

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ

**Л.М. Худолій**

**МЕТОДИКА ВИКЛАДАННЯ  
ФІНАНСОВИХ ДИСЦИПЛІН**

*Рекомендовано Міністерством освіти і науки України як навчальний  
посібник для студентів вищих навчальних закладів*

**Київ**

**Видавництво Європейського університету**

**2005**

УДК 371.214:336(075)

**Рецензенти:**

*Л. В. Руденко* — доктор економічних наук, професор Київського національного економічного університету

*С. О. Гуткевич* — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту Європейського університету

*Рекомендовано Міністерством освіти і науки України як навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів*

*(лист 14/1 Я. 2-1755 від 18.07.2005р.)*

*ХУДОЛІЙ Л.М.*

**Методика викладання фінансових дисциплін:** Навч. посіб.— К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2005,— 77 с.— Бібліогр.: с. 84.

ISBN 966-301-054-1

Навчальний посібник «Методика викладання фінансових дисциплін» підготовлено відповідно до навчального плану підготовки спеціалістів і магістрів з фінансів. Він складається із вступу; змісту тем дисципліни; змісту практичних занять та завдань для індивідуальної і самостійної роботи; лекційного матеріалу, який охоплює науково-практичні аспекти освіти і навчання в Україні у XXI ст., психолого-педагогічні аспекти навчальної роботи із різними категоріями студентів, правила підготовки і ефективного проведення лекційних занять, організацію практичних і семінарських занять з фінансових дисциплін за різними формами навчання, особливості застосування активних методів навчання при викладанні фінансових дисциплін, розробку навчально-методичного комплексу фінансової дисципліни; переліку запитань до заліку і списку рекомендованої літератури.

Сподіваємося, що навчальний посібник буде корисним для спеціалістів і магістрів всіх форм навчання під час вивчення дисципліни «Методика викладання фінансів», при проходженні ними педагогічної практики, а також для викладачів-початківців і аспірантів.

*Автор висловлює щире подяку всім, хто допомагав у підготовці цього видання до виходу у світ.*

УДК 371.214:336(075)

ISBN 966-301-054-1

© Л.М. Худолій, 2005

© Європейський університет, 2005

## ВСТУП

Процес підготовки в університеті магістрів і спеціалістів з фінансів передбачає окрім опанування професійними знаннями та навичками ще й формування знань та навичок викладача, методиста, психолога, які б сприяли формуванню фахівців із синтезованими знаннями та вміннями, що адекватні кваліфікаційним вимогам, які висуваються до них.

**Предметом цієї дисципліни** є система методичних підходів та практичних форм навчання, що складають сучасну методологію освіти, її науково-практичні основи щодо специфічних особливостей економічної та фінансової освіти .

**Мета вивчення** «Методики викладання фінансових дисциплін» — сформувати у магістрів та спеціалістів систему **педагогічних** знань і навичок з підготовки публічних виступів на актуальні фінансові теми, з викладання фінансових дисциплін; створення умов для стимулювання у слухачів прагнення до знань.

Головні завдання дисципліни:

усвідомлення нової парадигми освіти та навчання;

визначення проблем, з якими стикаються молоді викладачі під час навчання слухачів економічних та фінансових дисциплін, знаходження шляхів їх розв'язання;

засвоєння «технологічного» процесу навчання, методів та форм вивчення спеціальних дисциплін;

оволодіння знаннями щодо побудови лекцій і навичками публічних виступів, а також проведення різних видів занять із викладання фінансових дисциплін;

засвоєння сучасних активних форм навчання для підвищення ефективності навчального процесу.

- Зміст предмета «Методика викладання фінансових дисциплін» включає такі теми: науково-практичні аспекти освіти і навчання у новому тисячолітті; психолого-педагогічні аспекти навчальної діяльності; маленькі секрети хорошої лекції; викладацькі та

навчальні технології , що можуть застосуватися під час викладання фінансових дисциплін, розробка робочої програми курсу та іншої документації для методичного забезпечення дисципліни. Враховуючи специфіку цільових груп- спеціалісти з фінансів, магістри фінансового менеджменту, навчання за цією дисципліною має явно виражений практичний характер, основу якого складають формування і відпрацювання навичок спілкування, групової динаміки, технологічного тренінгу з фінансових проблем.

Місце дисципліни. Викладання цього предмета базується на знанні майже двох десятків економічних, фінансових та управлінських предметів і є основою для підготовки і прийняття рішень фінансовим менеджером, виступу його перед аудиторією з різною кваліфікацією з метою ознайомлення її, поглиблення її знань та навичок з певної проблеми або дисципліни.

## **ЗМІСТ ТЕМ**

### **«Методика викладання фінансових дисциплін»**

#### **Тема I. Освіта і навчання в Україні у XXI ст.:**

##### **науково-практичні аспекти**

1. Мета та задачі курсу.
2. Концепції освіти та навчання.
3. Зміщення парадигм як основа для розв'язання проблем, які не розв'язуються традиційними способами.
4. Типи знань і навичок, які сприяють успіху у бізнесі.

*Література [1, 11]*

#### **Тема II. Психолого-педагогічні аспекти навчальної діяльності**

1. Порівняння традиційних і нетрадиційних студентів.
2. Психологія навчання студентів стаціонару. Основні організаційні форми роботи із студентами
3. Особливості навчання дорослих: зміщення акцентів та спрямованість на нові відкриття.
4. Пізнавальний і навчальний стиль
5. Врахування найважливіших навчальних принципів для підвищення ефективності навчання.

*Література [2, 6, 9, 10]*

#### **Тема III. Маленькі секрети хорошої лекції**

1. Як розвинути сміливість і впевненість у собі під час публічних виступів?
2. Підготовка до лекції.
3. Способи кращого запам'ятовування тексту лекції
4. Головні передумови і секрети хорошого публічного виступу.
5. Вимоги до лекційних занять у вищому навчальному закладі.

*Література [9, 10]*

**Тема IV. Активні форми навчання в процесі проведення семінарських та практичних занять, робота в командах**

1. Активні форми навчання в контексті нової парадигми освіти.

2. Теоретичні і практичні аспекти поведінки малих груп та робота в командах.

