

**Міністерство освіти і науки України  
Київський національний економічний університет  
Інститут вищої освіти АПН України**

**Ковальчук Г. О.**

***Організація навчання  
з економіки***

*Навчальний посібник*

*Рекомендовано  
Міністерством освіти і науки України*

*Київ - 2002*

**УДК 378.147:33**

**ББК 65**

**К 56**

## **Ковальчук Г.О. Організація навчання з економіки**

/ Навчальний посібник. - К. : Нац. Пед. Ун-т ім. М. Драгоманова, 2002. – 305 с.

*Рекомендовано Міністерством освіти і науки України  
Лист № 14/18.2 – 1518 від 15.07.02.*

### **Рецензенти:**

**Бобров В.Я.**, доктор економічних наук, професор, начальник відділу економіки та управління Інституту вищої освіти АПН України;

**Євтушевський В.А.**, доктор економічних наук, професор кафедри менеджменту Національного університету ім. Тараса Шевченка;

**Хлівний В.К.**, кандидат економічних наук, доцент, декан фінансово-економічного факультету Київського національного економічного університету;

**Паламарчук Л.Б.**, кандидат педагогічних наук, доцент Київського Міжрегіонального інституту удосконалення вчителів ім. Бориса Грінченка;

У посібнику розкриваються особливості сучасних інтенсивних технологій навчання в економічній освіті. Запропоновано методичні системи організації навчальних занять з економічних дисциплін, представлені конкретні моделі вивчення окремих економічних тем з використанням активних методів навчання. Приділена увага питанням навчання економіки молодших школярів, психологічним проблемам організації навчання і комплексної діагностики успішності студентів.

Для викладачів економічних дисциплін, учителів шкіл, ліцеїв, гімназій, керівників та організаторів навчання персоналу.

*Усі права застережено.*

*Передрукування можливе тільки за письмової згоди Автора.*

ISDN 966-660-088-9

© Національний педагогічний  
університет імені М.П. Драгоманова,  
2002 р.

© Г.О.Ковальчук, 2002 р.

# Зміст

СЛОВО ДО ЧИТАЧА .....	5
<b>РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ОСВІТА І РИНКОВА КОН'ЮНКТУРА У ТРАНСФОРМАЦІЙНИЙ ПЕРІОД В УКРАЇНІ .....</b>	<b>7</b>
<b>1.1. Вимоги до фахівця і розвиток людських ресурсів у сучасних умовах ринку праці .....</b>	<b>7</b>
<b>1.2. Формування професійних умінь майбутніх фахівців: навчання через дію .....</b>	<b>22</b>
<b>1.3. Рівні компетентності майбутніх спеціалістів та моделювання рівнів засвоєння знань навчального предмета .....</b>	<b>32</b>
<b>РОЗДІЛ II. СОЦІАЛЬНО - ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ПІДГОТОВКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНИХ ФАХІВЦІВ В ЕКОНОМІЧНІЙ ОСВІТІ.....</b>	<b>42</b>
<b>2.1. Організація ефективної взаємодії у навчальному процесі .....</b>	<b>42</b>
2.1.1. Психологічні умови навчання: педагогічна взаємодія .....	43
2.1.2. Фактори ефективності спілкування .....	45
2.1.3. Види комунікації .....	47
2.1.4. Бар'єри у спілкуванні .....	54
2.1.5. Моделювання процесу спілкування: як планувати заняття .....	58
2.1.6. Зміна форм спілкування у процесі навчання .....	62
<b>2.2. Фактори активізації навчання в економічній освіті .....</b>	<b>63</b>
2.2.1. Особливості взаємодії як фактор активізації навчання .....	67
2.2.2. Організація змісту навчання .....	69
2.2.3. Удосконалення організаційних форм навчання .....	75
2.2.4. Фактори активізації дидактичних процесів .....	79
<b>2.3. Мотивація навчання і розвиток особистості в економічній освіті ...</b>	<b>81</b>
2.3.1. Основні групи мотивів навчання студентів .....	82
2.3.2. Роль емоцій у мотивації навчальної діяльності .....	85
2.3.3. Особливості навчання дорослих в економічній освіті .....	90
<b>РОЗДІЛ 3. ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАХОДИ АКТИВІЗАЦІЇ НАВЧАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СТУДЕНТІВ З ЕКОНОМІЧНИХ ДИСЦИПЛІН .....</b>	<b>94</b>
<b>3.1. Активізація лекційних занять .....</b>	<b>101</b>
3.1.1. Міні-лекція .....	103
3.1.2. Зведений виклад .....	106
<b>3.2. Практично-семінарські заняття .....</b>	<b>107</b>
3.2.1. Малі групи .....	108
3.2.2. Дискусія .....	115
3.2.3. Мозкова атака (brain storming) .....	127
3.2.4. Аналіз конкретних ситуацій (Case method) .....	135
3.2.5. Метод випадків (Incident method) .....	143
3.2.6. Презентації .....	148
3.2.7. Інсценізації (Role playing) .....	157

3.2.8. Дидактичні ігри .....	161
3.2.9. Метаплан .....	183
3.2.10. Тренінг .....	191
<b>3.3. Організація самостійної роботи з економічних дисциплін .....</b>	<b>200</b>
3.3.1. Самостійна робота студентів .....	200
3.3.2. Тексти дидактичні .....	205
3.3.3. Економічні казки .....	216
3.3.4. Навчальне проектування .....	223
3.3.5. Комбінований урок з економіки .....	230
<b>3.4. Використання засобів навчання в економічній освіті .....</b>	<b>232</b>
3.4.1. Навчально наочні посібники і технічні засоби навчання (ТНЗ) .....	233
3.4.2. Технічні засоби навчання .....	235
3.4.3. Дидактична доцільність використання засобів наочності при вивченні економіки .....	238
3.4.4. Використання інформаційних систем і технологій при вивченні економічних дисциплін .....	239
3.4.5. Робота з підручником економіки .....	242
<b>3.5. Комплексна діагностика успішності навчання з економіки .....</b>	<b>245</b>
3.5.1. Контроль успішності навчання .....	245
3.5.2. Перевірка навчальних досягнень (успішності) з економіки .....	249
3.5.3. Тестові завдання .....	255
<b>ВИСНОВКИ .....</b>	<b>260</b>
<b>СЛОВНИК .....</b>	<b>262</b>
<b>РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА .....</b>	<b>265</b>
<b>ДОДАТКИ .....</b>	<b>267</b>
<b>ДОДАТОК А: Експериментальні програми для поглибленого вивчення предмета .....</b>	<b>267</b>
Економіка родини .....	267
Світ грошей .....	275
Економіка .....	281
Психологія бізнесу .....	294
<b>ДОДАТОК Б .....</b>	<b>304</b>
Замість підсумків. Саморефлексія: Я як викладач .....	304

*Моїм дорогим батькам -  
Олександрю Івановичу  
і Мотроні Миколаївні  
присвячую*

## **Слово до читача**

Ця книга — практичне керівництво щодо активного опрацювання інформації в процесі навчання. Як відомо, уміння продуктивно й ефективно працювати з текстовим матеріалом, уміння засвоювати будь-яку інформацію в найкоротші терміни є не тільки найважливішою складовою інтенсивного навчання, але й необхідним елементом будь-якого виду діяльності. Представлена книга містить характеристику різних моделей організації активної групової роботи слухачів у процесі навчання в економічній освіті.

Усі запропоновані методики можуть бути використані викладачами для проведення практичних занять з різних дисциплін економічного та психолого-педагогічного циклів. Їх також доцільно використовувати менеджерам персоналу для підготовки та розвитку робочих команд (малих груп).

Важливим питанням, що виникне при використанні поданих методик, є формулювання завдань роботи. Ними можуть бути:

- ⇒ *визначення здібностей учасників щодо цілісного сприйняття певного об'єму інформації;*
- ⇒ *виявлення різних точок зору на одну і ту ж подію;*
- ⇒ *виявлення спільних поглядів на інтерпретацію блоку інформації;*
- ⇒ *розвиток уміння активно співпрацювати у робочих групах тощо.*

Використання описаних у книзі методик або їх елементів буде сприяти реалізації кількох функцій навчання, серед яких:

- ⇒ *розвиток загальнонавчальних умінь і навичок;*
- ⇒ *створення сприятливої атмосфери на заняттях;*
- ⇒ *встановлення емоційних контактів, об'єднання учасників заняття у колектив;*
- ⇒ *зняття емоційного перенапруження, що неодмінно виникає при інтенсивному навчанні;*

- ⇒ формування навичок самопідготовки студентів\* для збільшення ефективності діяльності та засвоєння більших об'ємів інформації;
- ⇒ гармонійний розвиток особистісних рис студентів для активізації резервних можливостей до праці;
- ⇒ тренінг, що передбачає навчання через дію.

Частина описаних у книзі методик базується на відомих ігрових прийомах, що подані в авторській інтерпретації. Інша частина — розроблена й апробована автором у ході традиційних навчальних занять і тренінгів з економічних дисциплін зі студентами і слухачами Київського національного економічного університету, Інституту Інвестиційного Менеджменту, Міжнародного Соломонового Університету, Міжнародного Центру Приватизації, Інвестицій та Менеджменту.

Автор висловлює щирі подяки проректору КНЕУ к.е.н. Степаненку Сергію Васильовичу, завідувачу кафедри психології та педагогіки КНЕУ д.п.н. Козакову Віталію Андрійовичу, деканові фінансово-економічного факультету КНЕУ к.е.н. Хлівному Володимирі Кириловичу за сприяння у проведенні даної дослідницької роботи, студентам III-IV курсів цього факультету, без активної участі яких дане дослідження було б неможливе; професору, академіку Андрущенку Віктору Петровичу – директору Інституту вищої освіти АПН України, Смовженко Тамарі Степанівні, д.е.н., ректору Львівського Банківського Інституту НБУ, Духоті Валентині Іванівні, начальнику відділу освіти Вишгородської РДА Київської обл., Ліпському Петру Юзефовичу, професору Хмельницького Інституту економіки та бізнесу за створені можливості апробації результатів дослідження, та усім, хто сприяв створенню цієї книги. Це названі рецензенти, а також Тименко Людмила Василівна, Лола Віталій Григорович, Галімова Рауза Бариївна, Котляр Наталія Іванівна, Шемінов Олександр Євгенійович, Степанова Ірина Миколаївна, Кирилюк Надія Семенівна, Чумак Ігор Володимирович.

Книга призначена для викладачів навчальних закладів різних типів, керівників, що займаються підготовкою і підвищенням кваліфікації кадрів, та усіх, хто цікавиться проблемами впровадження нових навчальних технологій.

Сподіваємось, що використання запропонованих матеріалів сприятиме вдосконаленню вашої діяльності.

---

\* У книзі терміни „студент”, „слухач”, „учень” вжиті як тотожні у значенні „людина, яка навчається”.

# **Розділ 1. Економічна освіта і ринкова кон'юнктура у трансформаційний період в Україні**

## **1.1. ВИМОГИ ДО ФАХІВЦЯ І РОЗВИТОК ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ РИНКУ ПРАЦІ**

*В основу формування особистості мають лягати передусім ідеї гуманістичної парадигми особистісно орієнтованої освіти та виховання. Мета особистісно орієнтованої гуманної освіти – не сформувати її навіть не виховати, а знайти, підтримати, розвинути людину в людині, закласти у ній механізм самореалізації.*

*Василь Кремень*

Для часу, в якому ми живемо, характерні кардинальні зміни в політиці, економіці, суспільному житті. Надзвичайно динамічний світ навколо нас вимагає ефективного керівництва більше, ніж будь-коли в усіх сферах взаємозалежного життя. Сьогодні для економіки України особливо потрібні люди, здатні працювати активно, зацікавлено, з високою професійною майстерністю, з новаторським підходом. Важливим у цьому плані є формування у молоді нового наукового економічного мислення, прагнення до аналізу результатів своєї та колективної праці. Зміни у розвитку продуктивних сил, економічних відносин вимагають постійного оновлення шляхів, форм і методів економічної освіти і виховання молоді. Поєднання "навчання - освіта - праця" зумовлене сучасними умовами господарювання і рівнем розвитку науки та спрямоване насамперед на розвиток у кожного дбайливого ставлення до власності, вироблення уміння раціонально використовувати наявні ресурси для задоволення різноманітних потреб, на формування таких якостей, які б відповідали суспільним інтересам і сприяли всебічному розвитку особи.

З корінними змінами економічної ситуації в Україні, переходом на рейки ринкової економіки, здобуттям державної незалежності постають проблеми формування сучасної економічної культури нації взагалі й удосконалення та переорієнтації економічної освіти зокрема. Гуманістична суть проведення в Україні економічних перетворень полягає в тому, щоб зробити кожну людину активним учасником господарчого життя країни. Для послідовного втілення цієї мети організована

економічна освіта української молоді взагалі, а не тільки фахівців з економіки. Особливо важливо це в умовах постсоціалістичного розвитку, коли у більшості представників старшого покоління немає відповідного економічного мислення. Економічна освіта стала потребою сьогодення. Вона покликана сформувати у громадян України не тільки економічні знання, діловитість, підприємництво, а найголовніше — економічну культуру. Економічна освіта сприяє розвитку економічного мислення на основі глибокого розуміння економічних процесів, що дозволяє аналізувати факти і явища економічного життя, фактори і способи вирішення економічних завдань, встановлювати зв'язки і відношення між ними. Саме вона робить можливим створення та функціонування ефективного ринкового простору, який є важливою складовою суспільного життя країни. Вища і середня загальноосвітня школа покликана в рамках базової освіти формувати у молодих людей економічне мислення на основі глибокого розуміння явищ, процесів, відношень в економічній системі суспільства, а також факторів, способів і засобів вирішення економічних проблем. Йдеться передусім про економічну освіту, бо вона найтісніше пов'язана зі створенням власної високоефективної економіки, яка є важливою умовою соціальної і державної безпеки. Економіка є живою системою, особливим простором, у якому постійно перебуває кожен з нас. Саме це й зумовлює необхідність формування економічного мислення, економічної культури, яке досягається у ході здобуття економічної освіти. Людина, яка є носієм економічної культури, виявляє її через вчинки. Економіка є творчою і поведінковою наукою, тому її вивчення сприяє розвитку умінь осмислювати і систематизувати безліч економічних процесів, відношень, подій, фактів, явищ, спостережень економічного життя, а також приймати економічно відповідні рішення. Незалежно від профілю освіти кожна доросла людина протягом життя вирішує безліч економічних питань. Наслідки цих рішень відображаються у її повсякденному житті, роботі, участі в громадських організаціях, в соціальному аспекті, на її діяльності як суб'єкта економічних відносин. Вдумливе й осмислене ставлення до явищ економічного середовища передбачає не лише розуміння основних концепцій у даній економічній системі, а й уміння застосовувати у різних поєднаннях елементи економічних знань до конкретних життєвих ситуацій, розуміти економічний зміст власної праці, бачити своє місце в економічному середовищі, а



також здатність до самовираження й оволодіння соціальними ролями при розв'язанні економічних задач.



Рис. 1.1. Основні напрямки оптимізації навчального процесу в економічній освіті

На даному етапі розвитку українського суспільства, економічна освіта сприяє формуванню особистості, яка свої дії може коригувати у відповідності з існуючими ринковими законами. Головне завдання економічної освіти — формувати активних економічних суб'єктів, тобто не тільки пасивних споживачів і виробників продуктів, а індивідів, здатних активно впливати на економічні процеси на мікрорівні й адекватно оцінювати дії держави на макрорівні.

Структурні зміни в національній економіці безпосередньо впливають на попит на кваліфікованих працівників на ринку

праці, у зв'язку з цим, зміст багатьох професій значно змінився, у той час як дефіцитними є велика кількість нових професій, пов'язаних з сучасними технологіями та функціонуванням ринкової системи. Серйозні проблеми стосуються підготовки працівників для малих і середніх підприємств, особливо не інструментального профілю. Завдяки економічним перетворенням попит на освіту і навчання змінився стосовно їх рівня, змісту, якості й спеціалізації, нові професії користуються попитом, а багато інших застаріли. Професійна освіта і підготовка реагують на ринкові зміни, напрямки і потреби. В сучасних умовах реформування економіки України до фахівців висувають певні вимоги. Оскільки при недосконалому законодавстві робота підприємств і організацій дуже ускладнюється з одного боку об'єктивними економічними законами, так і недосконалістю роботи самого підприємства - з іншого. Фірми функціонують з метою отримання прибутку, і тому від фахівця вимагають професійних дій, які базуються на чіткому розрахунку, глибоких знаннях та аналізі економічної ситуації. Аналіз різноманітних статистичних джерел свідчить про те, що сьогодні в Україні є значний потенціал людських ресурсів - населення має високий рівень освіти : близько 800 чоловік з 1000 у віці від 15 років і більше мають середню або вищу освіту.<sup>1</sup> На кінець ХХ ст. в Україні з усіх працюючих 38,5 % мали середню загальну освіту, 20,9 % - середню професійну освіту, 29,6 % - освіту вищу за середню. При цьому частка шукачів роботи з освітою, вищою за середню складала 36,4 %, з повною середньою - 30,5 %, середньою загальною освітою - 27,6 %, нижчим рівнем середньої освіти - 5,5 %. Однак, зміни в попиті на знання можуть зробити більшість видів освіти і навчання застарілими і необхідно буде перенавчати людей, або підвищувати їх кваліфікацію. Значна частина тих, хто навчається, - жінки та молодь, основна частка - 65 % - особи, що мають уміння, які вийшли з використання. Вони проходять перенавчання, щоб здобути іншу професію. Особливих підходів потребують висококваліфіковані працівники - вони мають ригідне мислення і часто не здатні набувати нових навичок. Негнучкість багатьох учбових закладів і навчальних центрів, їх неспроможність як слід реагувати на новий попит на знання призводять до того, що багато випускників не можуть знайти

---

<sup>1</sup> Кремень В., Ткаченко В. Україна: ШЛЯХ ДО СЕБЕ. Проблеми суспільної трансформації.- К.: ДРУК, 1999.- С.230-236.

роботу за спеціалізацією і потребують перенавчання, тому, що у них не сформовані або не розкриті професійно важливі риси. Додаткове навчання має дуже важливе значення для осіб, які не мають необхідних умінь для певної роботи.

Ринкові умови діяльності підприємств та організацій, з одного боку, і надлишок фахівців - економістів, з іншого, ставлять випускників відповідної професійної спеціалізації в жорсткі умови конкуренції на ринку праці. Досягти успіху вони можуть лише за умов набуття високої професійної підготовки у вузі та вміння виявити свої професійно важливі якості під час проходження виробничої практики, стажування чи випробування при вступі на роботу. Тільки таким чином, викликавши зацікавлення з боку роботодавця до себе як до прекрасного майбутнього працівника, випускник може отримати добру роботу за спеціальністю. В умовах конкуренції на ринку праці випускник вищої школи потребує не лише високого кваліфікаційного рівня. Сучасний молодий спеціаліст - економіст повинен творчо використовувати добути знання в роботі, повсякчас збагачувати їх, уміти самостійно розв'язувати будь-яку проблему. Конкурентноздатність випускників значною мірою залежить від якості оволодіння сучасними економічними знаннями, ступеня економічної культури, вміння мислити і діяти в категоріальній системі ринкової економіки.

Роботодавці висувають певні вимоги до потенційних працівників, основними з яких є глибока теоретична підготовка, комунікабельність, здатність до швидкого "реагування", здатність мислити на перспективу, організованість, трудова дисциплінованість. У сучасному індустріально - інформаційному суспільстві актуальною лишається важливість основної (базової) освіти. Найпоширенішою ознакою певного рівня кваліфікації спеціалістів є диплом про вищу освіту, який свідчить про наявність необхідної суми знань для виконання тих чи інших обов'язків та про порівнянні переваги випускника. Потенційний роботодавець визначає абсолютність переваг, достатність знань випускника за допомогою різних показників, у тому числі й тих, які характеризують роботу навчального закладу. Зростаючий попит на висококваліфікованих спеціалістів підвищує вимоги до якості професійної підготовки спеціалістів, чинить тиск на системи освіти і є сильним фактором їх змін та адаптації. Згадані вище вимоги формуються державними інституціями відповідно до потреб суспільного розвитку, проте усе важливішу роль у цьому процесі відіграють роботодавці та профспілки, які окреслюють

потреби у професійній освіті ("революції майстерності"), пропонують навчальні цілі для досягнення мінімальних стандартів, необхідних для збільшення конкурентоспроможності країни, певним чином беруть участь у регулюванні процесу підготовки, планування, забезпечення, корегування освітніх можливостей. Існуючі сьогодні описи посадових обов'язків надзвичайно структуровані, в їх основі лежать особливості виконання головної функціональної ролі працівника /Work-role/.

Однак для збільшення ефективності організації відбувається вдосконалення вимог до фахівця за критеріями "Типові – Екстремальні". Частковий аналіз вимог до спеціаліста на сучасному ринку праці в Україні наведено в таблиці 1.2.<sup>2</sup> Безумовно, без глибокої базової освіти людина не зможе реалізувати себе як спеціаліст та отримати відповідну винагороду. Сьогодні роботодавця мало цікавить колір диплома та середній бал. Знати все неможливо, а вміти швидко розбиратись у проблемному питанні та вирішувати його - цілком реально. Але без глибоких теоретичних знань працювати складніше, оскільки в пізнанні теорії можна розвинути свої інтелектуальні здібності. Існує тісний взаємозв'язок між хорошою роботою і здатністю до навчання, яка у свою чергу, полегшує першу.

Потенційний працівник повинен вміти відповідно спілкуватися. Цінується його здатність відстоювати свою думку, що базується на фактичних даних, підбираючи зрозумілі аргументи, пояснюючи всі питання вдало і зрозуміло. Якщо у гарного спеціаліста відсутня ця риса, йому буде дуже складно знайти не тільки спільну мову з іншими, а й зробити кар'єру. Роботодавці велику увагу приділяють так званій "здатності до швидкого реагування". Вони бажають, щоб працівник швидко відстежував зміни та пристосовувався до них. Фахівець повинен мислити на перспективу, аналізувати тенденції розвитку організації, виявляти пріоритетні напрямки роботи, виявляти позитивні й негативні сторони і наслідки, покращувати позитивні і здійснювати заходи по ліквідації негативних. Вольові якості знадобляться співробітнику для того, щоб уміти грамотно протистояти негараздам, які виникають у ході професійної діяльності, не опускаючи руки при певних помилках, аналізувати їх, відповідати за їх допущення і розв'язувати проблему. Особлива група вимог стосується надійності в роботі та спроможності витримувати її

---

<sup>2</sup> Результати досліджень автора.

рутинність, як правило ці риси притаманні старшим працівникам, а також необхідність у гнучкості та мобільності. Звичайно, ці та багато інших вимог взаємодіють у різних пропорціях і залежать від специфіки конкретної трудової діяльності. Реальна можливість підвищити ефективність роботи найманих працівників пов'язана з удосконаленням їх теоретичної підготовки, розвитком практичних умінь і навичок аналізу проблемних ситуацій.

Формування майбутнього економіста у вищій школі є значимим як для прогресу суспільства в цілому, так і для розвитку особистості кожного конкретного студента. Б.Г.Ананьєв, відомий радянський психолог, вказував : "... у загальному процесі становлення особистості цей період у житті має важливе значення як завершальний етап освіти та основна стадія спеціалізації (професіоналізації), момент "старту" діяльності, засвоєння соціальних функцій та ролей". Ускладнення функцій економіста вимагає його постійного самоудосконалення, формування у нього таких професійних і особистісних якостей, які дозволять у майбутньому здійснювати фахову діяльність. Відповідно до концепції "гнучкої кваліфікації", розробленої спеціалістами Західного Берліна, було визначено перелік основних функцій економіста. серед яких: планування виробництва, планування кадрів, управління (процес), управління (засоби), закупки-збут, розрахунки: витрати - доходи, планування інвестицій, фінансові питання, податки, обробка інформації, загальний економічний аналіз, аналіз регіональної кон'юнктури, педагогічна діяльність. Окремі дослідники вважають, що ідея „замінюваних” (гнучких) навичок вживається надто широко, і що багато процесів є специфічними для організацій, їх продуктів і послуг. Акцент на розвитку навичок працівників відповідно до майбутніх потреб організацій може викликати суперечність. Наприклад, багато організацій віддають перевагу тренінгу специфічних для фірми навичок а не формуванню гнучких кваліфікацій. Сьогодні у багатьох крупних компаніях спостерігається тенденція до звуження кола професійних обов'язків співробітників, коли за багатьма з них закріплюється певний набір операцій, певний етап роботи. Таким чином компанія страхує себе від суб'єктивізму і помилок у прийнятті рішень. Є й інші приклади, коли за спеціалістами закріплюється велике коло посадових обов'язків і відповідальності. Від них вимагають повного і широкого аналізу здійснюваної ними роботи, змін на ринку і своєчасної реакції на них, упровадження нових

Таблиця 1.2

## Структура основних вимог до фахівця на сучасному ринку праці в Україні

Особистісні риси (здатки, здібності, навички, уміння)			Спеціальні професійні якості (компетентності)		
Інтелектуальні риси	Навички міжособистісної комунікації	Ділові якості	Сприйняття корпоративної культури	Специфічні для певного виду діяльності	"вузлові" компетентності
загальна освіченість, аналітичне мислення, наявність власної думки, ерудиція, гнучкість розуму, швидкість мислення, здатність до сприйняття нового, до навчання, винахідливість, уміння бачити проблему, новаторство, прагнення до самовдосконалення.	уміння чіткого усного і письмового викладу думок, моральність, вміння зрозуміло викласти інформацію, уважність у спілкуванні з клієнтами, уміння вислухати, уміння ставити запитання повага до співрозмовника готовність до взаємодії ввічливість.	працьовитість, відповідальність, наполегливість, ентузіазм, захопленість, ініціативність, організованість, дисциплінованість, цілеспрямованість пунктуальність, порядність, впевненість в собі, старанність, амбіції, відданість, швидка реакція на проблеми, здатність до аналізу комплексних проблем, воля, самоконтроль.	визнання цінностей інших людей, терпимість до відмінностей, вміння конструктивно працювати в команді, визнання загальних інтересів колективу, дипломатичність, здатність до компромісу, надійність, стриманість, не конфліктність, вміння підкорятися.	знання ринкової ситуації і тенденцій, спеціальні знання, які потребують постійного удосконалення (наприклад, у галузі фінансів, податків, права, технологій тощо).	володіння комп'ютерною технікою, інформаційними технологіями, розрахункові уміння, техніка персональних продажів. організація бізнесу, планування, техніка прийняття рішень, допоміжні знання (наприклад, іноземна мова, водіння автомобіля).

ідей, проектування шляхів розв'язання проблем. Невідповідності кваліфікаційних вимог до випускників навчальних закладів на ринку праці та їх професійною підготовкою потребують належної реакції національної системи освіти і навчання. Навчання в коледжах нині прогало на користь повній університетській освіті. Інтереси студентів перемістилися з технічних дисциплін на економіку, право, менеджмент, організацію бізнесу, банківську справу, маркетинг та продаж, психологію та інші соціальні дисципліни. Однак система освіти ще недостатньо ефективно реагує на нові ринкові завдання.

Серед основних проблем навчання сьогодні - недостатнє матеріально - технічне забезпечення, застаріле обладнання. Недостатньо робиться у сфері методів навчання, які в основному базуються на пасивному запам'ятовуванні, у той час як активне вивчення, спрямоване на використання нещодавно отриманих знань на практиці, розвинуто погано. Проблемою є також протиріччя: надто широкої загальнотеоретичної підготовки студентів у галузі економіки або - надто вузької спеціалізації професійного навчання та підготовки. Особливі вимоги дорослих до здобуття додаткової освіти також іще не знайшли належного відображення у методах навчання. Перекваліфікація для дорослих досить обмежена, тому що багато навчальних центрів знаходиться у власності підприємств.

Навчання і розвиток - питання, які стосуються не лише працівників та роботодавців. Висококваліфікований виконавець є важливим фактором ефективного функціонування економіки, конкурентоспроможності й багатства нації, загального благополуччя суспільства. Сьогодні набуває актуальності професійне середовище, що базується більше на майстерності, ніж на організації. Дедалі важливішими стають розробки систем для розвитку майстерності працівників, які включають традиційне навчання (пояснювально - ілюстративного типу) і тренування в умовних і реальних виробничих ситуаціях. Поширення в освіті набула концепція "Революції навичок", яка означає передбачення довготермінових вимог: навички бізнес-адміністрування, громадських послуг і прямих продажів. Потребою сьогоднішнього бізнесу є гнучкий і кваліфікований працівник.

В умовах глобального прогресу та поширення нових постіндустріальних технологій зростають потреби в удосконаленні й переорієнтації кваліфікації та майстерності працівників, які можуть швидко адаптуватися в умовах, що постійно змінюються. Зменшується кількість видів діяльності, у

яких базове фахове навчання є достатнім для здійснення кар'єри протягом життя. Ці проблеми мають інтернаціональний характер і властиві як для розвинутих країн (США, Японія, Велика Британія, Німеччина, Франція, Швеція), так і для нових індустріальних країн (Сінгапур, Корея, Малайзія, Індонезія т. ін.). Розвиток технологій та організаційні зміни поступово привели більшість роботодавців до розуміння, що успіх залежить від навичок і здібностей їхніх працівників, а це вимагає значних і неперервних інвестицій у тренінг і розвиток.

Проблема навчання і тренінгу є надзвичайно актуальною, хоч і важко встановити її безпосереднє відношення до економічного зростання. Так, наприклад, деякі дослідники вказують, що надії, покладені на освіту в 60 - 70 -х рр., не були реалізовані в економічних секторах багатьох азіатських та африканських країн. У Філіппінах високі темпи економічного зростання супроводжувались процесами удосконалення освіти. Однак, у Китаї, де спостерігається швидкий економічний розвиток, освіта не має належного економічного підйому. А в Сінгапурі частина факторів вражаючого економічного зростання може бути пов'язана з масштабною державною освітньою програмою, інтегрованою у довгострокові економічні цілі уряду. Дослідники стверджують, що зараз більш високий економічний ефект досягається від вкладень в розвиток персоналу, ніж від капіталовкладень у засоби виробництва. Деякі розрахунки показують, що 1 дол., вкладений у розвиток людських ресурсів, приносить 3-8 дол. доходу, інші - показують, що кожен долар інвестицій в освіту обертається тридцятикратними прибутками. На думку економістів Американської спілки сприяння навчанню і розвитку, в 90-ті роки ХХ століття зростання економіки за рахунок підвищення навченості працівників склало 2,1 %, за рахунок зростання чисельності населення - 0,4 %, за рахунок збільшення капіталовкладень - 0,5 %.<sup>3</sup>

Важливо також підкреслити збільшення значення людей та їх навичок у зростанні організаційної ефективності. Такі концепції менеджменту людських ресурсів, як "блокування" до компанії, "рух якості" підвели старше покоління керівників до розуміння виняткової важливості тренінгу, розвитку працівників і довготермінового навчання (освіти). Наприклад, хоча сфера освіти є другим за величиною сектором американської економіки

---

<sup>3</sup> Управление персоналом / Под ред. Т.Ю.Базарова, Б.Л.Еремина. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998.-С. 302.



з доходом понад 770 млрд. дол. проте, 70% компаній зі списку Fortune 1000 відчують нестачу кваліфікованих кадрів<sup>4</sup>. Більшість фірм раніше, а деякі й зараз використовують простий підхід: навчання повинно безпосередньо впливати на продуктивність праці, для цього потрібно тренувати відповідні навички працівників. Але прості тренувальні програми уже не відповідають потребам сучасного бізнесу. Так, вони формують певні уміння для розв'язання якогось кола питань, проте ці курси не здатні зробити компанію більш прибутковою, більш інноваційною, більш конкурентоспроможною. Тут потрібне дещо більше. Тому компанія Global Learning Resources, визнаний авторитет у галузі стратегії корпоративної освіти висунула ідею корпоративного університету.

Є кілька типів таких університетів. Перші – це заклади, покликані допомогти у впровадженні нової бізнес-ініціативи. Другі – допомагають спланувати і надати вірного напрямку процесам реорганізації, злиття або кардинальної зміни стратегії діяльності, сприяння асиміляції нових менеджерів у компанії, вивчення можливих шляхів подальшого розвитку основною напрямку бізнесу, пошук нових шляхів отримання прибутку, формування відповідних навичок у менеджерів. Такий вид навчання найбільш поширений серед корпорацій, які мають широку мережу закордонних офісів. Ще інші – займаються найважливішим, фундаментальним напрямком діяльності – дослідженнями у галузі підвищення компетентності співробітників. Подібне навчання повинно допомогти людям зробити успішну кар'єру всередині організації.

На початку 80-х років налічувалось близько 400 навчальних закладів при великих компаніях, на кінець 90-х їх число значно збільшилось. 2000 року лише у США функціонувало 1600 корпоративних університетів. Існує два основних підходи до їх створення: альянс з традиційними навчальними закладами або спеціалізованими сервісними фірмами, другий – формування самостійної структури. На практиці перший варіант переважає як найбільш дешевий і простий. Сутність такого співробітництва полягає у взаємному збагаченні знаннями. Досвідчені службовці компанії, які повинні вести курси, передавати знання і традиції наступному поколінню, отримують у свої руки випробувану методику навчання. Університетам, які беруть участь у програмі,

---

<sup>4</sup> Митилино С. Корпоративные университеты - ценность знаний велика, но их актуальность еще важнее // Компьютерное обозрение. - №37/2000. -С.38-40.

в свою чергу, відкривається доступ до інформації, накопиченої в компанії. Співробітництво з державними вузами буває успішним і вигідним, навіть якщо фірма має власні навчальні ресурси. Однак існує також багато незалежних корпоративних університетів, які не є прерогативою лише найбільших мега-корпорацій. Останнім часом зростає інтерес до перших і з боку менших компаній.

З розвитком корпоративного бізнесу в Україні корпоративні університети мають велику перспективу, зважаючи на значний науковий і викладацький потенціал вищих навчальних закладів у країні. Сьогодні стали більш визначеними потреби у додаткових якостях працівників з акцентом на їх перманентному розвитку та вдосконаленні. У таких компаніях, як Hewlett - Packard, Xerox, IBM, Marks & Spencer та ін., розвиток людських ресурсів вбачають головним ключем до успіху організації. Так, у 80-х роках ХХ століття витрати на внутрішню підготовку кадрів склали: "IBM" - 750 млн. дол. (5% витрат на оплату праці); "Дженерал електрик" - 260 млн. дол. (2%); "Ренк Ксерокс" - 257 млн. дол. (4%); "Текас інструментс" - 45 млн. дол. (3,5%); "Моторолла" - 42 млн. дол. (2,6%). Ці суми наведені без врахування зарплати працівників, які проходили навчання. В цілому витрати, наприклад в США, на внутрішнє навчання зіставні з витратами на державні й приватні школи (середня і вища освіта) - близько 350 млрд. дол.<sup>5</sup>

У Німеччині на підвищення кваліфікації своїх співробітників господарські структури щорічно витрачають понад 10 млрд. марок, тут існує 11 надрегіональних навчальних закладів економіки і 30 інститутів підвищення кваліфікації. Кваліфіковані працівники розуміють значення освіти і саморозвитку у ході навчання на курсах і здобуття вищої освіти. Ця потреба постійного саморозвитку стає надзвичайно важливою для робочого життя найкращих професіоналів, які продовжують освоювати різноманітні курси і в 40- 50 років. Цей процес також допомагає їм справитись зі змінами на ринку праці. Усвідомлення ними значення освіти і тренінг-підготовки для підвищення кваліфікації веде до самоактивізації у зміні кар'єри відповідно до організаційних змін. Під час заходів, спрямованих на підвищення кваліфікації, їх учасники отримують грошову допомогу у вигляді дотацій і позик. Фінансування таких курсів частково здійснюється

---

<sup>5</sup> Управление персоналом / Под ред. Т.Ю.Базарова, Б.Л.Еремина. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998.-С. 301.

державою. У той же час, для багатьох службовців компенсації є менш важливими, ніж особистісне зростання і розвиток кар'єри.

У сучасному бізнес-середовищі набули поширення неперервні (тривалі) програми розвитку людських ресурсів, які формуються під впливом культурних змін в організації та у зв'язку з потребами індивідуума. Цей напрямок тренінгу і розвитку людських ресурсів є одним з інструментів ефективних змін в організаціях, розробки політики і стратегії їх діяльності. В результаті тренінг набуває багатьох форм і охоплює безліч учасників. У багатьох фірмах навчання не є привілеєм лише співробітників – у навчальних програмах беруть участь і постійні споживачі продукції, і партнери по бізнесу.

Розв'язання суперечностей між вимогами до майбутніх спеціалістів у галузі економіки та бізнесу і рівнями їх професійної кваліфікації може здійснюватись за двома основними напрямками : 1-й - розробка національних стандартів економічної освіти, рівнів професійної компетентності майбутнього фахівця – економіста (з урахуванням світових тенденцій); 2-й - удосконалення процесу реалізації економічної освіти (змісту економічних дисциплін і застосування інтенсивних навчальних технологій, які базуються на принципах і методах активізації навчально - пізнавальної діяльності студентів).

Рівні відповідної компетентності є одним із наслідків навчання і розвитку. Це здатність усвідомлено використовувати знання і майстерність у практичній діяльності, яка оцінюється за результатами виконання роботи відповідно до стандартів. Це базові знання для майстерності. У кожній професійній області є орієнтовні національні стандарти компетентності. Моделі компетентності є інструментом розробки індивідуальних планів професійного розвитку з урахуванням специфіки кожної посадової позиції. Вони описують інтелектуальні й ділові якості працівника, його навички міжособистісної комунікації, дозволяють планувати розвиток персоналу у двох напрямках: пристосування до існуючої корпоративної культури та оволодіння знаннями, уміннями, навичками, необхідними для успішної роботи у спеціалізованій професійній сфері діяльності. Відповідно розробляються плани навчання персоналу - кадрові програми розвитку персоналу, орієнтовані на передачу нових знань за важливими для організації напрямками, формування умінь вирішувати конкретні виробничі ситуації та досвіду поведінки у професійно значимих ситуаціях. Основні напрямки такої роботи - зовнішня адаптація і внутрішня інтеграція працівників. З цією

метою, наприклад, до "ключових кваліфікацій" відносять сьогодні комунікативні уміння, використання розрахунків та інформаційних технологій, особистісні й міжособистісні уміння, здатність постійно навчатися, щоб працювати в командах і вирішувати проблеми, поведінкову компетентність, яка формується у ході введення в роботу, ролі або організаційний контекст. Ці вузлові позиції повинні бути враховані в усіх курсах навчання.

Отже, до головних шляхів забезпечення конкурентоспроможності випускників навчальних закладів – майбутніх фахівців ми віднесемо такі як:

- ✓ *моніторинг ринку праці з метою своєчасної реакції на його кон'юнктуру;*
- ✓ *створення сучасної інфраструктури навчального процесу;*
- ✓ *упровадження інноваційних технологій навчання;*
- ✓ *створення нових науково-методичних ресурсів;*
- ✓ *активізація науково-дослідної роботи з упровадженням її результатів у навчальний процес;*
- ✓ *удосконалення практичної підготовки спеціалістів;*
- ✓ *наскрізна комп'ютеризація та інформатизація навчального процесу;*
- ✓ *інтенсифікація навчального процесу на основі активних методів навчання;*
- ✓ *застосування новітніх технологій комплексної діагностики знань студентів*
- ✓ *запровадження нових принципів організації навчального процесу, впровадження модульних систем навчання.*

Одним із найважливіших принципів організації навчання є **принцип оптимізації**. Він вимагає усвідомленого вибору такого варіанту навчального процесу, який в даних умовах забезпечить максимально можливу ефективність вирішення задач освіти, виховання і розвитку студентів при раціональних витратах часу і зусиль викладачів. Оптимальний – найкращий для певних умов, для реальних можливостей студентів та викладачів з точки зору певних критеріїв.

**До найважливіших факторів оптимізації процесу навчання можемо віднести такі:**

1. Наступність і поетапність застосування методів і прийомів навчання.
2. Практична спрямованість навчання: формування знань у різних формах (факти, уявлення, поняття, закони, теорії) та відповідних умінь; особистісний розвиток студентів - їх почуттів, здібностей, пам'яті, мислення, волі, емоцій тощо.

3. Прогресуюча варіативність форм, методів і прийомів навчання за умови їх цілісного компонування.
4. Точність сформованих знань і вмінь (дій). Відповідність їх цілям навчання.

**Процес оптимізації має ряд якісних характеристик:**

- *Комплексне розв'язання завдань організації навчально-пізнавальної діяльності і особистісного розвитку студента.*
- *Досягнення реально можливого рівня успішності навчання студентів.*
- *Трансформація студентом зовнішніх стимулів у власні установки діяльності, у мотиви поведінки для здійснення соціально значимих видів діяльності.*
- *Дотримання співвідношення витрат часу у навчальному процесі.*
- *Розвиток пізнавальної діяльності студента у процесі навчання від інформаційно-знакової до перетворюючої.*
- *Підтримання доцільної інтенсивності протягом навчального заняття.*
- *Перетворення процесу навчання у цілеспрямований процес самоосвіти, саморозвитку і самовиховання студента.*

**Модель процесу організації навчання** у відповідності з принципом оптимізації передбачає здійснення таких кроків:

**1-й:** Комплексне планування і конкретизація освітніх цілей відповідно до вимог професійної компетентності.

**2-й:** Конкретизація завдань навчання з урахуванням особливостей студентів даної групи й умов, у яких протікає навчальний процес.

**3-й:** Цілеспрямований вибір та систематизація інформації. Чітке структурування змісту з виділенням головного у навчальному матеріалі. Концентрація уваги на головному, проектування змісту діяльності студентів, спрямованої на засвоєння основних елементів нового матеріалу, оволодіння вміннями і навичками.

**4-й:** Обґрунтований вибір найбільш раціональних форм, методів і засобів навчання для вирішення певних дидактичних задач.

**5-й:** Цілеспрямований вибір найбільш вдалої структури заняття: послідовності його основних етапів (перевірки, вивчення нового, узагальнення, вправ, завдань для самостійної роботи тощо).

**6-й:** Диференціальний та індивідуальний підхід до студентів, оптимальне поєднання колективних, групових та індивідуальних форм навчання.

**7-й:** Цілеспрямоване створення сприятливих навчально-матеріальних, морально-психологічних і естетичних умов навчання.

**8-й:** Обґрунтований вибір оптимального темпу навчання. Визначення структури і видів завдань для аудиторної і поза аудиторної роботи. Вплив на самоорганізацію студентів.

**9-й:** Організація зворотного зв'язку. Аналіз результатів навчання і витрат часу студентів та викладачів у відповідності з певними критеріями.

## **1.2. ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНИХ УМІНЬ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ: НАВЧАННЯ ЧЕРЕЗ ДІЮ**

Включення сфери освіти у систему ринкових відносин вимагає оновлення її змісту та удосконалення методик. Основні напрямки таких трансформацій вищої та середньої спеціальної освіти у галузі економіки та бізнесу передбачають перш за все інтеграцію освіти з практичною діяльністю і наукою, перехід від валового навчання до посилення індивідуального підходу, розвитку творчої особистості спеціаліста в колективі та відображають об'єктивні тенденції розвитку, що виявляються у передовому педагогічному досвіді та зумовлюють використання нетрадиційних форм, методів і засобів навчання та виховання, а разом з ними – і нових форм активності студентів, які несуть в собі риси як навчання, так і праці. Такі підходи враховують аналіз психологічних, вікових, професійно-важливих особистісних рис студентів-майбутніх економістів, необхідність розвитку їх умінь трансформувати й адаптувати зміст навчального матеріалу, поєднувати методи і прийоми роботи відповідно до умов конкретної практичної ситуації, а також розвиток їх комунікативних та організаторських здібностей (рис.1.3).

Разом з інтеграцією освіти, науки і практичної діяльності з'являється принципово нова предметна основа проектування цілісної професійної діяльності спеціаліста. У зв'язку з цим, необхідною стає розробка теоретичних моделей переходу від навчання до праці, від навчальної діяльності, предметом якої є наукова інформація, до професійної діяльності, де ця інформація перетворюється в засіб регуляції предметних дій.

Таким чином постає проблема підвищення ефективності навчального процесу у вищих навчальних закладах економічного профілю з метою професійної підготовки нової генерації

економістів. Тенденцію підготовки саме висококваліфікованих спеціалістів-економістів ми спостерігаємо зараз в Україні. Для нашої країни цей процес є особливо актуальним. Необхідність у професіоналах в економічній сфері підвищує попит на економічну освіту та пропозиції з боку роботодавців. Цей же процес сприяє підвищенню якості економічної освіти, що є найважливішим фактором її гнучкості.

В економічному навчанні необхідно орієнтуватися не тільки на формування системи знань, досягнуті рівні відповідної компетентності, а й сформовані уміння та навички, певний досвід практичної діяльності, соціально-економічного спілкування. В комплексі це повинно стимулювати спрямованість особистості на самоосвіту та вміння використовувати набуті знання у нових ситуаціях.

Вказані вище (табл.1.2) вимоги до професійних умінь майбутнього економіста підтверджують важливість **гуманістичної установки** у навчальній діяльності. Як відомо, гуманістична установка тісно пов'язана з мотиваційним комплексом, який включає такі **принципи** / Дубасенюк О.А.<sup>6</sup> :

- *ставлення до іншої людини, як до цінності;*
- *спрямованість на відкрите і активне спілкування;*
- *прагнення до самовдосконалення;*
- *установка на творчість;*
- *націленість на гармонійний розвиток тих, хто навчається.*

Таке завдання потребує широкого використання у практиці вивчення економічних дисциплін цілої системи різноманітних методів активізації навчання, в першу чергу, моделювання, проектування та імітації (гри). Активізація навчання - об'єктивна необхідність і досить складна проблема, що зумовлена специфікою змісту економічних дисциплін і вимогами до фахівця - економіста.

Робота економіста, як відомо, це постійне вирішення виробничих питань. Тому впровадження в систему навчання аналізу конкретних економічних ситуацій є необхідним завданням, спрямованим на розв'язання проблем активізації навчання та його зв'язку з практикою підприємницької діяльності.

---

<sup>6</sup> Дубасенюк О.А. Теоретичні і методичні основи виховної діяльності педагога : Автореф.дис...докт.пед.наук: 13.00.04 / Ін-т педагогіки і психології проф. освіти АПН України. - Київ, 1996. - 48 с.



Рис. 1.3. Складові ділової компетентності сучасного економіста



У ході такої навчальної праці закладаються основи економічного стилю мислення нового типу, які допоможуть майбутньому спеціалісту приймати рішення в нестандартних ситуаціях, оцінювати позитивні й негативні наслідки їх реалізації.

**Моделювання професійних умінь** майбутнього фахівця є складовою частиною цілісного педагогічного процесу у вузі. Воно реалізується у ході цілого ряду взаємозв'язаних і взаємообумовлених етапів, серед яких особливо важливими є такі :

**I етап** – розвиток початкового недиференційованого інтересу до певного виду діяльності, що є головним у професійній мотивації. Сприяє цьому система бесід, дискусій, аналізу конкретних ситуацій.

**II етап** – формування позитивних професійних ціннісних орієнтацій, які дозволяють побудувати у свідомості студента ідеальну модель майбутньої фахової діяльності, що служить еталоном, орієнтиром у професійному саморозвитку. Важливим є формування ієрархії мотивів професійної діяльності.

**III етап** – активне формування професійних умінь, необхідних для практичної діяльності. Воно здійснюється у ході розробки та реалізації навчальних проєктів у змодельованих та реальних умовах конкретних ситуацій і вимагає від студентів вияву самостійності, ініціативності, творчого підходу, наполегливості тощо.

Втілення названого підходу ставить нові вимоги щодо організації навчально-пізнавальної діяльності студентів, реалізації яких сприяє застосування нових інтеріоактивних технологій навчання (IATH), що передбачають науково - обґрунтовані комплексні програми взаємодії викладача та слухачів у навчальному процесі. **IATH базується на використанні методичної системи, основу якої складають активізаційні методи навчання, що забезпечують формування особистісно-, професійно- та соціально-значущих якостей тих, хто навчається, через інтеріоризацію за рахунок спеціально створених умов навчального середовища.**<sup>7</sup>

Традиційно в системах шкільного та професійного навчання зі студентів роблять «споживачів знань», які повинні дрібними порціями засвоювати методично оброблені знання. Такий підхід,

---

<sup>7</sup> Ковальчук Г.О. Активізація навчання в економічній освіті.- К.: КНЕУ, 1999.- 128 с.

що часто виправдовується браком часу, веде до того, що викладач проводить заняття, ставить запитання, а студенти приречені на роль пасивних слухачів.

На відміну від традиційних, дедалі більшого поширення набуває інший організаційно-методичний підхід у навчальному процесі – в його основні активна пізнавальна діяльність. Такий підхід до вибору форм організації і методів навчання як дуже важливого способу управління діяльністю студентів, а отже і їхнім індивідуальним психічним розвитком, вимагає від педагогів визначення тих конкретних видів діяльності, які в оптимальній мірі сприяли б досягненню мети у підготовці фахівців. Це завдання може здатися простим лише на перший погляд. Адже величезну роль в індивідуальному розвитку й особистісному становленні студентів відіграє свідомо самостійна діяльність, основою якої виступають їхні власні мотиви і рішення. Проблема полягає в тому, які саме види активної діяльності студента діють розвиваюче. Відповідь на це питання не може бути однозначною, бо в кожному окремому випадку результат впливу на розвиток того чи іншого студента залежить від ступеня його активного творчого стану, від його особистісної позиції.

У процесі вивчення студентами економічних дисциплін постійно постає цілий ряд **проблем**, найважливіші з яких:

- ⇒ *підвищення ефективності навчання через мотивацію та активізацію модальності сприйняття;*
- ⇒ *індивідуалізація навчання;*
- ⇒ *систематизація знань;*
- ⇒ *створення середовища, сприятливого для навчання;*
- ⇒ *орієнтація на практичну діяльність;*
- ⇒ *поступова реалізація навчального матеріалу на умовно-професійному рівні засвоєння.*

Використання інтеріоактивної технології навчання (ІАТН) у процесі вивчення економічних дисциплін дозволяє здійснити перехід до відмінних від традиційних форм організації діяльності. Застосовуючи різноманітні джерела знань та визнаючи необхідність гуманізації та індивідуалізації навчання, ми отримуємо можливість значної модифікації контактів зі студентами в учбовій аудиторії. Це передбачає також збільшення самостійної інтелектуальної пошукової діяльності студентів та дозволяє формувати аудиторію з урахуванням потреб та мотивів слухачів. ІАТН застосовуються не тільки для більш глибокого розуміння та засвоєння, а й використання отриманої інформації,

що дозволяє сформувати систему знань з даної дисципліни та включити її в більш масштабну систему міжпредметних зв'язків.

Застосування інтеріоактивної технології навчання у навчальному процесі дозволяє розглянути безліч проблем практичної діяльності, які не мають однозначного рішення, що також сприяє формуванню власної позиції у слухача, розвитку критичного мислення, вміння працювати самостійно.

Весь процес навчальної діяльності проходить на позитивному емоційному фоні, що забезпечує підвищення ефективності співробітництва викладача та слухачів. При цьому викладач, що проводить заняття виступає не стільки джерелом інформації, скільки організатором всієї роботи, спрямовуючи її в потрібне русло, створюючи сприятливий психологічний клімат у групі, коректуючи помилки. Роль викладача особливо зростає, коли слухачі працюють в умовах ігрових моделей навчання. Це допомагає студентам творчо підходити до процесу навчання взагалі, сприяє розвитку вміння зіставляти альтернативні рішення, бачити неординарні шляхи розв'язання проблем.

**Відзначимо такі особливості інтеріоактивних технологій навчання :**

1. Наявність спеціально створених умов навчального середовища, у яких учасники не можуть не діяти, залишатися сторонніми глядачами. Це досягається використанням відповідних дидактичних матеріалів, методів та засобів навчання.

2. Активна діяльність студентів, зумовлена бажанням отримати знання та забезпечена мобілізацією резервних здібностей і відповідною мотивацією.

3. Індивідуальний підхід до кожного учасника навчального процесу, що передбачає зацікавленість викладача у розвитку особистісних рис студентів.

4. Позитивний емоційний фон діяльності, що дозволяє перетворити процес навчання як важку наполегливу працю, в таку, що викликає позитивне сприйняття.

5. Співробітництво студентів та викладача як консультанта передбачає таку ситуацію, коли студенти зацікавлені у знаннях, а вчитель їм допомагає, організовує навчальну діяльність з метою оптимізації засвоєння навчального матеріалу.

6. Збільшення частки самостійної роботи в аудиторний і позааудиторний час, що забезпечує рефлексію та самовдосконалення в діяльності студентів.

У цілому можливості використання ІАТН залежно від етапів організації навчального процесу в узагальненому вигляді подано в таблиці 1.4.

Таблиця 1.4

**Можливості використання ІАТН  
за етапами навчального процесу**

<b>Початковий етап: організаційно-мотиваційний</b>	<b>Етап алгоритмічно-дійового навчання</b>	<b>Етап творчого застосування набутих знань</b>
<p>– ІАТН дозволяє формувати й розвивати інтерес до предмета навчання;</p> <p>– ІАТН сприяє розкриттю потенційних здібностей кожного учасника навчання;</p> <p>– ІАТН забезпечує досягнення мети формування сприятливого для навчання мікроклімату в навчальній групі.</p>	<p>– ІАТН дозволяє отримати і засвоїти більший об'єм інформації за той самий проміжок навчального часу;</p> <p>– ІАТН дає змогу організувати здобуті знання в систему та використовувати їх для розв'язання завдань практичної діяльності.</p>	<p>– ІАТН дає змогу студентові самостійно визначати мету і завдання індивідуального вдосконалення з урахуванням особистих професійних інтересів та прихильностей для вирішення конкретних ситуацій практичної діяльності.</p>

Загальновизнаною є сьогодні суперечність між застарілими формами, методами, засобами навчання та потребами вищих і середніх закладів освіти у впровадженні в навчальний процес нових педагогічних технологій. Саме останні уможливають значне підвищення продуктивності навчальної діяльності педагога, зокрема через проектування, конструювання, організацію системи стимулюючих навчальних задач і способів їх ефективного розв'язання, що є умовою ефективного саморозвитку особистості студента. Як відомо, в структурі реального навчального процесу функціонують безліч різноманітних зв'язків і відносин, що зумовлюють його багатоеlementність і різнохарактерність, а, значить, і різноманітність форм, методів, моделей, які реалізують різну його ефективність. Тим нагальнішою є потреба у пошуках таких методичних систем, що можуть бути ефективними в умовах масового навчання та забезпечувати успіх діяльності кожного викладача і студента. Серед таких пошуків і спроба перетворити

навчання у своєрідний технологічний процес із гарантованими наслідками. Узагальнення досвіду й аналіз літературних джерел свідчать про те, що здебільшого йдеться про управління навчальним процесом.

У різних країнах було зроблено спроби до створення гнучких педагогічних технологій, що забезпечують повне управління роботою навчальних закладів. У зарубіжній дидактиці **педагогічна технологія розглядається як напрям, який ставить за мету підвищення ефективності освітнього процесу, гарантування досягнення запланованих результатів навчання.**

В історії педагогіки багатьох країн протягом ХХ століття було чимало спроб "технологізувати" навчальний процес. Загалом дослідники виділяють кілька визначних етапів у розвитку цієї справи<sup>8</sup>:

**1-й етап** - 40-50-ті рр.- характеризується використанням у навчально-виховному процесі різноманітних технічних засобів здобуття інформації (від запису й відтворення звуку до проєкції зображення), об'єднаних поняттям "аудіовізуальні засоби" - магнітофони, телевізори, приймачі, програвачі тощо. Саме з використанням різноманітних засобів навчання деякі педагоги пов'язували надії на радикальні зміни ефективності масового навчання.

**2-й етап** - 50-60-ті рр. - теоретичною базою технологізації навчання стала ідея програмованого навчання. Були розроблені аудіовізуальні засоби зворотного зв'язку, електронні класи, лінгафонні кабінети, навчальні машини і тренажери. Програмоване навчання і його варіанти були спробою створити технологічний процес у навчанні з гарантованими результатами.

**3-й етап** - 70-ті - середина 90-х рр. - характеризується розширенням бази педагогічної технології на основі досягнень психолого-педагогічних наук. У навчальний процес запроваджуються результати нових досліджень із психології навчання, актуальними стають теорія управління пізнавальною діяльністю учнів, наукова організація праці вчителя та студентів. Починаючи з 70-х років у зв'язку з упровадженням

---

<sup>8</sup> Педагогічні технології: Навч. посібник для вузів / О.С.Падалка, А.С Нісімчук, І.О.Смолук, О.Т.Шпак. – К. : Укр. ДПУ ім. М.П. Драгоманова; „Українська енциклопедія” ім.М.П.Бажана, 1995. – 253 с.

програмованого навчання, поняття "педагогічна технологія" постійно вживається у працях вітчизняних педагогів. При тлумаченні терміну "педагогічна технологія" особливого значення набуває визначення навчальних цілей, послідовності кроків і раціональних способів щодо їх досягнення.

**4-й етап** - із середини 90-х рр. - починається новий період розвитку "технологізації" навчання. Створюються комп'ютерні аудиторії та дисплейні класи, збільшується кількість і якість програмованих засобів навчання, у навчальному процесі використовуються системи інтерактивного відео. На основі системного аналізу ряд дослідників (В.П.Беспалько, Л.В.Беспалько, В.С.Данюшенков, В.Ю.Питюков та ін.) схилиються до думки, що **головне у педагогічній технології** - це проектування процесу формування особистості студента, що гарантує педагогічний успіх незалежно від майстерності вчителя. За такого підходу **педагогічна технологія** виступає як система, складовими якої є учасники педагогічного процесу та система теорій, ідей, засобів і методів організації навчальної діяльності для ефективного забезпечення вирішення проблем, що охоплюють усі аспекти засвоєння знань і формування практичних умінь.

Поєднання теоретичної й практичної підготовки; інтеграція навчання з науково - дослідною та експериментальною роботою сприяє практичній спрямованості навчання, спонукає до активного пошуку та запровадження нетрадиційних форм і методів навчання студентів і формування цілісної особистості майбутніх фахівців.

Серед чинників, що сприяють підвищенню ефективності професійної підготовки майбутніх фахівців, є створення і використання експериментальних моделей організації навчального процесу, які включають форми і методи дій з об'єктами, що моделюються. Зазначене моделювання базується на інваріантних принципах педагогічної технології, що регламентують педагогічну взаємодію у навчальному процесі та вимоги до його організації.

Оскільки процес формування професійних умінь будується і здійснюється на основі залучення студентів до активності з високим рівнем самостійності, а педагогічне керівництво зумовлює розвиток цієї самостійності, то його можна розглядати як фактор створення відповідного середовища, необхідного для формування даних умінь.

Важливим аспектом запровадження інтенсивних навчальних технологій є врахування можливостей удосконалення, інноваційності та спонтанності у процесі реалізації діяльності. Дослідження багатьох спеціалістів у області управління проектами виявило, чим вищий ступінь стандартизації діяльності, то більше імпульсів до інновацій. І навпаки, при збільшенні децентралізації - менше виникає інноваційних пропозицій. У практичній діяльності протиріччя між спонтанністю і плануванням охоплює всі процеси. Спонтанність у основному впливає із нагальної вимоги досягти специфічних, частково суперечливих цілей. Вона співвідноситься із бажанням діяти відразу, під впливом азарту або натхнення, при цьому покладаючись на успіх творчих ідей і прагнучи отримати безпосередній результат. Нові ситуації та інновації є мотивацією для спонтанних дій, що часто приносять значний успіх.

Отже, у процесі пошуку нових форм та методів професійної підготовки студентів слід намагатися поставити того, хто навчається, в позицію активного суб'єкта навчально-виховного процесу. Саме тоді будуть створені **умови для цілеспрямованого впливу** з боку викладача на формування та розвиток визначених професійних якостей студента, які б допомогли йому в майбутній практичній діяльності. Серед таких необхідних **умов** доцільно вказати наступні:

1. При застосуванні нетрадиційних форм навчальної діяльності у ході професійної підготовки студентів провідна роль має належати викладачеві, оскільки педагогічний процес, маючи об'єктивні внутрішні закономірності, водночас є продуктом свідомої конструктивної діяльності викладача та його творчої взаємодії зі студентами.

2. Педагогічний процес, у якому переплітаються і взаємодіють безліч чинників, вимагає чіткого усвідомлення тих форм навчальної діяльності, які максимально забезпечать потреби студентів у самореалізації, сприятимуть розвиткові у них особистісних якостей.

3. Застосування нових форм діяльності учіння студентів в умовах професійної підготовки в економічній освіті, що базуються на принципах свідомості й активності, вимагає високого рівня самостійності самих студентів, що у свою чергу потребує адаптації педагогічного керівництва, яка передбачає наявність духовної спільності, довіри, спільної навчальної мети викладачів і тих, хто навчається. Адміністрування, повчання, авторитаризм, дріб'язкова опіка у взаєминах не можуть,

звичайно, сприяти розвиткові у студентів ініціативи, винахідливості, самостійності та інших якостей, що інтегруються за певних умов у систему професійних умінь.

4. При організації нетрадиційних форм діяльності учіння студентів необхідно, щоб педагогічне керівництво зважало на індивідуальний підхід у стосунках зі студентами. З цією метою педагогові слід бачити у кожному студенті унікальну особистість із розумінням власної неповторності й одночасної причетності до соціального цілого. При цьому викладач допомагає студенту бачити не тільки себе як особистість, але й зберігати її, одночасно поважаючи особистість у інших оточуючих людей.

5. Професійна підготовка в умовах університету повинна сприяти розвитку здібностей студентів і спонукати їх до задоволення об'єктивних потреб як в ідентифікації з групою ровесників, так і персоніфіковано до себе.

6. Необхідно поєднувати колективні та індивідуальні форми роботи, управління та самоуправління, враховувати процеси самоорганізації в студентських групах.

### **1.3. РІВНІ КОМПЕТЕНТНОСТІ МАЙБУТНІХ СПЕЦІАЛІСТІВ ТА МОДЕЛЮВАННЯ РІВНІВ ЗАСВОЄННЯ ЗНАТЬ НАВЧАЛЬНОГО ПРЕДМЕТА**

Моделювання професійно важливих якостей майбутнього спеціаліста і їх формування в ході реалізації професійної освіти набуває особливої актуальності в умовах сьогодення, створює можливості цілеспрямованого впливу на організацію пізнавальної діяльності у навчально-виховному процесі з урахуванням особливостей психічної активності студентів, специфіки змісту навчального матеріалу та закономірностей розгортання процесу навчання. Розглянемо можливість такого моделювання на прикладі предмета «Методика викладання економіки», що вивчається студентами III - IV курсів КНЕУ. Дисципліна «Методика викладання економіки» (МВЕ) є завершальною в циклі психолого-педагогічної підготовки бакалавра з економіки в економічному університеті. У процесі її вивчення розглядаються зміст, форми і методи навчання з економічних дисциплін.

Орієнтиром цілеспрямованого відбору змісту навчання з предмета «МВЕ» стали вимоги до основних умінь викладача, які були визначені на основі моделювання заданого рівня необхідної



майбутньої професійної кваліфікації спеціаліста із врахуванням нормативно-методичних матеріалів з атестації педагогічних працівників навчально-виховних закладів та установ освіти України та результатів експертного опитування щодо найважливіших професійно-педагогічних умінь викладача економіки.

Зазначені уміння є інваріантними до різних видів професійно-педагогічної діяльності і одночасно є запорукою створення середовища, сприятливого для навчання. Задана модель стала основою для визначення цілей вивчення предмета та побудови логічної структури навчальних елементів, до яких відносяться: об'єкти, явища і методи діяльності, відібрані з науки і внесені в програму навчального предмета для їх вивчення, що забезпечують повноцінну та доцільну діяльність, в тому числі й успішне подальше самовдосконалення студентів як майбутніх спеціалістів. До цієї структури ми включили перелік знань та вмінь, якими повинен оволодіти студент у відповідності з характером його продуктивної праці і функціями, що при цьому виконуються, для успішного рішення задач, що постають у повсякденній діяльності. Усі визначені нами навчальні елементи є складовими єдиної цілісної системи навчального предмета і тісно пов'язані між собою.

Друга група факторів, що вплинули на формулювання мети навчання студентів, визначалась обмеженнями, зумовленими особливостями навчального процесу в університеті в сучасних соціально-економічних умовах. Для врахування цих впливів на результативність навчання нами були визначені такі елементи моделі спеціаліста, які є інваріантними щодо різних видів діяльності і необхідними для ефективної праці як викладача економіки, так і фахівця-економіста. Такі уміння були структуровані за двома групами: 1) вміння працювати з інформацією; 2) вміння працювати з людьми.

У процесі цілепокладання нами враховувався також **принцип оптимізації**, що вимагає вибору найбільш ефективного для даних умов варіанту діяльності, методів, засобів, прийомів, що дозволяють при найменших витратах сил і часу дати найбільші і найстійкіші результати. Оптимальність завжди відносна, але в той же час вона є кроком на шляху до ідеального варіанту управління навчальним процесом. У цій діяльності найважливішою є проблема визначення цілей навчання, що залежить від соціального замовлення освіти. Приклади формулювання цілей навчання показано у таблиці 1.5 і рис. 1.6.

Таблиця 1.5

<b>Цілі навчання</b>		
<b>Когнітивні</b>	<b>Афективні</b>	<b>Психомоторні</b>
<b>Знання</b> <i>Наприклад:</i> <i>Поняття, способи дій, правила</i>	<b>Відношення</b> <i>Наприклад:</i> <i>цілеспрямовано реагувати на ситуацію; враховувати систему цінностей; контролювати емоції та цілеспрямовано їх використовувати</i>	<b>Поведінка</b> <i>Наприклад:</i> <i>вибудовувати лінію поведінки залежно від реальних обставин; виконувати виробничі операції; складати відповідні документи</i>
<b>Вміння</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Пояснювати</li> <li>- Називати</li> <li>- Виявляти</li> <li>- Застосовувати</li> <li>- Аналізувати</li> <li>- Оцінювати і вирішувати проблеми</li> </ul>		

Навчання має допомогти студентам-майбутнім фахівцям діяти надійно і компетентно навіть в екстремальних умовах. Студенти повинні вміти швидко розпізнавати виробничі ситуації, вибудовуючи потім відповідний ланцюг дій, тобто вони повинні індивідуально і компетентно реагувати на типові проблеми відповідно до того, як вони сприйняли ситуацію.

У ході розробки таксономії цілей навчання ми враховували результати дидактичних досліджень інших авторів, серед яких таксономія Блума Б.С. (Bloom'a B.S.): присвоєння знань та їх використання внаслідок розуміння, застосування, аналізу, синтезу, критичної оцінки, таксономія цілей освіти Немірко В. (Niemierko B.) знання, уміння, інтереси, відношення, класифікація Беспалько В.П.: знання-знайомства, знання-копії, знання-уміння, знання-трансформації, таксономія Толлінгерової: відтворення знань, прості та складні розумові операції зі знаннями, повідомлення знань, творче мислення, техніка Магера: результат, умови, норма.

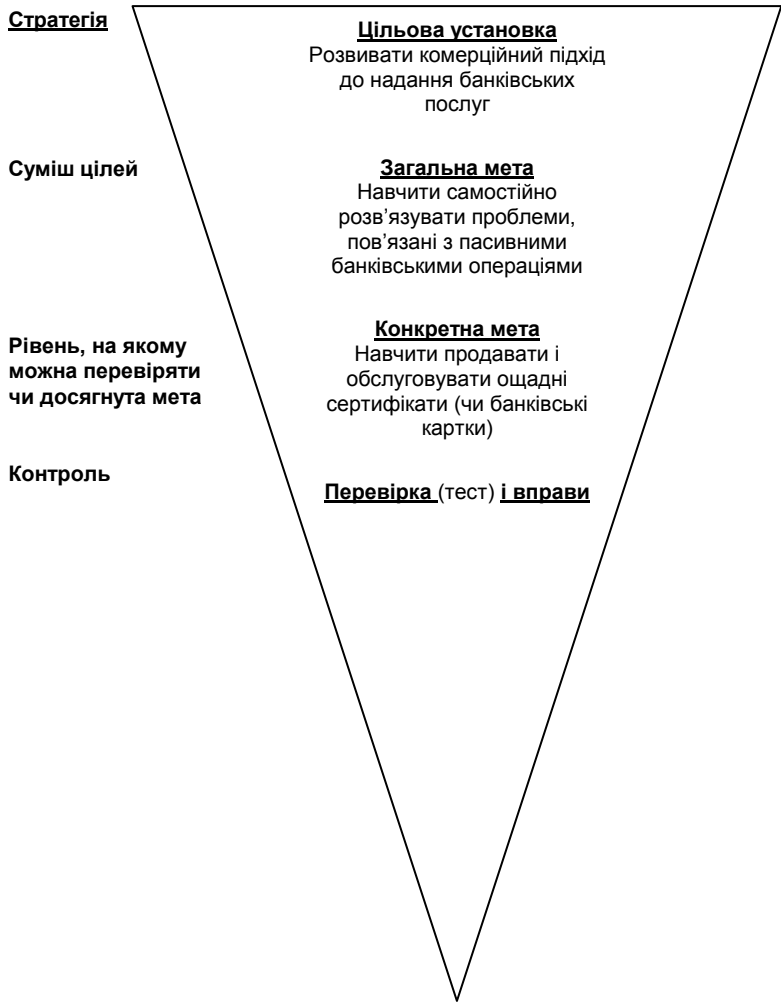


Рис. 1.6. Таксономія цілей навчання банківських працівників

При формулюванні загальних та конкретних цілей навчання предмета «МВЕ» ми дотримувались вимог їх однозначності, що виключає можливість інтерпретації різними способами та дозволяє оцінити адекватність їх досягнення.

Робота, пов'язана з окресленням цілей вивчення предмета, здійснювалась нами у два етапи. На першому етапі визначались загальні цілі навчання з предмета і визначався можливий (бажаний) вплив засвоєного змісту дисципліни на спрямованість особистості студентів. На другому етапі цілі навчання уточнювались у процесі розробки «Моделі засвоєння бази знань»<sup>9</sup>.

**Модель засвоєння бази знань навчальної теми** — це перелік елементів змісту навчання з визначенням рівня засвоєння кожного з них. До елементів бази знань відносять такі:

1. Поняття, терміни, факти, символи, судження.
2. Тенденції, властивості, теорії, критерії, закони.
3. Правила, принципи, норми, методи, процеси, алгоритми, засоби.

Засвоїти знання — це, щонайменше, бути здатним

- а) Відтворювати елементи бази знань.
- б) Застосовувати елементи бази знань для вирішення типових задач предметної галузі.
- в) Використовувати базу знань для здобуття нових знань, для вирішення нових задач в нових умовах, в нестандартних ситуаціях.

Різні можливості щодо здатності до застосування елементів бази знань свідчать про різні рівні засвоєння цих елементів. Наявність рівнів засвоєння та елементів бази знань дає можливість визначати модель засвоєння знань навчального предмета /теми (табл.1.7).

При цьому, рівні засвоєння елементів бази знань відповідають етапам формування умінь та відрізняються психологічною структурою умінь (табл. 1.8).

---

<sup>9</sup> Контроль навчання в забезпеченні якості освіти: Матеріали науково-методичної конференції (1 лютого 1996 р.).— К.: КНЕУ, 1997.— С. 55–58; Методичні вказівки та рекомендації до розділу «Дидактика» випускної (кваліфікаційної) роботи бакалавра / Під. ред. д. п. н. проф. Козакова В.А., — КДЕУ, 1994 – С. 26–31.

Таблиця 1.7

## Модель засвоєння бази знань

Рівні засвоєння елементів бази знань	Мета засвоєння елементів бази знань	Організаційні форми та методи роботи	Форми та методи контролю рівня сформованості умінь
Початковий - понятійний (фактологічний).	Необхідно уміти: назвати, вибрати, виявити, визначити... (терміни, поняття, факти, символи за переліком).	Лекції, пояснення вчителя із використанням пояснювального і ілюстративного методу та проблемного викладу.	Тести I,II рівнів вхідного та підсумкового контролю, опитування.
Репродуктивний.	Давати визначення, доповнити, описати, пояснити, оцінити, порівняти, аргументувати...	Семінари, дискусії, конференції із використанням репродуктивного та частково-пошукового методів, самостійна робота 1-го, 2-го рівнів.	Тести I,II рівнів поточного та підсумкового контролю, обговорення, усні та письмові опитування, доповіді, реферати.
Алгоритмічно-дійовий (умовно-професійний).	Довести, виправити, розрахувати, упорядкувати застосувати, вирішити, організувати, проаналізувати, випробувати, прийняти рішення...	Практичні заняття, семінари, імітаційні ігри, аналіз конкретних ситуацій, самостійна робота 2-го, 3-го рівнів із використанням частково-пошукового та дослідницького методів.	Вправи, задачі, ситуації, дискусії, науково-практичні письмові роботи дослідницького характеру, тести 2-го, 3-го рівнів.
Творчий (професійний).	Запропонувати, класифікувати, змодельувати, реорганізувати, захистити, обґрунтувати, скомбінувати, спланувати...	Дискусії, конференції, семінари, практичні заняття, управлінські ігри, самостійна робота 3-го рівня, аналіз конкретних ситуацій.	Ситуації, задачі, тести 3-го рівня, науково-практичні письмові роботи дослідницького характеру, розробка та публічний захист проектів.

Таблиця 1.8

**Особливості психологічної структури умінь  
на різних рівнях засвоєння знань**

<b>Рівні засвоєння елементів бази знань</b>	<b>Етапи формування умінь</b>	<b>Психологічна структура уміння</b>
Понятійний (фактологічний).	Початкове уміння — уміння відрізняти.	Засвоєння окремих термінів, фактів без зв'язку між ними. Мало усвідомлена мета навчально-пізнавальної діяльності. Пошук способів дій. Спроби аналізу на основі побутових знань і навичок. Виявлення окремих властивостей. Спроби і помилки виконання дій.
Репродуктивний.	Вибіркові окремі уміння — уміння сприймати.	Розуміння суті і призначення основних елементів змісту, усвідомлена мета діяльності. Знання на основі сприйняття, пам'яті. Розуміння властивостей, способів, окремих дій. Формування окремих навичок використання даних знань.
Алгоритмічно — дійовий (умовно-професійний).	Високорозвинені уміння — відтворювати і застосовувати.	Усвідомлення мети. Діяльність на основі мотивації. Знання закономірностей явищ, процесів та зв'язків між ними. Сприйняття із розвитком аналітико-синтетичного мислення. Формування базових навичок. Здатність вирішувати типові задачі в типових умовах.
Творчий (професійний).	Формування майстерності — уміння створювати нове.	Провідними компонентами діяльності є мотив і внутрішня мета. Знання предметів суміжних областей. Надійне творче використання різних умінь. Розвинуті пам'ять, мислення, емоційно-вольова сфера. Здатність вирішувати нетипові задачі у нестандартних умовах.

Послідовність дій для створення моделі засвоєння бази знань з теми може бути такою:

- ⇒ скласти перелік елементів знань з теми;
- ⇒ викреслити ті елементи, які студенти засвоїли на попередніх етапах;
- ⇒ виділити елементи знань, без активного володіння якими важко засвоїти поточну тему;
- ⇒ розподілити за групами елементи бази знань та спрогнозувати необхідний рівень їх засвоєння;
- ⇒ скласти модель засвоєння бази знань теми навчання.

Приклад такої розробки наведено у таблиці 1.9.

Таблиця 1.9

**Модель засвоєння бази знань з теми:  
«Поняття кредиту. Види кредиту»<sup>\*</sup>**

<b>Рівні засвоєння знань</b>	<b>Основні уміння і навички</b>	<b>Форми та методи роботи</b>	<b>Форми та засоби контролю</b>
Понятійний (не усвідомлений)	Студенти вчаться розпізнавати основні поняття; повинні розкрити основні ознаки кредиту; вміти назвати сторони, суб'єкти, об'єкти і види кредиту.	Опитування, лекція, бесіда, міні-лекція, розповідь, демонстрація.	Опитування, тести 1-го рівня, бесіди.
Репродуктивний.	Вміти дати визначення основних понять; порівняти види кредиту; пояснити суть і необхідність кредиту (його виникнення і розвиток).	Семинар, бесіда, самостійна робота, дослідження.	Усне опитування, тестування самостійна робота, бесіди.
Алгоритмічно-дійовий.	Вміти аргументувати, відстояти свою точку зору; проаналізувати рішення елементарних задач; виявити залежність між сумою кредиту, строком кредиту, а також його процентною ставкою.	Дискусія, семінар-дослідження, практична робота, ігрові форми роботи.	Опитування, тести, задачі, вправи, дискусія.
Умовно-професійний.	Вміти вирішувати задачі в нестандартних ситуаціях, аналізувати, визначати закономірності і тенденції розвитку форм кредиту, пояснити види кредитних відносин.	Аналіз ситуації, дискусії на практичні теми.	Дискусії, аналіз ситуації, тести 2-го і 3-го рівнів, проектування.
Творчий.	Пропонувати свої ідеї щодо розвитку видів кредитів, довести їх суть, запропонувати вихід із проблемної ситуації, пов'язаної з кредитуванням.	Проектування, самостійне дослідження, дискусії.	Самостійна робота, проектування, наукове обґрунтування.

<sup>\*</sup> Методична розробка Пинзеник Юлі.

Дослідження, проведені студентами фінансово-економічного факультету КНЕУ при вивченні дисципліни «Методика викладання економічних дисциплін», свідчать, що використання моделі засвоєння бази знань теми, як одного із найважливіших елементів інформаційно-методичного забезпечення процесу навчання, дозволяє вирішити кілька **завдань**:

1. Конкретизувати та стандартизувати вимоги до знань студентів з певного обсягу навчального матеріалу.

2. Усвідомлено вибрати форми, методи, засоби, прийоми навчання відповідно до поставленої мети.

3. Вибрати темп та рівень засвоєння навчального матеріалу з урахуванням індивідуальних особливостей тих, хто вчиться.

4. Відповідно обирати форми і методи контролю успішності навчання на різних рівнях засвоєння знань.

5. Розвивати індивідуальні та індивідуально-групові форми навчання за прогресивними навчальними технологіями: стратегії ефективного навчання, модульно-рейтингової системи, адаптивної системи навчання, що дозволяє виявити найобдарованіших студентів, стимулювати роботу самостійно.

6. Посилити взаємоконтроль та самоконтроль.

7. Надати можливість студентові самостійно скласти індивідуальний план навчання на основі запропонованого модуля.

8. Підвищити об'єктивність та аргументованість контролю в цілому та окремих його елементів (перевірки, оцінювання, обліку).

#### **Модель засвоєння знань може використовуватися:**

- ⇒ для уточнення цілей навчання з теми;
- ⇒ для визначення форм і методів навчання з теми з урахуванням соціально-психологічних особливостей групи навчання та забезпечення необхідних рівнів засвоєння елементів бази знань;
- ⇒ для розробки дидактичних матеріалів викладання теми;
- ⇒ для розробки завдань тестового контролю засвоєння матеріалу теми.

