

Министерство образования и науки Российской Федерации
Вологодский государственный университет

Кафедра финансов и кредита

МЕТОДИКА ПРЕПОДАВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН

Методические указания и задания для практических занятий

Факультеты: экономический, ЗДО

Направление 080100.62 – ЭКОНОМИКА

Профиль – финансы и кредит

Вологда
2014

УДК 657.1:336.71

Методика преподавания экономических дисциплин: методические указания и задания для практических занятий. – Вологда: ВоГУ, 2014. – 20 с.

Содержит задания к практическим занятиям по дисциплине. Задания сгруппированы по четырем темам, направленным на развитие у студентов логики мышления при применении различных методов обучения. В заданиях используются материалы практических разработок по применению активных методов обучения. Выполнение заданий требует от студентов применения ранее полученных знаний по специальным дисциплинам, а также способствует развитию навыков самостоятельной работы.

Утверждено редакционно-издательским советом ВоГУ

Составитель: Вихарева Е.В., канд. экон. наук, доцент

Рецензент: Советова Н.П., канд. экон. наук, зав. кафедрой менеджмента

ТЕМА 1. ЛИЧНОСТЬ В СИСТЕМЕ ОБУЧЕНИЯ. ОПРЕДЕЛЕНИЕ СТИЛЯ ОБУЧЕНИЯ СТУДЕНТОВ

ЗАДАНИЕ 1. Воспользуйтесь опросником стиля обучения, который предложила Джейн Льюис, сотрудница университета Северного Лондона для определения собственного стиля обучения. В опроснике 40 утверждений, и надо отметить те, которые соответствуют Вашему стилю обучения.

ОПРОСНИК СТИЛЕЙ УЧЕНИЯ

Отметьте те утверждения, которые характеризуют Ваш стиль учения

1. Я абсолютно корректен(на) во всем
2. Мне нравится рисковать
3. Я предпочитаю решать проблемы, используя подход «шаг за шагом», а не путем догадок
4. Я предпочитаю простые, прямые вещи – сложным
5. Я часто делаю вещи «только потому, что я чувствую, что так надо», а не потому, что я принял такое решение на основе логических рассуждений
6. Я не часто принимаю вещи «на веру». Я люблю сам (а) проверять все
7. Важно, что мы учим, чем то, как это работает на практике
8. Я активно ищу новые подходы в работе
9. Когда я слышу о новой идее, то сразу же начинаю разрабатывать план, как проверить ее, опробовать
10. Я вообще склонен(на) придерживаться установившихся порядков, правил строгого расписания
11. Я тщательно доделываю вещи до конца. Я не люблю делать преждевременных выводов
12. Я принимаю решения очень осторожно, тщательно взвешивая все возможности
13. Я не люблю разбросанность, предпочитаю видеть вещи в некоторой целостности
14. В дискуссиях я высказываюсь только по существу
15. Я люблю пробовать новое и отличное от прежнего
16. Я люблю все обдумать, прежде чем придти к какому-либо заключению
17. Мне трудно презентировать нестандартные идеи спонтанно
18. Я предпочитаю получать как можно больше различной информации о предмете: чем больше я имею «для посева», тем лучше
19. Я предпочитаю делать дела по мере того, как они появляются, а не планировать их заранее
20. Я склонен(на) оценивать идеи других по тому, как они работают на практике
21. Я не думаю, что можно принимать решение, основываясь только на чувствах. Нужно учитывать все факты
22. У меня небольшой «пунктик» относительно того, КАК я делаю вещи, то есть я немного перфекционист(ка)
23. В дискуссиях я обычно выступаю со множеством нестандартных идей

24. В дискуссиях я выдвигаю идеи, которые, я знаю, будут работать
25. Я предпочитаю, если можно, посмотреть на проблему с разных сторон, прежде чем начать работать
26. Обычно я говорю больше, чем слушаю
27. Довольно часто я могу разработать много практических способов выполнения работы
28. Я уверен(а) в том, что ключевым в успешной работе является тщательное логическое мышление
29. Если мне нужно написать официальное письмо, я предпочитаю написать несколько проектных вариантов, прежде чем приступить к финальной версии
30. Я рассматриваю все альтернативы, прежде чем принимать решения
31. Я не люблю нестандартные идеи. Они не очень практичны
32. Прежде чем прыгнуть, нужно оглядеться
33. Обычно я больше слушаю, чем говорю
34. Не важно, КАК вещи делаются: главное, чтобы они работали
35. Меня раздражают правила и планы: они лишают проблему ее сути
36. Обычно я на вечеринке – душа компании
37. Я делаю все возможное, чтобы выполнить работу
38. Я люблю докапываться до сути вещей и узнавать, как они работают
39. Я люблю такие встречи и дискуссии, которые проходят по строгой схеме, согласно повестке дня
40. Я не против, если иногда вещи выходят из-под контроля

Затем определяется стиль обучения (табл.).

ПОДСЧЕТ БАЛЛОВ В ОПРОСНИКЕ СТИЛЕЙ ОБУЧЕНИЯ

Если в предыдущем листе опросника Вы отнесли утверждение к себе, то поставьте рядом с номером утверждения в соответствующем столбце «галочку». Затем подсчитайте их количество в каждом столбце

2	11	1	4
5	12	3	7
8	16	6	9
15	18	10	14
19	21	13	20
23	25	17	24
26	29	22	27
35	30	28	31
36	31	38	34
40	33	39	37
Активист	Мыслитель	Теоретик	Прагматик

Стиль обучения определяется большинством галочек.