*Література: [1,3,5,7]*

**Тема V. Застосування деяких активних методів навчання під час підготовки фінансистів у вищій школі**

1. Використання навчальних (рольових) ігор.

2. Теоретичні і практичні ситуаційні задачі (кейси).

3. Комплексні контрольні завдання.

4. Ділові ігри.

5. Ігрове проектування.

6. Метод «мозкового штурму» для творчого розв'язання складних проблем нетрадиційним способом.

*Література: [1,3,5,7]*

**Тема VI. Навчально-методичне забезпечення викладання фінансових дисциплін у вищому навчальному закладі**

1. Навчально-методичний комплекс дисципліни: завдання, структура.

2. Типова і робоча програми дисципліни.

# **ЗМІСТ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ ТА ЗАВДАННЯ ДЛЯ ІНДИВІДУАЛЬНОЇ ТА САМОСТІЙНОЇ РОБОТ**

## **Тема I. Освіта і навчання в Україні у XXI ст.: науково-практичні аспекти**

### **Завдання для індивідуальної роботи**

#### **Теоретична частина**

1. Порівняти концепції освіти в Україні у XX і XXI ст. Визначити, чим обумовлені зміни.
2. Дати пояснення, чому відбувається зміщення парадигм в освіті.
3. Пояснити, як знання і навички з методики викладання фінансових дисциплін можуть сприяти успіху спеціаліста у бізнесі.
4. Визначити роль викладача в організації процесу навчання.
5. Які, на ваш погляд, риси викладача мають залишатися незмінними в часі, а які протягом певного періоду часу могли б змінюватись під дією певних факторів (назвати останні).

## **Тема II. Психолого-педагогічні аспекти навчальної роботи**

### **Завдання для самостійної роботи**

#### **Теоретична частина**

Визначте, до якої категорії студентів (слухачів) ви могли б віднести себе.

Спробуйте обґрунтувати.

Чому традиційних і нетрадиційних слухачів бажано вчити за різними формами навчання?

#### **Практична частина**

Спробуйте побудувати заняття «Роль фінансів у суспільстві» для студентів першого курсу і студентів підвищення кваліфікації.

### **Тема III. Маленькі секрети хорошої лекції**

#### **Завдання для індивідуальної роботи**

##### **Практична частина**

1. Розробити початок і кінець лекції з фінансів за всіма педагогічними канонами.
2. Визначити мету лекції з урахуванням освітнього рівня аудиторії.

#### **Завдання для самостійної роботи**

##### **Практична частина**

1. Розробити 30-хвилинну лекцію з будь-якої фінансової проблеми і підготувати її презентацію із застосуванням програми Power Point.

### **Тема IV—V. Активні форми навчання в процесі проведення семінарських і практичних занять, робота в командах**

#### **Завдання для практичних занять**

##### **Теоретична частина**

Охарактеризувати види занять у ВНЗ і їх особливості.

Перелічити і охарактеризувати форми проведення практичних занять із професійних дисциплін у ВНЗ.

Визначити, які форми проведення практичних занять найбільш придатні:

- а) для традиційних, б) для нетрадиційних студентів.

##### **Практична частина**

**«Проведення імпровізованого «круглого столу» видатних фінансистів усіх часів і народів» (на прикладі семінарського заняття з теми: «Історія розвитку фінансової науки»).**

*Мета заняття:* допомогти слухачам найбільш повно і осмислено визначити вклад видатних фінансистів світу у скарбницю фінансової науки. Тим самим встановлюється цивілізаційний зв'язок фінансових ідей різних поколінь і народів, краще засвоюється понятійний апарат фінансових дисциплін, з'являється можливість спостерігати за динамікою змін (чи незмінністю) ідей протягом великих відрізків часу в історії розвитку людства, за циклічною зміною економічних механізмів.



Студентам видаються шильди з іменами видатних фінансистів, чий розробки увійшли до золотой скарбниці сучасної фінансової науки і фінансової практики: Аристотеля, Діомеда Карафи, Ж. Бодена, Т. Гоббса, Т. Локка, Л. фон Секкендорфа, Ф. Юсті, Ф. Кене, А. Сміта, Д. Рікардо, А. Вагнера, К. Рау, К. Маркса, М. Бунге, Д. Кейнса, Р. Слоу, Т. Стейна, А. Лаффера, В. Ойкена та ін.

Студенти від першої особи в хронологічній послідовності розповідають про внесок цих фінансистів у розвиток фінансової науки. Включені у гру зорова і слухова пам'ять. Таким чином, краще засвоюється понятійний апарат фінансових дисциплін.

Відпрацьовуються також навички поведінки на «круглих столах». Пізніше у кожній наступній лекції і на практичних заняттях при вивченні фінансових тем студенти і викладач повертатимуться до витоків фінансової науки, відслідковуватимуть зміни, які відбулися і їх ідеями аж до теперішніх часів.

За одне заняття здійснюється фронтальне опитування групи студентів по I і II темах дисципліни «Фінанси» і виставляються оцінки.

**Поєднання методів рольових ігор і «мозкового штурму» при розробці практичного заняття з фінансів (на прикладі заняття «Фінансова система країни»).**

**Рольова гра «Розробка новопризначеним прем'єр-міністром логічної схеми побудови фінансової системи України»**

*Мета:* розвивати логічне мислення у студента і облегшити сприйняття схематичної побудови фінансової системи України, виробити колективне рішення щодо поліпшення діяльності фінансової системи України.

Новопризначений прем'єр-міністр країни, враховуючи, що «фінанси — це нерви держави», прагне розробити логічну схему побудови фінансової системи в Україні, яка б повноцінно забезпечила формування, розподіл і використання фінансових ресурсів в країні; призначити високопрофесійних керівників відповідних ланок, які добре знають функції своїх фінансових органів та інститутів.

Він вирішує, насамперед:

- а) що має являти собою фінансова система (ФС) країни;
- б) які рівні (сфери) суспільного життя фінансова система буде обслуговувати;
- в) малює схему внутрішньої будови ФС (сфери і ланки), тобто фонди, у які збираються кошти, з яких вони потім розподіляються;
- г) відповідно до внутрішньої будови ФС розробляється організаційна (управлінська) схема ФС;
- д) призначаються «міністри, керівники (голови) централізованих фондів і інститутів, які «готують доповідні» прем'єр-міністру про функціональні обов'язки підвідомчих їм органів управління і фінансових інститутів.

