

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение
высшего профессионального образования
«Челябинский государственный педагогический университет»
(ФГБОУ ВПО «ЧГПУ»)
Профессионально-педагогический институт
Кафедра экономики, управления и права

Е.В. ЕВПЛОВА, И.И. ТУБЕР

Методика преподавания
экономических дисциплин

Учебно-методическое пособие

Челябинск, 2015

УДК 37.02
ББК 74.5

Евплова Е.В. Методика преподавания экономических дисциплин: учебно-методическое пособие [Текст] / Е.В. Евплова, И.И. Тубер. – Челябинск, 2015. – 108 с.

Пособие «Методика преподавания экономических дисциплин» включает описание более 20 форм и методов проведения занятий. Материал содержит теоретическое описание, практические рекомендации и примеры. Сделана попытка привлечь внимание к новым методикам в преподавании экономических дисциплин.

Настоящее издание может быть полезно для педагогов экономических дисциплин учреждений среднего и высшего профессионального образования, учреждений дополнительного образования, а также студентов, обучающихся по направлению бакалавриата «Профессиональное обучение (экономика и управление)».

Рецензенты:

Гнатышина Е.А., д.п.н., профессор, директор Профессионально-педагогического института

Зубкова О.В., д.э.н., доцент, заведующая кафедрой экономики труда, финансов и управления персоналом

© Е.В. Евплова, 2015

© Издательство ГБОУ СПО (ССУЗ)

«Южно-Уральский государственный технический колледж», 2015

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	5
Особенности методики преподавания экономических дисциплин.....	7
Академические методы преподавания экономических дисциплин	10
Лекционные формы проведения занятия	10
Проблемная лекция	11
Лекция-консультация	11
Лекция – пресс-конференция	13
Лекция вдвоем	14
Лекция-беседа	15
Приемы активизации внимания на лекционных занятиях	16
Семинарские формы проведения занятия	21
Лабораторное занятие	23
Методика изложения и усваивания экономических терминов	26
Прием «Наращивание»	26
Прием «Бартер»	27
Прием «Позиционирования»	27
Прием «Стикеры»	28
Прием «Глухой телефон»	28
Прием «Лото»	28
Прием «Синквейн»	29
Прием «Терминологическая разминка»	30
Активные и интерактивные методы обучения	31
Дискуссионные методы проведения занятия (дебаты)	31
Метод проблемного обучения (кейс-метод)	33
Круглый стол	35
Тренинг	36
Прямая мозговая атака (мозговой штурм)	37
Дидактические игры	39
Блиц-игры	41
Блиц-игры, применяемые для введения в тему занятия	42
Блиц-игры, применяемые для закрепления, проверки или повторения изученного материала	48
Метод Эдварда де Боно «Шесть шляп мышления»	64
Проектная деятельность как метод обучения экономических дисциплин.....	67
Бизнес-планирование	67
Экономические исследования	70
Творческие задания в процессе изучения экономических дисциплин.....	72
Методика организации самостоятельной работы студентов	73
Самостоятельная работа с литературой	73
Подготовка к семинарам, зачетам, экзаменам	75
Подготовка курсовых и выпускных квалификационных работ	75
Метод аналогий в процессе преподавания экономических дисциплин.....	76
Организация и проведение контроля в процессе изучения экономических дисциплин	79
Опрос как вид контроля	80

Тесты для определения результатов обучения	80
Отработка пропусков	82
Рефлексия	84
Прием незаконченного предложения	86
Прием «Знаю, хочу узнать, узнал»	86
Прием проведения рефлексии «Плюс-минус-интересно»	87
Прием «Фразы рефлексивного характера»	88
Прием «Ключевое слово»	89
Прием «Анкетирование»	89
Прием «Сочинения/эссе/сообщения»	90
Средства обучения, используемые для преподавания экономических дисциплин	91
Заключение	95
Список используемой литературы	96
Приложения	100

ВВЕДЕНИЕ

Ни для кого не секрет, что экономическое образование – одно из важнейших условий успеха в современной жизни. Однако для того, чтобы обучающиеся освоили достаточно сложный экономический материал, необходимо сформировать у них интерес к изучаемой дисциплине, т. е., принимая во внимание цели обучения, педагог с особой ответственностью должен подходить к методике преподавания экономических дисциплин – совокупности методов и приемов практической деятельности, приводящей к заранее планируемому результату.

Г.И. Щукина считает, что эффективное и интересное для студентов занятие можно создать за счет следующих условий: личности педагога, содержания учебного материала, методов и приемов обучения. Если первые два пункта не всегда во власти педагога, то последний – поле для его творческой деятельности.

На сегодняшний день от преподавателей экономических дисциплин требуется целенаправленное использование активных и интерактивных методов обучения, тестовых заданий, приемов проблемного обучения и т. д., чтобы через активную познавательную деятельность студенты анализировали и постигали противоречивые процессы рыночных преобразований.

В связи с этим в настоящем издании будут представлены такие методы и приемы обучения, которые позволят достичь вышепредставленной цели и сделать процесс преподавания экономических дисциплин не только познавательным, но и интересным для обучающихся.

Пособие «Методика преподавания экономических дисциплин» включает описание более 20 форм и методов проведения занятий. Материал содержит теоретическое описание, практические рекомендации и примеры. Сделана попытка привлечь внимание к новым методикам в преподавании экономических дисциплин.

Настоящее издание может быть полезно для педагогов учреждений среднего и высшего профессионального образования, учреждений дополнительного образования, а также студентов, проходящих педагогическую практику.

Отметим, что перечисленные в пособии методы и формы обучения – это всего лишь часть возможных, их может быть сколь угодно много. Все зависит от фантазии педагога, которому необходимо быть для своих студентов источником света в стране знаний, а не тусклой керосиновой лампой, чуть излучающей свет для тех, кто находится рядом.

ОСОБЕННОСТИ МЕТОДИКИ ПРЕПОДАВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН

*Скажи мне – и я забуду.
Покажи мне – и я запомню.
Вовлеки меня – и я научусь.*
Китайская народная мудрость

Методика преподавания экономических дисциплин исследует совокупность взаимосвязанных средств, методов, форм обучения экономическим наукам.

Что отличает данную методику? Это то, что обучение тесно связано с экономической жизнью государства, общества, каждого человека. Такие знания представляют собой знание экономических терминов, законов экономического развития, а также понимание механизмов работы рыночной экономики, экономических принципов и законов.

Для того чтобы студенты познавали не только теоретическую сторону экономических дисциплин, но и их прикладной характер, необходимо использование наряду с традиционными формами и методами обучения (лекции, семинарские занятия, лабораторные работы и т. д.), активные и интерактивные методы обучения, такие как ролевые и деловые игры, навыковые тренинги, проблемные ситуации и многое другое.

При этом под **активными методами** понимаются такие методы обучения, применение которых объективно невозможно без высокого уровня внешней и внутренней активности студентов. **Интерактивные методы**, в свою очередь, – это методы, в результате применения которых обучающиеся находятся во взаимодействии друг с другом в

режиме беседы, диалога. В отличие от активных методов интерактивные ориентированы на более широкое взаимодействие студентов не только с педагогом, но и друг с другом.

Традиционные (пассивные) методы обучения (рис. 1), в большей степени предполагают тиражирование информации путем передачи знаний от преподавателя к студентам. **Активные и интерактивные методы** (рис. 2, 3) предполагают получение знаний благодаря самостоятельной работе студентов, взаимодействию студентов и преподавателя, студентов между собой.

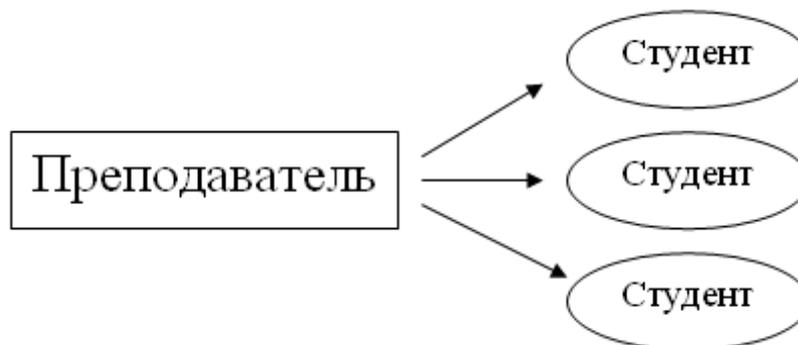


Рис. 1. Схематическое изображение пассивных методов обучения

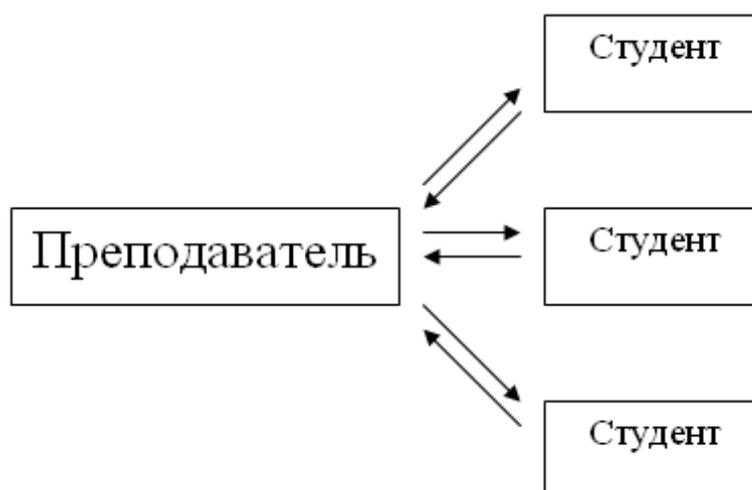


Рис. 2. Схематическое изображение активных методов обучения

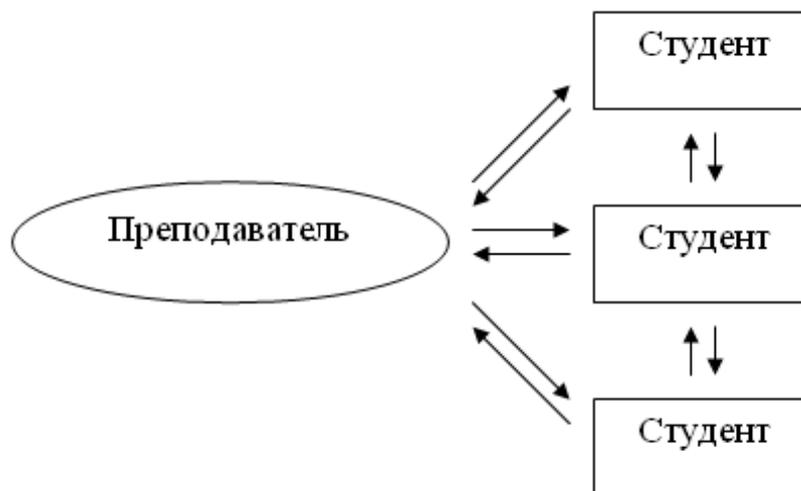


Рис. 3. Схематическое изображение интерактивных методов обучения

Сбалансированное использование методов – важное условие эффективности методики преподавания экономических дисциплин.

Особенностью методики преподавания экономических дисциплин является также широкое привлечение данных статистики, фактов и цифр, позволяющих раскрыть не только отдельные стороны экономических процессов и явлений, но и выработать для обучающихся правила поведения в условиях рыночной экономики. Представленные факты должны быть проверены, доказуемы, но при этом они могут вызвать сомнения у студентов, что позволит использовать проблемные методы обучения, такие как мозговой штурм, круглый стол, дискуссии и т. д. Эти и некоторые другие формы и методы обучения будут представлены далее.

АКАДЕМИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ ПРЕПОДАВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН

*Самое прекрасное в жизни – это
приобретение новых знаний.
Сделать данный процесс увлекательным,
исключительно творческим – прямая
обязанность педагога.*

Г. Александров

Лекционные формы проведения занятия

Поскольку в высших профессиональных учебных заведениях ведущими формами организации педагогического процесса являются лекции и практические (семинарские или лабораторные) занятия, то им, безусловно, стоит уделять достаточное внимание в процессе разработки методики преподавания экономических дисциплин. Однако, используя перечисленные формы взаимодействия в традиционном их понимании, невозможно сформировать интерес к изучению экономических дисциплин, в связи с чем целесообразно использовать лекции вдвоем, бинарные лекции, активные лекции, лекции «Пресс-конференции», проблемные лекции, лекции-шоу, лекции-визуализации, лекции-ситуации и т. п.

Если в традиционной лекции используются преимущественно разъяснение, иллюстрация, описание, приведение примеров, то в вышеперечисленных видах лекций – всесторонний анализ явлений, научный поиск истины.

Проблемная лекция

Проблемная лекция опирается на логику последовательно моделируемых проблемных ситуаций путем постановки проблемных вопросов или предъявления проблемных задач.

Проблемная ситуация – это сложная, противоречивая обстановка, создаваемая на занятиях путем постановки проблемных вопросов (вводных), требующая активной познавательной деятельности обучающихся для ее правильной оценки и разрешения.

Проблемный вопрос содержит в себе диалектическое противоречие и требует для разрешения не воспроизведения известных знаний, а размышления, сравнения, поиска, приобретения новых знаний или применения знаний, полученных ранее. Проблемная задача, в отличие от проблемного вопроса, содержит дополнительную вводную информацию и при необходимости некоторые ориентиры поиска для ее решения.

Решение проблемных задач и поиск ответов на проблемные вопросы осуществляет преподаватель (иногда прибегая к помощи слушателей, организуя обмен мнениями). Преподаватель должен не только разрешить противоречие, но и показать логику, методику, продемонстрировать приемы умственной деятельности, исходящие из диалектического метода познания сложных явлений.

Таким образом, на лекции проблемного характера слушатели находятся в постоянном процессе «смышления» с лектором, и, в конечном итоге, становятся соавторами в решении проблемных задач.

Лекция-консультация

Эта форма занятий предпочтительна при изучении тем с четко выраженной практической направленностью. Существует несколько

вариантов проведения подобных лекций. Рассмотрим некоторые из них.

Вариант 1. Занятия начинаются со вступительной лекции, где преподаватель акцентирует внимание обучающихся на ряде проблем, связанных с практикой применения рассматриваемого положения. Затем слушатели задают вопросы. Основная часть занятия (до 50 % учебного времени) уделяется ответам на вопросы. В конце занятия проводится небольшая дискуссия, свободный обмен мнениями, завершающийся заключительным словом лектора.

Вариант 2. За несколько дней до объявленного занятия преподаватель собирает вопросы слушателей в письменном виде. Первая часть занятия проводится в виде лекции, в ходе которой преподаватель отвечает на эти вопросы, дополняя и развивая их по своему усмотрению. Вторая часть проходит в форме ответов на дополнительные вопросы слушателей, свободного обмена мнениями и завершается заключительным словом преподавателя.

Вариант 3. Слушатели заблаговременно получают материал к занятию. Как правило, он носит не только учебный, но и инструктивный характер, т. е. представляет собой методическое руководство к практическому использованию. Слушатели должны изучить материал и подготовить свои вопросы лектору-консультанту. Занятие проводится в форме ответов на вопросы и свободного обмена мнениями. Завершить занятие преподаватель может простым подведением итогов на консультации или заключительным словом, в котором обобщается практика применения рассматриваемых материалов.

Вариант 4. Первая часть занятия проводится в форме краткого сообщения о передовом опыте работы определенного должностного лица или коллектива, просмотра кинофильма, видеофильма, диафиль-

ма. Слушатели могут заранее получить более подробные материалы, освещающие этот опыт (книги, брошюры, описания). Вторая часть занятия строится в форме ответов на вопросы обучающихся.

Вариант 5. Занятие проводится в форме групповой консультации, в которой принимают участие уже не один преподаватель, а несколько высококвалифицированных специалистов в изучаемой области. Использование такой формы групповой консультации эффективно при рассмотрении наиболее актуальных и комплексных проблем. Занятия в форме лекции-консультации проходят тем эффективнее, чем больше вопросов задают слушатели и чем шире и предметнее содержание этих вопросов.

Разновидностью лекции-консультации является лекция – пресс-конференция.

Лекция – пресс-конференция

Лекция – пресс-конференция предназначена для ликвидации пробелов в знаниях обучающихся и диагностирования уровня их подготовки. Организационно она проводится следующим образом. Лектор, назвав тему занятия, просит студентов задавать ему письменно вопросы по изучаемой проблеме. В течение двух-трех минут слушатели формулируют наиболее интересные вопросы и передают их преподавателю. В качестве одного из вариантов проведения подобного занятия вопросы могут быть подготовлены слушателями по просьбе преподавателя заранее на этапе, предшествующем лекции. Преподаватель в течение трех-пяти минут сортирует вопросы по их содержанию и начинает лекцию. Она может излагаться как совокупность и последовательность ответов на поставленные вопросы или как связный текст, в процессе изложения которого формулируются ответы. В конце лекции преподаватель проводит анализ ответов как отражение

интересов и знаний обучающихся. Если ответы на отдельные вопросы их не удовлетворили, то лектор раскрывает их подробнее за время, оставленное для этого специально.

