

# Metode aktivnog učenja u sistemu visokog obrazovanja

Sandra Brkanlić, Fakultet za ekonomiju i inženjerski menadžment, Cvećarska 2, 21000 Novi Sad, Srbija, telefon +381648252145, email adresa – sbrkanlic@gmail.com

Sandra Radakov, Fakultet za ekonomiju i inženjerski menadžment, Cvećarska 2, 21000 Novi Sad, Srbija, telefon +381638025094, email adresa – sandra.radakov@gmail.com

Bojan Vapa, Fakultet za ekonomiju i inženjerski menadžment, Cvećarska 2, 21000 Novi Sad, Srbija, telefon +381658888272, email adresa – bojanvapa@gmail.com

## Sažetak

Preduzetništvo predstavlja sinergijsko delovanje sledećih karakteristika: kreativnosti, inovativnosti, samouverenosti i upornosti. Shodno tome didaktičko-metodički instrument realizacije nastavnih sadržaja koji razvija preduzetničke kompetencije mora biti interaktivan, podsticajan i svrsishodan kako bi se u sistemu visokog obrazovanju sticale i razvijale preduzetničke sposobnosti. U radu je stavljen akcenat i na obrazovanje i osposobljavanje asistenta i profesora u sistemu visokog obrazovanja kako bi se sprovođenje takvog oblika nastavnog procesa uspešno realizovalo. Kroz analizu studija slučaja uspešnih kompanija, kao i organizovanjem predavanja na kojima gostujući predavači prezentuju svoje iskustvo iz prakse, studenti postaju više zainteresovani za predmet i dobijaju ideje koje će kasnije kao preduzetnici primeniti u praksi. Cilj rada jeste da se ustanovi koje su to značajne metode aktivnog podučavanja koje omogućavaju studentima da steknu preduzetničke kompetencije.

Za razliku od tradicionalnih metoda kojima nastavno osoblje isključivo prenosi znanje, dok su studenti samo pasivni slušaoci, savremene nastavne metode omogućuju aktivno uključivanje studenata u nastavu, čime dolazi do izražaja njihova kreativnost, a što je preduslov za dalje uspešno bavljenje preduzetništvom.

Savremeni pristup nastavi će biti predstavljen kroz metode aktivnog podučavanja kao što su: dijaloška metoda, istraživačka metoda, učenje putem rešavanja problema, simuliranje, igra i sl.

**Ključne reči:** *preduzetništvo, kreativnost, savremena nastava, metode aktivnog podučavanja*

## 1. Uvod

Preduzetništvo predstavlja sinergijsko delovanje sledećih karakteristika: kreativnosti, inovativnosti, samouverenosti i upornosti. Shodno tome didaktičko-metodički instrument realizacije nastavnih sadržaja koji razvija preduzetničke kompetencije mora biti interaktivan, podsticajan i svrsishodan kako bi se u sistemu visokog obrazovanju sticale i razvijale preduzetničke sposobnosti. U tom smislu potrebno je pre svega koristiti strategiju metodičkog pluralizma.

Osim projektne nastave moguće je nastavni proces organizovati i drugim interaktivnim metodama koje razvijaju preduzetničke kompetencije (Anderson, 1996, str. 118-143.). Ne manje značajno, a na šta je potrebno obratiti pažnju, je i obrazovanje nastavnika za sprovođenje takvog oblika nastavnog procesa. Kao potpora u realizaciji integrativnog oblika učenja, moguće je koristiti i neke „alternativne“ nastavne metode: edukinestetiku, neurolingvističko programiranje i sugestopediju.

U radu ćemo najpre predstaviti najčešće primenjivane metode aktivnog podučavanja koje su dale najveći doprinos u razvoju preduzetničkih kompetencija.

## 2. Metode aktivnog podučavanja

Izbor metoda i oblika rada u nastavi bitno je pitanje savremenog nastavnika. Za razliku od onih tradicionalnih metoda u kojima je učitelj, više – manje, prenosilac znanja, a učenici pasivni slušaoci i primaoci tih znanja, savremene nastavne metode omogućuju aktivno uključivanje učenika u nastavu, čime do izražaja dolazi njihova kreativnost, što je zapravo i cilj savremene nastave (Nelson, 2000).

Metode aktivnog podučavanja su:

- dijaloška,
- istraživačka,
- učenje putem rešavanja problema,
- simuliranje,
- igra.
- analiza sadržaja
- case study

Dijaloška metoda ima orijentacioni i motivacioni karakter. Ona omogućava da se učenici uvedu u program (bilo da program sastavlja nastavnik - programer, da se dobije gotov program ili ga sastavljaju sami učenici), da naprave plan rada i da se motivišu za predstojeću aktivnost polazeći od značaja njenog izvršenja, odnosno cilja koji treba ostvariti, tj. činjenica koje treba naučiti.