#### **Органи управління:**

- Міністерство фінансів;
- Державна податкова адміністрація;
- Контрольно-ревізійна служба;
- Казначейство;
- Рахункова палата;
- Аудиторська палата;
- Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку;
- Пенсійний фонд;
- Фонд загальнообов'язкового соціального страхування з тимчасової втрати працездатності;
- Державний інноваційний фонд і т. ін.

#### **Фінансові інститути:**

- Національний банк;
- банки I рівня;
- страхові компанії;
- небанківські кредитні установи (ломбард, кредитні спілки);
- міжбанківська валютна біржа;
- фондові біржі;

- фінансові посередники на ринку цінних паперів.

**«Мозковий штурм»** може бути здійснений навколо проблеми: недоліки фінансової системи України і шляхи їх якнайшвидшого подолання. Ця проблема розв'язується із новопризначеними міністрами, головами фондів, бірж та інших фінансових установ ( вибрати групу з кількістю семи-восьми учасників, разом із викладачем і двома фіксаторами ідей).

*Мета застосування методу «мозкового штурму» -*

виробити найбільш ефективні, до того ж нетрадиційні шляхи подолання кризи в фінансовій сфері, відділивши у часі продукування ідей від їх оцінки.

### **Завдання для індивідуальної роботи**

#### **Практична частина**

**Опрацювання заняття на тему «Зниження ризику втрат прибутку підприємства в умовах галопуючої інфляції витрат» із застосуванням методики «письмового штурму» (різновиду «мозкового штурму»).**

*Мета:* Протягом цього заняття студенти мають набути знання і навички щодо методики проведення занять з фінансових дисциплін із застосуванням «письмового штурму», який фіксує авторство ідей.

*Набуті знання:* студенти набувають знання щодо техніки застосування в навчальному процесі одного з різновидів «мозкового штурму» — «письмового штурму».

*Навички-*, після виконання цього завдання студенти зможуть провести самостійно заняття по будь-якій із фінансових тем у формі «письмового штурму».

*Соціальна позиція:* після виконання цього завдання студенти мають більш позитивно дивитися на активні форми навчання, зокрема на групові форми.

*Метод:*

Щоб виконати завдання, студенти мають підготувати тему по формуванню прибутку підприємств, орієнтуватися у тому, як інфляція витрат впливає на результати діяльності, знати поняття «операційного важеля» і

опрацювати навички управління витратами.

*Форма кінцевого продукту, на основі заповненої таблиці має бути вибраний пріоритетний варіант розв'язання проблеми «зниження ризику втрат прибутку підприємства в умовах галопуючої інфляції витрат».*

Оцінка:

Оскільки виконується колективна робота, то оцінка виставляється всім учасникам (6 осіб) за злагоджену роботу. У чотири бали оцінюється правильність вибраного пріоритету, а один бал додатково отримують учасники команди, яка першою прийшла до фінішу.

## **2) Використання методу ситуаційних вправ. Кейс «Оподаткування в Україні: яким йому бути».(До заняття «Податкова система України»)**

*Мета:* проаналізувати існуюче податкове законодавство в Україні. Виявити недоліки. Обговорити альтернативні підходи щодо принципів розробки нового податкового законодавства. Проаналізувати коментар( виступ)голови ДПА України. Запропонувати студентам вибрати, на їхню думку, найбільш перспективний варіант розвитку податкової системи; визначити його достоїнства.

### **Завдання для самостійної роботи**

#### **Практична частина**

Кожний студент вибирає собі тему із запропонованого викладачем списку орієнтовних тем для самостійної роботи (список додається).

На основі вибраної теми студентом розробляється не менше двох видів занять у різних формах, найбільш придатних для різних категорій слухачів (традиційних і нетрадиційних). Це можуть бути: *лекція із застосуванням наочного приладдя, практичне заняття у формі вирішення ситуаційної задачі, проведення рольової гри, ділова гра, «мозковий штурм», «письмовий штурм», система тестів на три-чотири варіанти відповідей, фінансовий диктант, вирішення кросворду або змішане заняття, яке включає елементи різних видів занять.*

**Розробка кожного типу вибраного заняття повинна містити:**

- мету;
- знання;
- навички;
- соціальну позицію;
- суть самого завдання;
- форму кінцевого продукту;
- оцінку і її критерії;
- можливі помилки.

До авторської розробки заняття має бути прикладене відповідне інформаційне забезпечення:

- список новітньої літератури;
- заповнені бланки документів, на основі яких складається ділова гра чи ситуаційна задача;
- інструктивні матеріали;
- нормативні акти;
- розв'язання типових завдань.

Заняття, що розробляється студентом, розраховане на 30 хвилин (10 хвилин виділяється комісії на виявлення помилок, допущених у ході підготовки презентації) і рекомендацій до покращення заняття.

Педагогічні розробки оформляються як звіт з практичних занять підшиваються і здаються викладачеві на перевірку.

**Орієнтовні теми для підготовки і проведення різних видів і форм занять із дисципліни «Методика викладання фінансових дисциплін»**