Лекцию подобного типа целесообразно проводить:

- 1) в начале изучения раздела программы с целью выявления потребностей, круга интересов группы, его модели, установок студентов и их возможностей;
- 2) в середине изучения, когда лекция направлена на привлечение слушателей к узловым моментам курса и систематизации знаний;
- 3) в конце изучения дисциплины (для определения перспектив развития усвоенного содержания).

Лекция вдвоем

Эта разновидность лекции является продолжением и развитием проблемного изложения материала в диалоге двух преподавателей. Предметная «лекция вдвоем» читается преподавателями одной учебной дисциплины, межпредметная «лекция вдвоем» проводится преподавателями двух различных дисциплин. Такая лекция может проводиться двумя и более преподавателями по заранее разработанному сценарию. Преподаватели, часто придерживающиеся различных взглядов на проблемные вопросы лекции, разыгрывают дискуссию на глазах слушателей, активизируют их внимание и подают пример научной полемики.

Здесь моделируются реальные ситуации обсуждения теоретических и практических вопросов двумя специалистами. Например, представителями двух различных научных школ, теоретиком и практиком, сторонником и противником того или иного технического решения и т. д. Необходимо, чтобы: 1) диалог преподавателей демонстрировал

культуру дискуссии, совместного решения проблемы; 2) втягивал в обсуждение студентов, побуждал их задавать вопросы, высказывать свою точку зрения, демонстрировать отклик на происходящее.

Лекция-беседа

Это наиболее распространенная и сравнительно простая форма вовлечения слушателей в учебный процесс. Она предполагает максимальное включение обучающихся в интенсивную беседу с лектором путем умелого применения псевдиалога, диалога и полилога. В этом случае средствами активизации выступают отдельные вопросы к аудитории, организация дискуссии с последовательным переходом ее в диспут, создание условий для возникновения альтернатив. Различают несколько ее разновидностей: лекция-диалог, лекция-дискуссия, лекция-диспут, лекция-семинар (полилог).

Преимущество этой формы перед обычной лекцией состоит в том, что она привлекает внимание слушателей к наиболее важным вопросам темы, определяет содержание, методы и темп изложения учебного материала с учетом особенностей аудитории.

Эффективность этой формы в условиях группового обучения снижается из-за того, что не всегда удается вовлечь каждого слушателя в процесс обмена мнениями. В то же время групповая беседа позволяет расширить круг мнений и привлечь коллективный опыт и знания студентов.

Раскроем **некоторые приемы**, обеспечивающие активное участие слушателей в лекции-беседе.

1. Вопросы к аудитории в начале лекции и по ходу ее проведения предназначены не для проверки знаний, а для выяснения мнений и уровня осведомленности слушателей по рассматриваемой проблеме,

степени их готовности к восприятию последующего материала. Вопросы адресуются ко всей аудитории. Слушатели отвечают с мест.

С учетом разногласий или единодушия в ответах преподаватель строит свои дальнейшие рассуждения, получая при этом возможность наиболее доказательно изложить очередной тезис выступления. Вопросы могут быть как элементарными, так и проблемного характера.

Слушатели, продумывая ответ на заданный вопрос, самостоятельно приходят к тем выводам и обобщениям, которые должен был сообщить им преподаватель, понимают глубину и важность обсуждаемой проблемы, что, в свою очередь, повышает их интерес к материалу и уровень его восприятия.

При такой форме проведения занятий преподаватель должен следить за тем, чтобы его вопросы не оставались без ответов, иначе они будут носить риторический характер и не обеспечат достаточной активизации мышления обучающихся.

2. Приглашение к коллективному исследованию, беглая «мозговая атака». Преподаватель предлагает слушателям совместно сформулировать комплекс позиций или закономерность процесса, явления. При этом он обращается к опыту и знаниям аудитории. Уточняя и дополняя внесенные предложения, он подводит теоретическую базу под коллективный опыт, систематизирует его и «возвращает» слушателям уже в виде совместно выработанного тезиса.

Приемы активизации внимания на лекционных занятиях

В какой бы форме ни проходило лекционное занятие, необходимо помнить, что интерес к изучаемой дисциплине зависит от того, как начать занятие. В первые минуты внимание студентов самое высокое. Необходимо использовать этот момент, рассказывая что-либо

особенно интересное. Можно задать вопрос, который заставит слушателей задуматься, привести данные статистики или рассказать интересный факт.

ПРИМЕРЫ

Начиная тему **«Предприятие в системе рыночных отношений»**, можно рассказать студентам, что всем известная компания *«Apple»* была зарегистрирована 1 апреля и первый компьютер фирмы стоил 666 долларов 66 центов, а владельцы самой успешной в Америке фирмы по производству мороженого пришли в этот бизнес, пройдя специализированные курсы за 5 долларов.

В рамках темы **«Инвестиции и инвестиционные решения»** студентам можно рассказать об интересном эксперименте: перед цирковой обезьянкой положили 30 кубиков с названиями компаний, размещающих акции на бирже. Она выбрала 8 кубиков, и из этих акций был сформирован инвестиционный портфель. По итогам года данный портфель показал более высокую доходность, чем инвестиции 94 % российских коллективных управляющих.

Материал, предлагаемый студентам на лекции, необходимо представлять в проблемном виде. Например, начать лекцию с примера из экономической реальности, сформулировать вопросы, которые студенты, наверняка, задают себе сами. Во время занятия постоянно привлекать аудиторию к диалогу.

Студенческая аудитория с большим удовольствием воспринимает **вопросы типа:**

- *Как Вы думаете, что из той или иной теории применимо на практике?*
- *Как Вы думаете, что имеет большое теоретическое/практическое значение и почему?*
- *Какие примеры Вы можете привести? и т.д.*

Необходимо также помнить, что в процессе лекции студенты не могут сосредоточить свое внимание более чем на 20 мин. Данный недостаток можно повернуть в свою пользу. Так, через каждые четверть часа целесообразно разнообразить лекцию пословицей, цитатой, афоризмом, логической задачей экономического содержания или анекдотом по теме занятия. Подобного рода материал можно найти на сайте «Бизнес-цитатник». При этом важно не просто процитировать известные выражения или рассказать анекдот, а обсудить со студентами смысл каждой фразы, студенты должны четко понимать, почему то или иное высказывание было произнесено в рамках определенной темы.

Далее приведены несколько примеров удачно подобранных афоризмов, анекдотов и логических задачек экономической тематики.

ПРИМЕР

Изучая вопрос **ликвидации и банкротства юридических лиц**, можно привести высказывание *Д. Валентайка, который говорил, что «все компании, выходящие из бизнеса, делают это по одной и той же причине: у них кончаются деньги».*

Рассматривая тему **«Основные средства предприятия»**, целесообразно процитировать О.В. Козлову, которая считает, что *«технический прогресс, изменяя базу производства, действительно требует изменения в процессе управления».*

В рамках темы **«Оборотные средства предприятия»** можно произнести слова А. Декурсея: *«Деньги для людей умных составляют средства, для глупцов – цель».*

Поднимая вопрос **кругооборота оборотных средств**, целесообразно цитировать Б. Франклина, который говорил, что *«деньги обладают способностью размножаться».*

В рамках темы **«Процесс формирования кадров предприятия»** студентам можно рассказать следующий анекдот:

«Сколько человек здесь работает? С бригадиром – 10. А без бригадира? А без бригадира вообще никто не работает».

Тему «**Организация и оплата труда**» также можно разнообразить удачно подобранным анекдотом. Например, сотрудник начальнику: «Я считаю, что моя зарплата не соответствует моему образованию и опыту работы». Начальник: «Я согласен. Но не могу же я заставить вас жить впроголодь».

Приведем примеры логических задачек экономического характера.

ПРИМЕР

1. Владельцами одной известной фирмы по производству обуви было внедрено довольно необычное оригинальное решение, согласно которому в одном городе на обувной фабрике изготавливались только правые ботинки, а в другом городе – только левые. Благодаря этому внедрению фирма смогла значительно снизить некоторые свои убытки. Что, по Вашему мнению, приносило фирме эти убытки?

Ответ: воровство обуви (пар обуви) рабочими с фабрик.

2. Имеется 10 мешков с монетами (количество монет в каждом мешке одинаковое). В девяти мешках монеты золотые, а в одном – фальшивые. Вес настоящей золотой монеты 5 грамм, а вес фальшивой – 4 грамма. Как за одно взвешивание на весах (весы взвешивают с точностью до грамма) определить, в каком из мешков монеты фальшивые?

Ответ: пронумеруем мешки от 1 до 10. Из первого мешка возьмем 1 монету, из второго 2, из третьего 3 и так до 10 монет (суммарно 55 монет). Произведем взвешивание этих монет. Если бы все монеты были золотыми, то весили бы 275 грамм. Если при нашем взвешивании не будет хватать 1 грамма, то фальшивые монеты в первом мешке, если 2-х грамм - то во втором и так далее до 10-ти.

3. На столе лежат две монеты, в сумме они дают 3 рубля. Одна из них - не 1 рубль. Какие это монеты?

Ответ: 2 рубля и 1 рубль. Одна-то не 1 рубль, а вот другая – 1 рубль.

4. Как разделить между 2 компаньонами 7 млн. рублей так, чтобы у одного оставалось на 3 млн. рублей больше, чем у другого?

Ответ: 5 и 2.

5. В семейном предприятии участвуют братья и сестры. У каждого брата число братьев и сестер одинаково. У каждой сестры вдвое меньше сестер, чем братьев. Сколько в семейном предприятии братьев и сестер?

Ответ: 4 брата и 3 сестры.

6. Разделить 25 рублей на две части так, чтобы одна была в 49 раз больше другой.

Ответ: надо разделить 25 рублей на 50 частей (49+1). Это даст: $25:5=0,5$ рублей, что и будет меньшей из двух частей. Большая часть будет содержать 49 частей и составит: $0,5 \times 49 = 24,5$ рублей.

7. По договору работнику в первый день работы выплачивается 1 рубль, во второй – два рубля, в третий – три рубля и так далее. Сколько всего денег он получит за 100 дней работы?

Ответ: сумма последовательных чисел от 1 до 100 складывается из следующей суммы пар чисел: первого с последним, второго с предпоследним и т. д. Каждая такая пара равна в сумме 101, а всего таких пар 50. Итак, нужно просто умножить 101 на 50: $101 \times 50 = 5050$ рублей.

8. Фирма А функционирует вдвое дольше, чем фирма Б. Известно, что, когда фирма Б просуществовала 8 лет, фирма А отметила свое 31-летие. Сколько лет существует каждая из фирм?

Ответ: возраст фирмы Б равен: $31 - 8 = 23$ года. Возраст фирмы А равен:
 $23 \times 2 = 46$.

9. Председательствующий на общем собрании акционеров на вопрос: «Какая часть дня миновала?» ответил: «Трижды по $2/3$ от того, что прошло, еще остается». В какое время был задан вопрос?

Ответ: если обозначить то время, что прошло, через x , то оставшееся время будет равно: $3 \cdot 2/3x$, а всего в сутках будет: $x + 3 \cdot 2/3x = 24$ ч, откуда $x = 8$ ч (утра).

10. Два каменщика за 2 часа выкладывают стену длиной в 2 м. Сколько каменщиков за 5 часов выложат стену длиной 5 м?

Ответ: 1 каменщик выложит 2 м стены за 4 ч, 1 метр он выложит за 2 ч, 5 метров – за 10 ч, отсюда 2 каменщика выложат 5 метров стены за 5 ч.

11. Рабочий каждый час отрезает от медного бруса длиной в 20 м по куску длиной в 2 м. Сколько времени пройдет, прежде чем весь брус будет израсходован?

Ответ: 9 ч.

Семинарские формы проведения занятия

Семинарские занятия тематически связываются с лекционными и способствуют углубленному изучению отдельных наиболее важных тем.

Формы проведения семинарских занятий:

- развернутая беседа на основании плана;
- устный опрос по теме семинара;
- прослушивание и обсуждение докладов;
- обсуждение письменных работ, заранее подготовленных и изученных всеми членами группы;
- теоретическая конференция;
- семинар-коллоквиум (беседа преподавателя с учащимися для выяснения их знаний);
- семинар-экскурсия (на производство, предприятие, в организацию и т.д.);
- семинар комментированного чтения и анализа документов;
- семинар решения задач;
- семинар по материалам исследования, проведенного студентами под руководством преподавателя и др.

Выбор вида и формы семинара определяется спецификой учебной дисциплины, содержанием темы, профилем и уровнем подготовки студентов, характером рекомендованной литературы.

Типичные структурные элементы семинарского занятия:

- 1) вступительное слово преподавателя (место темы семинара в изучаемом курсе, цели и задачи занятия; мобилизация и активизация внимания обучаемых);
- 2) основная часть (выступления студентов);

3) заключительное слово преподавателя (по всему занятию в целом или отдельным выступлениям на занятии делаются выводы и оценивается деятельность участников, дается установка на следующее занятие).

Темы семинарских занятий должны носить проблемный и практикоориентированный характер, а также быть интересны для обучающихся.

Далее будут приведены возможные темы для проведения семинарских занятий.

ПРИМЕР

1. Дауншифтинг: причины и особенности.
2. Портрет организации будущего.
3. Свободный график: когда и кому он противопоказан, а в каких случаях он необходим?
4. Особенности неформальных организаций в РФ.
5. Офис как место обитания работника.
6. Сетевой маркетинг как вид бизнеса.
7. Бейчмаркет: что это?
8. Характерные черты современных корпоративных культур (на примере корпоративных культур известных корпораций).
9. Выходное интервью: причины необходимости.
10. Текучесть кадров: причины и методы борьбы.
11. Система ценностей сотрудников поколения Y.
12. Женские чары эйчара.
13. Причины увольнения сотрудников по собственному желанию.
14. Ассесмент-центр.
15. Что такое псевдоконкуренция?
16. Аутплейсмент персонала в России.
17. Назначать или избирать начальника?
18. Интеллектуальные организации как организации будущего.
19. Построение карьеры современных женщин.

20. Гибкий график в работе сотрудников организации: преимущества и недостатки.
21. Черные буйволы бизнеса: кто они? Какова их цель?
22. Имидж женщины-руководителя.
23. Скайп-собеседования: преимущества и недостатки.
24. Скайп-переговоры как инновационный бизнес-инструмент.
25. Программа «Кадровый резерв России».
26. Проект «Открытый отбор персонала».
27. Демотивирующие факторы в работе сотрудников организации.
28. Система интенсивного обучения персонала.
29. Инновации в мотивации сотрудников организации.
30. Как не ошибиться при выборе кандидата на работе или Современные методы подбора сотрудников в организацию.
31. Стресс-интервью: преимущества и недостатки.

Лабораторное занятие

Лабораторное занятие заключается в выполнении студентами под руководством преподавателя комплекса учебных заданий для усвоения теоретических основ учебного курса, приобретения навыков и опыта какой-либо деятельности, овладения современными методами практической работы с применением технических средств. Лабораторные занятия могут проводиться как вслед за лекцией, так и предварять ее для конкретизации теоретических положений, обобщений, выводов на перспективу. Целью лабораторного занятия является организация управляемой познавательной деятельности студентов в условиях, приближенных к реальной практической деятельности.

Во время лабораторного занятия студенты ведут записи, а по итогам работы сдают письменный отчет.

Формы проведения лабораторных работ: упражнения, занятия для решения типовых и ситуационных задач, занятия по моделированию реальных задач, имитационные занятия, выездные

занятия (на производство, в организацию) для выполнения специальных заданий (провести хронометраж рабочего времени, ознакомиться с практической организацией труда экономиста, юриста и т. д.), занятия-конкурсы.

Типичные структурные элементы лабораторных работ:

1. Вводная часть (формулировка темы, целей и задач занятия, обоснование его значимости в профессиональной подготовке, рассмотрение связей данной темы с другими темами курса, изложение теоретических основ работы, характеристика состава и особенностей заданий работы и объяснение подходов (методов, способов, приемов) для их выполнения, характеристика требований к результату работы, вводный инструктаж по технике безопасности, проверка готовности студентов к выполнению работы, пробное выполнение задания под руководством преподавателя, указания по самоконтролю результативности выполнения заданий студентами).

2. Основная часть (дополнительные разъяснения по ходу работы, устранение трудностей при выполнении заданий, текущий контроль и оценка результатов, поддержание в рабочем состоянии технических средств и оборудования, ответы на вопросы студентов).

3. Заключительная часть (подведение общих итогов (позитивных, негативных) работы, оценка результатов работы отдельных студентов, ответы на вопросы, выдача рекомендаций по улучшению показателей работы и устранению пробелов в системе знаний, умений и навыков, сбор отчетов по выполненной работе для проверки, изложение сведений о подготовке к выполнению следующей работы и подлежащей изучению учебной литературе. Вводная и заключительная части, как правило, организуются

фронтально, а основная часть строится как индивидуальная работа со студентами).

