемонстрировать неограниченность потребностей человека, а это один из удачных примеров работы одного из определений экономики как науки, описывающей выбор общества в условиях ограниченных возможностей для удовлетворения неограниченных и постоянно растущих потребностей.

1. Физиология. Человек на самом первом уровне нуждается в пище, отдыхе и удовлетворении других необходимых для нормального существования его организма потребностей. Насыщаема.

2. Безопасность. Далее у него появляются потребность в стабильности, в защите самого себя от угроз извне. Насыщаема.

3. Любовь и принадлежность. На данном уровне предполагается удовлетворение человеком своих социальных потребностей: завести друзей,

создать семью, познакомиться с интересными людьми. Насыщаема (ограниченное количество близких и друзей).

4. Уважение и признание. Данный этап характеризуется возникновением потребности в признании со стороны общества, а именно: получить подтверждение своих достижений, заслужить уважение со стороны окружающих, обзавестись высоким статусом. Насыщаема (признание со стороны города, страны, планеты).

5. Самоактуализация. Самый высокий уровень отмечен стремлением человека удовлетворить свои духовные потребности: развить таланты, отыскать смысл жизни и т. п. Не насыщаема. Духовные потребности не насыщаемы. Просто не хватит часов в сутках, суток в неделе, недель в месяце, месяцев в году, лет в жизни – одной жизни не хватит. Отсюда вывод о неограниченных потребностях (из-за пятого уровня пирамиды).

Нам хотелось бы предложить «Пирамиду возможностей» обучающегося, состоящую из трех уровней-парадигм. Кстати, в этом педагогическом (не экономическом) контексте возможности тоже безграничны, ибо, как мы поймем после разбора пирамиды, духовные возможности – верхний уровень пирамиды – безграничны. И именно это подтолкнет экономическую мысль к добавлению к экономическим факторам знаний. Но об этом в конце статьи, когда мы ответим на вопрос об обратном влиянии педагогики на экономику. «Пирамиду возможностей» можно представить следующим образом.

Первый уровень – информационная парадигма (ступень). Слово «информация» происходит от латинского «*informātiō*» – «разъяснение, представление, понятие о чем-либо». Обратим внимание на части речи – существительные, т. е. некоторая фиксация, застывшая неактивная форма («памятник»); кем-то разъяснено, представлено, сформировано извне. Правда, приятно радуется глагол «*informare*» (некая надежда на действие, движение) – «придавать вид, форму». Однако это только вид и форма, но никак не способ. На этом уровне (ступени «Пирамиды возможностей») обучающийся, к сожалению, не имеет шансов быть самостоятельным, ибо знания учителя декларируются

(информируются, транслируются) извне по отношению к ученику. Педагог передает накопленные и особым образом подготовленные им знания, чтобы ученики имели возможность их запомнить, сохранить в памяти и в дальнейшем воспроизвести по его просьбе. В свою очередь, обучающиеся играют роль когнитивных «иждивенцев», главная цель которых – зафиксировать знания, преподнесенные в готовом виде. В данном случае знания «мертвы».

Вторая парадигма в «Пирамиде возможностей» знаниевая. Знания невозможно получить. Их можно добыть, найти, обрести. Разумеется, мы вынуждены гиперболизировать, но по-другому ни детям, ни учителям, ни родителям не будет понятно. Если информация статична, объективна, «мертва», бесхозна, то знание динамично, субъективно, «живо», имеет хозяина. Знание может быть вашим, моим. Знание есть приватизированная информация. Предложим некий образ. Чтобы родить в себе знание, необходимо сначала «зачать» информацию, выносить ее в себе, пропустить через себя (за счет предложенных процедур обработать, осмыслить) и выдать на-гора.

Нам импонирует словосочетание «обрести знание». «Обрестí» – слово, заимствованное из старославянского языка, где оно является суффиксальным производным от \*rěsti < \*rětti – «находить». Имеет тот же корень, что и «встретить». Происходит от старо-великорусского вьстрѣтити, от древнерусского вьсрѣсти – «встретить». Родственно лит. su-rėsti, прош. вр. sùrėšau – «схватить, поймать». Бодуэн де Куртене (русский лингвист польского происхождения) видит соответствие с древнеиндийским su- и переводит слово как «хороший, счастливый случай» (сравним с санскритским словом «сукх» – «счастье»).

В основе знаниевой парадигмы лежит «знание» – от глагола «знать». Напомним, глагол обозначает состояние или действие. Действие – динамика, живость, процесс. Вы можете возразить: знание можно рассматривать и как обладание какими-либо сведениями. «Обладание» – существительное, обозначающее предмет (отсутствие действия). Однако зафиксирован момент приватизации информации – обладание. Можно найти и вариант «gen»

(индоевр.) – «рождаться». Это процесс рождения собственного знания.

На второй ступени пирамиды ученики самостоятельно добывают собственное (не учительское) знание в процессе осуществления деятельности по приватизации информации. При этом они участвуют в так называемом «приготовлении» знаний. В этом случае уже нельзя назвать эти знания «мертвыми», как это наблюдалось в информационной парадигме, но они живы только в пределах учебного сюжета. Ни о каком самостоятельном использовании в будущем в незнакомой ситуации не может быть и речи. Следует заметить, что опора лишь на знания лишает образование ценности и смыслов, а учащийся не способен выстроить собственную траекторию развития. Дело в том, что нельзя заменить «самоценностью» знаний непосредственно процесс духовного взросления обучающегося.

Компетентностная парадигма на третьей ступени «Пирамиды возможностей» базируется на понятии «компетенция» (от лат. *competo* – «добиваюсь; соответствую, подхожу»). Как нетрудно догадаться, в этом контексте необходимо вести речь о целевых внутренних установках.

Представим ситуацию. Выпускник учебного заведения приходит к работодателю, а тот, читая резюме, говорит: «Вы нам подходите, или вы не соответствуете, или вряд ли вам удастся добиться...». «Компетентный» – от лат. *competens* (*competentis*) – «способный, соответствующий». Это прилагательное и причастие, обозначающие признак предмета и признак действия, а признаки – условия принадлежности. Таким образом, целью обучающегося является не простое присвоение знаний, а воспитание в себе деятельных (интеллектуальных и духовных) способностей. Таким образом, развивать в себе те или иные духовные и интеллектуальные качества-свойства можно бесконечно долго (неограниченное количество времени). Не правда ли, интересная параллель с последним уровнем пирамиды потребностей – проблема рождает новую возможность? Об этом чуть позже.