**Назва теми**

Суть фінансів і їх роль в ринкових умовах.  
Історія розвитку фінансової науки в Україні та зарубіжних країнах. Структура фінансової системи України.  
Управління фінансовою системою України.  
Фінансова політика: зміст, принципи, особливості її в ХХ столітті. Фінансово-кредитний механізм як важіль впливу на соціально-економічний розвиток суспільства.  
Державне і муніципальне кредитування.  
Цільові державні кредити галузям економіки.  
Фінанси підприємств на етапі переходу до ринку.  
Фінансові ресурси суб'єктів господарювання та джерела їх формування.  
Підвищення прибутковості і рентабельності підприємства.  
Організація фінансової діяльності підприємства.  
Бізнес-план: розробка і виконання фінансовою службою підприємства. Аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства.  
Управління грошовими потоками підприємства.  
Фінансові аспекти страхової діяльності.  
Інвестиційна політика страховика.  
Проблеми пенсійного страхування в Україні.  
Державні фінанси і їхні грошові потоки.  
Бюджет держави і його особливості у 2006 р.  
Сутність і види податків.  
Розвиток податкової системи України.  
Пряме і непряме оподаткування — переваги і недоліки.  
Загальнодержавні фонди цільового призначення: сутність і призначення  
Державний кредит і державний борг України та проблеми управління ними.  
Теорії розвитку державних фінансів.  
Страхування у зовнішньо-економічних операціях Міжнародні розрахунки та валютне регулювання.  
Організація фінансів міжнародних організацій.  
Міжнародні фінансові інститути і умови співробітництва України з ними.  
Світова валютна система і її модифікація.  
Проблеми зовнішньої заборгованості України.  
Фінансовий ринок: складові елементи і грошові потоки.  
Основа ринку грошей — кредитна система.  
Формування та використання ресурсів комерційного банку.  
Державне регулювання банківської діяльності в Україні.  
Ринок цінних паперів.

Інструменти і похідні інструменти ринку цінних паперів.  
Теорія "інвестиційного портфеля".  
Фінансові посередники на ринку цінних паперів: суть і роль.  
Фондові біржі як "нервова система економіки".  
Державна підтримка малого підприємництва в Україні.

**Тема VI. Навчально-методичне забезпечення викладання фінансових дисциплін у вищому навчальному закладі**

**Завдання для практичних занять**

**Теоретична частина**

Ознайомлення зі складом навчально-методичних комплексів фінансових дисциплін (НМКД).

Визначення структури робочої програми дисципліни, запропонованої викладачем.

**Завдання для індивідуальної роботи**

**Практична частина**

Підготувати анотацію робочої програми однієї із фінансових дисциплін.

**Завдання для самостійної роботи**

**Практична частина**

Розробити фрагмент робочої програми з будь-якої фінансової дисципліни (скорочений варіант — анотацію, навчально-тематичний план, одну тему за вибором студента ).

## *Тема I.*

### **Освіта і навчання в Україні в ХХІ ст.: науково-практичні аспекти**

Велика мета освіти — це не знання, а дії

*Герберт Спенсер*

Добре, коли учитель багато знає,  
але важливо, щоби учні зрозуміли  
і полюбили його

*Хрисант Ястремжицький*

#### **План**

1. Мета і задачі дисципліни «Методика викладання фінансів».
2. Концепція освіти і навчання в Україні у новому тисячолітті.
3. Зміщення парадигм, як основа для розв'язування проблем, що не розв'язуються традиційними способами.
4. Зміщення парадигми в освіті.
5. Роль організатора навчання.
6. Перспективи розвитку освітніх установ у світі.

1. Сучасна концепція навчання в університеті передбачає не лише підготовку професіоналів із певної спеціальності, а й викладачів для коледжів, технікумів, вищих навчальних закладів. І навіть, якщо більшість випускників університету все ж не стануть викладачами, а знайдуть своє місце серед управлінського персоналу різних рівнів у різних галузях економіки, то вони повинні будуть уміти навчати своїх підлеглих стимулювати їх до неперервного навчання, спілкуватися з ними, створювати нормальний психологічний клімат в колективах, якими керуватимуть.

Ось чому важливо знати методичні підходи і мати елементарні навички проведення лекційних і практичних занять із аудиторією різного віку і кваліфікації.

Педагогічна майстерність напрацьовується роками і шліфується десятиріччями. Спеціалісти вважають, що вона значною мірою залежить від особистості викладача, від його мудрості, від його вміння триматися перед



аудиторією, від засвоєних методик і навичок викладання.

Основне і святе правило для викладача: виходити на кафедру лише тоді, коли є що донести до слухачів і коли є бажання передати іншим той багаж знань, який маєш сам.

Проте слід пам'ятати, що далеко не кожний навіть великий вчений, спеціаліст може бути хорошим викладачем. Іноді людина добре знає свій предмет, а донести його до слухача не вміє, бо:

- не вистачає логіки, послідовності у викладенні матеріалу;
- не вистачає майстерності у побудові самого заняття;
- немає ораторських здібностей;
- не відчуває аудиторії, відсутній контакт із нею і т. ін.

Можна спробувати допомогти такому викладачеві, озброївши його елементами педагогічних методик; можна навчити, як зменшити хвилювання лектора, проте викладання то є тяжка праця, яка не ефективна без любові до слухачів. Будемо сподіватися, що серед нашої аудиторії немає жодного, хто б міг вважатися безталанним викладачем у майбутньому.

Проте слід зауважити, що для істиного педагога викладання — не просто професія, воно стає стилем життя. У наших лекціях і практичних заняттях спробуємо показати, що слід знати окрім предметної галузі, щоб стати успішним викладачем, зокрема фінансових дисциплін.

Спробуємо донести до вас, шановний слухачу, «душу» процесу викладання, ті «зернята» новітніх методик, без яких процес навчання виглядає просто сірим і нецікавим. Для закріплення навичок викладання обов'язково потрібна педагогічна практика і жагуче бажання вчити.

**2.** Розпочати першу лекцію з курсу «Методика викладання фінансових дисциплін» хочеться словами академіка НАНУ В. Кременя до дев'ятої річниці незалежності України: «Глибоко символічним мені видається той факт, що ми вступаємо в нове тисячоліття з **новою концепцією освіти**. Адже **це тисячоліття**, як очікується, буде **епохою розвитку людини**, епохою очищення людських душ від всілякої скверни — бруду, жорстокості, насильства. Нам потрібні освічені

люди, бо тільки високодуховна, компетентна особистість може гідно виконувати свою високу місію на землі. Тільки така людина може перетворити державу необхідності на державу свободи. У нас має панувати культ освіти, культ культури, культ науки»[1]. Майбутнє України буде щасливим чи нещасливим залежно від того, як ми зможемо задіяти випестуваний інтелект нації в суспільстві, як зможемо реалізувати його в сфері виробництва, суспільної діяльності.

Воістину високі ідеали закладені в нову концепцію освіти в Україні. І дай нам, Боже, щоб вона поступово запроваджувалася в життя.

2. Спробуємо розібратися методично в тому, **що таке «концепція»** і концепція освіти зокрема.