Активисты

Активисты полностью посвящают себя новым переживаниям. Они довольны «здесь и сейчас» и счастливы, находятся во власти непосредственного

переживания. Они откровенны, не скептически и это делает их оптимистами во всем новом. Их философия: «Я попробую что-нибудь еще». Они сначала действуют, а затем обдумывают последствия. Их дни заполнены деятельностью. Они берутся за решение задачи, имея множество идей. Как только увлечение одной деятельностью проходит, они ищут другую. Они стремятся получить новый сложный опыт, но их раздражает сам процесс выполнения задачи, необходимость концентрации. Они общительные люди, постоянно взаимодействующие с другими, но в процессе общения стремятся быть в центре событий.

Мыслители (рефлексивное наблюдение)

Мыслители предпочитают обдумывание задачи активному участию. Они рассматривают проблему с разных точек зрения. Собирают разнообразные данные и предпочитают все тщательно обдумать, прежде чем прийти к заключению. В тщательной подборке и анализе данных задачи проявляется их тенденция откладывать так долго, как только это возможно, принятие решения. Их девиз: «Будь осторожен!» Это предусмотрительные люди, которые любят просчитывать все возможные варианты прежде, чем действовать. Они предпочитают занимать последние ряды на собраниях и дискуссиях. Любят наблюдать за действиями других людей. В ходе дискуссии они прислушиваются к мнениям других прежде, чем выразить свое собственное. Они имеют тенденцию к заниженной оценке и несколько отстраненное, терпимое отношение к действительности.

Теоретики (абстрактная концептуализация)

Теоретики интегрируют и обобщают наблюдения в сложные, но логические теории. Их способ решения задач последователен и логичен. Они преобразовывают несопоставимые факты в согласованные теории. Они относятся к тем людям, которые не позволяют себе отдохнуть до тех пор, пока все вещи не будут упорядочены в рациональные схемы. Им нравится анализ и синтез. Их проницательность строится на основе предположений, правил, теоретических моделей и мыслительных схем. Они приверженцы философии, основанной на рациональности и логике. «Если это логично, то это хорошо». Они часто спрашивают: «Имеет ли это смысл? Как это связано с тем? Что тому способствовало?» Они посвящают себя рациональной объективности, а не чему-либо субъективному или интуитивному. Их подход к проблеме всегда логичен. Это их «ментальная установка» и они настойчиво отрицают все, что этому противоречит.

Прагматики (активное экспериментирование)

Прагматики стремятся проверять все идеи, теории и техники, чтобы убедиться, что они работают на практике. Они решительно разыскивают новые идеи и при первой возможности экспериментируют с их применением. Они из тех людей, которые, возвращаясь с курсов менеджмента, переполнены новыми идеями, которые они хотят осуществить на практике. Они стремятся преуспеть в делах и действуют быстро и уверенно, если идея их привлекает. Они нетерпимы к размышлениям и открытым дискуссиям. Это очень практичные, «приземленные» люди, которые реагируют на проблемы как на «вызов». Их философия – «всегда есть лучшее решение» и «то хорошо, что работает».

Любят	Не любят
Активисты	
Делиться впечатлением и опытом, найти отклик на свою деятельность, дружеских учителей, отклик других людей, применять приобретенные умения к реальным проблемам, самостоятельно мыслить.	Теоретических докладов
Мыслители	
Разъяснения эксперта и небольшое количество дискуссий, оценивать идеи и замыслы по объективным критериям, время для мышления.	Занятий. Направленных на реализацию задач, занятий, связанных со своей профессией, исполнять роли (симуляции), оценки других участников.
Теоретики	
Созидать теорию на основе исследования частных случаев, теоретические рассуждения, экспертов, диаграммы, таблицы, хорошо систематизированные занятия.	Упражнений в группах, симуляции, самостоятельности, делиться своими впечатлениями.
Прагматики	
Дискуссии в небольших группах, задачи для выполнения после занятий, проекты, отклик других людей, практические проблемы, выработку умений.	Докладов, пристрастия, оценивать свою работу (хорошо-плохо), учителя в роли «мастера церемонии»

Тема 2. ТЕОРИЯ ОБУЧЕНИЯ. СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ОБУЧЕНИЯ

ЗАДАНИЕ 1. Сформулируйте задание по экономике и продумайте, какие качества личности обучаемого развиваются при его выполнении.

ЗАДАНИЕ 2. Проведите сопоставительный анализ парадигм образования по критериям, отраженным в таблице. Результаты сопоставления внесите в таблицу.

Критерии различия образовательных парадигм	Парадигма преподавания	Парадигма учения
Цели		
Показатели успеха		
Структура учебного процесса		
Продуктивность		
Природа ролей		

ЗАДАНИЕ 3. Освоить интерактивную методику «5 из 25».

Пример разобран на материале темы «Спрос, предложение и рыночная цена». Составляется анкета – список из 25 утверждений, раскрывающих суть изучаемой темы. Причем, утверждения должны быть одинаково значимыми, чтобы сложно было выбрать несколько основных из предлагаемого перечня для освещения обозначенной идеи. Одна из версий анкеты предложена ниже. Для проведения занятия группы разрабатывают задания в следующем порядке:

1-ая группа – для 3-ей;

2-ая группа - для 4-ой;

3-ья группа – для 2-ой;

4-ая группа – для 1-ой.