Підсумовуючи, зазначимо, що використання комплексного підходу до цілей навчання забезпечує успішне рішення проблем цілепокладання в діяльності учіння студентів з навчального предмета і враховує такі **вимоги**:



- ⇒ *рівень усвідомлення цілей навчання студентами;*
- ⇒ *визначеність якісних і кількісних параметрів мети (перелік умінь та необхідних для них знань, навичок у професійній діяльності);*
- ⇒ *ієрархічність, підпорядкованість цілей;*
- ⇒ *розподіл цілей за масштабом їх значення та часом навчання;*
- ⇒ *вимірюваність досягнення мети (можливість оцінки результативності та ефективності навчальної діяльності);*
- ⇒ *наявність мети – образу (набуття соціального досвіду за період навчання);*
- ⇒ *наявність мети – задачі, оскільки студенти просуються до мети тільки через вирішення системи проміжних задач;*
- ⇒ *наявність системи типових задач зі спеціальності, що визначає модель спеціаліста та адекватні їй уміння;*
- ⇒ *наявність організаційної системи рішення типових задач з дисципліни, при якій студенти можуть реалізувати самостійні дії пов'язані з плануванням і створенням умов реалізації навчальної діяльності;*
- ⇒ *наявність атмосфери співробітництва викладача та студента.*

### **Методичні рекомендації щодо використання моделі засвоєння бази знань у процесі навчання**

1. Перед початком вивчення навчального предмета ознайомте ваших слухачів (студентів) із системою навчання, за якою ви будете працювати, поясніть її особливості, обґрунтуйте доцільність її використання.
2. Розподіліть тему навчального предмета на окремі логічно завершені блоки (модулі).
3. Виділіть елементи бази знань: основні поняття, теоретичні знання, практичні навички з кожного блоку.
4. Конкретизуйте та стандартизуйте вимоги до знань ваших слухачів. Сформулюйте вимоги до вмінь, використовуючи діяльнісний підхід.
5. Визначте перелік завдань, що їх повинні виконати ваші слухачі згідно з кожним рівнем засвоєння знань. Окресліть вимоги практичної спрямованості та професійної орієнтації завдань для самостійної роботи.
6. Повідомте вашим слухачам про форми та періодичність контролю, що ви їх будете здійснювати у процесі навчання.
7. Систематично нагадуйте вашим слухачам особливості системи, за якою ви працюєте.
8. Після вивчення теми проаналізуйте роботу ваших слухачів, рівень виконання контрольних завдань (по можливості, краще це зробити індивідуально), вкажіть на якість роботи, підведіть підсумки.

## Розділ II. Соціально - психологічні аспекти підготовки конкурентоспроможних фахівців в економічній освіті

### 2.1. ОРГАНІЗАЦІЯ ЕФЕКТИВНОЇ ВЗАЄМОДІЇ У НАВЧАЛЬНОМУ ПРОЦЕСІ

*Усі організації - це узгоджено діючі системи. Вони являють собою комплекс фізичних, біологічних, особистісних і соціальних компонентів, які знаходяться в заданих систематичних відносинах на основі взаємодії двох і більше людей для досягнення принаймні однієї певної мети.*

*Честер Барнард*

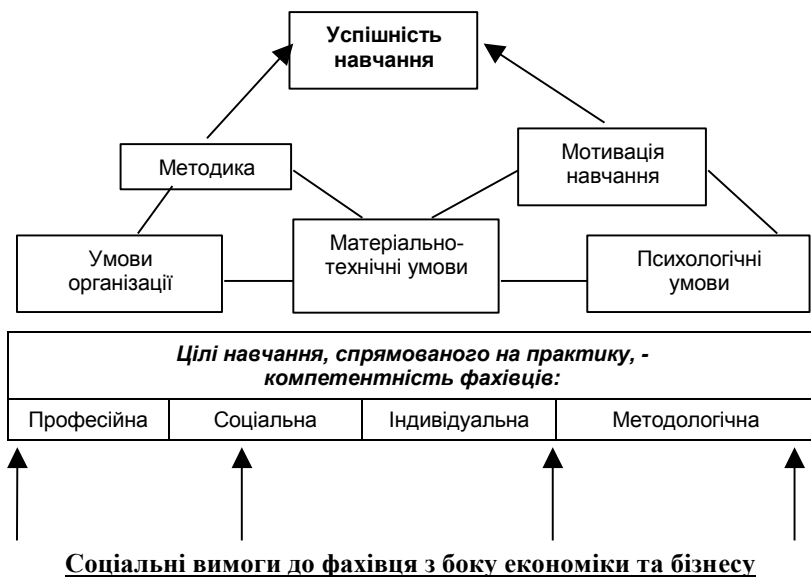


Рис. 2.1. Сукупність умов, які визначають успішність навчання.

**Успішність навчання визначають такі основні фактори:** здібності й задатки студентів, їх мотивація та стимули відносно цілей навчання, техніка і методика навчання і роботи. (Рис.2.1) Найважливішу роль при цьому відіграють ті фактори, що

пов'язані із соціально-психологічними умовами взаємодії суб'єктів.

Унікальна роль педагогічної діяльності у суспільному виробництві полягає у формуванні світогляду тих, хто навчається, масової самосвідомості та підготовки до життя цілих поколінь громадян країни. Для цього викладач використовує найрізноманітніші засоби і методи впливу. У кожному разі їх основою є обмін інформацією. Подібні функції притаманні також засобам масової інформації, роль яких у суспільстві всебічно аналізується і обговорюється. Діяльність викладача у цьому плані висвітлюється недостатньо.

Отже, зупинимось на окремих аспектах педагогічної взаємодії – спілкування. Спілкування (комунікація) – складний і динамічний процес обміну інформацією між двома чи більшою кількістю людей. (Рис.2.2)

Головним завданням спілкування є передача інформації таким чином, щоб адресат отримав її, сприйняв належним чином, зрозумів сказане і відповідно відреагував. Ефективний комунікативний процес сприяє досягненню цілей організації, самопроявам, самореалізації та саморозвитку учасників, становленню хороших стосунків і вирішенню проблем. І навпаки, нерационально організований процес спілкування є причиною порушення зв'язків і корпоративних цінностей, виникнення суперечностей і конфліктів. Тому, враховуючи завдання педагога – ефективно передавати інформацію, ми маємо розуміти механізми комунікативного процесу.

### ***2.1.1. Психологічні умови навчання: педагогічна взаємодія***

Будь-які види взаємовідносин у процесі навчальної діяльності є складовими педагогічної взаємодії – спілкування.

**Спілкування** – це процес, за допомогою якого індивідууми здійснюють обмін інформацією, використовуючи системи символів, знаків або поведінки. (Рис.2.2.)

Спілкування є способом організації та оптимізації кожного виду предметної діяльності. Його основною метою є продуктивне співробітництво.

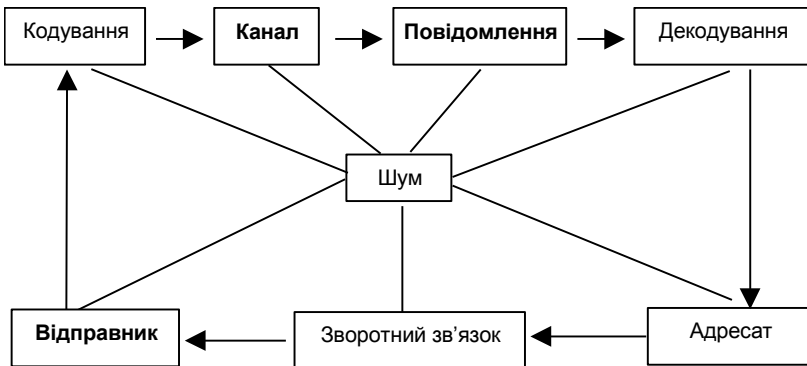


Рис. 2.2. Модель процесу спілкування. (За Ф.Котлером)

### **Елементи процесу спілкування**

- **Відправник** - особа, що ініціює повідомлення.
- **Кодування** - процес перетворення ідей повідомлення у сигнали для передачі відповідним каналом зв'язку.
- **Канал** - засіб передачі інформації.
- **Повідомлення** - інформація, закодована за допомогою символів.
- **Декодування** - процес перетворення прийнятих сигналів у зрозумілу для адресата форму, надання символам відповідного змісту.
- **Адресат** - особа, якій призначена інформація і яка інтерпретує її.
- **Зворотний зв'язок** - реакція адресата на отримане повідомлення.
- **Шум** - викривлення змісту переданої інформації, перешкоди.

**Педагогічне спілкування** – провідний вид діяльності педагога, що є невід'ємною складовою будь-якої іншої його діяльності.<sup>10</sup> Основними напрямками педагогічного спілкування є:

- пізнання викладачем студентів у системі взаємодії з ними;
- організація безпосереднього впливу на студента (регуляції його поведінки, реалізація вербальних і невербальних форм взаємодії, ціннісний аспект впливу);

<sup>10</sup> Савенкова Л.О. Педагогічне спілкування : Монографія. - К. :КНЕУ, 1997 р.

- управління власною поведінкою (саморегуляція у спілкуванні);
- організація процесу взаємостосунків;
- обмін предметною інформацією.

**У розвитку системи педагогічного спілкування виділяють такі найважливіші рівні:**

- **емоційний контакт (рівень стосунків)**– досягнення спільних емоційних позицій та емоційних переживань партнерів стосовно змісту, мети, способів спілкування і відносно один одного;

- **пізнавальний (рівень змісту)**– досягнення спільності намірів, планів, практичних дій, спільних поглядів на розуміння явищ природи, суспільства й психічної діяльності, які становлять предметний зміст процесу спілкування.

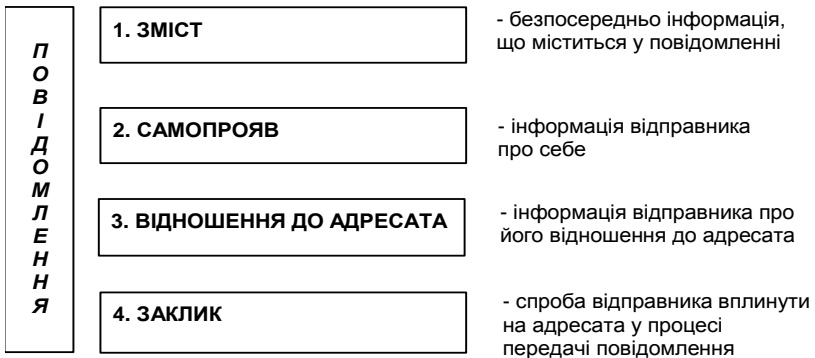


Рис. 2.3. Склад повідомлення<sup>11</sup>

### **2.1.2. Фактори ефективності спілкування**

Для розуміння причин, які порушують ефективність спілкування, розглянемо найбільш поширені у масовому розумінні помилкові положення (міфи) про цей процес. (За І. Калинич<sup>12</sup>).

<sup>11</sup> Козаков В.А., Лісун Н.Р., Ковальчук Г.О. та ін. Сучасні тренінгові методи. Проект за програмою ТАСІS... - К.,1996.- 460 с.

<sup>12</sup> І.Калинич, Спілкування в організації: Посібник. – Ужгород: Мистецька лінія, 1999. – С.12-13.

I. Слова містять значення. – Насправді значення містяться у свідомості, уявленнях людей. Кожен з нас надає словам власного розуміння, що є наслідком впливу цілого ряду факторів: досвіду, освіти тощо.

II. Комунікація й інформація – синоніми. – Спілкування є не лише процесом передачі інформації. За його допомогою ми маємо досягти певного когнітивного чи емоційного впливу, спонукати людину до певних дій. Важливою складовою комунікації є також зворотний зв'язок, який показує нам рівень досягнення мети.

III. Комунікація відбувається спонтанно. – Для успішної комунікації необхідна ретельна підготовка, здатність витратити час і зусилля для досягнення взаєморозуміння. Не останнє місце у цьому процесі мають відповідні засоби передачі інформації.

IV. Щоб добре спілкуватися, потрібно добре говорити. – Ефективне спілкування можливе лише в умовах відчуття спільності, можливості обміну думками. Для цього потрібно вміти не тільки посилати інформацію, а й вміти її отримувати – слухати. Слухання є одним з найважливіших і найскладніших комунікативних умінь. Воно забезпечує розуміння сказаного й допомагає встановити добрі стосунки.

Існує цілий ряд факторів, які впливають на комунікативний процес – взаємини; різниця у статусі, досвіді та освіті, почуттях, емоціях, поглядах; спільні цілі; системи поширення інформації тощо.

### ***Системи поширення інформації***

Виділяють кілька основних систем, за якими інформація розповсюджується, інтерпретується і досягає адресата: низхідна, висхідна і горизонтальна (неформальна). **Низхідна** комунікація: застосовується для того, щоб віддати накази, директиви, визначити цілі й завдання. Вона є найуживанішим каналом у менеджменті взагалі та в педагогічній діяльності зокрема. Її суттєвими недоліками є обмеженість зворотного зв'язку, відсутність мотиваційного компонента, спотворення інформації або маніпулювання нею, емоційна відчуженість спілкування.

**Висхідна** комунікація включає передачу інформації знизу вверху (від студентів до викладача) і зворотний зв'язок. Вона дає можливість донести до керівництва думку багатьох учасників комунікативного процесу. Адже у кожній організації можуть бути питання, які вирішуються лише спільними зусиллями керівників і підлеглих. Стосовно навчального процесу, зазначимо, що в

сучасних студентських групах багаторазово зростає роль кожного окремого студента у досягненні відповідної ефективності навчання. Оскільки в умовах інформаційного перевантаження кожен з них прагне зі своєї позиції контролювати процес навчання, фільтрує отримані повідомлення і є учасником неформальної комунікації, про яку йтиметься далі. Тому вивчення думок і ставлень усіх учасників навчальної групи дозволяє вчасно реагувати на потреби внутрішнього середовища.

**Горизонтальна комунікація**, яка займає усе більше місце у комунікативному процесі, - неформальне спілкування („grapevine” – виноградна лоза).<sup>13</sup> Деякі дослідження показали, що кожні п'ять із шести повідомлень ідуть неформальними каналами. Цей канал має як позитивні, так і негативні риси. Він дає змогу зрозуміти, що відбувається всередині групи, є своєрідним клапаном для виходу емоцій. Неформальна комунікація є вмотивованою і характеризується більшою швидкістю і силою впливу. У той же час, для неї властиве розповсюдження чуток, безвідповідальність і безконтрольність інформації.

### **2.1.3. Види комунікації**

Розрізняють такі складові комунікативного процесу: вербальна, невербальна й опосередкована комунікація.

#### ***Вербальна комунікація***

У **вербальній комунікації** основним засобом спілкування є слово – усне або письмове. Усне спілкування займає більшу частину діяльності викладача. Кожен з нас спілкується з колегами і керівниками, учнями і батьками, студентами і підприємцями. Мовлення часто є фактором самоствердження, авторитету і розвитку власної справи. Тому вербальна комунікація потребує ретельної підготовки і організації.

У **ході підготовки усного виступу** (презентації) можна виділити такі складові:

I етап - Визначення теми і мети промови.

II етап - Аналіз психолого-педагогічних особливостей аудиторії.

III етап - Підбір та організація матеріалів.

IV етап - Моделювання процесу промови і тренування виступу.

---

<sup>13</sup> Там же. – С. 20-22.

Так, наприклад, **на I етапі** визначення теми і мети викладач аналізує зовнішні фактори, що зумовлюють необхідність виступу, та узгоджує їх із власним досвідом чи досвідом слухачів – це значно підвищує ефективність презентації. Окреслити мету – означає відповісти на запитання „Яка головна ідея теми, який результат має бути наслідком виступу?”. **На II етапі** викладач має визначити для себе найважливіші вікові, психофізіологічні та професійні характеристики аудиторії, а також особливості групи навчання (кількість, мікроклімат тощо) і обладнання приміщення. Підбір матеріалів **на III етапі** підготовки має реалізувати трьохкомпонентну структуру презентації: інтерес (розвага) - інформація (основний зміст) – вплив (переконання). Для цього ми використовуємо основні теоретичні положення, приклади з практики підприємств, цитати засобів масової інформації, зіставлення тощо. На цьому етапі необхідно визначити і той мінімум виступу, який має бути обов'язково реалізований, і максимум, який ми можемо викласти за найсприятливіших умов. Організація матеріалів означає також їх логічне впорядкування, чергування теоретичних і практичних компонентів з урахуванням їх відмінностей у впливі на увагу слухачів та можливостей використання різних засобів. Більш детально про організацію та моделювання виступу йтиметься далі.

### ***Невербальна комунікація***

**Невербальна комунікація** є ще однією складовою процесу спілкування. Вона означає передачу інформації іншими способами, крім слів. До таких способів відносяться жести, міміка, дотик, дотримання дистанції, інтонації, манери, зоровий контакт зі співрозмовником тощо. Про значення невербальної комунікації свідчать результати багатьох досліджень: у процесі спілкування всього 7% інформації передається через слова, інші 93 % - за допомогою невербальних каналів. Дослідники вважають, що засоби невербальної комунікації точніше і швидше передають інформацію, здатні сильніше впливати на почуття і викликати відповідні емоції. Якщо ж з якихось причин слова і невербальні сигнали суперечать один одному, люди схильні більше вірити останнім. Кожен наш невербальний сигнал виявляє особливості нашого виховання, характеру і життєвого досвіду. Якщо своє мовлення ми здатні ретельно готувати, підбираючи відповідні слова, то „мову тіла” контролювати повністю надзвичайно важко (але можливо у результаті тривалих цілеспрямованих тренувань). Тому викладачу важливо вміти



розпізнавати невербальні сигнали слухачів і відповідно особисто досконало володіти навичками невербальної комунікації.

**„Мова тіла”** – канал, який передає інформацію через пози, жести, зовнішність, вираз обличчя тощо. Вважається, що за допомогою названого каналу ми отримуємо інформацію, яка висвітлює статус, ставлення, емоційний стан, зацікавленість та пошук схвалення, пошук відповідної реакції співрозмовника, достовірність подій тощо.

**Статус** – найчастіше про нього сигналізують осанка, високо/низько піднята/опущена голова, плечі. Підсвідомо ми сприймаємо людину, яка стоїть, як вищу за статусом.

**Емоційний стан** – виявляється через швидкість рухів, активну/пасивну жестикуляцію, піднесення брів, широко розкриті очі (зіниці).

**Достовірність** (правдивість) інформації, переконаність мовця у тому, що він говорить, виявляється через цілий ряд сигналів у т.ч. відкритість пози, широкі жести, потирання рук тощо. І навпаки, про невпевненість „говорять” доторкання до волосся, хриплість голосу, потирання вуха, носа, вживання слів - „паразитів”, т.ін.

**Ставлення** до співрозмовника проявляється через позу – оберненість до опонента, зоровий контакт, відкриті пози, рівноважений темп мовлення, „позитивна” лексика, „теплі” тони голосу тощо.

**Пошук відповідної реакції:** схвалення – погляд „знизу”, улеслива посмішка, надмірне кивання головою, „піддакування”; протиставлення – погляд „звисока”, з-під брів, лексика переповнена запереченнями, плечі в готовності до нападу тощо.

**Створення відповідного емоційного стану** (позитивного чи негативного) є також неодмінною складовою навчального процесу. Відповідний емоційний фон є мотиваційним компонентом і способом активізації вивчення предмета. Яким повинно бути емоційне забарвлення спілкування у ході навчання – позитивним чи негативним – однозначної відповіді немає. Негативні емоції частіше виступають бар’єром у ході вивчення економіки. Це яскраво виявляється у багатьох ситуаціях (особливо у загальноосвітніх навчальних закладах), коли вчитель створює перенапруженість, нагнітання страху, загрози, і, відповідно, зміст предмета сприймається як надміру складний, незрозумілий, перевантажений, нецікавий, а сам предмет – як

одна велика проблема. Учень приходиться до висновку: „Це не для мене!”.

Протилежна ситуація, коли вчитель прагне до захоплення, підтримки постійного інтересу через надмірне використання ігрових методів і прийомів, через цілеспрямоване маніпулювання увагою, сприйняттям, створює враження, що вивчення предмета це - постійна розвага, шоу. У цьому разі також засвоєння змісту дисципліни є досить проблематичним, а використання традиційних методів навчання втрачає ефективність.

Звичайно, кожен викладач по-своєму підходить до розв'язання цього питання. Зауважимо, що емоційне забарвлення є надзвичайно важливим компонентом невербальної комунікації, а надмірні емоції у кожному разі перешкоджають засвоєнню змісту теми. До основних інструментів цієї системи віднесемо такі: паралінгвістичні характеристики голосу (високий/низький, темп швидкий/середній/уповільнений), дистанція, фізичні бар'єри, жести, лексика (позитивна/негативна, ствердження/заперечення, погрози/схвалення), заохочення, відбір змісту інформації тощо.

Не вдаючись до детального аналізу різних каналів невербальної комунікації<sup>14</sup>, зазначимо, що західна культура надає також надзвичайно важливого значення образу сучасної ділової людини. Невідповідність зовнішності (недоглянутість, неохайність, зайва вага т.ін.) вважаються навіть більшим злом, ніж порушення соціальних норм, хвороба чи фізична вада.<sup>15</sup> Для викладача зовнішній вигляд є одним з інструментів впливу і переконання в аудиторії. Тому пам'ятаймо, що кожного разу йдучи до студентів, ми ніби виходимо на подіум, де кожна деталь нашої зовнішності підлягає аналізу та оцінюванню.

Характеризуючи коротко коди і сигнали невербальної комунікації (це є предметом окремих публікацій), підкреслимо, що викладач має особливо зважено використовувати деякі з них:

- т.зв. „закриті пози” – замкнені, схрещені руки, ноги – символізують відстороненість, бар'єр, закритість у спілкуванні;
- погляд з-під брів, понад окулярами – критичність, скептицизм, проникливість, готовність до нападок;

---

<sup>14</sup> Аллан Пиз. Язык телодвижений. – М., 1993.

<sup>15</sup> І.Калинич. Спілкування в організації : Посібник. – Ужгород : Мистецька лінія, 1999. – С. 52.

- уникнення зорового контакту – нещирість, неправдивість поданої інформації, уникнення спілкування;
- погляд понад співрозмовника – зверхність, перебільшення, гіперболізація інформації;
- надмірна жестикуляція руками, пальцями – гарячковість, нетерплячість, швидке переключення уваги.

### **Проксеміка**

Одним з підвидів невербальної комунікації є використання простору у ході спілкування. Теоретики проксеміки – науки про механізми цього процесу, вважають, що у життєдіяльності людини її оточує деякий простір, необхідний для її безпеки, та виділяють його інтимну, особисту, соціальну і публічну складові.<sup>16</sup> Інтимна й особиста зони – від дотику до відстані простягнутої руки, призначені для близьких людей і становлять певний „захисний шар”. Його порушення викликає дискомфорт, напруження і навіть агресивність співрозмовника. Спілкування в особистій зоні дозволяє використати такий важливий компонент впливу як зоровий контакт, необхідний для взаємної довіри. У соціальній зоні (1-3,5 м) відбуваються контакти зі сторонніми людьми, з мінімальним втручанням емоцій, але з можливістю обговорення спільних питань. На відстані публічної зони ми спілкуємося з великою кількістю людей. Потік інформації у цьому випадку, як правило, односторонній, зворотний зв'язок базується на невербальних сигналах.

Зазначимо, що викладач може цілеспрямовано використовувати простір для підвищення ефективності навчання і, в той же час, уникати просторових бар'єрів спілкування. Так, наприклад, знаходження поміж парт у ході пояснення, обговорення створює ефект соціальної довіри, близькості („ми разом”), привертає і зосереджує увагу. Однак, у групі дорослих „учнів” це може підсвідомо сприйматися як небажане втручання. Спирання викладача на парту, стілець символізує домінування, деяку авторитарність – дорослі „учні” це також сприймають негативно; для молодших – це додаткове наголошування: хто керує процесом. Спілкування через фізичний бар'єр (кафедра, стіл викладача) створює ефект віддаленості, відчуженості. Фізична віддаленість на відстань публічної дистанції одночасно

---

<sup>16</sup> Калинич І. Спілкування в організації : Посібник. – Ужгород : Мистецька лінія, 1999. – С.77.; Ладыгин А. Методы эффективной продажи и управления сбытом. – К. : Международный центр приватизации, инвестиций и менеджмента, 1997. – С.25.

означає і комунікативну віддаленість. Навіть відсутність викладача в аудиторії несе інформацію і викликає цілий ряд припущень.

**Використання часу** у процесі спілкування також є багатозначним інформаційним каналом. Найчастіше ми маємо справу з випадками запізнення/пунктуальності та раціонального/нераціонального розподілу часу.

**Запізнення** (особливо, якщо вони є правилом у спілкуванні) сигналізують про незаінтересованість, про те, що у опонента є важливіші справи, ніж взаємодія з конкретним співрозмовником. У багатьох випадках такі прояви властиві для викладачів, які одночасно займають адміністративні посади. Часто це вияв неповаги/зневаги, зверхності, егоїзму, самовпевненості (мовляв, „почекають”). Причинами запізньень можуть бути також неготовність до спілкування, уникнення, страх тощо.

**Нераціональний розподіл часу** на занятті створює стан метушливості, некерованої напруженості. Часто так трапляється у випадках інформаційного перевантаження, коли викладач планує для розгляду надто велику кількість питань (5-6). При цьому перші три розкриваються в уповільненому темпі, інші – похалпцем, або пропонуються для самостійного вивчення. Зазначимо, що побіжно пояснені питання студенти сприймають як неважливі і, як правило, не вивчають їх. Іноді нераціональний розподіл часу є свідченням неорганізованості самої людини, її завантаженості або деяких екстремальних умов. Викладач (керівник), який є надзвичайно завантаженим і його неможливо „спіймати” для розмови, невербально показує, що він не цікавиться співрозмовником.<sup>17</sup>

### ***Паралінгвістика („парамова”)***

Ця частина процесу спілкування включає інші, крім слів характеристики мовлення: висота голосу, вокальні якості, швидкість (темп), плавність, мелодійність тощо. Оскільки для викладача важливо викликати переконаність до поданої інформації, зазначимо деякі засоби паралінгвістичного впливу:

- низький грудний голос, розмірене мовлення, позитивна лексика, стверджувальні інтонації викликають більше довіри;
- високий голос, швидке мовлення сприймаються як агресивні (більш експресивні);

---

<sup>17</sup> Там же, - С. 49.

- запитальні інтонації у ході пояснення (у романо-германській лінгвістиці мовний зворот „чи не так?“) сприяють активізації інтересу; а запитання до промовця часто сприймаються як заперечення, звинувачення;
- покашлювання, нерівномірний тон (голос „зривається“) видає невпевненість, неготовність до спілкування.

Додамо, що паралінгвістичні характеристики можна і необхідно тренувати, вивчати зразки мовлення популярних дикторів, театральних акторів, проповідників, декламувати вголос, виконувати відповідні вправи тощо.

### ***Опосередкована комунікація***

У сучасних умовах збільшення обсягів інформації а також необхідності роботи з великою кількістю слухачів у навчальному процесі значно зростає частка опосередкованої комунікації. Вона здійснюється за допомогою найрізноманітніших засобів, друкованих видань, телебачення, інших мультимедійних (багатоканальних) систем, які одночасно використовують звук, зображення, колір, рух, друковані тексти для передачі інформації. Особливістю опосередкованої комунікації є відносна віддаленість співрозмовника, відсутність особистого контакту.

Сила впливу мультимедійних систем надзвичайно велика. Існують значні можливості для маніпулювання сприйняттям, при цьому адресат обмежений у способах реагування, що здійснюється у заданому режимі, стає пасивним учасником процесу, пов'язує отриману інформацію з розвагою. Дослідники сперечаються про можливі ефекти опосередкованої комунікації у навчальному процесі: створення ідеальних умов для роботи і саморозвитку чи відчуженість, обмеження соціальних контактів з відповідними психофізіологічними наслідками. На нашу думку, міжособистісна взаємодія є невід'ємною складовою економічної освіти, оскільки вона передбачає формування навичок адекватного реагування в економічному середовищі, у повсякденному житті.

На користь міжособистісного спілкування свідчить і той факт, що кожен з нас завжди є учасником трансцендентальної комунікації. Подумки ми постійно спілкуємося з іншими людьми, аналізуємо взаємодію чи готуємось до неї. Дуже рідко об'єктом такої трансцендентальної комунікації є засоби передачі інформації. Крім того, найважливішим фактором впливу у навчальному процесі є особистість самого викладача, а мультимедійні системи мають бути доповнюючими до неї. Частка опосередкованої комунікації у навчальному процесі є одною з

визначальних ознак інноваційних технологій навчання в економічній освіті. Деякі характеристики використання особистісної та опосередкованої комунікації подані в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

**Порівняльна характеристика особистісної та опосередкованої комунікації у навчальному процесі**

<b>Особистісна комунікація</b>	<b>Опосередкована комунікація (друковані засоби, телебачення, мультимедійні системи)</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Потребує кращого володіння комунікативними навичками.</li> <li>- Особистість промовця підлягає багатофакторному аналізу.</li> <li>- Є можливість адаптації, зміни напрямку розмови.</li> <li>- Вимагає спонтанних реакцій.</li> <li>- Має здатність емоційного впливу.</li> <li>- Забезпечує отримання миттєвого зворотного зв'язку.</li> <li>- Основна інформація може бути відповідно прокоментована.</li> <li>- Обмежена кількість учасників спілкування та обсяги інформації.</li> <li>- Активний соціальний контакт.</li> <li>- Потребує значної кількості часу.</li> <li>- Можливий вплив зовнішніх факторів на процес спілкування.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Вимагає ретельної докомунікативної підготовки.</li> <li>- Дає змогу передати великий обсяг інформації.</li> <li>- Дозволяє одночасно використати різні засоби впливу.</li> <li>- Через одночасне використання різних каналів сприйняття є можливість маніпулювання масовою свідомістю.</li> <li>- Відсутній особистий контакт.</li> <li>- Віддалений зворотний зв'язок.</li> <li>- Обмеженість реакцій адресата.</li> <li>- Використання віддалених у часі й просторі джерел інформації.</li> <li>- Можливість працювати з інформацією у зручний час, детально вивчати або опускати складні чи несуттєві питання, повертатись до прочитаного, збереження записів.</li> <li>- Дозволяє довільно обирати темп навчання та його інтенсивність.</li> <li>- Текст може бути складно написаний і важко сприйматися. Може бути спотворення інформації.</li> <li>- Відсутність соціальних контактів. Ефект „віртуального життя”. Інертність сприйняття.</li> <li>- Обмеженість наявністю технічних засобів та навичками їх використання. Залежність якості спілкування від якості технічних засобів зв'язку.</li> <li>- Можливий вплив статусу на адресата.</li> </ul>

**2.1.4. Бар'єри у спілкуванні**

Наголошуючи на величезному значенні комунікації у навчальному процесі, зазначимо, що існує значна кількість

бар'єрів, які перешкоджають її ефективності. Бар'єри спілкування можуть бути пов'язані з усіма елементами комунікативного процесу (рис.2.2), кожен з них відіграє свою роль у викривленні змісту повідомлення. До таких перешкод відносять ті, що мають семантичний і невербальний характер, неадекватність або відсутність зворотного зв'язку, неоднозначність самого повідомлення, відсутність спеціальних навичок: уміння логічно викладати свої думки, слухати, контролювати емоції тощо.<sup>18</sup>

Сприйняття є складним процесом спостереження, відбору й організації отримуваних людиною стимулів та інтерпретації інформації. (За І.Калинич, 1999)<sup>19</sup> При цьому кожен з нас відбирає фрагменти інформації і класифікує їх таким чином, щоб зіставляти зі своїм життєвим досвідом. Отже, уявлення про реальність є свого роду мозаїкою, складеною із фрагментів-вражень кожної людини. Відмінності у сприйнятті зумовлені фізіологічними, психологічними, індивідуальними і соціальними особливостями учасників спілкування.

Серед найважливіших факторів, що впливають на спілкування виділяють такі:

- **Фізіологічні** (вік, стать, зріст, здоров'я, життєві ритми тощо)
- **Психологічні** (самооцінка, проєкції, селекція)
- **Індивідуальні** (знання, досвід, уявлення, очікування)
- **Соціальні** (мова, культура, положення, походження)

Розглянемо приклади впливу деяких факторів на викривлення інформації в процесі спілкування:

**Самооцінка.** Сприйняття і оцінка іншої людини залежить від нашого сприйняття самих себе. Якщо викладач невпевнено відчуває себе на своєму місці, то будь-які критичні питання до нього він буде сприймати як погрозу, а намагання самостійного вирішення питань він буде розцінювати як замах на його авторитет.

**Проєкції.** Добре відомо, що люди часто звинувачують інших у недоліках, які більшою мірою притаманні їм самим, однак не усвідомлюються як такі. Недоліки в іншій людині висвітлюються начебто променем проєктора і піддаються різкій критиці, що часто призводить до конфліктів.

---

<sup>18</sup> Козаков В.А., Лісун Н.Р., Ковальчук Г.О. та ін. Сучасні тренінгові методи. Проект за програмою TACIS... - К.,1996. - С.14-16.

<sup>19</sup> Калинич І. Спілкування в організації : Посібник. – Ужгород : Мистецька лінія, 1999. – С.68.

**Теорія особистості.** Практично кожен з нас має свою теорію особистості, що підтверджується його власним життєвим досвідом. Але скільки людей, стільки й думок. Якщо одні вважають, що люди за своєю природою ліниві і уникають відповідальності, то інші стверджують, що люди навпаки мають потяг до відповідальності, а бажання працювати так само природне і притаманне людині, як і бажання відпочивати. Наявні теорії часто сприяють прояву феномену так званих "самосправджуваних передбачень", коли людина починає поводити себе у відповідності з оцінкою, яку їй дали.

**Стереотипи.** Для нашої орієнтації в житті ми маємо користуватися певними категоріями, які дозволяють систематизувати наші знання про людей, що нас оточують. Але тут криється і ризик того, що людина, з якою ми на даний час спілкуємося, сприймається нами, як "типовий" представник певної категорії, в той час як він може значно відрізнятись від уявленого нами шаблону.

**Ефект приписування.** Сутність цього ефекту полягає у тому, що людині помилково приписують неіснуючі у неї якості на підставі однієї або декількох рис, які найбільш виразно мали прояв під час знайомства. Так, боса людина з довгим волоссям може сприйматися як "хіппі", а талановитий промовець вважатися добрим творцем.

Зазначимо, що у процесі взаємодії людина ніколи не володіє повною інформацією про інших, тому мимоволі повинна орієнтуватися на власну суб'єктивну думку про них. Часто поведінку співрозмовника ми схильні пояснювати, приписуючи свої уявлення про події. Такі пояснення, що їх людина використовує для інтерпретації вчинків інших шляхом приписування почуттів, думок, намірів, називають каузальною атрибуцією – причинною інтерпретацією. Помилкова інтерпретація викладачем поведінки, дій, вчинків студентів може суттєво перешкоджати у процесі взаємодії. При цьому помічено, що зі збільшенням досвіду педагогічної діяльності способи пояснення поведінки інших стають більш консервативними, негнучкими, що ускладнює розуміння соціальних змін у навчальних групах.<sup>20</sup>

---

<sup>20</sup> Там же. - С.25-26.



Дослідники<sup>21</sup> виділяють також цілий ряд семантичних бар'єрів, які ускладнюють комунікативні процеси у навчанні:

**Синдром Всезнання**, коли люди вважають, що вони знають все про якийсь предмет. Цей бар'єр виникає через абстрагування і генералізації (узагальненні) інформації. Ми відбираємо для використання лише те, що вважаємо найголовнішим. Слова і символи при цьому є свого роду вказівками і етикетками до розуміння значення. Символи, як географічні карти, представляють певну територію, але самі не є територією.<sup>22</sup>

**Синдром „закритого мислення”**, характеризує людину, яка не лише знає все, а й не хоче бачити і чути нового або іншого. Такі люди перекручують повідомлення і відкидають нові підходи до своєї роботи.

**Обхід інформації** є прагненням співрозмовників обійти, не зрозуміти значення слів один одного. Це свого роду приховане уникнення спілкування. При цьому не зважають на те, що слова мають різні значення і контекст їхнього вживання.

**Тенденція оцінювання**, прагнення до осуду, упередження є чи не найбільшими перешкодами у спілкуванні. Ці бар'єри пов'язані з самооцінкою людини та „синдромом всезнання” і виявляються у нав'язуванні власних цінностей, симпатій і антипатій, намаганням бути „найвищою інстанцією”.

**Поляризація**, як мислення у стилі „або-або”, що здійснює оцінку людей і подій у чорно-білому вимірі.

**Застиглі оцінки** особи, об'єкта чи події. Вони трапляються, коли людина не бажає усвідомлювати процеси змін, якщо вони їй не вигідні.

**Передчасні судження** – квапливі, поспішні й неконтрольовані реакції на обставини чи події. Вони супроводжуються певним афективним станом і провокують відповідний зворотний зв'язок.

**Контекстні бар'єри**, притаманні певним умовам і ситуаціям спілкування. Іноді люди схильні пов'язувати зміст приватних і ділових розмов, спілкування на вечірці і серйозні переговори, очікування приємної зустрічі й продовження партнерських стосунків. Коли почуте під час приватних прийомів неправильно інтерпретується як життєво важливі повідомлення, то припинення

---

<sup>21</sup> Калинич І. Спілкування в організації: Посібник. – Ужгород: Мистецька лінія, 1999. – С.68.

<sup>22</sup> Phillip V.Lewis. Organizational Communication. The Essence of Effective Management. 1987. John Wiley & Sons. New York-Chichester-Brisbane-Toronto-Singapore, p.120.

подальшої взаємодії сприймається як образа і викликає навіть вороже ставлення.

Ми маємо усвідомлювати, що кожна людина сприймає інформацію з позицій власного життєвого досвіду, культури, особистісних цінностей та очікувань. Якщо ж такої бази для сприйняття навчальної інформації немає, нам потрібно скористатись принципом „робимо разом” і сформувати у студентів відповідний навчальний досвід. Адже, як свого часу писав Ян Амос Коменський: „Немає нічого в умі, чого раніше не було у відчуттях”.

### ***2.1.5. Моделювання процесу спілкування: як планувати заняття***

Часто ми думаємо, що для хорошого виступу достатньо добре володіти змістом матеріалу, а все інше складеться само собою: студенти будуть із задоволенням слухати усе, що ми говоримо, а у відведений нами час поставлять запитання. Однак, іноді трапляються випадки, коли голос зривається, техніка дає збої, аудиторія занадто велика/мала і доводиться додаткові зусилля витратити для дотримання уваги, слухачі напружені або агресивні від спілкування з попереднім промовцем/ викладачем, чи попереднє заняття було надто насичене і під час своєї роботи зі студентами ми не отримуємо очікуваних реакцій.

Моделювання дозволяє нам почути, як може сприйматися зміст і наш голос, на яких етапах заняття доцільно використати засоби навчання, де необхідні прийоми активізації уваги, пам'яті, як змінити види діяльності студентів, щоб не допустити одноманітності, де можна очікувати негативних реакцій, критичності й скептицизму („отруйних стріл”/ Вернер Заутер), де передбачити запитання або самому їх поставити. Моделювання і тренування передбачають відпрацювання відповідних реакцій викладача у ситуаціях активного обміну думками зі студентами (дискусії, негативні реакції, конфлікт тощо).

Тренування необхідне викладачу як і кожному іншому промовцю, актору, який готує свою роль. Це дозволяє перевірити і відпрацювати стиль викладу, продумати варіанти імпровізацій, вільно володіти змістом і своїм голосом, подолати страх. Адже головною причиною страху є невпевненість в собі та недостатня підготовка до виступу. Доцільно також поспостерігати за виконанням видатних промовців.

### **Основні завдання моделювання:**

➤ Визначити структурні складові елементи викладу у їх логічній послідовності (всього близько 5-7).

➤ Раціонально розподілити час між фрагментами заняття. Велика кількість часу справляє враження надмірної складності матеріалу і викликає послаблення уваги. Мала кількість часу і поспіх викладу (особливо в кінці заняття) викликає відчуття поверховості, не важливості матеріалу, а отже й не обов'язковості його опрацювання.

➤ Оптимальний підбір засобів навчання для кожного фрагменту заняття. Зауважимо про доцільність поєднання традиційних та інноваційних технічних засобів навчання і роботи зі звичайною класною дошкою.

➤ Визначення раціонального поєднання методів і методичних прийомів для кожного фрагменту заняття. При цьому обираємо один базовий метод, а усі інші є доповнюючими. Так, наприклад, у ході лекції основним є усний виклад, а допоміжними – елементи обговорення, мозкової атаки, проблемні питання, навіть фрагменти рольової гри; у ході семінарського заняття базовим є усне обговорення, а додатковими – мозкова атака, робота малих груп, міні-проекти, робота з картками тощо.

Для реалізації останнього завдання доцільно враховувати такі **закономірності навчальної діяльності** студентів:

- кожен новий прийом потребує „включення/переключення” уваги і часу близько 3-5 хвилин (чим складніший метод, тим більше часу вимагає);
- інтенсивна робота студентів з використанням одного методу триває близько 20-25 хвилин, потім інтенсивність зменшується, тому у великих групах види діяльності доцільно змінювати через 15 хв., у малих і середніх – цей час може бути більшим (20-25 хв.) за рахунок індивідуального підходу і перерозподілу уваги між учасниками самої групи;
- кількість методів і прийомів не має бути дуже великою, щоб не створювати ефект „калейдоскопа” і пов'язаної з ним поверховості сприйняття матеріалу.

На етапі моделювання може нагодитися т.зв. методична карта заняття – модель його проведення. Найважливішим при цьому є планування діяльності усіх учасників навчального процесу. При традиційній підготовці до заняття ми у першу чергу намагаємось продумати, що скажемо самі. У запропонованій технології ми наголошуємо на необхідності організації активної участі в усіх видах діяльності самих студентів.

### **Якщо заняття пішло не по плану**

Іноді навіть найкращий план майбутньої діяльності (заняття) може не спрацювати. Усі ми знайомі з ситуаціями, коли студенти не підготувалися, один з учнів запізнився і створив атмосферу некерованої напруженості, „важкий” учень зірвав урок, керівництво в останню хвилину повідомило про відвідання заняття тощо. Запобігти цьому майже неможливо, адже це зовнішні, не залежні від нас фактори. Найчастіше студенти проявляють негативні реакції у тих випадках, коли їхня компетентність недооцінюється або ігнорується, а самі вони приречені на роль пасивних слухачів.

Зупинимось коротко на деяких проблемних питаннях у проведенні навчальних занять.

I. Студенти не виконали домашнє завдання, а ті, що підготувалися, не відповідають із-за славнозвісної „студентської солідарності”. У таких випадках викладач може поставити 15-20 негативних оцінок; заново пояснити тему; дати самостійну (контрольну) роботу; дати завдання з підручником тощо. Така ситуація зумовлює не лише виставлення негативних оцінок, а й висловлення негативних тверджень стосовно групи, предмета чи особистості викладача, виникнення негативних асоціацій і розчарувань. Для **вирішення проблеми** пропонується:

- *мати заготовки завдань для малих груп;*
- *знати, хто зі студентів готується до занять завжди, і після другої негативної оцінки піднімати їх;*
- *застосовувати завдання - „центрації”, „розкрутки” проблемного характеру, які дозволяють змістити акценти з поля уваги „ніхто не готовий”;*
- *активізувати механізми природного інтересу і організувати невелике невимушене обговорення.*

Детальніше про організацію контролю ми поговоримо далі.

II. Студенти ставлять запитання чи висловлюють твердження, які порушують струнку логіку пояснення викладача. Причини можуть бути найрізноманітніші: „просто так”; тому, що сумніваються; тому, що знають інші приклади теорій і закономірностей, які вивчаються. Часто у таких випадках викладач сприймає запитання як сумнів у власній компетентності, або (ще гірше) як негативне ставлення до себе, особливо, якщо питання супроводжується проявом негативних чи некерованих емоцій.

### **Робота із запитаннями**

Запитання є особливим прийомом активізації уваги та інтересу, встановлення зворотного зв'язку і виявлення реальної реакції слухачів. Запитання є складовою частиною усіх методів активного навчання, а евристична бесіда цілком будується на основі ланцюжка запитань. У ході педагогічного спілкування ми можемо отримувати запитання або ставити їх самі.

**Готуючи запитання** до аудиторії, ми маємо враховувати такі підходи:

- Запитання має бути конкретним і коротким. Воно мусить містити інструкцію до виконання: наприклад, „Скажіть...”, „Назвіть...”, „Запишіть в конспект...” тощо.
- Запитання має стосуватися однієї проблеми.
- Доцільно цілеспрямовано використовувати запитання-підказки, які містять частину відповіді, або передбачають відповідь „Так”.
- Потрібно враховувати, що на запитання, які вимагають однозначної відповіді „Так/ Ні”, люди частіше за все дають відповідь „Ні”. Необхідність відповісти „Так” сприймається як поступливість, слабкість з відповідними наслідками. Викликаючи відповідь „Так”, ви схиляєте опонента на свою сторону.
- Запитання бувають закриті й відкриті. Закриті – потребують короткої та конкретної відповіді, їх ми ставимо в умовах обмеженості часу і великої групи. Відкриті запитання передбачають тривале обговорення і обмін думками.
- Уникайте об'єднання кількох запитань.
- Пам'ятайте, що запитання – це тонкий інструмент виявлення компетентності людини.
- Уникайте пов'язувати свій виклад з відповідями на запитання, особливо у великій аудиторії і в обмежений час. Пам'ятайте, що люди сприймають інформацію і реагують з різною швидкістю. Тому відповідь може містити зміст, який першим спав на думку.

**Отримуючи запитання**, та відповідаючи на них, радимо скористатися такими рекомендаціями:

- Зберігайте врівноваженість і ввічливість до опонента. Використовуйте відпрацьовані моделі поведінки.
- Не сприймайте звертання як особисту образу, навіть, якщо людина поставила 77 запитань.
- Попросіть уточнити запитання: „Ви хочете дізнатися?...”, „Ви маєте на увазі?...”, „Про які аспекти ви хочете почути?...” тощо.

- Будуйте відповідь на запитання як гілку гіпертекстової системи інформації до теми, не відступайте від основної лінії викладу.
- Відповідайте з охотою і ентузіазмом: ви професіонал у тому, що ви знаєте.
- Обмежте час на відповідь і обговорення – дотримуйтесь теми.
- Запропонуйте подавати запитання у письмовій формі.
- Не виправдовуйтесь, відповідаючи на запитання.
- Обов'язково дайте відповідь – конкретну коротку або повідомте, що оскільки питання не стосується теми, про нього можна поговорити після заняття, на консультації чи в індивідуальному порядку.
- Не реагуйте так, ніби ви складаєте екзамен або тест на профпридатність. Ви не зобов'язані знати все. Іноді студент ставить запитання не для того, щоб отримати відповідь, - так він хоче повідомити, що він дізнався дещо нове, цікаве і важливе. Запропонуйте йому виступити з короткою доповіддю або підготувати презентацію.
- У разі крайньої потреби відкладіть відповідь до кінця поточного або до наступного заняття. Однак не зловживайте цим, щоб не заробити репутацію людини, яка недостатньо знає, тому не відповідає.
- Завершуючи відповідь, уточніть: „Я відповів на ваше запитання...?”
- Поєднуйте різні варіанти своїх реакцій.

### **2.1.6. Зміна форм спілкування у процесі навчання**

#### **Основні форми спілкування,**

які можуть використовуватись у професійному навчанні:

<b>Робота з усією групою</b> (потокком)	Реферат, бесіда з викладачем, обговорення, презентація.
<b>Робота в малих групах</b>	Групи по 3-7 учасників працюють над завданням, рішення яких потім обговорюється усіма.
<b>Робота в парах</b>	2 учасники, які сидять поруч разом вирішують завдання, які потім обговорюються усією групою.
<b>Індивідуальна робота</b>	Кожен учасник розв'язує задачі, потім ці рішення порівнюються у ході роботи з усією групою.

## **Психологічно – дидактичні фактори поєднання форм спілкування:**

**1. Одноманітність швидко стомлює.** Люди часто розглядають різноманітність з позитивним емоційним забарвленням і навпаки.

Дослідження показують, що у ході одноманітної діяльності у дорослих вже через 30-40 хв., у молодших студентів через 15-20 хвилин, знижується увага і зосередженість, вони “відключаються”.

**2. Люди навчаються з різною швидкістю.** Кожен студент має свій індивідуальний темп навчання. “Найшвидші” засвоюють матеріал у 5-7 разів скоріше, ніж “повільні”, тому кожен учасник заняття повинен мати можливість якийсь час вчитися у своєму власному темпі, подумати над новою інформацією. Це можливо у ході індивідуальної, парної або групової роботи.

**3. Знання повинні узгоджуватися між собою.** У ході навчання відбувається принаймні дві фази роботи з інформацією: сприйняття і переробка. У фазі сприйняття студент частіше пасивний, настроєний на короточасне запам'ятовування і осмислення. У фазі переробки нові знання мають знайти своє місце в системі наявних знань, навчального і життєвого досвіду студента. Зміна форм спілкування у ході заняття дозволяє поєднати ці фази при вивченні матеріалу.

### **4. Людина – одночасно індивідуаліст і соціальна істота.**

Кожен студент як унікальна особистість прагне до самоствердження і збереження своєї автономії. Одночасно кожному потрібне спілкування з іншими для позитивного підкріплення і досягнення власних конкретних цілей. У ході парної чи групової роботи створюється можливість до раціонального розподілу праці для розв'язання завдання, для закріплення і систематизації нової інформації, для розвитку комунікативних навичок і задоволення потреби в обміні думками.

## **2.2. ФАКТОРИ АКТИВІЗАЦІЇ НАВЧАННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ОСВІТІ<sup>23</sup>**

*Я чую – і забуваю.  
Я бачу – і запам'ятовую.  
Я дію – і розумію.*

---

<sup>23</sup> За винятком прикладів, на які є посилання, концепція, визначення і тлумачення автора.

**Активізація** - постійний процес управління діяльністю студентів, спонукання до енергійного, цілеспрямованого навчання, подолання спаду, пасивності і стереотипності. Сукупність різноманітних методів, прийомів і засобів активізації називають узагальненим терміном "**активні методи навчання**" (АМН). Зростаючий потік інформації, стислі строки та потреби збільшення ефективності засвоєння матеріалу шляхом активізації навчання зумовлюють необхідність і доцільність використання АМН.

Аналізуючи **особливості активізації навчання** в економічній освіті, доцільно зупинитися на факторах, які зумовлюють ефективність цього процесу. Як відомо, кожна **педагогічна система включає ряд компонентів**, найважливішими з яких є суб'єкти, зміст, організаційні форми навчання та дидактичні процеси. / Беспалько В.П./<sup>24</sup> Відповідно і названі **фактори** можна характеризувати стосовно до цих елементів ( табл. 2.5).

1. Так, у системі **взаємодії суб'єктів** навчального процесу діють такі фактори активізації, як індивідуальний і диференційований підхід, розвиток творчої особистості студента, актуалізація потреб та мотивів здобуття економічної освіти, використання принципів навчання дорослих учнів, удосконалення умов взаємодії через створення відповідного середовища, яке передбачає активізацію (посилення) ролі студента та застосування різноманітних технічних засобів навчання, в першу чергу, комп'ютерних технологій, у тому числі й для встановлення "гнучкого" зворотного зв'язку та контролю навчальних досягнень студентів. Активізація пізнавальної діяльності характеризується постійною взаємодією студентів з викладачем у вигляді прямих та зворотних зв'язків і передбачає формування самостійності творчого вироблення рішень, які приймають студенти.

До основних факторів активізації, які пов'язані зі **змістом навчання**, можна віднести постійне його удосконалення відповідно до цілей навчання, потреб практичної діяльності в організації та рольової перспективи майбутнього фахівця. Слід відмітити, що ціль навчання щонайменше двоєдина. По-перше, це засвоєння суспільно-історичного в конкретних показниках досвіду людства, по-друге, це виховання, тобто формування рис особистості, її спрямованості (світогляд, бажання, інтереси

---

<sup>24</sup> Беспалько В.П. Слагаемые педагогической технологии.- М.: Педагогика, 1989.- 192 с.



тощо). Досвід, як одна із груп психічних властивостей людини, репрезентується знаннями, уміннями, навичками, що їх накопичено у даній предметній галузі знань. Крім того, кожні знання, засоби та способи дій, якими оволодіває людина, опосередковано виконують виховну функцію. Знання через спрямованість особистості мають давати можливість людині усвідомлювати свої прагнення та шляхи їх реалізації. Отже, важливо з'ясувати, як знання теми чи предмета можуть впливати на бажання, інтереси, нахили і світогляд студентів.

Таблиця 2.5.

**Фактори активізації, пов'язані з компонентами навчального процесу**

<b>Фактори активізації компонентів педагогічної системи</b>			
<b>Взаємодія суб'єктів</b>	<b>Зміст</b>	<b>Організаційні форми</b>	<b>Дидактичні процеси</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- актуалізація потреб та мотивів здобуття економічної освіти;</li> <li>- посилення ролі студента; індивідуальний та диференційований підхід;</li> <li>- розвиток творчих задатків студента;</li> <li>- використання принципів навчання дорослих учнів;</li> <li>- "гнучкий" зворотний зв'язок;</li> <li>- застосування комп'ютерних технологій навчання</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- інформаційна насиченість і вдосконалення змісту навчання відповідно до заданих рівнів професійної компетентності та рольової перспективи майбутніх фахівців;</li> <li>- модульне навчання;</li> <li>- міждисциплінарне навчання;</li> <li>- використання інтрамереж</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- навчання з відривом і без відриву від роботи;</li> <li>- дистанційна освіта;</li> <li>- "відкрита" освіта;</li> <li>- тренінг програми;</li> <li>- інтенсивні розвивальні технології вивчення окремих програм предметів;</li> <li>- зростання частки самостійної роботи студентів (СРС)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- методи, засоби і прийоми активізації навчально-пізнавальної діяльності студентів;</li> <li>- дидактичні матеріали;</li> <li>- засоби навчання</li> </ul>

Значного поширення набуває міждисциплінарне навчання, яке дозволяє майбутнім спеціалістам використовувати знання та ідеї з суміжних дисциплін для вирішення практичних питань у діяльності економіста, підприємця і забезпечує взаємодоповнення розвивального потенціалу всіх його основних компонентів. Серед важливих тенденцій - модульний, гнучкий вид підготовки, який передбачає швидке пристосування до певних робочих місць і сприяє підвищенню якості навчання.

Стосовно найважливіших факторів активізації навчання через **удосконалення організаційних форм навчання** зазначимо надзвичайно важливу роль комп'ютерних технологій, застосування різноманітних інтенсивних розвивальних моделей вивчення окремих предметів, запровадження різноманітних модульних програм довготривалого і короткочасного навчання, дистанційної освіти, навчання з відривом і без відриву від практичної діяльності. Усе це дає змогу планувати навчально-виховний процес відповідно до заданих рівнів компетентності майбутніх фахівців.

У групі факторів, безпосередньо пов'язаних із **дидактичними процесами**, основне місце посідають методи, засоби і прийоми активізації пізнавальної діяльності студентів для досягнення цілей навчання. Виняткове значення має інтеграція різноманітних видів і форм навчання, які підпорядковані загальній темі навчального курсу або ж актуальній науково - технічній проблемі. Важливо навчитися тому, щоб швидко і глибоко оволодівати новими знаннями, досягти прискореного особистісного зростання і професійних успіхів. Для цього зміст предмета і методи навчання підбираються так, щоб не тільки допомогти студентам у реалізації цілей, а й враховувати інтереси тих, хто навчається, адже учіння тісно пов'язане з емоціями, з особистісними цінностями тощо, які не можна розглядати з точки зору системності чи технологічності. На це вказує і досвід педагогіки англомовних країн, зокрема США, де серед цілей навчання визначаються групи навчальних (пізнавальних) цілей, емоційних (пов'язаних з особистісними поглядами, переконаннями і цінностями) і психомоторних (пов'язаних з рефлексивними діями, навичками, уміннями сприйняття та невербальної комунікації) /Гарроу А.І. /<sup>25</sup>

---

<sup>25</sup> Ковальчук Г.О. Формування професійних педагогічних умінь у студентів-майбутніх викладачів економіки : Дис...канд.пед.наук : 13.00.04.- К. : Ін-т педагогіки АПН України,1999. - С. 103-106.

### **2.2.1. Особливості взаємодії як фактор активізації навчання**

Зупинимось коротко на особливостях названих факторів активізації навчання студентів в економічній освіті. Перша група – фактори, пов'язані з особливостями взаємодії суб'єктів навчання, які є визначальними для підвищення його ефективності. Сучасна психолого-педагогічна наука наголошує на необхідності у педагогічному керуванні навчальним процесом виходити з глибинної сутності гуманізму і природи самого студента, його потреб та інтересів як суб'єкта навчальної діяльності. Водночас під керуванням розуміють організацію різнобічної пізнавально-творчої діяльності студентів, установлення стосунків взаємної поваги й довір'я між викладачем і тими, хто навчається. Такий підхід спрямовано на створення умов для самовираження особистості, зростання її самосвідомості, розвитку здібностей і таланту. Адже реалії сьогодення вимагають перетворення учіння в самоучіння, виховання у самовиховання, розвиток у саморозвиток.<sup>26</sup> Оскільки процес формування професійних умінь будується і здійснюється на основі залучення студентів до активності з високим рівнем самостійності, а педагогічне керівництво зумовлює розвиток цієї самостійності, то педагогічне керівництво можна розглядати, як засіб створення відповідного середовища, необхідного для формування даних умінь. Йдеться передусім про якісну зміну ролей (функцій) викладача та студента у навчальному процесі. При цьому важливо вивільнити викладача від надмірного перебування в аудиторії, створити йому умови для творчої діяльності, акумуляції інформації та її кристалізації, щоб він мав більше часу для написання навчальної літератури та наукової діяльності, а не просто був носієм певного обсягу інформації і контролером її засвоєння студентами. Його головна роль – бути насамперед дієвим організатором і керівником процесу самостійного навчання студента. З іншого боку, потрібно паралельно активізувати роль студента, сприяти через різні форми і методи самостійної роботи “запуску механізму” його мислення, формування у нього навичок самостійного навчання,

---

<sup>26</sup> Зязюн І.А. Творческое наследие А.С.Макаренко и концепция многомерности формирования личности учителя в программе "Учитель" // Тез. докл. и выступл. на Всесоюзной научно-практ. конференции, посвященной 100-летию со дня рождения А.С.Макаренко. - Полтава, 1988. - С. 19.

перманентного здобуття фахових та загальнонаукових знань.<sup>27</sup> Домінуюча роль студента проявляється тоді, коли він виявляє активність у пошуку знань у тих обсягах, що відповідають його здібностям, докладає зусиль і старанності щодо розвитку тих якостей, які забезпечать його високу конкурентоспроможність.

Особливе місце серед факторів активізації взаємодії у навчанні та підвищення якості економічної освіти посідають застосування комп'ютерних технологій, у зв'язку з їх проникненням в усі сфери економічної діяльності. Використання комп'ютерних засобів навчального призначення стає дедалі вагомішим у сфері освіти. Інтенсивно розвиваються комп'ютерні навчальні системи, моделюється спілкування викладача і студента з окремих дисциплін і напрямів, розробляються і впроваджуються багатоваріантні комп'ютерні посібники та підручники, програмується лабораторні та натурні експерименти. Як свідчить досвід, комп'ютерні технології нерозривно пов'язані з усім процесом навчання і з кожною дисципліною економічного циклу окремо і займають в окремих із них до 30% від загального обсягу навчального часу.<sup>28</sup> Основною метою цих технологій є гарантоване досягнення повноти контролю та якості самостійної роботи студентів, доповнення технологічного процесу навчання, забезпечення максимального ефекту поглиблення знань через розумне співвідношення "викладач - комп'ютерна система - студент". Використання комп'ютерів та комп'ютерних мереж дає змогу зменшити гостроту однієї з головних проблем освіти - погане засвоєння матеріалу і, як наслідок, низьку успішність. Першопричиною цієї проблеми є відсутність своєчасної допомоги, що спочатку призводить до невеликих прогалин у розумінні поданого матеріалу, які з часом настільки розростаються, що подальше засвоєння матеріалу стає проблематичною, а то й просто непосильною справою. Дуже яскраво ці проблеми виявляються саме на початку навчання у вузі - на першому курсі, коли вчорашній школяр потрапляє до зовсім іншої сфери навчання, яка базується переважно на самостійній роботі.

---

<sup>27</sup> Степаненко С.В. Про концептуальні підходи до організації самостійної роботи студентів в університеті // Система організації самостійної роботи студентів : досвід, проблеми. Матеріали науково-метод. конф., 2 лютого 2000 р. - К. : КНЕУ, 2000. - С.3-4.

<sup>28</sup> Шаратов О.Д. Проблеми впровадження комп'ютерних технологій контролю та оцінювання результатів самостійної роботи студентів.// Там же. - С.12-13.

## **2.2.2. Організація змісту навчання**

Характеризуючи коротко групу факторів, пов'язаних зі **змістом навчання**, зупинимось на таких **аспектах**, як: інформаційна насиченість, міждисциплінарне навчання, модульне навчання, використання інтрамереж. Як відомо, економіка - багатоаспектна наука, яка стосується усіх сфер практичної діяльності. Тому при вивченні дисциплін циклу фундаментальної економічної підготовки потрібно закласти основи для формування ринкового способу мислення майбутнього учасника суспільних відносин. На принциповому рівні навчальний процес організується відповідно до певних рівнів засвоєння матеріалу:

- базовий рівень, що передбачає запам'ятовування та осмислення понятійного апарату, основних категорій, явищ, закономірностей тощо;
- нормативний рівень, у рамках якого формується цілісне бачення змісту, розуміння логіки взаємозв'язків у відповідній навчальній темі;
- поглиблений рівень, який передбачає творче вирішення як типових, так і специфічних проблем практичної діяльності.

Кожний попередній рівень є основою для подальшого засвоєння навчального матеріалу спеціальних дисциплін і процесу фахового становлення студента. Опанування основами професіоналізму немислиме без внесення значних коректив у технологію навчання у вузі. Сьогодні провідною діяльністю у цьому процесі є трансляція знань, духовних і професійних цінностей на рецептурній основі. Пріоритетність інформативної складової і недооцінка процесуальної у його здійсненні призводить до отримання студентами знань у готовому вигляді й не сформованість у них здібностей самостійного здобуття професійної інформації, умінь оперувати нею в критичних ситуаціях, перетворювати наукову теорію на інструмент вирішення професійних проблем. Для надання особистісно-діяльнісної спрямованості підготовці майбутніх економістів пропонується врахування принципу ролівої перспективи у ході навчання через реалізацію кожним студентом складної та відповідальної ролі в ситуаціях, максимально наближених до реальних, що сприяє формуванню професійної компетентності, індивідуального стилю діяльності й готовності до творчого

виконання професійних функцій.<sup>29</sup> Рольова перспектива сприяє у ході навчання активізації задатків і здібностей студентів, урахуванню їхніх індивідуально-психологічних особливостей, стилю розумової діяльності, застосуванню студентами особистого та соціального досвіду, формуванню стереотипів поведінки в ситуаціях професійного спілкування, навичок соціально-професійної взаємодії, розвитку творчого мислення і надбання досвіду аналізу професійних завдань. Більш детально про це йтиметься далі.

Втілення у життя ідеї випереджаючої (а не підтримуючої) освіти вимагає по-новому підходити до інформаційно-методичного забезпечення навчання студентів. Загальновідомо, що нині у кожній галузі накопичено таку велику кількість інформації, що передати її всю у процесі навчання просто неможливо. Є галузі, де інформація змінюється з такою швидкістю, що вимагає розробки спеціальних підходів до змісту відповідних дисциплін. Сьогодні, коли обсяг навчальної та наукової інформації постійно зростає, а кількість аудиторних навчальних годин на її вивчення залишається постійною, а нерідко й зменшується, стає необхідністю впровадження інформаційних технологій. Усе більшого застосування знаходять програмні продукти фірм-виробників (комп'ютерні програми і підручники, пакети прикладних програм тощо) і методичні розробки викладачів вузів, що охоплюють різноманітні предметні галузі. Постійно зростає популярність електронних підручників та довідників, які дозволяють зберігати і передавати основний обсяг навчального матеріалу, пристосовувати існуючі курси до індивідуального користування, надають можливість для самонавчання й самоперевірки отриманих знань. На відміну від книжки стає можливою подача матеріалу в динамічній графічній формі. Удосконаленню процесу засвоєння і накопичення знань, формуванню у студентів навичок науково-дослідної і практичної діяльності сприяють розроблені на базі діалогових інформаційних систем спеціальні навчальні та контролюючі курси, практичні завдання, ситуаційні ігри, що імітують процеси, які вивчаються. Такі курси, які мають розгалужену структуру, містять навчальні тексти, контрольні питання та коментар до відповідей, завдання для самостійної роботи. Говорячи про нову

---

<sup>29</sup> Гузік Т.А. Роль принципу рольової перспективи в навчальному процесі вищої школи // Запровадження сучасних технологій навчання в КНЕУ: Збірник матеріалів наук.-метод. конф.- 18-20 листопада 1998 р.- К.: КНЕУ, 1999.- С. 137.

філософію освіти в інформаційному сторіччі, слід визначити в ній місце навчання за допомогою ресурсів глобальної мережі Internet.<sup>30</sup> Застосування Інтернет-технологій навчання сприяє розвитку у студентів логічного мислення, уміння аналізувати й синтезувати інформацію, робити висновки. Поряд із традиційними інформаційно-методичними матеріалами (серед яких - підручники, опорні конспекти лекцій, навчальні посібники тощо) особливої актуальності набувають інші види навчально - методичної літератури, в першу чергу, методичні рекомендації для самостійної роботи студентів при вивченні окремих дисциплін. А з іншого - зростає роль інформаційних технологій у цьому процесі, зокрема - створення та експлуатація інформаційних Intranet - мереж, так званих інтрамереж.<sup>31</sup> Як відомо, інтрамережа - це приватна комп'ютерна мережа, в яку закладено технології глобальної комп'ютерної мережі Internet. Вона організовує взаємодію студентів з викладачами та масивами інформації навчального закладу на якісно нових принципах, що сприяє підвищенню інтересу студентів до предмета, активність роботи, покращує ефективність процесу навчання, дозволяє реалізувати індивідуальний підхід у навчанні і вивільнити час викладача для додаткових консультацій. Вона дає змогу максимально використати переваги та звести до мінімуму недоліки звичайних локальних і глобальних корпоративних мереж. Однією з найважливіших властивостей інтрамереж є можливість широкого використання так званої мультимедіа-інформації, яка більш ефективна в процесі організації самостійного навчання, ніж традиційна інформація. Мультимедіа-інформація містить (крім алфавітно-цифрових даних) також графічні зображення, анімацію, аудіо- і відеоряд, які вводяться з використанням новітніх цифрових пристроїв. Інтрамережі - це гнучкий та універсальний засіб, який дає змогу заощадити час, раціонально використовувати обчислювальні й інтелектуальні ресурси навчального закладу. Така система, спираючись на сучасні телекомунікаційні можливості та новітні засоби введення та збереження даних, здатна організувати в реальному часі одночасний багаторазовий доступ до даних, обмін та спільне користування інформацією. Користувачі мережі мають швидкий, зручний та стандартизований доступ до структурованої

---

<sup>30</sup> Система організації самостійної роботи студентів: досвід, проблеми. Матеріали науково-метод. конф., 2 лютого 2000 р. - К. : КНЕУ, 2000. - С.248-249.

<sup>31</sup> Там же.

алфавітно-цифрової та мультимедіа-інформації, стає реальністю оперативний обмін відео- й аудіоінформацією, проведення відеоконференцій тощо. На сучасному етапі розвитку суспільства основним капіталом будь-якої наукової організації чи установи є її інтелектуальна власність. Створення та використання систем управління корпоративними інформаційними ресурсами дає змогу підтримувати інформаційний капітал на належному рівні, а також розвивати його на абсолютно нових засадах. Значного поширення набуває використання у ході навчання так званих гіпертекстових технологій. /Денісова О.О./<sup>32</sup> Гіпертекст - це певна інформаційна сукупність, частинами якої є тексти (у широкому розумінні - інформація різних типів, ілюстрації, аудіо- та відеодані), між якими встановлено безліч зв'язків у багатовимірному просторі. При цьому матеріал можна розглядати з різною мірою деталізації, а зв'язки надають можливість вибирати напрямок подальшого переходу (на відміну від звичайного тексту). У найпростішому вигляді студентіві пропонується доповнити початкові зв'язки, установлені викладачем. Зв'язки повинні мати смислове навантаження - "причина - наслідок", "загальне - часткове" і т. ін. Студент може також визначити асоціативні зв'язки між фрагментами тексту. Метою встановлення системи зв'язків може бути дослідження студентом проблематики дисципліни, виявлення і самостійне заповнення пропусків у інформації, організація знань, здобутих під час вивчення інших дисциплін. Одним із видів роботи є багатоаспектний розгляд поставленої викладачем проблеми, коли в гіпертексті створюються вузли та зв'язки заданих типів. Так, у відомій системі IBIS (Issue Based Information System) можливе створення вузлів "аспекти", "позиції", "аргументи", зв'язків "запитання", "відповідь", "підтвердження", "заперечення", "обмеження", "повідомлення", "посилання", "заміна". Призначенням системи є підтримка групових досліджень, організація спілкування "викладач - студент". Викладач може при цьому не лише оцінити правильність та аргументованість запропонованих рішень, а й спрямувати пошук.

Серед основних тенденцій розвитку систем освіти є багатомодульність. Основою системи є гігантська база даних, яка містить усі знання, накопичені протягом десятиліть. Інформація розподіляється на компактні й самостійні фрагменти таким чином, щоб у разі потреби можна було скласти з них цілий курс,

---

<sup>32</sup> Там же, С.111-112.



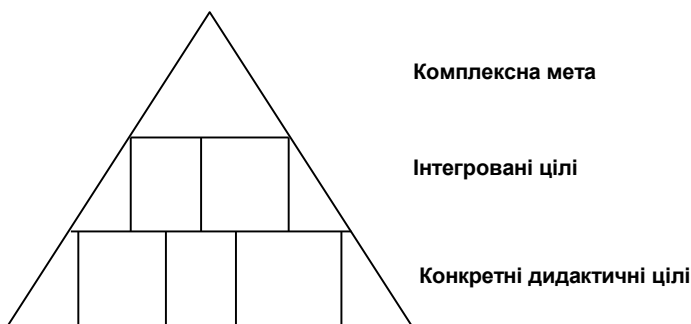
який відповідає поточним потребам навчальної або бізнес-ситуації, чи модифікувати його. Таке навчання створює зону найближчого розвитку особистості, надаючи йому певної оформленості, змістовно - логічної цілісності й завершеності, це дає змогу реалізувати власний інтелектуальний та особистісний потенціал студента. Втілення принципу модульності вимагає поділу навчального матеріалу на частини для тієї чи іншої категорії учнів. Це дає їм змогу самостійно працювати за запропонованою індивідуальною навчальною програмою, яка містила б цільовий план дій, банк інформації та методичні вказівки щодо реалізації поставлених дидактичних цілей.

**Навчальний модуль** - це пакет науково адаптованих програм для індивідуального навчання, що оптимізує на практиці академічні та особистісні досягнення учня з певним рівнем попередньої підготовки. Воно здійснюється за окремими, функціонально автономними вузлами, відображеними у змісті, організаційних формах і методах, тобто за модулями, призначення яких - розв'язання конкретного кола психолого-педагогічних завдань. *Модуль як функціональний вузол навчально - виховного процесу містить логічно завершений блок дидактично адаптованої інформації. Навчальний модуль дисципліни може логічно об'єднувати декілька навчальних елементів дисципліни за змістом, взаємозв'язком чи результатами.* Повноцінне засвоєння кожного навчального модуля передбачає опрацювання студентом певного кола теоретичних питань та практичних завдань і відбувається під час аудиторної та самостійної роботи згідно з навчальним планом або за індивідуальним графіком роботи студента. **Навчальний модуль є відносно самостійною, цілісною частиною реального навчально-виховного процесу, яка завдяки єдиному технологічному циклу поєднує змістовий і формальний, процесуальний і результативний компоненти. Функціональний навчальний модуль має 2-х фазний характер: 1- первинне сприйняття, відкриття, осмислення змісту навчальної інформації; 2 - відпрацювання умінь і навичок, норм діяльності, способів поведінки.**<sup>33</sup> Наприклад, можна виділити такі угруповання функціональних навчальних модулів : теоретичний - практичний - тренувальний; інформаційний - аналітичний - тренувальний - контрольний та ін. Вони відрізняються в

---

<sup>33</sup> Огнев'юк В.О., Фурман А.В. Принцип модульності в історії освіти.- Ч.1.- УІПКККО МО України,- К.,1995.- С. 29-32

основному видами діяльності над предметом навчання, рівнями активності студентів у ході діяльності. До найважливіших **принципів побудови модульних програм** потрібно віднести такі : цільове призначення інформаційних матеріалів, повнота навчального матеріалу в кожному модулі, відносна самостійність окремих елементів модуля, можливість реалізації постійного зворотного зв'язку. Так, структурні компоненти навчального модуля у відповідності з дидактичними цілями можуть перебувати в ієрархічній підпорядкованості, як це показано на рис. 2.6.



**Рис. 2.6.** Піраміда навчальних модулів, які відповідають освітнім цілям.

Багатомодульність навчання дозволяє реалізовувати принципи міждисциплінарного навчання (наприклад, на рівні інтегрованих або конкретних дидактичних цілей) для адаптивного поповнення і використання знань майбутнього фахівця-економіста з урахуванням того, що одним із найважливіших завдань навчання є не стільки дати суму знань, не стільки їх осучаснити інформацією, навіть поточними часописами, як сформувати і закласти струнку пізнавально-інформаційну вісь системи знань, нанизуючи на яку нову (для студента) інформацію з послідовною наступністю, поглибленістю та об'ємністю знань і їх володінням, студент пізнає сам ланцюг послідовних фактів певного навчального предмета. /Корнійчук М.Т.<sup>34</sup>

<sup>34</sup> Корнійчук М.Т. Індивідуальне завдання як засіб початків формування економіко-математичного мислення студентів // Система організації самостійної роботи студентів : досвід, проблеми. Матеріали науково-метод. конф., 2 лютого 2000 р.- К.: КНЕУ, 2000.- С.117-120.

### **2.2.3. Удосконалення організаційних форм навчання**

Вказуючи основні риси факторів активізації навчання через **удосконалення організаційних форм** навчання, зупинимось на деяких з них. Так, у рамках діяльності традиційних вищих навчальних закладів значного поширення набули різноманітні інтенсивні технології вивчення окремих предметів або їх циклів. Вони характеризуються особливим поєднанням та упорядкуванням названих вище елементів навчального процесу. Відомими є, наприклад, так звані стратегії ефективного навчання, адаптивна система навчання, діалоговий підхід до освіти, система розвивального навчання, технологія співпраці індивідуальностей, комп'ютерні технології навчання тощо.<sup>35</sup> Зростає роль дистанційного навчання та "відкритих" вузів в економічній освіті. Починаючи зі створення у 1969 р. Відкритого Університету у Великій Британії, нові форми дистанційного навчання упроваджуються як "відкритими" (дистанційними) університетами, так і традиційними навчальними закладами.<sup>36</sup> Особливостями такого навчання є те, що викладачі, асистенти, студенти, інформаційні масиви даних та інші засоби навчання мають просторову і (або) тимчасову віддаленість і незалежність один від одного. Новим напрямком в освіті є E-learning. Наявність доступу до Інтернету поступово стає атрибутом сучасної людини, а збільшення пропускної здатності мереж та вдосконалення технологій представлення даних відкривають нові можливості для взаємодії.

Дистанційні навчальні технології дозволяють розширити можливість стаціонарної освіти, збільшити взаємну доступність віддалених один від одного об'єктів і суб'єктів навчання. Першими ідею підхопили саме корпоративні університети. Так, у 1999 р. 92% крупних американських корпорацій запустили пробні проекти з Web-навчання. Серед основних переваг такої роботи вказується скорочення витрат на утримання й оренду приміщень, можливість для співробітників слухати лекції та брати участь у

---

<sup>35</sup> Інформаційно-методичний вісник: Нетрадиційні форми методичної роботи: Сучасні технології навчання та виховання / Авт.-укл.: О.М.Перехейда, Н.О.Шкарпітко, М.В.Гонтарева. - К., 1995.- 48 с.

<sup>36</sup> Мельник Г.І. Особистісно-орієнтовані педагогічні технології. Упровадження дистанційного навчання в традиційних навчальних закладах.// Система організації самостійної роботи студентів : досвід, проблеми. Матеріали науково-метод. конф., 2 лютого 2000 р.- К.: КНЕУ, 2000.- С.25-31.

семінарах прямо на робочому місці або вдома, наявний цілодобовий доступ до матеріалів, що знімає часові рамки традиційних занять. Вважається, що дистанційна форма навчання дозволяє уникнути стресів, заохочує ставити запитання, вступати у дискусії. Інтерактивна природа комп'ютерних систем допомагає студенту зосередитись на важливих і незрозумілих для нього питаннях. При цьому, заняття через Internet дають учасникам переваги, характерні для невеликих груп - безпосереднє спілкування з викладачем, високий рівень мотивації, кожний зі студентів отримує більше уваги від інструктора і проводить більше часу над виконанням завдання, взаємодія між членами віртуальної групи також носить більш конструктивний характер. Однак, усе більше дослідників зазначають, що сліпа реплікація навчального процесу за досвідом розвинутих країн може призвести до зменшення позитивного впливу традицій і методик, розроблених протягом багатьох десятиліть в Україні. Ця ж проблема стосується й інтервенції іноземних знань і психології поведінки в культуру і традиції навчання. Тому важливою є розумна адаптація інструментарію нових технологій і форм навчання в педагогічний процес у закладах економічної освіти.

Основні **відмінності** між підходами до удосконалення організаційних форм навчання можна виділити **за двома показниками: зв'язок з безпосередньою практичною діяльністю** (навчання з відривом від роботи - без відриву від роботи – і на робочому місці); **тривалість** (довготермінові й короткочасні програми). Відповідно до цього упорядковуються зміст, форми і методи навчально-пізнавальної діяльності студентів. (табл. 2.7). Розрізняють дві такі форми навчання, як подвійна система і продовжувана. Так, продовжувана – характеризується навчанням протягом повного робочого дня і реалізується в коледжах і вузах професійної освіти. (Наприклад, у Франції, Бельгії, Італії, Нідерландах, Швеції). Подвійна система – передбачає поєднання практичного тренінгу в компанії і теоретичне навчання у вищих навчальних закладах, при цьому важливо, щоб високого рівня середня освіта була базою для пізнішого професійного навчання. (Німеччина). При виборі відповідних потребам організаційних форм навчання акцент робиться на тісному зв'язку теоретичної і практичної підготовки, що передбачає навчання у вузі, структурну підготовку на робочому місці та роботу в команді. Важливими є напрямки у навчанні, які сприяють розвитку культури підприємництва. Це

надзвичайно актуально, адже суб'єкти господарювання, зі свого боку, впливають на хід економічних подій, а значить і на суспільні процеси в цілому. Серед різноманітних організаційних форм навчання значного поширення набули тренінг-програми, про які йтиметься далі.

Таблиця 2.7.

**Основні відмінності організаційних форм навчання**

Тривалість навчання	Форми організації навчання		
	З відривом від роботи	Без відриву від роботи	На роботі
Довготривале	Традиційне навчання у вузі /кілька років/	Заочне, дистанційне навчання /кілька років/; тренінг-програми /кілька місяців/	Наставництво, освоєння додаткових професійних функцій (наприклад, комп'ют. програм), ротація /кілька місяців/
Короткочасне	Тренінг-програми, семінари, конференції /кілька днів/	"Обідні програми" тренінг-семінари, курси /кілька годин, кілька днів/	Короткочасні АМН, дискусії, семінари, презентації, консультації тощо /кілька годин/.