Istraživačka metoda podrazumeva samostalno traganje za činjenicama, pronalaženje relevantnih veza i odnosa među datim podacima, prestrukturiranje podataka, redefiniciju i samostalno dolaženje do novih (neočekivanih) rezultata. Učenik je u interakciji s kompjuterom kao sredstvom za manifestaciju sopstvenih istraživačkih (kreativnih) potencijala.

Učenje putem rešavanja problema - problemsko učenje omogućava visok nivo kreativnosti učenika. Ovo je najviši domet i oblik učenja. Učenik i kompjuter naizmenično jedan drugome postavljaju problemske zadatke, iznova se traže rešenja i neprekidno rešavaju raznovrsne problemske situacije. Učenje je izuzetno zanimljivo, tako stečeno znanje je trajno i u praksi lako primenljivo, posebno u novim problemskim situacijama.

Metoda simuliranja polazi od potrebe da učenici pokažu što veću inventivnost u radu s kompjuterom i da ga koriste na raznovrsne načine. U kompjuter je programiran jedan model realne ili zamišljene situacije. Zadatak učenika je da menja odnose među postojećim situacijama. Učenik svojim kreativnim stavovima menja pojedine varijable i tako dolazi do novih situacija, koje su često nepredvidive. Upravo nepredvidivost situacije unosi draž. Međutim, neke situacije mogu kod učenika izazvati čuđenje, nevericu, pa i strah. Zato je zadatak nastavnika da primenjujući ovaj metodički postupak uputi učenike i u takve mogućnosti i da ga pravilno vodi u ovoj nastavno-kompjuterskoj strategiji. Metoda simuliranja omogućava kreativne postupke učenika, posebno u pogledu unošenja vlastitih varijabli (konstrukcija, uslova). Učenik putem povratne informacije brzo saznaje rezultate, na koje je prethodno uticao svojom intervencijom. Simuliranje se može ponavljati, što učeniku omogućava nove provere, a to osigurava pouzdan transfer u vežbanju i učenju.

Metoda igre se često primenjuje u nastavi uz pomoć kompjutera. U kompjuteru se nalaze svi potrebni podaci vezani za određenu igru, on istovremeno deluje i kao računar, korektor i sudija. Do izražaja dolazi učenička inteligencija, upornost i želja za pobedom, takmičenje. S metodičkog

aspekta nastavnik će učenike uputiti da će kompjuter najpre prezentovati određene informacije u vezi s nekom situacijom, a da je zadatak učenika da pruži pravi odgovor na osnovi izbora neke od više datih mogućnosti.

Analiza sadržaja podrazumeva sistematsko prebrojavanje, procenjivanje, interpretiranje i analizu materijalnih formi komunikacije između pojedinaca ili grupa.

Case study je analitičko, povezano, kreativno, primenjeno mišljenje kojim imamo svest o postojanju problema. Metoda studije slučaja ima za cilj:

- Razvoj alternativnih rešenja
- Spoznaja višeznačnosti praktičkih problema
- Sposobnost/spremnost za ocenjivanje, kao i za samostalno donošenje odluka
- Pronalaženje nedostataka u znanju i u odnosu prema drugima
- Produblјivanje znanja
- Unapređenje socijalnih kompetencija

Predavanja iz oblasti preduzetništva pored teorijske osnove treba da obuhvate što više primera iz prakse. Analizom studija slučaja uspešnih kompanija, kao i organizovanjem predavanja na kojima gostujući predavači prezentuju svoje iskustvo iz prakse, studenti postaju više zainteresovani za predmet i dobijaju ideje koje će kasnije kao preduzetnici primeniti u praksi. Pored toga, analiza poslovanja kompanija se takođe može organizovati u obliku radionica gde studenti rešavaju praktične probleme zasnovane na realnim problemima iz prakse i na taj način usavršavaju svoje preduzetničke veštine.

### **3. Uloga mentora u razvoju preduzetničkih veština**

Vođenje preduzeća zahteva različite veštine u različitim fazama poslovanja. Za mladog preduzetnika podrška iskusnog menadžera može da predstavlja ključ uspeha preduzeća koje je tek na početku ostvarivanja poslovnih rezultata. Kroz rad sa mentorom, on ovladava preduzetničkim veštinama koje su mu neophodne, stoga, i ovaj vid učenja podvodimo pod metodu aktivnog podučavanja, sa ciljem sticanja preduzetničkih sposobnosti. Za mentora, učestvovanje u programu predstavlja mogućnost za sticanje novog iskustva i doprinos ekonomskom razvoju zajednice. Takođe, mentoriski rad donosi zadovoljstvo pomaganja malom preduzeću da se razvije i omogućava primenu veština i znanja na nov način, kao i razvoj novih veština i znanja. Takođe, mentorstvo podrazumeva i širenje mreže poslovnih kontakata kroz upoznavanje novih klijenata i drugih mentora, tako da je ovaj vid aktivnog podučavanja kroz praksu obostrano koristan.