**Під концепцією слід розуміти систему поглядів на розвиток якоїсь проблеми** (у нашому випадку на проблему освіти і навчання).

*Освіта* — сфера, що олюднює знання і, насамперед, забезпечує індивідуальний розвиток людини. В буквальному розумінні — це «процес провідний», в якому з'ясовується, що є головним у процесі розвитку людини; визначаються принципи її успіхів після закінчення навчання.

*Навчання* — це процес зміни знань, поведінки, напряду думок у процесі навчання.

Річард Бах говорив, що навчання — це нагадування іншим, що вони визнають все так саме добре, як і ти[2].

*Стиль навчання* — різні способи, завдяки яким ми засвоюємо інформацію, організуємо думки, а також реагуємо на світ.

---

1 В. Кремінь. Філософія освіти XXI століття // Урядовий кур'єр.— № 23 від 06.02.2003 р.

2 Р. Бах. Чайка Джонатан Ливингстон. Іллюзії// Перев. с англ.— К.: Со-фія Ltd,— 2001.

**Від концепції максимального засвоєння суми знань здійснюється поступовий перехід до концепції вироблення в учня розуміння необхідності та вміння навчатися упродовж життя, здійснюючи поступовий перехід до високо духовної, компетентної, ініціативної особистості.**

**3. Кожній з концепцій відповідає своя парадигма** — сукупність правил та інструкцій (писаних або неписаних), що мають подвійну функцію:

- встановлюють або визначають межі;
- вказують, як поводитись у тих межах, щоб досягти успіху.

*Зміщення парадигм* — це перехід до нової системи правил, до нової гри. Чому такий перехід буває необхідним? Бо в межах традиційних парадигм стає неможливим розв'язання певного кола проблем.

Давайте поміркуємо, що у нас відбулося в економіці України на початку 90-х років? Намітився відхід *від адміністративно-командної економіки*, взято курс на *ринкову економіку*.

Ці два види економік є антиподами одна одній:

- за формами власності на засоби виробництва (переважно державна — приватна)
- за способом розподілу виробничих ресурсів (централізований розподіл — купівля на ринку)
- за способом розподілу кінцевих результатів (розподіл по кількості праці - на власність).

### **Порівняння вимог до економічних кадрів**

	В адміністративній економіці	У ринковій економіці
1.	Економіка переважно сумлінних виконавців, практикувалась відповідальність за результати праці	Потрібні ініціативні, готові брати на себе відповідальність за прийняті рішення кадри.

2.	Цінувалося уміння "вибивати" дефіцитні ресурси і дотації з централізованих фондів	Цінується уміння ефективно зазаявувати, щоб мати можливість вести розширене відтворення виробництва
3.	Стимулювалось виконання державних замовлень будь-якою ціною	Цінується знання кон'юнктури ринку, уміння торгувати, підтримання
4.	Державний контроль за кадровим забезпеченням, плановий розподіл спеціалістів	Конкурсний відбір кадрів, сильна конкуренція
<b>Порівняння вимог до освіти</b>		
1.	Готувати більше спеціалістів широкого профілю, з глибокими теоретичними знаннями. Службовий ріст забезпечувався по мірі набуття	Потрібна поглиблена, більш вузька спеціалізація, вміння приймати самостійні рішення вже по закінченні ВНЗ. (Кар'єрний ріст стрімкіший)

2.	Добре знання організації виробництва і економіки	Потрібні глибокі знання з економіки, фінансів, маркетингу, менеджменту і вміння вести прибуткове виробництво Необхідні практичні навички з прогнозування кон'юнктури ринку, з маркетингу, управління фінансами, психології, бізнесу, зовнішньої торгівлі, комп'ютеризації.
3.	Професійна освіта (базова) була достатньою.	Безперервна освіта — як основа успішного бізнесу.
4.	Державна освіта	Різні форми власності освітніх установ

Не будемо вдаватися до аналізу того, добрі чи погані зміни відбулися. Для нас важливіше зараз інше. Відбулася зміна парадигм в економіці, як вплинула така зміна на парадигми в розвитку освіти і навчання?

Тож, разом із зміною парадигм в економіці має суттєво змінитися і парадигма (законодавчо-інструктивна база) в освітній галузі, бо маємо готувати якісно іншого спеціаліста для ринкової економіки.

Проте, хоч це здається сьогодні ясним, як божий день, знадобилося майже ціле десятиріччя в Україні, щоб по-серйозному підійти до змін на освітянській ниві, а час згаяно, ми відстали від інших країн і в економіці, і в освіті.

Чому люди так неохоче сприймають зміну парадигм?

Нові парадигми наражають прихильників старої на великий ризик. Чим вищу посаду обіймає людина, чим більшого успіху досягла в умовах панівної парадигми, тим більший цей ризик для неї. Тому так складно пробиваються паростки нового в життя у будь-яких сферах, в освіті — так само. Проте без революційних новацій ніколи не було б прогресу.

#### **4. Зміщення парадигм в освіті**

Освіта XXI сторіччя потребує осучаснення й **модернізації всіх її ланок.**

Сучасна освіта постала перед рядом історичних викликів, які має подолати.

- Слід віднайти раціональне співвідношення між лавиноподібним розвитком знань, високих технологій і людською здатністю їх засвоювати.
- Забезпечення балансу між патріотизмом і глобалізмом, тобто здатністю жити і діяти в глобальному світі на користь своєї нації.
- Сформувати на загальносуспільному та індивідуальному рівнях розуміння людини як найвищої цінності, права кожного стати і залишатися самим собою, відповідно до своїх природних здібностей.
- Виробити у людини здатність до свідомого і ефективного функціонування в умовах глобалізованого, інформаційного суспільства, підвищення його комунікативності.
- Мінімізація асиметрії між матеріальністю і духовністю, формування конструктивізму, утвердження культури і толерантності.

Для досягнення цих позицій необхідно замінити авторитарну педагогіку педагогікою толерантності, суб'єктно-об'єктних відносин між учителем і учнем на суб'єктно-суб'єктні.