Чтобы продолжить дальше двигаться по пути влияния экономики на педагогику, уместно заглянуть в историю зарождения данных наук. Экономика

(от древнегреческого οἶκος – «дом, хозяйство, хозяйствование» и νόμος – «ном, территория управления хозяйствованием и правило, закон», буквально означает «правила ведения домашнего хозяйства») представляет собой хозяйственную деятельность общества, а кроме того, совокупность отношений, возникающих в системе производства, распределения, обмена и потребления. Как наука экономическая теория, т. е. систематизированное знание о сущности, целях и задачах экономики, возникла в XVI–XVII вв.

Педагогическая наука возникла в XVII веке (позже). Основоположителем педагогики является великий чешский педагог Ян Амос Коменский. Основные педагогические принципы и закономерности он изложил в книге «Великая дидактика». Дословно слово «пайдагогос» (греч.) имеет значение «детоводитель». Этимологически оно восходит к словам «пайдос» («дитя») и «ага» («вести»). В Древней Греции слово «педагог» использовали по отношению к рабу, который буквально за руку отводил ребенка своего господина в школу. Со временем смысл лексемы расширился до следующего значения: человек, ведущий ребенка по жизни, воспитывающий, развивающий и обучающий его, разумеется, используя жизненную логику, для дальнейшей интеграции в социум, ибо жить в обществе и быть свободным от него невозможно. Педагогика – это наука, посвященная законам, регулирующим процессы воспитания и образования человека, изучающая закономерности успешной трансляции социального опыта от старшего поколения к младшему. Единственный вопрос: существует ли возможность передачи опыта, пусть и социального, ибо опыт передать невозможно? Но это тема отдельной статьи.

Теперь попытаемся разобраться с несколькими общими темами, между которыми обнаруживается связь.

Качество товара, услуги в экономике. Качество – совокупность свойств и характеристик продукции или услуги, которые придают им способность удовлетворять обусловленные или предполагаемые потребности потребителя. В педагогике конечными потребителями будут индивид и общество, в которое ему необходимо интегрироваться. То есть качество – это востребованность и

ожидания индивида и социума служить им долгое время своими способностями, качествами-свойствами, развитыми в процессе непрерывного обучения и воспитания (образование через всю жизнь). Помните из экономики: «Мы не настолько богаты, чтобы покупать дешевые вещи» (дешевые – одноразовые). В педагогику это можно транслировать следующим образом: «Мы не настолько востребованы, чтобы заучивать объемы информации». Качественное образование – это образование, которое готовит востребованных людей, способных к саморазвитию (удовлетворяются ожидания общества и индивида). В этой логике компетенции как некий ожидаемый и динамичный результат качественного образования, обладая двояко обусловленной природой, работают и на индивида, и на социум. С одной стороны, их природа социально обусловлена. Тем самым компетенции относятся к условиям вхождения человека в социум. С другой стороны, можно утверждать и об их личностно-обусловленном, личностно-значимом происхождении, поскольку с их помощью происходит личностная самореализация. Таким образом, благодаря компетенциям удовлетворяются и потребности социума, и установки личности. В своей статье мы будем руководствоваться следующим определением: компетенции – это готовность и способность индивида к деятельности, оказывающие непосредственное влияние на приобретенные им благодаря познавательной самостоятельности знания и опыт и направленные на успешную интеграцию в социум. Подробнее о структуре данного определения понятия «компетенция» сказано в книге «Технология компетентностного подхода», где представлен образ педагогической «ладони» (смысловой, рефлексивной, компетентностной).

Одной из важнейших для понимания происходящего в рыночной экономике является тема спроса и предложения. Кстати, экономист Альфред Маршалл («крест Маршалла» – пересечение кривых спроса и предложения) ввел в обиход термин «экономика», под которым подразумевал науку о наиболее эффективном использовании имеющихся экономических ресурсов с целью максимального удовлетворения неограниченных потребностей общества в

экономических благах. Педагогике тоже необходимо задумываться об эффективном использовании методов и способов, позволяющих обеспечивать (не ограничивать) неограниченный рост интеллектуальных и духовных способностей ученика.

Вернемся к спросу. Спрос – это экономическая категория, описывающая желание и возможности потенциальных потребителей купить какое-либо количество товара по той или иной цене в данный момент времени при всех возможных ценах на этот товар. Другими словами – это возникшее «хочу» покупателя, подкрепленное «могу». Причем следует иметь в виду, что спроса не будет, если не работает одно из двух: «хочу» – нет желания или «могу» – нет возможности (денег). Если есть только «хочу», то это не спрос, а вопрос (или просьба, в которой могут отказать). Спрос рождается только тогда, когда есть возможность («могу»). Из вышесказанного следует, что «хочу» и «могу» являются сомножителями, а по законам математики, если один из них равен нулю, то равно нулю и все произведение (в нашем случае спрос).

Итак, думаем, педагогическая задача теперь выглядит проще. Формула условия добывания знаний (УДЗ) представлена в следующем виде:  $УДЗ = \text{«хочу» (готовность)} \times \text{«могу» (способность)}$ . Если по тем или иным причинам одно из условий невыполнимо: ребенок или не хочет (не готов), или не может (не способен, не включен в деятельность, не «осредствленный», не самостоятельный), т. е. один из сомножителей равен нулю, то оказывается равным нулю и все произведение – процесс добывания знаний. В результате знания не будут добыты, не появятся на свет, ребенок будет просто проинформирован. Отсюда вытекает ряд аксиом, связанных с готовностью и способностью ученика двигаться в направлении своего роста. Напомним, что аксиома – утверждение, которое принимается без логического доказательства (изначально истинно). Однако мы будем кратко для лучшего понимания комментировать каждое такое утверждение.