Серед активних методів допрактичного навчання на робочому місці, в першу чергу, потрібно виділити введення на посаду, стажування, наставництво, тренінг на робочому місці та ін. Курс офіційного введення на посаду є одним з найважливіших початкових кроків на цьому етапі навчання. Він включає передусім інформаційне забезпечення майбутнього співробітника стосовно різних аспектів діяльності організації, виявлення та формування комунікативно-статусних зв'язків, ознайомлення з посадовими обов'язками методом "спостерігай-і-повторюй". "Блокуванню" до компанії, включенню у спільну діяльність сприяє стажування і офіс-практика із використанням методів чергування, виконання короткочасних тимчасових доручень, реалізація щоденних підпрограм, навчання через співробітництво в команді. Особливе значення має наставництво, коли старший або досвідченіший працівник готує і розвиває нового. Робота з

наставником, який є порадиником і захисником стажера, сприяє утворенню тісних зв'язків, які передбачають передачу не лише досвіду, а й професійних та особистісних цінностей.

Особливої актуальності протягом останніх десятиліть набула так звана **післядосвідна освіта**. На цьому етапі навчання відповідає реалізації, принаймні, двох **цілей**: 1) розширення професійних можливостей спеціаліста, освоєння суміжних професій, удосконалення та доповнення основної кваліфікації, розв'язання прикладних проблем у практичній діяльності; 2) попередження та нейтралізація негативних наслідків рутинності роботи і пов'язаного з нею явища "**морального старіння**". У кожному виді практичної діяльності через певний час виконання роботи значна частина співробітників переживає період, коли більшість доручень і обов'язків можна швидко виконати на основі накопиченого досвіду, збільшується кількість рутинної роботи, обмежується кругозір і як наслідок - пристосовуваність і придатність до змінюваних умов середовища діяльності.

Розв'язати такі проблеми допомагає навчання фахівців з відривом або без відриву від роботи із використанням найрізноманітніших методів активізації. Набуває нового значення виконання проєктів. **Навчальний проєкт** у цьому випадку відповідає концепції розвитку особистості засобами **спонукальних завдань і співбесід**. Суттєвими компонентами цієї роботи є спонукальні співбесіди і проєктні завдання, особистісного або професійного характеру, розраховані на саморозвиток, які виходять за рамки звичайних обов'язків перспективного співробітника і передбачають вимоги, які будуть пред'явлені до нього у майбутньому. Цікавим у цьому плані є досвід "**гуртків якості**" на японських підприємствах<sup>42</sup>, та **активне соціальне навчання**<sup>43</sup> як комплексний соціально-дидактичний напрям для розвитку у працівників знань, умінь і навичок підвищення ефективності соціального і професійного функціонування, підвищення психологічної культури тощо. Широкого застосування набули ротація, паралельні обов'язки для менеджерів, які допомагають формувати "чуття" організації та досвід роботи у різних відділах, тренінг різних видів на робочому місці та з відривом від роботи. Іноді необхідно відірватися від робочого місця, вивчити теорію, ознайомитись із новими

---

<sup>42</sup> Лозниця В.С. Психологія менеджменту : Навч. посібник.- К. :КНЕУ,1997.-С. 176-177.

<sup>43</sup> Там же.-С.185-190.

концепціями, виявити нові тенденції, зняти фрустрацію, запропонувати нові ідеї. Однак, при цьому часто виникає інша проблема - нові ідеї чи навчальний досвід не відповідає робочій ситуації. На цьому етапі навчання ефективно використовуються різноманітні методи пошуку підприємницької ідеї, серед яких важливе місце посідають дискусії, конференції та семінари з елементами імітацій, мозкового штурму та ін.

## **2.2.4. Фактори активізації дидактичних процесів**

Щодо факторів активізації навчання, які безпосередньо пов'язані з **дидактичними процесами** - йдеться, в першу чергу, про методичні системи, які базуються на методах, засобах і прийомах активізації пізнавальної діяльності студентів. Так, наприклад, Беспалько В.П. виділяє такі типи дидактичних процесів: традиційні, аудіовізуальні, гіпнопедичні, занурення, релаксопедичні, сугестопедичні, робота з паралельними текстами, кіностимуляція. Усі вони відрізняються особливостями взаємодії учасників через використання умов, методів, засобів навчання і забезпечують різну швидкість засвоєння навчальної інформації.<sup>37</sup> Як відомо, формування людського досвіду у будь-якій діяльності безпосередньо залежить від чуттєвої чутливості особистості щодо ситуації його трансляції та засвоєння. Як згадувалось вище, важливими передумовами активізації дидактичних процесів є такі **психологічні особливості людини**: близько 93% інформації зовнішнього світу отримується через очі, з них: 55% - передають поза, жести (т.зв. „мова тіла”), 38% - через модуляцію, інтонацію голосу, 7% - інформації ми отримуємо через зміст слова.

Найважливішими подразниками зорового сприйняття є світло, рух, особливості загальної ситуації, колір, форма та інші.<sup>38</sup> Отже, невміле використання засобів навчання ускладнює сприймання навчальної інформації, спричиняє стан некерованої напруженості уваги, внаслідок чого формуються спотворені поняття, відмінні від тих, які викладаються. В активізації навчання доцільно також враховувати матеріали досліджень Національної лабораторії

---

<sup>37</sup> Беспалько В.П. Слагаемые педагогической технологии . - М.: Педагогика, 1989.- 192 с.

<sup>38</sup> Дьомін О.А. Интенсивность дѣи зорових подразників на увагу студентів // Педагогіка і психологія.-№4.-1997.-С.160-165

тренінгу США стосовно досягнення різних показників засвоєння інформації у ході різних видів роботи. (Рис.2.8.)<sup>39</sup>



Рис. 2.8. Піраміда середніх показників засвоєння навчального матеріалу

Детальніше використання активних методів навчання в економічній освіті буде розглянуто далі.

Підсумовуючи міркування про фактори активізації навчання в економічній освіті, зазначимо, що серед основних цілей цього процесу є збільшення участі та посилення відповідальності, в першу чергу, студента за результати власної навчальної праці, через проектування структури і змісту його навчально – пізнавальної діяльності, що веде до високої стабільності успіхів практично будь-якого числа учнів, а також прагнення досягнути відтворюваності позитивних наслідків, запланованої ефективності та об'єктивно діагностованих кінцевих результатів.

---

<sup>39</sup> Козаков В.А., Лісун Н.Р., Ковальчук Г.О. та ін. Сучасні тренінгові методи. Проект за програмою TACIS... - К., 1996.- С.215.



## 2.3.МОТИВАЦІЯ НАВЧАННЯ І РОЗВИТОК ОСОБИСТОСТІ В ЕКОНОМІЧНІЙ ОСВІТІ

*“ми ... маємо справу з найніжнішим, найтоншим, найчутливішим, що є в природі, – з мозком людини; адже ми доторкаємося до найвитонченішого ... – до мислячої матерії зростаючого організму.”*

*В. Сухомлинський*

Поняття **мотивація** означає сукупність умов, які викликають активність суб'єкта і визначають її спрямованість. Мотивація відноситься до найважливіших факторів успішності навчання і є поштовхом до цілеспрямованої поведінки людини. Ми не можемо побачити мотивацію. Про неї можна судити тільки у діяльності з певних зусиль людей. **Зусилля** - сила, яка потрібна для виконання певної роботи, намагання, старання, силкування. Зусилля виявляються у кількості і якості роботи, яку бажає виконувати студент. Навіть якщо людина в цілому мотивована для виконання хорошої роботи, її зусилля можуть бути різними при виконанні конкретних завдань. Ці відмінності можуть бути зумовлені різними задатками до виконання або певною оцінкою (винагородою) результатів.

За своїми проявами і функціями у регулюванні поведінки мотивуючі фактори можуть бути розподілені на три відносно самостійні групи:

1. Потреби та інстинкти як джерело активності організму.
2. Причини (прояви мотивів), які визначають спрямованість поведінки.
3. Прояви емоцій, суб'єктивних переживань (прагнень, бажань), установок у поведінці суб'єкта.

**Переживання** - афективні стани людини - внутрішні сигнали, через які усвідомлюється особистісний смисл подій, здійснюється усвідомлений вибір і регуляція можливих мотивів.

### 2.3.1. Основні групи мотивів навчання студентів



Рис. 2.9. Мотиваційні чинники задоволення потреб у навчанні (За Л.І.Плаксі)

Важливою передумовою активізації навчання є визначення мотивів вибору студентами професії економіста, виявлення факторів, що сприятимуть їх ефективній інтеграції у вивченні різних економічних дисциплін, формування позитивного мотиваційно-ціннісного відношення до майбутньої професії, визначення та обґрунтування сукупності умов формування професійних умінь майбутніх фахівців.

Виявлення домінуючих мотивів вибору професії дозволяє вдосконалювати професійну підготовку, активізувати ті чи інші мотиви, надаючи додаткову інформацію про професійну діяльність, про можливості застосування набутих знань, умінь, навичок, розкриваючи нові можливості для реалізації особистісного потенціалу студента (рис. 2.9.; табл.2.10).

Таблиця 2.10

<b>Основні групи мотивів до навчальної діяльності студентів</b>		
Мотиви інтересу	Мотиви саморозвитку і самовдосконалення	Мотиви обов'язку і відповідальності
<b>Стимули позитивного ставлення до певної діяльності студента</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>- новизни змісту</li> <li>- емоційності й зацікавленості</li> <li>- організації навчального пошуку</li> <li>- пізнавальні дискусії</li> <li>- створення пізнавальних труднощів</li> <li>- апперцепції – опори на життєвий досвід</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- пояснення практичної значимості знань для розвитку особистості, досягнення відповідного статусу і господарської діяльності</li> <li>- заохочення наполегливості і високого рівня домагань</li> <li>- заохочення розв'язання складних завдань</li> <li>- підкріплення вимогливості до себе</li> <li>- відповідна організація праці студента із системою цілей, задач, форм звітності, критеріїв оцінки</li> <li>- використання громадської думки, конкуренції, амбіцій студентів</li> </ul>	

Як відомо, мотиви діяльності безпосередньо пов'язані з потребами та емоціями, зокрема з інтересами. Характер і сила прояву мотивів залежать від взаємодії різних за значимістю зовнішніх і внутрішніх чинників. Відповідно **виділяють кілька груп мотивів**. Наприклад, одна група - залежить від особистості й діяльності викладача, змісту відібраного ним матеріалу і методів його викладання. Вони опираються на мимовільну увагу і позитивні емоції, зумовлені педагогом. Інша група мотивів пов'язана з певною цілеспрямованістю самого студента, націленістю його діяльності на майбутнє. Це може бути інтерес до предмета, що є корисним для оволодіння майбутньою професією, інтерес до певної діяльності, щодо якої є схильність, бажання отримати схвалення батьків, товаришів тощо. Особливе місце посідає група так званих інтелектуальних мотивів, серед

яких - інтерес до самого процесу розумової діяльності, бажання самостійно знайти відповідь на певне питання чи вирішити проблему, відчуття задоволення від розв'язаної задачі, розуміння практичної значимості справи, розширення власного світогляду, прагнення до саморозвитку, збільшення рівня домагань тощо. При наявності схожих мотивів процес пізнання стає для студента самостійною цінністю із розумінням того, що без прогресуючої розумової діяльності неможливо досягти професійного зростання. Ще одна група - включає важливі й різнопланові соціальні мотиви - розуміння відповідальності, необхідності у навчанні, що базуються на сформованому світосприйнятті.

Людині притаманні вищі форми відображення дійсності, а тому об'єкти, які збуджують діяльність, можуть поставати у формі ідеї чи морального ідеалу. Саме цей усвідомлений образ, який спричинює діяльність, орієнтує її на задоволення певної потреби, є мотивом, що реалізується. Співвідношення певної сукупності факторів (мотивів, емоційних станів, очікувань тощо) викликають ту чи іншу форму активності особистості, спрямованої на зовнішній світ, і у ході економічної освіти, що передбачає отримання, вдосконалення економічних знань, реалізацію свого "Я" у сфері економіки. Результати опитувань студентів-старшокурсників та випускників економічного університету виявляють, що часто при вступі до вузу абітурієнт не має певного уявлення про свою майбутню професію. Тому надзвичайно важливу роль для активізації прагнень і мотивів відіграють викладачі. Саме від педагога часто залежить виявлення необхідності економічних знань для студента, формування у нього бажання до праці, до саморозвитку, самовдосконалення, постійного поглиблення знань як у вузько спрямованій спеціальності, так і в інших прикладних дисциплінах, адже сучасна економіка вимагає конкретних знань не тільки в окремій галузі, а й прямо чи опосередковано пов'язаних з даною сферою дисциплінах. Саме викладач повинен надати максимально можливий обсяг знань за час навчання, показати їх зв'язок з конкретними умовами практичної діяльності, навчити застосовувати старі знання у нових ситуаціях. Вивчення студентами діяльності суб'єктів економічних відносин викликає прийняття першими головної мети підприємницької діяльності: отримання прибутку. Згодом приходиться і розуміння, що саме отримання матеріальної незалежності дає змогу індивіду для самовираження, самореалізації у майбутній професійній діяльності, створює основу для досягнення успіху, морального і

матеріального задоволення своїх потреб, реалізації цікавості до всього, що відбувається у певній галузі діяльності. Самовираження має особливе значення для кожної людини, а в перехідній економіці України воно потребує неабияких знань, підкріплених матеріальними можливостями.

Не останнє місце серед вказаних студентами мотивів посідають націоналістичні віяння, прагнення жити в економічно розвинутій Україні, підняти економіку країни за допомогою власних знань, зусиль, узгодженості між індивідами та суб'єктами господарювання. "Коли старші розводять руками, дивлячись на певні економічні процеси і явища, молоді прагнуть боротися, подолати негативне, нарощувати позитивне з метою: "Я хочу жити не лише в політично, а й економічно незалежній, розвинутій країні". А це, у свою чергу, може бути мотивом більш егоїстичним у нормальному розумінні цього слова: "якщо буде добре в країні, то за умови необхідних витрачених мною зусиль і наполегливої праці, я буду жити добре у своїй родині, я буду знати і зможу передбачити, що завтра - не є незрозуміло чим, а є тенденцією, закономірністю від сьогодні."

Самомотивація високого рівня формується, як правило, у старшокурсників. Інші – отримують стимули до навчання від батьків (винагорода за хороші оцінки), що і в майбутній професійній діяльності дає свої плоди. Серед інших видів стимулювання – заохочення викладачів, майбутня користь від отриманих знань, менше проблем перед іспитами, свого роду доказ рідним і близьким, прагнення стати особистістю-лідером та ін.

### ***2.3.2. Роль емоцій у мотивації навчальної діяльності***

Як відомо, в умовах науково-технічного прогресу, зі зростанням темпів життя, інформаційних навантажень, гіподинамії, людина усе більше піддається психоемоційним перенапруженням, що неодмінно відображається і на ефективності процесу навчання. Для виявлення наслідків таких впливів звернемось до аналізу психофізіологічної природи емоцій.<sup>40</sup>

---

<sup>40</sup> Большая медицинская энциклопедия : [в 30-ти т. АМН СССР]. Гл. ред. Б.В. Петровский. – 3-е изд. - М.: Советская энциклопедия. – Т. 28. - С. 148-153.

**Емоції** – від *франц. хвилювання, збудження* – суб'єктивні стани людини, які виникають у відповідь на впливи зовнішніх чи внутрішніх подразників і проявляються у формі безпосередніх переживань (задоволення чи незадоволення, радості, страху, гніву, інтересу тощо). Виникнення будь-якої потреби людини завжди супроводжує відчуття невдоволеності, яке посилюється при кожній невдалій спробі задоволення потреби, тобто коли результат виконаної дії не відповідає поставленій меті. Негативні емоції при цьому спонукають людину до подолання перешкод. Задоволення ж потреби викликає позитивні емоції. Вони санкціонують успіх дослідницької діяльності і мають елемент „винагороди”. Саме їх організм прагне посилити, продовжити чи повторити. Негативних емоцій організм прагне уникнути чи ослабити. Останні також викликають у людини негативне відношення до умов середовища їх виникнення.

Емоції виконують оціночну функцію, за допомогою якої організм прагне завчасно і швидко реагувати на зміни навколишнього середовища, мобілізувати енергетичні ресурси, необхідні для дій, спрямованих на задоволення безпосередніх потреб, або виявити рівень досягнення результату за допомогою механізмів сенсорного насичення. Емоції лежать в основі процесу набуття індивідуального життєвого досвіду (навчання). Виконуючи функцію негативного чи позитивного підкріплення, вони сприяють виробленню, закріпленню і збереженню доцільних форм поведінки або ж відкиненню реакцій, що втратили своє значення. Згідно теорії функціональних систем (Анохін П.К.) емоції виконують майже миттєву інтеграцію усіх функцій організму, у результаті чого визначається корисність чи шкідливість фактора впливу та виробляється відповідна реакція на нього. У процесі навчання важливо знати, що емоції виникають як на основі внутрішніх потреб, та і в результаті зовнішніх подразників або при впізнаванні суб'єктом певних умов навколишнього світу, тобто на основні механізмів пам'яті. При цьому зовнішні впливи можуть суттєво змінити ендогенно породжені емоції. Під впливом інтерпретації інформації із зовнішнього і внутрішнього середовища емоції стають складовою цілісних поведінкових актів. І навпаки, вироблення відповідних моделей поведінки у ході навчання (на основі методу умовних реакцій) сприяє виникненню адекватних емоційних станів, які зменшують психофізичне перенапруження.

Формування професійних навичок залежить від цілої сукупності умов, головними з яких є здібності та інтерес. Яким би талантом не володіла людина, його потрібно розвивати,

шліфувати. Постійна практика необхідна для підтримки високого рівня майстерності. Результати досліджень, присвячених вивченню мотивації діяльності, та дослідження особистості виявляють, що успішність людської діяльності визначається трьома факторами:

- силою мотивації (прагнення до успіху)
- наявністю в ціннісній системі людини цінностей досягнення
- засвоєнням необхідних навичок і умінь.

До вимірювання **мотивації успіху** і **прагнення досягнень** потрібно підходити з точки зору емоції інтересу.<sup>41</sup> Чим більший інтерес до будь-якої справи, тим сильніше прагнення людини зробити її краще. Інтереси є усвідомлюваними суб'єктом формами проявів його потреб, альтернативною різноманітністю його потреб у конкретних життєвих обставинах

Важливе місце у мотивації навчання в економічній освіті посідає інтерес до самого процесу розумової діяльності. "Закон інтересу" Анатолія Франса говорить: "Щоб перетравлювати знання, потрібно проковтнути їх з апетитом..." Це свого роду інтелектуальні мотиви, до яких можна віднести бажання самостійно знайти відповідь на певне питання чи вирішити проблему, відчуття задоволення від розв'язаної задачі, розуміння практичної значимості справи, а також відчуття задоволення від самого процесу розумової праці. За наявності відповідних мотивів процес пізнання стає самостійною виокремленою цінністю, яка підкріплюється розумінням того, що без розумової діяльності неможливо досягнути прогресуючого саморозвитку, що будь-яке пізнання і розумова діяльність розвивають прагматизм, розумові здібності й задатки, допомагають у вирішенні життєвих проблем, розширюють кругозір, приносять внутрішнє задоволення від розв'язання складних задач. Найбільш цікавими є предмети, які потребують творчого мислення, власної ініціативи, самостійної діяльності. Складність об'єкта породжує інтерес до нього. Однак, цікаве можна знайти у будь-якому предметі через порівняння економічних процесів, які відбуваються в Україні та за кордоном, співставлення теорії і практики, виявлення, як той чи інший процес відбувається у реальному житті. Це робить навчання цікавішим, а засвоєння - легшим та дозволяє реалізувати підхід "Більше - Краще - Швидше". Будь-яка діяльність, що веде до розвитку особистості й творчих здібностей, обов'язково супроводжується деяким

---

<sup>41</sup> Изард К.Э. Психология эмоций / Перев. с англ. – СПб.: "Питер", 1999.- 464 с.

напруженням або збудженням. Особистісне зростання можливе тільки завдяки змінам і постійному ризику, які викликають це напруження, що характеризує мотиви зростання і підтримує устремління людини на віддалені й навіть недосяжні цілі. Емоції є основою людської поведінки, вони активізують і організують сприйняття, мислення і прагнення людини. Емоції здійснюють безпосередній вплив на перцептивні процеси, фільтрують інформацію, яку людина отримує за допомогою органів чуттів, активно втручаються у процес її наступної обробки.

Інтерес є головною складовою процесів уваги, пізнання, здійснює надзвичайний вплив на сприйняття, служить основою його вибірковості і направленості, крім того, підтримує тонус уваги в дослідницькій і пізнавальній діяльності. Зацікавлена людина - захоплена, її увага, погляд, слух спрямовані на об'єкт інтересу. Вона відчуває одухотвореність, переживає зачарованість, задоволення, радість і почуття впевненості в собі. Саме взаємодія інтересу і радості створює мотиваційну основу творчої, конструктивної діяльності. Інтерес підвищує здатність людини до сприйняття й обробки інформації із зовнішнього світу, стимулює до пізнавальної та дослідницької активності, обумовлює стан загостреної сприйнятливості, стрімкий темп діяльності. Інтерес спонукає індивіда диференціювати і описувати ті аспекти світу, які він хотів би пізнати й дослідити. Часто - це єдина мотивація, яка забезпечує працездатність людини. Плодотворна, творча робота у будь-якій галузі вимагає повного заглиблення, великої самовіддачі, а це можливо тільки тоді, коли людина відчуває інтерес до обраної діяльності. Непереборна наполегливість, з якою людина досліджує навколишній світ, маніпулює предметами і освоює більш складні способи взаємодії з ними, переконливо свідчать про величезну мотиваційну силу інтересу. Роль інтересу у формуванні й розвитку знань, умінь, навичок, інтелекту безсумнівна. Без такої мотиваційної підтримки неможливо створити цілісний образ об'єкта, що враховує всю різноманітність його сторін.

Інтерес до новизни стає мотивом дослідницької діяльності, активного експериментування та виявлення нових можливостей. Тільки завдяки інтересу людина здатна утримувати увагу на одному й тому ж об'єкті протягом тривалого часу, необхідного для сприйняття об'єкта у єдності й різноманітності, і не відволікатися на сприйняття безлічі інших стимулів з навколишнього середовища. Працюючи над тривалим проектом, людина повинна постійно відчувати інтерес до нього, інакше



робота буде викликати негативні емоції, і вона погано виконає завдання.

Інтерес забезпечує селективну мотивацію процесів сприйняття і уваги, але він не тільки стимулює, спрямовує і підтримує пізнавальну активність індивіда, а й упорядковує її. Він є відображенням тих знань і цінностей, які використовуються людиною для організації досвіду та дії і безпосередньо пов'язаний з особистісними характеристиками, серед яких : здатність до встановлення соціальних відносин, сором'язливість, прагнення до досягнень.

Враховуючи названі фактори, перед викладачем постає непросте завдання так організувати пізнавальну діяльність, щоб реалізувати існуючі у студентів мотиви до навчання і, зі свого боку, ефективно використати відповідні стимули (табл.2.11).

Таблиця 2.11

<i>Діяльність викладача стосовно мотивації навчання студента</i>	
<b>Створення сприятливих умов роботи</b>	<b>Забезпечення відповідного зв'язку: результати роботи - винагороди – оцінки</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>Забезпечення</b> оптимальної міжособистісної взаємодії.</li> <li>➤ <b>Підтримання</b> так зв. "справедливості на робочому місці".</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>Дотримання</b> чіткого розуміння, що особливий рівень діяльності приведе до особливого результату.</li> <li>➤ <b>Ретельне вивчення</b> рівня успішності навчальної діяльності студентів.</li> <li>➤ <b>Визначення</b> і зіставлення результатів поганої і хорошої роботи та реагування на них.</li> </ul>

**Для активації інтересу у навчанні економіки доцільно використовувати, наприклад, такі основні підходи:**

- **"ефект новизни"** - має потужну притягувальну силу - передбачає поєднання відомої та невідомої, складної та простої інформації, що забезпечує сприйняття через дискримінацію;
- **"ефект уяви"** передбачає залучення уяви та мислення людини - елементи нашого досвіду, образи, які викликаються нашою уявою завжди є джерелом інтересу;
- **"ефект змін"** - коли повсякденне життя починає стомлювати нас своєю монотонністю й одноманітністю, виникає бажання внести деякі зміни у діяльність або обстановку, яка

забезпечує органи чуттів новою стимуляцією. Іноді свіжі враження можна отримати й у звичній ситуації - для цього достатньо опинитись тут в інший час або звільнитись від турбот і обов'язків, які з нею пов'язані; чи змінити традиційні ролі учасників ситуації;

- **"ефект гри"** - специфічна діяльність - гра - ініціюється і підтримується інтересом. Ця діяльність є засобом формування і підтримки адаптивних навичок, соціальних взаємозв'язків. Гра об'єднує учасників, спонукаючи їх до дослідницької активності і ризику. Вона часто є розрядкою для негативних емоцій.

### **2.3.3. Особливості навчання дорослих в економічній освіті**

Говорячи про фактори активізації навчання, пов'язані з умовами взаємодії його учасників, потрібно окремо зупинитися на особливостях **навчання дорослих** учнів в економічній освіті. Головними умовами, які їх визначають, є, в першу чергу, психічні особливості віку та професії; наявність певного освітнього рівня; власний життєвий досвід.<sup>42</sup> Принциповим у цьому процесі є розуміння таких положень: у дорослих існує потреба в знаннях, але на основі очевидності отримання власної вигоди від засвоєння матеріалу; що стане запорукою успіху у діяльності; багатий і різноманітний життєвий досвід є самостійним джерелом знань і потребує акцентів на індивідуалізації навчання; у дорослих має місце переорієнтація від принципу акумулювання знань (предметне навчання) до підвищення рівня компетентності (проблемне навчання) завдяки здатності до ефективних дій при вирішенні конкретних життєвих ситуацій.

У ході навчання часто виникає своєрідний конфлікт між необхідністю дорослих у підвищенні кваліфікації та їхньою негативною упередженістю до сприйняття нового : "Я уже все це знаю", "Нове - це добре забуде старе", "Ну й що з того, що...". Розв'язання такої суперечності може бути здійснено через виконання професійних завдань, які виявляють недостатність знань дорослого учня та необхідність формування нових знань, умінь та навичок. Підмічено, що дорослі люди здатні витратити багато часу і енергії, щоб з'ясувати, яка їм буде користь від

---

<sup>42</sup> Козаков В.А., Лісун Н.Р., Ковальчук Г.О. та ін. Сучасні тренінгові методи. Проект за програмою TACIS... - К., 1996.- 460 с.

засвоєння нових знань чи які неприємності можуть очікувати їх у майбутньому, якщо вони відмовляться від такого надбання. Для дорослих непереконливі тільки декларації про те, що нові знання будуть корисні. Тому для реалізації навчання потрібно підготувати яскраві приклади з реального життя учасників групи, які демонструють переваги наявності у них нових знань, умінь, відношень, і негативних наслідків відсутності таких знань чи навичок. В результаті, зростає мотивація людини до навчання, створюються необхідні психологічні передумови до підвищення кваліфікації.

Дорослих людей стимулюють до навчання як зовнішні фактори, такі, як: вимоги керівництва, підвищення по службі, можливе збільшення зарплати, покращення умов роботи т.ін., так і внутрішні: інтерес до знань, бажання домогтися поваги і самоповаги, самоактуалізація, потяг до влади тощо. Важливим у цьому процесі є також використання різних прийомів стимулювання дорослих через їх самооцінку ( оцінку себе, своєї діяльності, свого положення в групі, свого відношення до інших членів групи тощо) та спільне формування цілей навчання. Складання спільного взаємоприйнятого плану за участю всіх сторін є дуже важливим моментом, оскільки однією з властивостей людської натури є тенденція прояву тим більшої старанності й відданості справі, чим більше сил вкладено у прийняття рішення щодо реалізації цієї справи та її планування. Зворотна сторона цього відчуття ще більш справедлива : чим більше люди відчують, що рішення, прийняте за них і нав'язане їм до виконання, і чим менше вони відчують можливість вплинути на це рішення, тим більше вони схильні до його ігнорування або саботажу.

Для дорослих характерне виникнення організованої спроби засвоїти і застосувати на практиці нові знання, яка викликана актуальними проблемами їх життєвого досвіду. Вони починають вчитися, якщо уже на власному досвіді переконалися у недостатності певних знань або умінь, що призвело до неефективного виконання роботи, а також для того, щоб вирішити певні проблеми, які виникли на їх робочому місці. Їм недостатньо просто знати щось. Вони хочуть знати, яким чином нові знання допоможуть їм вирішити їх проблеми або покращити ситуацію. Тому вибір тем для навчання дорослих має орієнтуватися на їх конкретні завдання.

Дорослі мають особливе ставлення до свого багатого і різноманітного життєвого досвіду. Якщо для молодих це щось,

що з ними трапилося незалежно від їх волі і бажань, то для дорослих - це щось унікальне, що відбулося саме з ними і сталося як наслідок свідомо прийнятих ними рішень. Тому, якщо досвід дорослих ігнорується, відвертається або не використовується, вони відчують це як невизнання їх самих як особистостей. Багате джерело особистих знань і досвіду дорослих має використовуватися у процесі навчання різними способами: через аналіз конкретних проблемних ситуацій із життя учасників; виявлення можливостей застосування отриманих знань до різних сфер діяльності дорослих, а не тільки до ситуацій, які розглядаються на заняттях або аналогічних їм. Однак, наявність великого практичного досвіду може призвести до того, що нові ідеї будуть сприйматися украй негативно або блокуватися. Тому у ході навчання частіше необхідно застосовувати спеціальні техніки психології спілкування.

До основних **правил навчання дорослих** віднесемо наступні:

- **"Заглиблення"**. Чим більше зацікавлення у предметі, тим легше запам'ятовуються подробиці, з ним пов'язані. Щоб швидко і ефективно навчитися чомусь, потрібно настроїти на цей предмет. Уявити, як ці знання допоможуть, які переваги дає оволодіння цим предметом. Чітко визначити мету вивчення даного матеріалу. Кожного разу, приступаючи до вивчення, доцільно відтворити ці переваги і вигоди. Таким чином, відбувається вплив змісту матеріалу на процес навчання.
- **"Повторення"**. Коли щось часто повторюється - це стає частиною переконань і уявлень людини. У змісті кожного навчального матеріалу є положення, які забезпечують ефективне і результативне використання. Тільки детально оволодівши цими положеннями, можна пристосувати їх до конкретних умов і особливостей. Тоді вони стають частиною світогляду дорослої людини.
- **"Застосування на практиці"**. Знаннями і навичками потрібно користуватися, інакше вони можуть бути втрачені. При постійному застосуванні знання поглиблюються й удосконалюються, уміння доводяться до автоматизму і майстерності, що у свою чергу забезпечує високий рівень організації діяльності. Ефективне навчання передбачає практичне втілення знань, відпрацювання умінь і навичок.
- **"Засвоєння"**. Відбувається у результаті глибокого розуміння змісту матеріалу, його присвоєння й адаптації до конкретних умов життєвого досвіду, формування й удосконалення умінь і

навичок на основі його використання. Елементи змісту навчання стають основою компетентності, що сприяє розвитку відповідних психічних властивостей людини.

- **"Закріплення, підкріплення"**. Після досягнення професійних успіхів часто з'являється зневага до знань, методів і прийомів, які цей успіх принесли, зникає потреба аналізувати труднощі й складні завдання. У свою чергу, це спричиняє виникнення нових проблем, які потребують пошуків нових знань, нових підходів для їх вирішення. По суті, чим більша майстерність і професіоналізм фахівця, тим більше зусиль він докладає до свого професійного навчання. Кожного разу повернення до навчального матеріалу і його аналіз дозволяє розкрити нові аспекти питання, принципи і правила, які раніше випали з поля зору.

### **Розділ 3. Організаційні заходи активізації навчальної діяльності студентів з економічних дисциплін**

*„Для того, щоб справитись із нашими сьогоднішніми економічними, екологічними та соціальними проблемами, нам необхідно змінити спосіб мислення і в зв'язку з цим — змінити свої підходи до навчання”.*

*Фр. Фестер (Німеччина)*

Економічна освіта в Україні набуває свого розвитку. Зростаюча необхідність у економічній освіті породжує і зростаючі вимоги до неї. Вона повинна бути всесторонньою, торкатись не лише суто економічної сторони життєдіяльності, але й включати також моральні, етичні, психологічні аспекти, які так чи інакше пов'язані з економікою. До людини сьогодення висуваються вимоги не лише діяти, але і мислити по-новому. Тому дедалі частіше при вивченні економічних дисциплін відходять від переважного використання традиційних методів навчання. За останні кілька десятиріч років виникли принципово інші — так звані "активні" або активізаційні методи навчання. Вони використовуються не лише при роботі зі студентами, а й з дорослими. Тому серед основних питань, що стосуються впровадження сучасних технологій навчання, є пошуки можливостей органічного поєднання та взаємоузгодження традиційних методів реалізації навчального процесу з новими методами його інтенсифікації й активізації, що забезпечують формування необхідних якостей майбутнього фахівця.

Методи активізації навчально-пізнавальної діяльності слухачів ефективно поєднуються з іншими загальними дидактичними методами (пояснювально-ілюстративним, репродуктивним, проблемного викладу, частково-пошуковим, дослідницьким), доповнюють та урізноманітнюють їх, а також органічно вписуються в педагогічний процес і відповідають умовам педагогічного середовища вищих навчальних закладів зі сталими гуманно-демократичними засадами. Ця прогресивна течія в педагогіці дає змогу гармонізувати співвідношення аудиторного

навчання під керівництвом викладача, застосування інформаційних технологій та вдосконалення самостійної роботи студентів з тим, щоб розвивати у них гнучкість мислення, адаптованість до будь-яких ситуацій, ініціативність, самостійність у прийнятті рішень і разом з тим вміння працювати у колективі, творчий підхід до вирішення проблем у практичній діяльності.

Самостійна робота надає величезне поле реалізації студентом індивідуальної відповідальності за якість професійної підготовки залежно від власних зусиль. Студент стає ініціатором пошуку знань, засвоєння їх, формування навичок і всього спектра різноманітних якостей, необхідних у подальшій діяльності. Активна, творча, направлена на практичну діяльність позиція є головною характеристикою нової ролі студента. У навчанні більше уваги надається елементам пошукової дослідницької діяльності, яка здійснюється під керівництвом викладача.<sup>43</sup> Такі зміни забезпечуються не тільки високим рівнем свідомості студента, відповідальністю перед своїм майбутнім, урахуванням у навчальному процесі його інтересів, а передусім творчим застосуванням спеціальних методик.

Використання методів активізації (рис.3.1, табл.3.2.) у процесі навчання дозволяє реалізовувати такі принципи сучасних концепцій викладання:

- ⇒ **проблемності**: вихідним пунктом процесу навчання повинна бути постановка проблеми із реального життя, що пов'язана з інтересами і потребами тих, хто навчається;
- ⇒ **погодженості та системності** цілей навчання: учіння, що має метою зміну поведінки, охоплює всі аспекти ділової компетентності; зміна поведінки студента можлива тільки за його ініціативи;
- ⇒ **орієнтованості на наявний досвід**: ефективне навчання можливе лише при опорі на наявний досвід, що вимагає гнучкості концепції навчання та дозволяє врахувати досвід студентів;
- ⇒ **націленості на самонавчання**: студенти у першу чергу несуть відповідальність за результати учіння; викладач лише надає допомогу;
- ⇒ **професійної орієнтованості**: орієнтація на практичне використання отриманих вмінь є ключовим елементом концепції навчання;

---

<sup>43</sup> Степаненко С.В. Використання сучасних технологій навчання при підготовці економістів і менеджерів // Запровадження сучасних технологій навчання в КНЕУ: Збірник матеріалів наук.-метод. конф.- 18-20 листопада 1998 р.- К.: КНЕУ,1999. - С.6-8.

⇒ **зворотного зв'язку**: студенти постійно отримують оцінку успішності своїх дій.

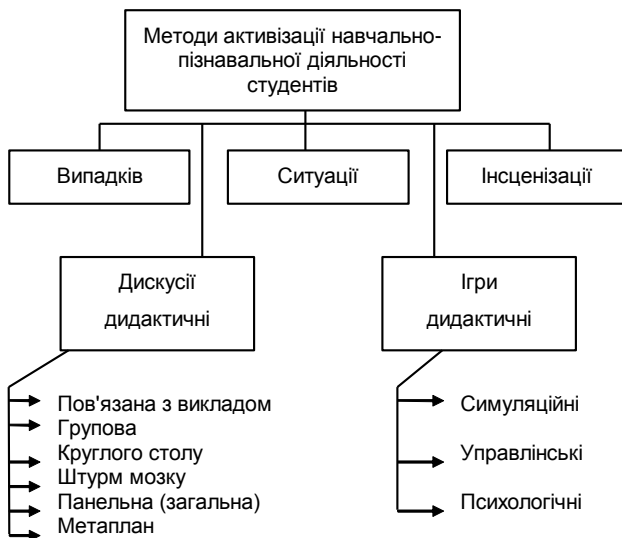


Рис.3.1. Класифікація найпоширеніших методів активізації навчання.

Характеризуючи особливості активізації дидактичних процесів, доцільно зупинитися на їх відмінностях, що пов'язані з етапами та рівнями реалізації економічної освіти (табл.3.2). Так, виділені нами основні освітні **етапи** - базова теоретична освіта, до-практична підготовка та після-досвідна освіта - відрізняються, в першу чергу, **цілями, змістом і тривалістю**, а відповідно й формами навчання та використовуваними методичними системами. **Рівні** економічної освіти знаходяться у відповідності з цілями освіти - підготовки фахівців різних освітньо-кваліфікаційних характеристик (**рівнів компетентності**). Відповідно до Концепції неперервної економічної освіти<sup>44</sup> можемо визначити, принаймні, три основні рівні економічної

<sup>44</sup> Концепція неперервної освіти з економіки / Степаненко С.В., Данюк В.М., Петюх В.М. та ін.- К.: ВІПОЛ,1993.-19с.



Таблиця 3.2.

**Особливості активізації навчання  
за основними освітніми етапами**

Освітні етапи		Загальнотеоретична базова освіта	Допрактичне навчання	Післядосвідна освіта
		Методи активізації навчання		
<b>Рівні економічної освіти</b>	I-й - Орієнтуючий	<b>А :</b> лекції проблемного характеру, лекції-бесіди, зведений виклад, гостьові лекції, семінари-дискусії, конференції, аналіз конкретних ситуацій; економічний аналіз, моделювання економічних процесів, навчальне проектування, робота з комп'ютерними інтрамережами, практикуми, розв'язування задач, інтерв'ю, робота в командах. аналіз публікацій		
	II-й - Професійний		<b>В :</b> міні-лекції, малі групи, дискусії, інтерактивні методи, case-студії, аналіз конкретних ситуацій, відео-тренінг, презентації, вправи, ігри, навчальні проекти, моделювання, практикуми, розв'язування задач; симуляції, комп'ютерне навчання, аналіз проблемних випадків і типових помилок, введення на посаду, стажування, наставництво, навчальна фірма, методи "спостерігай і повторюй", офіс-практика, тренінг на робочому місці, структурна підготовка на робочому місці	<b>С :</b> гостьові лекції, аналіз конкретних ситуацій, міні-лекції, тренінг різних видів, ігри, моделювання, презентації, малі групи, навчальне проектування; ротація, паралельні обов'язки, зміна ролей, методи пошуку підприємницької ідеї, міждисциплінарні курси, "гуртки якості", програми особистісного зростання (планування кар'єри), "launched"-програми
	III-й - Професійно-спеціалізований			

освіти, які відрізняються цілями її реалізації - підготовки фахівців різних рівнів компетентності. Розглядаючи відмінності виділених рівнів, зупинимось на деяких особливостях і характеристиках. Так, **I-й - орієнтуючий рівень** - є базовим для вибору напрямків діяльності у сфері економіки та бізнесу і передбачає засвоєння різноманітних за змістом дисциплін на основі розвивальних технологій, що сприяє формуванню цілісного та аналітичного сприйняття фактів і явищ економічного середовища. **II-й - професійний рівень** - забезпечує засвоєння основ знань у певному виді економічної діяльності та загально професійну підготовку до виконання відповідної роботи а також пов'язаних з нею функціональних та соціальних ролей, що дозволяє швидко адаптуватися до конкретних умов практичної ситуації. Це досягається за рахунок формування основних понять про технології, організацію та економіку діяльності, формування навичок математичного моделювання економічних процесів, засвоєння методології економічного аналізу та прийняття рішень. Особливе значення на даному етапі мають завдання для **практичних робіт**, вони виконують основну мобілізуючу роль у спонуканні студентів до навчання. Серед таких завдань важливими напрямками є ті, що сприяють формуванню вмінь економіко-математичного аналізу, які складають основу прийняття оптимальних економічних рішень. Для їх виконання застосовуються не просто комплекти навчальних задач, а створюються умови для реалізації процесу діалогових тренувань під керівництвом викладача, що забезпечують розвиток моторико-тренувальної пам'яті та умінь дослідження нетипових ситуацій. Йдеться про те, щоб студент міг адекватно використовувати інструментарій методів економіко-математичного моделювання не лише на якісному концептуальному рівні, а й для кількісної оцінки ряду показників, обраних адекватно цілям дослідження та прийнятій системі гіпотез, вникав у їх суть, "відчував" їх та міг здійснити самостійний вибір одного з множини альтернативних рішень, використовуючи для цього різноманітні моделі прийняття багатоцільових рішень в умовах економічної невизначеності та породженого ними ризику. У ході виконання **практикумів** значна увага приділяється формуванню вмінь студентів раціоналізації та здійснення науково-дослідної роботи, використання теоретичних основ, статистичних та економіко-математичних методів для розв'язання практичних задач. Основою для такої роботи є різноманітні методи активізації навчання на матеріалах

практичної діяльності господарських установ та організацій, нормативно-законодавчі документи, первинні документи і облікові реєстри та стандарти (наприклад, План рахунків бухгалтерського обліку), системи оперативного-мережових показників тощо.

**III-й - рівень професійної спеціалізації** - орієнтований на обмежену спеціальну підготовку фахівців до виконання чітко визначених обов'язків у вузькій предметній галузі, що передбачає досягнення високих рівнів професійної майстерності. Важливим етапом у реалізації економічної освіти є до-практична підготовка (before-practice training)<sup>45</sup>. Суть її полягає у тому, щоб допомогти студентам випускних курсів сформувати і розвинути комплекс навичок, необхідних для конкретної практичної діяльності. Дослідження показують, що серйозною проблемою спеціаліста-початківця є адаптація до умов безпосереднього виконання службових обов'язків протягом перших кількох тижнів на робочому місці. Іноді нові працівники навіть переживають кризу внаслідок настороженого або байдужого прийому в колективі, що приводить до передчасних висновків про помилковість зробленого вибору. Вирішенню проблем такого плану сприяє до-практична підготовка, яка може здійснюватися у рамках навчання у вузі, а також безпосередньо в організації. Навчання у вузі має величезні можливості для впровадження таких програм під час практично-семінарських занять.

Глибина спеціалізації у деяких галузях надзвичайно збільшилась, а можливість удосконалювати свої спеціальні знання стає єдиним гарантом збереження необхідного рівня компетентності, однак це часто супроводжується і рядом негативних моментів. Наприклад, вузько підготовлений фахівець часто неспроможний відповідно відстежувати зміни у розвитку відповідної галузі через брак загальнонаукової підготовки, проблематичним стає використання інформації з суміжних дисциплін, характерними є стереотипність мислення та професійні деформації психічних процесів. У людини, яка тривалий час відпрацювала на одному місці знижується прагнення до творчого пошуку, переважає виконання роботи за певним алгоритмом, і це зменшує можливості для самоудосконалення та розвитку кар'єри.

Звичайно, в освітній практиці названі рівні реалізуються не лінійно, а швидше паралельно-послідовно. Йдеться лише про принципову різницю між ними.

---

<sup>45</sup> Цей термін вжито вперше. Запропоновано автором.

Відповідно до потреб реалізації різних рівнів професійної підготовки із застосуванням інтеріоактивних технологій навчання при вивченні економічних дисциплін пропонуються такі **напрямки роботи зі студентами**<sup>46</sup>:

1. Забезпечення студентів теоретичними знаннями, необхідними для професійної діяльності в сучасних соціально-економічних умовах та достатніми для розвитку мотивів до практичної діяльності.
2. Забезпечення розвитку професійно важливих умінь і якостей майбутнього фахівця через відповідну організацію навчально-виховної діяльності студентів, яка вимагає активного прояву особистісних якостей тих, хто навчається.
3. Забезпечення становлення їх мінімально необхідного досвіду практичної діяльності та формування потреб у професійному самовдосконаленні.

Уся діяльність студентів у навчальному процесі за різноманітністю змісту, форм, методів та засобів поетапно структурується в загальні організаційні форми зі своїми принципами та вимогами до студентів за умов добровільності, самостійності і, найголовніше, в ситуації постійного стимулювання ініціативності. Суттєвим елементом цієї роботи є забезпечення прогресуючої інтенсивності педагогічного впливу на студентів на кожному етапі навчального процесу відповідно до заданих дидактичних цілей. Тому при побудові змісту навчання необхідно передбачити всі основні види діяльності, необхідні для використання даних знань, для вирішення задач, передбачених метою навчання. При цьому на перший план виступають предметна і соціальна компетентність майбутнього спеціаліста, його здібності до здійснення цілісної професійної діяльності, комплекс якостей особистості. Слід також відзначити, що навчальний матеріал не просто «моделює» професійну реальність, а й створює предметні умови для формування необхідних якостей особистості спеціаліста, для досягнення цілей навчання та виховання. Отже, задача полягає в тому, щоб у формах організації спільної діяльності суб'єктів пізнання розгорнути в модельному вигляді зміст навчання, «зобразити» професійну діяльність в максимально можливій повноті і тим самим адекватно засвоїти, а точніше, присвоїти професійну

---

<sup>46</sup> Ковальчук Г.О. Формування професійних педагогічних умінь у студентів-майбутніх викладачів економіки: Дис...канд.пед.наук: 13.00.04.- К. : Ін-т педагогіки АПН України,1999.- С.123.

діяльність. Знання при цьому засвоюються не заради самого засвоєння або успішної здачі екзаменів, а несуть цілком визначену смислову функцію, що обумовлює комплекс пізнавальних та професійних мотивів та інтересів студентів. При такій організації навчання перехід від учбової діяльності до професійної забезпечується поступовою трансформацією мотивів із навчальних у професійні. Накладення системи нових знань, що їх потрібно засвоїти, на своєрідну матрицю типових професійних ситуацій, орієнтація на предметний і соціальний зміст практичної діяльності якраз і забезпечує виникнення пізнавальних і професійних мотивів та інтересів студентів, осмисленість засвоєння знань, активну позицію по відношенню до свого загального та професійного розвитку.

Модульна структура організації навчання, що передбачає поділення матеріалу дисципліни на логічно завершені відносно автономні модулі — частини теоретичного, практичного та дослідницького характеру з відповідними системами навчально-пізнавальної діяльності, інформаційно-методичного забезпечення, діагностики та контролю навчального процесу, вимагає чіткого визначення об'ємів навчального матеріалу, обсягу індивідуальних завдань, вимог до знань та вмінь, які студент має отримати та продемонструвати після завершення роботи. Все це сприяє систематичній ритмічній роботі студентів, планомірному засвоєнню матеріалу дисципліни, а також дозволяє урізноманітнювати використання форм та методів навчальної діяльності, з метою створення методичних систем, що забезпечують досягнення мети навчання.

### **3.1. АКТИВІЗАЦІЯ ЛЕКЦІЙНИХ ЗАНЯТЬ**

*Істинна роль керівника полягає у тому, щоб управляти ціннісними установками організації.*

*Т.Пітерс, Р.Уотермен.*

У процесі реалізації описаної технології навчання переорієнтовуються і перебудовуються усі форми навчальної діяльності студентів: лекції і семінари, організація самостійної роботи, система контролю і оцінювання студентів, заліків і екзаменів, відносини викладачів і студентів. Так, на етапі реалізації **базової загальнотеоретичної освіти** доцільно враховувати основні тенденції нової освітянської парадигми, серед яких фундаменталізація освіти на всіх рівнях та впровадження концепції випереджальної освіти, орієнтованої на

адаптацію фахівця у швидкозмінюваних умовах інформаційно-технологічного середовища. Відповідно до цього, нові підходи до активізації навчання студентів передбачають попереднє самостійне ознайомлення їх з основами теорії з теми і самоконтроль розуміння матеріалу, продуктивне засвоєння нормативного матеріалу у ході традиційних аудиторних лекційних і практично-семінарських занять або самостійне його вивчення за першоджерелами, інтегроване поєднання знань базових концепцій, положень, підходів до пояснення сутності економічних проблем, виявлення причинно-наслідкових зв'язків та взаємозв'язків у економічних моделях та реальних ситуаціях на аналітичних лекціях, у ході дискусій, поглиблення знань та умінь при виконанні курсових робіт, дипломних, випускних і дисертаційних.<sup>47</sup>

При цьому лекції інформативного характеру втрачають те виключне значення, яке вони мають в умовах традиційного навчання. Лекція передбачає формальний виклад інформації з використанням ТЗН або без них. Такі форми роботи проводяться для великих груп добре підготовлених слухачів для представлення великої кількості інформації, коли потрібно заохочувати, надихати, стимулювати студентів, інструктувати їх з певних питань для подальшого детального аналізу останніх. Для підвищення якості заняття викладач повинен продумати зміст діяльності студентів протягом 80-90 хвилин. Зазначимо, що лекція не тотожна простому диктуванню текстів. Хоч іноді студенти й очікують від викладача вказівок: „...записуєте все...”, „...конспектуєте тільки теоретичні положення...”, „...прикладі можна не писати...”, „...пишете все, що на слайдах...” тощо. У сучасній економічній освіті перевага надається концептуально-аналітичним, проблемним, оглядовим та настановчим лекціям. Широко використовуються такі типи лекцій, як: **лекції-бесіди** (діалог з аудиторією), **гостьові лекції**, **лекції з елементами колективного дослідження**, лекції з **аналізом конкретних ситуацій** і т.ін. Надзвичайно важливе значення лекцій полягає у тому, що вони не тільки дозволяють отримати нові знання, а у деякій мірі сприяють формуванню та підтриманню "студентської" корпоративної культури. А застосування прийомів активізації навчальної діяльності студентів у ході лекційних занять дозволяє виявити наявний рівень знань і досвіду, підвищити ефективність

---

<sup>47</sup> Запровадження сучасних технологій навчання в КНЕУ : Збірник матеріалів наук.-метод. конф.- 18-20 листопада 1998 р.- К. : КНЕУ,1999.- С.44-49.

сприйняття, забезпечує розвиток аналітичного мислення, зв'язок теорії з практикою. Набувають значного поширення й інші різновиди лекцій, описані далі.

### **3.1.1. Міні-лекція**

**Міні-лекція** як один із словесних методів навчання передбачає усний виклад навчального матеріалу за короткий проміжок часу, характеризується значною ємністю, значною складністю логічних побудов, образів, доказів та узагальнень.

Міні-лекція як частина заняття-дослідження рекомендується:

- ⇒ при проходженні нового матеріалу, мало пов'язаного або зовсім не зв'язаного з попереднім;
- ⇒ при узагальненні різних розділів пройденого навчального матеріалу (в кінці вивчення кожної крупної теми);
- ⇒ при повідомленні слухачам відомостей про практичне застосування вивчених матеріалів;
- ⇒ при вивченні тем, що характеризуються особливо широкими між предметними зв'язками;
- ⇒ при проведенні занять проблемного характеру.

**Мета** проведення міні-лекції — реалізація 1-го етапу навчального процесу: подання учбової інформації, встановлення прямого зв'язку між викладачем і слухачем, визначення напрямків для самостійної роботи практичного значення.

**ЗАВДАННЯ:**

1. У ході міні-лекції викладач повинен виділити і розкрити основні питання теми, мотивувати необхідність засвоєння матеріалу.

2. Використовуючи всі переваги усного викладу (в т.ч. невеликі відступи з творів публіцистики, економічної теорії тощо), зробити акценти на основних положеннях теми, наголосити на основних питаннях.

3. Викладач має поради́ти слухачам, як правильно скористатися теоретичними положеннями чи нормативними актами, на що необхідно звернути увагу, які питання потрібно проаналізувати, що слід вивчити у процесі самостійної роботи.

**Методичні рекомендації щодо проведення міні-лекції**  
ПІДГОТОВКА

1. Підберіть та опрацюйте теоретичний, фактичний та ілюстративний матеріал, виходячи із завдань заняття, а також

враховуючи вікові особливості слухачів та їхню готовність до сприйняття даного навчального матеріалу.

2. Детально продумайте логіку викладу теоретичного матеріалу і послідовності включення фактів тощо, уявіть структуру лекції в цілому і час, який відводиться на різні етапи заняття.

3. Структуруйте матеріал лекції. Побудуйте СЛС або конспект-схему всієї теми та окремих питань.

4. Виділіть головне в змісті міні-лекції, що має бути засвоєне слухачами на занятті, підготуйте методичні засоби для забезпечення цього.

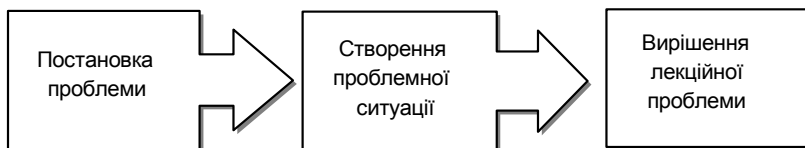
5. Для зручності використання матеріали до теми заняття можна записати на картках з цупкого паперу відповідно до питань, що розглядаються. Зберігати їх можна в окремих ящиках або папках за темами.

#### ВИМОГИ:

1. Дотримання раціонального співвідношення теоретичної, фактичної та методичної інформації (наголос рекомендується робити відповідно до поставленої мети заняття).

2. Використання СЛС, плану-конспекту, плану-схеми, які розкривають структуру та послідовність викладу матеріалу, що є важливим для його засвоєння та використання.

3. Виклад матеріалу здійснювати в такій послідовності:



4. Основні положення теми лекції повинні знайти своє відображення у запитаннях та завданнях до теми. Бажано, щоб вони мали проблемно-пошуковий характер професійної спрямованості.

5. Широко використовувати засоби візуалізації, що дозволить значно збільшити обсяг інформації, що передається. Крім того, це посилює та зосереджує увагу слухачів, враховуючи те, що у більшості людей переважає зорова пам'ять, 90% інформації людина отримує за допомогою зору, і т.д...

#### **Проведення міні-лекції. Зразкова структура міні-лекції:**

**1-й етап** — Організаційна частина або підготовка до заняття. Повідомте тему заняття, розкрийте її значення. План можете



ззадалегідь написати на слайді або на дошці. Визначте ключові питання проблемного характеру, які можуть бути вирішені після прослуховування навчального матеріалу. Використайте конкретну ситуацію, яка сприятиме мотивації інтересу слухачів, активізації сприйняття, актуалізації їх досвіду.

**2-й етап** — Лекційне викладення навчального матеріалу відповідно до складеного плану. План лекції допомагає запам'ятати структуру змісту навчального матеріалу. До плану включіть 2–3 основні запитання, які будуть розглядатися в лекції. Число нових понять і термінів у лекції не повинно перевищувати 5–9.

Якщо Вам потрібно використати великий цифровий матеріал, бажано поділити його на дві частини. До першої включіть не більше як 5–9 даних, які можуть бути засвоєні, решту відведіть для самостійного опрацювання за довідковими матеріалами.

Зміст міні-лекції відповідно до запитань плану розділіть на смислові частини, кожну з яких роз'ясніть слухачам. Проводьте лекцію поволі, повторюйте важкі місця, виділяйте головне голосом, випишуйте на дошці нові терміни, поняття, цифри, факти тощо. Рекомендуйтеся після пояснення кожної смислової частини лекції повертатися до плану, показуючи за ним, що в даний момент було роз'яснене і яке питання тепер розглядатиметься.

Для активізації сприйняття та осмислення слухачами змісту міні-лекції використовуйте запитання, у відповідях на які вони повинні висловити власне судження, виявити своє ставлення до матеріалу, що вивчається, оцінювати думку інших. До числа таких запитань можна віднести: «Як ви думаєте?», «У чому помилковість такого висловлення?», «Чим підтвердити правильність даного положення?» і т.д.

Під час лекції використовуйте фактичні, документальні, статистичні дані тощо, які можуть бути представлені у вигляді схем, таблиць, графіків, діаграм, ілюстрацій та іншого за допомогою різноманітних засобів візуалізації.

**3-й етап** — Запам'ятовування основної частини лекційного матеріалу на занятті. Повторно поясніть найскладнішу і найсуттєвішу частину викладеного. Обговоріть запитання, визначені на 1-му етапі.

**4-й етап** — Заключна частина. Підведіть підсумки роботи. Визначте можливості використання розглянутих матеріалів у практичній діяльності. Запропонуйте завдання для самостійної роботи. Висловіть парціальну оцінку ефективності роботи Ваших слухачів на занятті.

### 3.1.2. Зведений виклад

Це — один із способів реалізації проблемного навчання, що застосовується уже кілька десятиків років у професійній освіті. Як відомо, професійне навчання, суть якого полягає у використанні знань у практичній професійній діяльності, вимагає таких моделей проблемного навчання, в яких студенти повністю уявляють можливості застосування теорії до практичних дій. Особливості використання проблемного навчання у професійній освіті досить детально описав Л. Колковський (L. Kolkovski)<sup>48</sup>.

Одним із найменш відомих й уживаних в умовах традиційних навчальних закладів є метод зведеного викладу, який забезпечує високий рівень активізації студентів на лекційних заняттях. Полягає він у тому, що пояснення нового матеріалу на занятті здійснюється не лише у формі монологу викладача. Поряд із представленням навчальної інформації викладач пропонує студентам запитання і завдання теоретичного або практичного характеру, відповідно до результатів виконання яких продовжує своє пояснення. Така процедура може повторюватися кілька разів протягом заняття.

Важливе місце при проведенні заняття у такій формі відводиться діалогам «викладач-слухач», «викладач-викладач». Остання модель (В–В) мова може бути реалізована за умови присутності на занятті іншого викладача, спеціаліста із даної або суміжної галузі професійної діяльності. Такий діалоговий підхід дозволяє студентам не просто слухати і конспектувати нову інформацію, а й визначити своє ставлення до неї, виробити певну точку зору, відповідно до власних нахилів на основі аналізу позицій опонентів.

Досягнення дидактичного ефекту на занятті із застосуванням зведеного викладу залежить від багатьох умов, у тому числі:

1) блокової структури змісту матеріалу, логічної конструкції викладу, що у той же час передбачає робочі паузи та «ліричні відступи»;

2) абсолютного володіння викладачем навчальним матеріалом і ситуацією на занятті з тим, щоб запобігти спробам слухачів посперечатися і перевести розмову на сторонні теми;

3) доброго знання викладачем (лектором) робочої компетентності свого колеги-опонента, повного взаєморозуміння між учасниками діалогів, бесід, що передбачає також високорозвинені уміння слухати і розуміти іншу точку зору;

---

<sup>48</sup> L.Kolkovski. Nauczanie problemowe w szkole zawodowej. Warszawa — 1974.

4) застосування дидактичних засобів і прийомів, що доповнюють та ілюструють зміст викладу, серед яких важливе значення має опорно-інформаційна схема (конспект-схема) до теми заняття;

5) відповідної підготовленості слухачів до даного виду роботи.

Проведення та підсумовування зведеного викладу повинно бути так сконструйовано, щоб студенти змогли узагальнити основний зміст матеріалу, що розглядався на занятті. А з іншого боку, усвідомили необхідність самостійного обмірковування, аналізу та рефлексії після закінчення заняття.

### **3.2. ПРАКТИЧНО-СЕМІНАРСЬКІ ЗАНЯТТЯ**

*Найкоротша відповідь – дія.  
Англ. прислів'я*

Деякі соціальні ситуації вимагають використання готових, передбачених етикетом, формул та штампів поведінки. Відпрацюванню їх і служать практично-семінарські заняття із використанням АМН. Специфіка і "щільність" економічних дисциплін вимагають від студентів особливої ретельності й високого рівня організованості при підготовці до проведення такої роботи. Цьому допомагають різноманітні навчальні комплекти для проведення імітаційних методів навчання, впровадження комп'ютерних програм, системи професійних задач, проходження навчальних практик. Усе це сприяє формуванню початкового досвіду, необхідного для кар'єри.

Серйозною проблемою, однак, є вибір баз практики для майбутніх фахівців високої кваліфікації. Тому надзвичайно важливого значення набувають практичні заняття зі спеціальних предметів. Наприклад, практичні завдання з питань технології облікового процесу мають надати можливість студентові самостійно розібратися у підходах до організації первинного, поточного, підсумкового обліку через виконання завдань зі складання графіків документообороту, переліків облікових номенклатур за відповідною темою, складання положення про відділ, посадової інструкції облікового працівника з метою сприяння набуттю навичок раціонального розподілу функціональних обов'язків між обліково-операційними працівниками установи. Цікавим є досвід розв'язання комплексу облікових задач у двох аспектах - в умовах журнально-ордерної

та автоматизованої форм бухгалтерського обліку.<sup>41</sup> Так, з обраної теми на практичних заняттях студенти закріплюють теоретичні знання щодо ведення обліку грошових коштів і розрахункових операцій в умовах журнально-ордерної форми. Кожний студент заповнює первинні документи, за якими оформляються господарські операції з даної ділянки (прибуткові та видаткові касові ордери, платіжні доручення, вимоги-платіжні доручення, заяви на акредитив, авансові звіти тощо), складає звіти касира, ознайомлюється зі змістом виписок з рахунків банку, обробляє їх, аналізує кореспонденцію рахунків з обліку грошових коштів та розрахункових операцій, складає реєстри синтетичного обліку. У подальшому студенти опрацьовують технологію організації облікового процесу в умовах діалогово-автоматизованої форми бухгалтерського обліку, яка передбачає автоматизоване виконання обліково-аналітичних задач як у регламентному, так і в діалоговому режимах.

Ефективним є навчання студентів на конкретних прикладах, максимально наближених до реальних умов, із застосуванням прикладної програми "QDPго", що використовується учасниками зовнішньоекономічної діяльності та митними органами України. Ця програма дозволяє здійснити розрахунок митних платежів, оформити вантажну митну декларацію тощо. Виявили свою доцільність ведення самими студентами практичних занять та консультацій (у присутності викладача, який ненав'язливо корегує та доповнює), вибір самими студентами ведучих, взаємні оцінки тощо.

### **3.2.1. Малі групи**

У запропонованій нами інтеріоактивній технології навчання змінюється сама модель проведення семінарських і практичних занять. Серед основних форм роботи студентів є малі групи, що включають 5–6 чоловік. Це так звані «групи психологічного комфорту», у яких кожен учасник відіграє свою особливу роль і певними своїми якостями, особистісними і професійними, доповнює інших. У таких групах є свої «генератори ідей» та виконавці, лідери та аутсайдери, «каталізатори» і «профани».

---

<sup>41</sup> Линник В.Г., Жученко В.Я. Використання комп'ютерів при вивченні бухгалтерського обліку // Запровадження сучасних технологій навчання в КНЕУ: Збірник матеріалів наук.-метод. конф. - 18-20 листопада 1998 р.- К. : КНЕУ, 1999.- С.44-49.

Чим повніше представлені ролі в малій групі, тим ефективніша її робота. Використання «малих груп» у ході навчання дозволяє структурувати практично-семінарські заняття за формою і змістом, створює можливості для участі кожного студента у роботі за темою заняття, забезпечує формування особистісних якостей та досвіду соціального спілкування, що є важливими для майбутньої професійної діяльності. В основі цього процесу є явище **інтеріоризації** — *формування внутрішніх структур психіки під впливом факторів середовища діяльності*. Саме в цьому явищі полягає причина наступної тенденції: як студент проявляє себе в роботі малої групи, так, швидше за все, він буде діяти і у професійному середовищі.

У соціології та психології існують різні визначення малих груп. Це колективи, об'єднані спільною метою і взаємними зв'язками, що й відрізняє їх від випадкових згуртувань.<sup>49</sup> Однією з характерних рис малих груп є розмова, можливості довірливого спілкування. У взаємодії учасників малих груп вирішується проблема відсутності часу на таку взаємодію. Адже внаслідок повсякденного поспіху ми щораз більше втомлюємось і нервуємо, поведінка стає хаотичною, а контакти з людьми поверхневими. Саме розмова перетворює гурт чужих людей у групу. Розмова дозволяє виявити спільні інтереси, об'єднує групу, поглиблює зв'язки між її членами, створюючи відчуття близькості та безпеки. У ході такого спілкування кожен зі співрозмовників набуває своєрідного значення, особливої ролі. Це вимагає взаємного контакту, слухання й обміну думками. Розмовляючи, потрібно бачити співрозмовника, саме тому, при організації роботи малих груп необхідно передбачити можливість відповідного розташування учасників. Для розмови завжди не вистачає часу, тому потрібно спеціально відвести кілька хвилин, коли увагу ніщо не відвертає і співрозмовники зосереджуються лише на спілкуванні. Розмова потрібна для підтримки контактів – кожного з кожним. У результаті такої взаємодії рішення набуває „пластичності”, „гнучкості” внаслідок взаємного доповнення поглядів і збагачення усіх членів групи.

Малі групи дають змогу зробити крок до адекватного сприйняття самого себе – не як ідеалу, у якому все досконале, але й не як безвартісної людини, яка нічого не може досягти.

---

<sup>49</sup> Браун-Галковська М. Домашня психологія/ Переклад з польськ. – Львів, Монастир Монахів Студитського Уставу: Видавничий відділ „Свічадо”, 2000.- 176 с.

Певна позиція, на якій базується розвиток самостійності, самосвідомості, - самоакцептація – визнання самого себе за цінність, незважаючи на обмеження, які властиві кожному з нас. Іноді ми зустрічаємо людей, які створюють враження, що аж занадто акцептують самі себе. Насправді вони навіть закохуються в образ, які створили і який не відповідає дійсності. Такі люди себе не знають і, отже, не можуть зростати у своїй зрілості, не можуть змінюватися свідомо, бо не вміють прийняти себе такими, якими є насправді. Лише реально подивившись на себе, можна визначити, що варто розвивати і що змінити. Акцептація себе таким, як у дійсності, із потребою змінюватися – це вихідна точка для розвитку самостійності, самосвідомості й належного ставлення до інших людей.<sup>50</sup>

Отже, **група** – сукупність осіб, які взаємодіють один з одним таким чином, що кожний з них водночас і здійснює вплив на інших, і відчуває їх вплив на собі.

Деякі особливості використання групової динаміки при вивченні економіки показано у табл. 3.3, 3.4.<sup>51</sup>

Таблиця 3.3

#### Прийняття рішень у малих групах

Переваги	Недоліки
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Синергетичний ефект</li> <li>2. Педагогічний ефект</li> <li>3. Можливість різнобічного розгляду питання</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Більший час на прийняття рішень</li> <li>2. Негнучкість</li> <li>3. Можливість ухилення окремих членів групи від роботи</li> <li>4. Компромісне, а не найкраще рішення</li> </ol>

#### Вивчення групової динаміки необхідно для того, щоб:

- ◆ зробити роботу групи більш ефективною
- ◆ уникнути небажаних конфліктів
- ◆ отримати більше задоволення від праці у складі групи

<sup>50</sup> Там же.- С.152-153.

<sup>51</sup> Козаков В.А., Лісун Н.Р., Ковальчук Г.О. та ін. Сучасні тренінгові методи. Проект за програмою TACIS...- К.,1996.

На роботу групи впливає цілий ряд факторів: розмір групи, її склад, згуртованість, групові норми і ролі тощо.

Таблиця 3.4

### Позитивні ролі в групі

Цільові ролі	Підтримуючі ролі
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ініціювання діяльності</li> <li>2. Пошук інформації</li> <li>3. Надання інформації</li> <li>4. Висловлювання думок</li> <li>5. Збір думок</li> <li>6. Аналіз альтернатив</li> <li>7. Координація діяльності</li> <li>8. Узагальнення результатів</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Заохочення до участі</li> <li>2. Забезпечення участі</li> <li>3. Встановлення критеріїв</li> <li>4. Механічне виконання</li> <li>5. Відображення почуттів групи</li> </ol>

Організуються «малі групи» на першому семінарському занятті з даного предмета. За допомогою викладача студенти об'єднуються в групи за власним бажанням, враховуючи спільні інтереси, спілкування в аудиторний та позааудиторний час, можливості тривалої спільної навчальної діяльності для вирішення завдань різних типів. Більш ефективними є групи, що об'єднуються довільно на основі неформальних стосунків студентів. Кожне формалізоване втручання викладача у процес організації «малих груп» викликає протидію студентів та зниження ефективності навчальної роботи.

Використання «малих груп» у навчальному процесі сприяє підвищенню ефективності за рахунок синергетичного ефекту, всіх інших методів та прийомів діяльності: дискусій, бесід, ігор, аналізу конкретних ситуацій, створення навчальних проєктів.

### **Організація роботи малих груп включає кілька кроків: ПІДГОТОВКА**

Основне її призначення — організувати студентів на виконання учбового завдання за допомогою відмінної від традиційної форми роботи.

Викладач пропонує студентам об'єднатися у невеликі групи за їх власними принципами і перевагами.

Варто відзначити, що у традиційних навчальних групах студенти, як правило, розташовуються за робочими місцями відповідно до своїх симпатій і прихильностей. Це полегшує у

подальшому організацію та роботу малих груп, тому що знімає необхідність переміщень у навчальній аудиторії.

На даному етапі між учасниками малих груп встановлюються інші комунікативні зв'язки, а неформальні позанавчальні відносини використовуються для підвищення ефективності пізнавальної діяльності.

Особливо важливим аспектом даного стану є чітке окреслення цілей і завдань роботи та їх достатнє обґрунтування, що спонукає студентів до наукового пошуку та встановлення змістовно-логічних зв'язків нової інформації із раніше вивченим навчальним матеріалом.

### **Крок 1 — ЕКСПЕРТНИЙ.**

Визначення викладачем цілей і завдань наступної роботи, надання навчальної інформації для подальшого опрацювання у вигляді тексту-опису, статистичних даних, ілюстративного матеріалу тощо.

#### **Особливо важливі аспекти даного кроку:**

1) викладач надає інформацію у такому вигляді, щоб кожен учасник групи мав змогу індивідуально з нею ознайомитись і, при необхідності, зробити відповідні помітки;

2) викладач передбачає (відводить) певну кількість часу, необхідного для ознайомлення з інформацією, її первинного осмислення та «занурення» у навчальну ситуацію. Як правило, для цього потрібно 10–15 хв., що залежить від готовності групи до даного виду роботи і рівня складності наданої інформації;

3) викладач пропонує виконання завдань студентами таким чином, щоб кожна мала група отримала конкретний матеріалізований результат роботи, що дозволяє їх зіставляти, порівнювати, аналізувати, вдосконалювати або залишити як зразок.

На даному етапі відбувається процес **центрації**, протягом невеликого проміжку часу змінюється традиційний статус учасників груп, закладається готовність до наступного розподілу ролей, що ґрунтується на особистісних і умовно-професійних якостях студентів.

### **Крок 2 — ІНФОРМАЦІЙНИЙ.**

Ключовим моментом даного етапу є уточнення та доповнення поданої навчальної інформації, завдань щодо її опрацювання. Викладач може відповісти на задані студентами уточнюючі запитання або запропонувати студентам коротко обмінятися думками з даного приводу з метою раціоналізації подальших дій відповідно до мети роботи.



Важливим є обмеження даного кроку невеликим проміжком часу (3–5 хв.) з тим, щоб подання інформації не переросло в загальне обговорення, що порушить хід виконання окреслених завдань.

### **Крок 3 — ВНУТРІГРУПОВОГО ОБГОВОРЕННЯ**

Викладач ще раз нагадує завдання, яке потрібно виконати. Спонтанно відбувається обмін думками між самими учасниками, розподіл ролей та обов'язків у малих групах, що виключає втручання викладача. У разі відсутності лідера у групі (таке трапляється у малих групах, учасники яких мають слабо виражені організаторські якості), викладач може спонукати студентів до роботи, залишаючись при цьому в ролі консультанта, але ні в якому разі не виконуючи завдання замість студентів.

Недоцільною є також переорганізація таких «слабких» груп, перерозподіл їх учасників до інших груп. Це вносить дискомфорт до тих груп, які уже сформовані, і в той же час знімає відповідальність за власну діяльність студентів, які повільно включаються у спільну діяльність або протиставляють себе іншим учасникам малої групи.

Для вирішення проблем «слабких» малих груп можна рекомендувати надати їм можливість поспостерігати протягом одного-двох занять за роботою інших студентів, не акцентуючи при цьому особливої уваги на їх бездіяльності та стимулюючи будь-які прояви їх навчальної активності. Практика показує, що навіть «слабкі» і «агресивні» малі групи при добре організованій навчально-пізнавальній роботі студентів в умовах контексту загальної зацікавленості і активної діяльності не залишаються осторонь і включаються у виконання спільних завдань.

Саме на даному етапі відбувається безпосереднє вирішення поставлених завдань на основі аналізу навчальної інформації, що супроводжується обміном досвідом, знаннями, взаємонавчанням та взаємопідтримкою учасників малої групи відповідно до обраних ролей.

У ході спільних обговорень над вирішенням завдань виграють і слабкі, і сильні учасники. Коли краще підготовлені студенти пояснюють складний матеріал, вони самі його переосмислюють. Під час цих пояснень вони виявляють прогалини у своїх знаннях і намагаються їх ліквідувати. Викладач при цьому виступає в ролі консультанта, помічника, глядача, стороннього експерта, ні в якому разі не критикуючи методи вирішення завдань, не допускаючи натиску авторитетом або досвідом, не підганяючи працювати швидше.

Не доцільним є також ігнорування або активне стимулювання до праці «мовчунів», тих учасників груп, які більшою мірою пасивно проявляють себе в роботі. Важливо відзначити, що вони виконують свою важливу роль у малій групі, саме вони є тими слухачами, для яких генеруються ідеї, вони спонукають лідерів організувати себе, і при цьому часто самі є тими учасниками, які втілюють, доводять до логічного завершення висловлені думки і забезпечують отримання результату — продукту навчальної діяльності групи.

#### **Крок 4 — РЕАЛІЗАЦІЯ**

На даному етапі роботи викладач спонукає студентів до завершення роботи над завданням, вироблення спільного рішення та його презентації.

Перед учасниками малих груп на цьому етапі може виникнути ряд проблем:

- ⇒ «Що ми отримали в результаті суперечок і обговорень?»;
- ⇒ «Що ми можемо представити на суд навчальної групи?»;
- ⇒ «Хто з учасників малої групи проведе презентацію?»;
- ⇒ «Як краще представити отримані результати?».

Викладач може передбачити виникнення та вирішення таких проблем, враховуючи, що в надмірно активних групах не вистачає часу для оформлення результатів, а студенти, які ініціативні в малій групі, часто розгублюються і не можуть виступати перед великою аудиторією.

Сприяння викладача роботі малої групи якраз і полягає в тому, щоб вчасно нагадати, підказати, підтримати, націлити студентів у їх роботі в разі необхідності, не сковуючи їх ініціативу і творчість.

#### **Крок 5 — ПІДСУМКИ**

На закінчення роботи малої групи доцільно виділити деякий час для того, щоб учасники довільно могли обмінятися враженнями про свою роботу. Викладач може запитати студентів, як вони оцінюють ефективність діяльності на даному занятті. При цьому всі разом можуть розмірковувати про те, які були негативні моменти і як закріпити позитивний ефект, однак краще запропонувати студентам зробити це письмово протягом 5 хвилин на закінчення заняття.

Використання малих груп у навчальному процесі сприяє **підвищенню ефективності навчання** через наступні аспекти:

- ⇒ Підвищується мотивація, так як виникає почуття відповідальності по відношенню до інших учасників.

- ⇒ Покращується якість прийнятих рішень.
- ⇒ Обмін думками приводить до нового розуміння професійних питань.
- ⇒ Учасники групи взаємно контролюють рівень засвоєння нової інформації.
- ⇒ Вдосконалюються комунікативні навички студентів.
- ⇒ Виявляються і розвиваються організаторські здібності та професійні якості учасників малої групи.

Важливим результатом участі студентів у роботі малих груп є такі, відзначені ними в ході опитування: «відчуваєш себе значущим, з'являється почуття впевненості в собі», «в роботі бере участь кожен, так ми вчимося працювати в колективі і разом приймати рішення», «через групову роботу ми отримуємо оптимальні результати», «робота приносить задоволення», «тепер зрозуміло, як треба спілкуватися з аудиторією, пояснювати незрозумілі питання своїм товаришам, організувати їх роботу» т. ін.

## **2.2.2. Дискусія**

«**Дискусія**» — слово латинського походження, що означає дослідження, колективне обговорення спірного питання, обмін думками, ідеями між кількома учасниками.

**Мета дискусії** — виявити відмінності в розумінні питання і в товариській суперечці встановити істину, прийти до спільної точки зору. Дискусії можуть бути вільними та керованими. Дискусія є доцільною і ефективною тоді, коли вона виникає на базі знань учасників з теми, яка розглядається.

### **Завдання дискусії:**

1. Поглиблювати знання слухачів з теми, що розглядається.
2. Виявити заплутані питання.
3. Розвивати вміння учасників аргументовано відстоювати свою точку зору, вміння уважно та зважено вислуховувати думки опонентів
4. Формувати і розвивати культуру обговорення спірних питань.

### **Головні правила проведення дискусії**

1. Сперечатися по суті, пам'ятаючи, що головне в дискусії — аргументи, факти, логіка, доказовість.

2. Не допускати образливих реплік, не давати виступам оцінку, не нав'язувати свою думку. Поважати погляди опонентів, прагнути до того, щоб добре їх зрозуміти, перш ніж критикувати.

3. Виявляти стриманість у суперечках, чітко формулювати власні думки.

4. Намагатися встановити істину, а не демонструвати своє красномовство.

5. Виявляти самокритичність, уміння з гідністю визнати недостатність своєї аргументації.

6. Постійно пам'ятати, що доблесть не в тому, щоб довести перевагу своєї ідеї, а в тому, щоб відкинути помилкові переконання, визнати істину.

**Дискусія** як спосіб передачі знань в системі „вчитель-учень”, „учень-учень” є методом зі сталими традиціями. Вона відноситься до групи проблемних методів і має кілька різновидів:

- ⇒ дискусія пов'язана з викладом;
- ⇒ дискусія круглого стола;
- ⇒ дискусія групова;
- ⇒ дискусія оглядова (загальна);
- ⇒ мозкова атака та ін.

Дискусія передбачає організований обмін думками і поглядами учасників групи з приводу даної теми, а також розвиває мислення, допомагає формувати погляди і переконання, вміння формулювати думки та їх висловлювати, вчить оцінювати пропозиції інших людей, критично підходити до власних поглядів, зважувати їх істинність.

**У ході дискусії проведення можна визначити такі етапи:**

1. Вступ, формулювання проблеми таким чином, щоб спонукати до мислення та виступів згідно до теми дискусії.

2. Власне дискусія, суть якої — підвести до розв'язання проблеми.