МЕТОДИКА ИЗЛОЖЕНИЯ И УСВАИВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ТЕРМИНОВ

*Цель учения – достичь наибольшего удовлетворения
в получении знаний.*

Сюнь-цзы

Изучение экономических дисциплин требует от студентов запоминания большого количества новых для них терминов. Прежде всего методика изложения экономических категорий предполагает «отталкивание» от известных понятий и пройденного материала. Перечисленные ниже приемы способствуют быстрому изучению большого количества экономических терминов, учат формулировать определения, тренируют память и многое другое.

Прием «Наращивание»

Следует обратить внимание на использование приема «Наращивания» понятия, углубления содержательного компонента понятия. Немаловажен в методике изложения категорий прием сопоставления, когда одно и то же явление анализируется в разных общественных условиях, на разных этапах развития общества. Например, при изложении той или иной проблемы в конкретной экономической дисциплине можно предложить разные определения категорий.

К примеру, в экономической литературе представлены различные подходы по определению монополии. Одни теоретики отражают сущность термина в рамках капиталистической системы, другие придерживаются внеисторического подхода к определению монополии; третьи требуют пересмотра этой

категории, так как считают, что от нее мало пользы при анализе современной обстановки.

Прием «Бартер»

Для того чтобы изучение порой сложных понятий проходило наиболее легко, можно использовать прием «Бартер». Для этого педагог готовит индивидуальные карточки, на которых перечислены изученные термины. Эти же термины представлены студентам в разрозненном виде. Например, получая карточку с четырнадцатью понятиями, студент получает и 14 мини-карточек с понятиями, которые могут совпадать или не совпадать с представленными в карточках терминами. Если совпадение обнаружено, то студент откладывает понятие в свой банк. Если попался термин, которого нет в карточке, то необходимо обменять его у своих коллег. При этом нельзя произносить название термина, можно лишь озвучить его определение. Тот студент, который первым соберет свою карточку, становится победителем.

Прием «Позиционирование»

Поскольку в рамках изучения экономических дисциплин много сложного теоретического материала, для облегчения их изучения можно воспользоваться методом позиционирования. Для этого студенты разделяются на 4 группы: понятия, схемы, вопросы, тесты. Каждой группе выдается лекционный материал, который необходимо изучить, а затем переработать в соответствии с занимаемой позицией. После выполнения данного задания группа выступает перед аудиторией с полученными результатами.

Прием «Стикеры»

Педагог приклеивает стикер одному из обучающихся, вышедшему к доске, таким образом, чтобы участник игры не видел, что написано на стикере. Оставшиеся за партами обучающиеся по очереди характеризуют понятие, а основной игрок пытается догадаться о каком термине идет речь. После того, как понятие разгадано, главный игрок обобщает все сказанное и старается дать точное определение термину.

Прием «Глухой телефон»

Студенты по цепочке передают на ухо друг другу понятие или определение данного понятия. Например, первый участник получает какое-либо понятие и передает определение данного понятия другому участнику, второй участник, в свою очередь, прослушав определение, передает третьему участнику игры понятие, которое, как он считает, наиболее соответствует данному определению.

Прием «Лото»

Педагог готовит карточки по типу знакомого всем лото, размещая в клетках изученные термины. Ведущий игры читает определение понятий, а обучающиеся закрывают необходимые клетки на игровом поле. При этом правила данного блица аналогичны правилам, предъявляемым игре «Лото»: участники выкупают карточки (цена карточки – 100 монет), беря кредит в банке под 50 % годовых. После приобретения каждым участником необходимого количества карточек игроки делают ставки (50 монет). Если игрок закрывает все ячейки верхней строки, то остальные игроки увеличивают ставки на кон удвоением. Если игрок заполняет среднюю

строку карточки, то забирает себе третью часть общей ставки на кон, а участники делают повторные ставки. Если игрок заполняет нижнюю строку карточки, то забирает себе половину общей ставки, а участники делают повторные ставки. Победителем игры становится тот участник, который первым закроет всю карточку, забрав кон. В случае неправильного заполнения карточки или строки участник платит штраф.

Приведем пример

Трудоемкость	Оборотные средства	Кругооборот оборотных средств	Сбыт продукции	Эксклюзивный спрос
Межучастковый транспорт	Основные средства	Рабочий	Полное товарищество	Товарищество на вере
Прямой сбыт	Производственная структура предприятия	Производственный процесс	Амортизация	Производительность труда

Прием «Синквейн»

Студентам необходимо написать четверостишие по изученной теме, придерживаясь определенной структуры:

- 1) написать два прилагательных, ассоциирующихся с темой;
- 2) написать три глагола, деепричастия, ассоциирующихся с темой;
- 3) написать предложение из четырех слов по теме;
- 4) написать синоним данной темы.

Такой прием позволяет не только закрепить знания, но и стимулировать познавательную деятельность обучающихся, активизирует интерес к предмету.

ПРИМЕР

Тема: Экономический кризис

*экономический кризис
глобальный финансовый
надвигается, ухудшается, порождает
снижение жизненного уровня, благосостояния населения
поворотный пункт.*

Прием «Терминологическая разминка»

Команды по очереди произносят экономические термины, начинающиеся на последнюю букву предыдущего слова. Называются только существительные в единственном числе.

Например: АкциЯ – Ярмарка – АукциоН – Налог и т. д.

АКТИВНЫЕ И ИНТЕРАКТИВНЫЕ МЕТОДЫ ОБУЧЕНИЯ

*Мы имеем огромный образовательный потенциал.
Педагог способен его реализовать,
ему нужно предложить
эффективные технологии и не мешать.*
В.В. Давыдов

Выбор активных и интерактивных методов обучения не случаен. Данное положение прослеживается в Федеральном государственном образовательном стандарте высшего профессионального образования.

В соответствии со стандартом удельный вес занятий, проводимых в интерактивных формах, определяется главной целью основной образовательной программы, особенностью контингента обучающихся, содержанием конкретных дисциплин, и в целом учебном процессе они должны составлять не менее 30 % аудиторных занятий.

Среди активных и интерактивных методов обучения можно выделить: дискуссионные методы проведения занятия (дебаты), метод проблемного обучения (кейс-метод), эвристические вопросы, дидактические игры, круглый стол, мозговая атака (мозговой штурм) и т.д.

Более подробно вышепредставленные методы будут рассмотрены далее.

Дискуссионные методы проведения занятия (дебаты)

Дискуссионные методы – вид групповых методов обучения, основанных на организованной коммуникации в процессе решения учебных задач.

Правила проведения дискуссии (выдается студентам):

1. Я критикую идеи, а не людей.

2. Моя цель не в том, чтобы победить, а в том, чтобы прийти к наилучшему решению.

3. Я побуждаю каждого из участников к тому, чтобы участвовать в обсуждении.

4. Я выслушиваю соображения каждого, даже если я с ними не согласен.

5. Я сначала выясняю все идеи и факты, относящиеся к обеим позициям.

6. Я стремлюсь осмыслить и понять оба взгляда на проблему.

7. Я изменяю свою точку зрения под воздействием фактов и убедительных аргументов.

Для эффективной реализации данного метода необходимо научить студентов высказываться по **формуле «ПОПС»:**

«П» – позиция (в чем заключается ваша точка зрения) Я считаю, что...

«О» – обоснование (на чем вы основываетесь, довод в поддержку вашей позиции) ...потому что...

«П» – пример (факты, иллюстрирующие ваш довод) ... например...

«С» – следствие (вывод, что надо сделать, призыв к понятию вашей позиции) ... поэтому...

Пример применения формулы ПОПС:

Я считаю, что отмена крепостного права в России была неизбежной. Потому, что оно тормозило развитие всех сфер жизни общества. Я могу доказать на примере того, что Россия значительно отставала от других стран по уровню жизни. Россия позорно проиграла Крымскую войну. Исходя из этого, я делаю вывод, что эта реформа сыграла огромное значение в истории России и дала мощный толчок великим преобразованиям 1860-х годов.

Примерные темы для проведения дискуссий представлены далее.

ПРИМЕР

1. «За» или «против» сдельной формы оплаты труда.
2. «За» или «против» повременной формы оплаты труда.
3. Выбор стандартного названия для предприятия или бренда-ляпа.
4. Роль государства в развитии малого бизнеса: большая, маленькая.
5. «За» и «против» присоединения Крыма к России.
6. «За» и «против» коммерциализации социальной сферы.
7. Можно ли заработать на социально значимых проектах в сфере образования?
8. Экономический кризис: благо или зло?

Метод проблемного обучения (кейс-метод)

Основой проблемного обучения является проблемная ситуация, представляющая определенное состояние обучающегося, возникающее в результате осознания им какого-либо противоречия. Проблемные ситуации можно представить студентам в форме специально разработанных *кейсов*.

Кейс-стади (метод кейсов) – техника обучения, использующая описание реальных экономических, социальных и бизнес-ситуаций. Студенты должны проанализировать ситуацию, разобраться в сути проблем, предложить возможные решения и выбрать лучшее из них. Кейсы базируются на реальном фактическом материале или же приближены к реальной ситуации.

Пример кейса экономического характера представлен в приложении 1.

Эвристические вопросы

При рассмотрении экономического материала ценится умение преподавателя вести диалог с аудиторией, рассуждать и реагировать на вопросы. Каждая небольшая «порция» материала предваряется вопросом к аудитории.

Эвристическая беседа – вопросно-ответная форма обучения, при которой преподаватель вместо сообщения обучающимся готовых знаний заставляет их прийти к новым понятиям и выводам. Осуществляется это путем правильно поставленных вопросов со стороны педагога и задействования студентами своего опыта, имеющихся знаний и наблюдений.

Характерной особенностью такой беседы является выдвижение проблемы, которая требует решения. Для этого преподаватель задает студентам серию взаимосвязанных вопросов, которые вытекают один из другого. Каждый из подвопросов представляет собой небольшую проблему, но в совокупности они ведут к решению основной проблемы, поставленной учителем.

Метод эвристических вопросов состоит в том, что преподаватель путем постановки перед студентами определенных вопросов и совместных с ними логических рассуждений подводит обучающихся к определенным выводам, составляющим сущность рассматриваемых явлений, процессов, правил и т. п. При этом педагог побуждает студентов воспроизводить и использовать имеющиеся у них теоретические и практические познания/опыт, сравнивать, сопоставлять, делать умозаключения.

Истоки метода – в идее древнеримского философа Квинтилиана, который рекомендовал всем политикам перед принятием решения ответить на семь вопросов: *Кто? Что? Зачем? Где? Чем? Как? Когда?*

Круглый стол

Круглый стол – конференция разнородных участников для непосредственного обсуждения определенных проблем.

Каждый участник круглого стола высказывает мнение по поводу обсуждаемого вопроса с позиции специалиста конкретной области. В рамках преподавания экономических дисциплин могут быть выделены следующие роли: предприниматель малого бизнеса, предприниматель крупного бизнеса, депутат, налогоплательщик, экономист, представитель налоговой службы и т. д.

Особенности применения метода «Круглый стол»:

- 1) цель обсуждения – обобщить идеи и мнения относительно обсуждаемой проблемы;
- 2) все участники круглого стола выступают в роли пропонентов (должны выражать мнение по поводу обсуждаемого вопроса, а не по поводу мнений других участников);
- 3) все участники обсуждения равноправны; никто не имеет права диктовать свою волю и решения.

Далее будут представлены примерные темы для проведения метода «Круглый стол».

ПРИМЕР

1. Присоединение Крыма к России.
2. Введение школьной формы в организациях основного общего образования.
3. Вступление России в ВТО.
4. Роль государства в развитии социального предпринимательства.
5. Социальное предпринимательство в образовательной сфере.

Тренинг

Тренинг – деятельность, направленная на приобретение знаний, умений и навыков, коррекцию и формирование способностей и установок.

Классификация тренингов:

- 1) навыковый тренинг (образовательный);
- 2) бизнес-тренинг;
- 3) социально-психологический тренинг (личностно-развивающий);
- 4) психотерапевтический тренинг (коррекционный).

Отметим, что в учебном процессе допускается использовать только первые два вида тренингов.

На тренинге используются следующие методы: игровые (деловые, ролевые игры), кейсы, групповая дискуссия, мозговой штурм, модерация, видеоанализ и др.

Описание проведения навыкового тренинга экономического характера представлено в приложении 2.

Эффективность тренингов и упражнений будет выше, если после их проведения осуществить рефлексию с высказыванием мнений, обсуждением проблем и т. д.

Далее представлен пример проведения мини-тренингов.

ПРИМЕР

Тренинг «Реклама молока»

Задание: разработать рекламную кампанию для определенной целевой аудитории.

Целевая аудитория: дети 5-6 лет, студенчество, пенсионеры, молодые мамы, спортсмены, бизнесмены.

Тренинг по продажам

Продать шубу в Африке.

Продать купальник в Антарктике.

Продать мясо вегетарианцу.

Продать бинокль слепому.

Продать перфоратор одинокой девушке.

Продать мужчине мужскую тушь для ресниц.

Продать кошку аллергику.

Продать смартфон одинокой пенсионерке.

Прямая мозговая атака (мозговой штурм)

В последнее время в образовательной сфере все чаще используется такой метод, как мозговой штурм, занявший достойное место и в процессе экономического образования.

Метод мозгового штурма (мозговой штурм, мозговая атака) – оперативный метод решения проблемы на основе стимулирования творческой активности, при котором участникам обсуждения предлагают высказывать как можно большее количество вариантов решения, в том числе самых фантастичных.

Этапы мозгового штурма:

1. Постановка проблемы.
2. Генерация идей.
3. Группировка, отбор и оценка идей.

Метод реализуется как система сбора как можно большего количества идей, которые обсуждаются, классифицируются. Из представленных идей остаются оптимальные с точки зрения заданных условий.

Система способствует освобождению от инерции мышления.

Правила поведения метода мозгового штурма:

- 1) абсолютный запрет критики предложений;
- 2) поощрение реплик, шуток.

Отбор идей ведут специалисты-эксперты. Они оценивают идеи на двух этапах: на первом этапе выделяют наиболее оригинальные и рациональные; на втором этапе остаются оптимальные с учетом специфики поставленной творческой задачи.

Задача экспертов:

1. Сгруппировать сходные идеи, постараться сформулировать общий принцип, который лежит в основе группы идей.
2. Оценка перспективности каждой идеи с точки зрения практического воплощения при наличии известных экспертам ограничений.
3. Развитие перспективных идей, наполнение их конкретным содержанием.
4. Формулировка способов решения задачи на профессиональном языке.

Изучая тему «**Себестоимость и цена товара**» можно провести мозговой штурм *«Как снизить себестоимость товара, сохранив*

высокое качество выпускаемых изделий». Аналогично можно провести мозговые штурмы «*Как сделать цену товара привлекательной для покупателя*», «*Как стимулировать социальное предпринимательство в России?*», «*Бизнес-проект без начального капитала*» и др.

Дидактические игры

Важную роль в методике преподавания экономических дисциплин отводится *дидактическим играм* (деловые и ролевые игры, бриц-игры и т. д.), поскольку в процессе их применения реализуются многие функции, влияющие на формирование экономической компетентности будущих специалистов

Построенная на условностях, игра вместе с тем достаточно точно и продуктивно отражает структуру реальной деятельности, а это значит, что приобретенные в игре знания, приемы и навыки будут применяться игроками в реальной повседневной жизни.

Наиболее популярной дидактической игрой при работе со студентами высших профессиональных учебных заведений является такой ее вид, как ролевая игра, которая направлена на формирование целеустремленности, ответственности, самостоятельности, коммуникабельности и других личностных качеств.

Деловые игры, в свою очередь, направлены преимущественно на формирование профессиональных качеств – мотивации и интереса к выбранной профессии, актуализируют творческий потенциал личности, обеспечивают самоорганизацию деятельности.

Деловые/ролевые игры – имитационное моделирование профессиональной деятельности и ролевое взаимодействие по игровым правилам участвующих в ней специалистов, в определенном условном времени, в атмосфере неопределенности, при столкновении

позиций, с разыгрыванием ролей и оцениванием.

Этапы разработки сценария игры:

- 1) введение в игру;
- 2) определение количества игровых групп;
- 3) игровой этап;
- 4) подведение итогов игры.

Несколько отличается от перечисленных видов игр другой ее вид – блиц-игра, которая будет представлена далее.

<p>ПРИМЕР</p>

Так, изучая тему «**Трудовые ресурсы и оплата труда**» можно провести игру «Трудовые ресурсы государства». Из представленного перечня потенциальных трудовых ресурсов студентам нужно выбрать те, которые составляют трудовые ресурсы государства, и те, которые не могут входить в данный список.

Далее приведен примерный список потенциальных трудовых ресурсов: кондитер; водитель; пенсионер, подрабатывающий вахтером; артист; неработающий школьник; неработающая пенсионерка; работающий школьник; учитель; инвалид III группы, подрабатывающий кондуктором; мальчик 14 лет; мужчина 59 лет; профессор 80 лет; женщина 55 лет; новорожденный ребенок; мужчина 18 лет; студент, подрабатывающий в магазине; ученый в исследовательском институте; пенсионер 60 лет; мужчина 60 лет; инвалид I группы; девочка 14 лет и т. д.