## 5. Роль організатора навчання

Видатний духовний вчитель Джидду Кришнамурті писав: «Правильна освіта починається з педагога, котрий пізнав свою сутність і тому мислить нестандартно. Якщо педагог не отримав правильної освіти, то максимум на що він здатний — прокоментувати підручник, оскільки він не знає інших методів викладання. Тому проблема полягає не в дітях, а в учителях і батьках. Проблема в тому, щоб підготувати самого педагога».[1]

Роль викладача характеризується декількома функціями, серед яких шість — найбільш важливі:

1) Той, хто не тільки **допомагає** учню розвинути свої здібності, але і **усвідомити вищий смисл свого життя.**

2) **Комунікатор**

знає, як установити та підтримувати взаємообмін ідеями, почуттями та процесами між окремими людьми і групами;

вміє перефразувати викладені студентом ідеї;

знає, що думає і відчуває студент;

вміє підтримувати конструктивний зворотній зв'язок у відповідь на дії студента.

3) **Взірець**

це має особливе значення, коли студент вивчає процедури, яких слід дотримуватися, щоб уникати помилок;

зміцнює довіру, оскільки студент бачить, що викладач уміє робити те, чого вимагає від студента. Це — навчання прикладом. Проте слід пам'ятати, що вчитель не повинен перетворюватися на кумира, засліплювати учня своєю неординарністю, оскільки це згубно для самопізнання і свободи учня.

4) **Той хто ставить запитання, а також дає відповіді**

студенти стають активнішими, коли викладач чи студент ставлять питання.

---

1.Д. Кришнамурті. Образование и смысл жизни. —К.: София. 2003.с.144

## 5) Організатор

перекладає частину відповідальності за навчання з викладача на студента; студент стає діючою особою пошуку змін і вдосконалення.

б) «Роздавач ресурсів» — надає студентам засоби для навчання

підказує, де знайти книжки, інструкції;

підказує, де знайти практиків експертів, здатних поділитися знаннями.

Ролі 2-4 були особливо важливі для викладача в умовах парадигми, що відповідає адміністративній економіці, В умовах нової парадигми — важливіші 1, 5, 6.

**Інтеграційний критерій хорошої підготовленості педагога в сучасних умовах може бути представлений: тріадою якостей (педагогічна майстерність + мистецтво комунікування + застосування нових технологій) помноженою на Любов.**

Сутність вчителя полягає у великій любові до учня.

Р. Бах писав: «... Він був народжений, щоб бути вчителем. Він бачив те, що для нього було істиною і реалізувати любов він міг, розкриваючи своє знання істини перед ким-небудь іншим, перед тим, хто шукав і кому потрібний був лише шанс, щоб відкрити істину для себе»[2].

Перспективи **розвитку освітніх установ**. Громадськість у всіх розвинутих країнах підтримує університети, як осередки прогресу у розвитку суспільства, зокрема охоче надає їм місця для будівництва, звільняє від податків. При цьому вимагає останнім часом більшого, ніж тільки надання освіти 18-22-річним студентам.

Від університетів у наш час сподіваються таких послуг:

- навчання студентів і аспірантів;

---

2. Р. Бах. Чайка Джонатан Ливингстон. Іллюзии// Перев. с англ.—К.: София Ltd.— 2001.

- навчання студентів старшого віку, які приходять до університетів повторно;

- надання послуг поза межами університетського містечка;

- наукових досліджень і їх впровадження.

**Більшість аналітиків схиляються до тенденцій щодо майбутнього розвитку безперервного навчання, зокрема:**

- міжінституційні консорціуми стануть єдиним шляхом, завдяки якому чимало коледжів зможуть запропонувати заочну освіту;

- створюватимуться «віртуальні університети» без університетських містечок у співпраці з класичними університетами або самостійно через дистанційне навчання;

- приватний сектор конкуруватиме з традиційними університетами у сфері надання освіти і вчених ступенів;

- послуги для університетських студентів і студентів позауніверситетських містечок зрівняються в програмах;

- права і потреби дорослих учнів здобудуть національну і політичну вагу.

Виходячи з цих нових задач, що ставляться перед освітніми закладами, наші освітні установи також мали б по-іншому подивитися на процес навчання і перебудувати його під нову парадигму в світлі вимог Болонського процесу.

Таким чином, освіта в добу глобалізації та високих технологій є фактором соціальної стабільності, економічного добробуту країни, її конкурентоспроможності та національної безпеки.



## *Тема II.*

### **Психолого-педагогічні аспекти навчальної діяльності**

Не можна примусити людину вчитися,  
можна тільки допомогти їй відкрити  
у собі здібності до навчання

*Г.Галілей*

#### **План**

1. Чому вчить нас перший невдалий досвід при зміні аудиторій слухачів?
2. Порівняння традиційних і нетрадиційних слухачів.
3. Психологія навчання студентів стаціонару. Основні організаційні форми роботи із слухачами.
4. Особливості психології навчання дорослих: зміщення акцентів та спрямування на нові відкриття.
5. Пізнавальні і навчальні стилі.
6. Врахування найважливіших навчальних принципів для підвищення ефективності навчання.

1. Готуючись до виступу чи починаючи викладання будь-якого курсу, викладач має знати, з якою аудиторією він буде працювати, щоб враховувати особливості слухацького контингенту у своїй навчальній роботі; має уявити мету виступу і його часові межі, якщо хоче, щоб навчання було ефективним.

На підтвердження цієї тези хочеться навести життєвий приклад. Значну частину життя викладач навчав спеціалістів на курсах підвищення кваліфікації, то була непроста справа, навчати дорослих людей, що мали певний рівень кваліфікації і хотіли знати, які зміни можуть очікувати їх у процесі подальшої роботи. Проте, досвідчений педагог добре знав психологію і потреби його слухачів, мав достатній рівень кваліфікації і почувався в такій аудиторії досить комфортно. Згодом сталося так, що зі зміною місця роботи змінилася і аудиторія слухачів, ними стали студенти молодших курсів. На перших лекціях

викладач почувався, як кажуть «не в своїй тарілці» — аудиторія не виявляла особливого інтересу до того, що він прагнув донести до неї, прохання бути уважними позитивного ефекту не дали. І тоді викладач сказав собі: «Якщо я не зрозумію, що відбувається і не зможу зацікавити цю аудиторію, мені нема чого займати місце за кафедрою». І засів за педагогічну і психологічну літературу, спробував проаналізувати свої перші заняття в новій аудиторії.