3. Підсумки, які підводить викладач.

Метод навчання, який називають «дискусія групова», в своїй основній частині передбачає проведення дискусії в малих групах, при цьому тема для обговорення може бути одна або окремі її питання для кожної групи. За цими ознаками можна умовно виділити різновиди групової дискусії «А» і «В».

Структуру заняття, що проводиться методом дискусії «А», можна представити у такому вигляді:

**Крок 1:**

- ⇒ Визначення проблеми.

- ⇒ Поділ на групи.
- ⇒ Вибір лідерів у групах.
- ⇒ Надання учасникам груп джерел інформації та окреслення для них спільних завдань.

### **Крок 2:**

- ⇒ Ознайомлення груп із певними завданнями.
- ⇒ Аналіз вказаних джерел інформації (з точки зору потреб розв'язання проблеми).
- ⇒ Дискусія в групах над вибором визначеного завданням рішення.
- ⇒ Прийняття визначеного розв'язання і його обґрунтування в ході дискусії.

### **Крок 3:**

- ⇒ Презентація лідерами висновків дискусії в групах.
- ⇒ Вибір оптимального розв'язання (у ході загальної дискусії).
- ⇒ Обґрунтування вибраного рішення.
- ⇒ Підсумки.

**Перший крок** дискусії головним чином зводиться до того, щоб пояснити учасникам організаційні умови заняття. Особливе значення при цьому має визначення проблеми і джерел інформації. Доцільно також обґрунтувати важливість розв'язання вказаних питань з теми, що розглядається. Для того, щоб студенти могли розв'язати задані проблеми, вони повинні мати певний попередній запас знань і можливість доступу до різних джерел інформації, серед яких:

1. *Копії спеціально підібраних текстів.*
2. *Підручники.*
3. *Науково-популярна література.*
4. *Копії реальних документів із практичної діяльності.*
5. *Фрагменти магнітофонних записів.*
6. *Фрагменти відеозаписів.*
7. *Інші джерела, що містять відповідний зміст.*

Ці джерела інформації повинен підібрати сам викладач або доручити таку роботу групі студентів з тим, щоб у кожного слухача їх було достатньо. Крім джерел інформації, кожна група отримує у письмовій формі текст завдання, яке є предметом дискусії.

Поділ на групи здійснюється з допомогою викладача так, щоб у кожній малій групі кількість учасників була **4–5** чоловік, але не

більше 7. Умови проведення роботи повинні бути підготовлені до заняття. Вибір лідерів здійснюється учасниками самих малих груп, а у випадках незгоди між ними це питання вирішується за допомогою організатора заняття.

**Другий крок** групової дискусії зорієнтований на роботу в групах, а за її організацію і ефективність відповідають вибрані лідери груп. Наявні у групі джерела інформації можуть бути проаналізовані індивідуально кожним учасником (тоді потрібно стільки джерел інформації, скільки учасників груп) або спільно (наприклад, один студент читає текст, а інші уважно слухають його зміст). Форму дискусії в групі пропонує лідер та відповідає за її хід. Також лідер представляє прийняте групою розв'язання заданої проблеми. Для обґрунтування запропонованого рішення потрібно проаналізувати усі ті аргументи, які були представлені в ході дискусії, а не інші способи розв'язання проблеми. Протягом цього етапу викладач надає весь потрібний час (приблизно 15–30 хв.) у розпорядження лідерів груп.

**Третій крок** заняття має загальний характер (оглядової дискусії), до головних елементів якого потрібно віднести наступні:

- ⇒ презентація висновків дискусії обговорень в групах, яку виконують лідери даних груп;
- ⇒ вибір оптимального розв'язання питань, що є змістом даного заняття.

Висновки обговорень у групах повинні бути представлені достатньо коротко, містити синтез висловлених у групі аргументів із певним обґрунтуванням.

У дискусії «А» загальне обговорення розпочинається одразу після представлення всіма групами результатів своїх внутрішніх дискусій. У загальному обговоренні беруть участь лідери й інші учасники груп. Вибір остаточного розв'язання проблеми (оптимального варіанту) можна виконати у формі:

1. Голосування за представлені пропозиції.
2. Голосування пропозиції, яка є синтезом кількох представлених ідей.
3. «Нав'язування» викладачем потрібного розв'язання (з урахуванням результатів обговорення).

Іноді може трапитись і ситуація, у якій є кілька прийнятих рішень окресленої проблеми. У цьому випадку замість одного розв'язання подається кілька альтернативних.

Особливо суттєвим, з точки зору ефективності навчання, елементом 3-ого кроку групової дискусії є обґрунтування

прийнятого вибору розв'язання проблеми. Найкраще, коли всі важливі аргументи, обумовлені при виборі оптимального варіанту, сформульовані у ході дискусії самими студентами, а роль викладача полягає тільки у їх узагальненні й остаточному формулюванні обґрунтування. У випадку значних розбіжностей в аргументації обґрунтування виконує сам викладач.

Підсумовуючи заняття, проведене методом дискусії, викладач:

1. Ще раз наголошує на важливості мети заняття, поставленої перед студентами.

2. Виконує загальну оцінку роботи груп та їх лідерів.

3. Оцінює загальну дискусію, вказуючи найбільш активних учасників, що зробили важливий внесок у розв'язання проблеми.

4. Виставляє оцінки найактивнішим студентам.

Умови і структура проведення дискусії «**В**» є схожими до дискусії «**А**». Різниця стосується основного змісту, що є предметом заняття. В дискусії «**А**» зміст обговорення є спільним для всіх груп та їх учасників. Групи користуються однаковими джерелами інформації. На відміну, в дискусії «**В**» тема заняття є спільною для всіх, але кожна з груп обговорює різні аспекти проблеми. Наприклад, тема заняття «Способи зниження рівня безробіття в умовах України». В дискусії «**А**» кожна з груп повинна зупинитися на всіх можливих способах розв'язання цього завдання. У випадку дискусії «**В**» викладач формулює загальну тему і сам визначає ці способи, а кожна група окремо їх аналізує, обговорює та пропонує шляхи розв'язання проблеми (наприклад, перекваліфікації безробітних, розвиток центрів зайнятості, відкриття приватних підприємств колишніми безробітними). Таким чином, тема заняття одна, але групи обговорюють різні її аспекти.

Організація етапу загальної дискусії має також дещо інший характер. Головним елементом тут є обговорення пропозицій, представлених лідерами груп:

1. Виступ лідера групи 1.

2. Дискусія над змістом виступу.

3. Виступ лідера групи 2.

4. Дискусія над змістом виступу, і т.д.

Відповідно до того, що кожна група обговорює різні питання теми, виникає потреба забезпечити їх різними джерелами інформації.

У дискусії «**В**» немає одного розв'язання проблеми, їх є щонайменше стільки, скільки малих груп. Інші елементи заняття, проведених методом дискусії «**В**», є такими ж, як і описані вище в

дискусії «А» . Отже, структуру проведення групової дискусії «В» можна подати у такому вигляді:

### **Крок 1**

- ⇒ Окреслення головної (загальної) проблеми та підпорядкованих їй конкретних питань.
- ⇒ Поділ на малі групи — відповідно до кількості конкретних питань.
- ⇒ Вибір лідерів груп.
- ⇒ Надання групам джерел інформації і завдань (в письмовій формі).

**Примітка:** якщо поділ на малі групи та їх кількість є постійними у даній навчальній групі, викладачу доцільно підбирати і відповідну кількість завдань.

### **Крок 2**

- ⇒ Ознайомлення груп із відповідними завданнями.
- ⇒ Аналіз джерел інформації.
- ⇒ Дискусія над вибором розв'язання завдання.
- ⇒ Прийняття певного розв'язання.

### **Крок 3\***

- ⇒ Презентація висновків дискусії лідером групи 1.
- ⇒ Обговорення пропозиції групи 1.
- ⇒ Вибір остаточного розв'язання проблеми, що обговорювалась в групі .
- ⇒ Обґрунтування прийнятого рішення.
- ⇒ Презентація висновків дискусії лідером групи 2.
- ⇒ ...

\* (повторення вказаних структурних елементів заняття відповідно до кількості малих груп).

- ⇒ Підсумки.

Зазначимо, що в у ході проведення третього кроку може виникнути ситуація зниження зацікавленості тих учасників, які уже представили результати свого обговорення. Щоб запобігти цьому, доцільно при формулюванні мети заняття запланувати виконання спільного підсумкового завдання всіма учасниками обговорення, наприклад, «програми дій», «рекомендацій експертної ради» тощо.

Важливо, що успішне проведення дискусії значною мірою залежить від керівника дискусії, від того, чи встановлений психологічний контакт між ними і учасниками дискусії. Керівник повинен врахувати досвід і рівень загальноосвітньої і спеціальної



підготовки учасників дискусії, уявляти, навколо яких питань може розгорнутися боротьба думок.

**Тому керівник дискусії повинен:**

а) знати проблему, склад слухачів, методика проведення дискусії;

б) уміти управляти дискусією, слухати виступаючих, аналізувати, робити висновки;

в) мати авторитет, бути тактовним.

**Головні завдання керівника дискусії** (не обов'язково викладача):

- ⇒ *забезпечити розуміння і підтримку групою мети і завдань дискусії;*
- ⇒ *стимулювати висловлення ідей, думок;*
- ⇒ *підтримувати дискусію в потрібному напрямку;*
- ⇒ *намагатись, щоб усі мали можливість висловитися;*
- ⇒ *роз'яснювати заплутані питання;*
- ⇒ *забезпечувати учасників дискусії потрібною інформацією;*
- ⇒ *узагальнювати та робити висновки.*

Ведучий дискусії повинен поважати чужу думку, навіть якщо він не згоден з нею. Контролювати хід дискусії можна за допомогою додаткових запитань. Запитання повинні бути чіткими, ясно сформульованими, легко зрозумілими, пов'язаними із суттю справи, логічно послідовними. Найбільш корисні відкриті запитання («чому...? що...? як...?»), на які не можна однозначно відповісти «так» або «ні».

**Методичні рекомендації щодо проведення дискусії**

1. Визначте тему, що зумовлена важливістю проблеми, практикою роботи організації (колективу).

2. Чітко сформулюйте мету дискусії, враховуючи вікові особливості слухачів та їхню готовність до сприйняття даного матеріалу.

3. Складіть план підготовки та проведення дискусії.

4. Визначте перелік літератури, теоретичного, фактичного матеріалу з теми, який потрібно опрацювати до проведення дискусії.

5. Розробіть систему запитань (основних, додаткових, коригуючих), які будуть використані в ході дискусії.

6. Спрогнозуйте позиції та реакції опонентів. Сплануйте свою поведінку.

7. Підготуйте дидактичні матеріали для забезпечення ефективності дискусії.

8. Ознайомте учасників з основними питаннями дискусії, списком літератури, правилами проведення дискусії.

**Якщо ви керівник дискусії, то:**

⇒ ставте запитання, на які може відповісти кожен учасник групи; трансформуйте загальні запитання в індивідуальні, поставте питання перед групою, зробіть паузу для обдумування і адресуйте його конкретному учаснику;

⇒ заохочуйте учасників дискусії до обміну думками між собою, а не дискутувати по схемі «ведучий — учасник»;

⇒ подавайте ідеї проблемного характеру, потім слідкуйте за ходом їх розвитку;

⇒ під час дискусії періодично резюмуйте її проміжні результати, що дозволяє акцентувати основні положення, утримувати дискусію на правильному шляху, надавати учасникам можливість зробити ті зауваження, які вони не встигли зробити раніше;

⇒ особливо звертайте увагу на той момент, коли висловлюються спірні або помилкові думки. У випадку незгоди з певним судженням пропонуйте запитання для загального обговорення;

⇒ якщо дискусія відхиляється від теми і група відходить від основної проблеми, узагальніть це відхилення, вкажіть, як і коли можна продовжити рішення даного питання, і запропонуйте повернутись до головної теми;

⇒ у кінці дискусії зробіть ефектне узагальнення, сформулюйте єдині висновки, вкажіть, до чого може призвести інша позиція, відмітьте усі ідеї групи.

На думку самих студентів, участь у дискусії дозволяє студентові «синтезувати і систематизувати знання для аналізу практичної ситуації», «виявляти різнопланові підходи до розв'язання проблеми», «проаналізувати багато конструктивних ідей і пропозицій для пошуків стратегічних і оперативних рішень». Студенти також відзначають необхідність активного спілкування в колективі, що передбачає вміння сперечатися, відстоювати свою думку, доводити свою позицію. Важливим є творчий характер дискусії — «кожен хотів запропонувати щось своє, відкидаючи негативні установки і стереотипи». Велике значення має і колективний характер обговорення і прийняття рішення — «кожна група працювала над своїм аспектом, а в результаті ми отримали цілісне рішення проблеми».

\* \* \*

**Дискусія: \* «Шляхи подолання фінансової кризи в Україні»  
до розділу «Державне регулювання економіки»  
дисципліни «Гроші та кредит»**

**Мета :** розглянути основні способи державного регулювання економіки і в товариській суперечці встановити оптимальне рішення щодо виходу економіки України з кризового становища

**Завдання:** Визначити основні шляхи подолання фінансової кризи в Україні, запропонувати методи, засоби, прийоми їх реалізації.

Тема фінансової кризи є дуже актуальною на даний момент і тому є важливим розуміння всіма членами нашого суспільства її причин та наслідків, а також знаходження оптимальних шляхів її подолання. Поштовхом до кризи в Україні була криза в Росії, але це не означає, що в Україні немає її внутрішніх причин. Аналізуючи причини, стан справ на даний момент в Україні та прогнози відомих економістів потрібно визначити певну концепцію, що спрямована на подолання кризи.

Тому академічній групі була запропонована тема «Шляхи подолання фінансової кризи в Україні». Обговорення та визначення концепцій були засновані на обізнаності студентів з цього питання, а також на допоміжних матеріалах ділового щотижневика «Бізнес»(№ 37, від 14.09.98; № 38, с.12, від 21.09.98 ; №39, от 28.09.98)

Академічна група була розділена на малі групи по 4 – 5 чоловік у кожній. Організаторами дискусії малим групам були запропоновані певні аспекти теми дискусії, тобто кожна мала група працювала за одним із наступних напрямків:

- ⇒ Грошово-кредитна і валютна політика.
- ⇒ Податкова та бюджетна політика.
- ⇒ Регулювання експортно-імпоротної діяльності.
- ⇒ Цінова політика.
- ⇒ Регулювання внутрішнього та зовнішнього державного боргу.
- ⇒ Результат дискусії відображений на схемі.

**Шляхи подолання фінансової кризи в Україні**

---

\* Тут і далі представлені навчальні проекти виконані під науковим керівництвом і за участю автора. **Методична розробка студентів:** Бендерського Павла, Куценка Ярослава, Шевеля Дмитра, Шемінова Олександра.



Грошово-кредитна та валютна політика
⇒ Встановлення реального курсу гривні (4 – 4.5 гривні за долар).
⇒ Страхування депозитів населення в комерційних банках.
⇒ Відміна обмежень на купівлю та продаж USD.



Податкова та бюджетна політика
⇒ Зменшення державних видатків та прийняття податкового кодексу.
⇒ Зменшення податкового тиску на 50% та пільги вітчизняним товаровиробникам.
⇒ Запровадження спрощеної системи оподаткування (Єдиний податок замість 13-ти).



Регулювання експортно-імпоротної діяльності
⇒ Стимулювання експортної діяльності, пільги та підтримка державою.
⇒ Відміна імпортного мита на енергоносії.
⇒ Відміна ПДВ з експортних товарів, зменшення імпортних акцизів на 30%.



Цінова політика
⇒ Регулювання цін на товари першої необхідності.
⇒ Встановлення максимальної торгової націнки.
⇒ Заміна ПДВ на податок з реалізації 3%.



Регулювання внутрішнього та зовнішнього державного боргу
⇒ Відмова від позичок МВФ та ЕБРР.
⇒ Припинення сплати зовнішнього боргу до 2000 р.
⇒ Повне погашення внутрішнього боргу.

У кожній малій групі був вибраний лідер, який організував її роботу та представляв результати перед академічною групою. Таким чином у кожній з груп була проведена дискусія стосовно певного аспекту. Також кожна з них могла запропонувати інші оригінальні напрямки подолання кризи, Протягом 35 хвилин малі групи обговорювали свої концепції, організатори дискусії при

цьому допомагали кожній з них, відповідаючи на всі запитання і надаючи додаткову інформацію з теми.

Після цього лідери малих груп презентували бачення проблеми зі своєї точки зору; вони відповідали на запитання інших, робили необхідні уточнення, роз'яснювали свою позицію. Після виступу лідерів малих груп організатори представили узагальнену концепцію виходу з кризи, вироблену на основі шляхів розв'язання проблеми, запропонованих малими групами.

\* \* \*

### **Дискусія на тему „Удосконалення шляхів збалансування бюджету”\***

**Мета:** формувати вміння студентів аналізувати шляхи і наслідки збільшення чи зменшення доходів і видатків бюджету, пояснювати причини і наслідки бюджетного дефіциту, характеризувати бюджетний процес в Україні.

Одним із традиційних проблем у трансформаційний період в Україні є питання збалансування бюджету. Теоретично існують такі шляхи його вирішення: 1) збільшення доходів; 2) зменшення видатків; 3) прийняття бюджетного дефіциту. Але в Україні важко застосовувати перші два методи, а останній – не найкращий варіант. Тому студентам пропонується обговорити можливі шляхи удосконалення системи доходів і видатків.

Для проведення дискусії групу розподілено на 3 підгрупи, кожна з яких досліджує окреме питання: - удосконалення системи видатків; - удосконалення системи доходів; - бюджетний дефіцит.

Після обговорення проблемних питань у кожній групі студенти прийшли до таких висновків:

I. Для удосконалення системи доходів зміцнити надходження до бюджету за рахунок удосконалення системи оподаткування – встановити оптимальні ставки податків (наприклад ПДВ – 15-17%); застосовувати диференційовані ставки податків для підприємств різних типів (наприклад податок на прибуток підприємств – 23-25%, для малого бізнесу – 10-12%); збільшити кількість прямих податків; зміцнити контроль за повною сплатою податків.

II. Удосконалення системи видатків здійснювати шляхом збільшення видатків на економічний розвиток; зменшення

---

\* **Методична розробка студентів:** Ахметова Айдіна, Панченко Ірини, Черненко Інни.

соціальних видатків і витрат на управління; скорочення державного фінансування програм, які не мають загальнонаціонального значення; зробити захищеними видатки на освіту, охорону здоров'я і фундаментальні дослідження.

III. Управління бюджетним дефіцитом здійснювати шляхом додаткової емісії та державної позики. Кожен з них має свої негативні наслідки, серед яких інфляція і збільшення внутрішнього і зовнішнього державного боргу. Вирішено, що більш доцільними є ефективне управління державним боргом і здійснення внутрішньої державної позики, що менше впливає на міжнародну ліквідність активів країни.

За результатами обговорення студенти складають пропозиції до умовного законопроекту „Про бюджет країни на наступний рік”.

#### Методична карта заняття:

Етап заняття Діяльність ведучих	Діяльність студентів	Матеріали	Час
1. Вступ: Оголошення теми і мети заняття. Повторення основних теоретичних положень з проблеми. Пояснення регламенту роботи.	Включення в роботу. Обговорення теоретичних питань	Роздаткові матеріали – тези теоретичних положень.	5-10 хв.
2. Організація малих груп. 2.1. Постановка завдань кожній. 2.2. Консультування малих груп. Уточнення завдання. 2.3. Допомога в організації виступу.	Робота малих груп. 2.1. Ознайомлення з текстом завдання. 2.2. Обговорення і пропозиції з проблеми. 2.3. Підготовка до виступу.	Завдання, статистичні матеріали щодо структури бюджету України, інших країн. Матеріали для презентації.	15-20 хв.
3. Презентація проектів малих груп. Організація обговорення проектів усіма студентами. Записи пропозицій вирішення проблеми.	Виступи представників малих груп. Відповіді на запитання у ході презентації.	Презентаційні матеріали: аркуші (A1, A4), слайди, проектор.	По 10 хв на виступ кожної групи
4. Загальне обговорення і організація спільного рішення.	Вибір кращих рішень і складання пропозицій до умовного законопроекту.	Презентаційні матеріали.	15 хв.
5. Висновки щодо вирішення проблеми і загальної роботи групи.	Враження від роботи на занятті. Власні висновки (письмово або усно)		5 хв.

### **2.2.3. Мозкова атака (brain storming)**

Від англ.— штурм мозку — методика стимуляції творчої активності та продуктивності для вирішення проблеми.

**«Мозкова атака»** — це метод розв'язування невідкладних завдань за дуже обмежений час. Суть методу полягає в тому, що необхідно висловити найбільшу кількість ідей за невелику кількість часу, обговорити та здійснити їх селекцію. Цей метод використовується для розвитку творчих здібностей або для рішення складних проблем. Метод мозкової атаки можна використовувати у різних формах діяльності: в роботах з малими групами, командами, великими групами («гра з глядачами»), індивідуальній роботі віч-на-віч.

#### **Передумови застосування мозкової атаки:**

При звичайних прийомах обговорення та вирішення проблем виникненню новаторських ідей перешкоджають контролюючі механізми свідомості, які сковують потік цих ідей під тиском звичних, стереотипних форм прийняття рішень.

Серед факторів, які стримують проведення роботи: боязнь невдачі, страх видатись смішним, тощо. Для нейтралізації цих факторів проводиться мозкова атака, що є поєднанням евристичного діалогу та методу вільних асоціацій.

Методика мозкової атаки широко застосовувалась в 50-х роках у таких країнах, як США, Франція, переважно при обговоренні технологічних задач, а також проблем планування та прогнозування. Цей метод ефективно використовується і зараз в системі підвищення керівних кадрів.

#### **Умови ефективності мозкової атаки:**

1. Максимальна зацікавленість всіх учасників у досягненні результату.

2. Абсолютний авторитет керівника в організації роботи.

3. Чітке дотримання правил проведення мозкової атаки.

#### **Основні принципи мозкової атаки:**

⇒ Не критикувати — можна висловлювати будь-яку думку без побоювання, що вона буде невдалою.

⇒ Стимулювати будь-яку ініціативу, чим незвичайнішу, тим краще.

⇒ Прагнути до найбільшої кількості ідей.

⇒ Змінювати, комбінувати, покращувати запропоновані ідеї (свої і чужі).

**Метод мозкової атаки** відомий також під багатьма іншими назвами, серед яких: метод Осборна, штурм мозку, фабрика ідей, ярмарка ідей, серія нових ідей, конференція ідей та ін. Мозковий штурм іноді називають технікою групового творчого мислення (Е.Вітковський), В.Оконь відносить цей метод до групи дискусійних методів

Зазначимо, що штурм мозку не належить до типових дискусійних методів. Так, наприклад, серед описаних студентами вражень від участі в роботі методом мозкового штурму можна вказати такі: «вдалося визначити фактори, що впливають на виникнення проблеми, та шляхи управління ними», «отримали різнобічну картину причин і наслідків, що зумовлюють проблемну ситуацію», «змогли глибше зрозуміти, оцінити і проаналізувати процеси, що відбуваються на мікрорівні економічної діяльності», виявили типові помилки, висвітлили деталі за досить короткий час», «вільно висловлювалися всі», «з великої кількості оригінальних ідей, які можуть вирішити проблему, легше вибрати оптимальне рішення, ніж при проведенні зборів чи дискусії», «вдалося змінити свої переконання, якщо інша пропозиція була більш привабливою», т. ін.

Використання цього методу в ході навчальних занять вимагає модифікації та адаптації окремих організаційних аспектів і передбачає пошуки найкращого розв'язання проблеми, що винесена для вивчення. При цьому важливо, що ідей повинно бути якнайбільше і настільки оригінальних, аж до неправдоподібності. Для реалізації занять цим методом необхідно створення таких умов для студентів, щоб вони могли висловлювати сміливі, нестандартні ідеї розв'язання проблеми за принципом «перша думка — найкраща». Суть мозкової атаки полягає в тому, що студенти отримують тільки одну проблему для розв'язання, а їх завданням є генерація якнайбільшої кількості різних неординарних ідей для її вирішення. Найважливішим при цьому є створення вільного середовища при висловлюванні ідей і навіть недоречних пропозицій. Доцільно, щоб у обговоренні брали участь «спеціалісти», які добре обізнані з питанням, і «профани» у рівній кількості. Запрошення до участі в такій роботі людей зі сторони, які не є професіоналами у питанні, що розглядається, але мають свої психологічні установки з цього приводу, також дає свої позитивні результати. Адже, з цієї точки зору, спеціалісти високої кваліфікації є «невільниками» певного схематизму, так як вони переконані в неможливості подолання певних бар'єрів і умов. Відмінні позиції мають «профани», які



висловлюють іноді нереальні й навіть неправдоподібні ідеї розв'язання конкретних практичних завдань і можуть досягти «перелому» за рахунок суміжних способів мислення.

### **Проведення мозкової атаки:**

**1 етап** — засідання групи. Кожний із учасників висловлює до запропонованої теми будь-які думки, не контролюючи їх хід, не оцінюючи їх, як істинні або хибні, дивні та несуттєві і т.п. При цьому всі намагаються спонукати один одного до подібних вільних асоціацій ідей.

**2 етап** — загальна маса висловлених ідей аналізується з тим розрахунком, що серед них виявиться декілька, які містять найбільш вдалі рішення.

Використання методу мозкової атаки в практиці навчання можливе при дотриманні певних правил, які потрібно враховувати при проектуванні та реалізації заняття. До цих **правил** відносяться такі:

- ⇒ Висловлення думок повинно відбуватися без жодного закріпачення, навіть якщо запропоноване розв'язання, на перший погляд, видається абсурдним і недоречним.
- ⇒ Пропоновані думки не можна в момент їх виголошення обґрунтовувати під жодним приводом.
- ⇒ Висловлені ідеї не можна коментувати. Це стосується однаково як організатора заняття, так само й інших учасників дискусії.
- ⇒ Після закінчення списку ідей допускається можливість обґрунтування висловлених пропозицій розв'язання проблем.
- ⇒ Висловлення ідей (думок) може відбуватись в письмовій формі, а також анонімно.
- ⇒ Всі висловлені думки повинні детально записуватись (реєструватись).
- ⇒ За один раз можна висловлювати тільки одну думку.

**Характерною ознакою** методу мозкової атаки в класичному розумінні є відокремлення кроку накопичення ідей від кроку їх оцінювання. Такий підхід виник з розуміння того, що відділення кроку оцінювання запобігає впливові оцінки на прийняття рішення.

**Метод мозкової атаки** відносять до групи активних методів навчання і використовують для розв'язання конкретних практичних завдань економічного або педагогічного характеру. Застосування цього методу для проведення занять потребує

адаптації до умов навчального процесу. З цією метою потрібно вирішити наступні проблеми:

- ⇒ Хто в навчальній групі має виконувати роль «спеціалістів» та «профанів»?
- ⇒ Яким способом реєструвати висловлені думки ?
- ⇒ Хто і як може здійснити оцінювання висловлених ідей ?
- ⇒ Чи є в умовах навчального заняття можливість завершити оцінювання наведених ідей в іншому колективі спеціалістів і в інший час ?

**Вирішенню проблеми**, вказаної в першому питанні, сприяють кілька підходів:

- ⇒ Запросити на заняття спеціалістів-практиків, а студенти є справжніми «профанами».
- ⇒ Вибрати серед студентів кількох, хто найкраще орієнтується в проблемі, і одночасно підготувати їх до ролі «спеціалістів» у даному аспекті, іншим же залишити ролі «профанів».
- ⇒ Нехай всі студенти в групі без поділу на ролі «спеціалістів» та «профанів» висловлюють думки з приводу розв'язку проблеми, що розглядається.

Досвід показує, що пошук розв'язань всіма слухачами групи без їх поділу на ролі є найбільш реальним і дієвим способом реалізації мозкової атаки в умовах традиційного навчального закладу.

Реєстрація висловлених думок також може бути реалізована кількома способами. Наприклад, слухачі отримують картки, на яких записують свої думки ( 1 ідея — на одну картку ). Найкраще записувати ідеї крейдою або маркером на білій дошці (white board) чи на аркуші формату А1 так, щоб записи бачили всі учасники, що може стимулювати подальшу генерацію ідей.

Немає особливих труднощів і в розв'язанні проблеми, як здійснити оцінювання і ранжування ідей. Це можна виконати у таких формах:

- ⇒ голосуванням, у ході якого кожен учасник може висловитись не більше ніж за 2–3 ідеї переліку;
- ⇒ висновком вибраного наперед журі;
- ⇒ загальною дискусією;
- ⇒ остаточного вибору вчителем;
- ⇒ кількома вищеназваними способами.

**Найкращим способом оцінювання висловлених ідей** на заняттях є голосування всіх учасників із попередньою загальною

дискусією. Провести голосування можна на тому ж занятті після короткої перерви або на наступному занятті (це залежить від кількості висловлених ідей, складності проблеми, наявності навчального часу тощо). Однак, найбільш доцільним є завершення роботи протягом одного заняття за умови повного «занурення» слухачів у навчальну ситуацію. За браком часу можна запланувати спарене заняття (4 академічні години).

При дотриманні описаних правил і застережень проведення заняття методом мозкової атаки в умовах навчального закладу може здійснюватися за наступною структурою:

### **ПЕРШИЙ ЕТАП**

**Крок 1:**           ⇒ Вступ. Окреслення проблем, завдань.  
                          ⇒ Формулювання проблеми, завдань, задач.  
                          (Через певний проміжок часу — 5–10 хвилин)

**Крок 2:**           ⇒ Висловлення думок, ідей.  
                          ⇒ Реєстрація ідей.

### **ДРУГИЙ ЕТАП**

**Крок 3:**           ⇒ Обґрунтування своєї ідеї тими, хто висловив пропозиції щодо розв'язання проблеми.  
                          ⇒ Загальна дискусія над представленими ідеями (правильність, реальність, оригінальність )  
                          ⇒ Остаточний вибір найкращої ідеї.

**Крок 4:**           ⇒ Обґрунтування остаточного вибору.  
                          ⇒ Підсумовування проведення заняття, підкреслення моментів, що мають важливе дидактичне значення.

Представлена структура є однією із запропонованих адаптацій методу мозкової атаки до конкретних умов навчального закладу і може бути змінена в залежності від потреби ситуації.<sup>52</sup>

## **Методичні рекомендації щодо використання методу мозкової атаки**

---

<sup>52</sup> Див. також. Матеріали Всеукраїнського „мозкового штурму” (молодіжної ділової інтелектуальної гри) „Пошук соціальних технологій активізації вітчизняного виробництва. – Хмельницький Інститут економіки і підприємництва, 2001 р.

1. Чітко сформулюйте проблему (завдання). Визначте потреби і мету її розв'язання.

2. Ознайомте студентів із умовами і правилами проведення роботи. Визначте групи студентів (команди, бригади, експертні групи тощо), поясніть їх завдання.

3. Стимулюйте генерацію ідей в робочих групах. Ідеї повинні відрізнитися новизною, простотою, надійністю, доступністю.

4. Організуйте штурм поставленої проблеми за певний проміжок часу (10–15 хвилин). Можете регламентувати кількість відповідей, що їх потрібно отримати (5–7–10 тощо).

5. Проведіть представлення ідей, запропонованих учасниками, та їх аргументацію.

6. Організуйте аналіз ідей, що можна здійснити за допомогою морфологічної таблиці.

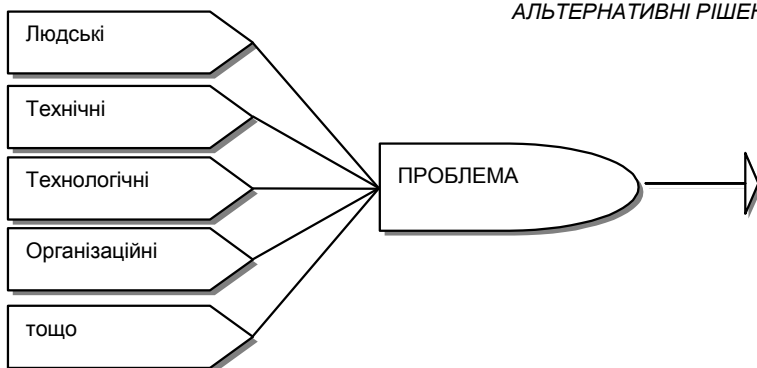
7. Допоможіть студентам відібрати кращі ідеї, спрямуйте їх подальшу розробку.

8. Підведіть підсумки роботи.

#### ФАКТОРИ ВПЛИВУ

#### ШЛЯХИ РОЗВ'ЯЗАННЯ

#### АЛЬТЕРНАТИВНІ РІШЕННЯ



\* \* \*

## Мозкова атака<sup>\*</sup>: «Інвестиційна діяльність комерційних банків в умовах фінансової кризи в Україні та різкого зменшення прибутковості ОДВП»

До теми «Активні операції комерційних банків»

### Мета роботи:

1. Знайти якомога більше можливих напрямків інвестиційної діяльності комерційних банків з урахуванням проблем погашення ОДВП.
2. Визначити напрямки діяльності комерційних банків для виходу із кризи, яку спричинив обвал ОДВП, враховуючи психологічний фактор.
3. Формувати вміння студентів генерувати ідеї в умовах екстремальної ситуації, висловлювати та обґрунтовувати свої думки.

### Проведення мозкової атаки

Для проведення мозкової атаки всі учасники поділяються на декілька груп, кожна з яких представляє собою відділ комерційного банку. Організатори пояснюють правила мозкової атаки студентам.

#### Етапи проведення мозкової атаки

1. Організаторами формулюється проблема та завдання для кожного з відділів банку.
2. Кожен відділ пропонує свої ідеї — рішення (мінімально 3 ідеї від кожної команди), які записуються на ватмані.
3. Обговорення ідей. Кожна команда обґрунтовує свої ідеї і можливості впровадження їх у життя.
4. Відбір ідей шляхом голосування. Кожен учасник має право вибрати 3 ідеї із загального переліку. Учасники підходять до ватману і проти ідеї, яка їм найбільше сподобалася, ставлять крапку маркером (1 крапка — 1 голос).
5. Для прийняття остаточного рішення організатори підраховують кількість голосів по кожній ідеї. Після цього проводиться ранжування результатів — студенти обирають декілька ідей (2–3 ідеї), які отримали найбільшу кількість голосів і становлять собою найбільш ефективні напрямки діяльності комерційного банку. Ці ідеї обговорюються усіма учасниками і після обговорення визначаються шляхи їх реалізації.

### Чорний ящик

Цей ігровий прийом є різновидом мозкової атаки і може бути використаним як складова частина пізнавальної діяльності у ході традиційних занять чи активних методів навчання.

Головною ознакою прийому є несподіванка у завданні, яке потрібно виконати, у ролі, яку потрібно зіграти, у ситуації, в якій

---

<sup>\*</sup> **Методична розробка студентів:** Дяченко Тетяни, Петракової Надії, Коляди Галини, Шпиченко Людмили, Хоптяної Людмили.

потрібно зорієнтуватися. Неодмінними **умовами проведення** прийому є такі:

1. Добра теоретична підготовленість у питанні, яке розглядається.
2. Відповідність використання прийому загальній ситуації на занятті.
3. Наявність реквізиту: жеребки – картки із завданнями чи ролями і сам „чорний ящик”.
4. Довіра до керівника заняття, його авторитетність і повага студентів між собою.
5. Зацікавленість студентів у розв’язанні проблеми.

\* \* \*

### **ЧОРНИЙ ЯЩИК: ТРЕНІНГ – ВПРАВА „ОПОНЕНТ”**

**Мета:** навчитися виступати з промовою у швидко змінюваних і не передбачуваних обставинах; навчитися висловлюватись стосовно питань, які мають багатоаспектний характер; тренувати ораторські уміння.

**Учасники:** студенти третього курсу – промовці, двоє студентів виступають у ролі критиків: один – позитивний, другий – негативний.

**Реквізит:** картки із завданнями - всього відповідно до кількості студентів у групі.

**Час:** 40-60 хвилин.

**Алгоритм гри:**

ВСТУП. Пояснення студентам суті роботи.

**Крок 2.** Отримання завдань на картках. Студенти одночасно підходять до столу викладача і дістають картку з „чорного ящика”. На цьому етапі кожен з них переживає очікування невідомості і легке потрясіння від завдання. На кожній картці написані номер і теза. На іншій картці під таким же номером написана антитеза – з нею буде виступати „опонент”. Для підготовки виступів дається небагато часу – близько 5 хв.

**Крок 3.** Виступи опонентів. Студенти, які одержали картки з однаковим номером одночасно виходять „на публіку” і представляють свої виступи відповідно до завдання у формі почергових монологів або діалогів. Час для кожного 1-2 хвилини. Головне при цьому – виступати впевнено, аргументовано і не посваритися з опонентом.

**Крок 4.** Виступи критиків, які мають проаналізувати позитивні і негативні сторони роботи.

ПІДСУМКИ викладача, який ще раз пояснює, що було зроблено, що вдалося. На цьому етапі доцільно також запропонувати студентам висловити свої враження.

#### ПРИКЛАДИ ЗАПИСІВ НА КАРТКАХ:

1. – *Головне у житті це гроші.*
    - *Гроші негативно впливають на людські стосунки і характер.*
  2. – *Економічна культура є основою для достойного життя.*
    - *Багаті люди мало думають про економічну культуру.*
  3. – *Економічне мислення потрібно розвивати з дитинства.*
    - *Дітей не можна перевантажувати економічними питаннями.*
  4. – *Гроші і культура не сумісні.*
    - *Досягнення й успіхи можливі лише за умов високої культури людини.*
  5. – *Головне в економічній освіті – теорія.*
    - *Головне в економічній освіті – практика бізнесу.*
  6. – *В університеті головне найбільше вивчити.*
    - *В університеті головне весело провести час, а життя всього навчить.*
- Тощо.*

### **3.2.4. Аналіз конкретних ситуацій (Case method)**

**Аналіз конкретних ситуацій** — один з методів активного навчання, що дозволяє наблизити процес навчання до реальної практичної діяльності спеціалістів. Метод ситуацій — основа методології навчання в Гарвардській школі бізнесу, де з 1908 р. опрацьовані сотні ситуацій щодо різних аспектів управління. Такий підхід характерний і для емпіричної школи в управлінні, де досвіду надається більше значення, ніж науковим методам. Цей метод передбачає розгляд виробничих, управлінських та інших ситуацій, складних конфліктних випадків, проблемних ситуацій, інцидентів у процесі вивчення навчального матеріалу.<sup>53</sup>

**Проблемна ситуація** — усвідомлена людиною ситуація існування протиріччя між поставленою метою і можливістю її досягнення. Головна мета навчальної проблемної ситуації — викликати пізнавальний інтерес у студентів, спрямувати їх розумову діяльність. Проблемна ситуація може бути представлена на початку розгляду навчальної теми і використовуватися, як основа для вивчення матеріалу. У процесі

---

<sup>53</sup> McNair M.P., Hersum A.S.,: The Case Method at tbs. Harvard Business School.— New York, 1954.

пояснення матеріалу можна запропонувати студентам логічні запитання, відповіді на які потрібно по ходу роботи або після самостійного опрацювання. Проблемну ситуацію можна також розглянути після вивчення окремого питання або цілої теми. У такому разі це сприятиме узагальненню та систематизації матеріалу.

Використання методу аналізу конкретних ситуацій рекомендується для поглиблення знань з теми, встановлення зв'язку теорії і практики, формування вмінь слухачів аналізувати ситуацію, робити висновки, приймати відповідні рішення, розвитку вмінь і навичок конкретної продуктивної діяльності в нетипових або непередбачених ситуаціях.

**У ході занять, що проводяться із застосуванням методу конкретних ситуацій, можна виділити такі етапи:**

- |                    |   |
|--------------------|---|
| <b>ВСТУП</b>       | ⇒ Підготовка (підбір ситуації викладачем).  |
|                    | ⇒ Усний переказ опису ситуації студентам для ознайомлення з його змістом вдома.       |
|                    | ⇒ Аналіз опису ситуації студентами в позааудиторний час.                              |
| <b>ПЕРШИЙ ЕТАП</b> | ⇒ Пояснення суті методу ситуації студентами.  |
|                    | ⇒ Дискусія з приводу проблеми, представленої в описі, відповідно до суті питань.      |
| <b>ДРУГИЙ ЕТАП</b> | ⇒ Вибір спільного розв'язання або приблизного рішення.                                |
|                    | ⇒ Вибір остаточного розв'язання або рішення проблем.                                  |
| <b>ТРЕТІЙ ЕТАП</b> | ⇒ Підведення підсумків (підкреслення моментів, що мають важливе дидактичне значення). |
|                    | ⇒ Оцінка діяльності студентів.  |

**Відзначимо деякі особливості кожного з названих етапів:**

**Вступний етап.** Найважливішим фактором ефективності проведення заняття є підбір опису ситуації, який викладач може знайти із таких джерел:

- ⇒ *преса (статті, фейлетони, репортажі);*
- ⇒ *професійні документи;*
- ⇒ *дидактична література, в якій подано приклади таких описів;*
- ⇒ *художня, документальна література;*
- ⇒ *аналіз різноманітних навчальних курсів;*



⇒ *опрацювання власних проведених занять.*

Передбачене завдання для студентів проаналізувати опис ситуації вдома практично виключає застосування іншої, ніж письмова, форми цього дидактичного засобу. Опис ситуації повинен включати наступні **елементи**:

⇒ основний текст, що містить суттєву інформацію, необхідну для розв'язання проблеми (об'єм — більше 1-ої сторінки машинописного тексту);

⇒ проблемні питання, бажано не більше 4-х;

⇒ перелік літератури, рекомендованої для розв'язання проблеми;

⇒ блок додаткової інформації (нормативні акти, фактичні дані, тощо).

Опис повинен бути представлений так, щоб створити можливість багатоваріантності рішень проблеми, яка розглядається. Саме це дозволяє спонукати студентів до дискусії. Важливо, щоб опис ситуації спирався на дійсні факти, представлені у повній формі, відповідно до рівня підготовки слухачів і тематики занять.

Об'єм опису і складність представлених там питань (проблем), кількість часу, необхідного студентам для попереднього аналізу ситуації, визначається відповідно до потреб конкретної навчальної аудиторії.

Важливим фактором вступного етапу є готовність студентів до роботи за даним методом. Відповідна підготовленість слухачів передбачає:

⇒ *надання інформації, що стосується технології аналізу великого за об'ємами тексту;*

⇒ *розуміння студентами способів синтезу відокремлених в процесі аналізу фактів;*

⇒ *впевненість у тому, що отриманий текст відповідно висвітлює суть питань, вміщених в кінці опису ситуації.*

**Перший етап.** Пояснення суті методу конкретних ситуацій доцільно тільки тоді, коли заняття в даній групі проводиться вперше. Однак воно (пояснення) не передбачає докладної характеристики прийомів та засобів, які використовуються в ході роботи. Достатньо зупинитися на поясненні самого перебігу занять та завдань, які студенти повинні виконати для реалізації кожного етапу навчальної діяльності.

Найважливішою частиною методу ситуацій є дискусія з приводу проблеми. На цьому етапі заняття можлива конфронтація різних точок зору, різних позицій і досвіду. Іноді учасники, які особливо впевнені в собі і непохитні у власних поглядах, у ході дискусії змушені змінити свою точку зору на питання. Дискусія повинна проводитись у сприятливій атмосфері, щоб кожен виступаючий відчував важливість свого голосу і розумів, що його погляд вплине на прийняття відповідного рішення.

Поведінка учасників дискусії визначальною мірою залежить від організатора заняття, який повинен керувати так, щоб надати можливість висловитися кожному учаснику заняття, але одночасно не дозволяти відхилитися від головного напрямку дискусії. Виступаючий має можливість порівняти власні позиції із поглядами колег, що є відомим прийомом засвоєння культури дискусії й толерантного сприйняття відмінних поглядів. А. Ерліх (Ehrlich)<sup>54</sup> відзначає, що більшість учасників занять, проведених методом конкретних ситуацій, за час дискусії проходить такі періоди:

**1-й.** Пошуки найкращих розв'язків і варіантів. Характерна конкуренція між учасниками, яка появляється в прагненні висловитися раніше від інших.

**2-й.** Оцінка значення дискусії при наявності різних точок зору з приводу питань, що обговорюються. Усвідомлення відсутності однозначних рішень проблеми. Критична оцінка своїх попередніх позицій.

**3-й.** Збільшення віри у власні сили, що є наслідком вдалих виступів даного слухача перед іншими.

**Другий етап.** При виборі рішення представлених проблем потрібно враховувати наступні критерії:

- ⇒ позитивні сторони прийнятого рішення;
- ⇒ передбачувані наслідки впровадження прийнятого рішення;
- ⇒ негативні умови його реалізації.

**Особливо важливим** елементом цього етапу методу ситуацій є класифікація висловлених аргументів на користь прийнятого рішення та виокремлення їх, обґрунтування вибору розв'язання проблеми, що розглядається. Важливо, щоб ці

---

<sup>54</sup> Ehrlich A. Sytuacyjna metoda nauczania kierownictwa. — Warszawa, 1960.

аргументи сформулювали студенти у ході дискусії, а роль вчителя зводиться до їх зібрання та остаточного обґрунтування.

**Третій етап.** У цій частині заняття потрібно підвести підсумки здійсненої роботи, що включають:

- ⇒ нагадування суті проблеми, що розглядалася;
- ⇒ нагадування тих висловів та позицій в дискусії, які значно вплинули на прийняття остаточного рішення;
- ⇒ повторення змісту прийнятих остаточних рішень;
- ⇒ особисте враження від проведеного заняття, оцінка значення дискусії і прийнятих при її проведенні розв'язань (вирішень) проблеми.

Окрім того, викладач відзначає внесок учасників в проведення заняття, однак забороняється згадувати:

- ⇒ *формулювання думок та вислови власних позицій студентів;*
- ⇒ *рівні активності слухачів (ретельність роботи з описом ситуації, кількість виступів тощо);*
- ⇒ *вміння робити висновки;*
- ⇒ *культуру дискусії.*

Існує деяка відмінність методів «**випадків**» та «**ситуацій**», що є важливою для організації роботи в навчальному процесі.

**Перша і головна різниця** сторони цих методів стосується особливостей опису. Опис випадків охоплює один випадок, який є головним на фоні інших другопланових фактів. Опис ситуації містить кілька головних, пов'язаних між собою випадків в контексті другорядних, доповнюючих фактів. Опис ситуації представляє певний розвиток проблеми, для розв'язання якої потрібно розглянути різноманітні «за» і «проти». Об'єм опису ситуацій може займати кілька сот сторінок і є набагато більшим, ніж об'єм опису випадку. Тому опис ситуації студенти повинні отримати за кілька днів до заняття, щоб ретельно з ним ознайомитись. В той час, як опис випадку студенти отримують на тому ж занятті, під час якого відбувається обговорення описаної проблеми. В описі ситуації міститься вся суттєва інформація, потрібна для розв'язання проблем, а також відсутні навчальні елементи: «Додаткові питання для студентів», «Додаткова інформація для викладача». Зіставлення головних відмінностей між методами «**випадків**» та «**ситуацій**» представлено у таблиці. 3.5.

Таблиця 3.5

## Різниця між методами «випадків» та «ситуацій»

Метод випадків	Метод ситуацій
1. Об'єм опису не може перевищувати 1 сторінки машинописного тексту.	1. Об'єм опису може досягати кількох сторінок машинописного тексту.
2. Опис не містить рекомендацій та доповнень з літератури, потрібної для збагачення знань про дану проблему, нормативних актів, інструкцій, тощо.	2. Рекомендований перелік літератури, тематично пов'язаної з проблемою, що розглядається, різного роду джерел додаткової інформації.
3. Найчастіше опис є інтерпретацією власного досвіду (обробкою проведених занять).	3. Найчастіше при проведенні заняття використовується опис подій із практичної діяльності і документи.
4. Опис студенти отримують і аналізують на занятті, що тематично пов'язане зі змістом опису.	4. Опис студенти отримують за кілька днів перед заняттям і аналізують в позааудиторний час самостійно.
5. У ході аналізу опису студенти можуть задавати додаткові питання, відповідно до яких викладач надає доповнюючу інформацію.	5. У ході занять, проведених таким методом, не застосовуються додаткові питання для студентів та доповнююча інформація для викладача.

\* \* \*

### Аналіз ситуації\* «ПАДІННЯ КУРСУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ВАЛЮТИ НА ФОНІ ЗАГАЛЬНОСВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ»

Дисципліна: «Гроші і кредит»

**Мета:** — Активізувати творчу діяльність студентів у вивченні інструментів грошово-кредитної політики держави, спираючись на реальну економічну ситуацію, що склалась в Україні на сучасному етапі.

**Хід роботи:**

Ознайомлення аудиторії з ситуацією, що аналізується. Студентам пропонується ситуація, що склалась на валютному ринку України протягом вересня 1998 року (значне падіння курсу гривні), та вказуються деякі причини її виникнення: світова фінансова криза; фінансова криза в Росії; критична ситуація, що склалась на ринку державних цінних паперів.

1. Аудиторія розподіляється на малі групи (4–5 осіб). Частина з них виступає у ролі представників Кабінету Міністрів, інша — НБУ.

2. Групам пропонується надати свої економічно обґрунтовані пропозиції щодо шляхів виходу з ситуації, що склалась. Умовним

\* **Методична розробка студентів:** Губенка Вадима, Левічева Олексія, Легкоступа Євгена, Навроцького Дениса, Палієнка Дмитра.

установам будуть опонувати три абстрактні господарські суб'єкти— «Населення», «Вітчизняний виробник» та «Іноземний суб'єкт господарювання» (імпортер продукції). Студенти мають переконати цих суб'єктів у доцільності своїх пропозицій і реальності втілення їх в життя, а також обґрунтувати їх суспільну користь. Опоненти мають висловити свою думку щодо висунутих пропозицій і виділити їх позитивні і негативні моменти.

**Висунуті пропозиції і реакція умовних опонентів фіксуються в таблиці:**

НБУ	В	І	Н	КМУ	В	І	Н
Знизити облікову ставку (80% →50%)	+	=	+	Зниження податкового тягара (49%→30%)	+	-	±
Контроль за кредитами МВФ	+	=	+	Зниження ставки ПДВ (20%→18%)	+	+	+
Зменшення кредитування уряду	+	+	±	Пільги по оподаткуванню для підприємств	+	=	+
Продаж 60% валютних ресурсів КБ НБУ	-	+	+	Скасувати 1% відрахування до інноваційного фонду	-	=	=
Підвищення норми обов'язкового продажу ВКВ експортерами	-	+	+	Зниження нарахувань на фонд оплати праці (47,5%→35%)	+	+	±
Обов'язкове придбання ОВДП комерційними банками	-	=	±	Пільги експортерам (скасування мита на експорт)	+	+	+
Підвищення норми обов'язкових резервів КБ в НБУ для страхування депозитів	-	+	+	Розширити систему сертифікації (більш жорсткі вимоги до якості товарів)	+	-	±
				Створити сприятливі умови для іноземного інвестування (податковий кредит)	-	±	+

В – реакція національного виробника;

І — реакція імпортера;

Н — реакція населення;

«+» — позитивна реакція;

«-» — негативна реакція;

«=» — байдуже;

«±» — двоїста реакція.

3. Виходячи з наведених пропозицій формулюються оптимальні шляхи виходу з кризи. Проаналізувавши запропоновані варіанти, ми зробили висновок, що Кабінет Міністрів орієнтується на національного виробника і схильний до довготермінових та більш кардинальних

заходів. НБУ, в свою чергу, пропонує більш оперативні заходи по вирішенню проблеми.

4. Студентам пропонуються заходи, які планує провести уряд у реальному житті. Робиться порівняльний аналіз пропозицій студентів і реальних заходів (пропозицій уряду).

**Пропозиції уряду:**

- ⇒ активізація внутрішнього виробництва;
- ⇒ активізація зовнішньоекономічних відносин;
- ⇒ підвищення довіри до банківської системи.

**Робляться остаточні висновки щодо їх зіставності.**

\* \* \*

**Аналіз ситуації\* «О некоторых проблемах лизинга в Украине»**

Навчальна тема: «Лізинг» Дисципліна: «Фінансовий менеджмент»

У статті («Деловая неделя», №28, 21.05.98) розповідається про діяльність лізингових компаній різних форм власності: приватного фінансово-лізингового дому Україна, Державного лізингового фонду, СП «Хансінг Лізинг Україна» та «Хансінг Лізинг Естонія».

**Мета:** навчити студентів використовувати схеми лізингових платежів як різновиду кредитування.

**Алгоритм роботи:**

- ⇒ ознайомити аудиторію з навчальним матеріалом до цієї теми;
- ⇒ методом мозкової атаки визначити загальні проблеми;
- ⇒ сформулювати запитання, на які студенти повинні дати відповіді для вирішення визначених проблем;
- ⇒ вибрати з масиву рішень оптимальні шляхом ранжування;
- ⇒ продемонструвати можливу альтернативну схему вирішення проблеми за допомогою лізингу;
- ⇒ зробити узагальнюючі висновки.

**Хід роботи:**

1. Для ознайомлення студентів з ситуацією за тиждень до заняття роздаються матеріали до цієї теми, а саме:

- ⇒ Закон «Про лізинг» №723/97 – ВР від 16.12.97;
- ⇒ Закон «Про оподаткування прибутку підприємств» №607/97 – ВР від 04.11.97;
- ⇒ **текст статті «О некоторых проблемах лизинга в Украине».**

Пропонується ознайомитись із наступними проблемами:

- ⇒ низька прибутковість лізингових операцій в Україні;
- ⇒ незрозумілість українського законодавства щодо регулювання даної діяльності;
- ⇒ недопуск західних компаній на внутрішній ринок України;

---

\* **Методична розробка студентів:** Косована Валерія, Довженка Андрія, Грабовського Ігоря.

⇒ неспроможність держави ефективно працювати на цьому ринку.

2. Виступаючий (з групи організаторів) коротко розповідає суть лізингу, особливо не вдаючись до деталей (аудиторія вже ознайоmlена з матеріалом), вказує перелік проблем і пропонує розглянути конкретну ситуацію.

3. Після короткого вступу виступаючий переходить до конкретної ситуації, яка складається з 3 випадків:

⇒ випадок з фінансово-лізинговим домом «Україна»;

⇒ характеристика роботи Державного лізингового фонду;

⇒ характеристика діяльності компаній «Хансінг Лізинг Україна» та «Хансінг Лізинг Естонія» в Україні.

4. На четвертому етапі виступаючий повинен залучити аудиторію до активної участі, задаючи питання (наприклад: «З яких причин, на вашу думку, виявився недієздатним Державний лізинговий фонд?»). Таким чином слухачі включаються в дискусію і починається продукування можливих рішень.

5. З масиву рішень, шляхом дискусії, вибирається найбільш оптимальне. Ведучий на цьому етапі займає пасивну позицію, майже не приймаючи участь в диспуті.

6. Якщо у виступаючого є своє альтернативне рішення (як у найбільш підготовленого), то рішення пропонується на обговорення.

7. На заключному етапі робляться узагальнюючі висновки для відповіді на питання:

⇒ чи потрібен на даному етапі розвитку економіки України лізинг взагалі;

⇒ якщо лізинг потрібен, то в якій формі (державні фонди, приватні компанії чи компанії з іноземним капіталом);

⇒ які можливі шляхи розв'язання існуючих проблем.

### **3.2.5. Метод випадків (Incident method)**

Цей метод також відноситься до групи активізаційних, разом із методами ситуацій, інсценізацій, ігор дидактичних (симуляційних і управлінських) та дискусій кількох різновидів. Названий метод випадків є найпростішим з даної групи і найбільше відповідає умовам і традиціям навчання в наших навчальних закладах. Метод випадків забезпечує сприятливі умови для використання теоретичних знань у практиці навчання. Крім формування умінь розв'язання проблем та прийняття складних нетипових рішень учасники займають, що проводяться за цим методом, здобувають також уміння узагальнення та аналізу інформації, що є важливим для розв'язання конкретних практичних завдань. Можна сказати, що метод випадків сприяє розвитку:

- ⇒ *аналітичного і синтетичного мислення;*
- ⇒ *економічного мислення;*
- ⇒ *готовності та вміння приймати рішення;*
- ⇒ *вміння розв'язувати складні і нетипові проблеми;*
- ⇒ *вміння застосовувати здобуті знання на практиці.*

Суть методу випадків зводиться до аналізу з наступним обговоренням представленого викладачем у письмовій формі, на аудіо- або відеострічці опису випадку, що стосується виробничої діяльності чи міжособистісних стосунків у навчальному процесі. При використанні цього методу не подається новий навчальний матеріал, а тільки представляється опис випадку з практичної діяльності для того, щоб здобуті раніше знання і досвід студенти вчилися використовувати у нових умовах для прийняття правильного рішення.

У теорії і практиці навчання існує певна довільність в описах проведення методу випадків. В цілому можна сказати, що заняття, проведені цим методом, має таку структуру:

- ВСТУП:**
- Підготовка опису випадку.
  - Визначення теми і мети заняття.
  - Визначення суті методу випадків.
- КРОК 1:**
- Представлення опису випадку.
  - Вступний аналіз випадку.
  - Уточнення інформації (питання-відповідь).
- КРОК 2:**
- Аналіз опису випадку.
  - Відбір важливої інформації від другопланової.
- КРОК 3:**
- Пропозиції розв'язань.
  - Вибір оптимального розв'язання проблеми.
- КРОК 4:**
- Оцінка правильності поставлених питань.
  - Оцінка правильності обговорення.
- Підкреслення важливих моментів.

**Вступ** включає все, що пов'язано з підготовкою опису і визначенням завдань для студентів. Практика показує, що найважливішим фактором проведення занять є правильний вибір опису випадку. Джерелами інформації можуть бути:

1. *Аналіз власних проведених занять.*
2. *Цитати з літератури, що стосується предмета вивчення.*
3. *Звіти й анонси з практичної діяльності.*



4. Аудіо-, телефрагменти.
5. Фрагменти відеоматеріалів.
6. Приклади описів випадків із спеціалізованих навчальних курсів.
7. Приклади описів випадків із педагогічної літератури.

Об'єм опису випадку в письмовій формі не повинен перевищувати 1 сторінки машинописного тексту (формат А4), а запис на аудіо- або відеострічці — 3–5 хвилин. Кожен такий опис повинен бути закінчений одним або кількома питаннями, що стосуються однієї теми, навколо якої точиться загальна дискусія. Підготовлений опис отримує кожний учасник заняття. Вибираючи випадок для аналізу, потрібно детально ознайомитися з усіма можливими умовами, пов'язаними з вибором інформації, яка буде подана студентам. Незалежно від підготовленого опису викладач може, в разі потреби, додатково використовувати в ході заняття інші джерела інформації.

Пояснення суті методу випадків передбачає ознайомлення з умовами проведення занять цим методом. Це важливо тільки на першому занятті з даною групою. На цьому етапі заняття не передбачається докладного опису методу випадків, а лише обумовлюються фактори і завдання проведення заняття. Добре підготовлений вступ забезпечує 50% успішності проведення занять методом випадків.

**Крок 1.** На цьому етапі заняття студенти отримують тексти з описом випадку та ознайомлюються з наданою інформацією. Через 5–8 хвилин один із учасників заняття читає текст вголос. У випадку представлення опису на магнітофонній стрічці організатор заняття повинен забезпечити наявність надрукованого тексту для кожного слухача. На прохання студентів запис може бути представлений повторно.

Після вступного аналізу описаного випадку проводиться етап запитань-відповідей для уточнення, отримання додаткової інформації про події у даному випадку, про його контекст та умови перебігу. Організатор заняття повинен звернути увагу на те, щоб запитання були короткі і конкретні. Це ж стосується і відповідей, які повинні бути ясними і чіткими. Якщо відповідаючий (викладач) не має інформації на поставлене запитання, то він не повинен представляти додаткові пояснення, незрозумілі домисли або здогадки. На цьому етапі поряд з іншим відбувається формуванню важливих умінь ставити запитання, будувати діалоги.

**Крок 2.** Інформація, здобута студентами у ході вступного аналізу випадку або шляхом постановки запитань, потребує систематизації для того, щоб врахувати всі фактори, які визначають проблему, та виявити серед них найвагоміші. Наступний аналіз випадку повинен сприяти розкриттю причин і умов, які викликали випадок, що обговорюється. На підставі такого аналізу можна здійснити поділ інформації на важливу та другопланову, а також визначити, які з названих факторів відносяться до вирішальних для розв'язання проблеми. У ході цього етапу слухачі вчаться також активізувати свої зусилля, бо кожному з них потрібно здійснити якісний аналіз і синтез змісту умов, поданих в описі випадку. У деяких ситуаціях викладач може допомогти, записуючи проаналізовані фактори на дошці (запис виконує сам викладач або один з вибраних слухачів) і шляхом голосування здійснити вибір найважливіших.

**Крок 3** є напевно найважливішим при застосуванні методу випадків. Розв'язання проблеми, що є предметом заняття, — повинно враховувати кілька застережень. Випадок, який містить тільки одне розв'язання не має великого дидактичного значення тому, що не передбачає можливості прийняття альтернативного рішення. Суть кроку 3 полягає в оголошенні перед студентами пропозицій з розв'язаннями проблеми та їх обґрунтування. На підставі всієї зібраної інформації слухачі спільно (у ході загального обговорення) аналізують розв'язання та вибирають найкраще з них, представляючи аргументи, на основі яких прийняте рішення. На цьому етапі може виникнути конфронтація різних точок зору і досвіду, що є важливим для розвитку проблемного мислення, зіставлення різних поглядів. Нерідко дискусія буває настільки цікава й активна, що продовжується і за межами навчальної аудиторії. Якщо учасників заняття більше 20–25 чоловік, тоді на цьому етапі заняття можна застосувати дискусію в групах, об'єднуючи тих слухачів, чиї пропозиції розв'язань проблеми є схожими або однаковими. Кількахвилинне обговорення в утворених групах має метою поглиблення аргументації, обґрунтування прийнятого рішення. **При виборі** остаточної пропозиції розв'язання проблеми потрібно враховувати кілька **критеріїв**:

- ⇒ *користь від прийнятого рішення;*
- ⇒ *негативні умови у його реалізації;*
- ⇒ *довготривалі наслідки впровадження даного рішення (як позитивні, так і негативні).*

Це можна зробити у формі співставлення або ранжування, що змусить студентів до інтенсивних пошуків аргументів для обґрунтування прийнятого розв'язання проблеми. Найкращу пропозицію можна визначити шляхом голосування або рішенням організатора заняття.

**Крок 4.** На закінчення заняття викладач нагадує учасникам про мету спільної роботи, робить підсумки, оцінює правильність постановки питань. Активність учасників та їх внесок у вирішення проблеми, аналізує ті фрагменти заняття, які мали найбільше дидактичне значення.

### ***Методичні рекомендації щодо проведення аналізу випадків***

#### **ПІДГОТОВКА.**

1. Підберіть опис випадку, виходячи із завдань заняття, а також враховуючи вікові особливості слухачів та їхні професійні інтереси.

2. Детально продумайте логічні запитання, які допоможуть у виробленні рішення.

3. Спрогнозуйте варіанти виходу із даної ситуації.

4. Змодельуйте можливі висновки, які можна зробити внаслідок аналізу даної ситуації.

5. Побудуйте конкретну модель, що відтворює дійсний стан справ.

#### **ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДУ ВИПАДКІВ.**

##### ***1. Студія випадку.***

- ⇒ Представте студентам письмовий або відеоматеріал, що містить у собі проблемну ситуацію,
- ⇒ запропонуйте логічні запитання, що сприятимуть розгортанню дискусії;
- ⇒ пам'ятайте, що мета дискусії — знайти шляхи вирішення проблемної ситуації.

##### ***2. Метод розвитку інцидента.***

- ⇒ Опишіть групі студентів інцидент;
- ⇒ запропонуйте учасникам уточнити деталі ситуації, задати додаткові запитання;
- ⇒ спонукайте присутніх висловити свою думку про інцидент;
- ⇒ допоможіть слухачам, що мають схожі точки зору, об'єднатися в підгрупи та розробити спільні позиції;
- ⇒ запропонуйте логічні запитання, що сприятимуть розгортанню дискусії, щоб виявити причину інциденту та розробити шляхи вирішення проблеми.

##### ***3. Ілюмінаційний аналіз інциденту.***

- ⇒ Використайте цей метод у реальному колективі, всі члени якого брали участь в дійсному інциденті;

- ⇒ для ретроспективи розгортання подій скористайтеся картою;
- ⇒ за допомогою фігурок людей визначте особисту позицію кожного, хто був учасником інциденту;
- ⇒ прокоментуйте хід подій, займаючи позиції кожного із учасників та постійно доповнюючи креслення;
- ⇒ таким чином можна проілюструвати, як уникнути подібних інцидентів.

#### **4. Аналіз критичного інциденту.**

- ⇒ Розділіть студентів на невеликі підгрупи,
- ⇒ запропонуйте кожному за декілька хвилин пригадати будь-який критичний інцидент в міжособистісних відносинах учасників підгрупи,
- ⇒ спонукайте присутніх обміняти досвідом з приводу розвитку та наслідків інциденту.

### **3.2.6. Презентації**

**Презентації** — виступи перед аудиторією — необхідний атрибут практичної та навчальної діяльності. Презентації використовуються для представлення певних досягнень, результатів роботи групи, звіту про виконання індивідуального завдання, інструктажу, демонстрації нових товарів та послуг. Всі презентації проводяться за однією структурою сценарію:

- ⇒ урочиста частина;
- ⇒ прес-конференція;
- ⇒ невимушене спілкування.

#### **Методичні рекомендації щодо проведення презентації**

При проведенні презентації необхідно звернути увагу на такі аспекти: підготовка і початок презентації, її структура, техніка презентації, використання засобів візуалізації, отримання зворотного зв'язку та деякі інші. З цією метою можна використати наступні поради (Козаков В.А., 1996)<sup>55</sup>:

#### **1. Підготовка**

Виступ перед аудиторією, як правило, змушує людей нервувати. Цей феномен можна пояснити так званним «страхом невідомого». Щоб позбавитися цього, корисно розділити

---

<sup>55</sup> Козаков В.А., Лісун Н.Р., Ковальчук Г.О. та ін. Сучасні тренінгові методи. Проект за програмою TACIS...- К., 1996.

«невідоме» на декілька окремих частин і дати відповіді на наступні питання:

**а) Навіщо ви робите презентацію?**

- ⇒ Чітко визначте мету презентації, коротко і точно сформулюйте її.
- ⇒ Виходячи з цілей презентації, вирішіть, що ви обов'язково маєте включити в презентацію, а від чого слід утриматися.

**б) Що ви збираєтесь говорити?**

- ⇒ Запишіть всі факти, приклади, аргументи.

**в) Для кого ви проводите презентацію?**

- ⇒ Уточніть кількість людей в аудиторії, рід їх діяльності, досвід, можливі заперечення.

**г) Де ви будете здійснювати презентацію?**

- ⇒ Яке обладнання, приміщення і т.п. є в наявності.

**д) Як ви збираєтесь подавати ваші ідеї?**

- ⇒ Обміркуйте порядок подання ваших ідей і пояснень.
- ⇒ Вирішіть, які допоміжні засоби ви збираєтесь використовувати

**2. Початок. Найважливіші елементи вступу:**

**а)** Привітання;

**б)** Самопрезентація:

- ⇒ ім'я, посада, освіта, досвід.

**в)** Мотивація слухачів:

- ⇒ що ви хочете пояснити, подати, довести вашою презентацією;
- ⇒ як ваш виступ відповідає потребам аудиторії.

**г)** Опис регламенту:

- ⇒ тривалість, місце, тема зустрічі;
- ⇒ коли ви хочете, щоб вам ставили запитання: по ходу, в кінці розмови, в усній чи письмовій формі тощо.

**3. Структура презентації може включати такі кроки:**

**КРОК 1:** Опишіть поточну ситуацію. Переверіте, щоб усі знаходилися на одному рівні знань. Створіть передумови для неформального колективного спілкування.

**КРОК 2:** Обґрунтуйте необхідність змін, враховуючи потреби та наміри аудиторії.

**КРОК 3:** Представте здобутки, рекомендації та пропозиції. Це основна частина будь-якої презентації. Змістовно вона полягає у розгляді різних альтернатив, висуненні

аргументів «за» або «проти», ілюстративних прикладах і т.п.

#### **4. Техніка презентації:**

##### **а) Дикція:**

- ⇒ Говоріть чітко, ясно, гучно.
- ⇒ Виділяйте важливі місця паузами, інтонацією.
- ⇒ Не «бурмотіть», не говоріть крізь зуби, слідкуйте за диханням.
- ⇒ Уникайте слів-паразитів.
- ⇒ Не робіть надто великі, або часті паузи, але й не говоріть без зупинки.

##### **б) Мова:**

- ⇒ Використовуйте короткі слова, прості речення.
- ⇒ Використовуйте активні дієслова і конкретні визначення.
- ⇒ Пояснюйте загальні місця конкретними прикладами.
- ⇒ Не використовуйте спеціальний жаргон, якщо ви не впевнені, що він знайомий аудиторії і буде правильно сприйнятий нею.
- ⇒ Використовуйте імпровізацію.
- ⇒ Не треба вивчати всю презентацію напам'ять і намагатися далі дослівно відновлювати текст, що вивчено.

#### **5. Засоби візуалізації:**

- ⇒ Підготуйте дошку, мольберт, інші засоби візуалізації.
- ⇒ Використовуйте різноманітні візуальні фрагменти, які найбільшою мірою відповідають контексту вашої презентації: малюнки, креслення, діаграми, графіки, фізичні об'єкти.
- ⇒ Використовуйте малюнки зі змістом.

#### **6. Дрібниці:**

- ⇒ Наскільки це можливо, намагайтеся не занурюватися у дрібниці. Якщо необхідно, включайте їх у роздатковий матеріал, що розповсюджується після презентації.

#### **7. Зворотний зв'язок:**

- ⇒ Перевіряйте зрозумілість своїх пропозицій або висновків за допомогою питань. Це допоможе вам більш активно залучати слухачів до процесу, надасть можливість отримати нову інформацію, запобігти виникненню непорозумінь.

#### **8. Аргументація:**

- ⇒ Згадайте слабкі сторони або обмеження вашої позиції в першій частині висновків і узагальнійте найважливіші переваги у другій.

#### **9. Висновки і запитання:**

- ⇒ Підведення підсумків.
- ⇒ Рекомендації.

- ⇒ Пропозиції щодо наступних кроків.
- ⇒ Посилання на інші першоджерела і дослідження авторів.
- ⇒ Відповіді на запитання.

\* \* \*

## **Презентація послуги\* «Реєстрація та супровід бізнесу за офшорною схемою»**

**до теми «Оподаткування прибутку підприємств»**

### **Мета:**

1. Пояснити студентам схему офшорного бізнесу.
2. Проаналізувати недоліки та розкрити широкий спектр переваг ведення офшорного бізнесу.
3. Довести ефективність ведення офшорної справи та спонукати потенційних клієнтів до укладання договорів на реєстрацію офшорної компанії. Запропонувати їм допомогу у супроводі зареєстрованої компанії.

**Учасники презентації:** Група студентів — ведучих, які представляють консалтингову фірму «ДІЛАРК».

Всі інші студенти групи працюють, за власним бажанням, малими групами, попарно або індивідуально, представляючи підприємства різних форм власності і видів діяльності. Їх завдання у ході роботи — на основі представлених матеріалів ставити запитання, проаналізувати інформацію і здійснити вибір відносно ведення бізнесу в офшорних зонах.

### **ВСТУПНА МІНІ-ЛЕКЦІЯ**

Скільки існує підприємництво, стільки і його оподаткування. Добре, коли податки встановлюються державою в розумних межах, не набуваючи масштабів тотального рекету. Українським бізнесменам не поталанило, тож мусять міркувати, як уникнути обтяжливих податків. Один із способів цього — проведення бізнесу через офшорні компанії.

На практиці офшорні зони поділяють на так звані податкові гавані та країни зі сприятливим оподаткуванням.

**Податковими гаванями** називаються країни, у яких максимально спрощена процедура реєстрації юридичних осіб та значно знижений або й зовсім відсутній податок на прибуток, отриманий поза межами країни — місця реєстрації. Вимоги до ведення справ, оформлення документів — мінімальні.

### **Переваги роботи в податковій гавані:**

- ⇒ Податок на прибуток майже відсутній або не перевищує 1–2%.

---

\* **Методична розробка студентів:** Мельниченко Ілони, Вініченко Олени, Шабата Дениса, Плахотнюка Романа, Чуп'яка Миколи. *Назва фірми та описані умови є вигаданими. Будь-яка схожість — випадкова.*

- ⇒ Процедура реєстрації спрощена до мінімуму.
- ⇒ Кількість валюти, що репатріюється, необмежена.
- ⇒ «М'яке» місцеве законодавство стосовно порушень податкових та митних правил.
- ⇒ Витрати на реєстрацію у податковій гавані нерезидентської (офшорної) компанії — від \$ 500–3000. Сприяння обслуговуючих фірм в управлінні компанією обходиться в суму \$ 1000.

#### **Негативні моменти роботи в податковій гавані:**

- ⇒ податкова і митна служби розвинутих західних країн пильніше перевіряють фінансові та комерційні операції офшорних фірм. Складно отримати кредит у банках та знайти ділових партнерів на Заході.

**Країнами зі сприятливим оподаткуванням** називаються країни, де при загальному досить високому рівні податку з прибутку діє система податкових пільг, які надаються деяким (торговим, фінансовим, холдинговим) компаніям.

У цих країнах — сприятливий для іноземців митний і валютний режим. Передбачені податкові пільги у репатріації прибутків. Втім, податкові пільги діють тільки в обумовлених місцевим законодавством межах, тому для керування офшорною компанією потрібно залучати добре обізнаних з його тонкощами консультантів-фахівців. Оформлення діяльності компанії, ведення документації — дещо складніші.

Щодо податків, то їх тут сплачують, але за дуже низькими ставками (наприклад, на Кіпрі — 4,25%, у Ліхтенштейні — від 7 до 20%). Відкриття тут дочірньої компанії гарантує власнику всі переваги, які можна отримати, зареєструвавши офшорну фірму в розвинутій країні. До уваги береться й чинник престижності: ставлення до такої компанії ділових партнерів буде іншим, ніж за умови її реєстрації, приміром, на якомусь із островів у Карибському морі.

При виборі місця реєстрації дочірньої офшорної фірми краще орієнтуватися на країни зі сприятливим оподаткуванням, з якими Україна підписала угоди про уникнення подвійного оподаткування. Серед 32 країн, з якими підписано такі угоди, що належать до міжнародної правової бази, напрацьованої ще СРСР, виділимо Кіпр, Швейцарію, Люксембург. Така угода також існує із США. Наявність угоди про уникнення подвійного оподаткування дає можливість при переказі прибутку уникнути втрат.

#### **ВАРІАНТИ РОЗРАХУНКІВ З ОФШОРНИМИ ФІРМАМИ**

Офшорний бізнес дозволяє уникнути жорсткого контролю у зовнішньоекономічній діяльності та податкового пресингу на батьківщині. У практиці підприємства поширені такі варіанти:

1. *Ваша офшорна фірма виступає посередником в експортних операціях*
2. *Ваша офшорна фірма виступає закордонним інвестором і створює СП з вашим же підприємством.*



3. *Ваша офшорна фірма співпрацює з вашою основною компанією за угодою про спільну діяльність або продає їй маркетингові послуги, ноу-хау тощо.*

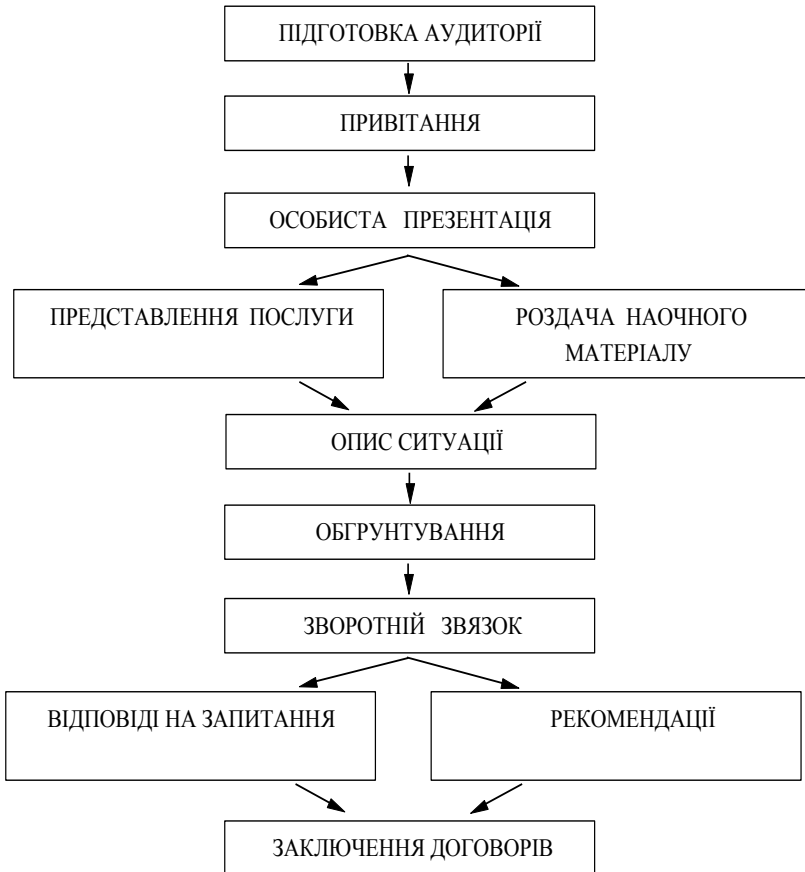
4. *Чи не найефективнішим способом переказу коштів з рахунку офшорної компанії на власний рахунок може бути тривалий безвідсотковий кредит, наданий вашою ж офшорною фірмою вам же.*

Перш ніж створити дочірню офшорну компанію, добре подумайте (відштовхуючись від власних намірів у бізнесі), де найкраще її зареєструвати, яку юридичну форму обрати, яким чином керувати тощо. Основний критерій вибору країни реєстрації дочірньої компанії — рівень оподаткування прибутку. Обов'язково оцініть умови ввезення-вивезення капіталу, можливості отримання кредитних ресурсів тощо. Як свідчить світовий досвід, найкраще — створити цілу систему закордонних офшорів та провадити на постійній основі значні внутрішньо фірмові операції. Аби спростити їх провадження, зареєструйте представництво офшорної фірми в Україні.

#### **Рекомендована література:**

1. Далеко від вітчизни // Галицькі Контракти.-№ 38/98.
2. «Законный бизнес, который не афишируют» // Капитал.-№3/1998.
3. «Оффшоры и гавани: немного практики» // Office.-Август-сентябрь /1996г.
4. Буряковский В.В. «Налоги» // Днепропетровск:«Пороги», 1998г.

## Структура заняття - презентації



\*\*\*

### **ПРЕЗЕНТАЦІЯ АКБ «ЧАС»\***

**Відкриття нового банку, за допомогою злиття декількох фінансово-кредитних установ за участю іноземного капіталу.**

**МЕТА:** Розповідь про створення та відкриття АКБ «ЧАС», показ присутнім основних напрямів та перспектив роботи з метою залучення їх до співпраці.

\* **Методична розробка студентів:** Знака Валерія, Пасічника Ігоря, Фостенко Євгена, Кошика Андрія, Зирянова Віталія, Славгородського Дмитра, Чернишова Ігоря. Назви банків та описана ситуація є вигаданими. Будь-яка схожість — випадкова.