После проведения игры делаются выводы по заданию: трудовые ресурсы характеризуются численностью трудоспособного населения. К трудовым ресурсам в России принято относить мужчин от 16 до 59 лет и женщин от 16 до 54 лет. Также в трудовые ресурсы страны могут включаться лица моложе или старше указанного возраста в том случае, если они заняты в народном хозяйстве (работающие пенсионеры, школьники и т. д.). Неработающие школьники, неработающие пенсионеры и неспособные заниматься трудовой деятельностью инвалиды не входят в состав трудовых ресурсов.

В рамках этой же темы, изучая такие понятия, как «реальная» и «номинальная заработная плата», можно провести *игру* «Перечень возможных покупок». Студентам объясняется, что реальная заработная плата показывает, какое количество предметов потребления и услуг работник может купить на свою заработную плату; номинальная заработная плата, в свою очередь, показывает сумму денежных средств, которую получает работник за свой труд в соответствии с его количеством и качеством. Далее студентам предлагается рассчитать реальную заработную плату, к примеру, предпринимателя, зарабатывающего 100000 рублей в месяц, экономиста, зарабатывающего 40000 рублей, врача, зарабатывающего 15000 рублей и т. д.

Для выполнения задания студентам выдаются специально разработанные таблицы, в которых приводится перечень возможных покупок, например: хлеб, молоко, мясо, конфеты, зимняя обувь, одежда для дома, кино, театр, продукты бытовой химии, сотовый телефон, золотые украшения и многое другое. Напротив каждого наименования студент указывает количество возможных покупок.

Блиц-игры

Принимая во внимание цели обучения, педагог всегда задумывается над тем, как сделать учебный процесс не только познавательным, но и интересным для обучающихся.

В этом случае на помощь педагогу могут прийти описанные выше ролевые и деловые игры, дебаты, круглые столы, мозговые штурмы и многое другое. Однако применение таких методов требует больших временных затрат как в процессе подготовки к занятию, так и на самом занятии.

Для эффективного разрешения представленной проблемы в процессе преподавания экономических дисциплин предлагается проводить блиц-игры.

Слово «блиц» (от нем. **blitz** – «молния») имеет два основных значения:

1) устройство, производящее кратковременную яркую вспышку для фотографирования;

2) в шахматах и некоторых играх: партия с очень быстрым контролем времени.

Другими словами, «блиц» означает что-то очень короткое (по времени), молниеносное.

В педагогической сфере данный термин, к сожалению, не является распространенным и общепринятым, однако блиц-игры активно применяют многие практикующие педагоги.

Блиц-игры в педагогике – это кратковременные игровые взаимодействия в процессе обучения, направленные на проверку или закрепление знаний.

Наряду с деловыми и ролевыми играми, блиц-игры способствуют развитию коммуникабельности, целеустремленности, познавательной и интеллектуальной активности обучающихся и т.д.

Достоинство блиц-игр еще и в том, что их одинаково результативно можно использовать как в начальной и средней школе, так и в процессе профессионального образования, причем на разных этапах учебного занятия: в начале, в ходе изложения нового материала, при закреплении знаний.

Приведем примеры лишь некоторых из возможных методов проведения блиц-игр.

Блиц-игры, проводимые для введения в тему занятия

Блиц-игра «Собери тему»

Студентам выдается некоторое количество небольших листков, на каждом из которых изображена какая-либо буква. Расположив

листы в определенном порядке, можно узнать формулировку темы занятия.

Если у участников игры возникают трудности, педагог может дать подсказку, например:

первое слово – 9 букв;

второе слово – предлог;

третье слово – 7 букв;

четвертое слово – 8 букв.

ПРИМЕР

Приведем пример использования данной блиц-игры в рамках изучения темы «**Себестоимость и цена товара**».

С	Е	Б	Е	С	Т	О	И
М	О	С	Т	Ь	И	Ц	Е
Н	А	Т	О	В	А	Р	А

Блиц-игра «Филворд»

Обучающимся выдаются карточки с филвордом (Венгерский кроссворд), в котором зашифрована тема занятия.

Филворд – это вид кроссворда, представляющий собой поле из клеток, в которые вписаны буквы. В цепочке клеток, составляющих каждый ответ, соседние клетки должны соприкасаться сторонами.

Слова-ответы не пересекаются и не имеют общих клеток с другими словами.

ПРИМЕР

Приведем пример использования данной блиц-игры в рамках изучения темы «Принципы организации производственного процесса».

	Н	Р	З	А	Ц	И	И
Е	Ц	И	И	Н	П	Р	О
С	О	Н	Ц	А	Г	З	И
С	Р	П	И	О	Р	В	О
А	Г	О	И	Ы	Т	С	Д
	О	Н	Н	Е	В		

Блиц-игра «Ребус»

Студентам демонстрируется ребус, в котором зашифровано ключевое слово занятия. При этом педагог должен иметь в виду, что

прежде чем приступить к работе с ребусами, необходимо объяснить обучающимся правила их разгадывания.

Правила составления и разгадывания ребусов:

- 1) названия предметов читаются только в именительном падеже;
- 2) запятая в ребусе – это знак исключения буквы;
- 3) зачеркнутая буква означает, что ее надо исключить;
- 4) если рисунок ребуса перевернуть «вверх ногами», то его надо прочитать наоборот;
- 5) если возле рисунка ряд цифр, то буквы надо расставить в том порядке, как расставлены цифры;
- б) если буквы, слоги, рисунки расположены один в другом (над другим), то нужно прибавить соответствующий предлог.

ПРИМЕР



(Банкрот)



(Деньги)



(Казна)



(Товар)

Блиц-игра «Загадка»

Участникам игры предлагают отгадать загадку по теме занятия. Выигрывает игрок, отгадавший загаданное слово. Аналогично могут придумать загадки и сами обучающиеся, загадав их друг другу или педагогу.

Такая блиц-игра способствует развитию творческих способностей и смекалки.

ПРИМЕР

*Эта беда почти как война,
Может быть скрытой, а может открытой (безработица)*

*Коль трудился круглый год,
Будет кругленьким ... (доход)*

*В море коварном товаров и цен
Бизнес-корабль ведет ... (бизнесмен)*

*Будут целыми, как в танке,
Сбереженья ваши в ... (банке)*

*Чтобы дом купить я смог,
Взял кредит, внося ... (залог)*

*В банке для всех вас висит прокламация:
«Деньги в кубышках съедает ...» (инфляция)*

*Я имею, я продам, унаследую, отдам.
Что же я имею, храню и так лелею? (собственность)*

*Мебель купили, одежду, посуду.
Брали для этого в банке мы ... (ссуду)*

*Чтобы партнеров не мучили споры,
Пишут юристы для них ... (договоры)*

*На рубль – копейки, на доллары – центы,
Бегут-набегают в банке ... (проценты)*

Блиц-игра «Шифровка»

Студентам выдаются карточки, на которых представлены символы, латинские и кириллические буквы. Прочитав только буквы кириллицы, обучающиеся узнают тему занятия или ключевое слово по изученной теме.

Приведем пример

45\$6^\\@#%И#\$\$%65ffl&%%&65wggx568863ghanbdkk838g
gjgo#\$Нк@#%^%45765&&^54426!!@#@#(*Ф!@#\$\$%
689*&Л:"^&&*\$%jhehy@^%%\$^*^^*76hhet74hgakdy747
%\$#^%\$%65t5Я6&7ty&*jfkee9\$^&*&&*(66235hd
n\$\$g666jdh8j@i\$!lkjgorui5njgfk!@nmfki!@Ц455566377
tdghsfwt68ghd5zg zg735И357c8VFRDR^664g4ggdcncu!
@##45252ffdg3gg6dh777@#%&&&\$%^6625263585
643889##6%%Я43@@@ 3tgd7hiojs

Блиц-игры, проводимые для закрепления, проверки или повторения изученного материала

Блиц-игра «Крестики-нолики»

Для проведения блиц-игры понадобится игровое поле, разделенное на 9 квадратов, каждый из которых обозначен определенным числом, номером задания (рис. 4).

Группу студентов необходимо разделить на 2 команды – «Крестики» и «Нолики». После чего объясняются правила игры: для победы участникам необходимо поставить подряд три X или O по горизонтали, вертикали или диагонали (рис. 5). Но для того, чтобы поставить «крестик» или «нолик» в выбранный квадрат, необходимо правильно ответить на содержащийся в нем вопрос. Если команда правильно ответила на вопрос, то в соответствующем квадрате педагог ставит знак команды, в противном случае вопрос «сгорает».

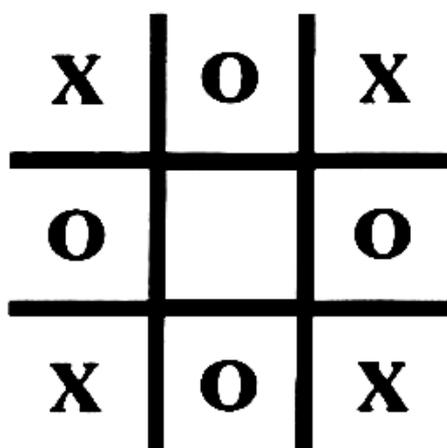
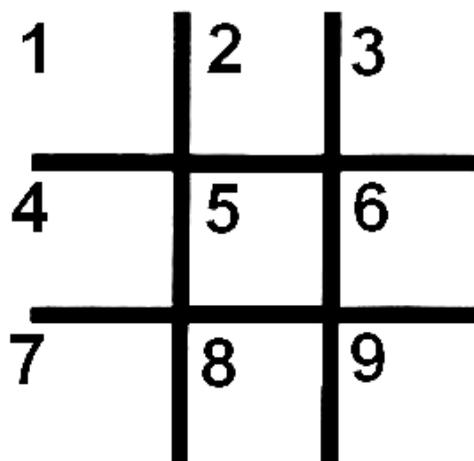


Рис. 4. Пустое поле

Рис. 5. Игровое поле

ПРИМЕР

Возможные вопросы для игры «Крестики-нолики»

1. Слово в переводе с греческого означает «закон дома», понимается как управление хозяйством. (*экономика*)
2. Именем какого насекомого назван рынок, где торгуют старыми вещами и мелкими товарами с рук? (*блоха, блошинный рынок*)
3. Приведите фольклорный пример неудачного бартера. (*шило на мыло*)
4. Какую деталь одежды очень не любят все банкиры? (*чулок*)
5. Что происходит, когда спрос больше предложения? (*дефицит*)
6. Из чего, согласно пословице, делают деньги предприимчивые люди? (*из воздуха*)
7. Что у человека 12 пар, а у монеты всего одно? (*ребро*)
8. Как называется денежный штраф по договору? (*неустойка*)
9. Как называется выпуск денег в обращение? (*эмиссия*)
10. За что, по уверению пословицы, денег не берут? (*за спрос*)
11. Что известная пословица предлагает взамен ста рублей? (*сто друзей*)
12. Назовите русского художника с валютной фамилией. (*Андрей Рублев*)
13. Что делает с рублем копейка? (*бережет*)
14. Какой эпитет часто употребляется при описании новой денежной купюры? (*хрустящая*)
15. Как называется непрерывное движение денег в ходе их использования? (*обращение*)
16. На что обычно откладывают деньги предусмотрительные граждане? (*на черный день*)
17. Где находится море Кризисов? (*на Луне*)
18. Не только положительное качество человека, но и стоимость, ценность денежного знака. (*достоинство*)
19. Кто, согласно пословице, платит дважды? (*скупой*)
20. Что рождает спрос? (*предложение*)
21. Что дешевет во время инфляции? (*деньги*)
22. В роли какого автомобильного устройства выступает по отношению к торговле реклама? (*двигатель*)
23. Какой налог был введен Петром I? (*на бороды*)

24. Обмен без денег. (*бартер*)
25. Деньги выполняют четыре основные функции: они являются мерой стоимости, средством обмена, средством платежа и ... Назовите четвертую функцию. (*средство накопления*)
26. Какой банк имеет право выпускать деньги? (*Государственный Центральный банк*)
27. От какого слова произошло слово «рубль»? (*рубить*)
28. Как заканчивается известная схема К. Маркса «Товар – деньги – ...»? (*товар*)
29. Что считать в чужом кармане нехорошо, но очень интересно? (*деньги*)
30. Что сколачивают из денег? (*капитал*)
31. Какое животное всегда при деньгах? (*поросенок, у него всегда есть пятачок*)
32. Что проверяют не отходя от кассы? (*деньги*).

Блиц-игра «Морской бой»

Каждая команда чертит на бумаге квадратное поле определенного размера и оформляет его по типу шахматной доски: по вертикали – буквы, по горизонтали – цифры (рис. 6).

Педагог расставляет «корабли». Например, 1-палубных – 2 шт, 2-х-палубных – 2 шт, 3-х-палубных – 1 шт.

Команды по очереди «стреляют», именуя клетки по цифре и букве, и, в случае попадания в корабль, получают вопрос, на который необходимо правильно ответить, чтобы «ранить» или «убить» судно. Вопрос, на который команда не смогла ответить, переходит команде соперников.

	1	2	3	4	5	6
А						■
Б		■	■	■	■	
В						
Г		■				
Д		■				■
Е				■		■

Рис. 6. Поле для игры в «Морской бой»

Выигрывает та команда, которая «подбила» больше кораблей и правильно ответила на большее количество вопросов.

Данные блиц-игры превращают проверку знаний из скучного написания контрольной работы или опроса в увлекательную игру, соревновательный характер которой побуждает личную заинтересованность и активизирует деятельность обучающихся.

Блиц-игра «Кто больше знает?»

Студенты разделяются на две и более группы, после чего участники каждой из групп по очереди называют какой-либо факт (правила, термины, определения) по изученной теме. Выигрывает та группа, которая вспомнит и назовет наибольшее количество изученных фактов (информации).

Данная игра позволяет обобщить и систематизировать знания по теме.

Блиц-игра «Аукцион»

Блиц-игру «Аукцион» можно использовать как повторение одной темы, но лучше, если повторяется несколько тем.

Перед началом блица участники должны ознакомиться с правилами его проведения:

1. Право на ответ может купить любой из участников, заплатив сумму фишек в ходе открытых торгов.

2. Стартовая цена каждого лота (право на ответ) равна 100 фишкам, торговый шаг – 50 фишек (количество фишек может варьироваться).

3. Участник, называя свою цену, должен поднять и показать ведущему аукциона свой номер.

4. За правильный ответ на вопрос, который был приобретен, участник получает вознаграждение – 1000 фишек.

5. Участник, ответивший неправильно на вопрос, платит штраф – 50 фишек, а лот снимается с торгов.

6. Победитель определяется по количеству фишек, оставшихся на руках после аукциона.

Данная игра хороша тем, что она позволяет не только закрепить знания, но и стимулирует познавательную деятельность учащихся, активизирует интерес к предмету.

Блиц-игра «Вставьте слово»

Участникам игры выдаются карточки с текстом, в которых необходимо вставить пропущенные ключевые слова или словосочетания.

ПРИМЕР

1. Предприятие – это самостоятельная ..., осуществляющая свою деятельность ... и подчиняющаяся ... (*хозяйственная единица, на территории какого-либо государства, законам данного государства*).

2. Некоммерческое предприятие – предприятие, не имеющее своей целью ... и не распределяющее полученную ... между ... (*получение прибыли, прибыль, участниками*).

3. Общество с дополнительной ответственностью – общество, участники которого несут ответственность по обязательствам общества своим ... в размере, ... стоимости их вкладов (*имуществом, кратном*).

4. Общество с ограниченной ответственностью – учрежденное одним или несколькими лицами, общество, ... которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров (*уставный капитал*).

5. Полное товарищество – товарищество, участники которого занимаются предпринимательской деятельностью и несут ответственность по его обязательствам ... (*всем принадлежащим им имуществом*).

6. Производственные кооперативы – добровольное объединение граждан для совместной ... деятельности, основанное на личном ... членов кооператива и объединении их имущественных паевых взносов (*производственной или хозяйственной, трудовом участии*).

7. Унитарное предприятие – ... и ... предприятия (*государственные и муниципальные*).

Блиц-игра «Презентация»

Педагог называет одному из студентов какое-либо из изученных понятий, а он, в свою очередь, пытается объяснить данное понятие группе, используя только жесты и мимику. После того, как понятие правильно отгадано, обучающиеся называют его точное определение.

Блиц-игра «Вопросы и ответы»

Студенты делятся на две и более группы, после чего каждая из образовавшихся команд задает по одному вопросу команде противника. Выигрывает та команда, которая смогла верно ответить на наибольшее количество вопросов.

Блиц-игра «Пароль»

Обучающимся выдаются карточки, на которых представлены вопросы по изученной теме. После каждого вопроса указано, какую букву из ответа необходимо извлечь. Отвечая на вопросы таким образом, студенты определяют зашифрованный педагогом пароль (слово или словосочетание).

Блиц-игра «Хорошо и плохо»

Обучающимся предлагается какое-либо спорное суждение, после чего они по очереди называют положительную и отрицательную сторону данного объекта, явления, события.