Аксиома о готовности: учитель приходит, когда ученик готов. Мотивация снижается, когда цели определяются и ставятся со стороны. Чтобы Учитель

пришел во всех смыслах этого слова, Ученик должен захотеть этого. Интересное наблюдение: слово «хочу» переводится на болгарский язык как «искаю». Удивительно точно. Похоже на «искать». Я ищу, я в поиске! Я в поиске своего Учителя, что говорит о моей готовности с ним наконец-то встретиться. Просите, и дано будет вам; ищите и найдете; стучите, и отворят вам, ибо всякий просящий получает, и ищущий находит, и стучащему отворят.

Аксиома о дефиците: дефицит усиливает мотивацию, или «Незнание – сила!» Вы никогда не потерпите поражение, пока будете знать, чего вам не хватает. Началом познания должно быть затруднение. Хочется перефразировать лозунг «Знание – сила!» в противоположный: «Незнание – сила!» Нас раньше все время уверяли, что не знать что-то стыдно (в соответствующем возрасте). Оказывается, стыдно совсем другое. Стыдно знать, что ты что-то не знаешь, и не пытаться это «что-то» впоследствии познать. Наши новые знания расширяют границы с непознанным, и мы убеждаемся с каждым новым объемом знаний, что практически ничего не знаем. «Если я и могу быть в чем-то уверен, то лишь в собственной неуверенности» (Августин). Знание собственного незнания есть начало познания. В этом смысле проблему можно трактовать как знание о некоем незнании. Если нарисованный на плоскости круг будет отображать все, что вы знаете на данный момент, а длина окружности, опоясывающая круг и соприкасающаяся с непознанным, будет отображать ваше незнание, то чем больше будет становиться круг (знание), тем больше длина окружности (знание о незнании). И одной жизни, похоже, будет недостаточно.

Аксиома о мотиве: мотив мощнее стимула, поскольку имеет природу частной собственности. О природе частной собственности будет отдельная тема, а сейчас остановимся на мотиве как на факторе готовности. Мотив – это то, что активизирует человека, побуждает его к деятельности. Если стимул представляет собой побуждение извне, то мотив является побуждением изнутри. Человек вырабатывает мотивацию лишь при условии связывания цели, к которой он стремится, с индивидуальными ценностями. От их эмоциональной насыщенности непосредственно зависит интенсивность соответствующего

мотива. Мотивация «от чего-то» – это избегание, когда люди избегают чего-то (цели избегания). Мотивация «к чему-то» – это ориентация, когда люди ориентированы идти к чему-то (цели приближения). Цели – это причины. Вы сеете цели и пожинаете результаты.

Аксиома об учебном старте: процесс обучения начинается, когда появляются вопросы. Разумеется, эта аксиома также напрямую связана с природой частной собственности. Согласитесь, ваша мысль, рожденная внутри вас, ваш вопрос, придуманный вами и заданный учителю, гораздо дороже чужого, придуманного не вами. И ждать ответа на свой вопрос вы будете с большим нетерпением, чем на другие, а тем более на вопросы, которые за вас придумал сам учитель. Сам придумал, сам и будет отвечать. А на ваш вопрос искать ответ будете вы сами. Интрига, не правда ли?

Аксиома о доминировании в общении: кто задает вопросы, тот доминирует в диалоге. Доминирование (от лат. *dominary* – «преобладание») – главенствующее положение над другими субъектами и предметами. Маленький пример. Первое общение со слушателями на семинарах начинается с процедуры, которая некоторых из них вводит в ступор. На чистой меловой доске в левом углу пытаемся записать вопросы (связанные с лектором, с нами, с нашим сегодняшним общением), которые разрешается задать. Приветствуются любые вопросы. Потом озвучивается просьба ранжировать вопросы по степени популярности, степени важности. На практике оказывается, что это абсолютно разные основания. По степени популярности (наиболее часто задаваемые вопросы) лидируют: «Во сколько Вы нас отпустите?», «Во сколько будет перерыв?», «Можно ли уйти раньше?», «Будет ли зачет или экзамен?» По степени важности: «Какова тема нашего общения?», «Что произойдет с нами в результате проведенного семинара?», «Сможем ли мы использовать полученные на семинаре знания в повседневной педагогической работе?» Задавая вопросы, с одной стороны, слушатели перехватывают инициативу, направляя диалог по предложенному ими пути, с другой стороны, они включаются в общение и выражают готовность к нему.

Аксиома о замене долженствования: для успешности учебного процесса необходима замена конструкции «Я должен» на «Я хочу». Долженствование – необходимость совершения какого-либо действия. Если мы не совершим этой замены, то будем обречены на вступление в работу механизмов, блокирующих счастье. Требовательный подход действует на человека, как яд, предпочтение способно стать психологическим лекарством. Необходимо освободить психику от напускного насилия и порабощения. Насилие по своей природе вызывает еще больше насилия. Многие учителя провозглашают эффективное насилие над собой, чаще всего не осознавая способность любого проявления насилия порождать сопротивление. Насильственным принуждением искореняется всякое творческое начало и порождается лишь защитно-оборонительное поведение. Поэтому необходимо сделать замену в установке («должен» на «хочу»), подключив к работе педагогический «мизинец».

Педагогический «мизинец» из педагогической «ладони» отвечает за готовность. Готовность к действию – установка, направленная на выполнение того или иного действия. Другими словами, вы установлены на выполнение определенного действия или находитесь в горизонтальном положении, и вам необходимо «сперва принять ванну, выпить чашечку кофе...» Готовность меряется индивидуально по трем направляющим: нейродинамическая готовность (состояние мозга воспринимать информацию); физическая подготовленность (состояние тела); психологическая готовность (состояние сердца (души), психологический комфорт).

И еще одно замечание относительно насилия. Если по тем или иным причинам ученик не готов к занятию (например, выходя из дома, он случайно прищемил хвост щенку и теперь все мысли ребенка заняты лишь этой историей), вы можете делать, что угодно, проявляя все свои педагогические таланты, однако заставить школьника работать вам все равно не удастся. Лучшим выходом из этой ситуации нулевой готовности будет дать ребенку задание написать 5–6 страничек эссе на тему «Почему я сегодня не готов работать». И этот самый ребенок вам такое сочинение о своем питомце напишет, что, проверяя, вы будете

плакать от счастья от такой бескорыстной любви.