## **АЛГОРИТМ РОБОТИ**

**Вступ.** Привітання акціонерів та гостей, присутніх на презентації, Головою загальних зборів акціонерів. Розповідь про історію створення АКБ «Час». Знайомство з Головою правління.

**Частина перша.** Виступ Голови правління АКБ «Час».

1. Передумови, що сприяли створенню банку, мета та етапи утворення. Склад пасивів АКБ «Час».

2. Основні напрями діяльності новоутвореного банку.

3. Пріоритети його розвитку в майбутньому.

**Частина друга.** Виступ представника іноземного акціонера «BANK of New York».

1. Пріоритети роботи на фінансовому ринку України.

2. Шляхи виходу та роботи на закордонних грошово-кредитних ринках інших країн світу.

3. Залучення та розміщення іноземної валюти на міжнародних ринках.

4. Валютні операції на міжнародних ринках.

5. Відкриття кореспондентських рахунків у банках (нерезидентів) в іноземній валюті та здійснення операцій за ними .

6. Операції з банківськими металами на міжнародних ринках.

**Частина третя.** Доповідь Заступника голови правління:

1. Касове обслуговування клієнтів .

2. Перевезення грошово-валютних цінностей та інкасація грошових коштів .

3. Відповідальне збереження цінностей клієнтів банку .

4. Ведення рахунків клієнтів (резидентів) у грошовій одиниці України.

5. Ведення рахунків банків-кореспондентів (резидентів) у грошовій одиниці України.

6. Вкладення коштів у статутні фонди інших юридичних осіб.

7. Залучення депозитів юридичних осіб.

8. Залучення депозитів фізичних осіб.

9. Ведення рахунків клієнтів (резидентів та нерезидентів) в іноземній валюті та клієнтів-нерезидентів у грошовій одиниці України.

10. Операції з банківськими металами на валютному ринку України.

11. Ведення кореспондентських рахунків банків (нерезидентів) у грошовій одиниці України.

**Частина четверта.** Доповідь Начальника кредитного відділу та відділу цінних паперів:

1. Надання та ведення кредитів на міжбанківському ринку.

2. Кредитування юридичних і фізичних осіб та фінансовий лізинг.

3. Факторинг.

4. Емісія цінних паперів.

5. Купівля, продаж цінних паперів та операції з ними.

6. Купівля, продаж державних цінних паперів та операції з ними.

**Частина п'ята.** Доповідь Начальника валютного відділу:

1. Неторговельні операції з валютними цінностями.
2. Відкриття кореспондентських рахунків в уповноважених банках України в іноземній валюті та здійснення операцій за ними.
3. Залучення та розміщення іноземної валюти на валютному ринку України.

**Проведення прес-конференції**, у ході якої присутні отримали відповіді на запитання, які є для них найбільш важливими і актуальними:

**Що приваблює іноземного інвестора в особі Bank of New York на фінансовому ринку України ?**

⇒ Вкладання грошових коштів в цінні папери України мають значний ризик, однак, в той же час характеризується високою нормою прибутку. Вкладання грошових коштів в цінні папери АКБ КФС «Час» є спланованим, яке проводиться згідно з політикою, яку розробила Рада Керівників Bank of New York, щодо створення оптимального портфеля цінних паперів.

**Які основні напрями діяльності новоутвореного банку?**

⇒ АКБ КФС «Час» займається усіма без винятку банківськими операціями, які дозволені на Україні Законом України «Про банки та банківську діяльність»: касові операції, лізингові, інвестиційні, дилінгові, валютні операції та інші. Особливістю діяльності нашого банку є надання різноманітних послуг з обслуговування зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання, як резидентів, так і нерезидентів України: впровадження розрахунків у формі акредитивів, інкасо, різного роду довірчі операції, надання гарантій. Завдяки значному розміру статутного фонду АКБ «Час» може дійсно, а не декларативно виступати гарантом в обслуговуванні зовнішньоекономічної діяльності і при настанні форс-мажорних обставин виконати свої зобов'язання.

**Яка робота проводиться банком в напрямку утворення власної мережі філій та представництв?**

⇒ У АКБ «Час» зараз діють філіали в Харкові, Дніпропетровську, Одесі. Планується відкрити ще філії в місті Ужгороді, Донецьку, Львові, Миколаєві, Кривому Розі.

**Які пріоритети роботи на фінансовому ринку України?**

⇒ Вкладання грошових коштів в цінні папери будівельних підприємств та підприємств харчової промисловості; в ОВДП (є обов'язкова норма, згідно інструкції НБУ № 10). АКБ «Час» бере активну участь в торгах на фондовій біржі.

**За якими розцінками здійснюється розрахунково-касове обслуговування клієнтів?**

⇒ 0,5 гривень за дебетові та кредитові проводки.

**Яка мінімальна сума депозиту для фізичних осіб?**

⇒ Такої мінімальної межі не існує.

**Чи здійснює АКБ «Час» операції з електронними картками та яка вартість їх обслуговування?**

⇒ АКБ «Час» здійснює розповсюдження власних електронних карток і займається проведенням розрахунків, застосовуючи такі картки MASTERCARD, VISA. Комісійні складають 0,5% від суми розрахунків.

**Як проводяться в АКБ «Час» лізингові операції?**

⇒ АКБ «Час» здійснює переважно операції з фінансового лізингу. Дані операції передбачають наступне: АКБ «Час» купує обладнання у західних компаній (переважно це Німеччина), надає вище зазначене обладнання в користування українським фірмам з наступним правом викупу протягом певного періоду (5–10 років, в залежності від вартості обладнання). Ці операції мають тенденцію до зростання, характеризуються значною нормою прибутку для банку.

**Яку організаційну форму має Ваш банк ЗАТ чи ВАТ? Яка зараз вартість акцій АКБ «Час»?**

⇒ Наш банк створений у формі ВАТ, придбати наші акції можуть усі бажаючі. Номінальна вартість акцій 100 гривень, реальна 120 гривень. Банк планує здійснити додаткову емісію цінних паперів.

**Висновок:** У ході проведеної презентації присутнім були показані основні етапи організації комерційних банків, напрями їхньої діяльності та перспективи їх розвитку в Україні.

### **3.2.7. Інсценізації (Role playing)**

Метод інсценізації<sup>56</sup> передбачає дещо іншу активність студентів, ніж при застосуванні описаних вище АМН. У даному випадку слухачі безпосередньо задіяні у навчанні, приймаючи на себе ролі учасників подій. На відміну, в методах випадків чи ситуацій — студенти аналізують і оцінюють проблему, оперуючи логікою або методом дедукції, а дидактичні ігри відрізняються тривалістю їх реалізації, складністю завдань та кількістю учасників (як правило, це усі студенти навчальної групи).

Для виконання інсценізації створюються штучні умови, ролі виконують не всі студенти, а лише одна частина (можливо, декілька 2–4) студентів, інша ж частина виступає у ролі спостерігачів.

Для проведення занять методом інсценізації потрібні елементи реквізиту, підготувати які можуть і студенти (як ті, що мають певні ролі, так і «глядачі»). У разі неможливості підготовки та використання елементів реквізиту (обмеженість в часі традиційних навчальних занять) допускається їх короткий опис

---

<sup>56</sup> Franciszek Szlosek. Wstep do dydaktyki przedmiotow zawodowych. — Radom, 1995.

на дошці: місце, ролі, завдання, проблема. Важливою є також наявність сценарію (за зразком літературного) або схематичної конструкції (матриці) роботи. Зміст сценарію базується на реальних подіях, у яких студенти можуть опинитися.

Сама інсценізація є «акторською» імпровізацією студентів, адже для репетицій і «проб» немає ні часу, ні можливостей, ні потреби. У даному випадку мова йдеться про якість гри, а не про зміст «сценки».

Після виконання інсценізації (по перерві у 2–3 хв.) доцільно провести дискусію щодо оцінки завдання, яку можуть розпочати як «глядачі», так і «актори». Також можна запропонувати «акторам» коротко прокоментувати свою «гру» — свої відчуття, емоції, розуміння ситуації. Якість виконання ролей не є предметом обговорення. Дискусія стосується питання, що складає зміст інсценізації. Участь викладача у даній дискусії повинна бути незначна і дискретна. Роль викладача при проведенні даного методу зводиться головним чином до підготовки сценарію, підбору студентів для виконання ролей, контролю за підготовкою студентів до інсценізації, управління дискусією і вмілого її завершення.

У навчальній групі часто кількість «глядачів» значно перевищує кількість студентів - «акторів», тому ефективність методу інсценізації часто залежить від адекватного виконання певних ролей та від організованого спостереження за грою. Якщо викладач так організує інсценізацію, що вона викличе переживання не тільки у «акторів», але й у «глядачів», то таке заняття та його зміст надовго залишаться в пам'яті студентів. Звичайно, тривалість і повторюваність занять, що проводяться методом інсценізації, не може бути великою.

Враховуючи обмежене використання цього методу в сучасних навчальних закладах України, викладачу потрібно, крім усіх інших приготувань, докласти зусиль для того, щоб допомогти студентам - «акторам» подолати певні психічні бар'єри до сприйняття («вживання в образ») та виконання ролей.

Проведення занять методом інсценізації вимагає дотримання певної структури:

- ПІДГОТОВКА:**
- ⇒ Розробка сценарію.
  - ⇒ Розподіл ролей.
  - ⇒ Підготовка реквізитів.
  - ⇒ Проведення «генеральної репетиції» (у разі

потреби), однак без участі студентів-«глядачів».

- КРОК 1:**
- ⇒ Пояснення студентам суті методу інсценізації.
  - ⇒ Організація «спостереження» студентами за подіями, представленими в інсценізації.
- КРОК 2:**
- ⇒ Інсценізація.
  - ⇒ Власні враження «акторів».
  - ⇒ Дискусія над проблемою, представленою у змісті сценки.
  - ⇒ Прийняття спільної оцінки окресленої проблеми.
- КРОК 3:**
- ⇒ Оцінка учасниками заняття інсценізації (ролі, способи презентації змісту, актуальності проблеми, сценарію).
  - ⇒ Оцінка викладачем дискусії та активності студентів. Підсумки.

Отже, при проведенні занять методом інсценізації особливо важливими є декілька аспектів:

- ⇒ обґрунтування актуальності даної роботи взагалі;
- ⇒ важливість гіпотетичної участі всіх студентів у реальній ситуації, що інсценізується;
- ⇒ відповідна організація спостереження студентів - «глядачів» за грою студентів - «акторів»;
- ⇒ психологічна готовність та мотивація студентів - «акторів» до виконання ролей;
- ⇒ тривалість виконання «сценки», яка обмежується браком часу на занятті та особливостями сприйняття імпровізації (10–15 хв.).

У професійному навчанні даний метод доцільно застосовувати при підготовці студентів як майбутніх фахівців до активної безпосередньої взаємодії з іншими людьми (персональні продажі, обслуговування клієнтів, проведення переговорів, візит до фахівця тощо).

\*\*\*

## **Інсценізація на тему «Фондова біржа»\***

### **Дисципліна «Інвестиційна діяльність»**

**МЕТА:** навчитися швидко приймати вірні рішення в ситуації, коли інформація, що надходить про об'єкт цих рішень, постійно змінюється.

**АУДИТОРІЯ:** студенти 4-го курсу фінансово економічного факультету Київського національного економічного університету.

#### **АЛГОРИТМ РОБОТИ:**

**Етап 1.** Організатори інсценізації ознайомлюють учасників з основними поняттями і термінами, з якими учасники будуть зустрічатися у процесі проведення інсценізації, надають інформацію про фондову біржу та її учасників. Так, потрібно повторити такі поняття:

**Фондова біржа** — це організаційно оформлений, постійно діючий ринок, на якому відбувається торгівля цінними паперами, іноді — продаж валюти та золота. Через фондову біржу мобілізуються засоби для інвестування в промисловість, сільське господарство, відбувається централізація капіталу. Фондова біржа також є ефективним інструментом мобілізації грошових ресурсів населення, підприємств державою для покриття бюджетного дефіциту.

**Брокер** — це посередник при укладанні угод між покупцем та продавцем товарів, цінних паперів, валюти та інших цінностей на фондових і товарних біржах. Брокери діють за дорученням клієнта і отримують за це винагороду у вигляді певного % від суми контракту.

**Етап 2.** Аудиторія розподіляється на 4 малі групи — 3 групи учасників та 1 група організаторів; кожна з трьох груп сідає за окремий ряд. У кожній малій групі вибирається посередник між групою покупців та продавцем — брокер. Усі прийняті рішення брокер повинен повідомляти «працівнику біржі» — один із групи організаторів, що здійснює відповідні зміни в котировках акцій на умовному «електронному табло» (у нашому випадку на дошці) в залежності від попиту і пропозиції на відповідні акції, які будуть учасниками біржового процесу.

3 групи організаторів виділяються три особи, які будуть виконувати функції «Розрахункової палати» — здійснювати розрахунки щодо купівлі-продажу акцій кожною окремою підгрупою. По закінченню торгів «Розрахункова палата» підводить підсумки щодо найбільш ефективного використання коштів учасниками.

**Етап 3.** Оголошуються початкові умови і починаються біржові торги:

- ⇒ кожна підгрупа одержує 1000 «умовних» грошових одиниць (гривень) для здійснення купівлі-продажу акцій;
- ⇒ оголошується тривалість торгів (30–15 ) хвилин;

---

\* **Методична розробка студентів:** Мойсеєнко Олени, Федоришиної Ніни, Іщенко Наталії, Сидоренко Ірини, Петрик Ірини, Устінової Світлани, Завгородньої Тетяни. *Всі назви та описана ситуація є вигаданими. Будь-яка схожість — випадкова.*



- ⇒ на «електронному табло» (на дошці) з'являються початкові пропозиції акцій; це має такий вигляд:

Емітент	Номинал, грн.	Кількість, шт.	Продаж, грн	Купівля, грн
1.СП Нафта	0,70	700		
2.Автотрейд	1,00	1000		
3. НАШ БАНК	1,50	800		

- ⇒ брокери приймають заявки на купівлю-продаж акцій, наприклад —«Купимо 100 акцій СП Нафта по 0,52 грн.!!!», «Продамо 150 акцій НАШОГО БАНКУ по 1,70 грн.!!!», «Продам 100 акцій СП Нафта по 0.52 грн.!!!» та інформують Розрахункову палату, яка рахує прибутки та збитки у кожній малій групі. Як тільки пропозиція одного з брокерів одержує зустрічну пропозицію іншого, — вважається, що угода укладена і купівля продаж акцій відбулася;
- ⇒ один із організаторів («працівник біржі») час від часу змінює на дошці котировки купівлі та продажу акцій і відображає, скільки яких акцій кожного типу пропонується до продажу біржею — за цими котировками біржа завжди викупає та продає акції у брокерів при відсутності зустрічної пропозиції.

**Етап 4.** Підведення підсумків. Після закінчення торгів брокери висловлюють свою думку щодо найкращого вкладення коштів у ті чи інші цінні папери; члени «Розрахункової палати» роблять свої висновки щодо фінансових успіхів на біржі кожної з малих груп і оголошують групу-переможця, що отримала найбільший прибуток.

### 3.2.8. Дидактичні ігри

Гра дидактична — метод імітації (наслідування, відображення) прийняття управлінських рішень у різноманітних ситуаціях шляхом гри (програвання, розігрування) за правилами, що дані або виробляються самими учасниками.

Ігри дидактичні пов'язані, насамперед, з двома особливостями навчання: проблемності та засвоєння навчальної інформації через дію. Проблемність реалізується через самостійне розв'язання студентом поставленої проблеми (завдання) в умовах недостатності необхідних знань, коли він змушений самостійно опанувати новий зміст або знайти нові зв'язки між уже засвоєними відомостями. При цьому формуються

нові уміння у ході процесу діяльності й таким чином відбувається навчання через дію.

R. Maidment і R. H. Bronstein<sup>57</sup> стверджують: «Гра – це діяльність, що полягає в інтеракції між окремими учнями або групами учасників, об'єднаними для реалізації певних цілей. Групи слухачів визначаються за правилами гри». James S. Coleman<sup>58</sup> вважає, що у ході дидактичної гри учень привласнює собі певні уміння або об'єм інформації, які необхідні для реалізації цілей гри.

Сучасна дидактика, звертаючись до ігрових форм засвоєння матеріалу, справедливо вбачає у них можливості ефективної взаємодії людей, продуктивної форми спілкування з елементами змагання, невимушеності, непідробної цікавості. Гравці пізнають, запам'ятовують нове, орієнтуються в нових ситуаціях, розвивають свою уяву, фантазію. Навіть найпасивніші докладають зусиль, щоб не підвести товаришів по грі. При цьому спілкування є головним енергетичним джерелом гри, яке підсилює її емоційне забарвлення.

### ***Основні поняття, що характеризують дидактичні ігри:***

- ⇒ **Об'єкт**, що моделюється, — установа, підприємство, цех, дільниця, відділ, та ін.
- ⇒ **Процес**, що моделюється, — проектування, управління, підготовка виробництва, тощо.
- ⇒ **Перспектив** гри, у якому розкривається концепція гри, її загальний зміст і умови застосування; вказується, для чого необхідно її проведення, діяльність яких посадових осіб моделюється, для якої аудиторії призначена гра.
- ⇒ **Сценарій**, у якому характеризується об'єкт діяльності, визначаються ролі, описуються правила гри.
- ⇒ **Ігрова обстановка** – форми взаємодії гравців у процесі гри (за допомогою ігрових предметів, використання документів, ЕОМ).
- ⇒ **Регламент** – порядок розігрування частин гри, характеристика часу проведення.
- ⇒ **Адміністратор** – очолює групу організаторів для проведення гри.
- ⇒ **Ігрові команди** – групи гравців з конкретними ролями.

---

<sup>57</sup> Maidment R., Bronstein R.H.: Simulation Games: Design and Implementation, Merrill, 1973.

<sup>58</sup> Coleman J.S.: Academic games and learning, New York, 1967

- ⇒ **Група експертів** – створюється для вирішення можливих конфліктних ситуацій та непорозумінь.
- ⇒ **Ігрова діяльність** – пов'язана з функціонуванням гравців як представників тих чи інших „ігрових” організацій або їх підрозділів.
- ⇒ **Діяльність з приводу гри** – обговорення, зауваження з приводу гри, проблеми, що вивчається між гравцями, іншими учасниками гри.
- ⇒ **Ігрова роль** – відображення деякої реальної ролі або їх сукупності у грі.

### ***Принципи побудови дидактичної гри***

1. Наочність і простота конструкції (моделі). Не слід намагатися відобразити у грі всі функції і процедури управління реальною господарською діяльністю («Зневажити зневажуване»).

2. Автономність тем і фрагментів гри, що вимагає певної гнучкості структури гри для того, щоб окремі її частини могли розіграватись відносно самостійно. Все це дозволяє «налаштувати гру» для конкретного складу її учасників.

3. Можливість подальшого удосконалення і розвитку конструкції (моделі) гри. «Відкритість» ігрової моделі, що дозволяє їй стати окремим блоком і входити в інші, більш складні конструкції гри.

4. Раціональне поєднання в ігровому експерименті ігрової діяльності і діяльності з приводу гри. Гра є своєрідним полігоном, основою для діяльності з приводу гри. Ігри призначені для аналізу і визначення шляхів і способів удосконалення управління певною системою, для прийняття оптимальних рішень у даній конкретній ситуації. Ця мета може бути реалізована в процесі діяльності з приводу гри.

5. Максимальне звільнення учасників від рутинних ігрових процедур. Це дає можливість більше уваги приділяти аналізу і обговоренню проблем, що розглядаються.

6. Максимальне використання готових розробок (у т.ч. програм для ПК, економіко-математичних моделей тощо). Успішне проведення гри досягається в тому випадку, коли в матеріалах для проведення гри міститься добре продумана та ретельно відпрацьована методика обробки і систематизації ігрової та експертної інформації.

7. Спрямованість всіх елементів гри на вирішення проблеми, що розглядається. Проведення гри не є самоціллю. Кожна дидактична гра покликана допомогти у прийнятті оптимального рішення, ефективному засвоєнні певної навчальної інформації тощо.

8.

## **Принципи організації і проведення ігрових імітаційних експериментів**

1. **Повне «заглиблення»** учасників гри у проблематику організаційної системи, що моделюється. Учасники гри протягом всього часу її проведення повинні займатися вивченням і аналізом тільки тих питань, які відносяться до даної гри. Такий підхід досягається системою попередніх лекцій, семінарських і практичних занять, обговорень, диспутів, самостійної роботи. Загальне часове навантаження на учасників може досягати 9–11 годин на добу. Реалізація цього принципу сприяє вирівнюванню базової підготовки, уніфікації термінології, розвитку спілкування та взаєморозуміння між учасниками гри, створенню сприятливих умов для творчої віддачі, максимального використання їх дослідницького потенціалу.

2. **Поступове входження** учасників гри в експериментальну ситуацію. Всі основні відомості стосовно проблеми, що розглядається, гравці отримують не до початку, а в процесі ігрової діяльності. При цьому перші етапи гри повинні бути максимально спрощені, щоб легко засвоювалась ігрова діяльність. Ці етапи повинні супроводжуватися лекціями на загальні, а не конкретні теми.

3. **Рівномірне навантаження.** Учасники гри отримують нові знання відносно рівномірно, пропорційними частинами. Матеріали повинні бути підібрані таким чином, щоб їх засвоєння проходило з відносно однаковими витратами розумової і фізичної енергії.

4. **Правдоподібність** експериментальної ситуації, що забезпечується через:

- а) правдоподібність реакції зовнішнього середовища;
- б) використання комплекту реальних форм документів;
- в) правдоподібність процедур прийняття управлінських рішень і способів доведення їх до виконавців;
- г) близьку до реальної організація взаємодії учасників гри (наради, «планьорки», тощо).

Однак надмірне прагнення до адекватності гри і дійсності недоцільно – це збільшує час, складність, витрати, гра «обважнює».

**При реалізації принципу правдоподібності доцільно:**

- ⇒ заохочувати виготовлення учасниками гри псевдореальних документів (службові записки, заяви, розпорядження);
- ⇒ передавати в ігрові групи картки виконавців і короткі довідки, які містять біографічні та службові дані про співробітників, що

- робить більш обґрунтованими ситуації, в яких можуть опинитись учасники гри;
- ⇒ забезпечувати учасників гри положеннями про ігрові підрозділи, посадовими інструкціями, наближеними за формою до аналогічних реальних документів;
  - ⇒ організувати участь першої особи, що стимулює діяльність інших учасників гри (відповідно до теорії очікувань).

***У підготовці гри можна виділити такі етапи:***

- ⇒ з метою належної організації і проведення гри за 10–14 днів слід ознайомити учасників з її темою та змістом, з навчальною ситуацією, розподілити ролі між учасниками і порекомендувати літературу;
- ⇒ у тих випадках, коли тривалість гри становить понад дві години, потрібно продумати доцільність перерви на кілька днів, за яку учасники зможуть підготувати певні плани заходів, одержати необхідні консультації, прочитати довідкову або методичну літературу;
- ⇒ до початку гри потрібно виготовити і встановити таблички з зазначенням «посад», прізвищ, імен виконавців;
- ⇒ перед початком гри потрібно розкрити її суть усім учасникам для того, щоб кожний, реалізуючи свої функції, відчував їх значення у загальній справі і взаємозв'язок з іншими виконавцями;
- ⇒ після закінчення гри керівник підводить підсумки, а його помічники заповнюють відповідну підсумкову таблицю.

Проблема систематизації дидактичних ігор є надзвичайно складною і ще не розв'язаною. За критерієм змісту і умов діяльності учасників у дидактиці європейських країн виділяють ігри **симуляційні, управлінські, психологічні, спортивні та інші.**

***Ігри симуляційні***

**Симуляція** — це представлення вибраного фрагменту конкретної ситуації у спрощеному вигляді та розігрування студентами в ролях функцій (посадових обов'язків) її учасників. Сутність стимуляційної гри полягає у відтворенні тими, хто навчається, складних ситуацій, які «колись, для когось були проблемою, при чому хід рішень, вироблених учнями, порівнюється з фактичними рішеннями»<sup>59</sup>.

---

<sup>59</sup> Ocon W.: Wprowadzenie do dydaktyki ogólnej. Warszawa.— 1986.

Симуляційна гра характеризується тим, що:

1) базується на конкретній ситуації;

2) містить спробу аналізу цієї ситуації на основі її моделювання (наприклад, історичних фактів чи виробничих умов) шляхом розігрування ролей;

3) змушує до розгляду у моделі симуляції зв'язків, ходу, умов подій, що в ній містяться, відірвано від соціально-економічного контексту;

4) рішення і висновки, зроблені у грі колективно, не змінюють стан ситуації, не впливають на модель системи;

5) відсутнє прийняття рішень в умовах конфлікту, що вимагає компромісу між різними рольовими цілями;

Існує величезна кількість симуляційних ігор, спрощена структура реалізації яких може бути такою:

**ВСТУП:**     ⇒ Представлення загального плану дій або програми для гри.  
                  ⇒ Визначення завдань або уточнення програми.  
                  ⇒ Окреслення умов гри.

**ЕТАП 1:**    ⇒ Симуляція (представлення моделі ситуації).  
                  ⇒ Ігрова діяльність. Аналіз зв'язків і підпорядкованості між елементами моделі.

**ЕТАП 2:**    ⇒ Порівняння умов ходу симуляції з фактичними розв'язками на основі висновків, зроблених самостійно учнями.  
                  ⇒ Оцінка умов симуляції.

Прикладами симуляційних можуть бути ігри: «Робінзон», «Тренування екіпажу», «Дії в аварійній ситуації», «Важкий клієнт», «Звільнення» та ін. У розвинених країнах поширена практика обміну групами учнів між представництвами фірми, коли вони мають можливість протягом кількох місяців працювати в умовах, наближених до реальної ситуації їх діяльності. Це змушує їх практично діяти, що у професійній освіті є найефективнішим способом формування умінь.

### ***Управлінські ігри (організаційно-діяльнісні)***

Управлінські ігри виникли як один з методів розвитку умінь керівників приймати оптимальні рішення. Раніше цей метод застосовувався для підвищення кваліфікації працівників, а нині він адаптований до процесу навчання у різних закладах.

Особливістю названого методу є те, що ігри використовуються для формування або вдосконалення умінь прийняття рішень за відносно короткий час і в умовах конкуренції гравців, які мають різні рольові цілі. Командам пропонуються для аналізу ситуації, які потребують складних управлінських рішень, що стосуються усіх сфер життєдіяльності підприємства – маркетингу, фінансів, виробництва, персоналу тощо.

Цей метод вимагає від учасників: визначення цілей заняття, передбачення розвитку ситуації, вибору стратегії дій, прийняття кількох оперативних рішень. В управлінських іграх ситуація, що розглядається, відбувається не в одному відрізьку часу, а в її очікуваному розвитку.

Сутність управлінських ігор полягає у виконанні учасниками ролей (наприклад, директора підприємства, головного бухгалтера, тощо), що базується не на «зазубреному» тексті, а на презентації власної думки, суджень з урахуванням умов, що виникають відносно до ситуації. Характеристики цих умов залежать від базових знань учасників гри, їх інтелектуальних можливостей та професійної рефлексії. У підсумку гри потрібно прийняти рішення щодо подальшої стратегії діяльності, а також кілька оперативних рішень.

Проведення занять методом управлінських ігор включає такі етапи:

- ВСТУП:** ⇒ Формулювання проблеми викладачем;
- ⇒ Опис викладачем умов ситуації;
- ⇒ Визначення ролей для учасників та визначення умов ситуації.
  
- Етап 1:** ⇒ Ознайомлення учасників з умовами гри відповідно до умов ситуації;
- ⇒ Обговорення учасників, аналіз аргументів, презентація ідей розв'язання проблем відповідно до компетенції ситуаційних ролей, які виконуються у грі.
  
- Етап 2:** ⇒ Прийняття рішення відносно подальшої стратегії діяльності;
- ⇒ Прийняття кількох оперативних рішень щодо реалізації стратегії.

**Етап 3:** ⇒ Оцінка викладачем умов, дій і рішень, прийнятих у ході гри.

\* \* \*

### **Управлінська гра \*Тема : «Банківські кредитні картки» Дисципліна „Банківські операції”**

**МЕТА:** навчитись на практиці застосовувати отримані знання, дати змогу студентам проявити творчість, винахідливість у вирішенні поставлених завдань: розробити тарифну політику і дизайн картки.

#### **УЧАСНИКИ:**

- 1) два банки, кожний з яких має такі підрозділи: відділ дизайну та розробки; відділ техніко-економічного обґрунтування;
- 2) рада експертів

#### **ЗАВДАННЯ:**

##### **Відділу дизайну та розробки:**

1. Розробити дизайн та рівні захисту кредитної та електронної карток.
2. Визначити, з якого матеріалу ви будете виготовляти картку, за таких умов:
  - ⇒ спеціальний папір на 1000 карток коштує 1000 \$; картка може функціонувати 6 місяців;
  - ⇒ пластик на 1000 карток коштує 5000 \$, картка може функціонувати 5 років;
  - ⇒ спеціальний метал на 1000 карток коштує 15000 \$, картка може функціонувати 10 років.
3. Визначити, ваша картка буде діяти тільки в Україні чи по всьому світу?
4. Виявити, на які верстви населення розрахована ваша картка?
5. Обґрунтувати, які пільги ви плануєте надати своїм клієнтам?

##### **Відділу техніко-економічного обґрунтування:**

1. Визначити, з якого матеріалу буде виготовлятися картка (дані відділу дизайну та розробки Вашого банку), враховуючи такі дані:
  - ⇒ закупівля спеціального обладнання — 25000 \$;
  - ⇒ програмне забезпечення — 120000 \$;
2. Розрахувати, за скільки років Ви зможете окупити карткову програму і скільки карток Вам необхідно випустити. Залучені на депозит гроші Ви можете покласти в банк під 17% річних.
3. Розробити тарифні ставки по картковій програмі на основі показників (1–13), як показано на прикладі заповнення карток.

#### **Приклад заповнення картки:**

---

\* **Методична розробка студентів:** Ігнатенка Олексія, Наконечного Олександра, Поддєрьогіна Олександра, Порохнюка Павла, Федоренка Олега.



<b>Види показників</b>	<b>Кредитні картки</b>	<b>Електронні картки</b>
1. Випуск картки і обслуговування протягом строку дії		
2. Випуск додаткової картки та її обслуговування	<b>70</b>	<b>50</b>
3. Додаткова плата за терміновий випуск	<b>50</b>	<b>–</b>
4. Перевипуск картки після закінчення строку дії	<b>20</b>	<b>10</b>
5. Перевипуск загубленої картки	<b>65</b>	<b>45</b>
6. Перевипуск зношеної картки в термін її дії	<b>70</b>	<b>50</b>
7. Перевипуск PIN коду	<b>50</b>	<b>40</b>
8. Мінімальний первинний вклад на картковий рахунок картки	<b>30</b>	<b>30</b>
9. Річна %-на ставка на залишок на картковому рахунку	<b>3</b>	<b>–</b>
10. Сума на рахунку гарантійного покриття по картці	<b>300</b>	<b>100</b>
11. Річна %-на ставка на рахунку гарантійного покриття	<b>5</b>	<b>4</b>
12. Сума дозволеного кредиту по картці	<b>600</b>	<b>–</b>
13. Термін, на який випускається картка	<b>2 роки</b>	<b>1 рік</b>

#### **Рада експертів:**

1. Слідкує за самостійністю роботи кожного банку.
2. Консультує банки у разі необхідності.
3. Оцінює виконання завдань.
4. Підводить підсумки.

#### **ПІДГОТОВКА:**

- Кожний „банк” має придумати собі назву та виготовити візитку.
- Організатор гри із числа ради експертів забезпечує інших учасників необхідними матеріалами: папір, кольорові олівці, маркери тощо.
- Учасники гри мають ознайомитися з рекомендованою літературою до цієї теми.

### **ХІД ГРИ:**

- ЕТАП 1: ⇒ Кожний з учасників гри отримує необхідні матеріали і завдання, які він має вирішити;
- ⇒ Організатори встановлюють певний ліміт часу на виконання отриманих завдань (45–50 хв.);
- ЕТАП 2: ⇒ Після закінчення ліміту часу кожен з учасників гри (відділів) представляє свої розробки і захищає їх.
- ⇒ Рада експертів висловлює побажання, акцентує увагу на недоліках і оцінює виконання за такими критеріями: майже повний збіг із середніми тарифами українських банків — 3 бали; наближено — 2 бали; винахідливість — 0,5 бали.

\* \* \*

### **Симуляційна (сюжетно-рольова) гра\***

#### **«Кредитування: пан або пропав»**

*Дисципліна «Гроші та кредит»,*

*тема «Оцінка кредитоспроможності позичальників»*

**МЕТА:** навчитись приймати правильні рішення при кредитуванні підприємств; розраховувати та інтерпретувати показники платоспроможності й ліквідності підприємств .

**Матеріали**, які використовуються на занятті: плакати з формулами розрахунку показників ліквідності та платоспроможності, періодичні видання (журнали і газети, у яких є статті стосовно цукрового виробництва, економічного положення в Кореї), річні бухгалтерські баланси підприємства «Рахас» і представництва «Sang».

У процесі гри моделюється фінансовий ринок, який діє на Україні в сучасних умовах. Суб'єкти цього ринку такі:

1. Підприємство «Рахас», яке займається переробкою цукрового буряка і випуском цукру. Директор підприємства — племінник Голови НБУ.

2. Представництво південноазійської фірми «Sang» в Україні, яке займається реалізацією побутової техніки вказаної фірми. Директор — зять Президента.

3. АКБ «Наш банк» — універсальний комерційний банк.

4. АКБ «Кредит Плюс» — універсальний комерційний банк.

### **АЛГОРИТМ ГРИ:**

1. Кожному з учасників дається короткий час для самопрезентації на ринку.

---

\* **Методична розробка студентів:** Важко Олени, Євтеєвої Світлани, Колістратенко Анастасії, Радуленко Тетяни, Русакової Ольги. *Всі назви та описані умови є вигаданими. Будь-яка схожість — випадкова.*

2. Підприємства обирають банк, у якому вони бажали б обслуговуватись.

3. Розглядається ситуація: підприємству «Рахас» необхідний кредит у розмірі 5000 грн., а представництву «Sang» необхідний кредит - у 6000 грн. На даний момент АКБ «Наш банк» має тимчасово вільні кошти на суму 9000 грн., а АКБ «Кредит Плюс» — на суму 8000 грн.

4. Підприємствам і банкам, що їх обслуговують, видаються річні баланси підприємств, які потребують кредитів (див. зразки балансу).

5. Банкам і підприємствам дається 15 хвилин для розрахунку показників ліквідності і платоспроможності, визначення умов кредитування.

6. Після розрахунків підприємства коментують свій фінансовий стан і вказують цілі, для яких їм необхідний кредит.

7. Банки дають економічне обґрунтування надання кредиту і умов кредитування.

### **ПІДСУМКИ:**

Цукрове виробництво в Україні завжди було прибутковим. Так, підприємство «Рахас» використало кредитні кошти для збільшення обсягів виробництва цукру, уклало контракт на поставку цукру з крупною кондитерською фабрикою «Райська насолода», отримало значний прибуток, що дозволило повернути кредит, сплатити проценти по ньому, а ще подарувати співробітникам кредитного відділу нові цукерки «Солодкі молодіці».

Гірше справи у представництва «Sang». Як повідомлялося в газеті «Новости», у деяких країнах Південної Азії почалася криза неплатежів, що відобразилась на фінансовому стані представництва «Sang» в Україні, яке згорнуло свою діяльність і оголосило про своє банкрутство. Добре, якщо кредит був наданий під заставу, якщо ж ні — банк, який надав кредит, має збитки.

Таким чином, приймаючи відповідне рішення, необхідно враховувати не тільки стан економіки у своїй країні, а й аналізувати зміни у міжнародних економічних відносинах.

**Річний баланс підприємства «Рахас»**

<b>Актив</b>		<b>Пасив</b>	
<b>1. Основні засоби та інші позаоборотні активи.</b> Основні засоби:		<b>1. Джерела власних коштів.</b> Статутний фонд	24889
залишкова вартість	18908	Спеціальні фонди	1185
знос	14917	Амортизаційний фонд	519
первісна вартість	33825	Прибуток звітного року	
<b>Всього по розділу 1</b>	<b>18908</b>	<b>Всього по розділу 1</b>	<b>26593</b>
<b>2. Запаси і затрати.</b>		<b>2. Довгострокові пасиви</b>	
Виробничі запаси	5083		
Малоцінні і швидкозношувані предмети: залишкова вартість	120	Довгострокові кредити банків	5851
знос	91		
первісна вартість	211		
Незавершене виробництво	6268		
Готова продукція	6		
<b>Всього по розділу 2</b>	<b>11477</b>	<b>Всього по розділу 2</b>	<b>5851</b>
<b>3. Грошові кошти, розрахунки та інші активи:</b> Розрахунки з дебіторами:		<b>3. Розрахунки та інші пасиви</b> Розрахунки з кредиторями:	
за товари, роботи, послуги, строк сплати по яких не настав	1370	за товари, роботи, послуги, строк сплати яких не настав	448
за товари, роботи, послуги не сплачені в строк		за товари, роботи, послуги не сплачені в строк	
з бюджетом	86	з бюджетом	836
Грошові кошти: каса		по страхуванню	56
розрахунковий рахунок	3000	по оплаті праці	1298
валютний рахунок	2500	по векселях виданих	
інші грошові кошти	1032	з іншими кредиторами	183
Інші оборотні активи	94	Інші короткострокові пасиви	4289
<b>Всього по розділу 3</b>	<b>8082</b>	<b>Всього по розділу 3</b>	<b>7110</b>
<b>Баланс</b>	<b>38467</b>	<b>Баланс</b>	<b>38467</b>

**Річний баланс представництва «Sang»**

Актив		Пасив	
<b>1. Основні засоби та інші позаоборотні активи.</b> Основні засоби:		<b>1. Джерела власних коштів.</b> Статутний фонд	24829
залишкова вартість	18648	Спеціальні фонди	4130
знос	13893	Амортизаційний фонд	776
первісна вартість	32542	Прибуток звітного року	5629
<b>Всього по розділу 1</b>	<b>18648</b>	<b>Всього по розділу 1</b>	<b>35364</b>
<b>2. Запаси і затрати</b>		<b>2. Довгострокові пасиви</b>	
Виробничі запаси	14018		
Малоцінні та швидкозношувані предмети :залишкова вартість	179	Довгострокові кредити банків	2549
знос	130		
первісна вартість	309		
Незавершене виробництво	1		
Готова продукція	1056		
<b>Всього по розділу 2</b>	<b>15254</b>	<b>Всього по розділу 2</b>	<b>2549</b>
<b>3. Грошові кошти, розрахунки та інші активи.</b> Розрахунки з дебіторами:		<b>3. Розрахунки та інші пасиви.</b> Розрахунки з кредиторами	
за товари, роботи, послуги, строк сплати по яких не настав	1325	за товари, роботи, послуги, строк сплати яких не настав	1865
за товари, роботи, послуги, не сплачені в строк	1624	за товари, роботи, послуги, не сплачені в строк	
з бюджетом	54	з бюджетом	2562
Грошові кошти: каса	500	по страхуванню	192
розрахунковий рахунок	8500	по оплаті праці	4574
валютний рахунок	11500	по векселях виданих	
інші грошові кошти	1900	з іншими кредиторами	1751
Інші оборотні активи	41	Інші короткострокові пасиви	14223
<b>Всього по розділу 3</b>	<b>25500</b>	<b>Всього по розділу 3</b>	<b>24987</b>
<b>Баланс</b>	<b>59402</b>	<b>Баланс</b>	<b>59402</b>

\* \* \*

## **Симуляційна (сюжетно-рольова) гра «Рекламний проект»\***

Дисципліна «Економіка підприємств», тема «Маркетинг»

**МЕТА ГРИ:** Навчитися на практиці розробляти рекламний проект із застосуванням різних засобів розповсюдження інформації.

### **АЛГОРИТМ ГРИ:**

1. Навчальна група розподіляється на малі групи (5–6 чол.)
2. Група організаторів, яка проводить гру, розповідає про умови та правила гри, дає кожній підгрупі відповідне завдання.
3. Проводиться робота по виконанню рекламних проектів в малих групах.
4. Малі групи представляють вироблені рішення відповідно до поставлених завдань.
5. Група організаторів підбиває підсумки гри та повідомляє результат.

### **ЗМІСТ І ПРАВИЛА ГРИ.**

#### **Гра проходить у 3 етапи**

**1 етап:** Керуюча група виступає у ролі рекламодавця і пропонує малим групам, які виступають як рекламні агентства, прорекламувати один із 4 видів товарів (товари обираються за жеребком).

**Завдання** для рекламних агентств: підготувати 2 види рекламного звернення до потенційних споживачів:

- ⇒ за допомогою телереклами;
- ⇒ за допомогою друкованого повідомлення (газети).

**Вимоги** до відеосюжету: термін відеореклами не повинен перевищувати 1 хвилини. У разі недотримання цієї вимоги ціна відеоролика зростає, що в подальшому відобразиться на ціні рекламного товару. Якщо час, витрачений на телерекламу, менше 1 хвилини, то це дозволить зменшити ціну товару. Знижки або підвищення в ціні розраховуються, з урахуванням того, що вартість 1 хвилини телечасу дорівнює 100\$.

На роботу в малих групах відводиться 30–40 хв. Після закінчення роботи групи за жеребком представляють свої рекламні повідомлення.

**2 етап:** Під час заслуховування рекламних повідомлень однією з груп, інші виступають у ролі експертів і повинні оцінити ці повідомлення по двобальній системі (від 0 до 2 балів) та зафіксувати результати оцінювання на запропонованих картках за визначеними напрямками.

Тим часом група організаторів підбиває підсумки щодо тривалості представлених рекламних звернень і встановлює ціну (100\$), скориговану залежно від їхньої тривалості. Наприклад, початкова ціна сягала 100\$ (для всіх товарів), але один відеоролик зайняв ефірного часу 54 секунди, отже ціна товару коригується:  $100\$ \rightarrow (100/60 \cdot 54) = 90\$$ .

---

\* **Методична розробка студентів:** Андрєвої Ольги, Урванцевої Світлани, Пінзенік Юлії, Скорнякової Тетяни, Півня Сергія, Ніколенка Володимира.

**3 етап:** Всі групи виступають у ролі покупців. При цьому їх завданням є визначення кількості кожного виду товарів, які вони б бажали придбати, якщо загальна сума грошей у їхньому розпорядженні становить 1000\$. При цьому вирішальними критеріями при виборі товарів повинні бути успішність рекламних повідомлень і ціна запропонованих товарів.

### Зразок картки

Рекламований товар	Телебачення			Преса			Ціна	Кількість товару
	Бажаність	Оригінальність	Переконливість	Стислість	Конкретність	Переконливість		
Товар А								
Товар В								
Товар С								

Керуюча група збирає картки із зафіксованими в них результатами і підбиває підсумки в цілому. Та група, товар якої знайшов найбільший попит у споживачів, і буде переможцем.

Загальні результати визначаються і за окремими критеріями оцінювання рекламної компанії, що дозволяє кожній групі виявити найбільш вдалі напрямки рекламного повідомлення і зосередити увагу на тих, що не забезпечили досягнення належного успіху чи не відповідають вимогам до рекламного звернення.

### *Ігри - вікторини*

Одним із різновидів дидактичних ігор є ігри-вікторини. На відміну від інших, описаних вище, останні мають дещо інші цілі й алгоритми проведення.

Заняття, які проводяться методом навчальної вікторини, відносяться до типу уроків узагальнення і систематизації знань. Вікторини можуть охоплювати зміст як теоретичних, так і практичних питань. Головною їх метою є повторення і закріплення вивчених теоретичних матеріалів з теми, формування пізнавального інтересу до вивчення предмета, розвиток умінь швидко реагувати в екстремальних обставинах, працювати в команді тощо.

Заняття – вікторина має у своїй моделі елементи мозкової атаки, невимушеного змагання, конкуренції між командами, інсценізації і різних видів контролю (тести, економічні диктанти, розв'язування задач тощо).

## Гра-вікторина «Порахуємо, відгадаємо, виграємо»\*

Дисципліна «Економіка підприємства»

**МЕТА ГРИ:** Навчити студентів швидко орієнтуватися на ринках при зміні ситуації.

Ця гра є комбінованою, вона включає в себе елементи імітаційних, рольових ігор та вікторини.

### Структура гри:

- 1) домашнє завдання;
- 2) визначення компанії, яка має найбільшу котировку своїх акцій;
- 3) здійснення актів купівлі-продажу акцій своєї та інших компаній;
- 4) відповідь на запитання між конами, що впливають на курс акцій;
- 5) підведення підсумків.

### АЛГОРИТМ ГРИ:

#### Домашнє завдання:

Група поділяється на 4 підгрупи (малі групи, яким видається домашнє завдання: розробити емблему, логотип, рекламний відеоролик (на 1 хвилину) до запропонованої їм продукції. Залежно від оригінальності, доступності, реклами, самопрезентації розподіляються котировки акцій. Оцінювання здійснюють інші контрагенти кожної компанії. Залежно від їх оцінки визначаються місця та курси акцій. Оцінка подається брокером (представником кожної з груп, що ними обирається) у вигляді карток. ( Див. картка 1)

#### Картка 1

#### Приклад порожньої

Оцінка \ Компанія	Кліп	Лого-тип
?	?	?
?	?	?
?	?	?
?	?	?

та

#### заповненої карток

Оцінка \ Компанія	Кліп	Лого-тип
Русакова	3	3
Дорошев	2	3
Андрєєва	1	3
Заєць	3	2
Всього		

Кожна група проставляє місця своїм суперникам (за шкалою 1, 2, 3). Потім брокери передають заповнені бланки ведучим гри, які визначають відповідні котировки.

На дошці під кожною емблемою виставляється котировка відповідної компанії ( 1,8; 1,6; 1,2; 1). Кожній з груп видається картка, де вказано контрольний пакет її акцій та портфель інших акцій, первинну котировку, суму за всіма акціями, ціну однієї акції, суму готівки, якою

\* **Методична розробка студентів:** Заєць Світлани, Малєєва Станіслава, Жарікова Володимира, Олійника Андрія, Гарбовської Наталії., — 1998



розпоряджається кожна з компаній (10000\$). Вони виглядають так, як показано на картці 2.

**Картка 2**

		Для комп. «А»		Для комп. «Б»		Для комп. «В»		Для комп. «Г»	
Ак	Комп.	А		Б		В		Г	
		Акції	\$	Акції	\$	Акції	\$	Акції	\$
А	Кільк.	4000		2000		2000		2000	
	Котир.	1,8		1,8		1,8		1,8	
	Сума	7200		3600		3600		3600	
Б	Кільк.	2000		4000		4000		2000	
	Котир.	1,6		1,6		1,6		1,6	
	Сума	3200		6400		3200		3200	
В	Кільк.	2000		2000		2000		2000	
	Котир.	1,2		1,2		1,2		1,2	
	Сума	2400		2400		4800		2400	
Г	Кільк.	2000		2000		2000		4000	
	Котир.	1		1		1		1	
	Сума	2000		2000		2000		4000	
Ак	Всього	100	<b>10000</b>	100	<b>10000</b>	100	<b>10000</b>	10000	<b>10000</b>
\$.	Всього	14800		14400		13600		13200	

Далі брокери отримують картки (Картка 3) для здійснення купівлі-продажу акцій на ринку, при цьому кожна компанія формує дискретно попит на акції (1 кон). Після заповнення карток брокери несуть їх до розрахункового столу, де ведучі гри підраховують результати 1-го кону, сальдо готівкових грошей у компаній.

Для відповідей на питання брокерам видається бланк, що має такий вигляд.

<b>КОН 1</b> <b>(Прізвище)</b> <b>Відповідь</b>
---

На ньому записується відповідь команди. Брокери відносять бланки до рахункового столу, і залежно від правильності відповіді виставляються нові курси. Якщо відповідь максимально наближена до правильної, то курс збільшується на +20% (2 пункти). Якщо відповідь не

дуже далеко від істини, то на +10% (1 пункт), якщо за правильністю займає 3 місце - 0% (пунктів), якщо 4 місце - то -10% (-1 пункт).

Після 2-го кону ставиться запитання всім групам. Відповідь на нього впливає на подальший курс акцій компанії.

- ⇒ Питання: «Назвати країни в Європі, грошовою одиницею яких є швейцарський франк?» (2 країни: Швейцарія, Ліхтенштейн).

**Картка 3.**

Акц	Комп.	Купівля		Продаж	
		Акції	\$	Акції	\$
А	Кільк.				
	Котир.				
	Сума				
Б	Кільк.				
	Котир.				
	Сума				
В	Кільк.				
	Котир.				
	Сума				
Г	Кільк.				
	Котир.				
	Сума				
Ак	Всього				
\$, Всього					

Далі компанії знову здійснюють купівлю-продаж акцій, але при цьому враховують нові їх курси. Брокери передають дані у так звану розрахункову палату, де визначаються підсумки по 2-му кону.

Компанія	«А»	«Б»	«В»	«Г»
Котировка була:	1.8	1.6	1.2	1.0
Після відповіді на питання	2.0	1.7	1.2	0.9

- ⇒ Питання: Валюти яких країн у Європі мають у своїй назві слово «франк»? (5) держав: Франція, Швейцарія, Люксембург, Бельгія, Монако).

Після цієї відповіді встановлюється новий курс, і відбувається 3 кон. Потім пропонується наступне запитання:

- ⇒ Скільки країн мають у назві своїх валют слово «фунт»? (9)

Відбувається встановлення нових курсів і здійснення актів купівлі-продажу акцій (4-ий кон) за новими курсами. Після цього ставиться останнє запитання, яке і є вирішальним для встановлення остаточних курсів акцій.

⇒ Запитання: Скільки країн мають у назві своїх валют слово «долар»? (19).

За результатами відповідей встановлюються курси акцій і підбиваються підсумки за акціями, за готівкою і за ними разом. Виграє група, яка має найбільше грошей у вигляді акцій і готівки.

Курси акцій записуються на дошці під логотипом відповідної компанії. Введення системи бланків спрощує всі розрахунки і дає можливість гравцям самостійно вирішувати проблемні питання, оперативно реагувати, проявляти швидкість мислення тощо.

\* \* \*

### **Гра - вікторина “ Сучасний бізнес”\***

**Мета:** узагальнити знання з теми.

**Обладнання:** 3 гральні кубики різних кольорів; 3 фішки різних кольорів (магнітні або булавкові); картки із завданнями; бланки банківських розрахункових рахунків інших реальних документів; дошка магнітна або булавкова; карта гри; таблиця обліку балів.

**Учасники гри:** три команди – підприємства; капітани команд – менеджери/директори фірм; група банківських працівників; ведучі.

#### **Правила гри:**

1. Вступ. Домашнє завдання: учні діляться на команди, обирають вид діяльності, назву підприємства, тип, місце діяльності; придумують логотип, девіз; готують презентацію фірми.

2. Послідовність ходів учасників розігрується кубиками. Кожна команда має кубик і фішку свого кольору. Ходить та команда, на чиєму кубуку випало більше очок. Кількість очок визначає кількість ходів фішкою на карті гри і відповідне завдання для команди. Якщо завдання виконано правильно – команді зараховується ця кількість очок у вигляді тисяч грошових одиниць (гродів) на розрахунковий рахунок підприємства, і право наступного ходу. Якщо завдання не виконано це роблять інші команди – за бажанням.

3. Гра здійснюється у 3 раунди по 5 ходів. Кожний з 3-х раундів включає групу завдань, які відрізняються складністю. Кожний раунд є відповідним періодом, для нарахування % на банківський депозитний рахунок підприємства, з урахуванням облікової ставки НБУ. На виконання завдання команди мають 1 хвилину. У кожному раунді є завдання для всієї команди і одне – для капітана. При виконанні завдань команди можуть радитися протягом 30 секунд або відповідати зразу.

#### **Типи завдань:**

1 раунд – завдання-розминка “ ЩО? ДЕ? КОЛИ? “

---

\* Розробка автора, апробована на практичних заняттях зі студентами 3-го курсу фінансово-економічного факультету КНЕУ.

2 і 3 раунди – завдання практичного характеру, розігрування ситуацій, завдання команд одна одній тощо.

Кожне завдання має свій номер, що відповідає номеру на карті.

Кожний 8-9-й номери завдань – “банкрутство фірми”.

Кожний 6-й номер завдання – “перехід ходу”.

4. Двоє представників банку вносять результати гри у таблицю обліку балів на дошці (Табл1) та здійснюють нарахування процентів на рахунок підприємства.

5. Підсумки гри можуть бути в номінаціях:

“ Найбільше коштів на рахунку”

“ Найцікавіша команда”

“ Найкращий товар” тощо.

Таблиця 1

**Облік результатів гри.**

Раунд	№ ходів	Фірма А Очки/бали	Фірма В Очки/бали	Фірма С Очки/бали
1	1	5	3	1
	2	2	6	0
	3	4	0	5
Сума балів		11 тис. грив	9 тис. грив	6 тис. грив
2	...	...	...	...
3	...	...	...	...

\* \* \*

**Симуляційна гра\***

**«Інвестування тимчасово вільних коштів»**

**МЕТА ГРИ:** Складання диверсифікованого портфеля цінних паперів.

**УЧАСНИКИ:** учасники гри поділяються на групи по 4–5 чоловік. Кожна група є окремою фірмою, яка формує свій портфель цінних паперів.

**ЗАВДАННЯ:** Необхідно підрахувати прибуток, який отримує фірма залежно від того, у які цінні папери вона вклала свої кошти, в кожній конкретній ситуації.

**Алгоритм гри:**

Кожна фірма за умовами гри має тимчасово вільні кошти. Для того, щоб довідатися, яку суму коштів вони мають, один з членів кожної групи підходить до ведучого грою і витягує папірець на якому зазначена певна

---

\* **Методична розробка студентів:** Соболенько Людмили, Аренатової Ганни, Коваль Оксани, Підгурського Володимира, Монке Віталія. Усі назви та описані умови є вигаданими. Будь-яка схожість — випадкова.

сума грошей. В нашому випадку це були жеребки по 75 000, 80 000, 90 000, 85 000 грн. .

Далі організатори пояснюють учасникам гри, що ці кошти вони можуть вкласти у такі цінні папери:

1. ДЕРЖАВНІ ОБЛІГАЦІЇ під 75% річних.
2. АКЦІЇ:
  - 1) страхова компанія «Атлантида» — під 30% річних;
  - 2) хлібзавод № 7 під 25% річних;
  - 3) «Річфлот-Україна» під 35% річних;
  - 4) АМІК під 20% річних;
  - 5) «Таврія-Автотрейдинг» під 55% річних;
  - 6) пивзавод «Бровар» під 45% річних;
  - 7) «КиївБанкБуд» під 40% річних.
3. ІНВЕСТИЦІЙНІ СЕРИФІКАТИ під 40% річних.
4. БАНКІВСЬКІ РАХУНКИ:
  - ⇒ на депозитний рахунок в Банк „Альфа” під 51% річних;
  - ⇒ на валютний рахунок в Банк „Бета” під 18% річних (за курсом: 1грн=5.3 дол).

Після того, як фірми вклали кошти, ведучий гри повідомляє, що через рік після того, як фірми зробили інвестиції, **доходність змінилась згідно з ситуацією № 1:**

1. ДЕРЖАВНІ ОБЛІГАЦІЇ — 75% річних,
2. АКЦІЇ :
  - 1) страхова компанія «Атлантида» — 25% річних;
  - 2) хлібзавод № 7 — 25% річних;
  - 1) «Річфлот-Україна» — 40% річних;
  - 2) АМІК — 20% річних;
  - 3) «Таврія-Автотрейдинг» — 30% річних;
  - 4) пивзавод «Бровар» — 40% річних;
  - 5) «КиївБанкБуд» — 30% річних.
3. ІНВЕСТИЦІЙНІ СЕРИФІКАТИ — 40% річних.

4. БАНК „АЛЬФА” ПРИЗУПИНІВ СВОЮ ДІЯЛЬНІСТЬ у зв'язку з падінням курсу гривні і неправильною інвестиційною діяльністю — і не має можливість вернути вклади.

5. У БАНКУ „БЕТА” ПО ВАЛЮТНИХ ВКЛАДАХ ЗМІНИВСЯ КУРС 1\$ = 5,5 ГРН.

**Фірмам пропонується підрахувати прибуток, який вони отримали.**

Після цього вони можуть зробити нові капіталовкладення наявних коштів і прибутку.

Потім ведучий гри повідомляє, що знову пройшов рік і склалась **ситуація № 2:**

1. АКЦІЇ:
  - 1) страхова компанія «Атлантида» — 30% річних;
  - 2) хлібзавод № 7 — 25% річних;
  - 3) «Річфлот-Україна» — 30% річних;
  - 4) АМІК — 25% річних;

- 5) «Таврія-Автотрейдинг» — 45% річних;
- 6) пивзавод «Бровар» — 40% річних;
- 7) «КиївБанкБуд» — 0% річних, в зв'язку з нерегулярними поставками, невдало вибраними постачальниками, неякісною роботою і низьким попитом на будівництво.

2. ФІРМИ, ЯКІ ВКЛАЛИ КОШТИ В ІНВЕСТИЦІЙНІ СЕРТИФІКАТИ, ВСЕ ВТРАТИЛИ у зв'язку з тим, що керівництво інвестиційної компанії зникло, привласнивши усі кошти вкладників.

3. ПО ДЕРЖОБЛІГАЦІЯХ — відстрочка на рік виплати відсотків.

4. ПО ВАЛЮТНИХ РАХУНКАХ ЗМІНИВСЯ КУРС (1\$ = 5,20 ГРН)

**Фірма знову підраховує прибутки і вкладає їх у цінні папери.**

Далі підраховуються прибутки відповідно до **ситуації № 3:**

1. АКЦІЇ:

- 1) страхова компанія «Атлантида» — 35% річних;
- 2) хлібзавод № 7 — 25% річних;
- 3) «Річфлот-Україна» — 25% річних;
- 4) АМІК — 0% річних;
- 5) «Таврія-Автотрейдинг» — 35% річних;
- 6) пивзавод «Бровар» — 35% річних;
- 7) «КиївБанкБуд» — 5% річних.

2. ПО ВАЛЮТНИХ ВКЛАДАХ ЗМІНИВСЯ КУРС 1\$ = 5,35 ГРН.

3. ПО ДЕРЖОБЛІГАЦІЯХ — виплата відсотків за попередній рік.

**Потім підраховуються прибутки згідно ситуацій № 4 і № 5.**

**СИТУАЦІЯ № 4:**

1. АКЦІЇ:

- 1) страхова компанія «Атлантида» — 30% річних;
- 2) хлібзавод № 7 — 25% річних;
- 3) «Річфлот-Україна» — 20% річних;
- 4) АМІК — 5% річних;
- 5) «Таврія-Автотрейдинг» — 35% річних;
- 6) пивзавод «Бровар» — 25% річних;
- 7) «КиївБанкБуд» — 10% річних.

2. ПО ВАЛЮТНИХ ВКЛАДАХ ЗМІНИВСЯ КУРС 1\$ = 5,4 ГРН.

3. ПО ДЕРЖОБЛІГАЦІЯХ — відстрочка виплати відсотків на 10 років.

**СИТУАЦІЯ №5:**

1. АКЦІЇ:

- 1) страхова компанія «Атлантида» — 15% річних;
- 2) хлібзавод № 7 — 25% річних;
- 3) «Річфлот-Україна» — 20% річних;
- 4) АМІК — 5% річних;
- 5) «Таврія-Автотрейдинг» — 30% річних;
- 6) пивзавод «Бровар» — 20% річних;
- 7) «КиївБанкБуд» — 10% річних.

2. ПО ВАЛЮТНИХ ВКЛАДАХ ЗМІНИВСЯ КУРС 1\$ = 5,0 ГРН.

3. ПО ДЕРЖОБЛІГАЦІЯХ — відстрочка по виплаті відсотків на 10 років.

**ПІДСУМКИ:** Наприкінці підраховуються загальний прибуток, який отримала кожна фірма за 5 років інвестиційної діяльності, та визначається її ефективність за формулою:

$$\frac{\text{Початковий капітал} + \text{Прибуток}}{\text{Початковий капітал}} \times 100\% - 100\%$$

Результати, які отримали групи за ефективністю інвестиційної діяльності, порівнюються і робиться висновок, яка з груп діяла на ринку з кращими показниками.

**ВИСНОВОК:** ця гра дає можливість учасникам навчитися складати власний портфель цінних паперів і відпрацювати механізм підрахунку прибутку від інвестиційної діяльності з урахуванням доходності цінних паперів і вкладів на банківські рахунки.

### 3.2.9. Метаплан

Метод метаплану є маловідомим способом дискусії<sup>60</sup>, що містить у собі елементи мозкової атаки, аналізу випадків (ситуацій), гри. В умовах сучасних навчальних закладів в Україні майже не використовується, хоча є незамінним для розв'язання складних завдань у практиці підприємництва, адже, по суті своїй, є методом безпосередньої колективної творчості, що забезпечує поштовх до диверсифікації діяльності робочої групи (організації). Суть дискусії, про яку йдеться, зводиться до створення (розробки) під час обговорення проблеми плакату, який носить назву «метаплан».

Метод метаплану можна використовувати у малих групах (5–6 чол.) і у великих аудиторіях (20–40 чол.). Однак при малій кількості учасників та недостатній їх зацікавленості (мотивації) ефективність заняття знижується тому, що не досягається відповідний рівень концентрації психічної енергії членів групи.

#### **Передумови проведення заняття методом метаплану:**

1. Приміщення не потребує особливого обладнання, однак головна вимога до нього — забезпечити відсутність будь-яких сторонніх зовнішніх впливів. Для підвищення ефективності

<sup>60</sup> Brejnak A. Metaplan. — Warszawa.1993.

Szlosek F. Wstep do dydaktyki przedmiotow zawodowych. — Radom,1995.

обговорення та вирішення конкретних завдань діяльності доцільно обрати віддалену кімнату для нарад, або приміщення за межами даної установи («на виїзді»). Важливим є також відповідне розміщення учасників — за круглим столом або напівколом, так щоб вільно було обмінюватися думками між собою та з організатором заняття. Серед необхідного обладнання та засобів роботи — дошка біла або булавкова, кілька (5–8) аркушів білого паперу формату А1, маркери основних кольорів (чорний, синій, червоний, зелений), набір (50–100 штук) карток різних (світлих) кольорів (жовтий, рожевий, салатовий, блакитний, ін.) і різних форм (наприклад, хмаринки, кола, овали, прямокутники, ін. розміром близько 20×10 см) кнопки, булавки, скоч для кріплення карток і великих аркушів паперу, різнокольорові клейкі крапки для «голосування» учасників у процесі роботи.

2. Учасники, які залучені до роботи, відіграють у ній вирішальну роль. Основною вимогою до учасників є компетентність у питанні, що розглядається. Саме дотримання цієї вимоги дозволить виробити конкретні рішення. Розуміння проблеми, що дискутується, «взагалі» є недостатнім і допустиме у тому разі, якщо воно властиве тільки для частини учасників, інша ж частина — детально володіє інформацією, яку потрібно опрацювати. В практиці підприємництва у таких обговореннях, як правило, беруть участь люди різного віку і різного кваліфікаційного рівня, однак між ними існують стосунки взаємоповаги. Це виключає будь-яку критику думок, ідей своїх співрозмовників, передбачає дотримання етичних правил дискутування і взаємної зацікавленості, активну співпрацю над вирішенням проблеми і сприяє ефективності роботи.

3. Організатор заняття, як правило, не є учасником робочої групи. Це кваліфікований, спеціально підготовлений викладач-консультант, який відповідає певним специфічним вимогам: викликає довіру учасників роботи, вільно володіє способами психологічного впливу, не подавляє учасників, не протиставляє себе групі, не залежить від настроїв групи, використовує відповідні трансакції у спілкуванні із різними учасниками роботи, достатньо володіє предметом розмови, адекватно використовує засоби у процесі роботи, дотримується правила конфіденційності у роботі. Викладач-організатор є тільки «аніматором», він забезпечує дотримання форми заняття і мало вникає у його зміст.



Розглянемо проведення заняття методом метаплану на прикладі.

Керівництво рекламної компанії «RS»<sup>\*</sup> стурбоване зменшенням частки фірми на ринку відповідних послуг у місті.

Для обговорення питання запрошуються провідні спеціалісти фірми і творча молодь із невеликим досвідом практичної діяльності. Організатор зібрання пропонує присутнім відповісти на запитання: «Які причини зумовили зменшення нашої частки на ринку?». Запитання записується у «хмарці» і закріплюється на дошці (сх. 1.)

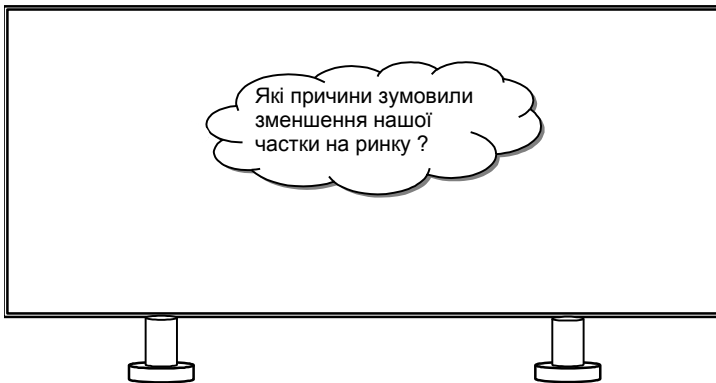


Схема 1.

Організатор пропонує учасникам поміркувати і записати свої думки на картках, які тут же роздає (по 4–5). Принцип виконання — одна ідея на одну картку. Дехто з учасників написав кілька відповідей, інші не написали жодної. Виконані картки з відповідями потрібно також закріпити на дошці. Це може зробити сам організатор, або з допомогою учасників, при цьому намагаючись структурувати записи за групами (аспектами) відповідно до певних критеріїв. Через кілька хвилин дошка заповнюється картками з записами, що висвітлюють різні аспекти діяльності фірми і стосуються обговорюваної проблеми. Після цього кроку аркуш виглядає так, як на сх. 2.

---

<sup>\*</sup> Назва фірми та описані умови є вигаданими. Будь-яка схожість — випадкова.



Схема 2.

Таким чином за досить короткий час ми отримуємо відповіді на обговорюване питання, що дозволяє окреслити напрямки змін для виправлення ситуації. Якщо є велика кількість учасників (10–40) і названо багато різнопланових причин, можна здійснити їх ранжування таким чином: кожний учасник, користуючись клейкою «крапкою» («point») яскравого кольору або маркером, відмічає на аркуші свою позицію відносно важливості названих причин (наприклад, 2 причини). Простим підрахунком голосів визначаються більш вагомі і незначні причини. Після виконання цієї роботи плакат можна розмістити на видному місці збоку, щоб він послужив для дальшої роботи над розв'язанням проблеми. У цій формі дискусії брали участь всі (або майже всі) присутні, а їхні відповіді були сміливіші, ніж звичайно.

З аналізу плакату учасники можуть зробити висновок, що досліджувані причини більшою мірою криються в роботі самої фірми. Тому наступною темою дискусії є: «Що потрібно змінити, щоб наша фірма вийшла зі складного становища?». Тема також записується у «хмаринці», що кріпиться на дошку, і обговорюється у малих групах у кілька етапів. На першому етапі важливо вказати, як виявляється головна проблема у повсякденній діяльності: «Що ми маємо зараз?». Заповнюються картки одного кольору, наприклад, жовтого, і кожна думка з приводу питання обговорюється між членами малої групи. Без загального обговорення організатор збирає картки і кріпить їх на аркуш.

Наступний крок у роботі — роздуми над тим, «Як повинно бути?» і «Чому наші сьогоднішні позиції не відповідають нашим

прагненням?». Ідеї учасників записуються на картки іншого кольору і також кріпляться на аркуш.

У ході проведення такої наради виникає кілька плакатів. Подальшим важливим етапом роботи групи є розробка пропозицій щодо вирішення проблеми та їх представлення. Пропозиції можуть стосуватися аспектів організаційної діяльності фірми, пошуків нових замовників та надання нових послуг для постійних клієнтів, відносин із конкурентами, розширення території діяльності, охоплення нових сегментів по товарних групах та споживачах тощо. Пропозиції записуються на плакатах, кожна група це робить самостійно у формі коротких висловів. Під час презентації кожен учасник обговорення може поставити запитання і висловити свою точку зору щодо представленого плакату. У процесі обговорення можна також доповнювати або знімати картки на плакаті. Відповідають на запитання всі учасники малої групи, яка представляє свою роботу.

Після представлення усіх плакатів учасники наради мають широкий огляд проблем і пропозицій щодо їх розв'язання. Кожен плакат відрізняється від інших, що залежить від авторів: їхніх знань, поглядів, спеціальності, досвіду, виду діяльності та ін. Можна також вибрати групу з кількох осіб, яка збере і проаналізує пропозиції з усіх плакатів і представить їх як спільний висновок наради (сх. 3). У разі потреби, наприклад, визначення послідовності реалізації пропозицій, можна провести ранжування описаним вище способом.

Варто відзначити, що в такій формі дискусії «виговорюються» всі її учасники, а дехто і кілька разів. Слухання стількох відповідей на традиційній лекції чи нараді зайняло б дуже багато часу. Важливою є також структурування і візуалізація роботи, що дає великі можливості учасникам сконцентруватися на меті дискусії. У ході такої роботи нема потреби вести записи (все записано на плакатах), це дозволяє зосередитися на виробленні способів розв'язання проблеми.

Однак найважливіша ознака метаплану — виявлення серед учасників творчих, активних, ініціативних людей. У дискусії, проведеній таким методом виявляє себе кожен, навіть несміливий учасник. А висновки і підсумки є випадковим результатом розумово-креативних дій всього зібрання.

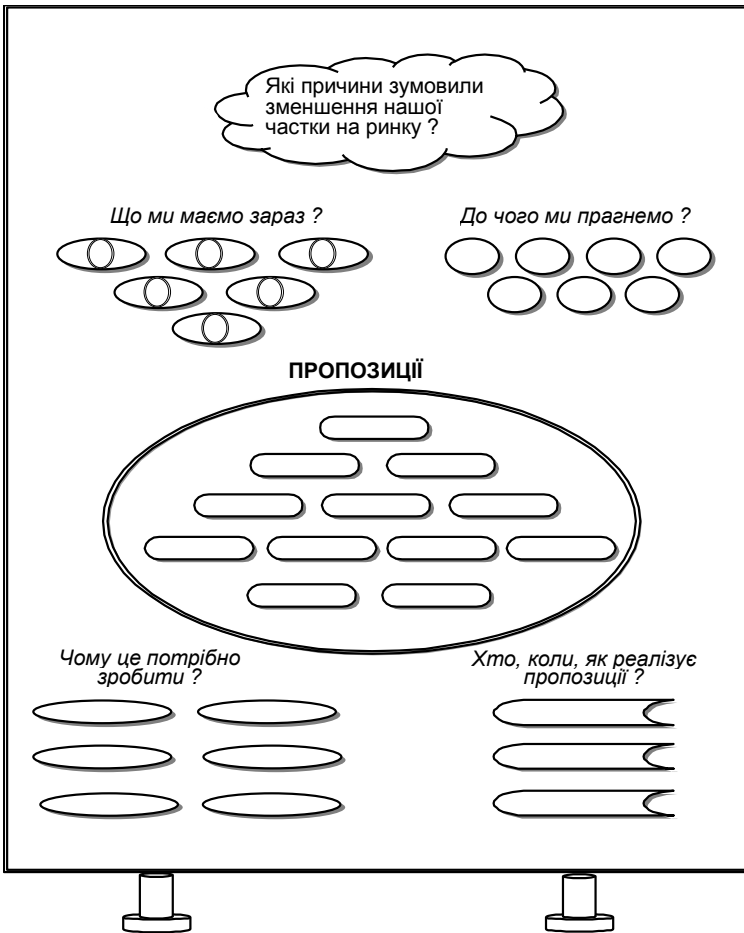


Схема 3.

У ході проведення такої роботи з'являються ідеї, які в іншій ситуації важко собі уявити. Цей метод можна також використати, якщо існує відмінність між інтересами сторін або перед ними стоять різні завдання — це дає можливість досягти спільного розв'язання проблеми.

Таким чином **методична структура метаплану** включає:

- КРОК 1:** ⇒ Вступ до проблеми.  
 ⇒ Пояснення учасникам суті метаплану як методу

розв'язання проблеми.

- КРОК 2:** ⇒ Представлення першої теми.  
⇒ Створення першого плакату.  
⇒ Робота з картками.  
⇒ Ранжування.  
⇒ Переміщення першого плакату.
- КРОК 3:** ⇒ Поділ на групи і узгодження другої теми.  
⇒ Створення другого плакату в групах. Робота з картками.  
⇒ Презентація плакатів.
- КРОК 4:** ⇒ Узагальнення пропозицій із плакатів усіх груп.  
⇒ Підведення підсумків.

Використання метаплану не завжди дає очікувані наслідки. Є кілька **умов**, яких потрібно дотримуватися, щоб застосування методу було ефективним:

1. Учасники дискусії повинні погодитися з метою даної роботи. Якщо є розбіжності у формулюванні теми, потрібно її так змінити, щоб усі члени групи її розуміли.
2. Ефективніше проходить робота, якщо всі учасники знайомі між собою. Якщо ж ні, то потрібно, щоб на початку наради кожен представив себе і відповів на поставлені запитання.
3. Недоцільно залучати до роботи групи відомих фахівців з проблеми. У ході описаної дискусії вивільняється психічна енергія і колективна мудрість групи, а спеціаліст нерідко залишається в «тіні».

\* \* \*

### **Метаплан\*: Проблема «Вдосконалення тари»**

#### **Тема «Просування продукції». Дисципліна «Маркетинг»**

**Мета** — за допомогою методу метаплан визначити причини виникнення даної проблеми на підприємстві, проаналізувати сучасний стан проблеми і його вплив на повсякденну діяльність підприємства, а також розробити пропозиції для вирішення поставленого питання; навчитися аналізувати проблеми внутрішнього середовища підприємства, знаходити оптимальні рішення.

---

\* **Методична розробка студентів:** Приходька Влада, Кучерука Андрія, Черниш Наталки, Джімігі Олексія, Ястремської Тетяни, Стяжкіної Олени, Кекух Аліни. Усі назви та описані умови є вигаданими. Будь-яка схожість — випадкова.

## Учасники

- ⇒ Група студентів (7 чоловік) — організаторів і ведучих, які спонукають до генерації ідей.
- ⇒ Інші студенти, які виступають у ролі експертів, представників підприємства, споживачів продукції, що обговорюють проблеми і пропонують шляхи її вирішення.

## АЛГОРИТМ РОБОТИ

### Вступ:

Пояснення учасникам суті метаплану як методу пов'язання проблем.

**Крок 1.** Виявлення причин проблеми на умовному підприємстві. Робота з картками, їх ранжування і, як наслідок, — створення плаката причин.

**Крок 2.** Поділ учасників на групи та обговорення в них питань «Що ми маємо зараз?» та «До чого ми прагнемо?» і початок створення другого плаката.

**Крок 3.** Розробка в малих групах пропозицій щодо вирішення проблеми та їх презентація.

**Крок 4.** Узагальнення пропозицій шляхом ранжування та підведення підсумків.

### СИТУАЦІЯ (Текст і статистичні матеріали роздаються у групи):

Йдеться про акціонерне товариство «Бровар», яке знаходиться у м. Києві і займається виробництвом безалкогольних та слабоалкогольних напоїв. У АТ «Бровар» з'явилася проблема з екологічним комітетом, який висунув претензії стосовно неекологічності тари. І тому перед АТ «Бровар» на даний момент стоїть питання щодо вдосконалення тари. Робітникам цього підприємства, як найбільш зацікавленим особам, запропоновано знайти вихід із цієї ситуації за допомогою метаплану.

Для проведення **першого кроку** кожному учаснику обговорення було видано по чотири картки, на яких вони повинні були написати причини виникнення даної проблеми. Кожний учасник працював індивідуально. Картки з причинами були розміщені на плакаті для ознайомлення з ними всієї групи. Після цього було проведене обговорення, ранжування і виявлені найбільш важливі причини:

- ⇒ проблема утилізації металевої та пластикової тари;
- ⇒ недостатня кількість склотари.

**Другий крок** починається з поділу на малі групи (по 5–7 чоловік). Їм було запропоновано виявити, як проявляється головна проблема в повсякденній діяльності підприємства, тобто відповісти на питання: «Що ми маємо робити зараз?». На це питання було відведено 7 хвилин. Кожна думка з приводу питання обговорюється між членами малої групи і записується на аркуші паперу. Листи збираються і кріпляться на плакат, потім обговорюються.

Наступний крок у роботі — роздуми над тим, «Як має бути?». Ідеї учасників записуються на листи і також кріпляться на плакат. На це відводиться 10 хвилин.

**Крок 3.** Кожною групою самостійно розробляються пропозиції щодо вирішення даної проблеми у формі коротких висловів, на основі даних другого плакату. Після обговорення представник презентував виловлені ідеї та пропозиції даної групи. Під час обговорення кожен учасник обговорення міг ставити запитання і висловлювати свою точку зору щодо поданих пропозицій. Відповідати на запитання могли всі учасники групи, яка представляла свою роботу.

Після представлення всіх плакатів з пропозиціями учасники мають широкий огляд проблем і пропозицій щодо їх розв'язання. Тому ми використали метод ранжування для найбільш актуальних шляхів вирішення поставленої проблеми. Це були такі думки:

- ⇒ дати «хабара» екологічному комітету;
- ⇒ збільшити кількість пунктів прийому склотари;
- ⇒ провести соціологічне опитування відносно побажань, прихильностей і переваг споживачів даної продукції щодо різних видів упаковки і тари та використати його результати у виробничій діяльності АТ «Бровар».

#### **Підсумки Організаторів:**

При проведенні «метаплану» була можливість висловитися усім учасникам. Цікавими були елементи візуалізації, плакати, що допомогли студентам сконцентруватися на меті дискусії. Однак, головною проблемою для нас, як організаторів, була потреба раціонального використання часу та різноманітних прийомів роботи студентів.

### **3.2.10. Тренінг**

*Поведінка дорослих не задається раз і назавжди, вона змінюється залежно від внутрішніх і зовнішніх спонукань і перешкод.*

*Брунейдіс і Мекерахер, 1980*

**Тренінг** це запланований процес модифікації (зміни) відношення, знання чи поведінкових навичок того, хто навчається, через набуття навчального досвіду, щоб досягти ефективного виконання в одному виді діяльності або в певній галузі.<sup>61</sup> У робочій ситуації (практичній діяльності) тренінги спрямовані на розвиток здібностей індивіда і задоволення поточних і майбутніх потреб організацій. Тренінг-цілі можуть

---

<sup>61</sup> Human Resource Management / A contemporary perspective / Second edition / Edited by Ian Beardwell and Len Holden. - PITMAN Publishing. - 1997. - 797 p.

формулюватися на основі потреб і прагнень майбутнього фахівця, орієнтовні кваліфікації, розвиток його самодовіри, гнучкості, базових навичок. Крім того, що тренінг має суспільне і організаційне значення, він може задовольняти й особистісні потреби індивіда. Часто персонал, відчуваючи турботу про себе, про підвищення кваліфікації відповідає значним збільшенням ентузіазму в роботі. Проблема полягає в тому, що працівники часто не усвідомлюють своїх власних потреб. Тому допомога у визначенні напрямків та цілей навчання є важливою для досягнення саморозвитку.