Тематика заданий следующая:

1 группа – Микроэкономика,

2 группа - Макроэкономика,

3 группа – Финансы,

4 группа - ДКБ.

ПРИМЕР

Из предлагаемого перечня утверждений (25) следует выбрать пять наиболее значимых и расставить их по степени важности. Системообразующую идею может предложить преподаватель, а могут это сделать и студенты. Например, предлагается осуществить такой выбор, ориентируясь на предмет экономики.

Процедура работы с анкетой следующая:

1. Индивидуальный выбор. Каждый студент определяет свою позицию по данному вопросу – выбирает пять наиболее значимых утверждений.

2. Деление на группы. Преподаватель образует малые группы.

3. Работа в малых группах. Каждая группа работает над созданием общей позиции – выбором пяти наиболее значимых утверждений. Совместный выбор должны разделять все члены подгруппы. Здесь важно слышать друг друга и выбирать веские аргументы.

4. Иерархизация. Ранжирование пяти наиболее важных утверждений необязательно. Преподаватель сам определяет, вводить этот этап или нет.

5. Представление результатов. Представители подгрупп (по желанию или выбору преподавателя) презентуют результаты своей работы. Дается короткий комментарий с записью на доске.

6. Комментарии ведущего. Педагог подводит итоги работы, комментирует результаты работы малых групп. Он мотивирует свой выбор как один из взглядов на проблему, а не как на решение спора. В силу того, что занятие проводится по методике преподавания экономических дисциплин, важно ответить на следующие вопросы:

1. Когда используется данная методика?

2. Каковы «плюсы» и «минусы» состоявшегося вида деятельности?

АНКЕТА

1. Механизм координации спроса и предложения действует на товарном рынке и рынке ресурсов.

2. Взаимодействие спроса и предложения осуществляется на основе ценового механизма и конкуренции.

3. Предприятия должны сокращать свои товарные запасы не путем повышения цен, а путем их понижения (при неизменности всех других факторов).

4. Покупатели приобретают дополнительные единицы товара при условии, что их цена понижается (при неизменности всех других факторов).

5. При более низкой цене у потребителя появляется стимул приобрести более дешевый товар вместо аналогичного товара, который теперь становится дороже.
6. На рыночную цену влияет как спрос, так и предложение.
7. Продавец должен уметь объяснить назначение каждого товара.
8. На спрос влияют и неценовые факторы.
9. Реклама – стимул спроса.
10. В точке равновесия экономическое движение прекращается.
11. Действие неценовых факторов приводит к изменению в спросе.
12. В установлении рыночной цены важную роль играет не только объем предложения, но и качество товара.
13. В случае, когда объем спроса равен объему предложения, цена на товар может сохраняться.
14. С возрастанием качества товара возрастает спрос на него (при неизменности всех других факторов).
15. Повышение цены на какой-либо вид товара ведет к уменьшению спроса на взаимодополняемый с ним вид (при неизменяемости всех других факторов).
16. Закон спроса описывает связь между ценами и количеством товара, которое будет куплено при каждой возможной цене.
17. Закон предложения гласит, что продавцы предложат больше товаров при высоких ценах и меньше при низких.
18. Спрос влечет за собой предложение.
19. Взаимодействие спроса и предложения приводит к формированию равновесной цены.
20. Действие неценовых факторов приводит к изменению в предложении.
21. Чтобы покупка состоялась, необходимо два экономических субъекта – покупатель и продавец.
22. Повышение цены на какой-либо вид товара ведет к увеличению спроса на взаимозаменяемый с ним вид.
23. Спрос и предложение способны дать представление не только об отдельных экономических проблемах, но также и о функционировании экономической системы в целом.
24. Закон спроса действует только в отношении нормальных товаров.
25. Увеличение количества постоянных покупателей способствует успеху фирмы.

ТЕМА 3. ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ МОДЕЛИ АКТИВНОГО ОБУЧЕНИЯ

Написать сочинение на тему «Использование моделей активного обучения для разработки курса:

- 1 группа - ДКБ,
- 2 группа - Микроэкономика,
- 3 группа – Макроэкономика,
- 4 группа - Финансы.

Пример сочинения приводится ниже. Сочинение пишется индивидуально.

СОЧИНЕНИЕ на ТЕМУ

«Использование моделей активного обучения для разработки курса «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ»

Разрабатывать курс «Экономическая теория», который читается на экономическом факультете на первом курсе, необходимо с учетом следующих трех параметров:

- Учебной программы, разработанной Министерством образования и науки РФ и рабочей программы преподавателя;
- Индивидуальных особенностей преподавателя
- Уровня подготовки, особенностей психологического и умственного развития студентов начальных курсов.

Принимая во внимание, что предмет «Экономическая теория» является фактически первым специальным предметом у студентов, которые только что поступили в университет, на преподавателя ложится огромная ответственность за то, чтобы правильно сориентировать студентов, сформировать интерес к экономической науке в целом и заложить тот стержень, на который будут крепиться приобретаемые в дальнейшем знания студентов. После того как студенты прослушают курс, они должны будут:

1) усвоить основные категории и законы экономической теории, что позволит им в дальнейшем самостоятельно оперировать данными понятиями для анализа более сложных экономических явлений и событий;

2) получить общее представление о закономерностях поведения хозяйствующих субъектов в рыночной системе экономических отношений. Очень важно, чтобы полученные знания в данной области не просто усваивались параллельно со знанием экономических реалий, а как можно чаще пересекались. Ежедневно сталкиваясь с поведением различных хозяйствующих агентов, а также делая свой неоднократный экономический выбор, студенты смогут, с одной стороны, базировать свое практическое понимание жизни на теоретической основе, с другой – критически оценивать подаваемый материал;

3) получить представление о методах анализа и способах решения экономических проблем. Очевидно, что без знания категориального аппарата науки, ее теоретических и методологических основ невозможно сформировать высококлассного специалиста. Обучить студентов решать типовые и уже известные в науке и практике задачи, но не дать ему инструментов анализа и методов исследования – значит сделать его «безоружным» перед «вызовами» экономической действительности.