Теперь про «могу» (способен). Второй палец педагогической «ладони» – «педагогический безымянный» – это способность. Исследователи рассматривают способность как индивидуально-психологическую особенность индивида, которая существует лишь в развитии, осуществляемом в процессе той или иной практической или теоретической деятельности (динамическое, процедурное понятие). С точки зрения Б.М. Теплова, «в психологическом плане нельзя говорить о способности, как она существует до начала своего развития, так же как нельзя говорить о способности, достигшей своего полного развития, закончившей свое развитие. Приняв, что способность существует только в развитии, мы не должны упускать из виду, что развитие это осуществляется не иначе, как в процессе той или иной деятельности. А отсюда следует, что способность не может возникнуть вне соответствующей конкретной деятельности. Не в том дело, что способности проявляются в деятельности, а в том, что они создаются в этой деятельности» (Сравним: Шум за последней партой. Учитель делает замечание (классика жанра): «Что мы делаем за последней партой?» – «Ничего!» Браво! Там ничего не делают! Там способности не создадутся).

Таким образом, способность можно интерпретировать как некую потенцию, не существующую вне человека (в отличие, например, от информации) и не проникающую в него, пока он не начнет совершать действия. Как узнать, может ли человек кататься на коньках? Заставить его встать на лед. Как проверить умение человека плавать? Бросить его в реку. Как узнать, есть ли у человека способность к пению? Включить караоке. И так далее. Кстати, в этой связи вспоминается вопрос одного из слушателей, пришедшего на семинар и увидевшего столы, подготовленные для групповой работы: «А мы здесь что-то будем делать?»

Аксиома о способе: способ есть суть содержания. Напомним, компетентный – от лат. *competens* (*competentis*) – «способный». Ученик должен не просто усвоить знания, а развить у себя деятельные (интеллектуальные и

духовные) способности. Думаю, вам известно изречение Сенеки: «Уча других, мы учимся сами». Когда мы учим других, мы раз за разом проговариваем информацию, которую в свое время осмыслили, поняли, присвоили, выработали к ней свое отношение (ответили на вопрос: «Зачем мне это?»), сделали ее собственным знанием. Пытаясь донести ее до других, мы думаем над способами, как это сделать, чтобы другой смог быть к ней небезразличен. Мы (обладатели знания, которым хотим поделиться) становимся в этот момент самостоятельными («осредствленными»), нас больше интересует, как наши партнеры по образованию смогут выйти на уровень присвоения информации, которую мы несем для них. Разумеется, важность усвоения информации никто не отменял, хотя гораздо важнее обогащать учащегося способами овладения этой самой информацией. Именно поэтому тот, кто является «перевозчиком» информации, получает возможность работать на верхнем уровне пирамиды усвоения знаний («обучение других»). Владелец знания («перевозчик») действует (он способен, «хочу + могу») – проговаривает, рисует, схематизирует, ставит ударения, выделяет ключевые моменты, резюмирует.

Аксиома о способности: при отсутствии деятельности способности не разовьются. Безделье – мастерская дьявола!!! («Жизнь этого парня», 1993, Роберт де Ниро, Леонардо Ди Каприо) Девиз несчастного, слабого человека: «Этот мир мне должен...». Девиз счастливого, сильного человека: «В этом мире я могу...».

Аксиома об «осредствленности»: «самостоятельный» значит «осредствленный». Перефразируя название статьи канадского культуролога Маршалла Маклюэна «Средство само есть содержание», заявляю: «Способ есть содержание». Только способ делает нас «осредствленными», т. е. самостоятельными. Кстати, слово «способности» – производное от слова «способ». А главная миссия компетентного подхода – развитие способностей, которые помогут индивиду ориентироваться в незнакомой ситуации и эффективно действовать за пределами учебных сюжетов. Когда я самостоятельный, я могу выбирать средства для достижения цели,

самостоятельно этими средствами пользоваться, я полностью готов к процедурным моментам. И наоборот, когда я знаю, какие средства и способы мне необходимы для достижения желаемого, меня можно назвать «самостоятельным» – я «сам» чего-то «стою» (не «в нагрузку» к учителю) или «сам» «стою» (без поддержки учителя).

Аксиома о трансформации проблем: для позитивного мышления необходимо формулировку «Я живу в мире проблем» заменить на «Я живу в мире возможностей». П.Г. Зорин пишет в своей книге «Человек – это переходное существо»: «Любая проблема всегда имеет два лица – дружественное и враждебное». Здоровая энергетика (не больная, не засоренная активными негативными энергопотоками и энергошлаками) напрямую связана со здоровым мышлением. Здоровое мышление – саногенное мышление, призванное укрепить здоровье человека, наполнить энергией радости, счастья и особого вдохновения («санос» – «чистота, здоровье», «генос» – «рождать, производить»). Смысл саногенного мышления не в отключении отрицательных эмоций, а в осознании их. Для здоровья важно не подавление отрицательных эмоций, а замещение их положительными. Мотивация достижения – думать о хорошем, мотивация избегания – думать о плохом (можно привести параллель с целями: цели приближения и цели избегания).

Аксиома о возможностях: мудрый превращает проблему в возможность. Когда Господь хочет послать вам подарок, он заворачивает его в проблему. Секрет в том, чтобы видеть истинную сущность неудачи и понимать, что это не неудача, а возможность. Нельзя забывать о простой молитве о душевном покое: «Господи, дай мне душевный покой, чтобы принимать то, чего я не могу изменить, мужество изменять то, что могу, и мудрость всегда отличать одно от другого». «Мудрость состоит в различении вещей, которые от нас зависят, от тех, которые от нас не зависят» (Эпиктет). Интересны в этой связи некоторые трактовки.

«Господь дал мне три замечательных качества: мужество – бороться там, где я могу что-то изменить, терпение – принять то, с чем я справиться не в силах,

и голову на плечах – отличать одно от другого».

«К раввину пришел еврей в расстроенных чувствах:

– Ребе, у меня такие проблемы, такие проблемы, никак не могу их решить!

– В твоих словах я вижу явное противоречие, – сказал ребе, – Всевышний создал каждого из нас и знает, что нам по силам. Если это твои проблемы, ты сможешь их решить. Если тебе это не по силам, стало быть, это не твои проблемы».