На щастя, відповідь згодом було знайдено. Вона полягала в тому, що не можна аудиторії, яка тільки знайомиться з предметом розповідати про нього так, як спеціалістам, що довгий час працюють у цій сфері. Справжній педагог має стати на один рівень з учнем і поступово піднімати його до відповідного рівня, стимулюючи активний слухацький інтерес до матеріалу, що викладається. А ще викладачеві слід пам'ятати, що є не так багато людей, яким інтересне те, що знаєте ви. Справа вчителя максимально розширити це коло, зробити одним думцями.

### **Традиційні і нетрадиційні слухачі — хто вони?**

*Традиційні учні* — це ті, хто вчаться починаючи із дитячого садочка до старших класів середньої школи і студенти університетів та інститутів віком 18—22 років.

*Усі вони навчаються повний день, і їхній найперший обов'язок — зробити освіту перепусткою у професійне життя.*

*Нетрадиційні учні* — це дорослі люди, здебільшого ті, що працюють повний робочий день і мають утримувати родину. Як правило, це студенти з неповним днем навчання, які повернулися до ВНЗ, щоб прослухати кілька курсів або здобути відповідний ступінь після певного періоду відсутності. Це можуть бути ті, хто прийшов здобути нову професію, щоб почати працювати у новій галузі.

Здобуваючи освіту, вони балансують між своїми робочими обов'язками і зобов'язаннями перед родиною.

У більшості випадків для дорослих слухачів освіта — це засіб для досягнення певної мети, а не просто абстрактна мета «здобути освіту» (або

простіше — отримати диплом).

Характерною ознакою розвитку сучасної освіти в розвинутих країнах світу є зростання частки саме дорослих учнів, які усвідомлюють, що в епоху інформаційного буму безперервне навчання стає нормою життя.

### Відмінності між традиційними і нетрадиційними студентами

Традиційні студенти	Нетрадиційні студенти
Для них вибір майбутньої професії, на жаль, буває не зовсім свідомим. Професійна освіта для них — процес накопичення необхідної суми знань щодо певної галузі економіки. Диплом — пропуск для отримання першої роботи відповідно до отриманої кваліфікації.	Бажають і прагнуть учитися, потребують навчання. Для них навчання — вже частина самоосвіти, власні дослідження, вище, ніж формальна освіта. Диплом — як підтвердження кваліфікаційного рівня.
Навчаються, щоб "знати". Їхня освіта більш суб'єктивна, вона концентрується на кількох найважливіших дисциплінах і є частіше абстрактною, ніж орієнтованою на практику (бо невідомо ще, де конкретно працюватиме студент, і тому всього навчається трохи).	Навчаються, щоб "знати, що робити". Вчать вирішувати або розглядати конкретні проблеми, і прагнуть свої знання використовувати у повсякденному фаховому досвіді, тобто потребують практичності і актуалізації.
Не завжди вміють цінувати час, бо мають його майже достатньо при раціональній організації праці.	Вміють цінувати час і дорожити ним. Час для них дуже обмежений і важливий. Прагнуть раціональніше використовувати час. Хочуть навчитися тому, що могли б використовувати уже завтра у своїй роботі.
Потребують більш широких знань з предметів, що викладаються (знову ж — невизначеність майбутнього місця роботи).	Потребують більш вузьких, але поглиблених, знань, особливо стосовно власного бізнесу.

*Вище наведені чинники і визначають внутрішню мотивацію навчального процесу для різних груп студентів. Вибір викладачем методів навчання для традиційних і нетрадиційних студентів має бути різним. Мусимо на це обов'язково зважати, якщо хочемо мати позитивний ефект. Маємо при цьому*

зв'язати і на віковий ценз наших слухачів навіть в межах традиційних і нетрадиційних груп.

### **3. Психологія навчання студентів традиційних (стаціонару)**

#### **Основні організаційні форми.**

*Традиційні* студенти, як правило, *навчаються* за традиційними методами: **лекція і опитування**. Лекція повинна бути старанно підготовлена, формально виважена і прочитана викладачем, який вважається фахівцем з предмета, який викладається.

*Лекція доцільна*, коли необхідно:

- 1) подати великий фактичний матеріал у логічній послідовності;
- 2) висловити кілька поглядів на дискусійну тему;
- 3) поділитися особистим досвідом;
- 4) розважити або схвилювати аудиторію;
- 5) закликати до дій;
- 6) стимулювати думку слухачів, висвітливши тему для дискусії і подальшого вивчення.

*Переваги лекції:*

- Придатна для аудиторії з будь-якою кількістю студентів.
- Її легко організувати.
- Не потребує спеціальної підготовки слухачів.
- Декому легше навчатися слухаючи, ніж читаючи.

*Недоліки лекції:*

- Роль аудиторії пасивна.
- Потік інформації односторонній.
- Ефективне слухання вимагає концентрації уваги.
- Зворотний зв'язок з аудиторією відсутній.
- Лектор, на жаль, не завжди володіє ораторським мистецтвом.
- Лекція — традиційний, але далеко не самий ефективний метод навчання.

В наступній темі спробуємо показати маленькі секрети хорошої лекції чи хорошого виступу, щоб ефект від них був якомога кращим для слухачів і щоб лектор отримував задоволення від спілкування з аудиторією, а не тільки нервовий струс.

### **Опитування.**

Не слід розуміти його однозначно. Слід різноманітнити форми опитування, розвиваючи при цьому у додаток до професійних навичок уміння логічно мислити, стисло викладати думки, об'єктивно оцінювати колегу, ставити себе на місце будь-якого спеціаліста і приймати рішення.

### **Форми опитування (контролю):**

- фінансовий диктант на 2 варіанти з перехресною перевіркою і обговоренням;
- тестування;
- рольові ігри, в яких задіяна вся аудиторія;
- контрольні роботи і т. ін.;
- ККЗ (комплексний контроль знань) з предмета або групи предметів;
- залік;
- екзамен.