По известному выражению Джоан Робинсон, экономическая теория – это «ящик с инструментами». Иметь доступ к такому ящику – необходимое, но недостаточное условие для успешного решения практических хозяйственных задач. И все же, на мой взгляд, ключевая роль в этом процессе принадлежит выбору методики преподавания.

Таким образом, преподаватель «Экономической теории» может ставить своей целью достижение студентами прочных знаний.

Однако нельзя забывать о том, что без эффективного взаимодействия с аудиторией невозможно достигнуть поставленных целей.

Мой тип личности – интровертный, сенсорный, рациональный, статичный – во многом подходит к проведению данного курса. Такие характеристики как чувство ответственности, серьезность, спокойствие и трудолюбие позволяют хорошо выполнять любую работу, и тем более преподавательскую. Методичность поможет выстроить логику данного курса. Способность людей моего типа убедительно обосновать свои взгляды, утверждения позволит привлечь внимание студентов не к поверхностному восприятию материала, а к тому, что каждое понятие и явление имеет свою внутреннюю логику и требует понимания его сути характеристик.

На мой взгляд, 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 приглашать аудиторию к диалогу. Если верить приведенным в тексте характеристикам моего характера, то можно дать такое описание: «Говорит то, что думает, и думает о том, что говорит». Никогда не забывайте, что аудиторию невозможно обмануть. Удачным приемом активизации внимания студентов можно считать ситуацию, когда преподаватель выскажет свой взгляд на какую-либо проблему и, тем более, если его взгляд противоречит мнению студента. По-моему, аудитория с большим удовольствием воспринимает вопросы типа: «Как вы думаете, что из той или иной теории применимо на практике, а что имеет большое теоретическое значение, и почему?» или «Я думаю, что вчерашние события, произошедшие с компанией «N» как нельзя лучше подтверждают данную зависимость».

Однако осторожность и приверженность традициям в моем характере не позволят при обсуждении забыть о таких принципах проведения лекции как научность, аргументированность и доказательность. Что же касается проведения семинаров, то такие формы проведения занятий как деловая игра, дискуссии, моделирование и многое другое могут использоваться на протяжении всего курса «Экономическая теория». Отмеченные способности придерживаться системы и порядка, а также терпимо относиться к тем, кто не разделяет моего мнения, позволят раскрепостить студентов, дать возможность творчески мыслить. С другой стороны, умение подвести логический итог (избегая, конечно, таких бесполезных фраз как: есть такое мнение, есть другое, а истина где-то посередине), привести все обсужденное в систему, а также тщательно проконтролировать корректность ответов и высказываний студентов – все это должно помочь закрепить знания студентов.

Хочется согласиться с создателями теста в отношении такой моей черты как способность оставаться внешне спокойной в трудную минуту. Преподаватель должен нести с собой в аудиторию хорошее настроение и добрый взгляд. В дополнение к этому еще хочется отметить, что при взаимодействии с аудиторией необходимо всегда помнить о том, что студент – это личность, со своим

характером, чувством собственного достоинства, своим взглядом на происходящие события и индивидуальными способностями к восприятию материала.

Если перейти к континууму опыта студентов и к степени сложности предлагаемых им вопросов, то я думаю, что вопросы должны задаваться и сложные, и простые. Учитывая, что студенты только что поступили в университет, их уровень опыта можно оценить как низкий, так как они еще не владеют в полной мере понятийным аппаратом, экономическими моделями и методами экономического анализа

Студенты должны знать, какие вопросы обязательны для всех (наиболее простые), а какие требуют дополнительных знаний, творческого мышления, определенных исследовательских навыков. На мой взгляд, нужно постараться установить психологический контакт с каждым студентом, чтобы знать, какие индивидуальные стимулы к активизации мыслительной деятельности необходимо применить.

Если вспомнить, что аудитория, изучающая данный курс, является профильной, то сложные, проблемные вопросы – неотъемлемый элемент процесса обучения. Грамотно, интересно сформулировать вопрос – значит поспособствовать расширению взглядов студента на многогранность, глубину изучаемого предмета в частности и всей экономической жизни в целом. Пусть не каждый вопрос найдет ответ у студента сейчас, но сможет вызвать интерес к какой-либо самостоятельной работе. То есть сложный вопрос – это не вопрос, который ставит студента в тупик, а тот, который требует построения логических цепочек, анализа и т. д. Не страшно, что возложенные на студентов надежды могут не оправдаться, гораздо хуже, если я как преподаватель недооценю их опыт, знания и умственные способности.

Для проведения занятий со студентами первого курса экономического факультета при изучении курса «Экономическая теория» можно использовать следующие методы активного обучения: занятия в форме соревнований и игр; занятия с элементами самооценки и взаимооценки; исследовательские задачи; работа в малых группах с использованием методик «Анкета 5 из 25» и др.; «Метаплан» и т.д.