Следующая экономическая категория – собственность. Собственность – это система общественных отношений, в рамках которой реализуется принадлежность совокупности материальных (предметы, территории, финансовые средства, живые существа и др.) и нематериальных (знания, профессиональные навыки, результаты творческой деятельности и др.) благ, созданных людьми, или благ природного происхождения (объектов собственности), отдельному индивидууму, группе лиц или обществу в целом. Собственность формируется в сфере распределения и перераспределения благ и выступает одним из основополагающих устоев общественной жизни. Выше в разговоре о «Пирамиде возможностей» было упомянуто, что знания, добытые вами, – ваша собственность, и, в отличие от квартиры или машины, которые можно потерять при возможном разводе, знания никто отобрать не сможет.

Аксиома о знании: знания есть приватизированная информация. Напомним, информация статична, знание процедурно (динамично). Информация «мертва», но ее можно оживить с помощью познающего, и тогда она превратится в знание. Знание есть приватизированная информация. Если информация объективна, то знание субъективно. Я могу, работая определенным способом с информацией, выработать к ней свое отношение и присвоить ее. И эта информация станет моим знанием. Кстати, знание – третий палец в педагогической «ладони». В конфликтологической же средний палец означает определенность (убежденность, уверенность).

Аксиома о значении Веры: знание без веры невозможно. Вот далеко не полный список (применительно к обучению) однокоренных и родственных слов

со словом «вера»: безверие в собственные силы, вернуться к нерешенному примеру, верующий в конечный результат, взаимопроверка самостоятельной работы, повернуть ход дискуссии, самоуверенность, уверенный в собственных знаниях, неуверенно ответил; наверное, учитель прав; наверняка, ты справишься; верительный документ, верификация выдвигаемой гипотезы, верно написал, верность одноклассникам, вероятность написания темы, взаимодоверие между учениками и учителем, доверять учителю, доверчивый ученик, заверить родителей, невероятно сложное задание, перепроверить сочинение, поверить в собственные силы, с уверенностью говорить у доски, самопроверка написанного, свериться с соседом по парте, уверовать в себя, удостоверение об окончании курсов.

Очень важно понимать, что слово «уверенность» происходит от слова «вера». Вера – это мысль, которая воспринимается человеком как истинная. Можно только с грустью констатировать неверие детей в собственные силы, и тут свою лепту вносим мы, учителя. Школьник, который ни разу не пережил успех в самом начале школьной жизни, едва ли в состоянии развить привычку к успеху, пробудить хорошо знакомое чувство уверенности, которое появляется, когда приступаешь к новому заданию. Важно помнить, что ученики начальных классов как можно чаще должны переживать успех. «Если хочешь, чтобы что-то произошло, поверь в это сильно» – написано на одной из плит поляны Мудрости в селе Раювци (Болгария). Закон веры гласит, что все, во что вы горячо верите, становится реальностью. Великий педагог и психолог Уильямс Джеймс писал: «Вера создает реальный факт». В Библии об этом сказано: «По вере вам воздастся». А Генри Форд однажды произнес: «Если вы верите, что можете или не можете сделать что-то, вы правы в обоих случаях».

Один из терминов, важных для понимания экономических процессов, – баланс. Баланс (от франц. *balance* – «весы») – количественное соотношение, состоящее из двух частей, которые должны быть равны друг другу, так как представляют поступление и расходование одного и того же количества денег, товара. Балансы отражают давно известный закон сохранения: «Где сколько

убудет, столько и прибудет», «Если где-то что-то ушло, то это что-то в другом месте и обнаружится». Балансы составляются в натуральной (в физическом измерении) и в денежной (в стоимостном измерении) форме. Активы и пассивы – все имущество организации в денежном выражении и источники, за счет которых оно было получено. Активы и пассивы – две части бухгалтерского баланса. Активы – это все, что имеет организация: материальное и нематериальное имущество и финансы. Пассивы – это источники, за счет которых формируются активы: уставный, акционерный и заемный капиталы. Активы обязательно должны равняться пассивам, потому что первые формируются за счет вторых, т. е. любое изменение активов влечет за собой изменение пассивов на эту же сумму, и наоборот. Проще говоря, имущество не может взяться из ниоткуда, а капитал или кредит не должны быть израсходованы на что-то, что не учтено в балансе. Проецируя эту экономическую категорию на педагогику, можно вести речь о «Пирамиде усвоения» (от лекции до обучения других), а точнее о распределении времени между говорением и слушанием, о балансе вербальных потоков.

Аксиома о балансе потоков: должен соблюдаться баланс входящих и исходящих вербальных потоков. Вся жизнь в школе связана с вербальным общением. Это речевая энергия, которую мы отдаем, когда что-то говорим, и получаем, когда что-то говорят нам, а мы играем роль слушателя. Чтобы сохранять энергетический баланс, который создаст комфортную среду для организма, необходимо равномерно распределять эти потоки. Это, кстати, еще одна из причин, почему лекции – неэффективный способ взаимодействия с обучающимися (оптимальное сочетание – 50 % говорения и 50 % слушания).

Важнейшая экономическая категория – эффективность. Экономическая эффективность (англ. Economic efficiency) – это величина, определяемая соотношением полученных результатов деятельности человека, производства продукции (товаров или услуг) и затрат труда и средств на производство. Проще говоря, это ситуация, в которой ничто не может быть улучшено без ущерба для чего-то еще. Согласно П. Самуэльсону и У. Нордхаусу, экономическая

эффективность – это получение максимума возможных благ от имеющихся ресурсов при постоянном соотношении выгод (благ) и затрат и соблюдении рационального поведения. Производитель и потребитель благ стремятся к наивысшей эффективности, максимизируя при этом свои выгоды и минимизируя затраты.

Если проецировать это понятие на педагогику, то речь может идти о гарантированном результате при минимизации затрат учителя и ученика, т. е. о педагогической технологии. Мы вынуждены констатировать, что многие педагоги слабо понимают разницу между методикой и технологией. Разумеется, и та и другая схожи процессуальной частью – последовательностью шагов, очередностью, алгоритмом действий, однако существует серьезное отличие. В методике не гарантируется описанный результат (точнее, результат не описан). Она носит частный характер, влияние педагога максимальное. В технологии результат описан и с большой долей вероятности гарантирован, влияние педагога минимально (общий характер). В педагогической технологии существует критерий эффективности. Так, например, в технологии компетентного подхода в качестве гарантированного результата может быть набор компетенций (качеств-свойств), которые при соблюдении технологического обеспечения могут быть развиты у обучающихся.