Блиц-игра «Хорошо и плохо» позволяет посмотреть на проблему с различных точек зрения, оценить все положительные и отрицательные стороны объекта, явления, события.

ПРИМЕР

Студенты поочередно заканчивают фразу:

- *Конкуренция – это хорошо, т. к. ...*
- *Конкуренция – это плохо, т. к. ...*
- *«Физический износ основных средств – это хорошо, т. к. ...; ... – это плохо, т. к. ...»*,

– «Моральный износ основных средств – это хорошо, т. к. ...; ... – это плохо, т. к. ...».

Блиц-игра «Да» или «нет»

Студентам предлагаются какие-либо суждения, ответить на которые можно только да, если оно верное или нет – если суждение неправильное.

ПРИМЕР

1. Для поддержания нормального хода производственного процесса на каждом предприятии требуется организация устойчивого энергоснабжения. Эта задача возложена на транспортное хозяйство предприятия (*нет/энергетическое хозяйство*).

2. Ремонтную службу предприятия возглавляет отдел главного бухгалтера предприятия (*нет/отдел главного механика*).

3. Назначение транспортного хозяйства предприятия заключается в удовлетворении потребностей предприятия в грузоперевозках при минимальном использовании транспортных средств и максимальной себестоимости транспортных операций (*нет/максимальное использование транспортных средств, минимальная себестоимость операций*).

Блиц-игра «Термины и буквы»

Обучающимся необходимо записать наибольшее количество понятий по изученной теме, разделу, дисциплине, начинающихся с определенной буквы.

ПРИМЕР

Буквы: Т, К, О, П.

Термины: товар, конкуренция, обмен, продажа и т. д.

Блиц-игра «Цепочка слов»

Участникам игры необходимо объединить общим термином перечисляемые педагогом слова.

ПРИМЕР

- 1) малое – среднее – крупное (*размер предприятия*);
- 2) сдельная – повременная (*заработная плата*);
- 3) высшего звена – среднего звена – низового звена (*руководитель*);
- 4) бонусная – льготная – товарообменная – сезонная (*скидка*);
- 5) основные – оборотные (*средства*);
- 6) публичное – не публичное (*предприятие*);
- 7) полное – на вере (*товарищество*);
- 8) коммерческое – некоммерческое (*предприятие*);
- 9) с ограниченной ответственностью – с дополнительной ответственностью (*общество*);
- 10) государственная – договорная – закупочная – оптовая – регулируемая – розничная – свободная – фиксированная (*цена*);
- 11) внешний – внутренний – государственный (*долг*).

Блиц-игра «Шаги к успеху»

Студенты разделяются на две и более команды, которые по очереди бросают игральные кубики с цифрами, после чего им задается вопрос. В случае верного ответа команда передвигается по игровому полю на выпавшее количество шагов.

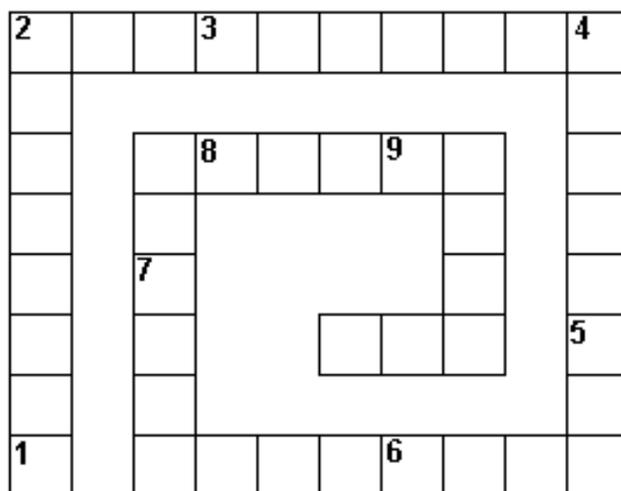
Блиц-игра «Разгадывание кроссворда»

Для повторения и проверки знаний кроссворд – одна из самых удобных игровых форм. Его можно использовать на разных этапах учебного занятия. С него можно начать занятие, чтобы логично перейти к новому материалу. Разные виды кроссвордов можно также

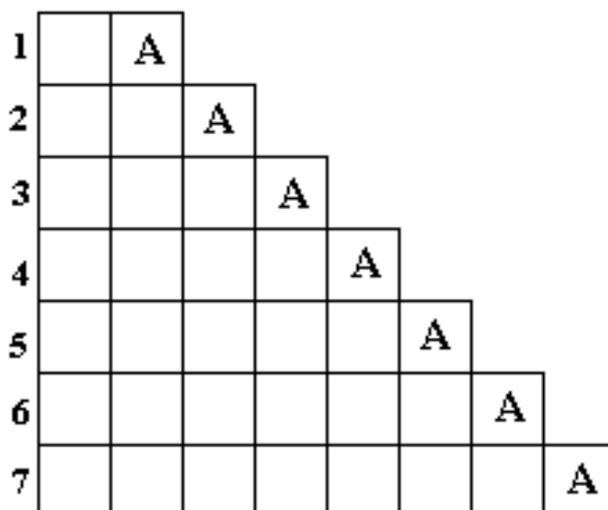
использовать как средство для закрепления нового материала, как домашнее задание или для повторения.

Далее приведем самые распространенные виды кроссвордов.

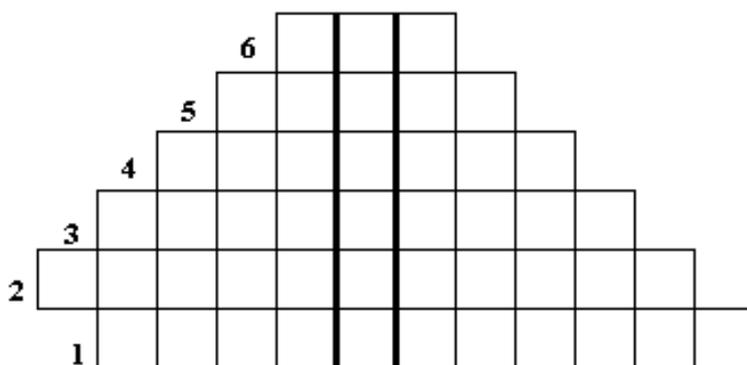
1. Кроссворд «Лабиринт». Основное правило при заполнении такого кроссворда – последняя буква слова является первой буквой следующего за ним слова.



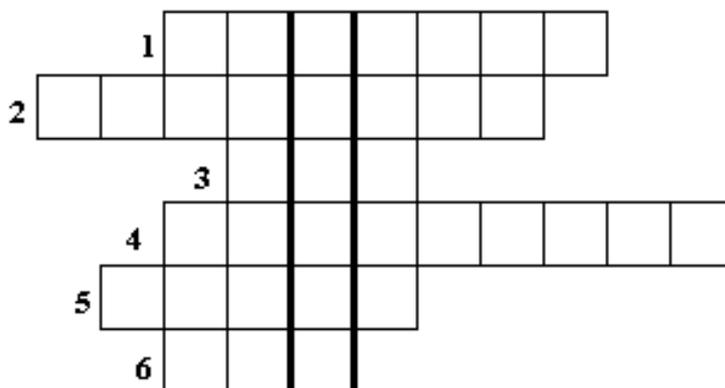
2. Кроссворд «Лесенка». Слова в этом кроссворде либо начинаются с одной буквы, либо заканчиваются одинаково.



3. Кроссворд «Пирамида». Количество букв в словах уменьшается/увеличивается в каждом ряду.



4. Кроссворд «Спрятанное название». Все слова в кроссворде расположены по горизонтали, отгадав которые можно определить ключевое слово «спрятанное» по вертикали.



Блиц-игра «Займи позицию»

Игра начинается с постановки вопроса, который озвучивает педагог. Участники, подумав над вопросом, должны занять позицию – подойти к одной из табличек, заранее размещенных педагогом в разных частях кабинета. Заняв позицию, участники аргументируют свой выбор. При этом любой обучающийся может свободно поменять позицию. После чего педагог озвучивает верный ответ и награждает специальными жетонами победителей.

Прототипом этой игры является обычное тестирование с выбором одного верного ответа, однако, переродившись в блиц-игру,

закрепление и проверка знаний происходит в активной, позитивной форме.

Блиц-игра «Инвестиции в знания»

Студенты, играющим роль инвесторов, объявляется, что существует три типа инвестиционных проектов – краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные.

Каждый проект имеет свою цену – 100 монет, 200 монет и 300 монет соответственно. При этом оговаривается, что степень сложности вопроса или задания, относящихся к данным типам инвестиционных проектов, также варьируется. «Инвесторы» выбирают инвестиционный проект и получают соответствующий вопрос или задание. Если «инвестор» дает верный ответ, то его капитал увеличивается на стоимость задания, при неверном ответе капитал на эту же сумму уменьшается.

Блиц-игра «Кубик»

На шести гранях специально подготовленного игрового кубика расположены названия пройденных тем. Обучающиеся индивидуально или в команде подбрасывают кубик, получая от педагога вопросы соответствующей темы. Данная игра направлена на повторение и закрепление знаний по определенным разделам дисциплин.

Блиц-игра «Волшебные карточки»

Педагог готовит два вида карточек, на одних карточках изложено определение понятий, на других написаны термины. Карточки перемешиваются и раскладываются чистой стороной вверх. Задача

студентов, открывая по две карточки, отыскать пары. Данная игра направлена на закрепление знаний, а также на тренировку памяти и внимания.

Блиц-игра «Физкульт-привет»

Группа обучающихся разделяется на две и более команды. После чего им выдаются «эстафетные палочки» – листы бумаги, свернутые в виде веера. Участники команд по очереди отвечают на вопросы, изложенные на гранях веера, передавая друг другу «эстафетную палочку». Выигрывает та команда, которая первая правильно ответит на все вопросы.

Данная блиц-игра превращает проверку знаний из скучного написания контрольной работы или опроса в увлекательную деятельность соревновательного характера, которая побуждает личную заинтересованность студентов.

Блиц-игра «Поле чудес»

Игра проходит по типу известного всем развлекательного шоу. Ведущий загадывает слово (словосочетание), указанное на доске, формулируя конкретный вопрос. Участники игры (индивидуально или в команде) называют букву алфавита, которая, как они считают, присутствует в загаданном слове. Если такая буква есть в слове, то она открывается на табло, а игрок получает определенное количество баллов (если таких букв несколько, то баллы начисляются за каждую). Выигрывает тот игрок, который отгадает слово целиком. Данная игра позволяет обобщить и систематизировать знания по теме, разделу или всей дисциплине.

Блиц-игра «Экспромт»

Студентам необходимо написать стихотворение, используя изученные на занятии термины. Данная игра не только способствует развитию творческих способностей обучающихся, но и помогает закрепить знания по теме.

Блиц-игра «Художник»

Педагог называет одному из студентов какое-либо из изученных понятий, а он, в свою очередь, изображает данное понятие на доске. Остальные пытаются догадаться, какое понятие было загадано. После того как слово правильно отгадано, обучающиеся называют его точное определение.

Блиц-игра «Реклама»

Участникам игры необходимо разработать и представить устную рекламу изученным на занятиях терминам, объектам, явлениям, событиям или теме в целом.

В результате выполнения данного задания студенты лучше усваивают пройденный материал, а в процессе презентации рекламы развиваются их коммуникативные способности.

Блиц-игра «Экономические подсчеты»

Участникам необходимо подсчитать ответы на предложенные примеры без использования вычислительной техники. Выигрывает тот студент или команда, которые быстрее и качественнее справятся с заданием.

Примеры могут быть следующими:

$$25 \times 202 =$$

$$200 \times 380 =$$

$$12 \times 301 =$$

$$23 \times 40 =$$

$$125 \times 22 =$$

$$467 \times 57 =$$

Блиц-игра «Чувствительные люди»

Приглашаются студенты, которым предлагается определить на ощупь банкноты/монеты разного достоинства. Студент, первым определивший предложенную ему банкноту/монету, считается победителем.

Можно также проводить конкурс «Новая банкнота». Участникам команд нужно нарисовать новую банкноту для существующего или не существующего государства, после чего выполненная работа представляется всей группе.

МЕТОД ЭДВАРДА ДЕ БОНО «ШЕСТЬ ШЛЯП МЫШЛЕНИЯ»

*Без нестандартного мышления и новых концепций
движение вперед невозможно.*
Эдвард де Боно

Метод Эдварда де Боно «Шесть шляп мышления» представляет собой технику организации мышления и способ решения творческих задач и споров. Предпосылкой появления метода стало убеждение автора, что человеческое мышление в процессе жизнедеятельности постепенно становится однобоким, приобретает стереотипы. Это обусловлено многими факторами: культурной и социальной средой, религией, образованием, привитыми представлениями о логике, морали и т. д. Кроме того, мыслительные процессы связаны еще и с настроением самого человека, его эмоциями, интуицией. Исходя из всего вышеперечисленного, Эдвард де Боно предложил 6 путей, способных нарушить привычное для мозга состояние мышления и принятия решений. Они основываются на рассмотрении любой проблемы с разных ракурсов. Метод «Шесть шляп мышления» – это психологическая ролевая игра. Шляпа определенного цвета означает отдельный режим мышления, и, надевая ее, человек включает этот режим. Это нужно для составления целостного мнения о проблеме.

Кратко расшифруем значение каждой «шляпы мышления».

Красная шляпа «Эмоции»: интуиция, чувства и предчувствия, которые возникают у студентов при мысли об обсуждаемой проблеме.

Белая шляпа «Информация»: какой мы обладаем информацией по проблеме? Какая нам нужна информация для решения проблемы?

Черная шляпа «Осторожность»: суждение, оценка. Сработает ли это? В чем недостатки? Что здесь неправильно?

Синяя шляпа «Организация мышления»: чего мы достигли? Что нужно сделать дальше? Какая работа нам предстоит?

Зеленая шляпа «Творчество»: различные идеи, предложения. Каковы возможные решения проблемы? Каковы альтернативы? Что может быть предложено для увеличения эффективности?

Желтая шляпа «Преимущества»: почему это стоит сделать? Каковы преимущества? Почему это сработает? Зачем это нужно?

Примеры использования метода шести шляп мышления:

Некая строительная компания запланировала построить новое офисное здание, но не была уверена в конечном успехе. Советование по этому поводу решили провести, прибегнув к методу шести шляп мышления. Во время примерки белой шляпы участники проанализировали состояние рынка, изучили отчеты и экономические прогнозы, в результате чего установили тенденцию снижения количества вакантных офисных помещений и рост числа компаний заинтересованных в аренде.

В то же время некоторые из участников, надев красную шляпу, выказали опасения по поводу предложенного дизайна здания, посчитав его некрасивым и подвергнув сомнению смелые прогнозы об актуальности спроса. При работе с черной шляпой представители компании рассмотрели вероятные риски на случай, если прогнозы об экономическом росте не оправдаются и наступит циклический спад. Были подсчитаны возможные убытки от ситуации, если часть помещений останется не арендованной.

Однако, надев желтую шляпу, участники пришли к выводу, что возможность негативных последствий минимальна, поскольку прогнозы подтверждаются реальными макроэкономическими показателями, а дизайн здания можно изменить, сделав его более привлекательным для потенциальных клиентов. При работе с зеленой шляпой были собраны предложения и идеи по поводу архитектурных деталей, решено сделать несколько этажей с повышенным комфортом и сервисом для VIP-компаний. Во время всего обсуждения председатель с синей шляпой следил за недопущением критики идей и переключением между шляпами.

ПРИМЕР

В процессе преподавания экономических дисциплин можно организовать работу по методу Эдварда де Боно на тему **«Вступление России во Всемирную торговую организацию (ВТО)»**.

Студентам необходимо высказать свое мнение о проблемах и перспективах вступления России в ВТО под разным углом зрения:

- 1) чувства, которые вызывает у них обсуждаемая проблема;
- 2) информация, которой владеют студенты по проблеме;
- 3) оценка эффективности вступления России в ВТО;
- 4) достижения и планируемая работа по эффективному вступлению России в ВТО;
- 5) идеи по решению возможных проблем;
- 6) преимущества вступления России в ВТО.

ПРОЕКТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК МЕТОД ОБУЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН

*Учиться можно только весело.
Чтоб переварить знания,
надо поглощать их с аппетитом.*
А.Франс

Достаточно эффективным в процессе экономического образования является использование проектной деятельности.

Проектная деятельность – это одна из личностно-ориентированных технологий, способы организации самостоятельной деятельности обучающихся, направленные на решение задачи учебного предмета, интегрирующий в себе проблемный подход, групповые методы, рефлексивные, презентативные, исследовательские, поисковые и прочие методики.

Суть проектной деятельности в сфере образования может сводиться к написанию и защите **бизнес-плана** или проведению **экономических исследований**.