Подводя итоги моего сочинения, мне хотелось бы сказать, что если бы у меня была возможность преподавать курс «Экономическая теория», то мои личностные характеристики позволили бы эффективно достигать поставленных целей в обучении.

ТЕМА 4. ПРЯМОЕ ОБУЧЕНИЕ. ЛЕКЦИЯ

ЗАДАНИЕ 1. Разработать и провести микрзанятия, на которых осуществляется чтение микролекций. Студенты разбиваются на малые группы, представитель которой и читает лекцию в течение 15-18 мин. Темы лекций студенты выбирают самостоятельно, в соответствии со следующими направлениями:

- 1 группа – Финансы,
- 2 группа - ДКБ,
- 3 группа – Микроэкономика,
- 4 группа – Макроэкономика.

Участники других групп оценивают выступление каждого по определенному списку критериев (за исключением своего представителя). За основу взят список критериев оценки микроурока, разработанный Международным центром экономического и бизнес-образования.

Методическая плоскость							
1.Объяснение материала	Нечеткое	1	2	3	4	5	Исключительно четкое, ясное
2.Использование примеров	Слабое	1	2	3	4	5	Достаточное
3. Темп объяснения	Неподходящий	1	2	3	4	5	Подходящий
4. Использование наглядных пособий	Неадекватное	1	2	3	4	5	Адекватное
5. Доступность наглядных пособий	Трудно воспринимать	1	2	3	4	5	Легко воспринимать
6. Использование вопросов, вовлекающих студентов в дискуссию	Слабая активизация	1	2	3	4	5	Сильная активизация
7. Ответы на вопросы/комментарии студентов	Неэффективны	1	2	3	4	5	Эффективны
8. Тон изложения	Монотонный	1	2	3	4	5	Энергичный
Предметная плоскость							
9. Преподнесение идей/тем	Беспорядочное	1	2	3	4	5	Хорошо организованное
10. Ключевые идеи	Не подчеркнуты	1	2	3	4	5	Особо выделены
11. Объем материала за отведенное время	Не оптимальный	1	2	3	4	5	Оптимальный
12. Знание темы	Слабое	1	2	3	4	5	Сильное
Межличностные отношения							
13. Увлеченность преподавателя	Равнодушие	1	2	3	4	5	Очень увлечен (а)
14. Увлеченность студентов	Равнодушие	1	2	3	4	5	Очень увлечены
16. Непосредственный контакт с аудиторией	Недостаточный	1	2	3	4	5	Хороший

Суммирование баллов по указанным параметрам в списке критериев оценки микрозанятия позволяет определить победителя, который должен набрать наибольшее количество баллов.

Тема 5. КООПЕРАТИВНОЕ ОБУЧЕНИЕ В ВЫСШЕЙ ШКОЛЕ. МОДЕЛЬ АКТИВНОГО ОБУЧЕНИЯ «МОЗАИКА»

Изучается тема курса микроэкономики «Теория общественного выбора» с помощью методики «Мозаика». Ниже представлен материал для работы в малых группах. Текст для такого занятия готовится заранее и разбивается преподавателем на несколько смысловых частей.

В зависимости от количества смысловых частей определяется количество студентов в малой группе. Варьирование может быть до 5 частей. Предпо-

жим, что текст разбит на 4 части. Представим этапы проведения занятия посредством мозаики.

1. Сначала участники распределяются на малые группы по 4 человека. Студенческая группа из 16 человек включает в себя 4 малые группы. Каждому студенту малой группы присваивался порядковый номер (от одного до четырех).

2. Студенты, получив свою часть текста, работают с ним 15 – 25 мин.

3. После индивидуальной работы в малых группах образуются новые коллективы. Принцип объединения – по номерам (первые номера из каждой группы, затем вторые и т. д.). Получается 4 малых группы по 4 человека.

4. Обсуждается новая теория в предметно специфических группах с целью добиться понимания текста настолько, чтобы можно было преподавать его своим коллегам. В случае необходимости на помощь приходит преподаватель. Этот этап продолжается от 20 мин.

5. Студенты возвращаются в свои первоначальные группы для изложения изученного материала. Преподавание проходит в течение 15 - 30 мин.

6. Преподаватель проводит в конце занятия контрольное задание.

ЗАДАНИЕ 1. Разработать задание для проведения семинара с использованием методики «Мозаика», используя представленный пример. Пример приведен для 4-х малых групп, состоящих из 4-х человек. Каждая группа разрабатывает задание для трех малых групп, состоящих из трех человек. Один человек в каждой группе выступает в качестве преподавателя - эксперта (для пояснения текста задания), и в работе своей группы может участвовать по желанию. Преподаватель – эксперт должен провести оценку методики проведения семинара (критерии). Темы семинара студенты выбирают самостоятельно, в соответствии со следующими направлениями:

1 группа – Макроэкономика,

2 группа - Финансы,

3 группа – ДКБ,

4 группа – Микроэкономика.

В конце разработки необходимо представить проверочную работу (в виде теста как минимум на 6-8 вариантов по 10-12 вопросов)

ПРИМЕР

Текст для интерактивного семинара (индивидуальные задания)

Задание для первого участника (под номером 1)

Основной принцип теории общественного выбора состоит в том, что люди часто действуют по похожим схемам поведения, как в частной сфере, так и в любой общественной роли. Но считать, что каждый человек придерживается только личной выгоды – неправильно.