С понятием «эффективность» тесно связано понятие «конкуренция». В экономике конкуренция (лат. concurrentia, concurreo – «сбегаюсь, сталкиваюсь») – это борьба между экономическими субъектами за максимально эффективное использование факторов производства. Конкуренция – это объективная сила, которая заставляет экономику, каждую компанию, человека быть эффективнее, развиваться, что-то придумывать. Если кто-то защищен от конкуренции каким-либо способом, он в конечном счете деградирует, и страдают от этого окружающие. Конкуренция – основное понятие рыночной экономики, базирующейся на частной собственности, означающее борьбу производителей на рынке за возможность получать наиболее высокие прибыли. Казалось бы, как конкуренция может служить идеалам педагогики, в которой доминируют

сотрудничество, сотворчество, сопереживание... (ряд можно продолжать бесконечно). Оказывается, очень даже может и с большой эффективностью. Конкуренция принесла из экономики в педагогику групповую форму работы. Разумеется, это не способ и не технология, в связи с чем в среде педагогов много путаницы на эту тему. Конкуренция – это форма, которая позволяет оформлять коллективное мнение. Не будем перечислять все плюсы групповой формы работы, приведем только несколько преимуществ, которые сами педагоги отмечают на семинарах: большая плотность говорения, разделение обязанностей, «одна голова – хорошо, а две, а три, а четыре...», экономия времени, здоровая состязательность.

Аксиома о групповой работе: целое больше суммы частей. Вот почему важно организовывать групповую работу, причем она является не способом, а формой мысли всех участников взаимодействия. Групповая работа повышает эффективность. В одиночку человек уязвимее, чем в группе. Поэтому команда, группа обладают гораздо большей эффективностью, чем один человек. «Если у вас есть идея – это принуждение, если у вас две идеи – это дилемма, если у вас три идеи – это выбор» (Либлинг).

Аксиома о соревновательности: групповая форма работы поддерживает тягу к обучению. В качестве примера приведем необычный формат знакомства учителя (классного руководителя) с новым классом. Готовясь к реализации методического приема «Ключевые слова», учитель составляет небольшой рассказ о себе (желательно с интересными моментами из своей предшествующей жизни). Потом из получившегося рассказа выбирает пять самых непонятных, не претендующих на роль ключевых слов и словосочетаний (с целью запутать), записывает их на доске и сообщает классу примерно следующее: «Ребята, когда я шел на встречу с вами, я пытался подобрать самые важные (ключевые) слова, отражающие суть произошедших событий в моей №-летней жизни. Без этих точек опоры я был бы не я. У вас есть возможность попробовать объединить эти слова в любой хронологической последовательности в связный рассказ и предложить свой вариант от группы. А потом я расскажу вам правду». Вы не

представляете, с каким энтузиазмом и соревновательностью дети включаются в эту работу! Каждая группа старается быть оригинальнее конкурентов.

Аксиома об «эффекте умножения»: сосредоточиваясь на других, ты увеличиваешь количество энергии ровно во столько раз, сколько людей действует вместе с тобой. Есть такое понятие, как «синергетический эффект». На примере взаимодействия индивидов его суть можно раскрыть следующим образом. Объединяясь в открытое сообщество, они, с одной стороны, смогут привнести больший вклад в дело, нежели действуя по отдельности, а с другой – объединение индивидов может дать некоторую целостность (не суммарность). Явление пока слабо изучено, так как родилось только в 70-х годах прошлого столетия.

Продemonстрируем «эффект умножения» на конкретном примере. Человек в одиночестве генерирует идеи. Понятно, что из двух разных (сначала должна появиться вторая) может «вырасти» третья. Но это требует длительного времени. Два человека генерируют идеи. Во-первых, когда они поделились каждой своей, то стали собственниками двух идей (а не одной). При их объединении (интеграции) может появиться третья вместо изначально одной. Три человека, образуя три пары (Вася – Петя, Вася – Таня, Таня – Петя), могут «родить» шесть, а возможно, и девять (и более) идей, если они захотят избежать их повторения при интеграции в новой паре. Сравним: одна идея и девять. Эффект очевиден.

Аксиома о внешней речи: когда я пишу, я понимаю, о чем я информирован, когда я говорю, я понимаю, что я знаю. Говорение – это:

1. Один из видов речевой деятельности, заключающийся в выражении мысли словесно, сообщении чего-либо.
2. То же, что речь. Если хочешь проверить, усвоил ли новые знания, поделись ими с другим. Когда мы делимся знаниями, мы обогащаем себя новыми смыслами, работаем над способами трансляции наших знаний собеседнику (способ есть суть содержания), используя при этом различные графические организаторы для простоты объяснения. И не забываем о том, что перевод внутренней речи во внешнюю стимулирует мыслительную деятельность говорящего. Вот одна из причин, почему так необходимы

домашние задания и проверка их выполнения родителями (опекунами). В этой связи вспоминается анекдот, который вашему покорному слуге рассказал в 1996 году Юрий Владимирович Никулин: «Жена-учительница вечером мужу за ужином: «Ну и класс мне попался тупой! Объясняю теорему – не понимают. Объясняю второй раз. Не понимают! В третий раз объясняю. Сама уже поняла. А они не поняли...». Как видим, сработал перевод внутренней речи во внешнюю.