Biznis mentori su volonteri iz viših nivoa menadžmenta, pojedinci iskusni i poštovani u poslu i spremni da usvoje jedno malo preduzeće i podele svoja znanja i veštine sa mladim preduzetnicima.

Biznis mentori su iskusni poslovni ljudi koji razumeju izazove s kojima se suočavaju početnici u biznisu, imaju iskustvo u višim nivoima menadžmenta korporativnog okruženja ili u uspešnom vođenju sopstvenog biznisa, na raspolaganju su 2-4 sata mesečno za mentorski rad „jedan na jedan“, tokom godinu dana. Biznis mentori su komunikativni, ugledni, ulivaju poverenje i imaju iskrenu želju da pomognu malim preduzećima deleći svoja znanja, veštine i iskustvo.

Osim u praksi, biznis mentori često prenose znanje i iskustvo studentima u okviru nastave, razvijajući kod njih kreativnost i inovativnost, i na ovaj način pospešuju mogućnost za sticanje preduzetničkih kompetencija.

Najčešće, u ovakvim nastavnim aktivnostima učestvuju mentori iz vodećih svetskih kompanija, kao što su: Coca-Cola, Hellenic, Holcim, Državna lutrija Srbije, PricewaterhouseCoopers, Societe Generale banka, Atlantic Grupa, Erste banka, Ernst&Young, Omega M i Oivivo.

Uloga mentora jeste:

- pomoć u razvoju biznis plana i kreiranju akcionog plana;
- podsticanje preduzetnika da razvije svoj pun preduzetnički potencijal
- evaluacija preduzetnikovih planova i odluka
- uočavanje potencijalnih problema i poteškoća i pomoć u sprečavanju da se oni pojave
- pomoć u razvoju postojećih i novih preduzetnikovih veština kroz podršku, ohrabivanje i vođenje.

#### **4. Veštine i znanja koja se stiču primenom metoda aktivnog podučavanja u oblasti preduzetništva**

Grupe veština i znanja koje se stiču primenom metoda aktivnog podučavanja u oblasti preduzetništva jesu:

- Pokretanje i vođenje biznisa
- Preduzetničke poslovne veštine
- Marketing i organizacija marketinga
- Prodaja i organizacija prodaje
- Finansije i investicije
- Planiranje, menadžment i organizacija ljudi
- Vođenje projekata
- Lične veštine pregovaranja, liderstva, pravilnog donošenja odluka u poslovnom okruženju
- Poslovna upotreba informacionih tehnologija i engleskog jezika.

Tek sticanjem gorepomenutih veština i znanja studenti postaju budući uspešni preduzetnici u svim segmentima poslovanja. Preduzetnička nezavisnost jeste rezultat ulaganja u neophodna poslovna znanja (Lojančić, Lojančić, 2009).

Kroz poslovne radionice razrađuju se poslovne ideje, bez obzira da li studenti u datom momentu znaju koja oblast preduzetništva je domenu njihovog interesovanja. Kroz metode aktivnog podučavanja, studenti će spoznati kako da izaberu najprofitabilnije poslovanje, u skladu sa svojim afinitetima. Takođe će naučiti da prioritizuju resurse i budžet, da pravilno procenjuju nove poslovne prilike, znaće kako da motivišu i vode timove, kao i kojim proizvodima i porukama da izađu na tržište na način koji će doneti najveći profit. Takođe, studenti će savladati tehnička znanja, kvantitativne finansijske metode, računovodstvo i kontrolu troškova, nove menadžment metodologije zasnovane na naučnim istraživanjima, marketing strategije i tehnike za privlačenje maksimalnog broja klijenata, kao i napredne metode prodaje i pregovaranja. Kao rezultat, biće sposobni da obezbede profitabilan razvoj preduzeća i stabilan priliv novca.

Jedan od faktora koji razlikuje uspešnog preduzetnika od prosečnog jeste način razmišljanja. Neophodno je shvatiti da je svet pun mogućnosti, otvoren za odličnu ideju, a da je neuspeh stepenik do većeg uspeha, a ne samo prepreka koju treba prevazići. Istovremeno, dobar preduzetnik mora da zna da razvija kreativne ideje. Kreativnost je prisutna u svakom profitabilnom uspehu. Dobar preduzetnik mora posedovati sposobnost brzog donošenja odluka (Ožegović, Sajfert, 2009).