Не все политики – насквозь коррумпированные продавцы своих голосов. Тем не менее, замечено, что некоторые законодатели, получившие поддержку

и пожертвование на свою избирательную компанию от определенных финансово-промышленных групп, в дальнейшем продвигают те решения и проекты, которые выгодны этим группам, что и является проявлением личной выгоды.

Теория общественного выбора может быть применена к любому решению правительства. Рассмотрим на примере изучения правительственных затрат, как финансируются общественные блага.

Основные понятия

Предельные выгоды (МВ) – это изменение в общих выгодах (ТВ), вызванное увеличением количества фонарей (Q) на единицу или выгода от каждого дополнительного фонаря (предельные выгоды $МВ = \Delta ТВ / \Delta Q$ при $Q = 1$).

Предельные издержки (МС) – это изменение в общих издержках (ТС), вызванное увеличением количества фонарей на единицу или издержки каждого дополнительного фонаря ($МС = \Delta ТС / \Delta Q$ при $Q = 1$).

Один из способов рассмотрения вопроса правительственных затрат на финансирование общественных благ – метод анализа затрат и выгод. Цель такого анализа – выяснить, является ли совокупность благ, получаемых обществом от реализации правительственных программ, достаточной и оправдывает ли это затраты на их осуществление. Проанализируем затраты и результат проекта освещения улиц небольшого городка. Освещение улиц – это общественное благо, которое не имеет таких характерных свойств обычных товаров, как исключительность и соперничество. Освещение улиц не имеет свойства исключительности, поскольку уличный фонарь не способен освещать часть улицы для одного единственного человека. Он светит всем. Освещение улиц не имеет свойства соперничества, так как стоимость освещения не зависит от количества людей, которые ходят по этой улице.

Из-за проблемы «безбилетного пассажира» вполне вероятно, что домовладельцы городка, преследуя собственные интересы, установили бы уличных фонарей меньше их оптимального числа. Признавая это потенциальное фиаско рынка, жители согласились оплачивать расходы на освещение улиц из общественных фондов.

Допустим, что в этом местечке всего трое жителей – Александр, Григорий и Петр. Несомненно, что уличное освещение всем троим принесет определенные удобства и пользу. Однако их выигрыш будет различен, поскольку:

- 1) они живут в разных местах;
- 2) они не одинаково часто выходят на улицу в темное время суток.

Предположим, что Александр получает 50 % от общей пользы установки уличного освещения, Григорий – 30 %, а Петр – 20 %.

Проанализируем этот пример с помощью метода анализа затрат и результатов.

Информация о выгоде и издержках освещения

Число фонарей	Общая выгода сообщества (ТВ)	Предельная выгода сообщества (МВ)	Предельные издержки сообщества (МС)	Индивидуальная предельная выгода		
				Александр	Григорий	Петр
1	900	900	300	450	270	180
2	1700	800	300	400	240	160
3	2400	700	300	350	210	140
4	3000	600	300	300	180	120
5	3500	500	300	250	150	100
6	3900	400	300	200	120	80
7	4200	300	300	150	90	60
8	4400	200	300	100	60	40

Из табл. 1 видно, что чем больше мы фонарей установим (столбец 1), тем большую выгоду мы получим (столбец 2). Однако дополнительная выгода от каждого следующего сооруженного столба, т. е. предельная выгода (столбец 3) максимальна лишь для нескольких первых фонарей. По мере прибавления новых сооружений каждый последующий источник света дает все меньшую предельную выгоду для сообщества.

Чтобы решить, сколько фонарей будет установлено, необходимо сравнить предельные издержки (МС) сообщества, связанные с установкой каждого дополнительного фонаря, с предельной выгодой (МВ). Предположим, что установка каждого дополнительного источника света обходится жителям городка в 300 долл. (МС = \$300).

Эффективное решение проблемы подчиняется следующему правилу: необходимо увеличивать количество фонарей до того числа, пока предельная выгода сообщества не сравняется со стоимостью установки последнего фонаря, т. е. с его предельной стоимостью. В данном случае это означает, что оптимальное число фонарей – 7.

Александр получит 150 долл. выгоды от последнего добавленного фонаря. Григорий – 90 долл., а Петр – 60 долл. В этом случае сумма их индивидуальных выгод от установки фонаря станет равна 300 долл. Восьмой фонарь принес бы им только 200 долл выгоды – на 100 долл. меньше, чем затраты по его установке.

Задание для второго участника (под номером 2)

Основной принцип теории общественного выбора состоит в том, что люди часто действуют по похожим схемам поведения, как в частной сфере, так и в любой общественной роли. Но считать, что каждый человек придерживается только личной выгоды – неправильно.

Не все политики – насквозь коррумпированные продавцы своих голосов. Тем не менее, замечено, что некоторые законодатели, получившие поддержку

и пожертвование на свою избирательную компанию от определенных финансово-промышленных групп, в дальнейшем продвигают те решения и проекты, которые выгодны этим группам, что и является проявлением личной выгоды.

Теория общественного выбора может быть применена к любому решению правительства. Рассмотрим на примере изучения правительственных затрат, как финансируются общественные блага.

Основные понятия

Предельные выгоды (МВ) – это изменение в общих выгодах (ТВ), вызванное увеличением количества фонарей (Q) на единицу или выгода от каждого дополнительного фонаря (предельные выгоды $МВ = \Delta ТВ / \Delta Q$ при $Q = 1$).