Коснемся еще одной стороны влияния экономической мысли на педагогическую на примере трех основных вопросов, на которые даются ответы в экономических системах любого типа: «Что производить?», «Как производить?» и «Для кого производить?» На эти вопросы мы найдем ответы и в рыночной экономике. Предприниматель всегда стремится выпускать такую продукцию, которая пользуется бóльшим спросом на рынке и принесет ему бóльшую прибыль, чем возможный альтернативный продукт. Что производить, решает рынок, ибо производители создают те товары, от продажи которых они рассчитывают получить максимально возможную прибыль. Как производить? Любой товар должен быть произведен так, чтобы он пользовался у населения спросом. Для этого необходимо учитывать игру спроса в соответствии с доходом разных слоев населения. Для решения этой очень сложной проблемы производитель создает различные модификации товара, используя в процессе производства различные материалы и технологии, а также средства производства, позволяющие ему максимально экономить затраты и получить прибыль (доходы минус расходы). Для кого производить? Ответ ясен: для того, кто заплатит. Но, чтобы продукт пользовался спросом, производитель должен использовать сырье, материалы, комплектующие, позволяющие создавать товар разных модификаций, с разными затратами и такой, который продавался бы, соответственно, по разным ценам. Производитель четко представляет, что уровень потребления зависит от доходов покупателя: зарплаты, прибыли, ренты. Поэтому ассортимент одного и того же товара должен учитывать доходы разных слоев населения. Главное в ответе на три самых актуальных для экономики вопроса (что? для кого? и как?) – максимизировать прибыль и минимизировать

издержки. Решая эти насущные проблемы, производители стремятся к оптимизации производства и тем самым действуют в интересах всего общества.

В педагогике в процессе обучения учитель дает ответы на три вопроса: чему, как и кого (зачем) учить? Причем третий вопрос «кого?» всегда идет в связке с «зачем?», ибо это личностный, а значит – смысловой вопрос. И если можно пожертвовать объемами информации, отдельными способами ее переработки, то субъектной позицией обучающегося пожертвовать никак нельзя. Дабы снять напряжение в ходе чтения, приведем три крылатых выражения о школе. Все они начинаются одинаково и отвечают на три вопроса: предметный, метапредметный, личностный.

«Школа – это то место, где ученики получают ответы на вопросы, которые они не задавали».

«Школа – это то место, где фрустрированные ученики приходят на уроки к фрустрированным учителям, чтобы и те и другие долго не признавались в своей фрустрации».

«Школа – это то место, где постоянно повторяешь одни и те же действия и ожидаешь при этом различных результатов».

Аксиома о прозрачности обучения: обучение прозрачно, когда ведется на двух уровнях: содержательном и процессуальном. Учащиеся вовлечены в процесс приготовления знаний, а не получения их в готовом виде. Они осознают, как они присваивают информацию, превращая ее в знания (при этом понятен весь маршрут – от декларативного знания к процедурному). Задача учителя заключается в том, чтобы предлагать ученику наиболее эффективные процедуры по обработке учебной информации (не «эффект ресторана», а «эффект пищеблока»).

Аксиома о непрерывности обучения: обучение непрерывно, когда оно прозрачно и наполнено личностным смыслом (трехуровневое). Ребенок, приходя после школы домой, должен уметь легко объяснить взрослым, что узнал, как ему это удалось и насколько это поможет ему в дальнейшем росте, ибо жизнь – это постоянная школа.

Аксиома о «зачемности» и «почемучности»: важнее искать ответ на вопрос «Зачем?», нежели на вопрос «Почему?»

Напомним, что «Почему?» – вопрос из прошлого, а «Зачем?» («Ради чего?») – из будущего. Печально, что, когда с нами что-то случается, мы задаемся вопросом: «Господи, за что мне это?». Правильнее было бы спросить: «господи, ради чего (зачем) мне это?». «если у человека есть «зачем», он вынесет любое “как”» (Фридрих Ницше). Продолжим Ницше: «Если у человека есть «зачем», он подберет необходимое «как», чтобы освоить любое “что”». Чувство смысла придают цели. «Я хожу в школу для того, чтобы... (Зачем?), а не потому, что... (Почему?)»

Аксиома об источнике мудрости: если источниками знаний могут быть другие люди, то источниками мудрости – только мы сами, ибо вопрос «Зачем?» наполнен только личностным смыслом. Вопрос, соответствующий уровню знаний «мудрость» (одна из классификаций) «Кого (зачем?) учить?», наполняет процесс образования личностным смыслом. Сравним: «Почему ты идешь в школу?» – «Надо!»; «Зачем ты идешь в школу?» – «УчитьСЯ!» Не случайно здесь приведены два разных ответа, поскольку они звучали в одной истории. Первого сентября детям, идущим в школу, задавали один и тот же вопрос: «Зачем ты идешь в школу?». 100 % детей ответили: «Учиться!» Ровно через сутки на тот же самый вопрос 99 % детей ответили: «Надо!»

В этой связи вспоминается одна педагогическая история, которая, по свидетельству очевидца, случилась в Государственном музее изобразительных искусств имени А.С. Пушкина. Это был просто подарок судьбы, высший пилотаж экскурсовода, совершенно уникальный опыт работы женщины, проводившей экскурсию для смешанной возрастной группы – детей и их родителей. Дети передвигались вместе с родителями, а экскурсия проходила следующим образом: родителям запрещалось подходить близко к картинам, располагавшимся на расстоянии 3–5 метров, и они не слышали, что экскурсовод шепотом рассказывал детям. После своего рассказа экскурсовод отвечала на вопросы и разрешала детям отправиться к поодаль стоявшим родителям, чтобы

попытаться передать то, что они услышали и запомнили. Дети с огромным интересом рассказывали о картинах, а родители были благодарны им за то, что они стали трансляторами (перевозчиками) знаний. Потрясающий способ, который развивал в детях СПОСОБности и делал их самостоятельными («осредствленными»). Позже выяснилось, что экскурсовод когда-то работала учительницей в школе.

Последнее экономическое понятие, которого хотелось бы коснуться, повлиявшее, на наш взгляд, на педагогическую мысль, – это предпринимательство. Его уникальность состоит в том, что именно благодаря ему вступают во взаимодействие прочие экономические ресурсы – земля, труд, капитал. Согласно К. Р. Макконнеллу и С. Л. Брю, предпринимательская способность – это способность человека использовать определенное сочетание ресурсов для производства товара, принимать последовательные решения, создавать новшества и идти на риск. Предпринимательские способности – это фактор, связывающий воедино остальные ресурсы производства. Разумеется, предприниматель должен быть не просто умным, но и мудрым, ибо он в ответе за всех, с кем связан. Мудрость не исчисляется возрастом: кто-то может быть мудрым и в 10 лет, а кто-то не приобретет это качество и в 80. Не претендуя на истину, проведем грань между умным и мудрым человеком. Умный человек, совершая какие-либо действия, думает только о последствиях, которые отразятся на нем самом, другими словами, он думает только о себе и своем благе, связанном с совершаемыми им действиями. Мудрый человек вовлекает в последствия своих действий всех, на ком могли бы эти действия отразиться, т. е. думает о последствиях, которые окажут влияние на всех участников взаимодействия. Таким образом, умный думает только о себе, а мудрый – обо всех. На самом деле в этом подходе заложена глубокая мысль. Умный разделяет себя с целым, а мудрый пытается все части собрать в целое.