Бизнес-планирование

Для осуществления запланированной работы преподаватель может разработать рабочую тетрадь «Бизнес-планирование», состоящую из следующих основных разделов:

1. **Общая характеристика фирмы (резюме):** название проекта, адрес предприятия, данные об основных учредителях предприятия, суть проекта, финансирование проекта, общая стоимость проекта, срок окупаемости проекта, цели и задачи проекта, преимущества продукции, объем ожидаемого спроса на продукцию, потребность в инвестициях, срок возврата заемных средств, условия работы фирмы, решение социальных вопросов.

2. Характеристика товаров (услуг): название товара, товарная марка, вид упаковки товара, тип и способ продажи товара, цена товара, затраты на производство, послепродажное обслуживание, требования к сертификации.

3. Рынки сбыта товаров (услуг): уровень производства и реализации товара, уровень спроса и потенциал конкурентов, ближайшая и долгосрочная перспектива сбыта товара, уровень розничных цен, мероприятия по удержанию ниши.

4. Конкуренция на рынках сбыта товаров (услуг): название предприятия конкурента, сильные стороны фирм-конкурентов, слабые стороны конкурентов.

5. План маркетинга: уникальность товара, конечные потребители, характер спроса, особенности сегмента рынка, на которые ориентируется проект, система сбыта с указанием фирм, привлеченных к реализации продукции, организация послепродажного обслуживания, обоснование цены на продукцию, методы стимулирования продаж, программа по организации рекламы, программа реализации продукции, формирование общественного мнения.

6. План производства: объем производства в натуральном и стоимостном выражении, объем реализации, цена реализации за единицу, требования к организации производства, состав основного оборудования, его поставщики и условия поставки, обеспечение экологической и технической безопасности, поставщики сырья и материалов, численность работающих и затраты на оплату труда.

7. Организационный план: организационно-правовая форма, уставный капитал, состав организации, форма собственности, члены состава директоров, обладатель права подписи финансовых докумен-

тов, распределение обязанностей между членами руководящего состава.

8. Финансовый план: выручка от реализации, НДС, акцизы от реализации продукции, выручка от реализации продукции, общие затраты на производство и сбыт продукции, амортизационные отчисления, налоги, включаемые в себестоимость, прибыль, погашение долга и выплата процентов за кредит, чистая прибыль.

9. Риски в предпринимательской деятельности: оценка предполагаемых рисков, внешние и внутренние факторы возникновения рисков, последствия рисков, методы предупреждения и минимизации рисков.

В рамках проектной деятельности в роли конкурирующих предприятий (фирм) могут выступать самостоятельно организованные группы студентов по 4-5 человек. Однако, несмотря на групповую работу над проектом, рабочую тетрадь необходимо заполнить каждому студенту самостоятельно.

После разработки проекта организуется его защита, в процессе которой студенты доказывают конкурентные преимущества своего бизнес-плана.

Оценивание проектов рекомендуется осуществлять с трех позиций: самооценка студентов, оценка одногруппников и оценка педагога, причем оценка педагога должна иметь больший вес при выведении общего балла.

Для удобства оценивания критерии могут быть сведены в индивидуальную карту рейтинговой оценки проектов, представленную в виде табл. (табл. 1).

Таблица 1

Индивидуальная карта рейтинговой оценки бизнес-проектов студентов

Критерии оценки	Само-оценка студентов	Оценка одноклассников	Оценка педагога	Средний балл
Актуальность, реальность и социальная значимость бизнес-идеи (максимум 5 баллов)				
Точность экономических расчетов (максимум 10 баллов)				
Изученность состояния дел на рынке (максимум 10 баллов)				
Продуманность и грамотность предлагаемых решений (максимум 10 баллов)				
Качество оформления проекта (максимум 5 баллов)				
Качество доклада и презентации (максимум 5 баллов)				
Ответы на вопросы преподавателя и студентов (максимум 5 баллов)				
Итого				

Студентам предоставляется возможность самостоятельно выбрать сферу деятельности проектируемого ими предприятия.

Экономические исследования

Благодаря проведению экономических исследований студенты самостоятельно формулируют, обосновывают и выражают идеи и представления, а не получают их от преподавателя в готовом виде.

Какие преимущества имеет метод исследования?

Во-первых, позволяет привлекать более высокие уровни мышления – углублять полученные знания, систематизировать, обобщать, оценивать явления экономической жизни.

Во-вторых, развивает умения и навыки решения проблем.

В-третьих, формирует отношение к знаниям как к предположению, уважение к фактам.

В-четвертых, воспитывает самостоятельно мыслящего студента.

ПРИМЕР

Примерные темы исследований:

1. Как прожить на МРОТ.
2. Сколько стоит потребительская корзина.
3. Средний размер дохода разных категорий граждан: студенты, пенсионеры, мужчины трудоспособного возраста и т.д.

ТВОРЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ИЗУЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН

*Голова ученика – не сосуд,
который нужно наполнить,
а факел, который нужно зажечь.*
Плутарх

В процессе экономического образования для студентов весьма интересно выполнять различные творческие задания.

Так, изучая тему **«Фирменное название и фирменный стиль предприятия»**, можно дать студентам следующее задание: придумать перспективное название для предприятия и разработать товарный знак (логотип) вновь созданного предприятия. Изучая тему **«Продвижение нового товара на рынок»**, студентам можно дать коллективное творческое задание по разработке идей продвижения на рынок, например, новых сортов мороженого.

К одному из видов творческих заданий относится и написание сочинений или эссе.

Студентам предлагается написать сочинение на одну из тем экономической направленности:

1. Экономика 2025 года.
2. Малый бизнес – основа инновационного развития страны.
3. Инвестиции – как залог успеха.
4. Свободная тема и др.

МЕТОДИКА ОРГАНИЗАЦИИ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ

Образование – это, что остается после того, когда забывается все, чему учили.

А. Эйнштейн

Самостоятельная работа студентов по дидактической сути представляет собой комплекс условий обучения, организуемых преподавателем и направленных на самоподготовку студентов. Учебная деятельность протекает без непосредственного участия преподавателя.

Значимость самостоятельной работы возрастает. Постоянно растет объем информации, что требует ее регулярного осмысления.

Основными видами самостоятельной работы являются:

- 1) самостоятельная работа с литературой;
- 2) подготовка к семинарам, зачетам и экзаменам;
- 3) подготовка курсовых и выпускных квалификационных работ;
- 4) производственная и педагогическая практика;
- 5) подготовка научных докладов для студенческих конференций.

Самостоятельная работа с литературой

На первое место по значимости можно поставить умение работать с экономическими источниками.

Перечислим ряд методов, которые можно использовать для самостоятельной работы с экономическим текстом.

1. **Дневник с реакцией** на прочитанное предполагает письменное выполнение задания, предложенное преподавателем. Например, выбрать три основные идеи текста, с которыми вы согласны или, наоборот, не согласны; представить пошагово

процедуру анализа конкретного процесса, явления. Тезисно представить ход рассуждений автора.

2. Для работы с текстом используется **картография** – составление карты идей и понятий. Студентам индивидуально или в малых группах предлагается отразить основные идеи и существенные связи и взаимозависимости в виде карты-чертежа, модели. Отдельные части текста увязываются между собой, чтобы полно и точно раскрыть содержание изучаемого явления, предмета.

3. Для работы с экономическим материалом можно использовать **критическую дискуссию**, когда студенты подвергают сомнению авторские положения. Предлагается ряд вопросов для организации дискуссии:

1. Какие основные положения выдвигает автор и какие аргументы использует в свою защиту?
2. Какие сомнения возникают по поводу значимости полученных результатов?
3. Что можно предложить в защиту позиции автора?
4. Какие сильные стороны контраргументов?

4. Интересным представляется **метод «Оставьте за мной последнее слово»**. Студентам предлагается выбрать самый важный отрывок из литературного источника и записать на одной стороне листа, а на другой - прокомментировать свой выбор. При обсуждении текста студентам поочередно предлагается зачитать свои отрывки, затем комментарий и оценочные суждения.

5. **Метод «Конспектирование»** предполагает письменное оформление источника. Формы записи может предложить преподаватель: план, тезисное изложение, конспектирование с пояснениями и др.

Подготовка к семинарам, зачетам, экзаменам

Роль преподавателя в организации подготовки студентов к семинарам, зачетам, экзаменам состоит, во-первых, в разработке и доведении до каждого обучающегося заданий, во-вторых, оказании помощи при их выполнении, коррекции работы студентов.

Педагогическая помощь студентам при подготовке к зачетам, экзаменам состоит в организации консультаций, которые нацелены на получение дополнительных знаний, расширение границ учебного курса.

Подготовка курсовых и выпускных квалификационных работ

Написание курсовых и выпускных квалификационных работ проводится с целью углубления, систематизации, обобщения знаний, умений и навыков студентов. Неотъемлемым требованием к работам по экономике является предложение решения профессиональной проблемы, конкретной экономической задачи.

МЕТОД АНАЛОГИЙ В ПРОЦЕССЕ ПРЕПОДАВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН

Мы должны сами верить в то, чему учим наших детей.
В. Вильсон

Аналогия, являясь важнейшей формой человеческого мышления, выражающей его ассоциативный характер, выступает важным средством познания мира и общепризнанным методом научного исследования.

Метод аналогии (от греч. *analogos* – соответственный, соразмерный) – логический метод получения нового выводного знания о предмете (явлении) на основе уподобления его другому, нахождение сходства с более изученным, в плане каких-либо свойств, признаков, отношений, актуализации ассоциаций. При этом сравниваемые предметы, явления в целом являются различными.

Метод аналогии предполагает использование подобного (аналогичного) известного решения, которое «подсказано», например, литературой по экономике, менеджменту или «подсмотрено» в природе.

Например, преподаватель может объяснить студентам понятие «черные буйволы бизнеса» проводя аналогию с феноменом в живой природе, когда взрослые буйволы затаптывают львят, которые в будущем могут стать взрослыми хищниками и охотиться на буйволов.

Приведем пример использования метода аналогий в процессе преподавания экономических дисциплин.

ПРИМЕР

Урок маркетинга для чайников

1. На вечеринке ты видишь симпатичного парня. Ты подходишь к нему и говоришь: «Я классный». *Это прямой маркетинг.*

2. Ты пришла на вечеринку с друзьями и видишь симпатичного парня. Один из твоих друзей подходит к нему и говорит: «Он классный». *Это реклама.*

3. На вечеринке ты видишь симпатичного парня. Ты подходишь к нему и просишь номер телефона. На следующий день ты звонишь ему и говоришь: «Со мной классно». *Это телефонный маркетинг.*

4. На вечеринке ты видишь симпатичного парня. Ты поднимаешься и поправляешь платье, подходишь к нему и наливаешь ему напиток. Ты говоришь: «Позвольте» и подходишь к нему ближе, чтобы поправить ему галстук, и одновременно касаешься грудью его руки, а затем говоришь: «Кстати, со мной классно». *Это пиар (PR).*

5. На вечеринке ты видишь симпатичного парня. Он подходит к тебе и говорит: «Я слышал, ты классная». *Это узнаваемый брэнд.*

6. На вечеринке ты видишь симпатичного парня. Ты уговариваешь его пойти с твоей подругой. *Это торговое представительство.*

8. Ты на пути на вечеринку и вдруг тебе в голову приходит мысль, что в тех домах, мимо которых лежит твой путь, может быть много симпатичных мужчин. Ты залезаешь на крышу одного из домов, расположенных ближе к центру и кричишь во весь голос: «Я классный!». *Это спам.*

9. На вечеринке ты видишь несколько симпатичных парней. Ты всем им пишешь записки о том, как с тобой будет классно. *Это директ-мейл.*

10. Ты приходишь на вечеринку, видишь обалденного парня, подходишь к нему и говоришь «давай встречаться». А он говорит: «У меня уже есть девушка». *Это неверный выбор целевой группы.*

11. На вечеринке ты видишь симпатичного парня. Путем хитрых махинаций ты устраиваешь грязную склоку между присутствующими девушками, а сама остаешься в стороне. Когда все передерутся, ты говоришь: «Пойдем отсюда! Кстати, со мной спокойнее!». *Это черный пиар.*

12. Ты приходишь на вечеринку и говоришь «Я классная, но за общение со мной хочу шоколад и шампанское». *Это бартер.*

13. Ты приходишь на вечеринку, а там куча красивых девиц. Ты приспускаешь бретельку и говоришь: «Я классная и шоколада с шампанским не надо». *Это демпинг.*

14. На вечеринке ты не пользуешься успехом. Ты бежишь в центр пластической хирургии и делаешь себя похожей на Мерелин Монро. *Это плагиат.*

15. На вечеринке ты сразу громко заявляешь, что «Поблизости отсюда проходит более классная вечеринка. Кто интересуется, может идти за мной!» и уводишь их на другую вечеринку. *Это позиционирование.*

16. На вечеринку ты вообще не пошла, но говорят там только о том, как ты хороша. *Это раскрученная торговая марка.*

18. Ты пришла на вечеринку с подругами, и вы вместе видите симпатичного парня. Каждая из вас рассказывает, как круто с ней встречаться и что она за это хочет получить. *Это тендер.*

19. Ты пришла на вечеринку с друзьями и видишь много симпатичных парней. Ты говоришь, что с тобой очень классно и встречаться с тобой сможет тот, кто предложит больше шампанского и шоколада. *Это аукцион.*

20. Ты пришла на вечеринку с друзьями и видишь симпатичного парня. Подходишь к нему и говоришь, что тебя зовут Светка. Все знают, как хорошо общаться со Светкой. При этом Светка знает, что ты выдала себя за нее. За это Светка получает шоколадку. *Это франчайзинг.*

21. Ты приходишь на вечеринку с подругой. На вечеринке все знают, что с тобой хорошо, ты им рекомендуешь подругу и говоришь, что ты ее всему научила, и она знает все то, что знаешь ты. Утром вы делите шампанское и шоколадки между собой. *Это передача технологии и научно-техническая кооперация.*

22. Ты приходишь на вечеринку, но с тобой никто не хочет общаться. Тогда ты сваливаешь и катишь на другую вечеринку в ближайший Урюпинск. Там с тобой хотят общаться все, заваливают подарками и норовят познакомиться поближе. *Это работа с регионами.*

23. Все давно знают, насколько ты хороша в постели. И тут ты пускаешь слух, что умеешь офигенно готовить. *Это захват новых рынков.*

24. Ты не очень общительна и с тобой не хотят общаться. Но богатый папа проплачивает тебе вечеринку – толпа народу и все норовят к тебе в друзья. *Это государственные субсидии.*

ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ КОНТРОЛЯ В ПРОЦЕССЕ ИЗУЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН

Учитель не тот, кто учит, а тот, у кого учатся.
А.М. Кашпировский

Обязательным компонентом образовательного процесса является контроль результатов деятельности обучаемого. Контроль представляет собой совокупность действий, позволяющих выявить качественно-количественные характеристики результатов обучения.

Полученная в результате контроля информация используется для анализа успеваемости группы, курса, факультета и принятия решения о предоставлении стипендии. Для выполнения контроля следует придерживаться определенных требований:

1. Контроль должен носить всесторонний характер, охватывая все разделы программы и обеспечивая проверку знаний, умений и навыков по данной дисциплине.
2. Индивидуальный характер контроля, учитывающий особенности личных качеств студентов.
3. Систематичность, регулярность стимулирует непрерывный процесс обучения, стремление к новым, более высоким результатам.
4. Доброжелательность, доверие, что снимает напряжение в аудитории.
5. Объективность, справедливость оценки отражает адекватность уровня знаний, навыков, умений; нельзя увязывать оценку результатов деятельности с оценкой личности.
6. Разнообразие форм и методов контроля, оценка репродуктивной и продуктивной деятельности студента.

Опрос как вид контроля

Основная форма организации контроля в структуре обучения – опрос.

Вопросы должны формулироваться таким образом, чтобы студенты видели конечную цель изучения темы, осознавали результаты собственной деятельности. Для этого следует руководствоваться требованиями к составлению вопросов:

- 1) вопрос должен быть ясным, четким, без дополнительных разъяснений;
- 2) он должен касаться основных, решающих моментов темы, чтобы проникнуть в сущность изучаемых явлений;
- 3) активизировать мыслительную деятельность, развивать навыки высоких уровней познания.
- 4) опрос может проводиться в начале занятия, в конце и даже в се-редине.

Тест для определения результатов обучения

В экономических дисциплинах широко распространенной формой контроля является тест.

Тесты на узнавание: опознание, различение, классификация и соответствие.

Тест-опознание предполагает выделение объекта, его обозначение и помещение в условие теста. Студент сличает объект, его обозначение и делает выбор из альтернативы «да» – «нет».

Тест на различение – это избирательные тесты, выполняются в условиях, когда стоящие рядом варианты ответов затрудняют выбор правильного решения.

Тесты на классификацию и соответствие являются разновидностью тестов на различение.

Тест-подстановка, в котором намеренно пропущены слово, фраза, формула или другой элемент текста.

ОТРАБОТКА ПРОПУСКОВ

*Тот, кто не желает учиться, –
никогда не станет настоящим человеком.*

Хосе Хулиан Марти

У каждого педагога случалась такая ситуация, когда он запланировал изучение важной и актуальной темы, а по каким-либо объективным или субъективным причинам не вся группа студентов присутствовала на прошлом занятии и, как следствие, не может участвовать в повторении материала.