Preduzeća i institucije u Srbiji koje su iskoristile usluge stručnjaka iz oblasti preduzetništva, primenivši metode aktivnog podučavanja u cilju ovladavanja preduzetničkim veštinama jesu: Komercijalna banka, Volksbanka, Beocity, DDOR Novi Sad, Dunav osiguranje, Europrojekt, Fidelinka, Knjaz Miloš, Futuraplust, većina domaćih fakulteta uključujući Ekonomski, Arhitektonski, Me-

dicinski, Pravni, Poljoprivredni, preduzeće Galenika, četiri vladina instituta, četiri ministarstva, Telenor, Interspeed, Lukoil, L'Oreal, Pepsi, Porsche, Olympus, Siemens, Comtrade, Avon, Pfizer, Te-trapak, Carlsberg.

Prema mišljenju pojedinih poslovnih mislilaca, prethodne misli su one koje nas dovode do me-sta na kojem se nalazimo danas, a sutra ćemo biti tamo gde nas odvedu naše buduće misli. U sve-tu preduzetništva to bi značilo da kvalitet razmišljanja određuje kvalitet zarade.

## 5. Zaključak

Školovanjem na odseku Preduzetništvo, uz korišćenje metoda aktivnog podučavanja, studen-ti, budući preduzetnici će dobiti praktične alate i iskustvo potrebne za uspešno vođenje sopstve-nog biznisa. Bez obzira da li je preduzeće tek u povoju, da li preduzetnici grade nov sektor uspešne organizacije ili traže način da ulože u poslovne poduhvate, preduzetničke veštine i znanja su ključ-ne za ostvarivanje njihove ambicije, uz ostvarivanje maksimalnog profita.

Primenom metoda aktivnog podučavanja u sistemu visokog obrazovanja kreiraju se resursi za vođenje kompletnog ciklusa razvoja preduzeća. Od razrade početne ideje, primene potrebnih teh-nologija i istraživanja, preko kreiranja akcione strategije, kredibilnih marketing i prodajnih mate-rijala, građenja tima zaposlenih, partnera i investitora, pa sve do rukovođenja proizvodnjom, fi-nansijama i operacijama.

U skladu sa navedenim, što preduzeće ili sektor postaju profitabilniji, povećava se potreba za kadrovima koji su obučeni metodama aktivnog podučavanja da se brže prilagođavaju promena-ma na tržištu i ovladaju svim neophodnim preduzetničkim veštinama, a sve sa ciljem uspešnog re-agovanja na promene i kontrole rasta i razvoja preduzeća.

# Methods of active learning in higher education system

## Abstract

Entrepreneurship is a synergistic effect of the following characteristics: creativity, innovation, self-confidence and assertiveness. Accordingly, didactic-methodical instrument of realization of content develop entrepreneurial competence must be interactive, stimulating and meaningful to the system of higher education acquired and develop entrepreneurial skills. The paper put emphasis on education and training of teaching assistants and professors of higher education in order to implement this form of teaching process successfully. Through analysis of case studies of successful companies, and by organizing lectures in which guest speakers present their practical experience, students become more interested in the subject and get ideas that later on as entrepreneurs to apply in practice. Aim: To determine what are the important methods of active teaching that enable students to gain entrepreneurialkompetencije. Unlike traditional methods for teaching staff only transfers knowledge and students passive listeners, modern teaching methods provide active involvement of students in classes, which comes into play their creativity, which is a prerequisite for the continued success of entrepreneurship. The modern approach to teaching will be presented through active methods of teaching such as: dialogical methods, research methods, learning through problem solving, simulation, game, etc..

**Keywords:** *entrepreneurship, creativity, modern teaching, methods of active teaching*

## Literatura

1. Albrow M., King E. (1990). Globalization, knowledge and society, SAGE Publications London,1-3.
2. Anderson H. A., (1996). Effective entrepreneurship, Blackwell Publishers Ltd, Oxford. 118-143.
3. Hisrich D. R., Peters P.M., Shepherd D. A. (2011). Poduzetništvo, Mate, Zagreb.
4. Horvat B. (2001). Ekonomika brzog razvoja, Sarajevo, 245.
5. Kotlica S, Tomić D. (2005). Preduzetništvo, Viša poslovna škola, Novi Sad
6. Kragulj D. (2009). Ekonomija, Uvod u ekonomsku analizu, mikroekonomija i makroekonomija, Kragulj, Beograd
7. Lojančić R., Lojančić D. (2009). Preduzetništvo, Grafo-press, Novi Sad
8. Nelson R. R. (2000). Knowledge and Innovation Systems, OECD Papers.
9. Ožegović L., Sajfert Z. (2009). Preduzetništvo, Fakultet za ekonomiju i inženjerski menadžment, Novi Sad
10. Penezić N. (2009) Preduzetništvo: savremeni pristup, Sremska Kamenica, Univerzitet Educons, Fakultet poslovne ekonomije.
11. Radulović O., 20008., Poslovne finansije i poslovno planiranje, Pančevo
12. Seminar o preduzetništvu, Pančevo, 2008. Projekat "Razvoj preduzetničkog duha kod mladih"