Предельные издержки (МС) – это изменение в общих издержках (ТС), вызванное увеличением количества фонарей на единицу или издержки каждого дополнительного фонаря ($МС = \Delta ТС / \Delta Q$ при $Q = 1$).

Голосование по количеству фонарей сообществом, состоящим из трех человек (Александр, Григорий, Петр) в условиях прямой демократии (выбор производится на основании большинства голосов граждан)

1 случай . Затраты делятся пропорционально выгодам.

Решения индивиды принимают исходя из сравнения предельных издержек и предельных выгод на установку фонаря (табл. 2).

Таблица 2

Число фонарей	Предельные издержки сообщества (МС)	Предельная выгода сообщества (МВ)	Индивидуальная предельная выгода					
			Александр		Григорий		Петр	
			МВ	МС	МВ	МС	МВ	МС
1	300	900	450	150	270	90	180	60
2	300	800	400	150	240	90	160	60
3	300	700	350	150	210	90	140	60
4	300	600	300	150	180	90	120	60
5	300	500	250	150	150	90	100	60
6	300	400	200	150	120	90	80	60
7	300	300	150	150	90	90	60	60
8	300	200	100	150	60	90	40	60

Предельные затраты сообщества от установки каждого фонаря $МС = 300 \$$ (столбец 2).

Предельные выгоды сообщества отражены в табл. 2 (столбец 3).

Предельные выгоды и предельные затраты каждого отдельного человека от установки фонаря распределяются в пропорции: Александр – 50 %, Григорий – 30 %, Петр – 20 % (столбцы 4, 5, 6, 7, 8, 9).

Все принимают решение по голосованию, сравнивая предельные выгоды и предельные издержки по установке фонаря. Каждого в отдельности устраивает 7 фонарей. За это количество и проголосует сообщество.

Вывод: При прямой демократии, где налогообложение делится пропорционально доле личной выгоды от осуществления программ, наиболее эффек-

тивный объем затрат будет иметь место при условии, что каждый голосует, руководствуясь своей личной выгодой и интересами.

Пример : Строительство автомагистрали. Значительная часть затрат на строительство финансируется за счет налога на топливо и налога на использование дорог. Это вид финансирования строительства магистралей приближает соотношение затрат и извлеченной выгоды к оптимальному уровню.

Задание для третьего участника (под номером 3)

Основной принцип теории общественного выбора состоит в том, что люди часто действуют по похожим схемам поведения, как в частной сфере, так и в любой общественной роли. Но считать, что каждый человек придерживается только личной выгоды – неправильно. Не все политики – насквозь коррумпированные продавцы своих голосов. Тем не менее, замечено, что некоторые законодатели, получившие поддержку и пожертвование на свою избирательную компанию от определенных финансово-промышленных групп, в дальнейшем продвигают те решения и проекты, которые выгодны этим группам, что и является проявлением личной выгоды.

Теория общественного выбора может быть применена к любому решению правительства. Рассмотрим на примере изучения правительственных затрат, как финансируются общественные блага.

Основные понятия

Предельные выгоды (МВ) – это изменение в общих выгодах (ТВ), вызванное увеличением количества фонарей (Q) на единицу или выгода от каждого дополнительного фонаря (Предельные выгоды $МВ = \Delta ТВ / \Delta Q$ при $Q = 1$).

Предельные издержки (МС) – это изменение в общих издержках (ТС), вызванное увеличением количества фонарей на единицу или издержки каждого дополнительного фонаря ($МС = \Delta ТС / \Delta Q$ при $Q = 1$).

Голосование по количеству фонарей сообществом, состоящим из трех человек (Александр, Григорий, Петр) в условиях прямой демократии

2 случай. Деление затрат поровну, а выгод – пропорции. Предельные затраты сообщества от установки каждого фонаря – 300 долл. Александр, Григорий и Петр заплатят по 100 долл.

Предельные выгоды каждого отдельного человека распределяются в пропорции: Александр – 50 %, Григорий – 30 %, Петр – 20 % от общей выгоды.

Решения каждым принимается, исходя из сравнения предельных издержек (МС) и предельных выгод (МВ) на установку фонаря. Предложение о пятом фонаре принимается единогласно.

250 долл. предельной личной выгоды Александра компенсируют его долю затрат. Григорий сравнивает 150 долл. МВ и 100 долл. МС и голосует за 5 фонарь. У Петра 100 долл. личной выгоды равны предстоящим расходам.

Отообразим данные в табл. 3.

Таблица 3

Число фонарей	Предельные издержки сообщества (МС)	Предельная выгода сообщества (МВ)	Индивидуальная предельная выгода					
			Александр		Григорий		Петр	
			МВ	МС	МВ	МС	МВ	МС
1	300	900	450	100	270	10090	180	100
2	300	900	400	100	240	100	160	100
3	300	700	350	100	210	100	140	100
4	300	600	300	100	180	100	120	100
5	300	500	250	100	150	100	100	100
6	300	400	200	100	120	100	80	100
7	300	300	150	100	90	100	60	100
8	300	200	100	100	60	100	40	100

Предложение о шестом фонаре проходит в пропорции голосов 2 : 1. На этот раз Петр голосует против, сравнивая 80 долл. своей предельной выгоды со 100 долл., которые придется заплатить.

Если считать результаты дальнейшего голосования, исходя из интересов личной выгоды каждого, то предложение о 7-м фонаре не пройдет.