Системи тренінгу у практиці підприємництва чітко скоординовані для того, щоб навички прикладного характеру, наприклад, прямих продажів, отримані раз, могли б бути використані в усіх секторах на ринку праці.

Для того, щоб тренінг був ефективним, необхідно не лише виявити тренінг-цілі індивідів і робочої групи, а й об'єктивні потреби організації. Однак, потреби окремої людини й організації можуть вступати у протиріччя. Їх узгодження легше відбувається для спеціалістів і службовців переважно високого освітнього рівня (MBA, чи PhD), ніж для інших, низько кваліфікованих робітників. В іншому випадку, не професіонали і не управлінці мало усвідомлюють свої потреби у тренінгу і мають мало можливостей щось зробити для вдосконалення своїх робочих перспектив.

Як свідчить практика, існують значні відмінності у фінансуванні тренінгових програм і розвитку працівників різних рівнів. Відмінність між спеціалістами і не кваліфікованими працівниками збільшується у випадку використання гнучких виробничих комплексів, коли створюється ударне ядро співробітників і є працівники неповного робочого дня або короткочасних контрактів. У таких випадках менше часу і грошей витрачається на навчання і розвиток останніх. Тому важливо виявляти потреби у розвитку таких працівників, щоб у перспективі сприяти їх кар'єрі, а також передбачити можливість реалізації особистісних очікувань і розв'язання організаційних проблем, які є типовими у робочій ситуації. Такі програми свого часу були запроваджені British Airways, Reed Employment, WH Smith, Scandinavian Airlin SAS - гнучкі робочі практики. Так, наприклад, друкарка або оператор у майбутньому може піднятися до рівня особистого асистента або менеджера.

Першим кроком до розв'язання названих проблем і реалізації життєвої важливості тренінгу і розвитку людських ресурсів є



визначення необхідних якостей і активне управління навчанням працівників для їх віддаленого майбутнього у зв'язку з корпоративною ситуацією у бізнесі. Аналіз тренінг-потреб може базуватися на дослідженні робочих функцій (потреби у відповідній майстерності, вимоги до розв'язання завдань), мати метою покращення виконання (наприклад, покращення якості), враховувати вимоги до рівнів компетентності, що відповідають стандартам кваліфікації, а також особистісні вимоги (наприклад, у персональних продажах – контакти з людьми, прагнення у розвитку кар'єри).

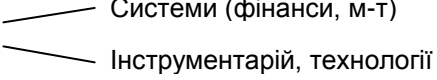
З урахуванням особистісних потреб працівників і процесів, які відбуваються в організації, здійснюється **планування тренінгу** та розвитку людських ресурсів з використанням елементів системного підходу. Він передбачає:

- *Визначення вимог щодо тренінгу і розвитку в рамках організаційної стратегії.*
- *Аналіз тренінгових вимог до ефективного виконавця в організаційних функціях і завданнях.*
- *Аналіз існуючих якостей і тренінг-потреб у наявних працівників.*
- *Складання плану навчання, яке повинно ліквідувати відмінність між організаційними вимогами та наявними знаннями і навичками працівників.*
- *Визначення методів тренінгу, які будуть використані окремими індивідами і групами навчання.*
- *Визначення відповідальних за весь план і окремі його частини.*
- *Здійснення плану, спостереження та оцінки досягнутого прогресу.*
- *Здійснення покращень плану відповідно до результатів контролю/оцінки, внесення змін у стратегію бізнесу.*

Різноманітні тренінгові програми мають різноаспектний зміст і призначення: тренінг у шкільній системі (Франція), тренінг для адаптації на ринку праці (Швеція), саморозвиток, тренінг на робочому місці, розвиток колективної відповідальності та індивідуальної ініціативи (Японія), підготовка до роботи (Велика Британія), удосконалення технічних навичок та комунікабельності співробітників, створення робочих команд та ін. Тренінг – це інвестиція. І як будь-які інші види інвестицій, він може принести прибуток або інші результати.

Серед короткочасних форм навчання можна виділити нову серію “launched” – обідніх програм та ініціатив, які дають іноді кращий результат, ніж довготермінові тренінг-ініціативи. Часто у їх реалізації використовується ефект “bang wagon”: “актуально – різноманітно – коротко”, який забезпечується різними активними методами навчання.

### **Класифікація знань і вмінь, що формуються у ході тренінгу:**

1. **Basic – базові;**
2. **General – загальні** 
  - Системи (фінанси, м-т)
  - Інструментарій, технології
3. **Technical – аналіз робочого процесу;**
4. **Co-traifik – ті, що відповідають місцевим особливостям.**

### ***Основні вимоги до організації тренінгу:***

- ✓ тренінг повинен враховувати базові знання, вміння, навички;
- ✓ тренінг повинен орієнтуватися на розв’язання конкретної проблеми організації;
- ✓ результати, отримані в тренінгу повинні бути використані;
- ✓ тренінг повинен враховувати соціально-психологічні особливості колективу;
- ✓ тренінг потребує адміністративної підтримки для забезпечення успіху в найближчій перспективі.

### ***Модель тренінгу***

Основною відмінністю тренінгів від усіх інших форм навчальних занять є їх чітка підпорядкованість головній навчальній меті – тренуванню навичок. Отже у цілепокладанні цієї форми роботи на перший план виходять афективні й психомоторні цілі, когнітивні ж мають другорядне значення.

У моделюванні різних видів тренінгів можна виділити кілька невід’ємних складових:

***I. Пояснення (надання нової інформації).***

***II. Демонстрація (показ можливостей використання знань).***

***III. Імітація правильних дій.***

#### **IV. Закріплення (практика).**

Усі ці кроки є надзвичайно важливими. Тому недопустимо на II етапі обмежитись запитанням „Усім зрозуміло?“, на III етапі – залученням 2-3 студентів, на IV етапі – домашнім завданням або самостійною роботою. Тренінг якраз і передбачає, що кожен має продемонструвати вміння самостійно виконувати практичні дії. Іноді для цього потрібно виділити додатковий час, окреме заняття, навіть ризикнути втратою угоди чи викликати негативні емоції.

Тренінгові форми роботи можуть базуватися на використанні одного основного метода (наприклад, сюжетної гри) або кількох різних (міні-лекція, дискусія, кейс-метод, управлінська гра). Вибір методів залежить від складності тренінгових завдань та тривалості занять – від кількох годин до кількох днів.

Серед основних **завдань** тренінгів:

1. *Орієнтація на кінцеві результати у практичній діяльності, Визначення нових виробничих цілей.*
2. *Згуртування колективу і вдосконалення професійної майстерності.*
3. *Посилення мотивації та ентузіазму працівників.*
4. *Вдосконалення навичок спілкування співробітників.*

\* \* \*

#### **Модель організації тренінгу „Пошук нових клієнтів банку „Новий”**

**Учасники** тренінгу: співробітники банку, працівники відділу касового обслуговування, представники адміністрації, тренер (модератор).

**Мета:** розробити програму збільшення на 5% кількості клієнтів для обслуговування та кредитування.

#### **Алгоритм роботи:**

<b>Етапи тренінгу</b>	<b>Методи роботи</b>
<b>I. Вступ до тренінгу.</b> Аналіз показників роботи.	Презентація. Дискусія „Як ми працюємо? Для чого нам нові клієнти?”
<b>II. Постановка проблеми:</b> „Як нам збільшити кількість клієнтів?”	Мозкова атака: пропозиції вирішення проблеми.
<b>III. Аналіз складових проблеми:</b>	Мозкова атака.



\* \* \*

### **Комплексна дидактична гра-тренінг „Ярмарок”\***

**Суть гри:** імітація підготовки підприємства до участі у сезонній виставці-ярмарку.

**Учасники гри:** „працівники” навчальних фірм.

**Мега-мета:** навчити співробітників приймати управлінські рішення у невизначених умовах з елементами конкуренції.

**Реквізити:** картки-завдання (№№ 1,2,3), внутрішні гроші гри, папір формату А4, маркери, рекламні фото, ілюстрації, скоч.

**Тривалість гри:** 8-12 годин.

**Цілі гри:** Тема і зміст гри розроблені таким чином, щоб учасники у ході імітації практичної діяльності могли використати різні положення економічної теорії - взаємодія попиту і пропозиції; діяльність фірми на конкурентному ринку; елементи маркетингу: розробка товару, вибір цільового ринку, просування і підкріплення товару, ціноутворення; елементи менеджменту: розподіл посадових обов’язків з урахуванням особистісних рис учасників, лідерство, пошук оптимальних рішень, використання творчого потенціалу співробітників, організація роботи малих груп для вирішення проблемних питань тощо.

Участь у грі дозволяє учасникам цілеспрямовано спробувати свої сили як учасників ринкових процесів у різних аспектах: вибір сфери діяльності, пропозиція товарів і послуг, встановлення ціни, взаємодія з клієнтами, персональні (активні) продажі, соціальна відповідальність у бізнесі. Досвід показує, що люди бояться подібних рішень, хоч здійснювати нам їх доводиться щодня. Для реалізації цілей використовуються найрізноманітніші методи активізації діяльності: мозкові атаки, дискусії, аналіз ситуацій, презентації тощо.

#### **Картки-завдання:**

##### **Завдання №1 для малих груп**

<b>Фірма</b> _____
1. Оберіть директора вашої фірми.
2. Уявіть, що Вам потрібно взяти участь у сезонній виставці-ярмарку.
3. Продумайте, які товари Ви представите для продажів: їх асортимент, кількість і ціну.
4. Розрахуйте вартість Вашої участі у ярмарку, користуючись таблицею „Участь у ярмарку”.
5. Організуйте презентацію Ваших товарів, щоб заохотити покупців.
6. За час ярмарку намагайтесь укласти якомога більше договорів про купівлю-продаж Ваших товарів.

\* Розробка автора, апробована на семінарах-тренінгах для викладачів КНЕУ та інших вузів Києва у 2000-2002рр.

<b>Завдання № 2</b>				
<b>Участь у ярмарку. Фірма</b>				
№ п/п	Найменування товару	Ціна	Кількість	Сума
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
<b>Розрахуйте вартість Вашої участі у ярмарку</b>				

<b>Завдання № 3</b>				
<b>Завдання для покупців:</b>				
1. Уявіть, що ви прийшли на виставку-ярмарок. 2. У Вас є певна сума тимчасово вільних коштів, яку Ви можете витратити без негативних наслідків для сімейного бюджету 3. Виберіть із запропонованих товарів те, що Вам до вподоби, і зробіть замовлення на покупку, користуючись „Карткою замовлення”.				
<b>Картка замовлення</b>				
№ п/п	Найменування товару	Ціна	Кількість	Сума покупки

### Алгоритм гри:

Етапи і методи роботи	Завдання гри
I. Вступ до гри. 1) Учасники об'єднуються у малі групи – утворюють „фірми”. 2) Виконують завдання за карткою №1.	На цьому етапі головне – познайомитися з учасниками групи. За допомогою мозкової атаки в середині групи обрати вид діяльності, сегмент ринку. Розподілити посади у „фірмі”. Оскільки у ярмарку беруть участь кілька фірм, вони конкурують між собою і діють в умовах комерційної таємниці, комерційного шпигунства. Найскладнішим на цьому етапі є досягнення спільного рішення для виконання завдань.
II. Підготовка до участі у ярмарку. Виготовлення „виставочного стенда”, рекламних матеріалів, складання слогана, обговорення умов роботи з покупцями, встановлення цін своїх товарів. Виконання	За допомогою мозкової атаки і раціонального розподілу праці потрібно виконати презентаційні матеріали. Важливим завданням є врахування кон'юнктури ринку, вивчення попиту, визначення своїх власних конкурентних переваг, використання творчих сил усіх учасників групи для вирішення проблеми. Необхідно також визначитися, що „фірма” представить, що потрібно розповісти, що буде запропоновано

завдання №2 (за карткою).	„клієнтам” і, найголовніше, хто буде проводити презентацію. Цей етап гри є найбільш тривалим і виснажливим. Іноді найбільш активні учасники так стомлюються, що у них не вистачає натхнення на власне презентацію. Тому, організатор має своїм керуванням регламентувати час, нагадувати про необхідність представлення товару, а не лише виготовлення виставочного стенда., і обов’язково зробити перерву після цього етапу роботи.
III. Проведення презентацій із використанням виготовлених матеріалів, стендів, буклетів. Роздаткових матеріалів. Кожна фірма по черзі (можливо за жеребком) представляє свій товар або послугу.	Головним у цій частині роботи є представлення учасниками своїх товарів і послуг таким чином, щоб зацікавити потенційних покупців, заохотити їх до запитань і обговорень.
IV. Укладання угод, підписання контрактів на продажі. Активна взаємодія між окремими учасниками груп щодо організації купівлі-продажів представлених товарів і послуг.	На цьому етапі учасники гри виступають у подвійних ролях: як покупці і як продавці на ринку. Кожен покупець має певну суму грошей, які він може витратити. Кожен продавець має свій товар, який потрібно продати. Друга роль учасників є складнішою тому, що існує певний психологічний бар’єр „Я не вмію продавати”. З цієї роллю краще справляються учасники з добре розвиненими комунікативними вміннями. Важче дається роль учасникам з неадекватною самооцінкою, із сформованими стереотипами, ригідним мисленням і поведінкою.
V. Здійснення розрахунків. Робота малих груп.	Кожна „фірма” за результатами продажів має підрахувати: 1. На яку суму укладено угоди з продажів. 2. Яку частку від запропонованих становлять продані товари. 3. Чи окупилися витрати від участі у ярмарку.
VI. Визначення переможців гри. Конференція.	За результатами торгів виграє фірма, яка отримала найбільші доходи від продажів. Для різноманітності можна вручити дипломи ярмарку: наприклад, „За найвищу якість продукції”, „За найкраще обслуговування”, „За використання інноваційних технологій” тощо.
VII. Підсумки гри. Обговорення.	Кожен з учасників має висловити свою думку, враження, відчуття від гри: що нового він здобув для себе, які бар’єри подолав. Організатор гри ще раз підкреслює, що було зроблено, які здобутки; аналізує і обґрунтовує хід гри.

### 3.3. ОРГАНІЗАЦІЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ З ЕКОНОМІЧНИХ ДИСЦИПЛІН

*Розвиток та освіта жодній людині не  
можуть бути надані чи повідомлені.  
Усякий, хто бажає до них приєднатися,  
повинен досягти цього власною  
діяльністю, власними силами, власним  
напруженням.  
А. Дістервег*

#### 3.3.1. Самостійна робота студентів

В описаній технології навчання значно збільшується частка та важливість самостійної роботи студентів. Як відомо, **самостійна робота** — це форма організації індивідуального вивчення студентами навчального матеріалу в аудиторний та позааудиторний час. **Метою СРС** є сприяння у формуванні самостійності як риси особистості та важливої професійної якості молодої людини, суть якої полягає у вміннях систематизувати, планувати, контролювати і регулювати свою діяльність без допомоги і контролю з боку викладача. Завданнями СРС можуть бути засвоєння певних знань, умінь, навичок, закріплення і систематизація набутих знань, застосування отриманих знань при розв'язанні практичних завдань та виконанні творчих робіт, виявлення прогалів у системі знань з предмету. Самостійна робота дає можливість студенту працювати неспішно, не побоюючись негативної оцінки товаришів, викладача, обирати оптимальний темп роботи та умови її виконання.

Організація самостійної роботи студентів з навчального предмета повинна здійснюватися із дотриманням ряду **вимог**, серед яких:

1. Обґрунтування необхідності завдань у цілому і конкретного завдання зокрема, що вимагає виявлення та стимулювання позитивних мотивів діяльності студентів.
2. Відкритість та загальна оглядовість завдань. Всі студенти повинні знати зміст завдання, мати можливість порівняти виконані завдання в одній та в різних групах, проаналізувати правильність та корисність виконаної роботи, відповідність поставлених оцінок (адекватність оцінювання).
3. Надання детальних методичних рекомендацій щодо виконання роботи (у якій послідовності працювати, з чого починати, як перевірити



свої знання). За окремими завданнями студенти мають отримати пам'ятки.

4. Надання можливості студентам виконувати творчі роботи, що відповідають умовно-професійному рівню засвоєння знань, не обмежуючи їх виконанням стандартних завдань.

5. Здійснення індивідуального підходу при виконанні самостійної роботи. Індивідуальні завдання можуть виконувати за бажанням всі студенти або окремі (які мають великий досвід практичної діяльності, досвід навчання та роботи за кордоном, високий рівень домагань, творчу обдарованість тощо). Індивідуалізація самостійної роботи сприяє самореалізації студента, розкриваючи у нього такі грані особистості, які допомагають професійному розвитку.

6. Нормування завдань для самостійної роботи, яке базується на визначенні витрат часу і трудомісткості різних їх типів, що забезпечує оптимальний порядок навчально-пізнавальної діяльності студентів від простих до складних форм роботи.

7. Можливість ведення обліку та оцінювання виконаних завдань і їх якості, що вимагає стандартизації вимог до умінь майбутніх спеціалістів та розробки комплексу професійно-орієнтованих завдань. З цієї метою ми пропонуємо такі типи завдань, які передбачають отримання матеріалізованого результату (продукту) поряд із формуванням особистісних рис студента у процесі їх виконання.

8. Підтримання постійного зворотного зв'язку зі студентами у процесі здійснення самостійної роботи, що є фактором ефективності навчального середовища.

Таким чином, самостійна робота студентів вимагає чіткої організації, планування, системи і певного керування (обсяг завдань, типи завдань, методичні рекомендації щодо їх виконання, аналіз передбачуваних труднощів, облік, перевірка та оцінювання виконаних робіт), що сприяє підвищенню якості навчального процесу. Успіх цієї роботи багато в чому залежить від бажання, прагнення, інтересу до роботи, потреби в діяльності, тобто від наявності позитивних мотивів. Велике значення у процесі самостійної роботи студента має його спрямованість, психологічна готовність, а також певний рівень бази знань, на який будуть нашаровуватись нові знання.

Для реалізації самостійної роботи в процесі вивчення навчального предмету студенти виконують комплекс завдань різних типів відповідних рівнів складності. В цілому, завдання для самостійної роботи студентів мають відповідати таким вимогам (За Козаковим В.А.):

**1. Професійна результативність** — формулювання завдання, яке має гарантувати формування хоча б одного

професійного уміння у термінах та поняттях майбутньої спеціальності студента.

2. **Продуктивність** — передбачає отримання квазіпрофесійного продукту навчальної самостійної праці студента після завершення всіх дій по вирішенню цієї задачі.

3. **Конструктивність** — наявність визначеної структури завдання-задачі (мета, вихідні дані, умови, що їх зв'язують).

4. **Когнітивність** — перевага розумових дій над психомоторикою в процесі вирішення задачі.

5. **Самостійність** — переважна кількість дій студента мають бути самостійними, що забезпечується переліком вихідних даних, умовами задачі і необхідністю отримання різноманітних квазіпрофесійних продуктів. Кожен з елементів завдання-задачі має спонукати студента самому прийняти рішення, самому порівнювати умови, самому здійснювати необхідний інформаційний пошук тощо.

Розробка завдань для СРС різних рівнів є основною умовою належного планування та організації самостійної діяльності учіння. Приклади основних видів завдань для самостійної роботи студентів подано у табл. 3.6. Витрати часу, представлені у таблиці, були визначені нами на основі аналізу виконання робіт, анкетування та співбесід зі студентами. Виявлена також залежність між рівнем успішності студентів та витратами часу на виконання різних типів завдань.

Результати дослідження ефективності самостійної роботи студентів у навчальному процесі дозволяють висловити такі припущення:

1. Основним джерелом теоретичної інформації для студента є конспект лекцій. А значить від рівня організації лекційних занять, їх інформаційно-методичного забезпечення залежить повнота й адекватність сприйняття цієї інформації студентами. Вирішальну роль при цьому також відіграє вміння студента працювати на лекції та вести конспект.

2. Зменшується частка роботи студента у бібліотеці з навчальною літературою, що часто пояснюється збільшенням навантаження в аудиторний час, збільшенням кількості завдань та необхідністю одночасно вчитися і працювати. Це вимагає від викладача розробки методичних рекомендацій щодо роботи з літературою та чіткого обґрунтування доцільності такої роботи.

Таблиця 3.6

**Співвідношення витрат студентами часу на виконання завдань для самостійної роботи з предмету «Методика викладання економіки»**

№ п/п	Основні типи завдань	Частка у загальних витратах часу на СРС
1.	Виконання тестів за лекційними матеріалами.	5.7 %
2.	Письмові роботи аналітичного характеру за теоретичними матеріалами.	3.3 %
3.	Узагальнення теоретичних матеріалів за допомогою опорно-інформаційних схем.	1.8 %
4.	Підготовка завдань до семінарських занять	16.4 %
5.	Виконання фрагментів навчального моделювання	4.6 %
6.	Виконання комплексного навчального проекту	50.5 %
7.	Підготовка до екзамену	17.7 %

3. Зменшується частка витрат часу на виконання традиційних видів завдань для опрацювання теоретичної інформації (проаналізувати, порівняти, відповісти на запитання, пояснити тощо). У той же час збільшується питома вага витрат часу і, відповідно, продуктивності завдань, що забезпечують алгоритмічно-дійовий і творчий рівні засвоєння знань, серед яких завдання на вміння вирішувати задачі, ситуації, випадки, виявляти позитивні та негативні сторони, випробувати, запропонувати, створити нове. Це також свідчить про прагнення студентів до самореалізації та професійної рефлексії у процесі навчання, що, з іншого боку, вимагає від викладача дотримання системи вимог при організації самостійної роботи студентів. Ці припущення були підтверджені під час анкетувань та співбесід зі студентами.

4. Найбільшої уваги, порівняно з іншими видами завдань, у процесі виконання самостійної роботи студенти приділяють навчальному проектуванню. Над виконанням цього завдання студенти працювали близько 50% часу, витраченого на самостійну роботу в цілому з предмета. На етапі проектування студентами не лише використовується теоретична інформація, отримана з літератури і на лекціях, проводяться консультації,

співбесіди із викладачами і студентами, друзями і знайомими з метою оптимізації творчого і наукового пошуку. Розроблені проекти студенти не тільки представляють і захищають у своїх навчальних групах, але й прагнуть апробувати їх в реальних умовах практичної діяльності. Студенти виконують завдання, моделюючи економічні задачі, наводять приклади економічних ситуацій і випадків та розробляють алгоритм вирішення проблеми тощо. Це також сприяє активізації навчально-пізнавальної діяльності студентів та підвищенню ефективності навчання.

Наведені факти свідчать про значне зростання мотивації студентів, ефективності їх навчально-пізнавальної діяльності при застосуванні квазіпрофесійних та професійних завдань в навчальному процесі. Це також підтверджує можливість диверсифікації застосування методу проектів у сучасних умовах професійної підготовки майбутніх фахівців

### ***Методичні рекомендації щодо організації самостійної роботи студентів з навчального предмета***

1. Враховуючи цілі навчального предмета (теми), конкретизуйте вимоги до знань, умінь і навичок, які потрібно сформулювати у студентів у процесі реалізації самостійної навчально-пізнавальної діяльності.

2. Відповідно до вимог організації СРС розробіть систему завдань різних рівнів складності згідно з наперед визначеними рівнями засвоєння знань.

3. Складаючи систему завдань для СРС, враховуйте необхідність актуалізації мотивів навчальної діяльності студентів та трансформації їх характеру від пізнавальних і наукових до професійних.

4. Проаналізуйте можливості виконання завдань в аудиторний та позааудиторний час, прогнозуючи та обґрунтовуючи терміни їх опрацювання студентами.

5. Представте студентам конкретні ситуації, в яких вимагалось вирішення завдань, запропонованих для самостійного опрацювання. Контекстний характер такого підходу дозволяє використати морфологічний аналіз проблеми і знайти нетипові рішення.

6. Запропонуйте студентам технологічний ланцюжок виконання необхідних завдань, таким чином, надаючи можливість раціонального розподілу часу, дій і прийомів учіння студентів.

7. Забезпечте виконання СРС відповідним збірником інформаційно-методичних матеріалів (література, методичні рекомендації, практикуми, конспекти, сітковий план тощо). Зразки виконаних робіт, представлені студентам, породжують у них конкуренцію та спонукають прагнення виконати свою роботу краще від інших.

### **3.3.2. Тексти дидактичні**

У процесі навчання студенти часто виконують завдання, потреба в яких для майбутньої спеціальності, на перший погляд, не очевидна, не зрозуміла? Це необхідно перш за все для того, щоб бути готовим для будь-якої іншої діяльності, необхідність якої може виникнути повсякчас. Головне уміння, яке для цього необхідно, — це уміння вчитися. Процеси учіння дуже складні. Вони включають у себе сприйняття і накопичення інформації, впізнавання, розпізнавання, систематизацію, обробку, порівняння, запам'ятовування і розуміння, пошук і знаходження інформації.

Навчитися вчитися — це одне з найголовніших завдань освіти взагалі та економічної зокрема, а найважливіша складова самостійного інтенсивного навчання — це уміння ефективно та продуктивно працювати з текстовим матеріалом. Найкращий шлях формування відповідних навичок та умінь — це вчитися засвоювати будь-яку текстову інформацію в найстисліші терміни. Основна передумова такої технології навчання — це наявність необхідних навчальних текстів.

**Тексти** — *писемні комунікативні утворення* — мають значний соціальний потенціал загалом. Текст створюється для того, щоб функціонувати в соціумі, впливати на нього, входити в його культурну та історичну пам'ять. Він відображає та документує соціально закріплені форми спілкування. Крім того, писемне слово, порівняно з усним, має вищий статус, характеризується авторитетністю, престижністю і завдяки цьому впливає на соціальний процес<sup>62</sup>.

**Навчальні тексти** є одним із видів інформаційно-методичних матеріалів (основних або додаткових), що сприяють ефективності навчання. Як навчальні можуть використовуватися тексти, які відносяться до різних типів текстових повідомлень (наукові, науково-популярні, розповіді, афористичні тексти,

---

<sup>62</sup> Т.В. Радзівська. Текст як засіб комунікації. К.— 1993.

приватна комунікація, епістолярні, ділові типи текстів тощо) та забезпечують реалізацію дидактичних цілей. Серед вказаних **цілей** можна відзначити такі:

1. **Забезпечення професійної змістовності навчання, розвиток мотивації самостійних дій учіння студентів, розвиток професійних інтересів.** Існують різні способи створення оптимальної мотивації<sup>63</sup>. Іноді доцільно кинути виклик — спонукати людину до подолання труднощів. Вперше відчувши дивовижне відчуття захопленості роботою та подолання інтелектуальних перешкод, багато прагнуть відродити цей позитивний емоційний стан. Коли людина довго здійснює спроби вирішити задачу, то неодмінно розширює інформацію, необхідну для рішення, і виходить далеко за рамки змісту задачі. При цьому іноді продукуються фантастичні або примітивні варіанти, що спотворюють зміст задачі. Нерідко такі ходи допомагають просуватися у вирішенні задачі тому, що створюють хоч і хибне, але необхідне відчуття руху. Разом з тим виникає позитивне емоційне відношення до праці, на фоні якого полегшується наступне досягнення істинного прогресу.

2. **Активізація сприйняття через активну предметну діяльність.** Адже кожного разу, коли людина повертається до потрібної інформації, вона відтворює відповідну систему дій.

3. **Управління увагою,** що є особливо важливим при виконанні монотонних, шаблонних, стереотипних операцій. Підтримувати стійку увагу дозволяє використання різноманітних прийомів (переключення — заміна слухової інформації на зорову, зміна темпу роботи, зміна послідовності об'єктів уваги т.ін.). Можливість творчого підходу, використання фактору новизни підвищує ефективність сприйняття. Ефектна розповідь парадоксального випадку або суперечливого твердження ставить слухачів перед проблемою, інтригує й примушує сконцентрувати увагу. Крім того, увага довше зберігається при діях, що вимагають поточного контролю і не закінчених (перерваних несподівано) через необхідність утримання мети дій для її подальшого завершення. Неповне надання змісту інформації також може використовуватися для приваблення уваги. Все, що зображено неповно, не закінчено, натяком, штрихом, збуджує інтерес людей, які звикли спостерігати предмети і явища в їх нормальній цілісності.

4. **Управління пам'яттю.** Пам'ять являє собою систему процесів та станів, де інформація організується, узагальнюється та зберігається певний час. Причому зберігання нерозривно пов'язано з перетворенням інформації — її впорядкуванням та класифікацією за різними критеріями. Тому, звертаючись до своєї пам'яті, не можна розраховувати знайти у ній «щось» у тому ж стані, в якому воно було у момент запам'ятовування. Зберігання інформації в пам'яті — процес активний: нові відомості, взаємодіючи з усім іншим багажем пам'яті,

---

<sup>63</sup> Р.М. Грановская. Элементы практической психологии.— Л.: Изд-во ЛГУ, 1984. — 392 с.

призводять до зміни установок і мотивів, тим самим перебудовуючи всю наступну поведінку людини. Уміння організувати матеріал, знання різноманітних прийомів запам'ятовування допомагають людині усвідомлено володіти безмежними розмірами своєї пам'яті. Для підвищення успішності і точності запам'ятовування необхідно враховувати темп надання нових відомостей і фон, на якому відбувається сприйняття. Відомий цілий ряд способів управління пам'яттю, які можна відпрацювати при роботі з текстами (локальної прив'язки, асоціації, опорних слів, створення установки, переказу, структурування, емоційного забарвлення, недостатності аргументації тощо). Запам'ятовується краще той матеріал, який викликає активну розумову діяльність. Це допомагає розвитку здатності укрупняти й оптимально організовувати одиниці, що запам'ятовуються.

Якщо при навчанні студенти отримують завдання на групування матеріалів або їх класифікацію, то суттєво покращується наступне пригадування матеріалу. Існує кореляція між числом класів, на які студенти розбивають елементи ряду, що подається для запам'ятовування, та ефективністю пригадування. Як правило, легко згадувались приблизно п'ять представників кожного класу, тому, чим більше класів створюють студенти, тим більше елементів вони запам'ятовують.

**5. Активізація та розвиток мислення.** Це відбувається через розвиток умінь управляти такими етапами мислення, як постановка задачі, створення оптимальної мотивації, регулювання направленості довільних асоціацій, максимальне включення як образних, так і символічних компонентів, використання переваг понятійного мислення, зниження надмірної критичності при оцінці результату тощо.

Активізують процес мислення й уміння правильно формулювати проблему, ставити запитання, оскільки вони концентрують увагу, обмежуючи вибір гіпотез із пам'яті. Однак, сам факт виникнення запитань визначається мотивацією. Запитання дають поштовх мисленню, обмежуючи різноманітність довільних асоціацій і поле усвідомленого перебору гіпотез. Зміна формулювання означає по суті погляд на проблему з нової точки зору, що, очевидно, є наслідком досягнутої в понятійному мисленні децентрації — здібності відділити себе від своєї системи відліку. В принципі це можливо кожній дорослій людині, але свідоме маніпулювання цією системою потребує спеціальних зусиль та вмінь. Для їх розвитку використовуються і конкретизація завдань, і спроба вирішити складну задачу частинами, і перетворення складного завдання у більш просте, і перехід до більш абстрактної постановки, й застосування аналогій.

Корисною при роботі з текстами є також візуалізація — включення наочних образів в процесі навчання. Адже мислення являє собою переклад з мови символів на мову образів і це є ще одним резервом розвитку продуктивного мислення.

**6. Емоційне забарвлення** процесу учіння. Емоції, як і мислення, відображають відношення людини до зовнішнього і внутрішнього

середовища, але на відміну від мислення, це відношення — суб'єктивне. Емоції часто виникають при інформаційному дефіциті і сприяють його подоланню, підвищуючи чуттєвість системи сприйняття. Запам'ятовування залежить від емоційної забарвленості матеріалу та незалежно від знаку емоцій сприяє кращому запам'ятовуванню більшого числа фактів. Виділяючи важкий для запам'ятовування матеріал, корисно супроводжувати його своєю емоційною оцінкою, наприклад, поляяти його або висловити подив, задоволення. Однак, слід враховувати і протилежну сторону впливу емоцій — сильні емоції перешкоджають повноті запам'ятовування, звужуючи поле уваги. Емоційне перенапруження може призводити до появи ще одного негативного моменту в процесі мислення — тенденції до стереотипізації. При цьому вирішення простих задач може покращитися, але виконання складних завжди погіршується. У цьому плані ситуація конкуренції не сприяє рішенню складних задач. Навчання в умовах стресу блокує мислення. Стрес викликає бажання уникнути контакту з незнайомим світом замість бажання пізнати його.

При використанні текстів дидактичних у навчальному процесі викладач може зустрітися із деякими **проблемами**, серед яких такі:

1. Ефективність текстової комунікації, що визначається відповідною підготовленістю аудиторії. Проблема полягає у тому, що зміст текстової інформації та його сприйняття є несиметричними. Сприйняття одного і того ж тексту може реалізуватися за багатьма моделями, що визначаються метою звертання до даного тексту. Мета цього звернення, а також життєві контексти цієї комунікативної ситуації можуть бути найрізноманітнішими: читач може звернутися до тексту заради тексту (розваги, естетичного задоволення, відпочинку); може читати у зв'язку зі своїми професійними або іншими потребами, наприклад, для одержання окремих відомостей, для створення іншого тексту, для конспектування з відкладеним відтворенням. Адекватність сприйняття тексту, актуалізація саме тієї моделі сприйняття, яка відповідає його функціональному типові, не зумовлені автоматично самим текстом. Розв'язанню даної проблеми сприяє розроблена викладачем система завдань до тексту, що націлює студента на відповідне сприйняття навчальної інформації.

2. Створення умов для швидкого і адекватного сприйняття тексту. До цих умов потрібно віднести наступні: можливість кожного студента ознайомитись із текстом і опрацювати його; відповідність між змістом тексту, його об'ємом, актуальністю і складністю теми, що вивчається, складністю та різноманітністю



завдань до тексту. При необхідності потрібно надати студентам можливість попередньо переглянути текст та обговорити у малій групі.

3. Обмеженість реального бюджету часу студента, що зумовлена цілим рядом факторів. Результативність навчальних дій студента залежить і від того, наскільки коректно задані норми. Завищення норм і вимог веде до надмірної напруженості, викликає стан тривоги, невпевненості, відмову від роботи. І навпаки, зниження норм паралізує активність, викликає стан самозадоволення і неробства. Тому об'єм завдань до тексту повинен відповідати реальному бюджету часу студента.

Дослідження показують прагнення студентів зменшити як витрати часу на пошук та обробку джерел інформації, так і обсяги матеріалу для вивчення, що проявляється або в ігноруванні завдання взагалі або замінюється «засвоєння» інформації на «ознайомлення» та ін. (Козаков В.А., 1990).

Для вирішення даної проблеми та забезпечення ефективності навчальної роботи з текстами доцільно враховувати такі розрахунки<sup>64</sup>:

1) продуктивність засвоєння студентом навчальної літератури з відкладеним відтворенням — 0,25 друкованого аркуша за 1 годину;

2) швидкість усвідомленого читання 120–150 слів за 1 хвилину;

3) коефіцієнт продуктивності усвідомленого читання — 0,75 друкованого аркуша за 1 годину.

Щоб визначити оптимальний обсяг тексту (в сторінках) для опрацювання студентом з відкладеним відтворенням ( $V$ , стор.) за відведений час ( $t$ , год.), можна скористатися формулою:

$$V_{cm} = e \times t \times v,$$

де:  $e_{вв}$  — коефіцієнт продуктивності відкладеного відтворення 0,25 друкованого аркуша за 1 годину;

$e_{у.ч.}$  — коефіцієнт продуктивності усвідомленого читання — 0,75 друкованого аркуша за 1 годину;

$t$  — заданий час на опрацювання текстових матеріалів;

$v$  — кількість сторінок у друкованому аркуші;

$v_1$  — 22 сторінки (звичайний друк);

$v_2$  — 16 сторінок (високий друк).

---

<sup>64</sup> Козаков В.А. Самостоятельная работа студентов и ее информационно-методическое обеспечение. – К., Вища школа. — 1990.

Так, наприклад, за 0,5 години аудиторного заняття студент здатний засвоїти з відкладеним відтворенням близько 3-х сторінок текстового матеріалу: ( $v = 0,25 \times 0,5 \times 22$ ).

Тому, в разі необхідності навчальний текст великого об'єму доцільно попередньо опрацювати студентами самостійно в позааудиторний час, для виконання потрібних завдань на занятті.

Таким чином, робота з навчальними текстами надає можливість проводити самостійну роботу студентів в аудиторії (чи поза нею) із застосуванням різних форм активізації навчально-пізнавальної діяльності.

Використання активних методів навчання з текстами характеризується тим, що:

- ⇒ інтенсивно опрацюються й аналізуються наявний досвід і нова сприйнята інформація;
- ⇒ навчання відбувається у формі цілеспрямованого процесу сприйняття нового навчального змісту та зіставлення його із раніше вивченим;
- ⇒ навчання відбувається планово і неформально, що залежить від оточуючого середовища, в т.ч. психологічного.

### **Методичні рекомендації щодо роботи з текстами дидактичними**

#### **ПІДГОТОВКА**

1. Підберіть навчальний текст відповідно до теми і мети заняття або доручіть студентам виконати це завдання.
2. Підготуйте систему завдань до тексту, виконання яких сприятиме реалізації дидактичних цілей теми заняття.
3. У разі потреби надайте студентам можливість попередньо ознайомитись зі змістом тексту.
4. Детально продумайте модель роботи над текстами.
5. Спрогнозуйте, які висновки можна зробити з даної роботи.

#### **Наведемо приклади різних типів завдань для роботи з текстами:**

1. *Ознайомтесь зі змістом тексту (статті).*
2. *Виділіть смислові частини тексту («острівці»).*
3. *Зобразіть у вигляді опорно-інформаційної схеми зміст тексту (статті).*
4. *Поставте запитання до кожного смислового фрагменту тексту.*

5. Сформулюйте головну думку тексту.
6. Визначте головну проблему, описану в тексті, та її складові частини.
7. Знайдіть у тексті твердження, з якими ви погоджуєтесь. Обґрунтуйте свою думку.
8. Визначте твердження, з якими ви не погоджуєтесь. Обґрунтуйте свою думку.
9. Розробіть модель аналізу ситуації, описаної в тексті.
10. Запропонуйте свої ідеї щодо вирішення головної проблеми, висвітленої у статті, або її окремих аспектів.
11. Сформулюйте проблему на основі статистичних даних (суть, чия це проблема, причини, що робити).
12. Знайдіть помилку в тексті.
13. Складіть словник понять, що зустрічаються в тексті.
14. Проведіть обговорення тексту з використанням активізаційних методів навчання (дискусія, прес-конференція, мозкова атака тощо).

### **Ігри з текстами**

#### **«Сходінки»**

ЯК?

Учасники об'єднуються у малі групи по 4–5 чоловік або в робочі пари. Організатор роздає учасникам бланки тексту зі схемою, де описані етапи певного виду діяльності, але при цьому не вказані назви етапів (наприклад, сх. 5).

В описі можуть бути допущені помилки у змісті діяльності або послідовності етапів.

ЗАВДАННЯ:

Вказати пропущені назви фрагментів схеми. Описати зміст діяльності на даному етапі. Виправити допущені помилки.

ДЛЯ ЧОГО?

Можна використати у тих випадках, коли вивчаються складні технологічні процеси. Якщо група занадто велика для дискусії, такий підхід дозволить активно розглянути процес з різних точок зору.



Рис. 3.8. Процес планування нової продукції\*

### «Зіпсований телефон»

ЯК?

Учасники традиційної навчальної групи розміщуються в аудиторії попарно у 2 або 3 ряди, залежно від їх загальної кількості. Для роботи підбирається невеликий опис ситуації, що відповідає навчальній темі. Робота здійснюється у 3 етапи.

#### На першому етапі:

⇒ учасники читають відповідний текст-опис ситуації в парах або вголос.

#### На другому етапі:

⇒ організатор дає учасникам один аркуш паперу для кожного ряду, на якому студенти по черзі послідовно відтворюють хід подій, описаних у тексті.

#### На третьому етапі:

⇒ студенти, які завершували опис із третього ряду, представляють свою версію подій, описаних у ситуації.

Роботи зіставляються з оригінальним описом та аналізуються.

ДЛЯ ЧОГО?

\* Див: Эванс Дж.Р., Берман Б. Маркетинг: Сокр. перев. с англ.- М.: Экономика, 1993.- С.155.

Може бути використана як розминка на початку або в кінці заняття, що вносить елемент гри та створює позитивний емоційний стан. Дає можливість «включення» кожного учасника у хід подій. Допомогає висвітлити різні варіанти розвитку ситуації залежно від зміни умов, що сприяє аналізу теоретичних матеріалів.

### **«Фантазія»**

ЯК?

Учасники навчальної групи розподіляються на 2–4 малі групи (парна кількість). Для роботи підбираються 2 тексти — описи ситуації відповідно до теми, що вивчається, кожна група отримує свій зразок тексту.

**Робота здійснюється у 3 етапи.**

**На першому етапі:**

⇒ кожна група після нетривалого обговорення записує на аркуші одну-дві фрази, що передають зміст тексту.

**На другому етапі:**

⇒ групи обмінюються аркушами із записаними на них опорними фразами. На основі цієї фрази група-опонент дає свій опис ситуації.

**На третьому етапі:**

⇒ групи по черзі представляють відтворені описи та зіставляють з оригінальними текстами.

ДЛЯ ЧОГО?

Може бути використано для розвитку вмінь аналізувати тексти, формулювати опорні фрази змісту, визначати головні ознаки ситуації, обґрунтовувати в дискусії свою точку зору, що також сприяє розвитку взаєморозуміння між учасниками навчального процесу.

### **«Райдуга»**

ЯК?

Кожний учасник невеликої навчальної групи отримує текст-опис (на аркушах А4) відповідно до теми заняття.

Організатор пропонує уважно прочитати, визначити найважливіші фрагменти змісту та відмітити їх різними кольорами за власним вибором. Аркуші з помітками можна зіставити та запропонувати учасникам пояснити свій вибір.

ДЛЯ ЧОГО?

Може бути використана для розвитку асоціативного мислення студентів. У такій роботі беруть активну участь навіть несміливі учасники. Це дає можливість розвивати вміння слухачів нестандартно мислити, обґрунтовувати своє бачення ситуації. Викладач при цьому має змогу проаналізувати особистісні переваги слухачів у виборі кольорів.

### **«Запитуйте — відповідаємо»**

ЯК?

Учасники навчальної групи розміщуються в аудиторії попарно. Організатор роздає відповідний навчальний текст для кожного учасника групи. Готуються невеликі картки або аркуші (10×20).

**ЗАВДАННЯ:**

#### **I етап**

Уважно прочитати текст (статтю, фрагмент підручника).

Сформулювати запитання різних типів (2–3) до тексту, які можуть бути цікавими для обговорення. Записати свої запитання на картках.

Продумати свої відповіді на поставлені запитання, обґрунтовуючи їх, посилаючись на відповідні джерела, підкріплюючи фактами. Робота виконується в парах.

#### **II етап**

Викладач збирає картки із запитаннями по рядах і обмінює їх між рядами. Кожна робоча пара готує відповідь на отримане запитання.

#### **III етап**

Робота здійснюється у формі експрес-опитування. Студенти-автори ставлять свої запитання, студенти-адресати відповідають на них. Відносно найбільш цікавих запитань може бути організована дискусія.

**ДЛЯ ЧОГО?**

Вміння формулювати запитання, трансформуючи зміст інформації, сприяє її більш ефективному засвоєнню, покращенню розуміння, аналітичній обробці. Інтерпретація запитань іншими студентами допомагає виявити рівень розуміння змісту самим автором, переглянути власну точку зору на дане питання. Ігрові моменти сприяють розблокуванню емоційного напруження, що виникає в процесі навчання.

## «Образ»

ЯК?

Учасники навчальної групи об'єднуються у малі групи по 4–5 чоловік. Для роботи використовується текст невеликого обсягу основного та доповнюючого змісту відповідно до теми, що вивчається; аркуші А3, маркери. Викладач пропонує студентам уважно прочитати текст і зобразити його зміст за допомогою символів, знаків, асоціативних малюнків. Виконані роботи представляються учасниками малих груп і коментуються.

ДЛЯ ЧОГО?

Переведення текстової інформації на мову символів, знаків є одним із способів підвищення ефективності їх засвоєння. Виконання нестандартного завдання сприяє створенню позитивного психоемоційного контексту в процесі навчання, дозволяє розвивати гнучкість та адаптивність мислення в нетипових ситуаціях. З іншого боку, викладач отримує змогу через представлені системи символів виявити рівень розуміння студентами навчального матеріалу.

## «Екран»

ЯК?

Студенти працюють малими групами по 4–5 чоловік. Опрацьовується навчальний текст із багатоплановою інформацією. Для роботи використовуються невеликі аркуші (10×20), не білого кольору, маркери.

### I етап

Викладач пропонує студентам уважно прочитати текст, визначити основну проблему (ідею) та її ключові аспекти; описати ці аспекти кількома словами і написати їх на картках (одна думка — на одній картці).

### II етап

Викладач або його помічник кріпить картки на дошку (скочем, магнітом, булавками) відповідно до визначених аспектів. Студенти коментують отриману картину.

ДЛЯ ЧОГО?

Такий підхід сприяє розвитку вмінь студентів структурувати і систематизувати нову інформацію, аналізувати мозаїчні її фрагменти, складати цілісну картину на основі власного розуміння і уявлень інших людей.

### 3.3.3. Економічні казки

**Казка дидактична** - один з різновидів навчальних текстів, які доцільно використовувати в роботі зі школярами. Економічними ми називаємо казки, які можна аналізувати із соціально-економічної точки зору. Для цієї мети годиться більшість відомих фольклорних чи авторських творів. У разі потреби вчитель може самостійно підсилити сюжетну лінію, яка відповідає меті вивчення теми. Казка - найпоширеніший жанр оповідальної народної творчості. Казки є вагомим засобом пізнання дітьми навколишнього світу. Розраховані на дитячу аудиторію, казки враховують особливості психології школярів, сприяють уважному ставленню і переживанню казки як реальності. Як писав свого часу І.Франко: *“Гола, повна правда життя - то тяжка страва. Старші можуть заживати її, вона для них смачна і здорова. Але дітям не можна давати її так, як старшим; треба приготувлювати її... в образках, в байках. І вони так приймають її”*.

Казка - чи не найпопулярніший епічний жанр, який розкриває безмежний світ людської уяви, гармонійно поєднує реальне і вигадане. Тут фантастика – **“чарівний елемент”** казки має реалістичну основу, оскільки вона є відбиттям у свідомості людини об'єктивного світу, відображенням мрій, сподівань і прагнень наших далеких предків. Цілісність цих епічних творів забезпечується реальністю життя, науковою точністю зображуваних характерів, вчинків персонажів, вибором конкретних слів та інтонації для передачі змісту.

Тут знаходять свій вияв народні уявлення про правду і кривду, про долю і недолю, про розум і дурість тощо. У казці виявляються потреби людей у щасті, достатку, благополуччі, мрії про непереможність добра і правди.

Сила казки у тих знаннях, які породжені переживаннями описуваних подій. Ці описи починаються з особистих вражень і дають доступ до архетипічного досвіду етносу. У казках відображаються особливості народної психології та господарських процесів, світогляд народу, його мудрість і оптимізм, морально-етичні й естетичні принципи і традиції, педагогічний геній, багатовіковий досвід виховання підрастаючого покоління.



Казка формується на душевних проблемах кожного покоління, розвивається в часі і просторі, ніби має власне внутрішнє життя.

Для кожної казки характерними є **намір** – головна сюжетна лінія, розвиток дії, активність персонажів, їх вчинки з відповідними наслідками і висновками. Дія твору може відбуватися як в умовному середовищі, так і в звичайному для сьогоденішнього читача (квартира, магазин, підприємство тощо).

Традиційно казковий епос поділяється на такі основні **різновиди**: казки про тварин, чарівні (героїко-фантастичні), соціально-побутові.

Найдавнішими вважаються казки про тварин. У них відобразились довготривалі спостереження за життям тварин, їхньою поведінкою і взаєминами. Образи, казкові характери, ситуації, в яких діють герої і розкривають свою сутність, мають не буквально, а переносне (алегоричне) значення. Казки про тварин в алегоричній формі розкривають суспільні явища, побут людей. Наприклад, збірник казок про тварин - пам'ятник санскритської літератури (III-IV ст.) "Панчатантра" ("П'ятикнижжя") змальовує життя суспільства і створений для навчання життєвої мудрості царських синів. Свого часу Іван Франко писав: *"Діти люблять звірів, чують себе близькими до них, розмовляють з ними і розуміють їх: от тим-то й оповідання про звірів їм такі цікаві, особливо, коли ті звірі в байці ще починають говорити, думати і поводитися як люди..."*

У **чарівних (героїко-фантастичних)** казках головним мотивом є подолання численних труднощів на шляху самоутвердження, свободи, щастя, добра, гармонійних стосунків. У таких творах перемогу здобуває той, хто уособлює народний ідеал. Героям, які самі володіють найрізноманітнішими якостями, допомагають також звірі, птахи, комахи, стихії природи.

**Соціально-побутові** казки мають реалістичну основу. В них відображені дійсні події, а вимисел, уява стосуються повсякденної діяльності людей. Сюжети цих казок надзвичайно різноманітні й охоплюють майже усі аспекти життя. Основними мотивами є розв'язання соціально-економічних протиріч, прагнення справедливості, гармонійних стосунків між окремими людьми, представниками різних поколінь, соціальних груп, виявлення найважливіших рис, які забезпечують досягнення мети, зіставлення позитивних і негативних вчинків тощо.

Виховна функція казок має особливе значення у навчальному процесі. В образах казкових персонажів (тварин, чарівних істот чи людей) втілюються різні типи людей, відтворюються соціальні

відносини, викриваються людські пороки. Роль людини як істоти розумної, благородної, вольової, показ всеперемагаючої сили інтелекту сприяє формуванню характерів учнів - активних, сильних, наполегливих. Ідеал героя, що розкривається в захопливих пригодах, є прикладом для наслідування. І навпаки, персоніфікація недоліків дає можливість подивитись на себе критично.

Обираючи казки, згадуючи оповідання з дитинства, ми віддаємо перевагу тим, де змальовуються близькі нам по духу ситуації. Ми приміряємо до себе відповідні ролі, прагнемо бути серед переможців, співчуваємо переможеним чи осуджуємо їх. Таким чином, цілеспрямовано підбираючи для читання епічні твори, ми впливаємо на формування світогляду дитини, аналізуємо ті умови й особистісні риси героїв, які забезпечили високі здобутки.

Багаточисленні дослідження автора серед студентів економічних вузів, економістів та підприємців показали їхню переважачу прихильність у юності та дитинстві до оповідань і казок фантастичного, історико-романтичного, героїко-романтичного характеру. Значно менший вплив на респондентів мали оповідки соціально-побутового характеру і казки про тварин. Тому, вбачається доцільним такі епічні твори пропонувати дітям молодшого шкільного віку. У той час як підліткам близькі розповіді про долання труднощів, досягнення високих результатів. Чим приваблюють читача казки про монархів та інших правителів? Чому герої казок прагнуть посісти на трон, стати принцями (королями) чи принцесами? У психологічному розумінні король не лише той, хто володіє майном і має владу. Це також людина, яка має певну особистісну свободу, вміє приймати рішення, розпоряджається своїм життям.

Маючи епічний характер, змальовуючи побут, взаємини героїв, казка виводить повчання для читача і таким чином з епічного оповідання стає дидактичним засобом.

Казка з поганим кінцем також є засобом навчання і виховання. Вона показує дитині, як себе відповідно поводити, чого робити не можна, як уникнути невдалого вибору, щоб зменшити негативні наслідки вчинків. Казка дає можливість неухильно слідувати правилам, аналізувати, як діяти і в яких випадках. Здійснюючи у житті кроки, подібні або протилежні героям казок, школярі можуть навчитися триматися в певних ситуаціях.

## **Багатоаспектність економічної казки**

Аналіз сюжету економічної казки дає змогу зосередитись на таких **аспектах** змісту теми:

1. Розкриття **особистісних рис** персонажів, які є важливими у певній економічній ситуації. Це можуть бути найрізноманітніші якості як позитивної, так і негативної спрямованості. Наприклад, винахідливість, цілеспрямованість, наполегливість, працелюбність, спритність, терпимість, балакучість, впевненість тощо.

2. Виявлення особливостей **міжособистісних стосунків**, які складаються у різних економічних ситуаціях. Наприклад, суперництво чи партнерство, змагання, співробітництво, взаємовиручка, підтримка, переслідування власних інтересів тощо.

3. Висвітлення певних **економічних відносин**, що складаються між суб'єктами господарювання, та **правових підвалин**, що забезпечують такі відносини.

4. Казки відображають **соціальні тенденції**, відбивають суспільну реальність, вивчення складних економічних понять, категорій, закономірностей через їх прояв в умовній (казковій) ситуації з використанням прийомів алегоричності (перенесення), гіперболізації (перебільшення), ретардації (уповільнення, повторів), а також зіставлення, контрасту, іронії, гротеску, зображення від супротивного, алогізму, самовикриття, самореклами тощо.

У художню тканину казок органічно вписуються прислів'я та приказки, загадки, пісні, афоризми, лічилки та інші перлини народної мудрості, яка передається з покоління у покоління.

Використання економічних казок, як різновиду дидактичних текстів, дозволяє зосередитися на головній події сюжету, опускаючи другорядні елементи казкової ситуації. Перевагою казкових персонажів є те, що вони традиційно наділені певними рисами свого архетипу (наприклад, Лис - підступний, хитрий; Заєць - боязливий, прудкий; Осел - впертий; Віл - працюватий; Рак - неповороткий; Ворон - мудрий; Богатир - добротворець, а також царі й королі, дід і баба, три сини, козаки, жителі підземного царства, які мають притаманні їм якості). Крім цього, вони перебувають у певному середовищі (наприклад, казковий ліс, болото, тридев'яте царство, стародавнє поселення, джунгли,

пустеля, казкова родина тощо), додатково описувати які у ході вивчення немає потреби.

Читаючи казку, ми здатні переживати її так, ніби самі є її героями, які зрештою здобувають перемогу або зазнають поразки. Казки побудовані таким чином, що слухач стає учасником випробувань на витривалість. Слухаючи казку, ми закріплюємо в собі знання.

У послідовників Юнга – це називається містичною співучастю. Цей термін вжив уперше антрополог Леві-Брюль. Він означає стосунки (відносини), у яких “людина не може відділяти себе від розглядуваного об’єкта або предмета”. Цей термін визначає здатність на якийсь час зливатися з іншою реальністю, іншим способом сприйняття, іншим способом розуміння. Сприйняття, переживання і засвоєння ідей відбувається у незвичайному стані свідомості. Отримані знання переносяться у повсякденну реальність. Антропологи подібне явище називають симпатичною магією – чародійством, що ґрунтується на навіюванні. Ключем до такого особливого сприйняття є інтерес, очікування незвичайного, прагнення до загальнолюдських цінностей.

Казка має багато спільних коренів з дитячими “дворовими”, навчальними іграми. Кожна гра має у своїх основі певний сюжет (сценарій) – базується на певній казці. Як відомо, гра дозволяє вести свого роду діалог з предметом пізнання, імітувати взаємодію героя з навколишнім середовищем. Вона стає “паралельною реальністю”, де відсутні бар’єри стереотипів, де можливе моделювання умов ситуації у різних комбінаціях, де знаходиться відповідь на запитання: “А що буде, коли...?”

Цікавим аспектом казок взагалі, і тих, що мають економічний зміст, зокрема, є трьохсхемна структура ролей головних персонажів: три брати, три сестри, старі батько - мати і малий син чи дочка. Ми бачимо у цьому вияв онтогенетичних знань народу про структуру психіки людини: Супер-Его, Его і Підсвідомість, чи такі рівні розвитку психіки як “Батько” – “Дорослий” – “Дитина”. Чому досягає результатів “Дитина” чи “найменші син-дочка”. Можливо, це свого роду вказівки: бути безпосереднім, щирим, прислухатись до своєї інтуїції, чути потреби своєї особистості, бути уважним до інших, використовувати тіла і сили природи, навіть якщо ми нездатні їх пояснити, покладатись не лише на себе, а й приймати підтримку інших. Використовуючи сучасну наукову термінологію, йдеться про поділ праці, раціональне використання ресурсів, розвиток

власний здібностей, інтеграцію і кооперацію, що забезпечують ефективне досягнення мети діяльності.

Не вдаючись до детального аналізу артефактів дійових осіб, зупинимось на підкресленні доцільності такої орієнтації роботи (діяльності), руху до мети, що складається з кількох повторів, відпрацювання і вдосконалення певних дій, набуття досвіду і майстерності, на важливості копіткої праці і наполегливості.

Поспостерігаємо, яких цілей досягають герої, що здобули перемогу. Серед них переважають ті, що мають загальнолюдські цінності, колективний характер, покращення якихось умов для багатьох людей. Часто перемога героя завершується загальним святкуванням. Ця сюжетна лінія властива навіть для таких неоднозначних казок, як "За щучим велінням..." т.ін. Чи не простежується тут один з економічних принципів: особистісна перемога (свобода) – сприяє розвитку громади, отримання власних здобутків можливе поряд із задоволенням потреб інших людей, добробут однієї (окремої) людини неможливий без зростання добробуту інших членів громади.

#### ***Основні завдання економічних казок:***

1. Мотивація інтересу учнів до вивчення складних абстрактних тем і питань.
2. Розкриття економічних понять, явищ, закономірностей, які проявляються у різноманітних реальних життєвих або умовних (казкових) ситуацій.
3. Активізація сприйняття через формування позитивного емоційного досвіду навчання.
4. Розкриття особистісних особливостей сприйняття учнем теми, що вивчається.
5. Використання ігрових елементів з дидактичною метою.
6. Формування особистісних рис учнів.

#### ***Як працювати з казкою?***

Казка, що використовується у навчальному процесі, є одним із різновидів дидактичних текстів. Отже й робота з казкою, як і з іншими текстами, може здійснюватися у найрізноманітніших **формах**: аналізувати як конкретну ситуацію, інцидент чи випадок, провести інсценізацію чи розігрування ролей з наступним обговоренням, організувати дидактичну гру, що дозволяє змодельовувати певні процеси прийняття рішень чи взаємодії учасників та сприяє формуванню певних навичок (умінь) учнів. Невід'ємною складовою використання казок є їхня інтерпретація

вчителем і аналіз за допомогою відповідної системи запитань – евристичного діалогу.

### **Психолого-дидактичні вимоги**

#### **до використання методу казки при вивченні економіки:**

1. Вираженість у сюжеті лінії, яка розкриває економічне явище чи закономірність, що аналізується.
2. Відповідність персонажів та їх характерів тим діям і вчинкам, які змальовані в сюжеті.
3. Відповідність подій та окремих елементів сюжету історичному періоду та притаманним йому соціально-економічним відносинам.
4. Наявність позитивних і негативних персонажів, які виконують різнопланові ролі задля уникнення стереотипів: якщо "поганий" - то абсолютно поганий, якщо "хороший" - то ідеально хороший.
5. Загальний оптимізм описаної події, навіть якщо закінчення казки є поганим.
6. Переплетення в описі деталей реальних і фантастичних. Накладення чарівних елементів на реалістичні, впізнаванні.
7. Уникнення оціночних суджень типу "герой хороший, тому що він усіх рятує, всім допомагає, за себе не дбає..." і тому подібне. І протиставлень - "персонаж не такий... (наприклад, як усі), тому поганий".
8. Створення можливостей читачу (чи глядачу) висловити свої міркування, бачення стосовно висвітлених подій. Організація обговорення, евристичної бесіди - "а що трапиться, якщо...".

**Використання економічних казок** у навчальному процесі може здійснюватися за таким алгоритмом:

#### **I крок:**

- Визначення навчальної теми.
- Виявлення доцільності використання економічних казок - наприклад, якщо тема дуже абстрактна, або закономірності, що вивчаються, проявляються в реальності протягом дуже великого проміжку часу тощо.
- Визначення мети і завдань роботи з економічними казками.

#### **II крок:**

- Визначення форми роботи і часу для ознайомлення з сюжетом. Наприклад: а) читання самостійно або вголос на уроці (10 хв.); б) читання самостійно в позаурочний час (домашнє завдання) (20.-30 хвилин); в) інсценізація на уроці (10-15 хв.); г) інсценізація в позаурочний час (до 1 год.).

- Підготовка опису - тексту економічної казки. Можливо, підготовка інсценізації.

Залежно від обраної форми роботи потрібно підготувати опис сюжету. Для читання може згодитися текст обсягом 0,5-1 аркуш А4. Для інсценізації - відповідно складений сценарій із ретельно виписаними ролями персонажів. При потребі можна використати елементи реквізиту. Недоцільною є надмірна деталізація несуттєвих дій, рис чи взаємин персонажів.

### **III крок:**

- Ознайомлення з сюжетом казки. Читання або перегляд інсценізації.

### **IV крок:**

- Обговорення. Висловлення учнями власних вражень, що їм сподобалось, що вони зрозуміли, якими вони побачили героїв казки, що було головним.

- Організація евристичної бесіди стосовно теми казки: що відбулося за сюжетом, чому це сталося, які умови були головними, які другорядними, як зміниться ситуація зі зміною цих факторів тощо. Постановка запитань є одною з найважливіших складових методу економічної казки, запитання активізують мислення учнів, дозволяють виявити відповідні закономірності за допомогою аналізу умовних подій, пов'язати казковий сюжет з реальністю сьогодення.

- Обговорення типу "Запитання - відповіді" з навчальної теми може здійснюватися у вигляді загальної дискусії, під час роботи малими групами чи в парах. Доцільним є також використання карток із запитаннями: спочатку учні (кожен самостійно, парами, або групами) пишуть запитання на картках, а потім за допомогою вчителя ними обмінюються і відповідають на отримані запитання.

**Висновки** стосуються, у першу чергу, теми казки, загальної мети роботи і тієї діяльності, яку виконували учні. Можна також підкреслити, що обговорення казки допомагає зрозуміти, що в реальному житті подібні події і вчинки можуть призводити до різних наслідків залежно від того, коли, де, як і за яких умов усе відбувається. Тому проблема вибору є актуальною завжди, для кожної людини, у кожному суспільстві.

Цікавим для учнів є завдання самостійно підібрати або скласти казку, що ілюструє тему. Це також дозволяє виявити рівень розуміння школярами особливостей і закономірностей економічних процесів і явищ.

### **3.3.4. Навчальне проектування**

Важливе місце у системі завдань для активізації самостійної роботи студентів в економічній освіті посідає метод **навчального проектування**.

Як уже зазначалося вище, сучасні ринкові умови вимагають особливих підходів до організації підготовки майбутніх фахівців.

Від них вимагається наявність фундаментальних теоретичних знань і конкретних практичних умінь для розв'язання складних виробничих завдань в умовах багатоаспектності цілей і обмеженості часу. Серед величезної різноманітності шляхів, що ведуть до вирішення означеної проблеми, — використання так званої «педагогіки завдань», яка набула значного поширення у школах Японії, Західної Європи, та навчальне технологічне проектування, як спроба перетворити навчання у своєрідний технологічний процес із гарантованими наслідками, що забезпечує підвищення ефективності освітнього процесу.

Спільним і головним для проектно-технологічного підходу в будь-якій галузі є визначення цілей діяльності та організація робіт групи людей так, щоб цілі були реалізовані після завершення процесу (циклу) діяльності. Процес реалізації діяльності складається із ланцюжка логічно впорядкованих кроків-етапів (модулів) та здійснюється в певному середовищі, фактори якого сприяють досягненню гарантованого (наперед заданого) результату. До цих етапів можна віднести такі: планування і конструювання, підготовка і деталізація, реалізація, аналіз і модифікація. Серед **факторів** середовища, насамперед, зазначимо:

- 1) **внутрішні**, які контролюються самою організацією, що здійснює діяльність, організаційні умови (приміщення, обладнання, режим праці, час, бюджет т.ін.) і так звані «людські фактори» (рівень кваліфікації працівників, ясність і розуміння цілей організації, норми групової взаємодії, корпоративна культура т.ін.);
- 2) **зовнішні**, неконтрольовані фактори середовища, серед яких — споживачі, конкуренти, географічні, політичні, соціально-економічні та всі інші умови, характерні для конкретної ситуації, в якій здійснюється діяльність.

Використання проектно-технологічного підходу у навчальному процесі вимагає врахування цілого ряду **принципів**, серед них:

**1.Орієнтація на позитивні якісні зміни існуючих процесів діяльності.** Саме ця мета є ключовою для розробки проекту на основі вимог замовника або власної ініціативи. Процес цілеутворення в даному аспекті є центральною проблемою, для вирішення якої можуть слугувати результати науково-дослідних робіт, попередні експериментальні дослідження, наукове прогнозування, аналіз передових досягнень і тенденцій, які є підставою для розробки проекту.



## **2. Моделювання структури і змісту процесу діяльності.**

Попереднє проектування процесів, операцій дозволяє звести до мінімуму ризиковані експерименти. При цьому розробка моделі має передбачати таку послідовність робіт:

- ⇒ розробка, погодження і затвердження проектного завдання;
- ⇒ розробка проектно-технічної документації;
- ⇒ апробація як схвалення та затвердження розробки після випробувань;
- ⇒ підготовка до реалізації.

Матеріалізованим уявленням цілеорієнтованої діяльності є комплект необхідної і достатньої документації, що описує етапи досягнення поставлених цілей.

**3. Системності, змістовної та структурної цілісності.** Це означає можливість заміщення модулів (складових проекту) і їх паралельної реалізації. У даному випадку ми можемо говорити про організаційну системність процесу діяльності, яка передбачає логічну взаємну обумовленість структури і змісту, підпорядкованість цілей, рівнів та процесів діяльності. **Гармонійної взаємодії всіх елементів проектного комплексу** по горизонталі і по вертикалі, що є складовими частинами прийнятої ієрархії. Дотримання названого принципу є необхідною умовою успішної реалізації етапу планування та конструювання і вирішальним фактором стабільності та ефективного розвитку.

**4. Керованості й поетапності реалізації процесу.** Цей принцип вимагає точного планування явних цілей за їх пріоритетністю, передбачення умов та обмежень їх реалізації, контроль процесу і результатів за рахунок точного планування і вимірюваності цілей. Розробка системи проміжних (часткових) цілей і завдань за етапами діяльності, що дозволяє контролювати результати, які є складовими елементами комплексної мети. Виявлення неявних цілей, використання додаткових «інструментальних» цілей сприяє ефективності діяльності.

**5. Наукової обґрунтованості, зростаючої посиленості** на кожному наступному етапі та розвиваючої діяльності. Цей принцип вимагає при моделюванні навчальної діяльності опиратись на існуючі наукові знання, у яких сконцентрований перевірений практикою колективний досвід попередніх поколінь. Це підтверджується даними психології і дидактики, що свідчать про можливості значного розширення у ході навчання пізнавальних здібностей студентів. Щоб забезпечити оволодіння новими науковими знаннями, необхідний їх ретельний відбір із змісту науки для навчального процесу, що відповідає логіці навчального предмета і підводить до розуміння й засвоєння нових наукових

понять. При цьому сприйняття нового являє собою процес, у якому кожне нове явище чи предмет розглядаються з різних сторін, у різноманітних зв'язках з іншими, як схожими, так і різко відмінними об'єктами. Принцип науковості тісно пов'язаний із вимогами доступності та зростаючої посильної складності в процесі розвиваючої (навчальної) діяльності. Це вимагає доцільного розумового та фізичного напруження суб'єктів діяльності, що за умови накладення кожного нового знання на існуючий конкретний досвід забезпечує постійний розвиток учасників пізнавального процесу.

**6.Постійного зворотного зв'язку, співвіднесення мети і результатів.** Традиційне управління проектами тривалий час базувалось на класичній моделі «вхід → процес → вихід» зі зворотним зв'язком для контролю виходу. При використанні проектно-технологічного підходу у навчальному процесі зворотний зв'язок здійснюється через моніторинг процесу і результатів навчання шляхом проведення анкетувань, письмових опитувань, індивідуальних бесід, аналізу оцінок та виконаних робіт. **Результати навчання можуть бути отримані в таких аспектах: відмітки учнів, морально-психологічний клімат в групі навчання на заняттях, рівень сформованості вмінь, характерний для спеціалістів даної кваліфікації.** Вирішальний вплив на результати діяльності здійснюють не лише пряме керівництво процесом, а й безліч різноманітних факторів середовища (правила, умови, люди тощо), які слід брати до уваги. Для зменшення негативного не передбачуваного впливу вказаних факторів використовуються «позитивні прямі зв'язки».

**7.Свідомості і творчої активності учасників.** Цей комплексний підхід вимагає створення умов для позитивного емоційного фону діяльності, колективного характеру праці, врахування індивідуальних особливостей учасників. Оптимально сприятливе співвідношення керівництва і свідомої творчої праці у процесі діяльності забезпечує узгоджене розуміння цілей, ролей, намірів та загальне підвищення ефективності діяльності. Складність і протиріччя даного принципу полягає у тому, як поєднувати активність, самостійність, ініціативність учасників (студентів у навчальному процесі) та керівництво. Вирішення цієї проблеми має конкретний характер та здійснюється через особливості культури колективної взаємодії, етичні погляди та звички, сформовані у ході спільної діяльності.

**Метод проектів** — на думку одного із дослідників А. Брейнака (Врејнака)<sup>65</sup> — полягає у виконанні студентами завдань, що потребують опрацювання великого об'єму матеріалу з предмета, передбачають самостійне формулювання теми, визначення проблеми і пошуки її розв'язань під дискретним керівництвом викладача. При цьому викладач надає великий вибір тем проектів і способів їх реалізації.

Проект може передбачати теоретичне розв'язання проблеми, а також практичне виконання певного завдання. У кожному випадку умовою виконання роботи одного студента або групи є письмовий звіт, у якому міститься опис технології виконання моделі чи завдання, обґрунтування вибору розв'язання проблеми та його реалізації, додаткові пояснення, посилання на інформаційні джерела.

Після виконання проектів студентами потрібно організувати їх презентацію. Роботи представляються для обговорення всією навчальною групою, де аналізується і оцінюється значимість кожного проекту.

Таким чином, **сутність проектно-технологічного підходу** до професійної підготовки майбутніх фахівців полягає в тому, що в ході його реалізації студенти навчаються відповідно до описаних вище принципів проектно-технологічного підходу і, в свою чергу, створюють навчальні проекти з економічних дисциплін за таким **алгоритмом**:

#### **ПІДГОТОВКА:**

- ⇒ Пояснення студентам суті методу.
- ⇒ Вибір відповідних фрагментів навчального матеріалу, які мають бути опрацьовані методом проектів.
- ⇒ Визначення тем майбутніх проектів та умов їх реалізації.

На цьому етапі викладач допомагає ознайомитись із завданнями, які стосуються певної частини навчального матеріалу. Інформація для роботи подається тільки в об'ємі, потрібному для стимулювання в учнів інтересу до поглибленого вивчення теми і формулювання проблеми. Пропонується також перелік бібліографічних джерел до теми. Студенти ставлять запитання, що стосуються змісту їх проекту, утворюють робочі групи і формулюють проблему для розв'язання. Викладач складає перелік тем, пояснює вимоги і умови виконання проектів.

Якщо робота є міждисциплінарною і вимагає консультацій з іншими спеціалістами, викладачу потрібно узгодити можливості і терміни таких консультацій.

---

<sup>65</sup> Brejnak A.: Metoda projectow w ksztalceniu zawodowym, seria ABC doracy przedmiotow zawodowych.— Warszawa, 1994.

Студенти підбирають додаткову інформацію за темами своїх досліджень для забезпечення умов виконання проекту, складають план дій та узгоджують його з викладачем. У разі необхідності виконання практичної роботи планується отримання необхідних матеріалів та засобів.

#### **ЕТАП РОЗРОБКИ ПРОЕКТІВ:**

- ⇒ Аналіз проблеми, що повинна бути розв'язана методом проектування.
- ⇒ Розробка концепції проекту відповідно до потреб навчальної програми предмета і конкретної практичної діяльності. Визначення навчальних елементів і параметрів мети.
- ⇒ Визначення стандартів діяльності, обґрунтування показників. Розрахунок необхідного часу на виконання роботи.

#### **ЕТАП ВИГОТОВЛЕННЯ:**

- ⇒ Розробка проектного комплексу.
- ⇒ Консультації з метою встановлення відповідності способів виконання та змісту проектів.

У ході консультації викладач відповідає на запитання і контролює хід реалізації проектів. Важливим є дотримання термінів виконання певних етапів завдання.

Студенти вивчають фахову літературу, відвідують установи (якщо цього вимагає проект), беруть участь у консультаціях і лекціях. У міру накопичення даних вони готують звіт і виконують практичну частину проекту. Приклади завдань для навчального проектування подано у таблиці 3.9.

Метод проектів є одним із тих, що сприяють формуванню у студентів умінь використовувати різноманітні джерела інформації для розв'язання проблеми, працювати спільно у групі, представляти й аргументувати власні пропозиції щодо виконання завдань, використовувати знання з інших предметів, застосовувати теоретичні знання на практиці. Важливою перевагою методу проектів поряд з іншими активними методами є можливість розвитку творчих здібностей студентів.

Виконання проекту дає можливість студентам детально познайомитися із проблемою, виявити існуючі на практиці способи її розв'язання й запропонувати власні алгоритми і технології, а також змушує знаходити цікаві форми представлення результатів власної праці.

Таблиця 3.9

## Приклади завдань для навчальних проектів

№ п/п	Дисципліна.	Завдання
<b>Фінансовий менеджмент.</b>		
1.	Розділ 1. «Сутність фінансового менеджменту»	Розробити стратегію і тактику фінансового менеджменту для конкретного підприємства.
2.	Розділ 2. «Грошові потоки на підприємстві»	Розробити пропозиції щодо оптимізації обсягів вхідних і вихідних грошових потоків.
3.	Розділ 3 «Формування прибутку на підприємстві та його розподіл»	Розробити проект пропозицій щодо формування та розподілу прибутку на конкретному підприємстві протягом певного періоду.
4.	Розділ 4. «Основні фонди та оборотний капітал підприємства»	Розробити пропозиції щодо пріоритетних інвестувань. Розробити програму збільшення оборотного капіталу підприємства.
5.	Розділ 5. «Особливості фінансової діяльності деяких видів підприємств»	Розробити програму перспективного розвитку МП (АТ) в Україні з урахуванням сучасних соціально-економічних умов та тенденцій їх зміни. Розробити проект нормативного акту, який регламентує діяльність МП та сприяє зростанню їх частки у ВВП.
<b>Податкова система України.</b>		
6.	Розділ 1. «Теоретичні основи оподаткування»	Розробити прогноз-аналіз змін податкової політики в Україні.
7.	Розділ 2. «Організаційні основи оподаткування»	Розробити проект методики обчислення податків. Запропонувати нові методи ведення обліку платників податків.
8.	Розділ 3. «Непряме оподаткування»	Розробити проект зменшення бази оподаткування.
9.	Розділ 4. «Пряме оподаткування»	Розробити пропозиції щодо збільшення прибутку, який залишається в розпорядженні підприємства.
10.	Розділ 5. «Платежі за ресурси та інші доходи бюджету»	Розробити пропозиції щодо ефективного використання неподаткових надходжень.

### 3.3.5. Комбінований урок з економіки

У навчальному процесі традиційних навчальних закладів серед інших типів занять і сьогодні чільне місце посідає комбінований урок. Саме типова структура такого заняття дозволяє реалізувати багатопланові завдання вивчення предмета, враховувати індивідуальні особливості учнів, створює відчуття стабільності й логічної послідовності у ході пізнавальної діяльності.

Враховуючи специфіку вивчення економічних дисциплін, зупинимось коротко на деяких особливостях комбінованого уроку з економіки відповідно до його **типової структури**:

- Крок 1. Вступ. Актуалізація опорних знань учнів.
- Крок 2. Перевірка домашнього завдання.
- Крок 3. Мотивація вивчення нової теми. Виклад нового матеріалу.
- Крок 4. Узагальнення і закріплення вивченого на уроці.
- Крок 5. Висновки і підсумки роботи на уроці.
- Крок 6. Домашнє завдання.

На початку заняття (**крок 1**) головне організувати учнів на подальшу інтенсивну роботу за принципом „Швидко і чітко”. Для цього згодяться запитання, що стосуються найважливіших економічних новин, повідомлення типу „Чи знаєте ви, що...?” тощо.

**Крок 2.** На перевірку домашнього завдання, як правило, відводиться 10-15 хв. За цей час потрібно опитати максимальну кількість учнів. Головне при цьому, показати, що задані завдання обов'язково підлягають перевірці. В організації роботи на цьому етапі доцільно використати економічний диктант (у різних формах) чи тест. Крім того, можливо завдання на картках для окремих учнів замість тесту (для цього можна скористатися посібником „Контрольні завдання з економіки” [17])

На даному етапі потрібно уникнути зтяжнього усного опитування одного-двох учнів (оскільки економічні питання дуже масштабні і їх висвітлення потребує багато уваги). У цей час інша частина учнів займатиметься своїми справами.

**Крок 3.** Мотивація і пояснення нового матеріалу також потребують багато часу, тому вчителю зразу потрібно організувати учнів на чітку роботу. Для цього доцільно наперед написати на дошці тему і план уроку, а також перелік основних понять (відповідно до програми).

Типовою проблемою цього етапу є прагнення вчителя пояснити все, наполягання на тому, щоб учні якомога більше записали. На інші види роботи зрештою часу не вистачає. Адже надиктовування тексту відбирає багато зусиль, учні виконують малопродуктивну роботу, при цьому переживають негативні емоції, які асоціюються з вивченням предмета. Пам'ятаймо, чим більше ми надиктовуємо, тим менше учень розуміє, його головне завдання – встигнути записати. Чим більше дитина пише, тим менше кінестетичних асоціацій утворюється, тим більше враження, що предмет складний, нецікавий, а його вивчення – одна „писанина”.

Натомість пропонується для пояснення нового матеріалу скористатися опорними схемами [17], переглянути з учнями словник основних понять і використати деякі прийоми роботи з підручником. Доцільно запропонувати учням висловити свої міркування з питань теми.

**Крок 4.** Узагальнення і систематизація вивченого матеріалу може здійснюватися у вигляді розв'язування задач, виконання вправ, складання схем і запитань один одному, наведення прикладів чи роботи з підручником і статистичними матеріалами (знайти показники, підтвердження, довести тощо). Краще, коли це буде робота в парах, індивідуальна чи в малих групах. Іноді вчитель скорочує час на таку роботу на користь пояснення (диктування) теоретичних матеріалів. Але без систематизації та відповідного упорядкування нових знань учень самостійно не знайде їм місця у структурі наявного досвіду й інформації.

**Крок 5.** Висновки і підсумки роботи можна ефективно провести у формі діалогів: „Що ми розглянули?“, „Що найважливіше з теми?“, „Де це можна використати?“, „Що ти дізнався нового?“ або складання „Порад“ підприємцю, споживачу, мамі, татові тощо.

**Крок 6.** Коли вчитель дає домашнє завдання, його обов'язково потрібно записати на дошці і перевірити, щоб учні занотували у зошит або щоденник. Доречно дати невеликі рекомендації „Що зробити?”. Для кращого засвоєння теми можна запропонувати навести приклади з досвіду батьків або підготувати цікаві матеріали з додаткових джерел. Обов'язкова

умова: обсяг таких матеріалів має бути невеликим (усне повідомлення на 1-3 хв. обсягом 0,5 сторінки формату А4; реферат – 2 сторінки А4).

