

большинстве кредитных учреждений существует линейно-функциональная, иерархическая структура управления, в основе которой лежит многофункциональность продавцов и параллельность процессов, ориентированных на продукт. Очевидно, что внедрение клиенто-ориентированной стратегии требует изменения корпоративной культуры и психологии сотрудников, перестройки ключевых бизнес-процессов кредитного учреждения, которую следует начинать с четкого разделения функций по специализированным подразделениям с одновременным формированием горизонтальных связей внутри компании.

При реализации клиенто-ориентированной стратегии резко возрастают роль и значение маркетинга, поскольку разработка новых банковских услуг невозможна без изучения потребностей клиента. Маркетинговое подразделение банка превращается в организатора комплексных продаж банковских услуг, в основе которых лежит системный подход к клиенту, предполагающий рассмотрение объекта как совокупности взаимосвязанных элементов, сочетание которых как раз и позволяет клиенту финансово защитить свои ресурсы. При такой перестройке бизнес-процессов необходимо наряду с комплексностью осуществить сегментацию по корпоративным и индивидуальным клиентам, а также по массовым и специальным продуктам. Отмеченные направления нуждаются в дальнейших дополнительных исследованиях.

А.С. Зуева

Российский государственный профессионально-педагогический университет

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ САМООБРАЗОВАНИЯ

Чем самостоятельней мы учимся, чем активнее занимаемся самообразованием, тем сильнее нуждаемся в помощи. Как учиться, чтобы добиться успеха в этом сложнейшем деле, чтобы оно приносило удовлетворение, побуждало к дальнейшему знанию?

Активизация познавательной деятельности учащейся молодежи во многом зависит от инициативной позиции преподавателя на каждом этапе обучения. Характеристикой этой позиции являются: высокий уровень педагогического мышления и его критичность, способность и стремление к проблемному обучению, к ведению диалога со студентом, стремление к обоснованию своих взглядов, способность к самооценке своей преподавательской деятельности.

Содержательной стороной активизации учебного процесса является подбор материала, составление заданий, конструирование образовательных и педагогических задач на основе проблемного обучения с учетом индивидуальных особенностей каждого студента. Активизация учебного процесса начинается с диагностирования и целеполагания в педагогической деятельности. Это первый этап работы. При этом преподаватель помнит, прежде всего, о создании положительно-эмоционального отношения у студента к предмету, к себе и к своей деятельности.

Далее, во втором этапе, преподаватель создает условия для систематической, поисковой учебно-познавательной деятельности студентов, обеспечивая условия для адекватной самооценки учащихся в ходе процесса учения на основе самоконтроля и самокоррекции. На третьем этапе преподаватель стремится создать условия для самостоятельной познавательности учащихся и для индивидуально-творческой деятельности с учетом сформированных интересов. При этом преподаватель проводит индивидуально-дифференцированную работу с учащимися с учетом его опыта отношений, способов мышления, ценностных ориентации.

Учебно-познавательная деятельность – многоуровневая система, включающая активные формы регуляции и преобразования разных систем: теоретических и

методических. Слушание и записывание лекций является одной из решающих форм самообразования студентов-заочников. С ней связана и работа с литературой, и составление планов, тезисов, конспектов, и приучение к использованию современной техники хранения информации, и подготовка к коллоквиуму, зачету, экзамену, к написанию докладов, рефератов, курсовых работ.

Студентам-заочникам необходима разноплановая педагогическая поддержка в поиске и овладении приемами и способами эффективной самостоятельной учебной работы. Самостоятельная учебно-познавательная деятельность включает смысловой, целевой и исполнительский компоненты. Овладевая все более сложными интеллектуальными действиями, студент приходит к активной смысловой ориентировке, позволяющей ему отрабатывать собственные подходы к решению проблемы самообразования. Целевой и исполнительский компоненты включают в себя постановку цели, определение задач, планирование действий, выбора способов и средств их выполнения, самоанализ и самоконтроль результатов, коррекцию перспектив дальнейшей деятельности.

Подводя итог, заметим: с первых семестров у студента с помощью преподавателя формируется индивидуальный стиль работы, рождаемый стремлением к самосовершенствованию, раскрытием своей индивидуальности, своих ценностных установок - стиль непрерывного самообразования.

Ю.С. Карян

Челябинский государственный педагогический университет

ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ ЧЕЛОВЕКА В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ЕГО ТИПА ЛИЧНОСТИ

Финансовый вопрос является одним из основных вопросов в жизни каждого человека, материальное благополучие которого зависит от того, как он будет распоряжаться своими денежными средствами. Экономическое поведение, то есть поведение, вызванное экономическими стимулами, находится в тесной взаимосвязи с типом личности отдельно взятого человека. В связи с этим, актуальностью нашей темы является проблема распоряжения денежными средствами людей в зависимости от их типа личности.

Но экономическое решение может быть принято на основании эмоции или привычки. Вследствие чего вместо максимально выгодного решения осуществляется наименее психологически затратное. Привычка предполагает стереотипные автоматизированные действия, что даёт экономию во времени и энергетических затратах. Эмоция в отличие от мыслительных актов даёт быструю, хоть и грубую оценку ситуации.

Наибольшее внимание в вопросе рациональности экономической деятельности и поведения сконцентрировано на проблеме принятия экономического решения: вложения денег в бизнес, выбор профессии или учебного заведения и т.д. Любому поступку человека обычно предшествует восприятие, осмысление, понимание ситуации и себя в ней, то есть когнитивные (познавательные) компоненты; субъективное отношение, окрашенное чувствами, то есть эффективные (эмоциональные) компоненты; и, наконец, действие или, наоборот, его сдерживание, то есть конативные (действенно- динамические) компоненты.

Существует большое количество типологизации характера человека, которые были сделаны К.Юнгом, И.Кантом, И.П.Павловым и другими. Наша работа основана на классификации, которая была предложена ещё в античный период Гиппократом. Это четыре типа темперамента: сангвиники, холерики, флегматики и меланхолики. С