Голосование дает результаты 1 : 2. Александр увидит, что получит 150 долл. личной выгоды на 100 долл. затрат и проголосует «за», но Григорий (90 долл. плюс, минус 100 долл.) и Петр (60 долл. плюс, минус 100 долл.) будут против.

Вывод : Прямой демократии, когда затраты на общественные нужды распределяются равномерно, а выгоды от них нет, – присуща тенденция тратить на общественные программы меньшие суммы, чем требуется.

Пример: городок, где много пенсионеров и лиц пожилого возраста, а молодых семей всего несколько пар. Вполне вероятно, что школьный бюджет такого города будет весьма скромным, а затраты на него, независимо от распределения расходов и полученных благ, были бы меньше, чем того требовал бы анализ затрат и выгод.

Задание для четвертого участника (под номером 4)

Основной принцип теории общественного выбора состоит в том, что люди часто действуют по похожим схемам поведения, как в частной сфере, так и в любой общественной роли. Но считать, что каждый человек придерживается только личной выгоды – неправильно.

Не все политики – насквозь коррумпированные продавцы своих голосов. Тем не менее, замечено, что некоторые законодатели, получившие поддержку и пожертвование на свою избирательную кампанию от определенных финансово-промышленных групп, в дальнейшем продвигают те решения и проекты, которые выгодны этим группам, что и является проявлением личной выгоды.

Теория общественного выбора может быть применена к любому решению правительства. Рассмотрим на примере изучения правительственных затрат, как финансируются общественные блага.

Основные понятия

Предельные выгоды (МВ) – это изменение в общих выгодах (ТВ), вызванное увеличением количества фонарей (Q) на единицу или выгода от каждого дополнительного фонаря (Предельные выгоды $МВ = \Delta ТВ / \Delta Q$ при $Q = 1$).

Предельные издержки (МС) – это изменение в общих издержках (ТС), вызванное увеличением количества фонарей на единицу или издержки каждого дополнительного фонаря ($МС = \Delta ТС / \Delta Q$ при $Q = 1$).

Голосование по количеству фонарей сообществом, состоящим из трех человек (Александр, Григорий и Петр) в условиях прямой демократии (выбор производится на основании большинства голосов граждан).

3 случай. Выгода делится поровну при неравномерном делении затрат.

Рассмотрим пример, в котором выгода от установки фонаря распределяется равномерно, а затраты делятся неравномерно между членами сообщества.

Издержки по установке каждого фонаря составляют 300 долл.

($МС = 300$). Примерные выгоды сообщества отражены в таблице 4.

Пусть при этом Александр платит 60 % всех сумм установки фонаря, а Григорий с Петром по 20 % каждый.

Таблица 4

Число фонарей	Предельные издержки сообщества (МС)	Предельная выгода сообщества (МВ)	Индивидуальная предельная выгода					
			Александр		Григорий		Петр	
			МВ	МС	МВ	МС	МВ	МС
1	300	900	300	180	300	60	300	60
2	300	900	267	180	267	60	267	60
3	300	700	233	180	233	60	233	60
4	300	600	200	180	200	60	200	60
5	300	500	167	180	167	60	167	60
6	300	400	133	180	133	60	133	60
7	300	300	100	180	100	60	100	60
8	300	200	67	180	67	60	67	60

Голосование будет происходить следующим образом. Каждый сравнивает предельные издержки и предельные выгоды. Все голосуют за 4 фонаря. В последующем Александр будет голосовать против дополнительного количества фонарей. При этом Григорий и Петр проголосуют за 8 фонарей.

Вывод: В этом случае затраты фактические выше оптимального уровня для сообщества.

Пример : всеобщая воинская повинность граждан, достигших призывного возраста. Все граждане получают равную пользу от граждан, достигших призывного возраста. Все граждане получают равную пользу от системы национальной обороны, но основная задача по выполнению этой программы падает на призывников, а их – меньшинство относительно общего числа людей, обладающих правом голоса. При прочих равных условиях страна, имеющая вооруженные силы, основанные на всеобщей воинской повинности, будет содержать гораздо более многочисленную постоянную армию, чем страна, чьи

армии комплектуются на добровольных началах. Последней надо платить военным конкурентоспособные зарплаты.

Модель усредненного избирателя. Если распределение затрат не соответствует получаемой выгоде, центральной фигурой при голосовании становится лицо, чьи интересы находятся в середине «шкалы интересов» сообщества. В нашем примере это лицо – Григорий. Он всегда получает то, что его устраивает. Если сообщество займется проблемами уличного освещения, то решение не будет соответствовать ни минимальному, ни максимальному количеству фонарей. Скорее всего, их число будет соответствовать желаниям среднестатистического усредненного избирателя.

Данное положение называется моделью усредненного избирателя – это наличие тенденции в рамках прямой демократии, при которой принятые решения соответствуют интересам избирателей в середине «шкалы интересов» данного сообщества. Модель усредненного избирателя не всегда гарантирует оптимальность принятых решений.

СОДЕРЖАНИЕ

Тема 1. Личность в системе обучения	3
Тема 2. Теория обучения. Современные методы обучения	6
Тема 3. Практическое применение модели активного обучения	8
Тема 4. Прямое обучение. Лекция	11
Тема 5. Кооперативное обучение в высшей школе. Модель кооперативного обучения «Мозаика»	12

Подписано в печать 25.12.2013.	Усл. печ. л. 1,25	Тираж	экз.
Печать офсетная.	Бумага писчая.	Заказ №	_____.

Отпечатано: РИО ВоГУ, г. Вологда, ул. Ленина, 15