На завершення заняття вчитель має висловити парціальну оцінку роботи всього класу чи окремих учнів („молодці”, „добре потрудилися”, „недостатньо зосередились”, „потрібно постаратися” тощо). Така оцінка у кожному разі повинна мати позитивне забарвлення.

### **3.4. ВИКОРИСТАННЯ ЗАСОБІВ НАВЧАННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ОСВІТІ**

*Впливаючи на емоції, краще один раз показати,  
ніж сто разів розповісти.*

Дослідники стверджують, що у ході кожної взаємодії ми схильні до того, щоб поговорити.<sup>66</sup> „Ми любимо говорити, і нам хочеться думати, що ми це робимо переконливо. Тому ми вважаємо, що потрібно діяти згідно ситуації. Імпровізувати, а слухачі будуть сидіти і слухати, поки ми не розповімо усе потрібне. Але через 15-17 хв. люди починають втрачати інтерес, з'являється інерція, вони перестають уважно слухати і згадують, що інше потрібно зробити. Отже, роботу на експромтах, без підкріплення наочними посібниками не можна вважати ефективною. Інерція завжди працює проти нас. Студенти просто не можуть сидіти, дивитися на нас і слухати все, що ми розказуємо. Для вирішення проблеми слугують різноманітні засоби навчання у тому числі й наочні посібники, які дають нам можливість управління навчальною ситуацією, створюють ефект фізичної та емоційної участі у процесі. Наочні посібники, повідомляють інформацію про предмет і викладача, про те, що уже зроблено і що ми збираємось робити. Володіння навичками користування засобами навчання й ефективне їх застосування є важливою складовою професійної компетентності фахівця і елементом професійної культури. Сучасні дидактичні посібники створюють величезні можливості регулювати швидкість і обсяги інформації, яка подається, повертатися до найважливішого і підкреслювати головне. Практика засвідчує, що студенти сприймають як основні ті матеріали, що представлені за допомогою різноманітних дидактичних засобів.

---

<sup>66</sup> Том Хопкінс. Искусство торговать. - С-Пб.: „Либерта”, 1997. – С. 117-137.



### 3.4.1. Навчально наочні посібники і технічні засоби навчання (ТНЗ)

Невід'ємною складовою та одним із чинників ефективності навчального процесу є **засоби навчання**. До них ми відносимо *усі матеріалізовані знаряддя, які забезпечують цілеспрямовану взаємодію викладача і студентів*. Метою використання засобів навчання є організація ефективного сприймання навчальної інформації із залученням усіх репрезентативних систем і каналів (Рис.3.10).

Виділяють такі типи систем, за допомогою яких ми пізнаємо дійсність: візуальна, аудіальна, кінетична, змішана (логічна). Провідною – переважаючою - є та система, якою суб'єкт отримує найбільшу кількість відомостей про навколишній світ.<sup>67</sup> Кожна репрезентативна система має свої індикатори, передусім тип мовлення, переважаючі слова, манера зорового контакту, стиль поведінки у критичній ситуації.

Людина сприймає інформацію по різних каналах. **Канал** сприйняття – це пучки нервових волокон, які йдуть від органів чуттів до головного мозку. Ефективність взаємодії головним чином залежить від того, наскільки відповідно до репрезентативної системи студента викладач обирає канал передачі інформації.

У ході навчання використовуються такі канали:

- **слуховий** – доповіді, бесіди, обговорення;
- **зоровий** – схеми, діаграми, плакати, тексти;
- **моторний** – розв'язання задач, завдань, виконання конкретних предметних дій.

Як бачимо з рис.3.10, основним у ході сприймання навчальних матеріалів є оптичний (зоровий) канал, який забезпечує найбільший обсяг передачі інформації. Однак, лише в оптимальному поєднанні усіх репрезентативних систем ми отримуємо найвищу якість засвоєння змісту навчальної теми. Закономірності дії зорових подразників на увагу людини показано на рис.3.11.

---

<sup>67</sup> Козаков В.А., Лісун Н.Р., Ковальчук Г.О. та ін. Сучасні тренінгові методи. Проект за програмою TACIS... - К.,1996.- С.14-16; Кузьмин И. Психотехнологии и эффективный менеджмент. - М.: Технологическая школа бизнеса, 1994. – 192 с.

## Використання інформаційних каналів у процесі навчання

### Найважливіші канали сприйняття:

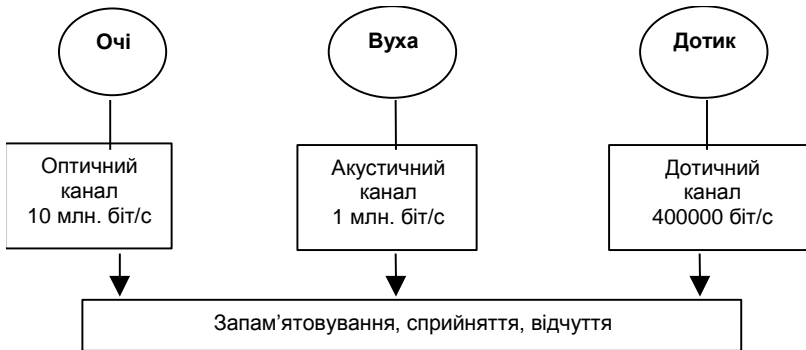


Рис. 3.10. Відмінності сприйняття інформації різними каналами.

### *Інтенсивність дії зорових подразників на увагу людини*

- **Світло.** Променева енергія є тим першоджерелом, для сприйняття якого природа створила органи зору. Тому увага в першу чергу привертається зміною інтенсивності світла.
- **Рух,** переміщення предметів. Око сприймає будь-яку зміну концентрації променевої енергії.
- **Загальна ситуація.** Зовнішній вигляд сукупності об'єктів, що потрапили в поле зору сприймається як розподіл променевої енергії різної концентрації.
- **Колір.** Відображення дії променів на зоровий аналізатор залежно від довжини їх хвиль. Активні кольори мають властивість маскувати зорову інформацію.
- **Форма.** Відображення мозком статичного розподілу променевої енергії.
- **Елементи форми складної будови об'єкта.**

Рис. 3.11. Закономірності впливу зорових подразників на увагу людини. (За Дьомінім О.А.)

Існує кілька класифікацій засобів навчання, які використовуються в економічній освіті, зупинимось на деяких з них. (Табл.3.12.) Так, наприклад, за видами навчальних дій, за призначенням навчально-наочні посібники і ТНЗ розрізняють на: інформаційні (настановчі) – вони забезпечують наочність навчання, операційні – сприяють реалізації пізнавальної діяльності, контрольні – забезпечують здійснення контрольних заходів.

Таблиця 3.12

**Класифікація та коротка характеристика навчальних посібників**

Групи засобів навчання	Види	Призначення
1. Інформаційні:	Плакати, Макети, Підручники звичайні, роздаткові матеріали	Вони допомагають зорієнтуватися у навчальному матеріалі, забезпечують ефективність сприйняття складних явищ і процесів, прискорюють обробку інформації.
2. Операційні	Підручники програмовані, Задачники, Роздаткові матеріали для вправ, Методичні рекомендації до практично-семінарських робіт, практики, Опорний конспект.	Дозволяють ефективно виконати навчальні вправи в аудиторний і позааудиторний час, обробити інформацію, закріпити і систематизувати завдання, формувати практичні навички, індивідуалізувати навчання з урахуванням особливостей кожного студента.
3. Контрольні	Тести, Збірники вправ і завдань, Задачники.	Містять широке коло завдань різних типів і рівнів складності, виконання яких дозволяє реалізувати навчальні цілі. Забезпечують систематичність і об'єктивність контролю, надають можливості для самоконтролю.

### **3.4.2. Технічні засоби навчання**

За переважаючим способом передачі інформації виділяють кілька основних груп засобів навчання. Найпоширеніші з них такі:

- 1) **Аудіальні** – засоби для відтворення звуку і посилення мовлення викладача. У великих лекційних аудиторіях вони

дають можливість зменшити навантаження на голос викладача, забезпечити добру гучність в аудиторії при відстані від викладача до останнього ряду більше 20 м.

- 2) **Візуальні** – засоби для передачі інформації за допомогою зображень: а) статичні: діaproектори, епідіаскопи; б) класні дошки: кодоскопи, звичайні дошки: білі, булавкові

**Діaproектори та епідіаскопи** призначенні для отримання зображень на великому екрані із слайдів, журналів, книг.

Значним недоліком візуальних засобів є необхідність часткового або повного затемнення аудиторії, що ускладнює процес конспектування. Серед недоліків зазначимо часто неефективну конструкцію екрана, що вимагає альтернативного використання або дошки, або проєктора.

**Класні дошки** найрізноманітніших видів зберігають своє поширення і важливе значення, тому що вони є основним засобом евристичного навчання, створюють можливості для співучасті студентів у творчому процесі, яким є здобуття знань, та забезпечують використання такого потужного фактора впливу як рух. Використання усіх видів дошки має суттєвий недолік: викладач пише, обернувшись спиною до студентів, це обмежує можливість коментування і пояснення записів. Розв'язання такої суперечності цілком залежить від педагогічної майстерності викладача. Іншим недоліком є відсутність можливості збереження записів з дошки, особливо у випадках мозкового штурму або інших видів колективної творчості зі студентами. Ця технічна проблема може бути розв'язана кількома шляхами: використанням дошки-блокнота (коли аркуші з записами зберігаються для подальшого аналізу і використання ідей), використанням спеціальної дошки із можливостями копіювання записів (Panasonic) тощо.

**Кодоскоп** - оптична дошка з можливостями проєктування на екран записів на спеціальних плівках (транспарантах). Здійснення таких записів може бути виконане викладачем заздалегідь до теми заняття або виконуватись по ходу пояснення. Більш ефективним є 1-й варіант. Транспаранти успішно замінюють традиційні плакати і є більш ефективними з точки зору можливостей використання і змісту, який вони передають. За змістом це можуть бути тези основних теоретичних положень, схеми, що розкривають сутність питання, статистичні матеріали (таблиці, графіки, діаграми), які допомагають проілюструвати практичні прояви економічних процесів, виявити тенденції та закономірності. Зображення на

транспарантах можуть бути виконані за допомогою комп'ютера і видрукувані через принтер або копір. Це має усі переваги технічного виконання. Іншим способом є виконання зображень вручну спеціальними маркерами. Це, зрозуміло, більш трудомісткий процес.

### ***Технологія створення транспарантів***

**1-й спосіб:** Набраний на комп'ютері зміст (текст, схеми, інші графічні зображення) роздруковуємо за допомогою принтера не на звичайному папері, а на спеціальних плівках формату А4, призначених для принтерів і копіювальних машин.

**2-й спосіб:** За допомогою спеціальних маркерів виконуємо вручну зображення (текст, схему, малюнок) на будь-яких придатних плівках, призначених для проекторів, для видавничої діяльності, для виконання технічних креслень тощо. У цьому разі потрібно оптимально підбирати товщину риски маркера, щоб якісно виконати зображення.

**3-й спосіб:** Зображення можна виконати на папері вручну, за допомогою комп'ютера або поєднуючи різні підходи. А потім робимо його копію на спеціальну плівку для принтерів і копіювальних машин.

Кожен із названих способів має свої переваги і недоліки, а їх використання залежить тільки від майстерності викладача і наявності відповідного обладнання.

Новим кроком у візуалізації навчального матеріалу є використання презентацій MS Power Point. Вони дають змогу залучити усі фактори активізації уваги студентів: світло, рух, зображення ситуації, кольори, різні форми передачі змісту.

Суттєвою перевагою презентацій є можливість перегляду слайдів у будь-якій послідовності, відповідної адаптації змісту зі зміною тенденцій чи статистичних показників, зручність збереження матеріалів (на дискетах), що не потребує багато місця. Головною умовою використання презентацій є наявність комп'ютера і проектора у навчальній аудиторії.

### ***Вимоги до використання ТЗН***

Ефективність використання ТЗН ґрунтується на таких **вимогах**:

- дидактична доцільність, відповідність обраних засобів і змісту навчального матеріалу;
- зручність користування, автоматизоване або ручне управління зміною кадрів;
- надійність роботи, що забезпечується якістю ламп, вимикачів, штепселів, довжиною кабелів, особливостями відтворення зображень тощо;

- простота підготовки до роботи в умовах звичайних навчальних приміщень; у цьому аспекті знову ж виграють проектори і дошки; на противагу їм - кінопроектори і комп'ютери;
- відсутність світлових і звукових завад при роботі; у першу чергу такі шуми властиві різноманітним проекторам;
- можливості розробки дидактичних матеріалів для використання ТЗН самим викладачем або навчально-методичним центром; у навчальному процесі ефективними є матеріали, розроблені викладачем з урахуванням потреб конкретного навчального закладу;
- оптимальні маса і габарити, а також ціна ТЗН;
- наявність в аудиторіях спеціально обладнаного місця для встановлення ТЗН чи кріплення настінних засобів; можливість для викладача раціонально використовувати своє робоче місце (стіл, кафедра) і дошку.

### **3.4.3. Дидактична доцільність використання засобів наочності при вивченні економіки**

За способом зображення предмету вивчення з економіки (об'єктів, процесів чи явищ) засоби наочності можна поділити на такі групи:

1. **Натуральні** об'єкти: а) *предмети господарської діяльності людей, що вивчаються у навчальній аудиторії (наприклад колекції, грошових знаків, бланки документів, прикладні комп'ютерні програми тощо); б) господарські об'єкти у їх природному середовищі, які вивчаються під час екскурсій чи виробничої практики, продукція їх виробництва, системи взаємодії між ними тощо).* Вони служать для формування безпосередніх уявлень про предмети і явища, їх властивості, зв'язки і відношення.
2. **Відтворення** натуральних об'єктів і явищ: а) *моделі (у т.ч. комп'ютерні); б) ілюстративні зображення (фото, картини, слайди, діапозитиви, малюнки тощо).* Вони відтворюють узагальнені образи відповідних об'єктів чи явищ з певної точки зору, акцентують увагу на конкретних аспектах господарської діяльності людей, сприяють розвитку уяви.
3. **Описи** предметів і явищ за допомогою символів: а) *вербальні посібники (підручники, довідники, робочі зошити, текстові таблиці); б) графічні схематичні посібники (схеми різних видів і призначення); в) графічні статистичні посібники (графіки, діаграми, статистичні таблиці).* Вони сприяють формуванню логічного мислення, розкривають сутність і структуру об'єктів і явищ, особливості їх просторового функціонування, допомагають

засвоєнню теоретичних знань, формуванню вмінь аналізувати економічні об'єкти і явища, визначати їх кількісні показники, працювати з технічними засобами, фіксувати і опрацьовувати отриману інформацію, класифікувати її відповідно до заданих критеріїв (параметрів).

Вибір конкретних засобів навчання (наочності) залежить від багатьох факторів. Серед них: вид навчальної діяльності, зміст і обсяг теми, вимоги до рівнів засвоєння знань студентів, тривалість навчального заняття та його форма, наявність відповідних засобів і т. ін.

Так, у ході лекційних занять для великих груп ефективним є використання проекторів, комп'ютерів, засобів відтворення і посилення звуку. Під час практичних занять з успіхом можуть бути використані роздаткові матеріали (тексти, бланки документів, описи випадків чи ситуацій, умови завдань (задач), а також комп'ютерні прикладні програми “Галактика”, “1С: Бухгалтерія”, “1С: Підприємство”, “Банківське ситуаційне моделювання” тощо.

Зрозуміло, чим більші вимоги до формування конкретних умінь студента – майбутнього економіста, тим різноманітніші і складніші засоби мають бути використані у навчальному процесі.

Тривалість заняття також суттєво впливає на вибір відповідних засобів наочності. На короткому занятті (45 хв.) доцільне використання невеликої кількості (1-2) засобів. Більш тривале заняття (2-6 год.) потребує більшої різноманітності й складності обраних навчальних знарядь.

Загальним принципом вибору є динаміка від простого до складного.

### ***3.4.4. Використання інформаційних систем і технологій при вивченні економічних дисциплін***

Інформаційні системи і технології набувають дедалі більшого поширення в економічній освіті. Оскільки сучасна професійна діяльність економіста неможлива без застосування новітніх досягнень комп'ютерної техніки, то й професійна підготовка майбутніх фахівців потребує відповідного підходу (табл.3.13).

Історія використання інформаційно-обчислювальної техніки у навчальному процесі налічує всього кілька десятків років, тому пошуки оптимального її поєднання з традиційними засобами і методами навчання знаходяться на самому початку шляху.

Таблиця 3.13

## Особливості використання КТН при вивченні економіки

Етапи навчального процесу	Дидактичні можливості КТ	Завдання викладача	Програмне забезпечення
I. Мотиваційно-настановчий	Ознайомлення кожного студента з програмою і методичними рекомендаціями щодо вивчення предмета, з режимом і графіком роботи	Розмістити інформацію про предмет та викладача у відповідній мережі. Скласти розклад контрольних робіт. Організувати вільний доступ кожного студента до бази даних. Створити перелік джерел інформації.	Текстовий процесор Word; СУБД MS Access; MS Power Point; мережеві ресурси Internet та інші системи віддаленого доступу
II. Виклад і пояснення нової інформації	Представлення інформації у систематизованому вигляді, залучення кожного студента до своєчасного отримання інформації в аудиторний і позааудиторний час. Створення можливостей для навчання в автоматичному режимі, за власним розкладом і темпом	Зберігати тексти лекцій та пояснень до завдань у пам'яті комп'ютера. Створити перелік адрес (закладок), де студенти можуть використати мережеві ресурси.	Teach Pro; Dictaphone v. 3.10; пошукові системи та інші мережеві ресурси; текстовий процесор; СУБД MS Access; MS Power Point; табличний процесор MS Excel
III. Закріплення і узагальнення вивченого. Виконання вправ і завдань	Використання мультимедіа-інформації (алфавітно-цифрових даних, графічних зображень, аудіо-, відео-рядів); відбір і аналіз інформації; індивідуальні дослідження; групові обговорення та	Організувати індивідуальну і групову роботу; надати перелік завдань, вправ для опрацювання навчального матеріалу, теми для досліджень і проектів; скласти графік діалогового опитування, проведення групових	MS Word, MS Excel, MS Access, MS Power Point; системи дистанційного навчання Web CT, WBT Systems, Black Board First Class; прикладні програми: QDPro,



	презентації;миттевий доступ до інформації; діалогова взаємодія “викладач-студент”, “студент-студент”; проведення відеоконференцій, обмін відео-, аудіо-інформацією.	обговорень;передбачити моніторинг роботи студентів з інформаційними матеріалами з предмета.	“БЕСТ”(ЗЕД); універсальні бухгалтерські системи; “1С: Бухгалтерія”, “Галактика”, “БЕМБІ +”, “Парус” та ін.
IV. Виконання самостійної роботи та контрольних завдань	Відносна об’єктивність, адже студент має виконати роботу самостійно без підказок; охоплення усієї навчальної групи; регульований обсяг часу на виконання завдань; здійснення самоконтролю студентів і взаємоперевірки.	Розробити систему завдань для тестового контролю та систему статистичного аналізу результатів контролю та обліку успішності; розмістити у пам’яті ПК систему завдань для самоперевірки; скласти розклад перевірочних робіт та консультацій в діалоговому режимі.	MS Word, MS Excel, MS Access, MS Power Point; “Test”, “ProZ”, “Sun Rav” системи автоматизованого контролю та оцінки знань “Флокс”, АОС-ВУЗ, АОСМ, ІРІС, РАКУРС, АДОНІС та ін.

Накопичений у багатьох навчальних закладах, зокрема в КНЕУ, досвід вивчення економічних дисциплін, дозволяє зробити деякі узагальнення:

1. Комп’ютерні технології пов’язані з усіма етапами освітнього процесу і є важливим фактором якості навчання.

Застосування КТН безпосередньо залежить від умов навчального закладу і підпорядковується його дидактичним цілям.

Ефективність використання КТН прямо обумовлена конкретними завданнями вивчення циклу дисциплін або професійної підготовки майбутнього економіста у цілому.

2. Як і будь-які інші засоби навчання, КТН можуть бути використані на усіх етапах навчального процесу: для здійснення мотиваційно - настановчої функції (“Що, як і для чого вчити?”), для викладу і пояснення нової інформації, для закріплення і узагальнення вивченого, виконання вправ і завдань, різних видів самостійної аудиторної і позааудиторної роботи, усіх

елементів контролю і самоконтролю, навчальних проектів для використання інформації з усіх доступних мережевих джерел.

Зрозуміло, що використання КТН вимагає цілого ряду умов, серед яких: наявність відповідного програмного забезпечення, вільне володіння технікою викладачами і студентами, відведення певної частини робочого часу викладача для розробки інформаційно-змістовного забезпечення вивчення предмета, створення графіка роботи студентів з інформаційною системою.

У цілому ж КТН повинні відповідати цілому ряду **вимог** (за О. Д. Шарповим):

1. Створювати можливість реалізації різних способів управління навчальною діяльністю;
2. Забезпечувати єдиний інформаційний простір для роботи студентів в аудиторний і позааудиторний час.
3. Активізувати діяльність студента через виконання різних видів роботи, використання різних способів і джерел отримання інформації, аналіз текстових і статистичних матеріалів, проблемних ситуацій і випадків, розв'язання задач різних рівнів складності, виконання вправ і проектів;
4. Забезпечувати повний доступ та розуміння навчальної інформації з конкретної та суміжних галузей знань;
5. Враховувати індивідуальні можливості студента стосовно часу і темпу роботи з матеріалами, створювати умови для саморефлексії, самоконтролю та обміну думками з іншими студентами й викладачем через інтрамережі;
6. Надавати можливість студенту входити і виходити з програми у будь-який час, повторювати раніше вивчені теми, виконувати завдання, здійснювати самоконтроль;
7. Мати здатність до оновлення змісту, адаптації управління програмою відповідно до умов навчального процесу.

### ***3.4.5. Робота з підручником економіки***

#### ***Підручник як комплексний засіб навчання економіки***

Підручник є основним засобом реалізації змісту освіти, обсяг якого передбачений програмою. Він є також одним з основних джерел знань для роботи в аудиторний і позааудиторний час, тому від якості підручника значною мірою залежить успішність процесу навчання.

Серед основних вимог до підручників виділяють такі:

1. Повна відповідність матеріалу навчальній програмі.
2. Адекватність віковим особливостям студентів (учнів) глибини і складності змісту.

3. Підпорядкованість змісту навчального матеріалу цілям навчання, формуванню і розвитку відповідних умінь.
4. Чітке відображення основних знань, найважливіших досягнень економічної науки і практики.
5. Скорочення надміру складного або другорядного матеріалу.
6. Доступність і добре сприйнятий виклад матеріалу, що якнайперше сприяє формуванню стійкого інтересу до предмета.
7. Наявність достатньої кількості компонентів змісту (тексти основний і додатковий, історичні довідки, статистичні матеріали, текстові таблиці, словник основних понять, схеми, інші зображення навчальної інформації), які розкривають економічну тему з допомогою різних підходів і забезпечують усі рівні її сприйняття.
8. Відповідний методичний апарат (рекомендації “як працювати з підручником”, завдання для актуалізації опорних знань, для закріплення і поглибленого вивчення теми, вправи і завдання різних рівнів складності тощо).
9. Типова структура навчального матеріалу, послідовність викладу, що відображає логіку економічної науки.

Як відомо, ефективність навчання з предмета значною мірою залежить від того, наскільки добре студенти (учні) вміють опрацьовувати матеріали підручника.

Вміння працювати з підручником відносяться до найважливіших загальнонавчальних умінь студента (учня): вони забезпечують засвоєння програмових знань і є основою для самонавчання в позааудиторний час.

Цілеспрямована робота з підручником сприяє формуванню умінь раціонально працювати з інформацією, сприяє підвищенню самостійності, створює сприятливі умови для органічного зв'язку класної і домашньої роботи, призводить до зниження навчального навантаження.

У практиці масового навчання ефективними виявляють себе такі види роботи з підручником:

- *коментоване читання;*
- *складання плану тексту;*
- *складання конспекта - схеми теми;*
- *простий переказ змісту, виділення головного;*
- *самостійний відбір доказів і прикладів;*
- *структурування змісту питання або теми у вигляді таблиці;*

- виконання завдань для актуалізації опорних знань, для закріплення і узагальнення вивченого;
- аналіз малюнків, фотографій, схем;
- самостійна робота з завданнями;
- виділення логічних частин тексту, визначення головної думки текстової частини, їх назва;
- робота з додатками до підручника (наприклад, зорієнтуватися, знати той, що відповідає темі, вибрати показники тощо).

Специфіка змісту навчальної економічної теми полягає у тому, що її неможливо засвоїти без опори на історичні й статистичні матеріали, конкретні приклади і випадки проявів явищ і закономірностей. Тому робота з підручником охоплює усі його компоненти, починаючи від текстових пояснень до статистичних додатків і словників.

Основні групи умінь, що стосуються роботи з підручником, наведені у таблиці 3.14.

Таблиця 3.14

**Прийоми роботи з підручником економіки**

№	Групи умінь	Прийоми роботи
1	Орієнтуватися в підручнику	<ul style="list-style-type: none"> <li>• знайти потрібний параграф, тему, ілюстрації;</li> <li>• зорієнтуватися в структурі підручника.</li> </ul>
2	Працювати з текстом	<ul style="list-style-type: none"> <li>• коментоване читання;</li> <li>• знайти необхідні дані;</li> <li>• виділити логічні частини в тексті;</li> <li>• знайти визначення понять;</li> <li>• скласти план;</li> <li>• виділити головне;</li> <li>• знайти спільні й відмінні ознаки.</li> </ul>
3	Виконувати завдання, відповідати на запитання	<ul style="list-style-type: none"> <li>• орієнтуватися у питаннях і завданнях;</li> <li>• самостійно їх опрацювати;</li> <li>• вміти підбирати необхідні джерела інформації.</li> </ul>
4	Працювати зі статистичним матеріалом	<ul style="list-style-type: none"> <li>• наводити показники для ілюстрації;</li> <li>• порівнювати;</li> <li>• аналізувати;</li> <li>• здійснювати розрахунки;</li> <li>• систематизувати;</li> <li>• визначати динаміку і тенденції, виявляти причини.</li> </ul>
5	Використовувати фото, ілюстрації	<ul style="list-style-type: none"> <li>• описувати; порівнювати;</li> <li>• визначати вузлові ознаки явища;</li> <li>• аналізувати.</li> </ul>

### **3.5. КОМПЛЕКСНА ДІАГНОСТИКА УСПІШНОСТІ НАВЧАННЯ З ЕКОНОМІКИ**

*Перед тим, як прийняти те, чи інше рішення, необхідно дати об'єктивну оцінку результатам діяльності, визначити вплив різних чинників на розмір результатних показників, виявити всі недоліки, прорахунки, "ціну помилки", невикористані резерви, перспективи подальшого розвитку.*

*Н.В.Тарасенко*

#### **3.5.1. Контроль успішності навчання**

Контроль, як управлінська функція, є одною з найважливіших складових кожної діяльності, у тому числі й освітньої.

Значні зміни у розвитку загальноосвітньої школи, що стосуються змісту загальної освіти, форм і методів навчання і виховання як в цілому, так і з окремих предметів, у тому числі й з економіки, вимагають удосконалених підходів до організації вивчення учнями програмового матеріалу і особливо уважного ставлення до питань контролю та оцінювання навчальних досягнень учнів, що є важливим елементом управління навчальним процесом та забезпечення якості освіти. Як відомо, під **якістю освіти** розуміють зумовлений соціальним замовленням рівень сформованості наперед заданих навчальною програмою умінь, рис, якостей людини, що навчається.

Високий рівень якості освіти взагалі й навчання, зокрема, забезпечується багатьма факторами, найважливішими серед яких є здібності учнів та їх бажання досягнути успіхів у певній галузі предметних знань, рівень володіння вчителем педагогічною майстерністю і технологією викладання, інформаційно-методична забезпеченість навчального процесу, ефективна система контролю якості навчання тощо. Звичайно, вирішення проблеми якості навчання тільки за рахунок удосконалення навчально-виховного процесу і системи контролю успішності неможливо. Але перевірка й оцінювання навчальних досягнень учнів мають значний вплив на стимулювання їх ефективної пізнавальної діяльності. Контрольні заходи є складовими досягнення мети навчання – засвоєння певної

сукупності предметних знань, умінь та навичок, формування відповідного рівня компетентності студента (школяра).

Перевірка навчальних досягнень учнів має велике виховне значення, оскільки стимулює їх систематичну роботу, розвиток почуття відповідальності за результати навчання, що особливо важливо в сьогоденні умовах. Контроль успішності навчання з урахуванням закономірностей психічного розвитку школярів, на всіх його етапах, стимулює розвиток у них пізнавальних процесів та емоційно-вольових якостей. Систематичний контроль успішності навчання є умовою руху вперед, забезпечує уявлення учня про те, що він знає, що ним досягнуто, на що варто звернути увагу в подальшій роботі. Добре організований контроль на всіх його етапах допомагає учителю виявити здобутки у навчанні кожного учня, розкрити причини слабого засвоєння окремих частин навчального матеріалу і вжити раціональних заходів для виправлення недоліків у навчально-пізнавальній діяльності.

Оцінка вчителем засвоєних знань школяра є важливим фактором для формування його особистості і часто виступає регулятором соціальних відносин у житті дитини, адже опосередковано впливає на формування стосунків у класному колективі, з учителем, з батьками тощо. Заохочення з боку вчителя, саме по собі, у більшості випадків стимулює навчально-пізнавальну діяльність учнів і сприяє покращенню її результатів, а для цього необхідно враховувати наявний рівень розвитку школяра. Якщо вчитель ставить надто високі вимоги, то це створює бар'єр у розвитку. Занижені вимоги також гальмують розвиток учня, тому що вони не активізують його розумової діяльності. Для успішного стимулювання розвитку здібностей засобами контролю необхідно, щоб учень розумів, що від нього вимагають, щоб він не мав сумнівів у необхідності знань, був упевнений, що може досягнути необхідного, що бажана оцінка залежить лише від нього самого, його старанності.

У ході навчально-виховного процесу контроль виконує ще декілька **функцій**, серед яких забезпечення необхідного і своєчасного оперативного зворотного зв'язку. Перевірка знань дає учителю інформацію про хід пізнавальної діяльності учнів, про те, як іде засвоєння, які можливості для подальшого вдосконалення навчання. Перевірка одночасно є засобом виявлення ефективності методів і прийомів навчання, що застосовуються самим вчителем, вона допомагає зробити висновки для подальшої праці педагога. Аналіз результатів контролю дає вчителю змогу виявити сильні й слабкі сторони в

роботі та виявити причини неуспішності. Інформацію про свої успіхи, чи невдачі отримує і сам учень. У процесі слухання відповідей товаришів, доповнень та виправлень учителя учень може критично оцінити свої знання, проаналізувати відповіді однокласників, що сприяє систематизації та закріпленню засвоєного навчального матеріалу. Добре організований контроль привчає школярів до систематичної роботи, дисципліни, сприяє формуванню відповідальності, активності, самостійності, допомагає розібратись у собі, а тому потребує зваженого керівництва, педагогічної майстерності, такту.

Оцінка знань учня не може бути випадковою. Об'єктивність перевірки й оцінки забезпечується науково обґрунтованим змістом завдань, запитань, вимог та критеріїв оцінювання, які допомагають виявити якість знань школяра. Коли йдеться про **якість знань**, то мається на увазі обсяг знань, передбачений навчальною програмою, його повнота (учень знає весь матеріал чи окремі його частини, усі елементи бази знань - поняття, факти, закономірності тощо), глибина і міцність засвоєння, уміння виражати знання в усній і письмовій формі та ін. Важливо визначити рівень засвоєння знань, який відображає компетентність учня з предмета і реалізується через планування та організацію вчителем пізнавальної діяльності учнів на різних рівнях складності. **Рівні пізнавальної діяльності** (понятійний, репродуктивний, алгоритмічно-дійовий і творчий/дослідницький) відповідають суб'єктивному аспекту процесу навчального пізнання, а їх вибір відбувається на рівні розвитку пізнавальних можливостей як цілого класу, так і окремих учнів.

Рівні пізнавальної діяльності задаються вчителем через відповідні запитання і завдання, які у своїй системі сприяють досягненню мети навчання: формуванню в учнів навичок активної пізнавальної діяльності від простого сприйняття інформації до побудови гіпотез, вибору методу вивчення питання та його реалізації на практиці, самостійності у вивченні програмового матеріалу та поповненні знань. Застосування у ході навчання різних форм пізнавальної діяльності учнів є необхідною умовою їх інтелектуального розвитку.

Процес контролю, як комплексної системи діяльності, включає ряд елементів: стандартизація цілей; перевірка; оцінка; облік. Враховуючи надзвичайно важливе значення контрольних заходів у забезпеченні якості навчання в системі економічної освіти, дедалі більша увага зосереджується на питаннях комплексної діагностики успішності студентів (учнів) з економічних дисциплін.

**Комплексна діагностика** результатів навчальної діяльності студентів (учнів) – це теоретично обґрунтована і практично апробована педагогічна система встановлення основних ознак, які характеризують сформовані у ході навчання компетентності студента – майбутнього фахівця.

**Метою** комплексної діагностики знань учнів (студентів) є:

- **прояв** і розвиток системи компетентностей учня чи майбутнього фахівця;
- **виявлення**, перевірка і оцінка рівня здобутих знань, сформованих умінь і навичок;
- **порівняння** фактичних результатів навчально-пізнавальної діяльності із запланованими, наперед встановленими стандартами;
- **стимулювання** цілеспрямованої систематичної, інтенсивної роботи студентів;
- **підвищення** об'єктивності оцінювання;
- **одержання** своєчасної інформації про стан засвоєння змісту програми на всіх етапах навчання;
- **залучення** студента до усіх форм навчального процесу.

### **Організація процесу комплексної діагностики**

передбачає виявлення таких принципових питань:

- **Що перевіряти?** – які групи компетентностей, якостей, умінь чи навичок майбутнього фахівця мають бути сформовані у ході навчання.
- **Який навчальний матеріал потрібно перевіряти?** – які вузлові елементи бази знань мають бути засвоєні студентом, які рівні засвоєння відповідають вимогам конкурентоспроможності.
- **Коли здійснювати перевірку знань студентів?** – якою має бути періодичність контрольних заходів.
- **Які форми і методи доцільно використати для об'єктивної перевірки?** – письмове чи усне опитування, фронтальні чи індивідуальні форми роботи.
- **Які засоби допоможуть здійснити ефективну перевірку?** – роздаткові матеріали, бланки документів, комп'ютерні програми, тести тощо.
- **Скільки часу має витратити студент на виконання контрольних завдань?**



- Скільки часу потрібно викладачу для перевірки виконаних завдань?
- За якою шкалою оцінювати результати перевірки? – 5-ти, 100 бальна чи інша система оцінювання.
- Як вести облік результатів у журналі та відомості?
- Як встановити відповідність отриманих результатів і стандартів навчання?

### ***Дидактичні умови ефективної організації комплексної діагностики сформованих компетентностей студента***

- ◆ Визначення обсягу матеріалу, що підлягає контролю.
- ◆ Цілеспрямований відбір навчального матеріалу з оптимальним розподілом різних видів робіт та їх послідовності.
- ◆ Чітка організація перевірки, оцінювання та обліку знань.
- ◆ Встановлення ліміту часу, що відводиться на перевірку знань та оцінювання контрольних робіт, мінімізація трудомісткості контрольних заходів.
- ◆ Систематичність здійснення контрольних заходів.
- ◆ Встановлення єдиної системи вимог – стандартизація контролю.
- ◆ Розробка системи тестів для досягнення максимально можливого рівня об'єктивності оцінювання знань.
- ◆ Створення умов для самопідготовки, самоконтролю, індивідуальних консультацій. Стимулювання самостійної роботи студентів.
- ◆ Розширення варіативності завдань та способів реалізації контролю.
- ◆ Адекватність завдань сучасним умовам господарювання.
- ◆ Обґрунтований вибір методу контролю і розробка відповідного інформаційно-методичного забезпечення.

### **3.5.2. Перевірка навчальних досягнень (успішності) з економіки**

Для виявлення результатів успішності навчання з економічних дисциплін сьогодні використовуються найрізноманітніші форми, методи і способи контролю у поєднанні із засобами навчання або без них. Зазначимо, що усі вони підпорядковуються цілям навчання взагалі і перевірки зокрема, а також розрізняються за видами.

Залежно від періодичності і призначення виділяють такі види контролю: вхідний, допоміжний, поточний, тематичний (рубіжний), підсумковий, заключний (державна атестація).

**Вхідний контроль** має основним завданням виявити рівень базових знань студентів (учнів) з предмета і застосовується на початку його вивчення. За його результатами викладач може

обрати відповідні системи і темпи навчання. Такий вид контролю можна використовувати стосовно предметів, які вивчаються у логічній послідовності, наприклад, у вузах: основи економічної теорії (політекономія) ⇒ економічна історія ⇒ економіка підприємства ⇒ маркетинг ⇒ менеджмент ⇒ ... (інші вузько спеціалізовані предмети).

У загальноосвітніх навчальних закладах здійснення вхідного контролю досить обмежене, оскільки немає цілісної системи вивчення економічних дисциплін, або окремих галузей економічної теорії.

Для реалізації вхідного контролю ефективними методами можуть бути тести (письмові або комп'ютерні), евристична бесіда, письмові відповіді на відкриті питання, або традиційне усне опитування.

Зазначимо, що проведення вхідного контролю не передбачає виставлення оцінки успішності. Він має зорієнтувати викладача, наскільки студенти володіють термінологією, завчасно виявити прогалини у знаннях системи наукових понять, економічних процесів і закономірностей.

**Допоміжний контроль** у ході навчального процесу допомагає викладачу оперативно виявити чи зрозуміла навчальна інформація студентам, чи доступні пояснення, які існують можливості практичного використання нових знань тощо. Для цього застосовуються запитання для усної чи письмової відповіді, завдання графічного характеру, типові задачі, які виконуються на занятті по ходу пояснення викладача. Для реалізації такого контролю потрібно обирати методи, які забезпечують охоплення якнайбільшої кількості студентів за короткий час. Відповіді при цьому також оцінюються не завжди, оскільки короткий проміжок часу не дозволяє адекватно виявити рівень знань студентів.

Зрозуміло, що найбільші можливості для реалізації цього виду контролю є на заняттях (уроках) комбінованого типу у загальноосвітніх закладах, на семінарських чи практичних заняттях у вищій школі. На лекційних заняттях з цією метою викладач може використати прийоми активізації (наприклад, завдання сформулювати запитання з теми, навести приклади, виявити проблему) або елементи мозкового штурму.

**Поточний контроль** посідає найважливіше місце при вивченні економіки, оскільки саме він реалізує усі функції контролю взагалі. Він є одним із найдієвіших способів стимулювання регулярної активної навчальної діяльності студентів (учнів). Він дозволяє своєчасно виявити рівень якості

аудиторної та позааудиторної (домашньої) роботи, встановити адекватність обраних методів цілям навчання.

**Основними проблемами поточного контролю є:**

- його **узгодженість** з іншими етапами навчального заняття: на занятті комбінованого типу для проведення контролю відводиться невеликий обсяг часу (10-15 хв. на уроці, і 20-30 хв. на спарених заняттях), що недостатньо для повноцінної перевірки рівня засвоєних знань студентів;

- його **відповідність** цілям контролю і вивчення теми взагалі: наприклад, якщо тема носить суто теоретичний характер (“Методи наукових досліджень в економічній теорії”, “Сутність підприємницької діяльності”, „Сутність державного регулювання економіки”, “Податкова система України”, “Типи економічних систем” тощо) у ході перевірки потрібно виявити вміння студентів (учнів) пояснювати, аналізувати, виявляти тенденції, закономірності, що досить складно здійснити за обмеженого часу;

- **комплексність** застосування його форм, методів і принципів з урахуванням індивідуальних особливостей і можливостей студентів: малоефективним є постійне усне опитування, виконання тестів чи письмових завдань теоретичного характеру, або така організація контролю, коли окремі студенти тільки відповідають усно, або тільки розв’язують задачі.

Враховуючи специфічність економіки, як навчального предмету й масштабність його цілей, ми маємо, у тому числі й контрольними заходами, стимулювати і розвивати формування глибоких теоретичних знань економічної науки та її складових, умінь аналізувати економічні процеси і закономірності, вирішувати задачі й розв’язувати проблеми, застосовувати теоретичні знання на практиці і створювати навчальні проекти. Отже, проблема полягає в тому, як оптимальним поєднанням форм, методів і прийомів контролю реалізувати навчальні цілі (Табл.3.15).

Для здійснення поточного контролю застосовуються більшість його форм і методів (крім комп’ютерного тестування, яке займає значну частку часу на занятті). Раціональним вважається комбінування 2-4 методів на одне заняття, щоб не було одноманітності, а з іншого боку, щоб не створювати калейдоскоп (“парад”) дрібних видів діяльності і не розпорошувати увагу студентів. Деякі приклади таких комбінацій наведено в таблиці 3.16.

Таблиця 3.15.

**Характеристика форм і методів контролю  
успішності навчання з економіки**

Форми контролю	Методи і прийоми	Засоби
Усний	<p>Усні відповіді на запитання; пояснення зв'язків, залежностей, ходу розв'язання задач; презентація проекту, доповідь; аналіз нормативних актів, документів.</p> <p><b>Переваги:</b> відбувається повторення і закріплення матеріалу всіма студентами; можливий взаємоконтроль і самоконтроль; розвивається усне мовлення, вміння спілкуватися.</p> <p><b>Недоліки:</b> складно контролювати участь усіх студентів та організувати їх активність. Усне опитування потребує багато часу (10-15 хв. На одне питання), тому охоплено роботою всього кілька чоловік.</p>	Таблиці, плакати зі схемами, діаграми, інші види наочності.
Письмовий	<p>Словниковий диктант, тест, письмова відповідь на запитання, самостійна робота, реферат, анотація, складання плану, тез, опорної схеми теми, розв'язання задач тощо.</p> <p><b>Переваги:</b> охоплені усі студенти, вони активно працюють.</p> <p><b>Недоліки:</b> великі витрати часу викладача на підготовку завдань і матеріалів (4-5 варіантів), а також на перевірку; висока ймовірність списування.</p>	Бланки завдань для кожного студента, реальні документи з практичної діяльності, картки із завданнями.
Автоматизований	<p>Виконання вибіркового тестів, здійснення розрахунків, задач у відповідних машинних програмах тощо.</p> <p><b>Переваги:</b> охоплені усі студенти, їх активність забезпечується використанням усіх каналів сприйняття.</p> <p><b>Недоліки:</b> великі витрати часу на підготовку матеріалів, необхідним є наявність відповідної техніки і вільне володіння нею викладачем і студентами.</p>	Прикладні комп'ютерні програми, ігри, тести, віртуальне підприємство, банк.

Таблиця 3.16

**Модель організації перевірки успішності навчання**

Тема	Попит, пропозиція, ціна *	Аналіз фінансової звітності зарубіжних корпорацій**	Бюджетна система: сутність і побудова***
Час для перевірки	15-20 хв.	70-80 хв.	70-80 хв.
	Комбінований урок	Практичне заняття	Семинар
Комплекс методів і прийомів	<p>1. Усне фронтальне опитування (7 питань за 10-15 хв.).</p> <p>2. Виконання завдань на дошці: креслення графіків попиту і пропозиції, визначення ціни рівноваги (3 учнів).</p> <p>3. Перевірка проблемно-пошукових завдань: навести приклади з власного досвіду, зробити самостійні висновки до справи [17]</p>	<p>1. Усне фронтальне опитування (10-15 питань за переліком) - 20 хв.</p> <p>2. Перевірка розв'язаних вдома задач:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Визначення ймовірності банкрутства корпорацій методом Альтмана - 15 хв.</li> <li>- Використання методу Дюпон для визначення загального стану корпорації - 15 хв.</li> </ul> <p>3. Заповнення однієї з форм фінансової звітності за наданими показниками: Пояснення і самостійна робота в аудиторії - 20-25 хв.</p> <p>4. Відповіді на запитання студентів - 5-10 хв.</p>	<p>1. Тест з базових теоретичних питань з використанням бланків (20 хв.).</p> <p>2. Обговорення проблемних питань:</p> <p>2.1. Порівняльна характеристика побудови бюджетної системи згідно Закону про бюджетну систему і за Бюджетним кодексом.</p> <p>2.2. Недоліки бюджетного кодексу та щорічне їх регулювання Законом про Бюджет на поточний рік.</p> <p>2.3. Моделі побудови бюджетної системи на основі аналізу зарубіжного досвіду та історії питання.</p> <p>3. Презентація роботи малих груп – аналізу реального бюджету різних років: Побудова бюджету як фінансового плану.</p>

**Тематичний (рубіжний) контроль** проводиться після вивчення великої теми або цілого розділу. Він має виявити рівні засвоєння студентами (учнями) усіх елементів бази знань. Тому й

\* З досвіду роботи Лямічева В.В. у 10 кл. ліцею міжнародного науково-технічного університету, м.Вишневе Київської обл.

\*\* З досвіду роботи Стеценка Б.С. зі студентами фінансово-економічного факультету КНЕУ.

\*\*\* З досвіду роботи Коломієць А.Б. зі студентами 4 курсу ФЕФ КНЕУ.

перевірка повинна бути так організована, щоб охопити усіх студентів групи, включати завдання різних типів і рівнів складності, щоб виявити якість реалізації навчальних цілей. Як правило, для здійснення тематичного контролю відводиться окреме заняття і передбачається спеціальний час для самопідготовки.

Ефективним вважається **проведення тематичного контролю у кілька етапів**, наприклад:

*I-й етап - виконання тестів.*

*II-й етап - усне опитування, або проведення активного методу(дискусії, комплексної дидактичної гри тощо), зміст якого охоплює усі питання теми.*

**Інший варіант організації перевірки:**

*I-й етап - виконання тестів.*

*II-й етап - виконання письмової контрольної роботи, яка передбачає відповіді на відкриті питання теоретичного чи проблемного характеру, розв'язування типових задач або завдань підвищеної складності.*

**Підсумковий контроль** проводиться за результатами навчання протягом певного періоду(четверті, семестру, року). По суті свій він є більш формалізованим, тому що за одне заняття виявити глибину засвоєння усіма студентами (учнями) групи усіх тем, які були вивчені, досить складно. У практиці навчання економіки викладачі використовують різні підходи для здійснення підсумкового контролю:

- підсумкова оцінка виставляється як середньозважена за результатами тематичного контролю;
- проводиться усний залік, або колоквиум, т. ін.

Зрозуміло, підсумкова оцінка є адекватною, якщо ефективно здійснювалися заходи поточного і тематичного контролю. Адже це сприяє регулярній цілеспрямованій роботі з навчальним матеріалом і формуванню цілісної системи знань з економіки. Головна роль у цьому процесі належить викладачу, адже студент (учень) в силу обмеженості початкових знань часто не може самостійно організувати своє вивчення предмета. А специфічність економіки як системи наук зумовлює необхідність наполегливого і послідовного її вивчення. Економічну тему не можна вивчити за один день, готуючись до контрольної роботи.

**Заключний контроль** (державна атестація) на завершення вивчення предмета проводиться, як правило, у вигляді заліку, екзамену або навчального проекту (дипломної роботи).

Він має метою виявити рівень залишкових (“остаточних”) знань студентів, рівні досягнення навчальних цілей дисципліни, вміння застосовувати здобуті знання на практиці, розв’язувати проблемні ситуації.

Конкретний вибір форм державної атестації залежить від часу відведеного на вивчення предмета (семестр, рік, чи кілька років), а також від традицій навчального закладу.

### **3.5.3. Тестові завдання**

У сучасній практиці перевірки успішності навчання значного поширення набули тестові завдання.

**Дидактичний тест** – це система завдань специфічної форми, певного змісту, що дозволяє якісно оцінити структуру і виміряти рівень засвоєння знань та сформованості умінь і навичок учнів з предмета. Дидактичні тести розрізняють за багатьма ознаками. Так, наприклад, виділяють тести стандартизовані (їх розробляють фахівці у спеціалізованих установах) - вони придатні для проведення цілої серії повторних вимірювань у великих навчальних групах (наприклад, в усіх 10-х класах загальноосвітніх шкіл, у спеціалізованих класах відповідного профілю чи у великих групах студентів на курсі, на факультеті тощо) і нестандартизовані - неформальні, розроблені самими викладачами для кожної конкретної навчальної ситуації.

**За характером дій**, необхідних для виконання запропонованих у тесті задач, дидактичні тести розподіляють на пізнавальні і психомоторні. Пізнавальні тести вимагають, щоб учень при вирішенні тестових завдань використовував знання й інтелектуальні вміння. Для оцінки цих відповідей часто використовується бінарна система, яка розрізняє тільки два види відповідей - правильні й неправильні. Психомоторні тести - містять завдання, які вимагають від учня використання дещо інших умінь і навичок, переважно репродуктивного характеру - наприклад, відповідно рухатись, здійснювати робочі маніпуляції з предметами тощо. При цьому дії, як правило, оцінюються за точністю, швидкістю, якістю виконання і т. п.

**За різноманітністю цілей** розрізняють також тести готовності до навчання і тести результатів навчання. Тести готовності до навчання (вхідного контролю знань) призначені для прогнозування якості навчання в майбутньому. Вони використовуються при вступі до навчального закладу, перед

початком вивчення предмета, розділу, теми тощо. Завдання такого тесту базуються на основних знаннях і навичках із відповідної галузі науки, які є відповідними для подальшого навчання. Тести результатів навчання орієнтовані на встановлення безпосередніх результатів навчання, застосовуються для виявлення якості вивчення змісту навчального матеріалу відповідного предмета або його частини.

Для реалізації функцій вимірювання якості знань тест має містити достатню кількість тестових завдань, яка визначає довжину тесту. За цією ознакою тести можуть бути короткими (10-20 завдань), середніми і довгими (300 і більше завдань).

Завдання є основним елементом кожного дидактичного тесту.

**За способом виконання завдань** тести поділяють на:

- **Закриті** (із запропонованою відповіддю, з вимушеною відповіддю), коли учню пропонується на вибір декілька відповідей, з яких одна або кілька є правильними;
- **Відкриті**, що потребують детальної або короткої відповіді, яку учень висловлює довільно і самостійно.

**Закриті** тести і відкриті з короткою відповіддю складають групу так званих об'єктивних завдань, які дозволяють однозначно визначити, правильно чи неправильно вони вирішені. При цьому спосіб розв'язання, як правило, не оцінюється. У випадку використання відкритих завдань із детальною відповіддю у повному обсязі часто оцінюється не тільки результат, а й хід вирішення завдання. У відкритих тестах, що потребують детальної відповіді, нею можуть бути міркування, опис, розрахунок, обґрунтування, розв'язання проблеми, схема, тощо. Іноді при оцінюванні таких відповідей враховується їх оригінальність. Необхідно зазначити, що при виконанні складних і великих за обсягом завдань оцінка відповіді може бути трудомісткою і опиратись на суб'єктивний підхід вчителя.

У **відкритих** тестах з короткою відповіддю учень повинен вписати її у відповідне місце (рядок). Правильною може бути словесна або несловесна відповідь (число, символ, умовний знак, математична залежність, рівняння чи формула, простий графік тощо), результат короткого розрахунку. Розрізняють дві форми завдань з короткою відповіддю - основну і доповнюючу. Основна форма завдання містить запитання, на яке потрібно дати відповідь, або завдання, яке слід виконати. Доповнює завдання являє собою ствердження, у якому пропущена важлива інформація, що надає цьому ствердженню відповідного



правильного змісту. Учень повинен вписати цю інформацію у відведене місце.

Тести закритої форми включають цілий ряд завдань: дихотомічні, з вибором відповіді, завдання на приєднання або впорядкування. Дихотомічне завдання містить твердження, відносно якого учень повинен вирішити, правильне воно чи неправильне, або запитання, на яке потрібно відповісти "так" чи "ні". Недоліком дихотомічних завдань є досить висока ймовірність *угадання* правильної відповіді. Завдання з вибором відповіді є найбільш поширеним видом тестових завдань. Вони складаються з так званої **основи** і комплексу запропонованих відповідей (**пропозицій**). Основа містить запитання або неповне твердження, чи короткий текст, який має інформацію, важливу для запитання. В комплексі пропозицій (3-5) одна або кілька відповідей є правильними, інші, так звані дистрактори, - хоч і правдоподібні, але помилкові.

Завдання на приєднання (на відповідність) розробляються за принципом встановлення відповідності їх частин. Завдання включає інструкцію і дві або більше сукупності (колонки) понять, слів, фраз, графічних зображень, формул, знаків тощо. До кожного елемента першої групи ("знака") учень повинен приєднати один із елементів другої групи ("доповнення") таким чином, щоб встановлена відповідність правильно відображала їх взаємозв'язок.

Завдання на впорядкування (встановлення правильної послідовності) містять інструкцію і групу понять або компонентів діяльності у довільному порядку. Учень повинен розмістити ці компоненти у послідовності відповідно до вимог інструкції, наприклад за хронологією, за величиною, а важливістю тощо.

**За рівнями складності** можна виділити такі групи тестових завдань, які дозволяють виявити сформовані рівні компетентності учнів з навчальної теми чи розділу дисципліни:

**Тести I рівня** - тести на впізнавання, розуміння - належать до методів контролю засвоєння знань на понятійному рівні. До них відносять завдання, які передбачають відповідь "так" або "ні", завдання на розпізнавання, які містять запитання зі змістом "що це таке?", завдання на класифікацію і встановлення відповідності.

**Тести II рівня** передбачають перевірку засвоєння знань на репродуктивному рівні (відтворення і застосування) і містять завдання - підставки ("закінчити визначення", "підставити пропущене слово"), завдання на вибір правильної відповіді.

**Тести III рівня** - завдання для вирішення за певним алгоритмом, на класифікацію і встановлення відповідності.

**Тести IV рівня** дають змогу виявити засвоєні знання на високому рівні і містять завдання, що вимагають розв'язання практичних задач проблемного характеру, критичної оцінки, аналізу і синтезу інформації або застосування отриманих знань в нетипових умовах.

Невід'ємними компонентами кожного типу тестів є вказівка (інструкція) до завдання (що зробити? – вибрати, підкреслити, назвати, розв'язати, встановити відповідність тощо) і власне зміст завдання - фрагмент питання теми, яка вивчається. Відсутність інструкції перетворює тест на перелік вибірково залучених компонентів змісту і допускає багатозначність його трактування і виконання.

***Процес розробки дидактичного тесту має такі етапи:***

**Етап планування**

1. Визначення мети і загального змісту тесту відповідно до бази знань теми.
2. Аналіз навчального матеріалу і визначення цілей навчання.
3. Розробка проекту тесту і критеріїв оцінювання виконаних завдань.

**Етап побудови**

4. Створення проекту завдань тесту.
5. Оцінка завдань компетентними особами (виконання аналізу тестових завдань та їх відповідності з іншими видами робіт з теми).
6. Редагування завдань і розробка детальних інструкцій щодо його виконання.
7. Складання зразка тесту.

**Етап перевірки і корекції**

8. Перевірка зразка тесту у вибраній групі студентів.
9. Статистичний аналіз результатів тесту і окремих відповідей.
10. Редагування тесту і розробка вказівок до нього.

**Використання тесту**

11. Розробка стандарту тесту.

Тести є незамінними для перевірки засвоєння теоретичних матеріалів на репродуктивному й алгоритмічно-дійовому рівнях. Самі тести можна проводити у вигляді словникових диктантів, роботи на бланках або з комп'ютером (програми TestPro, ProZ). Вони дають змогу охопити усіх учнів протягом короткого часу на занятті.

Незважаючи на широке впровадження тестів у практику перевірки знань студентів (учнів), необхідно наголосити на їх специфічності й обмеженості. Важливо пам'ятати, що не всі учні здатні до швидкого реагування в умовах стресу, яким є кожен контрольний захід. Тому перевірку засобами тестового контролю потрібно поєднувати з іншими методами і прийомами.[17]

## Висновки

Економічна освіта в Україні набуває свого розвитку.

Зростаюча необхідність у економічній освіті породжує і зростаючі вимоги до неї. А саме, вона повинна бути всесторонньою, торкатись не лише суто економічної сторони, але включати також моральні, етичні, психологічні аспекти, які так чи інакше пов'язані з економікою. До людини сучасності висуваються вимоги не лише діяти, але і мислити по-новому.

Тому дедалі частіше при вивченні економічних дисциплін відходять від використання традиційних методів навчання. Їх місце займають інші — активні методи навчання. Причому вони використовуються не лише при роботі з дітьми, але і з дорослими. Ця прогресивна течія в педагогіці дає змогу розвивати у студентів гнучкість мислення, адаптованість до будь-яких ситуацій, ініціативність, самостійність у прийнятті рішень і разом з тим вміння працювати у колективі, творчий підхід до вирішення проблем.

Моделювання професійно важливих якостей майбутнього спеціаліста і їх формування в ході реалізації професійної освіти набуває особливої актуальності в умовах сьогодення, адже створює можливості цілеспрямованого впливу на умови розвитку пізнавальної діяльності у навчально-виховному процесі із врахуванням особливостей психічної активності студентів, специфіки змісту навчального матеріалу та закономірностей розгортання процесу навчання.

У процесі дослідно-експериментальної роботи нами було виявлено, що найбільш продуктивно процес формування професійних умінь у майбутніх фахівців з економіки відбувається за умови застосування різноманітних методів активізації навчально-пізнавальної діяльності студентів у їх оптимальному поєднанні (табл. В).

Використання активних методів навчання: конкретних ситуацій, дискусій, моделювання фрагментів навчальних занять та професіографічних досліджень сприяє активізації розумової діяльності студентів, що направлена не тільки на отримання міцних знань програмованого матеріалу, розвитку творчої, конструктивної ініціативи, а й формування професійних умінь на високому рівні. У даному випадку виграють і студенти і викладачі.

*Таблиця В*

### Вибір методів організації навчальної діяльності слухачів.\*

Завдання організатора	Методи і форми занять
Переконати в необхідності навчання. Виявити потреби. Уточнити програму	Вхідний контроль знань методами програмованого навчання.
Розвивати інтерес, творче мислення, продуктивні знання	Проблемні лекції, бесіди, дискусії, «мозкова атака» і т.д.
Формувати нові знання. Усунути непорозуміння. Виявити помилкове застосування нового матеріалу	Лекція-консультація. Групова та індивідуальні консультації.
Закріпити отримані знання. Формувати навички і вміння у їх застосуванні.	Аналіз ситуації, вирішення виробничих задач, ігри, тренінги тощо.
Створити умови для активного обміну знаннями і досвідом та їх творчого застосування.	Тематична дискусія, «круглий стіл», стажування, виїзні тематичні заняття.
Створити умови для практичного використання знань і перевірки вміння вирішення проблемних ситуацій.	Стажування, вирішення виробничих задач, проведення ігор на матеріалі з підприємства, розробка і захист підсумкової роботи (проекту).

У процесі дослідження ми констатували, що формування професійних умінь майбутніх фахівців з економіки в процесі професійної підготовки, зокрема на завершальному етапі (конкретизації та професійної адаптації), повинно відбуватися в такій послідовності:

1. Аналіз майбутньої діяльності фахівця, визначення майбутніх потреб. Окреслення структури професійно необхідних умінь. Визначення навчальних елементів програми і параметрів мети.

2. Визначення стандартів діяльності. Розробка моделі засвоєння бази знань. Обґрунтування показників. Вибір організаційних форм, методів і засобів навчання з врахуванням вимог активізації навчально-пізнавальної діяльності студентів.

3. Розробка збірника інформаційно-методичних матеріалів. Підготовка матеріалів (текстів, ситуацій для здійснення мотиваційного компоненту навчання, розробка системи вправ із заданими показниками якості, розробка тестів по всіх рівнях засвоєння навчальних елементів.

4. Аналіз роботи на основі постійного зворотного зв'язку з метою своєчасної корекції в реалізації навчальної програми.

\* За Смолкіним А.М., 1991 р.

## Словник

**Актуалізація** – дії, прийоми, які полягають у вилученні засвоєного матеріалу з пам'яті з метою його подальшого використання при розпізнаванні, пригадуванні або при безпосередньому відтворенні.

**Базою знань навчального предмету** (теми) називають максимально необхідну і можливу для засвоєння в межах відведеного часу з урахуванням освітньо-вікових особливостей студентів кількість понять, відношень, алгоритмів, теорій, тощо, яка репрезентує надбання певної галузі знань і є достатньою як для використання її на початкових етапах практичної діяльності, так і подальшої самоосвіти.

**Викладання** — управління викладачем процесами передачі та засвоєння знань, формування студентами навичок, умінь, прагнень самостійно здобувати нові знання

**Дія** — зв'язок між суб'єктом та предметом діяльності, який змінює його стан відповідно мети, внаслідок чого отримується результат (продукт).

**Діяльність** — активна взаємодія людини із середовищем, завдяки чому вона досягає свідомо визначеної мети, яка виникла внаслідок прояву у неї певної потреби.

**Засоби** — всі матеріалізовані знаряддя, що сприяють організованій взаємодії учасників процесу навчання, за допомогою яких реалізують прийоми, дії, методи, технології навчання і які забезпечують продуктивність навчального процесу.

**Збірник інформаційно-методичних матеріалів** – сукупність джерел інформації, вказівок та документації, що є необхідними для активної пізнавальної діяльності студента.

**Знання** — система понять про предмети і явища, що засвоєні в результаті сприйняття, аналітико-синтетичного мислення, запам'ятовування і практичної діяльності.

**Інтеріоризація** — процес формування внутрішніх структур психіки через діяльність.

**Метод навчання** — система послідовних усвідомлених дій суб'єктів навчання, спрямованих на досягнення результату, відповідного меті навчання.

**Методична система** — теоретично обґрунтована і практично апробована сукупність взаємообумовлених методів, дій, прийомів предметної діяльності викладача та студента для оволодіння системою знань та способів їх застосування.

**Модель засвоєння бази знань навчальної теми** — перелік елементів бази знань з визначенням рівня засвоєння кожного елемента.

**Мотиви** — внутрішні психічні явища, що спонукають суб'єкт до виконання дії.

**Навички** — як властивість особистості — здатність індивіда виконувати дії автоматично, без спеціально спрямованої уваги, із відсутністю поелементної свідомої регуляції і контролю.

**Навчальний процес** — частина освітнього процесу, дії суб'єктів якого спрямовані на засвоєння предметних знань, формування певних навичок та умінь.

**Навчання** — система способів передачі суб'єкту, що навчається, суспільно-історичного досвіду, знань, умінь, навичок, видів і способів діяльності в нормативних для конкретних історичних умов показниках.

**Наочністю** в навчанні називають спеціально організоване у ході навчальної роботи і підпорядковане їй завданням застосування реальних об'єктів, явищ дійсності чи їх зображень.

**Опорно-інформаційна схема (ОІС)** — схематичне зображення системи наукових понять, їх властивостей, фактичних відомостей і взаємозв'язків між ними.

**Організаційні форми навчання** — тип взаємодії викладача та студентів у навчальному процесі, що характеризується певним порядком і режимом.

**Освітній процес** — сукупність усіх дій суб'єктів і засобів навчання, які необхідні в конкретному закладі освіти для досягнення освітніх цілей.

**Педагогічна система** — взаємозв'язок в освітньому процесі певних процесів, методів та засобів, необхідних для створення організованого, цілеспрямованого, наперед заданого впливу для формування майбутнього фахівця із високими професійними і загальнолюдськими якостями.

**Приєм** — невід'ємна частина дії, що характеризується застосуванням постійних засобів, елементів поведінки (жестів, міміки, інтонації, слів тощо), які сприяють підвищенню її ефективності.

**Продукт діяльності** — те, що необхідно отримати як наслідок реалізації дій над предметом діяльності (конспект, вирішена задача, власна думка тощо). Психологічний результат діяльності розглядається як новоутворення в структурі власного досвіду (нові уміння, навички, знання), що виникли внаслідок інтеріоризації реалізованих дій. Продукт діяльності — (як перетворений діями предмет) може бути матеріальним або ідеальним (доповідь, реферат, огляд, звіт, конспект, проект тощо).

**Рівень домагань** характеризує: 1) рівень труднощів, досягнення якого є загальною метою серії майбутніх дій (ідеальна ціль); 2) вибір суб'єктом мети наступних дій, яка формується в результаті переживання успіху або неуспіху ряду попередніх дій (рівень домагань на даний момент); 3) бажаний рівень самооцінки особистості (рівень „Я”). Люди, які мають реалістичний рівень домагань, відрізняються впевненістю в собі, наполегливістю, більшою продуктивністю, критичністю оцінки досягнутого.

**Самостійна робота студента** — вид діяльності учіння, головною метою якого є формування самостійності як особистісно-, соціально-, професійно-значущої риси суб'єкта навчання, що опосередкована через зміст і методи усіх видів навчальної діяльності і сприяє засвоєнню предметних знань, навичок, умінь.

**Самостійність** — здатність людини систематизувати, планувати, регулювати свою діяльність без постійного безпосереднього керівництва і практичної допомоги з боку керівника.

**Система** — такий комплекс вибірково залучених компонентів, у якому взаємодія і взаємовідношення набувають спільної дії компонентів, спрямованої на одержання сфокусованого корисного результату. Система знань — результат засвоєння знань з їх відношенням і внутрішніми взаємозв'язками, які розміщено у відповідності із логікою навчального предмету у визначеній послідовності.

**Спосіб** — психологічний елемент структури діяльності, що визначається підготовленістю суб'єктів до тих чи інших дії

**Структурно-логічна схема (СЛС)** – графічне зображення системи логіко-дидактичних зв'язків між елементами навчального матеріалу.

**Суб'єкт діяльності навчання** — індивід або група, що цілеспрямовано діє для досягнення мети (задоволення своїх потреб) у процесі навчання.

**Технологія навчання** — науково обґрунтована, організаційно оформлена, комплексна програма взаємодії викладача та студентів у навчальному процесі, в основі якої є методична система, що визначається метою навчання і гарантує досягнення запланованих результатів навчальної діяльності (система логічно впорядкованих етапів навчального процесу, що забезпечують досягнення певного, наперед спроектованого, стандарту знань з навчального предмета).

**Уміння** — здатність людини продуктивно, з належною якістю у відповідний час виконувати роботу в нових умовах.

**Умови діяльності** — середовище, засоби, в якому і за допомогою яких реалізуються ті чи інші дії.

**Учіння** — самостійна діяльність студента як активного суб'єкта навчального процесу для засвоєння знань, формування навичок, умінь.



## Рекомендована література

1. Активизация познавательной деятельности студентов./Под. ред. Н.Д. Никандрова. — Л., 1978. — 107 с.
2. Активные методы обучения и качество подготовки специалистов в вузе: Психолого-педагогич.обеспечение учебного процесса /Межвузовский сб.научн.трудов.//Отв. ред. В.И. Онегин. — Ленингр.лесотехн.академия им.С.М. Кирова. — Л., 1990. — 174 с.
3. Алексюк А.Н. Взаимодействие форм организации и методов обучения // Радянська школа, 1983. №7. с.8–14.
4. Алексюк А.Н., Черный В.Н. Методы обучения в современной буржуазной педагогике США:Критич.анализ/Под.ред. И.С. Хмеля. — Киев: Рад.школа., 1983. — 140 с. — на укр.яз.
5. Альбуханова-Славская К.А. Деятельность и психология личности. — М.:Наука, 1980. — с.334.
6. Вергасов В.М. Активизация познавательной деятельности студентов в высшей школе. — К.: Выща школа, 1985. — 174 с.
7. Грановская Р.М. Элементы практической психологии. — Л.: Изд-во ЛГУ, 1984. — 392 с.
8. Елементи практичної психології: тексти дидактичні / Укл.: Г.О. Ковальчук, Г.М. Романова, М.В. Семиченко. — К.: Вид-во КДЕУ, 1996.— 148 с.
9. Ильина Т.А. Педагогическая технология // Буржуазная педагогика на современном этапе / Под ред. З.А. Мальковой, Б.Л. Вульфсона. — М., 1984. — С.48–59.
10. Ильина Т.А. Системно-структурный подход к организации обучения. — Вып.1,2. —М.: Знание, 1972. — С.72–88.
11. Каган В.И., Сычевников И.А. Основы оптимизации процесса обучения в высшей школе (Единая методическая система института: теория и практика): Научно-метод. пособие. — М.: Высшая школа, 1987. — 143 с.
12. Каленюк І.С. Освіта в економічному вимірі: потенціал та механізми розвитку / Монографія.- К.: ТОВ „Кадри”, 2001. - 326 с.
13. Кларин М.В. Педагогическая технология в учебном процессе. Анализ зарубежного опыта. — М.: Знание, 1989. — 80 с.
14. Ковальчук Г.О. Активізація навчання в економічній освіті / Навч. посібник. - К.: КНЕУ, 1999. - 148 с.
15. Ковальчук Г.О. Економіка родини / Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2002.- 120с.
16. Ковальчук Г.О. Контрольні завдання з економіки /Навч. посібник. - К.: ТОВ „Кадри”, 2002. - 272 с.
17. Ковальчук Г.О., Мельничук В.Г., Огнев'юк В.О. Економіка / Підручник. — К.: Навчальна книга, 2002. — 380 с.

18. Козаков В.А. Самостоятельная работа студентов и ее информационно-методическое обеспечение. — К.: Вища школа, 1990. — 246 с.
19. Коменский Я.А. Великая дидактика: Педагогическое наследие /Сост.: В.М. Кларин, А.Н. Дисуринский. — М.: Педагогика, 1989. — С.16.
20. Коротяев Б.И., Андросюк В.Н., Семеренко П.П. Проблемы формирования интеллектуально-творческого потенциала студента в процессе преподавания учебных дисциплин. — Сб. Всесоюзная научно-методическая конференция «Методика преподавания учебных дисциплин». — Тернополь, 1990. — С.5–6.
21. Кулюкин Ю.Н. Психология обучения взрослых. — М.: Просвещение, 1985. — 123 с.
22. Куписевич Ч. Основы общей дидактики. — М.: Высшая школа, 1986. — 368 с.
23. Леонтьев А.Н. Деятельность. Сознание. Личность. — М.: Политиздат, 1975. — 304 с.
24. Лукашевич В.К. Модели и моделирование в человеческой деятельности. — Минск: Наука и техника, 1983. — 120 с.
25. Методичні вказівки та рекомендації до розділу «Дидактика» випускної (кваліфікаційної) роботи бакалавра / Під ред. докт.пед. наук, проф.Козакова В.А. — КДЕУ, 1994. — 103 с.
26. Никитина Г.В., Романенко В.Н. Формирование творческих умений в процессе профессионального обучения.—Изд-во С.-Петербург.ун-та, 1992.—168 с.
27. Носаченко И.М. Игровые методы обучения в экономике: Учеб.-метод. Пособие. — К.: МАУП, 1995. — 80 с.
28. Огнев'юк В.О., Фурман А.В. Принцип модульності в історії освіти. — Ч.1.- УІПКККО МО України, К., 1995. — 85 с.
29. Педагогічні технології: Навч. посібник для вузів / О.С.Падалка, А.С Нісімчук, І.О.Смолюк, О.Т.Шпак. — К.: „Українська енциклопедія” ім.М.П.Бажана, 1995. — 253 с. / Укр.. ДПУ ім.. М.П. Драгоманова/.
30. Пруссова Л.Г. Экономика в вопросах и ответах. Учеб.-метод. Пособие. — К.: АОЗТ «Експрес-об'ява». — 1998. — 320 с.
31. Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии:В 2-х т.. — М.:Педагогика, 1989.
32. Смолкин А.М. Методы активного обучения: Науч.-метод. Пособие. — М.: Высшая школа., 1991. — 176 с.
33. Узнадзе Д.Н. Психологические исследования. — М.:Наука, 1966. — 451 с.
34. Фридман Л.М. Наглядность и моделирование в обучении. — М.: Знание,1984. — 84 с.
35. Янушкевич Ф. Технология обучения в системе высшего образования: Пер. с польского О.В. Долженко. — М.:Высшая школа, 1986. — 135 с.

## Додатки

### **ДОДАТОК А: Експериментальні програми для поглибленого вивчення предмета**

#### **Економіка родини<sup>68</sup>**

Навчальна програма курсу для 3-5х класів

(35/70 год. на тиждень)

#### **ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА**

Ринкова економіка передбачає, що кожна людина, дбаючи про добробут своєї родини, щоденно, протягом усього життя робить економічний вибір, приймає економічні рішення і відповідає за їх наслідки, покладаючись головним чином на власні зусилля і власний хист. Саме тому для громадян України економічні знання стають нагальною проблемою, а економіка перетворюється на одну з найпопулярніших наук.

Економічна освіта — необхідна і важлива умова покращення економічного стану країни і підвищення ефективності господарської діяльності. Нині, поряд з формуванням справжнього бізнесмена, підприємця, клерка виникла об'єктивна потреба у вихованні споживача. У найпростішому вигляді ринок можна представити у вигляді місця, де стикаються інтереси покупця і продавця. Споживачі впливають на попит і пропозицію, кон'юнктуру ринку, певним чином визначають якість продукції, адже розвиток виробництва не буде доцільним без урахування вимог споживачів. В нашій країні існує така проблема, як низька культура споживання, і нове покоління нічим не буде відрізнятися від попереднього, якщо не вжити конкретних заходів для її вирішення.

Для досягнення згаданих вище цілей необхідно створити певні умови, які б сприяли розвитку економічного мислення у молоді і перш за все у дітей молодшого і середнього шкільного віку (це пояснюється тим, що у цьому віці діти легко із задоволенням навчаються, засвоюють новий матеріал, довіряють вчителю). Тому вчитель повинен докласти максимум зусиль для того, щоб учні не тільки змогли розвивати в собі логічне мислення, яке допоможе їм у вирі самостійного життя. Вчитель

---

<sup>68</sup> У співавторстві з Паламарчук Л.Б. (1998 р.)

може стимулювати бажання до вивчення економіки в учнів, зацікавити їх, довести їм актуальність та необхідність економічних знань.

Висловити цю думку досить легко, проте втілити її в життя складніше: як це зробити і що викладати? Матеріалів та розробок для вивчення економічних курсів достатньо, але їх потрібно пристосувати, необхідну інформацію подати у спрощеному і зрозумілому для школярів вигляді, врахувати вікові особливості при виборі змісту, форм і методів поданого матеріалу, зробити цей курс цікавим і захоплюючим.

Основна мета курсу — дати учням 3–5х класів елементарні економічні знання про такі ключові економічні поняття як «потреби», «ресурси», «бюджет», «товари і послуги», «гроші», «ціна», «проблема вибору» на прикладі економіки сім'ї, яка є складовою частиною економічної системи країни. Вивчаючи та аналізуючи економічні явища на прикладах із повсякденного життя, діти, таким чином, готуються до вивчення у майбутньому більш складних економічних процесів і законмірностей.

Сьогодні школярі хоча й оволодівають економічними термінами, та все ж існують певні проблеми з розумінням тих чи інших економічних процесів, понять, явищ, не завжди вистачає знань базової економічної теорії. Тому для того, щоб молодь вільно почувалась у сьогодишньому економічному середовищі, їй потрібно розвивати економічне мислення, яке базується на знаннях економіки і яке формується ще з дитинства. У ході навчання доцільним буде не примушувати дітей механічно, бездумно повторювати чи «зазубрювати» економічні поняття, терміни, а навчити їх мислити, аналізувати, намагатись оцінювати економічні факти, виявляти причини їх виникнення та передбачати їх наслідки, які можуть бути при тих чи інших можливостях розгортання подій.

### ***Вплив вікових особливостей молодших школярів на зміст, організаційні форми та методи навчання***

Знання вчителем вікових особливостей дозволяє краще регулювати пізнавальну та навчальну діяльність дітей, створювати оптимальні умови для розкриття їх здібностей.

Початок формування здібностей до пізнавальної діяльності відбувається саме у молодшому шкільному віці, коли діти знайомляться з учбовими предметами. У цей період інтенсивно розвиваються такі пізнавальні процеси, як сприйняття, пам'ять, мислення, мова, увага.

У молодшому шкільному віці у процесі навчання формується особливий вид сприйняття — спостереження. Тому на уроці потрібно спонукати учнів до розширеного формулювання задач, навчити належним чином сприймати ті чи інші явища, дії, малюнки. Вчитель постійно повинен демонструвати, пояснювати прийоми огляду, споглядання речей, предметів, явищ.

У цей віковий період формується і закріплюється мотив досягнення успіхів. Існує безмежна довіра до дорослих, головним чином до вчителів. Самооцінка дитини залежить від характеру оцінок, що дає вчитель, дорослий дитині та її успіхам. Довіра та відкритість дітей вимагають від дорослих і вчителів відповідальності, морального контролю за своїми вчинками.

У молодшому шкільному віці відбувається також якісне психологічне перетворення пам'яті, її процесів: запам'ятовування, збереження, відтворювання інформації. При цьому пряма задача — запам'ятати — відходить на другий план, але результати мимовільного запам'ятовування залишаються досить високими. Не треба вважати, що лише довільне запам'ятовування призводить до повного засвоєння учбового матеріалу. Воно відбувається і за допомогою мимовільної пам'яті, яка спирається на способи логічного осмислення. Процес засвоєння інформації складається з багатьох дій — це є якась «особлива виучка», без якої пам'ять школяра залишається неорганізованою — «поганою пам'яттю». Вчитель повинен пояснити учням, як правильно запам'ятовувати — для цього аналізувати навчальний матеріал, групувати, зіставляти його складові частини.

Основним критерієм якісного узагальнення знань є вміння дитини навести і пояснити конкретний приклад або малюнок. Ця особливість обумовлює широке використання наочності у навчанні дітей 9–11 років. Поступово молодші школярі набувають вмінь виділяти логічні зв'язки між окремими «шматками» засвоєних знань, оволодівають прийомами класифікації.

У основі суджень школярів про ознаки і властивості предметів і явищ лежать переважно наочні зображення і описи. Однак ці судження є також результатом аналізу, зіставлення, виділення головних моментів і з'єднання їх у цілісну картину. Наслідком цього є абстрактне судження та узагальнення знання. Не слід усе вивчення базувати на малюнках — вони повинні бути своєрідним «поштовхом». Розгорнуті пояснення вчителя і вивчення матеріалу за учбовими посібниками у багатьох випадках достатні для оволодіння поняттями без оперування

предметами. Потрібно поступово збільшувати кількість суджень, які формуються у дітей без використання наочності.

У процесі навчання у молодших школярів розвивається уява. У 3–4х класах діти вже мають стійко-довільну увагу, концентрують її на будь-якому матеріалі — усному чи письмовому. Учні успішно можуть уявити і відобразити різні проміжні стани об'єкта. Враховуючи це, дітям можна запропонувати вирішення задачі, умови якої подані у вигляді абстрактної схеми. Репродуктивна уява у дітей цього віку розвивається через формування вміння визначати і пояснювати певний стан об'єкта, якщо в описі це прямо не розкрито, але впливає з нього закономірно, а також розуміти умовність деяких об'єктів, їх властивостей і станів. Вчителем це може бути використано при проведенні навчальних ігор з дітьми: «Уявіть собі, що ...». Діти розуміють, що ця ситуація не відбулася — вони вважають її умовною і умовно можуть передбачити наслідки. Прагнення молодших школярів вказувати причини виникнення і побудову яких-небудь предметів є найважливішим психологічним фактором розвитку у них творчої уяви. Сформувати це явище допомагає робота вчителя з малими групами.