Что делать в этой ситуации?

Проводить фронтальный опрос – бесполезно, т. к. участвовать будут только присутствующие на предыдущем занятии студенты. Остальные же попытаются тихо отсидеться, не запоминая информацию. Начать занятие без повторения – еще более нецелесообразно.

Однако есть несколько вариантов решения вышепредставленной проблемы. Далее будут представлены конкретные приемы, которые позволяют педагогу не только повторить со студентами пройденный материал, но и сформировать у них мотивацию к учебной деятельности, лучше усвоить материал и многое другое.

Первый метод

Обучающиеся делятся на две группы – присутствующих на прошлом занятии и отсутствующих. Группе студентов, отсутствующих на прошлом занятии выдается распечатанный материал по пройденной теме и дается задание: изучить данный материал. Оставшаяся часть обучающихся готовит вопросы, тесты,

практические задания, игры и т. д., направленные на проверку усвоения материала. После того, как время на работу закончится, начинается повторение материала. Повторение осуществляется по вопросам и заданиям, разработанным присутствующими на занятии студентами.

Второй метод

Разбить группу на подгруппы таким образом, чтобы в одну подгруппу входил хотя бы один студент, присутствующий на прошлом занятии. Этот студент объясняет материал своей подгруппе. После чего, оставшиеся пытаются пересказать изученную тему. Можно ввести соревновательный момент в данное задание и пообещать наградить группу, которая лучше перескажет тему.

Третий метод

Студенты делятся на две группы – отсутствующие на прошлом занятии и студенты, присутствующие на занятии. Последняя группа разделяется на две подгруппы: 1) обучающиеся, выступающие в роли педагогов; 2) обучающиеся, которые готовят вопросы по теме.

Студенты-педагоги объясняют тему отсутствующим на прошлом занятии. После этого студенты пытаются пересказывать тему. Вторая группа задает вопросы.

РЕФЛЕКСИЯ

*Образованный – это тот, кто знает,
где найти то, что он не знает.*

Д.Симмер

Один из принципов развивающего обучения – принцип активности и сознательности. Обучающийся может быть активен только когда осознает цель обучения, его необходимость, если каждое его действие является осознанным и понятным. Обязательным условием создания развивающей среды в процессе преподавания экономических дисциплин является этап рефлексии. Понятие «рефлексия» происходит от латинского слова reflexio – обращение назад.

Рефлексия – форма теоретической деятельности человека, направленная на осмысление своих действий и их законов; деятельность самопознания, раскрывающая специфику духовного мира человека. Таким образом, под рефлексией, в широком смысле, принято понимать самоанализ.

Психологическая рефлексия существенно отличается от рефлексии, о которой принято говорить в педагогике. **В педагогике под рефлексией** понимают, прежде всего, самоанализ учебной деятельности и ее результатов.

В педагогическом процессе рефлексия выполняет следующие функции:

- проектировочная (проектирование и моделирование деятельности участников педагогического процесса);
- организаторская (организация наиболее эффективных способов взаимодействия в совместной деятельности);

- коммуникативная (как условие продуктивного общения участников педагогического процесса);
- смысловореческая (формирование осмысленности деятельности и взаимодействия);
- мотивационная (определение направленности совместной деятельности участников педагогического процесса на результат);
- коррекционная (побуждение к изменению во взаимодействии и деятельности).

Вопреки общепринятой практике, рефлексию можно осуществлять не только в конце занятия, но и на любом этапе занятия.

Рефлексия направлена на осознание изученного на занятии материала, на закрепление знаний, на определение недостатков в знаниях и т. д. Цель рефлексии – не просто уйти с занятия с зафиксированным результатом, а выстраивание смысловых цепочек, систематизирование знаний и личностное понимание этих знаний, формирование мотивации к самообучению и т. д.

Все, что делается на занятии по организации рефлексивной деятельности – не самоцель, а подготовка к сознательной внутренней рефлексии. Однако процесс рефлексии должен быть многогранным, так как оценка должна проводиться не только личностью самой себя, но и окружающими. Таким образом, рефлексия на занятии – это совместная деятельность студентов и преподавателя, позволяющая совершенствовать учебный процесс, ориентируясь на личность каждого студента.

Эффективность проведение рефлексии зависит от выбора конкретных приемов самоанализа учебной деятельности. Среди наиболее продуктивных приемов можно выделить следующие: прием

незаконченного предложения, тезиса, подбора афоризма, «знаю, хочу знать, узнал», «плюс-минус-интересно» и др. Далее будут охарактеризованы вышепредставленные приемы и приведены некоторые возможные примеры. Отметим, что каждый прием рефлексии можно проводить как в устной, так и в письменной форме в зависимости от располагаемого у педагога времени на занятии, целей проведения рефлексии и многого другого.

Прием незаконченного предложения

Студентам предлагается продолжить одно из следующих высказываний:

- изучать экономику необходимо чтобы
- хорошо учиться нужно, чтобы...
- выполнять задания педагога необходимо для того, чтобы...
- выполнять экономические проекты нужно, чтобы...

Прием «Знаю, хочу узнать, узнал»

В начале занятия после постановки целей, обозначения темы и основных вопросов, которые предстоит изучить, обучающимся предлагается заполнить первые две колонки специально созданной таблицы (табл. 2). После этого студенты по желанию называют, что они знают, в результате чего происходит актуализация изученного, и затем перечисляют, что они хотят знать, в соответствии с чем преподаватель может внести коррективы в содержание изучаемого материала. Последняя колонка заполняется в конце занятия.

Таблица 2

Прием проведения рефлексии «Знаю, хочу узнать, узнал»

Что знаю	Что хочу знать	Что узнал(а)

Прием проведения рефлексии «Плюс-минус-интересно»

Студентам предлагается заполнить таблицу из трех граф (табл. 3).

Таблица 3

Прием проведения рефлексии «Плюс-минус-интересно»

Плюс	Минус	Интересно

В графу «Плюс» записывается все, что понравилось на занятии, информация и формы работы, которые вызвали положительные эмоции, либо, по мнению обучающихся, могут быть ему полезны для достижения каких-то целей, запомнившейся учебный материал и т. д. В графу «Минус» записывается все, что не понравилось на занятии, показалось скучным, вызвало неприязнь, осталось непонятным, или информация, которая, по мнению ученика, оказалась для него не нужной, бесполезной с точки зрения решения жизненных ситуаций. В графу «Интересно» студенты вписывают все любопытные факты, о которых узнали на занятии, а также информацию о том, что бы еще хотелось узнать по данной проблеме, вопросы к преподавателю. Это упражнение позволяет преподавателю взглянуть на занятие глазами студентов, проанализировать его с точки зрения ценности для каждого. Данные из последней графы преподаватель может

использовать для разработки тематики проектных работ, проведения занятий в форме мозгового штурма, «круглого стола», дебатов и т. д.

Прием «Фразы рефлексивного характера»

Обычно, в конце занятия подводятся его итоги, обсуждение того, что узнали, и того, как работали – т. е. каждый оценивает свой вклад в достижение поставленных в начале занятия целей, свою активность, эффективность работы группы, увлекательность и полезность выбранных форм работы. Студенты по кругу высказываются одним предложением, выбирая начало фразы рефлексивного характера:

- 1) сегодня я узнал...
- 2) было интересно...
- 3) было трудно...
- 4) я выполнял задания...
- 5) я понял, что...
- 6) теперь я могу...
- 7) я почувствовал, что...
- 8) я приобрел...
- 9) я научился...
- 10) у меня получилось ...
- 11) я смог...
- 12) я попробую...
- 13) меня удивило...
- 14) мне захотелось...
- 15) свой вариант.

Прием «Ключевое слово»

В конце занятия обучающимся предлагается заполнить специально разработанную таблицу, при этом ключевое слово выбирается в соответствии с темой занятия или названием учебного предмета (табл. 4).

Таблица 4

Прием проведения рефлексии «Ключевое слово»

Ключевое слово	Полезное	Бесполезное
И		
Н		
Ф		
Л		
Я		
Ц		
И		
Я		

Прием «Анкетирование»

В конце занятия можно дать студентам небольшую анкету, которая позволяет осуществить самоанализ, дать качественную и количественную оценку занятия. Для примера перечислим возможные вопросы:

1. На занятии я работал: активно / пассивно.
2. Своей работой на занятии я: доволен / не доволен.
3. Занятие для меня показалось: коротким / длинным.
4. На занятии я: не устал / устал.
5. Мое настроение: стало лучше / стало хуже.

6. Материал мне был: понятен / не понятен, полезен / бесполезен, интересен / скучен.

Составляя анкету, некоторые пункты можно видоизменять, дополнять, это зависит от того, на какие элементы занятия делается акцент. Также можно попросить студентов аргументировать свой ответ.

Прием «Сочинения/эссе/сообщения»

Студентам предлагается написать послание, например, себе из прошлого или из будущего, другу на другой континент.

**СРЕДСТВА ОБУЧЕНИЯ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ДЛЯ
ПРЕПОДАВАНИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН**

*Дети должны жить в мире красоты,
игры, сказки, музыки, рисунка, фантазии, творчества.*
В.А. Сухомлинский

В единстве с формами и методами применяются средства обучения и воспитания.

Важнейшими средствами изучения экономических дисциплин выступают учебники и учебные пособия, труды теоретиков и классиков экономической науки, справочные и статистические источники, экономическая периодика. Каждый из этих источников представляет тот или иной аспект реальности, имеет свои плюсы и минусы. Например, в учебниках и учебных пособиях достаточно глубоко, системно и последовательно изложен материал дисциплины. Однако к моменту своего выхода на книжный рынок происходит моральное старение отдельных положений, цифрового и фактологического материала. Высокой оперативностью характеризуется экономическая периодика, но она «страдает» отсутствием фундаментальности. Использование различных экономических источников позволяет компенсировать потери от одних выгодами от других, что создает условия для наиболее полного усвоения материала по определенной учебной дисциплине.

Наряду с общепринятыми средствами большое значение в процессе преподавания экономических дисциплин должно уделяться компьютерным средствам обучения. При наличии возможностей в качестве средства обучения целесообразно использовать ресурсы

глобальной информационной сети Интернет, поскольку будущим специалистам необходимо уметь использовать всемирную сеть в качестве источника информации.

В процессе преподавания экономических дисциплин гуманитарной направленности (например, «Теория организаций и организационное поведение», «Управление персоналом» и др.) можно уделить время просмотру и обсуждению художественных фильмов, можно также дать студентам задание по написанию эссе на фильм или книгу экономической направленности.

ПРИМЕР

Обсуждению может быть подвергнут сюжет **фильма «Экзамен» (Великобритания, 2009 г.)**. Данный фильм наглядно демонстрирует особенности поведения человека в группе, методы отбора персонала в крупных организациях, конфликты в организации и др.

Краткое содержание фильма: восемь претендентов пытаются получить работу своей мечты. Но вакансия всего одна. Остался последний экзамен. Он проходит в изолированной комнате под присмотром вооруженной охраны. За 80 минут восемь человек должны ответить на один вопрос. Условие: нельзя портить бумагу, на которой он написан. Первый шок: на листках ничего нет. На какой же вопрос надо ответить? Один из кандидатов начинает писать: «Думаю, вы должны нанять меня потому, что...». Девушку удаляют из комнаты. Оставшиеся пытаются решить проблему вместе.

Студентам предлагаются следующие вопросы для обсуждения:

1. Какой вид группы по размерам?
2. Перечислите положительные и отрицательные особенности данного вида групп.
3. Какова природа образования группы?
4. Какой вид группы по направленности?
5. На какой стадии развития находится группа?
6. Перечислите причины возникновения конфликтов в группе.
7. Перечислите стратегии поведения в конфликтной ситуации, которые используют герои.

8. Какие методы профессионального отбора были использованы?
9. Выскажите свою точку зрения об эффективности методов отбора сотрудников.
10. Опишите роль каждого участника группы.
11. Опишите основные черты корпоративной культуры организации, которая осуществляет отбор будущих сотрудников.
12. Предположите, какой стиль управления использует руководитель организации.
13. Какой вид коммуникации между участниками группы?
14. Перечислите основные коммуникативные барьеры между участниками.
15. Дайте совет по наиболее эффективному взаимодействию героев фильма.

Аналогичному обсуждению могут быть подвергнуты сюжеты следующих художественных фильмов: «Кадры», «Волк с Уол-стрит», «Работодатель», «Страх и трепет», «Шопоголик», «Дьявол носит Прадо», «Секрет моего успеха» и др.

Говоря о средствах обучения, применяемых в процессе преподавания экономических дисциплин, отдельно необходимо сказать о портфолио студентов. Традиционное портфолио представляет собой подборку, коллекцию работ, целью которой является демонстрация достижений обучающихся. В эту папку собираются материалы проведенных исследований, диски с информацией, презентациями и многое другое, что было наработано в процессе занятий и может понадобиться в будущей профессиональной деятельности. К тому же разработанные в процессе учебной деятельности портфолио, широко применяемые на рынке труда, могут положительно повлиять на трудоустройство будущих специалистов.

Таким образом, сочетание выделенных средств работы позволит с большей эффективностью сформировать экономическую грамотность у будущих специалистов. Отметим лишь, что на каком-то

определенном этапе учебного процесса то или иное средство обучения может применяться в большей или меньшей степени.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Посредственный учитель рассказывает.

Хороший учитель объясняет.

Замечательный учитель показывает.

Гениальный учитель вдохновляет.

Неизвестный автор

В настоящем пособии, благодаря представленному в нем материалу, сделана попытка найти ответы на основополагающие вопросы любого практикующего педагога: «Как привить студентам интерес к обучению? Как активизировать их познавательную деятельность на занятиях? Как сделать учебный процесс наиболее результативным?».

Для эффективного разрешения представленных проблем предлагается использовать активные и интерактивные формы проведения занятия.

Пособие «Методика преподавания экономических дисциплин» включает описание более 20 форм и методов проведения занятий.

В пособии представлен также список литературы, в котором перечислены источники, которые использовались для разработки настоящего пособия.

Издание может быть полезно для педагогов экономических дисциплин учреждений среднего и высшего профессионального образования, учреждений дополнительного образования, а также студентов, проходящих педагогическую практику.

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бизнес-цитатник [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.business-citation.ru/>. – Загл. с экрана.
2. Википедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/>. – Загл. с экрана.
3. Гарифуллина А.А. Эвристические методы в экономике [Текст] / А.А. Гарифуллина // Актуальные вопросы экономических наук: материалы III междунар. науч. конф. – Уфа: Лето, 2014. – С. 98 – 100.
4. Евплова Е.В. Блиц-игры, или Как сделать учебный процесс интересным [Текст] / Е.В. Евплова // Начальная школа плюс До и После. – 2011. – № 11. – С. 84–87.
5. Евплова Е.В. Как развить коммуникативные навыки у студентов? [Текст] / Е.В. Евплова. – Актуальные проблемы педагогики и психологии. – 2014. – № 1. – С. 41–45.
6. Евплова Е.В. Как сделать преподавание экономики интересным (на примере изучения дисциплины «Прикладная экономика»)? [Текст] / Е.В. Евплова // Экономика образования. – 2012. – № 2. – С. 99–105.
7. Евплова Е.В. Применение блиц-игр в процессе экономического образования [Текст] / Е.В. Евплова Вестник ВГУ: Проблемы высшего образования. – 2013. – № 2. – С. 84–86 (0,4 п.л.); http://www.vestnik.vsu.ru/program/view/view.asp?sec=educ&year=2013&num=02&f_name=2013-02-18.
8. Евплова Е.В. Умным быть модно, или Особенности организации работы в НОУ [Текст] / Е.В. Евплова // Народное образование. – 2013. – № 3. – С. 121–125.

9. Евплова Е.В. Формирование качеств личностной конкурентоспособности будущего специалиста в условиях конкурентной учебной среды [Текст] / Е.В. Евплова // Инновационные процессы в воспитании, обучении и развитии подрастающего поколения: сб. науч. трудов: в 3 т. / под. общ. ред. А.Ф. Аменда. – Челябинск: Изд-во Челяб. гос. пед. ун-та, 2010. – Т. 3. – С. 332–347.

10. Евплова Е.В. Формы, методы и средства формирования конкурентоспособности будущих педагогов профессионального обучения [Текст] / Е.В. Евплова // Общество: социология, психология, педагогика. – Краснодар: ООО Издательский дом «ХОРС», 2011. – С. 224–228.

11. Евплова Е.В. Экономическое образование: чему и как учить? [Текст] / Е.В. Евплова // Известия Южного Федерального университета. – 2013. – № 4. – С. 26–35.

12. Евплова Е.В. Элементы урока: приветствие [Текст] / Е.В. Евплова // Начальная школа. – 2013 – № 8. – С. 25–28.

13. Игровые виды и формы проверки знаний учащихся. Их характеристика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.iro.yar.ru/resource/distant/music/sekret/tihova/tih_gl2.html. – Загл. с экрана.