Аксиома о косвенном счастье: когда вы делаете счастливым другого, вы сами чувствуете себя счастливым. В продолжение разговора о педагогическом «мизинце». Вливаясь в сообщество индивидов, вы хотите и должны

почувствовать себя ценным, важным, значимым, доминантным... (ряд можно продолжать). Поэтому, когда вам удалось подарить близкому (далекому) человеку мгновенья счастья, вы в очередной раз «размяли» свой «мизинец». В Болгарии есть удивительное место недалеко от города Елена – Раювци, в котором есть волшебная поляна (холм) Мудрости. Там установлены плиты с барельефами великих болгарских сынов и дочерей, а рядом с изображениями начертаны их изречения. Вот одно из них: «Если живешь только для себя, ты излишний груз для земли».

Аксиома о мудрости: умный думает о себе, мудрый – обо всех, или «Я – третий!». В жизни существуют два фундаментальных вопроса, и важно никогда не изменять их порядок: 1) «Что я могу дать другим?» 2) «Что я могу дать себе?» (Вспомните: первый – Бог, второй – другие, я – третий). Я здесь для того, чтобы служить другим, ибо, именно отдавая, можно получить. Все, что ты делаешь для другого, ты делаешь для себя.

В свете вышесказанного возникает справедливый вопрос: «Какие педагогической мысли повлияли на развитие экономической теории?»

Во-первых, «круг компетентностей»: от неосознанной компетентности (не знаешь, что не знаешь) – к осознанной некомпетентности (знаешь, что не знаешь) – к осознанной компетентности (знаешь, что знаешь) – к неосознанной компетентности (не знаешь, что знаешь – не обращаешь внимания; автоматическое исполнение – круг замкнулся). И так на каждом витке спирали. И это позитивная спираль. По аналогии, но негативной в экономике существует «порочный круг нищеты» (низкие доходы – низкие сбережения – низкие инвестиции – низкая производительность – низкие доходы). Выход – образование через всю жизнь, образование может стать прорывным.

Во-вторых, эластичность спроса. Эластичность спроса по цене – показатель степени чувствительности, процентного изменения спроса на какой-либо товар или услугу в результате изменения цены товара. Абсолютно (совершенно) неэластичный спрос означает, что объем спроса на товар остается неизменным при любой цене, т. е. объем спроса не реагирует на изменение цены

в любом направлении. Примером могут служить лекарственные препараты (например, инсулин). Абсолютно эластичный спрос (бесконечно эластичный) – неограниченное изменение объема спроса вследствие даже незначительного изменения цены товара. Ярчайший пример – спрос на знания. И, если у нас не иссякнет потребность в знаниях, мы будем оплачивать и первый, и второй, и третий, и последующие годы (неограниченное время), чтобы постоянно находиться в развитии.

Знания (информация) становятся четвертым фактором производства (наряду с землей, трудом и капиталом). Предприниматель (благодаря предпринимательской способности) связывает их воедино, создавая новый продукт. Не зря говорят, что образование – единственная бессмертная инвестиция.

В заключение хотелось бы остановиться на проблеме, которая решается в экономике, но пока не нашла своего решения в педагогике. Это вызов «советской школе», к которой многие призывают вернуться. Речь идет о настоящих инновациях – капитальном изменении в обучении. Согласитесь, инновации – не только и не столько «цифровая образовательная среда» и «цифровизация образования». По определению экономиста Йозефа Шумпетера, инновация – это новая комбинация производственных факторов, мотивированная предпринимательским духом. Ученый обосновал необходимость реализации инноваций в качестве постоянной смены вариантов (комбинаций), способствующих экономическому развитию. Инновация – это использование существующих источников новыми способами. Педагогические инновации должны быть завязаны на способах, но никак не на изменении учебного материала (контента) или инструментария (пусть даже цифрового), транслирующего этот контент.

#### Литература

1. Агапов, И.Г. (2022) Не обсуждается: практическая педагогическая аксиоматика (основана на духовности и реальных событиях). 100 аксиом на всякий случай. М.: РУСАЙНС.

2. Агапов, И.Г. (2022) Технология компетентного подхода. М.: РУСАЙНС.
3. Большой толковый словарь русского языка: современная редакция (2008). М.: Дом Славянской книги.
4. Джеймс, У. (1998) Беседы с учителями о психологии. М.: Совершенство.
5. Зорин, П.Г. (2006) Человек – это переходное существо. СПб.: Невская перспектива.
6. Евангелие от Матфея, Глава 7, стихи 7–8.
7. Липсиц, И.В. (2012) Экономика. Базовый курс. 10–11. М.: ВИТА-ПРЕСС.
8. Макконнелл, К.Р., Брю, С.Л. (1999) Экономикс: принципы, проблемы и политика. М.: ИНФРА-М.
9. Маслоу, А.Х. (2014) Мотивация и личность. СПб.: Питер.
10. Мудрые мысли великих людей. Собрание цитат и афоризмов (2017). М.: АСТ.
11. Самуэльсон, П.А. (1997) Экономика. М.: БИНОМ. Лаборатория базовых знаний.
12. Современный экономический словарь (1998). М.: ИНФРА-М.
13. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия (2008). М.: Эксмо.
14. Теплов, Б.М. (1961) Проблемы индивидуальных различий. М.: Изд-во Акад. пед. наук РСФСР.
15. Эммонс, Р.А. (2004) Психология высших устремлений: мотивация и духовность личности. М.: Смысл.
16. Этимологический словарь русского языка (2005). СПб.: Полиграфуслуги.