У процесі навчання потрібно враховувати, що в цей період удосконалюються такі якості дитини, як працелюбність та самостійність. У їх становленні дуже важливу роль буде відігравати розумна, продумана система заохочень дитини до успіхів. Особливе значення для розвитку молодших школярів має мотивація досягнення успіхів.

Для розвитку самостійності необхідно доручати дитині більше справ виконувати без сторонньої допомоги самостійно і при цьому більше їй довіряти. Необхідно заохочувати прагнення дитини до самостійності.

У школі відкриваються нові можливості для стимулювання розвитку дитини через регуляцію її відносин з оточуючими людьми, особливо з вчителями, до впливів яких у цьому віці дитина ще досить відкрита і чутлива.

Велике значення для дітей мають відносини з однолітками, і для вчителя відкриваються додаткові можливості для активного використання таких стосунків у навчально-виховних цілях, зокрема стимулювання розвитку дитини через схвалення в присутності товаришів її досягнень, через інші дії та ситуації, що стверджують соціальний престиж дитини.

Сутність вікових особливостей учнів вимагає дуже уважного підходу до змісту, організаційних форм та методів навчання.

## Рекомендації щодо форм та методів проведення занять і контролю знань при вивченні курсу «Економіка родини»

Розглянувши важливість та актуальність вивчення економіки в початковій школі, необхідно зупинитись на формах та методах проведення занять, які доцільно використовувати, вивчаючи курс «Економіка родини».

Застосування колективної форми проведення занять у даному випадку є не зовсім ефективним, тому що в такому разі активізувати вдається частину учнів, а решта залишаються пасивними. Індивідуальна форма проведення занять не дає можливості розвитку навичок між особистісного групового спілкування, а для молодших школярів це дуже важливо. Тому при вивченні курсу «Економіка родини» є найдоцільнішим застосування роботи малих груп і активних методів навчання, а саме: різноманітних рольових ігор, імітаційних ігор, обговорення конкретних ситуацій, випадків. Важливим моментом є навчання «через дію», в цьому допоможуть різні завдання, домашня робота, ігри з друзями. В молодшому шкільному віці діти люблять робити щось власноручно, тому необхідно використати це в навчально-пізнавальній діяльності, доручати дітям щось намалювати, скласти, склеїти, розробити тощо.

Щодо форм контролю та методів оцінювання, пропонується проводити тестування, письмові домашні завдання, опитування. Для оцінювання засвоювання матеріалу вчитель може розробити власну систему, за матрицею табл. 1.

Таблиця 1

<b>ВИД ПЕРЕВІРКИ ЗНАТЬ</b>	<b>Кількість разів проведення</b>	<b>Кількість балів за одне проведення</b>	<b>Загальна кількість балів</b>
Тести	<b>5</b>		
Домашнє завдання (№ 10 — письмові роботи)	<b>10</b>		
Опитування (№ 5 — усні відповіді)	<b>5</b>		
<b>Всього</b>			

Обов'язковою умовою застосування цієї системи є повне інформування про неї учнів у вигляді «пам'ятки» або інформаційного екрана «Спостерігаємо за нашими знаннями».

**Програма курсу «Економіка родини»**  
35 (70) ГОДИН, 1 (2) ГОДИНИ НА ТИЖДЕНЬ

**Тема 1. Потреби родини: «Що потрібно для родини?» (7 год.)**

Що таке «потреби родини», та які вони бувають. Від чого залежать потреби родини. Пріоритети у задоволенні потреб родини, класифікація потреб. Першочергові та другорядні потреби. Способи задоволення потреб на товари та послуги

ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ ТЕМИ: «потреби», «потреби матеріальні», «нематеріальні», «першочергові», «товар», «ціна», «фізіологічні потреби», «соціальні потреби», «потреби у повазі», «доходи сім'ї».

УЧНІ ЗМОЖУТЬ НАВЧИТИСЯ:

- розрізняти поняття теми; визначати, на які групи поділяються потреби, від чого залежать потреби кожної окремої людини і потреби сім'ї;
- пояснювати способи задоволення потреб, пояснювати відмінність між задоволенням потреб різних груп на прикладі піраміди А. Маслоу;
- наводити приклади потреб сім'ї та окремої людини, що виникають під впливом різних умов;
- розраховувати можливості задоволення потреб членів сім'ї у певних конкретних ситуаціях.

**Тема 2. Ресурси сім'ї: «Чи знаєш ти, чим володіє і розпоряджається кожна сім'я?» (7 год.)**

Ресурси родини та їх види. Природні ресурси. Що таке гроші? Трудові ресурси. Використання ресурсів у родині.

ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ ТЕМИ: «ресурси», «природні ресурси», «трудові ресурси», «гроші», «форми грошей», «обмеженість ресурсів».

УЧНІ ЗМОЖУТЬ НАВЧИТИСЯ:

- розрізняти і давати визначення поняттям теми;
- пояснювати призначення різних видів ресурсів;
- пояснювати відмінність між різними видами ресурсів;
- наводити приклади ресурсів сім'ї та їх використання.

**Тема 3. Бюджет родини: «Заповітне слово бюджет — для чого сім'ї гроші?» (7 год.)**

Поняття бюджету родини. Доходи родини, їх види. Витрати родини як складова бюджету. Бюджет родини, у якому стані він



може бути. Планування доходів і витрат у сім'ї. Як планувати бюджет.

ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ ТЕМИ:

*«бюджет сім'ї», «доходи», «витрати», «дефіцит», «рівновага», «грошові заощадження».*

УЧНІ ЗМОЖУТЬ НАВЧИТИСЯ:

- давати визначення і пояснювати поняття теми;
- пояснювати, з чого складається бюджет родини, як можна планувати доходи і витрати у сім'ї;
- наводити приклади з чого складаються доходи родини;
- розраховувати використання фондів на конкретних прикладах.

#### **Тема 4. Проблема вибору: «Чому не можна мати все, що хочеться?» (6 год.)**

Безмежність потреб. Обмеженість ресурсів. Проблема вибору. Фактори, що впливають на наш вибір. Що ми отримуємо внаслідок остаточного вибору.

ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ ТЕМИ:

*«безмежність потреб», «обмеженість ресурсів», «проблема вибору», «корисність товарів».*

УЧНІ ЗМОЖУТЬ НАВЧИТИСЯ:

- пояснювати, чому потреби людини безмежні, в чому суть проблеми вибору, які умови впливають на вибір, який ми здійснюємо;
- пояснювати суть обмеженості ресурсів;
- наводити приклади вирішення проблеми вибору у сім'ї;
- наводити приклади зменшення корисності товарів та послуг.

#### **Тема 5. Взаємодія родини і держави:**

##### **«Для чого сім'ї держава?» (7 год.)**

Держава. Її роль у суспільстві. Значення держави для родини. Бюджет держави, її доходи і витрати. Податки, їх значення для країни. Соціальні програми держави.

ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ ТЕМИ:

*«державна», «державні установи», «державний бюджет», «підприємства», «податки», «потреби державних установ», «загальні (суспільні) потреби», «підприємець».*

УЧНІ ЗМОЖУТЬ НАВЧИТИСЯ:

- розрізняти поняття теми і давати їм визначення;
- визначати, які завдання держави в країні, пояснювати як різні державні установи виконують свої завдання;
- пояснювати, які потреби мають державні установи і як вони їх можуть задовольнити;
- пояснювати, яка роль податків у житті країни;
- наводити приклади як держава допомагає сім'ям.

Орієнтовний тематичний план курсу «Економіка родини» (35 / 70 год.)

Назва теми заняття	Кількість годин
Вступ	1 / 1
<b><i>Розділ I. Що потрібно для родини</i></b>	<b>7 / 11</b>
1.1. Що таке потреби родини та які вони бувають.	1 / 2
1.2. Від чого залежать потреби родини.	1 / 2
1.3. Пріоритети у задоволенні потреб родини. Першочергові та другорядні потреби.	2 / 3
1.4. Способи задоволення потреб. Товар.	1 / 2
1.5. Повторення та закріплення матеріалу з теми «Що потрібно для родини». Гра.	1 / 1
1.6.Перевірка знань з теми «Потреби родини». Тест.	1 / 1
<b><i>Розділ II. Чим володіє і розпоряджається твоя сім'я</i></b>	<b>7 / 10</b>
2.1. Ресурси родини та їх види.	1 / 2
2.2. Природні ресурси.	1 / 2
2.3. Що таке гроші.	2 / 2
2.4. Трудові ресурси.	1 / 2
2.5. Повторення та закріплення матеріалу з теми «Ресурси родини».Гра.	1 / 1
2.6. Перевірка знань з теми «Ресурси родини». Тест.	1 / 1
<b><i>Розділ III. Бюджет родини</i></b>	<b>7 / 12</b>
3.1. Доходи родини.	2 / 3
3.2. Витрати родини як складова бюджету.	1 / 3
3.3. Бюджет родини.	1 / 2
3.4. Можливі стани бюджету.	1 / 2
3.5. Повторення та закріплення матеріалу з теми «Бюджет родини».Гра.	1 / 1
3.6. Перевірка знань з теми «Бюджет родини». Тест.	1 / 1
<b><i>Розділ IV. Чому не можна мати все, що хочеться</i></b>	<b>6 / 15</b>
4.1. Безмежність потреб.	1 / 2
4.2. Обмеженість ресурсів.	1 / 4
4.3. Фактори, що впливають на наш вибір.	2 / 4
4.4. Вибір та його наслідки.	1 / 3
4.5. Перевірка знань з теми «Проблема вибору». Тест.	1 / 2
<b><i>Розділ V. Для чого сім'ї держава</i></b>	<b>7 / 16</b>
5.1. Держава. Її роль у суспільстві.	1 / 2
5.2. Держава для родини.	1 / 3
5.3. Бюджет держави. Її доходи. Податки.	2 / 4
5.4. Соціальні програми держави.	1 / 3
5.5. Повторення та закріплення матеріалу з теми «Для чого сім'ї держава». Гра.	1 / 2
5.6.Перевірка знань з теми «Для чого сім'ї держава». Тест.	1 / 2
<b><i>Резерв</i></b>	<b>- / 3</b>

## **Світ грошей**

Навчальна програма для 6-7 класів  
(35 / 70 год., 1 / 2 год на тиждень)

### **Пояснювальна записка**

Основна мета курсу „Світ грошей” – дати учням знання про один з найцікавіших і найважливіших економічних феноменів – гроші, їх виникнення і розвиток, роль в економічних процесах і житті кожної людини. Вивчення предмета ґрунтується на матеріалах попереднього базового курсу „Економіка родини” і передбачає використання міжпредметних зв'язків з географією, історією, математикою, психологією, літературою тощо.

Реалізація навчальної програми може здійснюватись на уроках (за рахунок годин варіативної частини навчального плану) або на факультативних заняттях. Розподіл годин за темами подано орієнтовно. Вчитель може вносити зміни у зміст питань до теми, розподіл годин, вибирати різні методи навчання. До кожної теми запропоновано проведення ігрових занять, які передбачають формування інтересу і практичних навичок учнів, можливе здійснення екскурсій на підприємства й установи, краєзнавчий музей своєї місцевості.

### **Програма курсу**

#### **Вступ. (2 год.)**

Ми і наші потреби. Людина у світі грошових стосунків. Чи можна обійтись без грошей.

#### **Розділ I. Гроші навколо нас. Гроші та фінанси: як вони виникли і для чого вони потрібні.**

##### **Тема 1.1. Виникнення грошей. (6 год.)**

Історія появи грошей. Причини виникнення грошей. Товари і гроші. Суть грошей. Скільки коштують гроші.. Як працюють гроші. Роль грошей у житті людини і країни. Хто створює гроші.

*Учні повинні знати:*

- ✓ Суть понять "обмін", "гроші", "товари", "загальний еквівалент", "споживча вартість";
- ✓ Походження грошей;

*Учні повинні вміти:*

- ✓ Пояснювати причини виникнення грошей;
- ✓ Відрізнити і порівнювати основні риси натурального і товарного господарства;
- ✓ Характеризувати етапи виникнення грошей;

- ✓ Пояснювати роль грошей у сучасному житті.

### **Тема 1.2. Форми грошей. (8 год.)**

Які бувають гроші і як вони змінювалися. Натурально-речові форми грошей. Монети і золото. Кредитні гроші. Сучасні гроші. Електронні гроші.

*Учні повинні знати:*

- ✓ Поняття "форми грошей", "повноцінні гроші", "неповноцінні гроші";
- ✓ Основні форми грошей та їх еволюцію;

*Учні повинні вміти:*

- ✓ Розрізняти і пояснювати форми грошей, визначати їх переваги і недоліки;
- ✓ Пояснювати фактори, які впливали на зміну форм грошей у процесі їх розвитку;
- ✓ Оперувати поняттями теми.

### **Тема 1.3. Функції грошей. (7 год.)**

Для чого потрібні гроші: їх призначення у різні періоди розвитку людства. Гроші як міра вартості. Гроші як засіб обігу. Гроші як засіб платежу. Гроші як засіб нагромадження. Світові гроші. Скільки потрібно грошей.

*Учні повинні знати:*

- ✓ Поняття "ціна", "грошова одиниця", "купівельна спроможність";
- ✓ Основні функції грошей;
- ✓ Причини, які зумовили зміну функцій грошей.

*Учні повинні вміти:*

- ✓ Характеризувати функції грошей;
- ✓ Пояснювати, як здійснюються функції грошей в сучасних умовах;
- ✓ Оперувати поняттями теми.

### **Тема 1.4. Гроші і фінанси у сучасному світі. (5 год.)**

Грошова система і фінансові відносини. Суспільне призначення фінансів. Фінансова система. Відмінність фінансів від грошей.

*Учні повинні знати:*

- ✓ Поняття "фінанси", "фінансові відносини", "фінансова система", "грошова система";
- ✓ Функції фінансів;
- ✓ Сутність фінансових відносин;
- ✓ Цінність грошей.

*Учні повинні вміти:*

- ✓ Розрізняти основні відмінності фінансів і грошей;
- ✓ Пояснювати призначення фінансів;
- ✓ Оперувати поняттями теми.

## ***Розділ II. Як працюють гроші. (Сфери грошового обігу)***

### **Тема 2.1. Гроші у домашньому господарстві. (8 год.)**

Потреби і ресурси домашнього господарства. Грошові ресурси сім'ї. Родинний бюджет. Доходи і витрати у родинному бюджеті. Взаємодія родини і держави.

*Учні повинні знати:*

- ✓ Поняття "потреби", "ресурси", "доходи", "витрати", "дефіцит";
- ✓ Основні джерела фінансування для задоволення потреб домогосподарств.

*Учні повинні вміти:*

- ✓ Розрізняти поняття "бажання", "потреби", "ресурси";
- ✓ Пояснювати взаємозалежність між ресурсами родини і можливостями вибору для задоволення потреб;
- ✓ Визначати джерела доходів у сім'ї та основні напрямки витрат сімейного бюджету;
- ✓ Пояснювати роль грошей для сімейної економіки.

### **Тема 2.2. Бізнес і гроші. (8 год.)**

Роль грошей у господарській діяльності людини. Фінансове забезпечення бізнесу. Фінансові ресурси підприємств, їх склад. Доходи і витрати у бізнесі. Прибуток

*Учні повинні знати:*

- ✓ Поняття "фінансові ресурси підприємства", "грошові надходження", "прибуток";
- ✓ Основні напрямки використання фінансових ресурсів у бізнесі.

*Учні повинні вміти:*

- ✓ Пояснювати різницю між прибутком і доходом;
- ✓ Розрізняти фінансові ресурси за джерелами їх надходження;
- ✓ Визначати доходи і прибутки умовного підприємства;
- ✓ Пояснювати фактори, які впливають на формування і використання фінансових ресурсів підприємства.

### **Тема 2.3. Гроші і держава. (5 год.)**

Яку роботу виконує держава у країні. Звідки у держави гроші. Державні фінанси. Бюджет держави.

*Учні повинні знати:*

- ✓ Поняття "потреби держави", "суспільні потреби", "податки", "державний бюджет";
- ✓ Суть соціальних програм і джерела їх фінансування.

*Учні повинні вміти:*

- ✓ Розрізняти доходи і видатки державного бюджету"
- ✓ Пояснювати роль держави для розвитку економіки країни.

### **Тема 2.4. Для чого країні податки. (7 год.)**

Податки, хто їх платить і навіщо. Призначення податків. Як сплачують податки. Як держава розпоряджається податковими надходженнями. Кому допомагає держава.

*Учні повинні знати:*

- ✓ Поняття "податки", "податкові платежі", "податкова політика держави";
- ✓ Функції і види податків.

*Учні повинні вміти:*

- ✓ Розрізняти, хто і які податки сплачує;

- ✓ Визначати відмінності між фізичними і юридичними суб'єктами оподаткування;
- ✓ Аналізувати доцільність податкових пільг і трансфертних платежів.

### ***Розділ III. Міжнародні гроші.***

#### **Тема 3.1. Гроші і валюта. (4 год.)**

Національні гроші. Сутність валюти. Розвиток світової валютної системи. Необхідність валюти для розвитку господарства країни. Класифікація валют.

*Учні повинні знати:*

- ✓ Поняття "валюта", "національна валютна система";
- ✓ Фактори, які впливають на стабільність національних валют.

*Учні повинні вміти:*

- ✓ Розрізняти терміни "гроші" і "валюта";
- ✓ Пояснювати сутність і необхідність валюти;
- ✓ Характеризувати історичні етапи розвитку валютної системи.

#### **Тема 3.2. Які бувають валюти. (4 год.)**

Чому відрізняються валюти різних країн. Конвертована і неконвертована валюта. Валютні відносини між країнами світу.

*Учні повинні знати:*

- ✓ Поняття "конвертованість повна і часткова", "резервна валюта";
- ✓ Види валют;
- ✓ Сутність валютних відносин.

*Учні повинні вміти:*

- ✓ Розрізняти види валют;
- ✓ Пояснювати особливості сучасних валютних відносин.

#### **Тема 3.3. Що таке валютний курс. (5 год.)**

Сутність поняття "валютний курс". Види валютних курсів. Функції валютного курсу. Необхідність визначення і регулювання валютних курсів. Міжнародна торгівля.

*Учні повинні знати:*

- ✓ Поняття "валютний курс", "котирування", "девальвація", "ревальвація";
- ✓ Основні функції, які виконує валютний курс;
- ✓ Як відбуваються розрахунки у міжнародній торгівлі.

*Учні повинні вміти:*

- ✓ Характеризувати види валютного курсу;
- ✓ Розраховувати курс валюти (крос-курс)
- ✓ Пояснювати необхідність визначення валютного курсу для здійснення міжнародних розрахунків.

Орієнтовне тематичне планування вивчення предмета (35 / 70 год.)

Тема заняття	Кількість годин
<b>Вступ.</b>	1 / 2
<b>Розділ I. Гроші навколо нас.</b>	
<b>Тема 1.1. Виникнення грошей.</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Як виникли гроші.</li> <li>- Товари і гроші.</li> <li>- Роль грошей у житті людини і країни.</li> <li>- Хто створює гроші.</li> <li>- Гра „Бартер”.</li> <li>- Контроль знань з теми.</li> </ul>	<b>3 / 6</b>
<b>Тема 1.2. Форми грошей</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Які бувають гроші.</li> <li>- Речі і гроші.</li> <li>- Монети і золото.</li> <li>- Кредитні гроші.</li> <li>- Сучасні гроші.</li> <li>- Електронні гроші.</li> <li>- Гра „Грошовий обіг”</li> <li>- Контроль знань з теми.</li> </ul>	<b>4 / 8</b>
<b>Тема 1.3. Функції грошей.</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Для чого потрібні гроші.</li> <li>- Гроші як міра вартості.</li> <li>- Гроші як засіб обігу.</li> <li>- Гроші як засіб платежу.</li> <li>- Гроші як засіб нагромадження.</li> <li>- Світові гроші.</li> <li>- Контроль знань з теми.</li> </ul>	<b>4 / 7</b>
<b>Тема 1.4. Гроші і фінанси у сучасному світі.</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Грошова система і фінансові відносини.</li> <li>- Фінансова система країни та її складові.</li> <li>- Гра „Хто приймає фінансові рішення?”</li> <li>- Контроль знань з теми.</li> </ul>	<b>2 / 5</b>
<b>Розділ II Як працюють гроші.</b>	
<b>Тема 2.1. Гроші у домашньому господарстві.</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Потреби і ресурси домашнього господарства.</li> <li>- Грошові ресурси сім'ї.</li> <li>- Родинний бюджет.</li> <li>- Доходи бюджету домогосподарства.</li> <li>- Витрати у родинному бюджеті.</li> <li>- Взаємодія родини і держави.</li> <li>- Гра „Бюджет родини”.</li> <li>- Контроль знань з теми.</li> </ul>	<b>4 / 8</b>
<b>Тема 2.2. Бізнес і гроші.</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Роль грошей у господарській діяльності людини.</li> <li>- Фінансове забезпечення бізнесу.</li> <li>- Фінансові ресурси фірми (підприємства).</li> <li>- Доходи фірми.</li> <li>- Витрати у бізнесі.</li> </ul>	<b>4 / 8</b>





## **Економіка**

Навчальна програма для 10-11 класів загальноосвітніх шкіл,  
ліцеїв, гімназій, коледжів. (35/70 год. на тиждень)

### *Пояснювальна записка*

Вивчення економіки сьогодні є необхідною складовою повноцінної загальної (базової) освіти. У системі економічних відносин кожен з нас виступає повноправним учасником господарського життя у країні і світі спочатку як споживач, а згодом як виробник товарів і послуг. Поза економікою не залишається ніхто. Тому знання цієї науки допоможуть зорієнтуватися у навколишньому світі, цілеспрямовано приймати раціональні рішення, виявити свої сильні й слабкі сторони на ринку праці, забезпечувати добробут своєї родини.

Запропонована програма включає п'ять розділів. Вивчення кожного з них покликане вирішити цілий спектр завдань.

### *Розділ I. ВСТУП ДО ЕКОНОМІКИ*

Теми цього розділу розкривають фундаментальні положення економічної науки про сутність господарської діяльності людей, про необмеженість людських потреб та можливості їх задоволення, про закони попиту і пропозиції та їх вплив на добробут як окремої людини, так і цілих країн.

Вивчення цих тем дозволить відповісти на питання:

- що вивчає економічна наука;
- що таке економіка як сфера людської діяльності;
- хто може бути суб'єктом економічних відносин;
- як діють основні економічні закони і як їх можна раціонально використовувати;
- що таке економічні системи і які їх основні компоненти;
- яку власність має кожен з нас і чому відносини власності є одною з найважливіших рушійних сил економічного розвитку.

### *Розділ II. ДОМАШНІ ГОСПОДАРСТВА і ПІДПРИЄМСТВА У РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ: мале коло економічного кругообігу*

Вивчення цього розділу та виконання запропонованих завдань спрямоване на досягнення цілого комплексу цілей. Серед них – вміти вирізняти і пояснювати сутність основних понять, роль і закономірності функціонування таких важливих економічних суб'єктів як домогосподарства і підприємства. Значне місце у тематичі відведено розкриттю особливостей домашнього господарства в економічному кругообігу, шляхів раціоналізації у його веденні, ролі кожного члена сім'ї у цих процесах.

Серед цілого ряду тем, присвячених підприємництву, основна увага присвячена розгляду змісту, форм і факторів виробництва, вивченню актуальних питань організації та економіки підприємницької діяльності,

можливостей у реалізації своїх економічних інтересів, виборі способів організації виробництва, збуту продукції, ефективності використання виробничого потенціалу. Велика увага приділяється найважливішим проблемам виробництва – зменшенню витрат і збільшенню доходів.

Завдання до цього розділу мають метою всебічне розкриття економічних процесів і закономірностей, безпосередньо пов'язаних з повсякденним життям окремої сім'ї, людини, чи місця її роботи. У ході виконання завдань формуються дослідницькі уміння, здатність до комплексного аналізу взаємозалежностей між складовими простого економічного кругообігу: “домогосподарства – підприємства”. На конкретних і доступних фактах ми маємо можливість пізнати явища абстрактного і загального характеру і побачити “світ у краплині води”.

Такий підхід дозволяє навчитися робити альтернативний вибір, результатом якого може бути збільшення власних доходів. Створює умови для реалізації власної ініціативи.

### *Розділ III. НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА*

Ця частина економіки включає теми, які розкривають сутність економічного потенціалу країни і державного регулювання економіки, роль держави у ринковій економіці, її функції та механізми впливу на економічні процеси. Особлива увага приділена питанням державних фінансів, бюджету країни, податкової системи, соціального захисту населення.

Серед найважливіших завдань вивчення цього розділу:

- навчитися пояснювати процеси, які відбуваються у державі, що характеризують цілісну картину господарства країни;
- вміти аналізувати основні макроекономічні показники України;
- вміти характеризувати макроекономічні явища і закономірності, що стосуються грошового ринку, бюджету, податкової системи, ринку праці;
- навчитися представляти і доводити власні думки, пропозиції з окремих проблем оцінки господарських процесів, що є основою для усвідомленого вибору професії, продовження освіти і самоосвіти тощо.

Завдання цього розділу передбачають роботу з нормативними актами і статистичними матеріалами, огляд матеріалів преси, реалізацію міжпредметних зв'язків – використання інформації з історії і географії, краєзнавства і країнознавства.

### *Розділ IV. СВІТОВА ЕКОНОМІКА*

Вивчення тем, які входять до цього розділу має велике значення для формування світогляду молоді людини. Це дозволяє формувати такі важливі вміння:

- Орієнтуватися у широкому спектрі різноманітних фактів і явищ міжнародного соціально-економічного життя.
- Аналізувати основні тенденції і проблеми розвитку сучасної світової економіки.

- Обґрунтовувати необхідність, інструменти і напрямки регулювання зовнішньої торгівлі для участі країни у світогосподарських процесах.
- Виявляти особливості процесів міжнародної економічної інтеграції.
- Самостійно поповнювати свої знання в області міжнародної економіки.
- Пояснювати потенційні можливості і напрямки раціональної участі України в міжнародному поділі праці.
- Характеризувати сутність міжнародних валютних відносин, особливості міжнародної валютної системи.

Виконання завдань цього розділу дозволить виявити особливості економіки України з точки зору світового господарства, можливості використання досвіду інших країн для власного економічного зростання. Для виконання окремих завдань учням потрібно використати матеріали преси, телепрограм, довідники, знання з інших предметів тощо. Особливим видом роботи є аналіз статистичних матеріалів. За допомогою таблиць, графіків, діаграм можна виявити, які країни є найбільш і найменш розвинені, які галузі мають найважливіше значення у світовому господарстві, як відбувається обмін товарами і послугами між країнами, як змінюється світ протягом певного періоду часу: наприклад, за 5, 10 чи 50 років.

### *Програма дисципліни „ЕКОНОМІКА”*

Вступ: Що вивчає економіка. Історія розвитку науки. Міжпредметні зв'язки.

#### Розділ I. ВСТУП ДО ЕКОНОМІКИ

##### Тема 1.1. Господарювання і економіка

З чим пов'язана необхідність господарської діяльності людини. Економічні блага і ресурси, їх роль у задоволенні потреб людини. Проблема вибору. Альтернативна вартість.

- Учень повинен знати основні поняття теми: господарська діяльність, благ, ресурси, товари, послуги, альтернативна вартість; давати їм визначення, характеризувати сутність господарської діяльності людини, пояснювати її необхідність і фактори, які її визначають.
- Учень повинен вміти характеризувати, обґрунтовувати проблему вибору, визначати альтернативну вартість вибору.

##### Тема 1.2. Потреби людей – основа економічної діяльності.

Що таке потреби і чому людські потреби визначають розвиток економічних відносин у суспільстві. Які існують групи потреб і як вони відрізняються між собою. Що таке споживче благо як засіб задоволення потреб. Яку роль відіграють товари та їх корисність у економічній поведінці споживача.

- Учень повинен знати основні поняття теми: потреби та їх види, споживчі блага; розрізняти групи потреб, характеризувати особисті й суспільні потреби, матеріальні і духовні.

- Учень повинен вміти пояснювати механізми задоволення потреб; аналізувати проблему безмежності потреб та її вплив на розвиток людства.

Тема 1.3. Економічні ресурси.

Сутність економічних ресурсів та їх види. Які характеристики мають економічні ресурси: праця, земля, капітал, підприємливість. Як пов'язані фактори виробництва і власність.

- Учень повинен знати сутність основних понять: виробництво, економічні ресурси, фактори виробництва, земля, праця, капітал, підприємливість; характеризувати основні ознаки економічних ресурсів.
- Учень повинен вміти пояснювати проблему обмеженості ресурсів, наводити власні приклади такої обмеженості та її вплив на господарську діяльність людини.

Тема 1.4. Ринок та його основні елементи: попит, пропозиція, ціни.

Взаємодія суб'єктів господарювання: як бажання споживачів матеріалізуються у товари і послуги. Що таке попит і які чинники на нього впливають. Корисність товару. Що таке пропозиція і від чого вона залежить. Еластичність попиту і пропозиції. Яка роль ціни у взаємодії попиту і пропозиції

- Учень повинен знати основні поняття теми: ринок, попит, пропозиція, ціна, еластичність попиту; пояснювати дію законів попиту і пропозиції.
- Учень повинен вміти розраховувати коефіцієнт еластичності, характеризувати його значення для різних видів товарів; обґрунтовувати фактори, які визначають дію законів попиту і пропозиції; пояснювати механізм встановлення ринкових цін, і ринкової рівноваги.

*Практична робота №1. Характеристика умов ринкової рівноваги. Аналіз кривих попиту і пропозиції. Визначення ринкової ціни і факторів, які на неї впливають.*

Тема 1.5. Конкуренція.

Що таке конкуренція. Види конкуренції. Монополія та олігополія. Методи цінової і нецінової конкуренції. Нечесна конкуренція.

- Учень повинен знати сутність понять конкуренція, монополія; розрізняти різні типи конкурентних структур; пояснювати фактори, що визначають рівень конкуренції, обґрунтовувати сутність і необхідність антимонопольного законодавства.
- Учень повинен вміти пояснювати вплив конкуренції на якість життя людей; наводити приклади конкуренції у різних галузях господарства; характеризувати конкуренцію у своєму населеному пункті.

Тема 1.6. Гроші.

Сутність грошей та їх родовід грошей. Форми грошей і як вони змінювалися з розвитком людства. Функції грошей, які вони виконують в економіці. Грошова маса. Скільки грошей потрібно для країни. Інфляція.

- Учень повинен знати поняття теми: гроші, монета, бартер; давати їм визначення; обґрунтовувати роль грошей в економіці.

- Учень повинен вміти розрізняти види грошей; пояснювати функції грошей, наводити їх приклади; характеризувати етапи розвитку грошей з розвитком людства.

Тема 1.7. Основні суб'єкти господарювання та економічні системи.

Основні суб'єкти господарювання. Економічний кругообіг. Власність економічних суб'єктів. Форми і об'єкти власності. Сутність і типи економічних систем.

- Учень повинен знати сутність понять суб'єкт господарювання, домашнє господарство, підприємство, держані установи, економічна система; розрізняти основні типи економічних систем.
- Учень повинен вміти характеризувати відносини власності та роль суб'єктів господарювання у різних економічних системах; пояснювати відмінності, позитивні і негативні риси різних типів економічних систем.

Розділ II. ДОМАШНІ ГОСПОДАРСТВА і ПІДПРИЄМСТВА у ринковій економіці: мале коло економічного кругообігу

Тема 2.1. Домашнє господарство як економічний суб'єкт.

Сутність поняття „домашнє господарство”, його головні риси. Як змінювалася роль домашнього господарства в економічному житті країни. Економічні функції домогосподарства. Просте коло економічного кругообігу: взаємодія підприємств і домогосподарств. Домашнє господарство у сучасній економіці. Домогосподарства як сфера споживання в економіці. Які фактори впливають на добробут сім'ї. Основні форми економічних відносин домогосподарств і держави. Сімейний бюджет. Структура доходів і витратків сім'ї.

- Учень повинен знати зміст поняття домашнє господарство; пояснювати його роль в економічній системі.
- Учень повинен вміти характеризувати роль домашніх господарств у сучасній економіці; розрізняти відмінності домашніх господарств за структурою доходів і витрат, за складом сім'ї; аналізувати бюджет умовного домогосподарства; характеризувати основні джерела доходів і витрат сім'ї; пояснювати фактори її добробуту.

*Практична робота №2. Характеристика бюджету домогосподарства. Аналіз структури доходів і витрат домашнього господарства (за статистичними матеріалами). Визначення факторів добробуту сім'ї. Складання кривої Лоренца. Розпис доходів і витрат умовної сім'ї.*

Тема 2.2. Виробництво.

Зміст виробництва та його основні фактори. Форми організації виробництва. Продуктивність та інтенсивність – основні показники ефективності виробництва.

- Учень повинен знати зміст поняття виробництво, продуктивність праці; розрізняти матеріальне і нематеріальне виробництво; характеризувати структуру виробництва в національній економіці.
- Учень повинен вміти пояснювати відмінності первинного, вторинного, третинного виробництва; характеризувати відмінності виробництва у

різні періоди розвитку людства; визначати фактори, які впливають на технологічні процеси.

Тема 2.3. Підприємництво і підприємство (фірма).

Хто такий підприємець. Сутність підприємництва як особливої форми діяльності. Основні види підприємницької діяльності: виробнича, комерційна, посередницька, фінансова, страхова.

Що таке підприємство. Функції підприємств. Організаційні типи підприємств. Підприємство і власність.

- Учень повинен знати зміст понять підприємець, підприємництво; розрізняти види підприємницької діяльності і типи підприємств; характеризувати функції підприємств.
- Учень повинен вміти пояснювати роль підприємця у розвитку економіки; наводити приклади підприємців і підприємств у своїй місцевості; обґрунтовувати якості людини, необхідні для підприємницької діяльності.

Тема 2.4. Витрати виробництва і прибуток підприємства.

Витрати виробництва: їх сутність, види і структура. „Граничні витрати” і „граничний продукт”. Закон зменшення продуктивності факторів виробництва. Собівартість продукції і доходи підприємства.

Сутність і значення прибутку, його зв'язок з виручкою від реалізації. Види прибутку. Господарський прибуток підприємства. Норма прибутку. Рентабельність виробництва.

- Учень повинен знати зміст понять витрати, собівартість, прибуток, давати їм визначення; розрізняти доходи і прибуток, види витрат, наводити їх приклади.
- Учень повинен вміти пояснювати фактори, які впливають на структуру витрат виробництва і визначають його прибутковість; розраховувати собівартість продукції, рентабельність виробництва; за допомогою статистичних матеріалів характеризувати прибутковість різних галузей господарства України.

*Практична робота №3. Визначення умов прибутковості підприємства.*

*Складання калькуляції витрат і визначення собівартості виробництва продукції (за вибором). Визначення показників прибутку і рентабельності виробництва. Аналіз факторів ефективності виробництва.*

Тема 2.5. Ринкова інфраструктура і ринкові посередники.

Ринкова інфраструктура. Особливості діяльності торгових посередників. Товарна біржа, аукціон, виставка, ярмарок. Електронна торгівля у сучасному інформаційному суспільстві.

- Учень повинен знати зміст поняття „ринкова інфраструктура”, називати її складові елементи; розрізняти різні види торгових посередників.
- Учень повинен вміти пояснювати значення торгового посередництва для розвитку ринкової економіки; наводити приклади торговельних установ у своїй місцевості.

#### Тема 2.6. Фінансово-кредитні установи у ринковій економіці.

Сутність поняття „фінансовий ринок”, які його функції. Хто є фінансово-кредитними посередниками. Роль банків у ринковій інфраструктурі. Ринок цінних паперів. Види цінних паперів.

- Учень повинен знати і розрізняти основні фінансово-кредитні установи у ринковій економіці (банк, фондова біржа, довірче товариство, фонд); називати і розрізняти види цінних паперів (акції, облігації).
- Учень повинен вміти пояснювати значення цінних паперів у розвитку ринкової економіки; характеризувати роль банків в економіці; наводити приклади фінансово-кредитних установ у своїй місцевості.

#### Тема 2.7. Доходи від використання ресурсів у ринковій економіці.

Основні форми доходів власників економічних ресурсів. Заробітна плата як винагорода за працю. Держава і оплата праці. Рента як дохід від землі. Позичковий процент - дохід на грошовий капітал. Економічний зміст прибутку підприємця.

- Учень повинен знати основні поняття теми „заробітна плата”, „позичковий процент”, „рента”, давати їм визначення.
- Учень повинен вміти характеризувати кожен вид доходів від використання економічних ресурсів; пояснювати різні види оплати праці та фактори, які їх визначають; вміти розраховувати суми виплат за кредит з урахуванням ставки позичкового процента; пояснювати необхідність земельної ренти та її залежність від якості землі.

#### Тема 2.8. Менеджмент.

Поняття і цілі менеджменту. Складові діяльності менеджера. Рівні управління підприємством. Особисті якості сучасного менеджера.

- Учень повинен знати основні поняття теми: „менеджмент”, „управління”, „менеджер”; пояснювати сутність діяльності управління.
- Учень повинен вміти обґрунтовувати роль менеджменту для розвитку організації; характеризувати основні функції менеджера; наводити приклади менеджерів, керівників підприємств своєї місцевості; визначати якості, необхідні для менеджера.

#### Тема 2.9. Маркетинг.

Сутність маркетингу та його цілі. Основні об'єкти маркетингу. Стимулювання реалізації товарів і послуг. Маркетингове середовище фірми. Ціна товару.

- Учень повинен знати сутність понять „маркетинг”, „реклама”, „стимулювання збуту”; розрізняти різні види маркетингових заходів.
- Учень повинен вміти обґрунтовувати роль маркетингу у сучасній економіці; характеризувати основні напрямки маркетингової діяльності; наводити приклади маркетингових заходів у підприємницькій діяльності.

### Розділ III. НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

#### Тема 3.1. Економічний потенціал суспільства.

Показники економічного і людського розвитку. Структура господарства країни. Етапи економічного кругообігу. Основні макроекономічні пропорції: сукупні попит і пропозиція. Головні риси макроекономічної рівноваги.

- Учень повинен знати показники, які характеризують економічний розвиток країни; розрізняти поняття „сукупний попит” і „сукупна пропозиція”.
- Учень повинен вміти характеризувати складові елементи структури господарства країни; називати головні риси макроекономічної рівноваги та умови її становлення.

Тема 3.2. Система показників господарювання. Національне багатство.

Система національних рахунків. Основні показники національного багатства. Національний дохід і чинники його зростання.

- Учень повинен знати зміст поняття „система національних рахунків”, „національне багатство”, „ВВП”, „додана вартість”, давати їм визначення; розрізняти основні показники національного багатства країни.
- Учень повинен вміти пояснювати значення СНР для зіставлення показників економічного розвитку різних країн; розраховувати ці показники; характеризувати основні фактори зростання національного доходу країни.

Тема 3.3. Роль держави у ринковій економіці.

Держава і сучасний ринок. Функції держави у сучасній економіці. Економічна політика держави.

- Учень повинен знати зміст поняття „економічний цикл” та його фази; називати причини циклічних коливань в економіці.
- Учень повинен вміти обґрунтовувати роль держави та пояснювати її функції у сучасній економіці; характеризувати різні фази економічного циклу; визначати основні напрямки економічної політики держави.

Тема 3.4. Фінансово-бюджетна система країни.

Що таке фінанси і які функції вони виконують. Фінансова система країни. Фінансова діяльність держави. Бюджетна система.

- Учень повинен знати зміст понять „фінанси”, „бюджетна система”; розрізняти доходи і видатки державного бюджету і місцевих бюджетів.
- Учень повинен вміти пояснювати функції фінансів в економіці; обґрунтовувати роль фінансів домашніх господарств і підприємств у ринковій економіці; називати основні джерела доходів держави.

Тема 3.5. Податки і доходи держави.

Основні джерела доходів держави. Класифікація податків і система оподаткування. Вплив податків на ринкову рівновагу.

- Учень повинен знати сутність понять „податки”, „неподаткові надходження”; розрізняти прямі і непрямі податки, називати різні їх види.



- Учень повинен вміти пояснювати роль податків у фінансовій системі країни; обґрунтовувати необхідність податків для забезпечення функцій держави; розраховувати суми податкових платежів у конкретній ситуації.

*Пкладання роботи №4. Характеристика податкової системи України.*

*Складання переліку податків, які сплачують громадяни України (фізичні особи). Характеристика пільг в оподаткуванні доходів громадян. Розрахунок показників прибуткового податку громадян та інших видів податків (за вибором).*

*Складання переліку податків, які сплачують підприємства (юридичні особи) (за вибором вчителя). Розрахунок показників різних видів оподаткування підприємств. (За вибором). Характеристика єдиного податку.*

Тема 3.6. Грошово-кредитна політика держави.

Сутність грошово-кредитної політики, її цілі та об'єкти. Грошовий ринок. Грошовий обіг та його регулювання. Становлення грошової системи країни.

- Учень повинен знати зміст понять „грошовий ринок”, „попит і пропозиція грошей”, „інфляція”, „грошово-кредитна політика”, розрізнати методи її здійснення.
- Учень повинен вміти обґрунтувати необхідність грошово-кредитної політики держави; пояснювати причини і наслідки інфляції; розраховувати рівень інфляції та індекс споживчих цін; характеризувати етапи становлення грошової системи України.

Тема 3.7. Соціальна політика держави.

Соціальний захист населення у ринковій економіці. Роль видатків бюджету в соціальній політиці держави. Безробіття: його форми і причини. Соціальне партнерство на ринку праці.

- Учень повинен знати зміст понять „соціальний захист”, „соціальна політика”; розрізнати поняття „зайнятість”, „безробіття” та його форми; називати складові соціального захисту населення.
- Учень повинен вміти обґрунтовувати необхідність соціального захисту громадян і роль держави у його забезпеченні; наводити приклади соціальних заходів держави.

Тема 3.8. Правові засади ринкової економіки.

Значення правової системи в економічному житті суспільства. Правове регулювання економічних процесів. Роль публічного права у ринковій економіці.

- Учень повинен знати сутність поняття „правове регулювання економіки”; розрізнати основні його напрямки.
- Учень повинен вміти обґрунтовувати роль держави у правовому регулюванні економічних процесів.

## Розділ IV. СВІТОВА ЕКОНОМІКА

Тема 4.1. Міжнародні економічні відносини і світове господарство.

Основні форми міжнародних економічних відносин. Поняття світового господарства і закономірності його розвитку. Міжнародний поділ праці як фактор розвитку світового господарства. Глобалізація світової економіки.

- Учень повинен знати сутність поняття „світове господарство”, „глобалізація економіки”, розрізнити основні форми міжнародних економічних відносин.
- Учень повинен вміти пояснювати фактори розвитку світового господарства; називати спеціалізацію країн у світовому господарстві та причини її становлення.

#### Тема 4.2. Міжнародна торгівля.

Сутність і значення міжнародної торгівлі. Торговельний баланс країни. Правила міжнародної торгівлі.

- Учень повинен знати зміст понять „експорт”, „імпорт”, „тарифи”, „мити”, „демпінг”; називати основні напрямки державного регулювання міжнародної торгівлі.
- Учень повинен вміти пояснювати причини виникнення міжнародної торгівлі; обґрунтовувати роль міжнародної торгівлі у розвитку світового господарства; за допомогою статистичних матеріалів характеризувати складові (статті) експортно-імпортних операцій України.

#### Тема 4.3. Міжнародні валютні відносини.

Поняття валюти та її види. Як визначається валютний курс і його значення для міжнародної торгівлі. Світова валютна система та її складові елементи. Що таке світовий грошовий товар і міжнародна ліквідність. Як вони визначають статус країни у міжнародних економічних відносинах. Яка роль фінансово-кредитних організацій у міжнародній економічній сфері.

- Учень повинен знати сутність понять „валюта”, „валютний курс”, „конвертованість валюти”; називати етапи розвитку міжнародної валютної системи та її складові елементи.
- Учень повинен вміти пояснювати, як здійснюються міжнародні розрахунки; характеризувати діяльність міжнародних валютно-фінансових організацій.

*Практична робота №5. Характеристика валютного курсу гривні. Визначення курсу гривні до інших валют на час виконання роботи. Розрахунки ціни товарів (за вибором) у валютах інших країн. Визначення змін курсу гривні за певний період (за допомогою статистичних матеріалів). Пояснення факторів валютного курсу.*

#### Тема 4.5. Міжнародна економічна інтеграція.

Що таке міжнародна економічна інтеграція її види і фактори. Провідні міжнародні економічні об'єднання світу.

- Учень повинен знати поняття „міжнародна економічна інтеграція”; розрізнити її види; називати провідні міжнародні об'єднання.

- Учень повинен вміти пояснювати фактори розвитку міжнародної економічної інтеграції; обґрунтовувати доцільність міжнародних економічних об'єднань; виявляти їх переваги і недоліки.

## РОЗДІЛ V. СУЧАСНІ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

### Тема 5.1. Економічні моделі у сучасному світі.

Сутність поняття економічна система країни, суспільний лад. Командно-адміністративна і ринкова економіка. Змішана економіка. Керована державою економіка.

- Учень повинен знати поняття „економічна система”, „суспільний лад країни”; називати його основні складові; розрізнити ідеології індивідуалізму і колективізму, які притаманні різним типам економічних систем.
- Учень повинен вміти пояснювати сутність понять демократичного і тоталітарного суспільства; характеризувати значення фундаментальних складових ринкової економіки: конкуренції і власності, свободи і стабільності.

### Тема 5.2. Сучасні моделі ринкової економіки.

Модель вільного підприємництва. Модель узгодженого вільного підприємництва. Модель соціально орієнтованої ринкової економіки. Модель перерозподілу доходів.

- Учень повинен знати основні відмінності сучасних моделей ринкової економіки.
- Учень повинен вміти характеризувати моделі ринкової економіки, які розвиваються у країнах сучасного світу.

### Тема 5.3. Перехідна економіка в Україні.

Особливості перехідної економіки у країнах світу. Перехідна економіка в Україні, її риси і проблеми. Економічна стратегія України у перехідний період.

- Учень повинен знати зміст поняття „перехідна економіка”, її основні риси; розрізнити поняття „роздержавлення”, „приватизація”, „лібералізація”.
- Учень повинен вміти пояснювати проблеми перехідного періоду в економіці України; називати необхідні заходи для її розвитку.

### Тема 5.4. Україна у світовій економіці.

Індекс людського розвитку та економічний потенціал України. Зовнішньоекономічні зв'язки підприємств України. Інтеграція України у світову економічну систему.

- Учень повинен знати особливості економічного потенціалу України серед інших країн світу; характеризувати місце нашої країни у світовій економіці за різними показниками.
- Учень повинен вміти обґрунтовувати необхідність розвитку зовнішньоекономічних зв'язків підприємств України; характеризувати зв'язки нашої країни з іншими та з Європейським Співтовариством.

### Орієнтовне тематичне планування вивчення предмета

№ п/п	Тема заняття	Кількість годин
1.	Вступ	1 / 1
2.	Господарювання і економіка.	1 / 1
3.	Потреби людей – основа економічної діяльності.	1 / 1
4.	Економічні ресурси.	1 / 2
5.	Ринок та його основні елементи: попит, пропозиція, ціни.	1 / 3
6.	Конкуренція.	1 / 2
7.	Гроші.	1 / 3
8.	Суб'єкти господарювання і типи економічних систем.	1 / 2
9.	Домашнє господарство як економічний суб'єкт.	1 / 1
10.	Домашнє господарство у сучасні економіці.	1 / 2
11.	Виробництво.	1 / 1
12.	Підприємництво.	1 / 1
13.	Підприємство (фірма).	1 / 3
14.	Витрати виробництва.	1 / 3
15.	Прибуток виробництва.	1 / 3
16.	Ринкова інфраструктура і ринкові посередники.	1 / 1
17.	Фінансово – кредитні установи у ринковій економіці.	1 / 2
18.	Доходи у ринковій економіці.	1 / 2
19.	Менеджмент.	1 / 1
20.	Маркетинг.	1 / 2
21.	Економічний потенціал суспільства.	1 / 1
22.	Система національних рахунків.	1 / 1
23.	Фінанси країни. Бюджетна система.	1 / 2
24.	Податки і доходи держави.	1 / 3
25.	Грошово-кредитна політика держави.	1 / 1
26.	Соціальна політика держави.	1 / 3
27.	Правові засади ринкової економіки.	1 / 1
28.	Міжнародні економічні відносини і світове господарство.	1 / 1
29.	Міжнародна торгівля.	1 / 2
30.	Міжнародна валютна система.	1 / 2
31.	Міжнародна економічна інтеграція.	1 / 2
32.	Економічні моделі у сучасному світі.	1 / 1
33.	Сучасні моделі ринкової економіки.	1 / 1
34.	Перехідна економіка в Україні.	1 / 1
35.	Україна у світовій економіці.	1 / 2
	Резерв (для проведення практикумів, ігор, вправ за вибором вчителя)	1 / 8

### **Практикум до програми „ЕКОНОМІКА”**

Наведені практикуми та ділові ігри можуть бути використані на заняттях або у позакласний час. Їх тематика є орієнтовною і може адаптуватися до потреб навчальної групи за вибором вчителя.

<sup>\*</sup> Через дріб у таблиці вказано кількість годин на вивчення предмета за умов 35 / 70 годин на рік.

Дискусії, конференції	Практикуми, ділові ігри
<b>Розділ I. Вступ до економіки.</b>	
<p>Дискусія: „Яку роль відіграють відносини власності у розвитку економічних систем. Чи можливе існування ідеальної економічної системи?“</p>	<p>Вивчення зразків бланків, які використовуються для здійснення грошових розрахунків. Як ними користуватися?</p>
<b>Розділ II. Домашнє господарство і підприємство у ринковій економіці.</b>	
<p>Дискусія: „Значення законодавства про захист прав споживачів в економічних відносинах домогосподарств і підприємств.“</p> <p>Складання переліку державних заходів, спрямованих на підтримку домашніх господарств. Дискусія “Що потрібно для розвитку домашніх господарств в Україні?”</p> <p>Знайомство із Законом України “Про стимулювання розвитку сільського господарства на період 2001-2004 рр.” Аналіз, чому в Україні надзвичайно важливу роль відіграють сільськогосподарські домашні господарства та фермерські господарства.</p> <p>Розробка проектів основних напрямків підвищення продуктивності праці та ефективності в одній з галузей господарства України (за вибором).</p> <p>Заняття-дискусія: “Чи не суперечить власне збагачення підприємця суспільним інтересам?”.</p> <p>Дискусія “Шляхи зниження витрат виробництва”.</p>	<p>Гра “Як розпорядитися заощадженнями”:</p> <p>Робота із текстом Закону України “Про захист прав споживачів”. Складання переліку прав, якими наділений споживач в економіці.</p> <p>Гра “Витрати родини”.</p> <p>Характеристика різних видів підприємницької діяльності на прикладі відомих підприємств.</p> <p>Складання переліку нормативних актів, які регулюють розвиток підприємницької діяльності в Україні.</p> <p>Вправа-гра “Вибираємо бізнес”. Вправа - гра “Створюємо фірму”. Серія ігор “Реєструємо підприємство”.</p> <p>Гра: „Інтерв’ю” - Виконання комплексної характеристики підприємства у місті, районі.</p> <p>Вправа-гра“ Організуємо виробництво”. Гра “Рахунок у банку”: знайомство з умовами здійснення розрахункових операцій у банківських установах. Вправа - гра “Доходи від використання ресурсів нашої фірми”.</p> <p>Гра “Наш маркетинговий відділ”: Гра „Конкурі інвестиційних проектів. Складання бізнес-плану фірми.”</p>
<b>Розділ III. Національна економіка.</b>	
<p>Дискусії з питань: „Реформування Податкового кодексу в Україні”; “За” і “проти” ПДВ”</p> <p>Розробка проектів розв’язання проблеми пенсійної кризи в Україні.</p>	<p>Складання бюджету місцевої територіальної громади.</p> <p>Дослідження “Як роботодавець обирає нового робітника”, “Кого не люблять роботодавці”. Гра “Ринок праці”</p>
<b>Розділ IV. Світова економіка.</b>	
<p>Конференція: “Шляхи забезпечення стабільності валютного курсу гривні”.</p>	<p>Гра “Виходимо на світовий ринок”.</p>

## **Психологія бізнесу**

Навчальна програма курсу для поглибленого вивчення  
в 11-12 класах ліцеїв, гімназій, коледжів

### **ПЕРЕДМОВА**

*“Хороші менеджери не тільки роблять гроші,  
а й створюють сенс існування для людей”.*

*(Т.Пітерс, Р.Уотермен,*

*“У пошуках ефективного управління”)*

Для часу, в якому ми живемо, характерні кардинальні зміни в політиці, економіці, суспільному житті. Інтеграційні процеси зробили світ взаємозалежним і вразливим. Надзвичайно динамічні трансформації навколо нас вимагають ефективного керівництва більше, ніж будь-коли в усіх сферах взаємозалежного життя. Виникнення підприємницької економіки стало подією не лише економічною і технологічною, а й культурною і психологічною, а її результати вийшли за суто економічні рамки. За даними Статистичного щорічника України на початок 2000 року існувало близько 208 тисяч підприємств, з яких лише 0,77% - державної форми власності. Ті явища, які визначають ефективність підприємництва і бізнесу, часто по своїй суті мають неекономічний характер. Причини змін, очевидно, пов'язані зі змінами ціннісних орієнтацій, особливостей сприйняття навколишньої дійсності, з демографічними, інституціональними та освітніми зрушеннями. Багато змін відбулося у свідомості молодого покоління протягом останніх 10-15 років. Ці зміни торкнулися їх відношення до життя, прагнень і ціннісних установок. Несподівано з'явилось багато людей, готових наполегливо працювати протягом багатьох років і займатись неординарними справами, віддаючи перевагу діловому ризику перед рутинністю і безпекою у великих організаціях. Зараз ми знаходимось на ранніх етапах великих технологічних і економічних зрушень. І, якщо протягом попередніх кількох десятиліть модель розвитку технології економічні нововведення вимагають застосування базових концепцій управління до нових проблем і нових можливостей. Починаючи з 50-х років ХХ століття усі країни світу вступили в еру “управлінської революції”. Соціальна технологія, яку називають управлінням, була вперше представлена широкому загалу. І саме з того часу управління стало дисципліною і перестало бути практикою “спроб і помилок”, яку застосовували лише ентузіасти. Настав час провести в області бізнесу і підприємництва такі заходи, які були раніше проведені у традиційних галузях економіки, і які стосуються принципів, практики організації діяльності та підготовки кадрів. Сьогодні для економіки України особливо потрібні люди, здатні працювати активно, зацікавлено, з високою професійною майстерністю, з новаторським підходом. Важливим у цьому плані є формування у молоді

нового, наукового, економічного мислення, прагнення до аналізу результатів своєї та колективної праці. Зміни у розвитку продуктивних сил, економічних відносин вимагають постійного оновлення шляхів, форм і методів економічної освіти і виховання молоді.

Значного поширення сьогодні набуває міждисциплінарне навчання, яке дозволяє майбутнім спеціалістам використовувати знання та ідеї з суміжних дисциплін для вирішення практичних питань у діяльності економіста, підприємця і забезпечує взаємодоповнення розвивального потенціалу всіх його основних компонентів.

Програма дисципліни **“Психологія бізнесу”** є першим результатом досліджень і систематизації багатограних напрямків роботи і публікацій у цій важливій галузі, і, звичайно, не є останнім словом на цьому шляху. Психологію бізнесу не можна однозначно віднести ні до науки, що базується на строго вивірених фактах, ні до мистецтва, що опирається на інтуїцію. Звичайно, вона має свою базу знань, які, як і в будь-якому іншому виді практичної діяльності, є засобом досягнення мети. Все те, що складає знання у практичній діяльності, значною мірою визначається досягнутими конкретними результатами і узагальненням багаторічного досвіду. Часто психологія бізнесу є причиною, згідно з якою ми пізнаємо явище, залишаючи в стороні пояснення його походження і основу його існування. Важливим компонентом професійної діяльності сьогодишнього економіста, підприємця є робота з людьми. Тому серед ряду професійних умінь особливої ваги набувають такі психолого-педагогічні вміння, як організаторські, методичні та комунікативні, серед яких – вміння оцінювати ділові якості співробітників, спілкуватися, вибирати відповідні методи роботи, спонукати до спільної праці, ефективно впливати для досягнення результатів, стимулювати активність, ініціативність, інтерес тощо. Вміння вислуховувати думку іншого, досягати компромісу, незважаючи на розбіжності у поглядах і переконаннях, вміння домовлятися є необхідними для партнерських стосунків. Таким чином, важливо навчитись будувати між особистісні відносини, реалізовувати у них свої плани і потреби, обирати способи взаємодії у спільній діяльності з іншими людьми, самовираження і оволодіння соціальними ролями при розв’язанні економічних задач. Вирішенню названих проблем сприятиме вивчення дисципліни **“Психологія бізнесу”** поряд з іншими в системі економічної освіти.

Психологія бізнесу у запропонованій програмі розглядається за такими розділами: *РОЗДІЛ I – „ОСОБИСТІТЬ І БІЗНЕС”*, *РОЗДІЛ II – „ФАКТОРИ ЕФЕКТИВНОЇ ВЗАЄМОДІЇ”*, *РОЗДІЛ III – „ПСИХОЛОГІЯ ПРОДАЖІВ”*. Зміст кожного з них розглядається як аспект дисципліни, а не як етап чи фаза. Так **у першому розділі „Особистість і бізнес”** основна увага зосереджується на тих якостях і рисах людини, які є вузловими для досягнення успіху в бізнесі. Ефективність управління починається з малого – вміння визначати свої особистісні цілі, розуміти і відповідно оцінювати себе та інших, правильно розпоряджатися своїм часом, вчасно й оптимально приймати рішення, активно діяти,

створювати й ефективно використовувати свій імідж, імідж фірми, красиво жити. Для цього кожному необхідно знати свої індивідуальні можливості, адекватно оцінювати себе і свою поведінку, виявляти свої сильні і слабкі позиції, резерви продуктивності і можливості саморегуляції, бути спроможним до рефлексії та особистісного зростання. Наше найбільше багатство – ми самі. Тому необхідний час, зусилля, гроші для розвитку і примноження його. Будь-яка людина повинна знати свої обмеження, якщо їй доводиться заробляти на життя працюю. Майбутнє людини залежить від її думок та її дій. Розглядаючи – через ту чи іншу призму – навколишню дійсність, ми не повинні залишати без уваги і саму призму, адже вона здатна впливати на наше бачення. Некономічна сторона бізнесу – це свобода вибору і самовираження, задоволення і спілкування, стиль та імідж, розвиток, виклик і гра, у якій є свої правила. У бізнесі, як і в будь-якому іншому виді діяльності є люди, у яких нічого не виходить, або які не можуть перейти дані природою межі, є таланти, а є генії. Сьогоднішні молоді – повні енергії, ентузіазму, прагнення високих заробітків і самореалізації. Однак часто вони не знають, як реалізувати свої бажання і з якої точки зору їх розглядати. Є випускники, які прекрасно навчалися, а в роботі – здають позиції, а є люди, які ніколи не вчилися, а все здобувають легко. Говорячи про „формулу успіху”, відомі фахівці вказують, що починати потрібно з елементарних речей – „гравець повинен знати основні правила і прийоми гри, вміти правильно вибрати свою позицію і суворо дотримуватися дисципліни”. Ці підходи важливі для будь-якої діяльності. Існує величезна різниця між твердим „Я”, яке необхідне для справи, і гіпертрофованим „Я”, яке здатне до руйнування. Людина, що володіє твердим „Я”, знає свої сильні сторони, впевнена в собі, має адекватне уявлення про те, чого вона може досягти, чого може добитися, і впевнено йде до досягнення своєї мети. Допомогти виявити свій потенціал і визначити пріоритети призначений зміст першого розділу.

У **розділ II – „Фактори ефективної взаємодії”** – включені теми, у яких розглядаються комунікативні та управлінські аспекти бізнесу. Звичайно, на розвиток підприємництва і бізнесу значний вплив здійснюють економічні фактори: державне регулювання економіки, процентні ставки, конкуренція, інфляційні процеси, кон'юнктура ринку, дефіцит грошових коштів, профспілки, безробіття тощо. Але не „вся справа у грошах”. Важливу роль відіграють також соціально-психологічні впливи: традиція і політика фірми, відносини і душевний світ людини. Адже, на думку відомого дослідника Г.Мінцберга, більше 41 % робочого часу керівник зайнятий встановленням ділових контактів, виконанням репрезентативних функцій і створенням зовнішньої інформаційної системи. Бізнес і люди постійно змінюються, тому необхідно постійно знаходити нові можливості для їх використання і вдосконалення, ефективно поєднувати холодну логіку раціональних рішень і „людський фактор”. Абсолютну раціональність можна практикувати тільки по відношенню до машини. Сьогодні ключ до успіху – це люди. Єдиний спосіб, на думку Л. Якокки, настроїти людей на енергійну діяльність – це



спілкуватися з ними. Керівник не може все зробити сам. Він повинен спрямовувати інших, щоб вони виконали певну роботу. Тому важливо бути спеціалістом по роботі з людьми: вміти формувати взаємовідносини з підлеглими, між фірмою і клієнтами, з іншими фірмами – партнерами і конкурентами, вміти приймати рішення у складних ситуаціях, ясно і доступно висловлювати свої думки. Неможливо довго мати успіх, використовуючи людей як прості механізми. Діяльність, спрямована на отримання прибутку, зрозуміло, важлива, але ефективність виробництва, висока продуктивність і зниження собівартості тісно пов'язані з особистісною якістю виконання, гнучкістю розуму та відношенням людини до роботи. Коли йдеться про те, щоб підприємство рухалось вперед, вся суть – у мотивації людей. У практичній діяльності в корпораціях доводиться спонукати кожного з працівників робити свій внесок у загальне благо і прагнути винаходити все більш досконалі способи робити свою справу. Такі контакти дозволяють людям відчути, що вони дійсно потрібні.

Сучасний бізнес має три складові успіху: продуктивність, якість і „людський фактор”. Ці три фактори універсальні. Вони відіграють важливу роль в житті людей і організацій незалежно від культури, державних кордонів, галузей діяльності та ідеології. Важко уявити собі, щоб підприємство, не маючи ефективних людських стосунків, могло досягти високої продуктивності. З іншого боку, складно досягти хороших взаємовідносин у колективі на тривалий час, якщо показники діяльності низькі. Рентабельне підприємство з хорошою репутацією якості і сприятливим внутрішнім робочим середовищем легше приваблює і утримує хороших співробітників. А високоефективні співробітники, у свою чергу, сприяють досягненню ще більш високої продуктивності, кращих стосунків і якості. Третя вимога у „формулі успіху” – щоб стати командою переможців, її учасники повинні уважно і бережливо ставитися один до одного. Керівник повинен формувати у співробітників почуття впевненості і відповідальності, дух колективізму і почуття гордості за свою організацію. Відданість людини має природний емоційний характер. Мотивацією нового покоління є моральне задоволення від праці, зацікавленість у результатах і нова система цінностей. Тому необхідна мобілізація енергії всіх на розвиток фірми та її колективу в областях, які мають вирішальне значення для успіху підприємства, розвиток внутрішніх відносин у колективі та ефективних зв'язків із зовнішнім світом.

**Розділ III – „Психологія продажів”** – включає теми, які розглядають неекономічну сторону товарно-грошових стосунків у бізнесі. Для того, щоб мати успіх, недостатньо мати унікальну технологію і можливість виробляти унікальну продукцію. Адже тільки її збут, продаж товарів і послуг може свідчити про ефективність ділової ініціативи і витрачених зусиль. Щоб продати товар, потрібно показати потенційному покупцю реальну цінність того, що пропонується. Успішні бізнесмени, якою б не була їхня особиста мотивація – гроші, влада, звичайна цікавість чи прагнення прославитись, - прагнуть створити корисність і зробити

відповідні капіталовкладення. Але актуальність і безперечність підходів, охарактеризованих Бенджаміном Франкліном таким чином: "Якщо ви винайдете найкращу мишоловку, то світ прокладе шлях до ваших дверей", залишилася далеко в економічній історії. Фахівці усе частіше говорять про існування суперечностей між цінностями виробника і споживача. Проблемою у процесі продажів стає необізнаність покупця та його „небажання платити за якість". Що сьогодні цікавить покупця: товар, що символізує високий рівень добробуту, чи новий стиль життя, безпечність та якість, тривалість і умови експлуатації продукції чи дещо зовсім інше? Знайти відповіді на ці та безліч інших запитань, виявити потреби і очікування клієнта можна лише у ході взаємовигідної взаємодії продавця і покупця. Сучасний маркетинг – це, по суті, форма безпосереднього чи опосередкованого спілкування.

Підприємець багато в чому повинен бути психологом і дипломатом. На перший погляд це речі несумісні, адже психологію вважають досить специфічною і навіть протилежною бізнесу і комерції. Але важливою частиною роботи у бізнесі є вміння спільно визначати взаємовигідні угоди, шукати виходи з конфліктних і суперечливих ситуацій, домовлятися з партнерами про розподіл обов'язків і прибутків, про кооперацію спільних дій.

Угоди, домовленості, погодження супроводжують наше життя з давніх часів. Навіть у туземців при обміні продукцією були присутні усі головні компоненти сучасних багатомільйонних угод: попит, пропозиція, споживча вартість, еквівалентність обміну. І так само, як і сьогодні, успіх угод визначався умінням торгуватися і вести ділові переговори. Звичайно, сьогодні значення переговорного процесу різко зросло, адже предметом домовленостей є не тільки безпосередні характеристики і якості товарів та послуг, а й найрізноманітніші умови платежів, транспортування, страхування і перестраховування, графіків поставок, гарантій тощо. Крім того, покупець сьогодні прагне ні в чому не поступатися поінформованості продавця. І це зустрічне накопичення інформації та досвіту є не чим іншим, як зростанням взаємозалежності усіх сторін, які часто стурбовані не так предметом угоди, як умовами домовленості. Специфічними умовами, важливими для клієнтів у процесі продажів, стали почуття збереженості та душевна рівновага, потреба раціонально використати свій час і свої гроші. При всій різноманітності варіантів підхід продавця завжди полягає у тому, щоб створити і посилити у покупця відчуття потреби у продукті, що пропонується. І якщо продавцю це вдається, то відбувається процес зближення позицій обох сторін.

У ході вивчення дисципліни "Психологія бізнесу" необхідним є використання сучасних інтенсивних технологій навчання, які базуються на принципах активізації пізнавальної діяльності студентів і навчання через дію: тренінги, ділові ігри, мозкові атаки, дискусії, інноваційний пошук.

Кожний розділ програми є відносно самостійним і логічно завершеним. Це дає змогу реалізовувати вивчення дисципліни з урахуванням потреби конкретної аудиторії.

## ***Програма дисципліни***

### **ПСИХОЛОГІЯ БІЗНЕСУ: Вступ.**

Психологія бізнесу як система дисциплін. Особливості соціально-орієнтованої ринкової економіки. Зміни ціннісних орієнтацій у нових соціально-економічних умовах. Людина у бізнесі. Бізнес для людини.

Міжпредметні зв'язки психології бізнесу: філософія, економічна теорія, економіка підприємства, маркетинг, менеджмент.

### **РОЗДІЛ I. "ОСОБИСТІТЬ І БІЗНЕС".**

#### **Тема 1. Психологія індивідуальності.**

Багатогранність людської особистості. Психічний світ людини. Мотиваційна сфера особистості. Задатки і навколишній світ. Здібності - досвід. Психологічні портрети індивідуальності. Темперамент і основні риси характеру. Акцентуації характеру. Поведінка і переживання. Життєдіяльність і особистісний розвиток. Установки і стереотипи. Впевненість у собі як основа успіху. Типи людей і бізнес. Гендерний контекст у бізнесі. Жінка і кар'єра. Гроші та особистість.

#### **Тема 2. Ефективне використання часу**

Особливості суб'єктивного відчуття часу. Планування і раціональне використання часу. Особистий стиль роботи. Функціональне планування. Організація праці. Пошук шансів. Постановка цілей. Вибір пріоритетів. Цільове планування. Робота з документами. Аутогенний менеджмент. Самоконтроль. Управління стресом.

### **РОЗДІЛ II. "ФАКТОРИ ЕФЕКТИВНОЇ ВЗАЄМОДІЇ".**

#### **Тема 3. Психологія спілкування.**

Особливості ефективної взаємодії суб'єктів спілкування. Характеристика процесу спілкування. Елементи і фази спілкування. Викривлення інформації у процесі спілкування. Умови ефективної взаємодії. Рівні спілкування. Фактори, що впливають на сприйняття. Сила слова. Позитивне мовлення. Вміння переконувати. Компліменти. Активне слухання. Невербальна комунікація. Мова жестів. Дистанції у спілкуванні. Засоби надання зворотного зв'язку. Психологічні механізми впливу. Стили спілкування. Способи підвищення ефективності спілкування. Особливості спілкування по телефону. Телефонні продажі.

#### **Тема 4. Переговорний процес.**

Ділові зустрічі: бесіди і переговори. Особливості переговорного механізму. Призначення ділових зустрічей. Підготовка до переговорів. Основні характеристики переговорного процесу. Особистісний стиль переговорів. Урахування темпераменту партнера в ході переговорів.

Проведення ділових розмов. Як управляти процесом зустрічі. Створення сприятливої атмосфери у процесі ділового спілкування. Використання елементів візуальної діагностики для ефективних переговорів. Використання іміджу у діловому спілкуванні. Розмови на виставках і презентаціях. Переговори зі "складними" людьми. Розв'язання конфліктних ситуацій. Національні відмінності та "Слов'янські" підходи в переговорному процесі. Вигідні угоди і тривалі ділові стосунки.

Маніпуляції: що це таке. Трансакційний аналіз. Типові маніпуляції. Захист від маніпуляцій.

#### **Тема 5. Психологія менеджменту.**

Керівник та його ролі. Влада, вплив, страх, лідерство та особисті повноваження — їх роль в управлінні поведінкою. Ефективність особистості та організації. Моделі керівництва. Харизма. Теорія експектацій. Аналіз своїх обмежень. Дослідження і планування діяльності. Ефективність групової роботи. Організація команди. Мотивація і стимулювання. Формування взаємовідносин для вирішення завдань. Явище морального старіння. Зміни в організації. Вирішення проблем. Управління змінами. Лідерство у процесі управління змінами. Психічні стани керівника. Психологічна підтримка роботи керівника. Консультування.

#### **Тема 6. Управління поведінкою в організаціях.**

Соціально-психологічна структура групи. Фактори, що впливають на робочі групи. Ділові ("інструментальні") та соціо-емоційні стосунки. Групові ролі. Розподіл функцій. Поведінка в організації і показники її роботи. Поведінкові тенденції, проблеми і втручання. Цінності. Психологічна сумісність людей. Винагорода. Основи згуртованості колективу. Стилі керівництва групою. Робота зі "складними" людьми. Корпоративна культура: її складові, функції. Імідж фірми. Як створювати імідж. Як використовувати імідж. Конфлікти і стилі їх розв'язання. Силкові стосунки в організаціях.

#### **Тема 7. Розвиток людських ресурсів у бізнесі.**

Сучасні вимоги до фахівця. Рівні компетентності. Фактори, що визначають успіх. Планування кар'єри. Власний бізнес, чи партнерство. Відповідальність і ризик. Оплата праці і розвиток людських ресурсів. Особливості розробки компенсаційного пакету. Підвищення кваліфікації та навчання. Творчість як фактор мотивації. Ринкова доцільність ділової активності. Нова ділова ініціатива і цільові установки. Творчість і новаторство. Використання інтелектуального потенціалу робочої групи — синергетичний ефект. Фінансові фактори розвитку.

#### **РОЗДІЛ III. "ПСИХОЛОГІЯ ПРОДАЖІВ".**

#### **Тема 8. Мистецтво взаємодії у професії продавця.**

Взаємодія з клієнтами як фактор фінансової стабільності у бізнесі. Продавець і покупець: "за" чи "проти". Потреби і мотивація покупок. Фактори ефективності у роботі з покупцем. Типи темпераментів і типи покупців. "Екскурсант — відвідувач", чи покупець.

## Тема 9. Психологічні особливості процесу торгівлі.

Типи продажів. Особливості прямих продажів. Характеристика процесу продажів. Прийоми переконання клієнта. Презентація свого товару. Обґрунтування ціни. Проблеми конкуренції. Пошуки нових клієнтів і робота з постійними клієнтами. Стимулювання збуту. Бенчмаркінг у процесі продажів. Нові підходи — продажі по телефону.

Таблиця 1

### Тематичний план вивчення дисципліни "Психологія бізнесу"

№ п/п	Назви розділів, тем	Кількість годин
	<b>Вступ.</b>	2
	- Психологія бізнесу як система дисциплін.	
	- Особливості соціально - орієнтованої ринкової економіки.	
	- Людина у бізнесі. Бізнес для людини.	
	- Міжпредметні зв'язки психології бізнесу.	
	<b>Розділ I." Особистість і бізнес"</b>	
	<b>Тема 1. Психологія індивідуальності.</b>	12
	— Багатогранність людської особистості. Психічний світ людини.	
	— Мотиваційна сфера особистості.	
	— Задатки і навколишній світ. Здібності - досвід.	
	— Психологічні портрети індивідуальності. Акцентуації характеру.	
	— Поведінка і переживання. Життєдіяльність і особистісний розвиток.	
	— Установки і стереотипи.	
	— Типи людей і бізнес.	
	— Гендерний контекст у бізнесі.	
	— Гроші та особистість.	
	<b>Тема 2. Ефективне використання часу</b>	6
	— Особливості суб'єктивного відчуття часу.	
	— Особистий стиль роботи.	
	— Організація праці.	
	— Цільове планування.	
	— Аутогенний менеджмент. Управління стресом.	
	<b>Розділ II. "Фактори ефективної взаємодії"</b>	
	<b>Тема 3. Психологія спілкування.</b>	12
	— Особливості ефективної взаємодії суб'єктів спілкування.	
	— Характеристика процесу спілкування.	
	— Фактори, що впливають на сприйняття.	
	— Сила слова..	

<b>Продовження таблиці 1</b>	
— Активне слухання.	
— Невербальна комунікація.	
Засоби надання зворотного зв'язку.	
Психологічні механізми впливу.	
— Стилі спілкування.	
Способи підвищення ефективності спілкування.	
Особливості спілкування по телефону. Телефонні продажі.	
<b>Тема 4. Переговорний процес.</b>	<b>14</b>
Ділові зустрічі: бесіди і переговори.	
— Особливості переговорного механізму.	
Основні характеристики переговорного процесу.	
— Особистісний стиль переговорів.	
— Як управляти процесом зустрічі.	
— Використання елементів візуальної діагностики для ефективних переговорів.	
— Використання іміджу у діловому спілкуванні.	
— Розмови на виставках і презентаціях.	
— Переговори зі "складними" людьми.	
— Розв'язання конфліктних ситуацій.	
— Національні відмінності та "Слов'янські" підходи у переговорах.	
— Маніпуляції. Трансакційний аналіз.	
<b>Тема 5. Психологія менеджменту</b>	<b>12</b>
— Керівник та його ролі.	
— Ефективність особистості й організації.	
— Моделі керівництва.	
— Аналіз своїх обмежень.	
— Дослідження і планування діяльності.	
— Ефективність групової роботи.	
— Формування взаємовідносин для вирішення завдань.	
— Явище морального старіння.	
— Зміни в організації.	
— Вирішення проблем.	
— Психічні стани керівника.	
— Психологічна підтримка роботи керівника.	
<b>Тема 6. Управління поведінкою в організаціях</b>	<b>10</b>
— Соціально-психологічна структура групи.	
— Фактори, що впливають на робочі групи.	
— Ділові ("інструментальні") та соціо-емоційні стосунки.	
— Групові ролі. Розподіл функцій.	
— Поведінка в організації і показники її роботи.	
— Психологічна сумісність людей. Основи згуртованості	
— Стилі керівництва групою.	

	— Робота зі "складними" людьми.	
<b>Продовження таблиці 1</b>		
	— Корпоративна культура: її складові, функції.	
	— Імідж фірми.	
	— Конфлікти і стилі їх розв'язання. Силові стосунки в організаціях.	
	<b>Тема 7. Розвиток людських ресурсів у бізнесі</b>	<b>8</b>
	— Сучасні вимоги до фахівця.	
	— Фактори, що визначають успіх. Планування кар'єри.	
	— Оплата праці і розвиток людських ресурсів.	
	— Творчість як фактор мотивації.	
	— Ринкова доцільність ділової активності.	
	— Використання інтелектуального потенціалу робочої групи.	
	— Фінансові фактори розвитку.	
	<b>Розділ III. "Психологія продажів"</b>	
	<b>Тема 8. Мистецтво торгівлі.</b>	<b>8</b>
	— Продавець і покупець: "за" чи "проти".	
	— Потреби і мотивація покупок.	
	— Фактори ефективності у роботі з покупцем.	
	— Типи темпераментів і типи покупців.	
	<b>Тема 9. Психологічні особливості процесу торгівлі</b>	<b>14</b>
	— Типи продажів. Особливості прямих продажів.	
	— Характеристика процесу продажів.	
	— Презентація свого товару.	
	— Прийоми переконання клієнта.	
	— Обґрунтування ціни.	
	— Проблеми конкуренції.	
	— Пошуки нових клієнтів і робота з постійними клієнтами.	
	— Стимулювання збуту.	
	— Бенчмаркінг у процесі продажів.	
	— Нові підходи — продажі по телефону.	
	Висновки.	<b>2</b>
	Підсумки	

## **ДОДАТОК Б**

### **Замість підсумків. Саморефлексія: Я як викладач**

1. Які фактори і мотиви вплинули свого часу на Ваше рішення стати викладачем?
2. Яку роль відіграє Ваша діяльність як викладача для подальшої професійної кар'єри?
3. Що Ви відчуваєте під час занять?
4. Які аспекти Вашої діяльності викладача Ви вважаєте позитивними?
5. У яких випадках Ви відчуваєте труднощі і підвищене навантаження?
6. Які причини цих труднощів?
7. Що Ви робите, щоб уникнути цих труднощів?
8. Які навчальні цілі Ви плануєте на заняття?
9. Як Ви будете заняття з методичної точки зору (форми, методи, технічні засоби тощо)?
10. Чи дає планування занять достатній ефект?
11. У яких випадках Ви почуваетесь на заняттях особливо впевнено?
12. Яких відчуттів Ви намагаєтесь уникнути під час занять?
13. Що б Ви хотіли змінити у своїй роботі?
14. Які сторони Вашої діяльності як викладача потрібно вдосконалити?



*Навчальне видання*

**Ковальчук Галина Олександрівна**


## **Організація навчання з економіки**

Навчальний посібник

Редактори П.Вовк  
Комп'ютерний набір І.М. Компанець, Г.О. Ковальчук,  
О.Є. Шемінов, Ю. Матвієнко  
Верстка Г.О. Ковальчук, А.В. Адамчук

Підписано до друку 20.07.2002. Формат 60x84/16  
Папір офсетний. Гарнітура Таймс. Друк офсетний.  
Умовн. друк. арк. 17,72. Обл.-вид. арк. 17,5. Наклад 350 прим.  
Зам. № 491  
Віддруковано з оригіналів.

Видавництво Національного педагогічного університету  
імені М.П. Драгоманова. 01601. м. Київ, вул. Пирогова, 9  
Друкарня НПУ імені М.П. Драгоманова  
01601, м. Київ, вул. Пирогова, 9

 (044) 239-30-26