14. Исаева О.А. Некоронованные короли мирового бизнеса [Текст] / О.А. Исаева. – М.: АСТ: Астрель: Хранитель, 2006. – 351 с.

15. Как помочь слабому предприятию? [Электронный ресурс]: задание конкурса «Трамплин–2008». – Режим доступа: <http://www.otkroy.com/projects/tramplin/index.php>. – Загл. с экрана.

16. Кузовенко О.Е. Компетентностно-ориентированная экономическая подготовка будущих педагогов в образовательном процессе вуза [Текст] / О.Е. Кузовенко // Наша новая школа – путь к культуре гра-

ждан и развитию общества: науч.-попул. изд.: в 6 т. / под общ. ред. А.Ф. Аменда. – Челябинск: Изд-во Челяб. гос. пед. ун-та, 2011. – Т. 3: Подготовка и повышение квалификации педагогов. – С. 223–311.

17. Метод «Шесть шляп мышления» Эдварда де Боно [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://4brain.ru/blog/%D0%BC%D0%B5%D1%82%D0%BE%D0%B4-%D1%88%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B8-%D1%88%D0%BB%D1%8F%D0%BF%D0%BC%D1%8B%D1%88%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F/>. – Загл. с экрана.

18. Музей фактов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://muzey-factov.ru/tag/economics>. – Загл. с экрана.

19. Наследие педагогов-ученых прошлого: Г.И. Щукина (1908–1994) [Электронный ресурс]. – http://pedagogika-cultura.narod.ru/private/Articles/N_2/Plashkova.htm. – Загл. с экрана.

20. Нетрадиционные виды лекции, особенности их организации и проведения [Электронный ресурс]. – http://studopedia.ru/2_83923_netraditsionnie-vidi-lektsii-osobennosti-ih-organizatsii-i-provedeniya.html. – Загл. с экрана.

21. Николай Иванович Козлов. Урок маркетинга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nkozlov.ru/library/s55/d2264/#.VNkSzizZfb4>. – Загл с экрана.

22. Обучение профессиональным навыкам [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://law.edu.ru/script/cntsource.asp?cntID=100013631>. – Загл. с экрана.

23. Скакун В.А. Основы педагогического мастерства : учеб. пособие [Текст] / В.А. Скакун. – М.: Форус: Инфра-М, 2008. – 208 с.

24. Толковый словарь русского языка Кузнецова [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

<http://dic.academic.ru/dic.nsf/mas/3313/%D0%B1%D0%BB%D0%B8%D1%86>. – Загл. с экрана.

25. Тубер И.И. Качеством можно управлять [Текст] // Образование и наука Южного Урала. – 2003. – № 1. – С. 32–34.

26. Тубер И.И. Управление качеством: рабочая программа по дисциплине для повышенного уровня обучения. Челябинск: Челяб. монтаж, колледж, 2003. – 22 с.

27. Урок-игра «Морской бой» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pedsovet.su/load/16-1-0-7193>. – Загл. с экрана.

28. Урок с использованием дидактической игры [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://e-lib.gasu.ru/eposobia/davydkina/R_1_11.html. – Загл. с экрана.

29. Хвесенят Н.П. Методика преподавания экономических дисциплин: учебно-методический комплекс [Текст] / Н. П. Хвесеня, М. В. Сакович. – Минск: БГУ, 2006. – 116 с.

30. Федорова Л.И. Игра: дидактическая, ролевая, деловая. Решение учебных и профессиональных проблем [Текст] / Л.И. Федорова. – М.: Форум, 2009. – 176 с.

31. Экономическая игра «Крестики-нолики» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://basic.economicus.ru/igroteka/index.php?id=24>. – Загл. с экрана.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Пример проведения метода кейсов

Кейс «Как помочь слабому предприятию?»

Описание ситуации

Вас пригласили в качестве заместителя директора по развитию на предприятие, которое недавно сменило собственника. Это предприятие – бывший НИИ, занимающийся проектированием электротехнических систем для крупного бизнеса. На предприятии работает 130 чел., из них 100 чел. занимается собственно проектированием (проектировщики), а 30 чел. – управленческий и вспомогательный персонал.

Предприятие осуществляет 100 проектов в год, средняя цена одного проекта составляет 20 000 долларов.

Средний годовой фонд оплаты труда одного проектировщика составляет 6 000 долларов, а одного сотрудника управленческой / вспомогательной группы – 4 000 долларов.

Штатная численность и оплата труда управленческой / вспомогательной группы соответствуют средне-рыночной в примерном пересчете на количество проектировщиков.

Средние затраты на производство и реализацию одного проекта составляют 9 000 долларов (без учета оплаты труда, аренды, налогов). Это соответствует средним показателям по отрасли.

Предприятие арендует здание НИИ, которое находится на балансе города. Годовые арендные платежи составляют 150 000 долларов. Налоги в прошлом году составили 230 000 долларов.

Государство интенсивно поддерживает предприятия, занимающиеся проектированием электротехнических систем, потому ставка налогов в этом году будет снижена и составит всего 8,7 % от выручки в год.

Основные средства предприятия полностью амортизированы.

Предприятие не брало кредитов на развитие (были попытки, но банки неизменно отказывали в силу отсутствия обеспечения).

Генеральный директор предприятия, назначенный новыми собственниками, крайне озабочен сложившейся ситуацией. Предприятие постоянно балансирует на грани банкротства, хотя спрос на проектирование электротехнических систем для крупного бизнеса значительно превышает рыночное предложение. В настоящий момент

расчетный счет предприятия практически пуст. Прогнозируемых денежных поступлений «впритык» хватит только на оплату труда, аренду и прямые производственные расходы проектов. Никаких средств на развитие у предприятия нет.

Генеральному директору известно, что производительность труда на предприятии значительно ниже, чем на других предприятиях отрасли, примерно также оснащенных, но уже накопивших опыт успешной работы в рыночных условиях. При этом средняя цена реализации одного проекта для крупной компании у всех практически одинакова – те же 20 000 долларов.

Оплата труда проектировщиков на предприятии в среднем на 50 % ниже, чем по рынку и никак не завязана на результат работы (выполненные проекты). Затраты на создание сдельной премиальной схемы для проектировщиков (от объема выполненных проектов) могут составить порядка 50 000 долларов.

В прошлом году при покупке предприятия была проведена оценка квалификации проектировщиков. Было выяснено, что 20 % проектировщиков предприятия обладают высокой квалификацией (группа «А»), 60 % – средней (группа «В»), а 20% – низкой квалификацией (группа «С»). При этом зависимости между квалификацией проектировщиков и производительностью их труда на предприятии обнаружено не было. Хотя опыт других предприятий отрасли показывает, что проектировщики группы «А» в среднем за год могут выполнить 3 проекта, проектировщики группы «В» – 2 проекта, а проектировщики группы «С» всего 1 проект.

На рынке труда затраты на поиск одного проектировщика группы «А» составляют около 7000 долларов, группы «В» – около 3000 долларов, а группы «С» – около 1000 долларов. Во всех категориях поиск людей в среднем длится около 3-х месяцев. Однако такие сроки и затраты на поиск проектировщиков, рассчитаны с учетом существенно более высокого уровня оплаты и значительно лучших условий труда на рынке по сравнению с вашим предприятием. В настоящий момент кандидаты, скорее всего, просто не пойдут на предприятие в силу упомянутых выше причин.

Затраты на безболезненное сокращение 1 сотрудника будут примерно равны его оплате труда за 6 месяцев.

Затраты на обучение (повышение квалификации) одного проектировщика группы «В» составляют в среднем 2000 долларов. После этого его производительность может примерно соответствовать группе «А». Однако на такое обучение уходит целых 4 месяца (хотя и без отрыва от работы). Чтобы обучить одного проектировщика группы

«С» (довести до производительности группы «В») необходимо около 10 000 долларов и примерно год времени, также без отрыва от производства.

Новый собственник предприятия готов предоставить ему кредит под 15 % годовых на развитие бизнеса на следующих условиях:

1. Максимально возможная сумма кредита – 1 200 000 долларов.
2. Кредит нужно вернуть с процентами не позднее, чем через 1 год.
3. Кредит можно потратить только на такие действия, как:
 - улучшение условий труда (площади, электричество, тепло, санитария);
 - компенсации увольняемым;
 - подбор сотрудников;
 - повышение квалификации (обучение) сотрудников;
 - создание сдельной премиальной схемы для проектировщиков.
4. В течение этого года количество проектов, выполненных предприятием должно быть не менее 200 (а лучше – больше).
5. Предприятие, вернув кредит с процентами, должно закончить год без убытков.

Варианты действий

В ходе совещания с генеральным директором Вами обсуждались три возможных варианта дальнейших действий:

Вариант 1.

1. Уволить сотрудников группы «В» и «С». Оставить и нанимать только самых лучших сотрудников (группы «А»).
2. Инвестировать в улучшение условий труда.
3. Привести оплату труда сотрудников в соответствие с рынком труда за счет введения сдельного премирования по выполнению проектов.

Вариант 2.

1. Уволить сотрудников группы «С».
2. Повысить квалификацию оставшихся сотрудников группы «В» до уровня группы «А».
3. Инвестировать в улучшение условий труда.
4. Привести оплату труда сотрудников в соответствие с рынком труда за счет введения сдельного премирования по выполнению проектов.

Вариант 3.

1. Никого не увольнять.

2. Повысить квалификацию сотрудников группы «В» до уровня группы «А», а «С» до уровня группы «В».
3. Инвестировать в улучшение условий труда.
4. Привести оплату труда сотрудников в соответствие с рынком труда за счет введения сдельного премирования по выполнению проектов.

Задание

1. Выберите вариант действий, который, с Вашей точки зрения, оптимально подходит для решения проблем, сложившихся на предприятии, и позволит закончить год с максимально возможной прибылью.

2. В произвольной, но понятной и четкой форме обоснуйте Ваш выбор.

Пример проведения бизнес-тренинга

Бизнес-тренинг «Белые апельсины»

Правила тренинга

Участники делятся на пять команд – команду плантаторов, врачей, исследователей, наркодельцов, торговцев оружием. Участникам тренинга не стоит заранее объявлять название команд. В зависимости от количества участников одна команда может состоять из 1-4 человек.

После распределения участников по командам, тренер раздает письменные инструкции и озвучивает правила тренинга:

1. После раздачи инструкций дается 10 минут на первоначальные переговоры внутри команд, на выработку стратегии и тактики ведения переговоров.

2. Игра состоит из пяти раундов по 10 минут и перерывов между ними длительностью в пять минут. Каждый раунд – это день переговоров. Каждый перерыв – это ночное время, которым участники могут распоряжаться по своему усмотрению, например, выходить из аудитории, совещаться в командах, вызывать кого-то из других команд на переговоры и т. д. Команды могут самостоятельно решать присутствовать им на переговорах или нет, какую позицию занимать, что говорить и что делать во время тренинга.

3. Тренинг считается завершенным, если состоялась сделка по купле-продаже белых апельсинов. Сделка считается состоявшейся, если команды подпишут импровизированный коллективный договор и скрепят факт подписания договора дружеским рукопожатием. При этом победителями считаются те группы, которые достигли поставленной перед ними цели. Еще раз перечислим цели команд и акцентируем внимание на некоторых особенностях.

4. Все что не запрещено, то разрешено. При этом запрета всего два: команды не могут полностью или частично показывать свои инструкции участникам других команд, а также командам запрещено брать деньги в кредит, продавать свое имущество, брать ссуду/отсрочку и тому подобное.

5. Ведущий тренинга может вмешиваться в ход игры и в перерывах вызывать участников команд на разговор для разъяснения правил взаимодействия или корректировки их поведения в интересах тренинга.

Инструкции для команд (выдаются командам)

Инструкция для команды плантаторов. Только в одном месте в мире растут белые апельсины. Это уникальный фрукт, обладающий набором волшебных свойств. Вы – монополисты на рынке выращивания и продажи белых апельсинов. Цена за ваш товар – 300 млн. долларов за урожай. Ваша цель – продать весь товар как можно по более высокой цене на полезные и добросовестные нужды. В процессе торгов вы можете снижать цену в диапазоне от 300 до 200 млн. долларов в ответ на аргументы, которые показались вам наиболее убедительными. Помните, что срок хранения сорванных апельсинов – пять суток. Если вы не продадите апельсины за пять суток, то они испортятся, и вы потеряете годовой доход. Кроме того, у вас есть подтвержденная информация, что никаких денежных средств, кроме имеющихся, ваши партнеры по переговорам получить не смогут.

Инструкция для команды врачей. Только в одном месте в мире растут белые апельсины. Это уникальный фрукт, обладающий набором волшебных свойств. Вы – команда врачей, создающих вакцину от птичьего гриппа, который угрожает всему населению планеты, особенно жителям вашего района. Вы узнаете, что кожура белых апельсинов содержит вещества, из которых возможно получить эту вакцину. Вы узнаете, где они растут, получаете деньги от государства в размере 150 млн. долларов и едете в эту отдаленную страну за партией урожая. Приехав, вам становится известно, что к плантатору, владельцу рощи белых апельсинов, отправилась банда наркодельцов, которые собираются закупить урожай белых апельсинов для производства добавки к наркотикам. Ваша задача – уговорить плантатора продать апельсины именно вам.

Инструкция для команды исследователей. Только в одном месте в мире растут белые апельсины. Это уникальный фрукт, обладающий набором волшебных свойств. Вы – команда исследователей, которая создает препарат, способный продлить жизнь человека в три раза. Вы узнаете, что мякоть белых апельсинов содержит вещества, из которых можно создать этот препарат. Вы узнаете, где они растут, получаете деньги от своего института в размере 50 млн. долларов и едете за партией урожая. Приехав, вы узнаете от местных жителей, что к плантатору, владельцу рощи белых апельсинов, отправилась банда торговцев оружием, которые

собираются закупить урожай белых апельсинов для производства нового вида взрывчатки. Ваша задача – уговорить плантатора продать апельсины именно вам.

Инструкция для команды наркодельцов. Вы – команда наркодельцов, выдающих себя за врачей, создающих вакцину от птичьего гриппа. Вам необходимо произвести дорогой и сильнодействующий наркотик из кожуры белых апельсинов. В вашем распоряжении – 150 млн. долларов. Ваша задача – уговорить плантатора продать апельсины именно вам.

Инструкция для команды торговцев оружием. Вы – команда торговцев оружием, выдающих себя за исследователей, которые создают препарат, способный продлить жизнь человека в три раза. Вам необходимо произвести дорогое и эффективное средство для улучшения работы оружия из мякоти белых апельсинов. В вашем распоряжении – 60 млн. долларов. Ваша задача – уговорить плантатора продать апельсины именно вам.

Цели участников тренинга

Цель команды «Плантаторы» – продать весь товар по как можно более высокой цене на полезные и добросовестные нужды. Для этого команде плантаторов необходимо вычислить псевдоврачей и/или псевдоисследователей, продав свой урожай настоящим врачам и исследователям на добросовестные цели. Иногда целесообразно намекнуть об этом команде «Плантаторов», однако не стоит говорить, что есть недобросовестные команды. Пусть они догадаются до этого самостоятельно. Отметим, что плантаторам необходимо реализовать всю партию группе врачей, исследователей или каждой группе по частям.

Важно, чтобы группы врачей и исследователей догадались, что им необходимы разные части белого апельсина (врачам – кожура, исследователям – мякоть). Однако акцентировать на этом внимание ведущему тренинга заранее не стоит. Интереснее, если команды самостоятельно догадаются до этого и найдут пути выхода из сложившейся проблемы. При этом, если к завершению 3–4 раунда ведущий понимает, что команды не догадались о данном нюансе, то необходимо поочередно вызвать членов команд для разъяснения особенностей.

Цель команд «Врачи» и «Исследователи» – приобрести партию апельсинов у плантаторов по стоимости не выше имеющейся в их распоряжении суммы.

Командам «Наркодельцы» и «Торговцы оружием» также необходимо приобрести партию апельсинов у плантаторов по стоимости не выше имеющейся в их распоряжении суммы. Однако, ко всему прочему, им необходимо выдавать себя за реальных врачей или исследователей и доказать свою правдивость.

При этом три и более команды не могут поделить партию апельсинов между собой, т.к. каждой команде нужна кожура или мякоть от целой партии.

Е.В. Евплова, И.И. Тубер

Учебно-методическое пособие

**Евплова Екатерина Викторовна
Тубер Игорь Иосифович**

Методика преподавания экономических дисциплин

Компьютерная верстка Е.В. Евплова

Издательство ГБОУ СПО (ССУЗ) «ЮУрГТК»
454007, г. Челябинск, ул. Горького, д. 15

Объем 6,28 усл.-печ.л.
Тираж 1000 экз.
Формат 60×84 1/16

Подписано к печати 30.03.2015
Бумага типографская
Заказ № 4852

Отпечатано с готового оригинал-макета
в редакционно-издательском отделе
ГБОУ СПО (ССУЗ) «ЮУрГТК»
454007, г. Челябинск, ул. Горького, д. 15