## **4. Особливості психології навчання дорослих: зміщення акцентів та спрямування на нові відкриття.**

Ми вже зупинялися на психологічних особливостях *нетрадиційних студентів*, порівнюючи їх із традиційними. Головна особливість дорослих — вони мають:

- багатший соціальний досвід, який доводиться враховувати при навчанні;
- у них розмаїття вражень від досвіду (позитивних і негативних); сформовані сприйняття;
- усталені погляди;
- у них є уявлення або й досвід з курсу, що вивчають;
- у них виникають певні емоційні асоціації із прикладами, що наводяться

викладачем.

Викладачі нетрадиційних учнів мають *враховувати їхній життєвий досвід* на двох рівнях:

- *передбачати наявність негативних вражень і хибної інформації щодо матеріалу, який обговорюється;*
- *використовувати їх як допоміжні джерела навчального процесу, тобто спонукати слухачів ділитися своїми знаннями, досвідом і навичками з групою.*

Щодо форм організації викладання, то вони зміщуються в бік:

- активних форм навчання;
- більшої уваги індивідууму;
- в меншій мірі доцільні лекційні форми.

**Активне навчання** — навчання завдяки обміну і доцільності. Його ще називають: «навчанням відкриття», «навчанням досвіду», «навчанням дій».

Воно до того ж розвиває вміння спілкуватися між собою.

Мільйонер **Джон Рокфелер** у свій час сказав: *«Вміння спілкуватися з людьми — це товар, котрий можна купити точно так, як ми купуємо цукор і каву... і я заплачу за таке вміння більше, ніж за будь-що інше на світі».*

**Активне навчання** — ефективний метод тренінгу, адже власне рішення запам'ятовується сильніше, ніж чуже.

**Види навчання за участю студентів:**

- |                           |                                   |
|---------------------------|-----------------------------------|
| дискусійні групи;         | семінари                          |
| конкурентні групи;        | ситуаційні вправи;                |
| групи з виконанням ролей; | «мозковий штурм»;                 |
|                           | групи вирішення проблем;          |
|                           | комп'ютеризовані навчальні курси. |

**Деякі міркування про навчання дорослих студентів**

Дослідження сучасних вчених і педагогів розвіяли міф, нібито «неможливо навчити дорослих людей новим знанням».

- Дійсно знання засвоюються дещо повільніше, але це ніяк не свідчить про зниження здатності навчатися.

На заняттях треба широко застосовувати:

- повтори;
- приклади;
- наочні покази.

Це означає, що слід активніше включати зір — перенесення інформації на органи чуття і в довгострокову пам'ять.

Враховувати, що зір і слух погіршуються між 40-50 роками. І не кожен хоче визнавати це, а тим паче демонструвати це колегам. З огляду на це:

- переконайтесь, що наочне приладдя добре бачать усі слухачі;
- перевірте акустику;
- спробуйте усунути всі зайві звуки;
- попросіть задавати питання ясно і виразно.

*Загалом найкраще заняття — це коли виконується робота, гірше — коли щось бачимо, ще гірше — коли читаємо та чуємо.*

**Різні форми навчання мають доповнювати одна одну.**

Навчання дорослих — це зовсім інша гра, ніж із студентами стаціонару і аспірантами.

### **5. Пізнавальні і навчальні стилі**

Для того, щоб навчання будь-якому предмету було ефективним, вчитель має враховувати індивідуальні відмінності учнів.

Учні поділяються на категорії:

- організованих і неорганізованих (вирішує сам);
- несамотійних і самотійних (працює сам);
- тісна співпраця з викладачем і тих, хто, вчаться, бо інтересний самий процес навчання;
- для яких важливий зовнішній зворотний зв'язок (змагання) і ті, які просто вчаться.

### Відмінності у стилі опрацювання інформації студентами:

Шкала змісту	Студент прагне вивчати деталі	Або й те, і інше	Віддає перевагу головним ідеям
Шкала ініціативності	Активний, агресивний, енергійний, шукає розмаїття інформації	Або й те і інше	Пасивний, чекає поки йому подадуть інформацію у готовому вигляді
Шкала тактики інформаційного опрацювання	Аналітичний розум, мислить об'єктивними категоріями, прагне до логічно виважених висновків		Учень з інтуїтивними творчими нахилами, який постійно щось вигадує в процесі навчання

### Врахування найважливіших навчальних принципів для підвищення ефективності навчання

**Ефективне викладання** надзвичайно важливе для **ефективного навчання**. Важливим є те, у якій **послідовності** чи **формі** заняття подається матеріал. **Мета навчання** полягає у тому, щоб студенти **змінити** свою **поведінку** в трьох напрямках:

- розвитку навичок;
- використання технічної інформації;
- ставленні до успіху.

Найважливіші навчальні принципи, про які не слід забувати:

залучення студента у процес навчання від постановки мети і завдань до завершальної оцінки.

Викладач повинен застосовувати якомога більше способів залучення студентів до активної діяльності:

- набуття цільового досвіду;
- вигаданий досвід (виконання ролей, дебати, демонстрації, вправи);
- дискусії в групі;
- форуми і конференції та ін.



Студент **навчається краще**, коли йому цікаво, коли **перебуває у постійній напрузі**, відчуваючи різноманітність вправ і змагань.

Нижче наводяться принципи підвищення ефективності навчання:

➤ **Готовність**

навчання проходить швидше і результативніше, коли хочемо навчатися і готові до того.

Тож варто відразу оцінити:

готовність групи і окремих слухачів;

мотивацію до навчання;

причини, що спонукали до навчання;

кінцеві сподівання слухачів курсу.

➤ **Підсилення**

необхідні повторення та практичні вправи;

бажана подача інформації різними способами, щоб студентам із різними навчальними підходами ефективніше засвоювалась.

➤ **Інтенсивність**

Інтенсивний, драматичний, яскравий досвід самих студентів допоможе їм легше запам'ятати важливі моменти.

➤ **Асоціація**

Коли до власного професійного досвіду додаються елементи схожості і відмінності ситуацій — знання легше закріплюються в пам'яті студента.

➤ **Послідовність**

Навчання розбите на кілька коротких занять більш ефективно, ніж один довгий урок. Впорядкувати навчальний матеріал у певній послідовності і визначити мету занять, яка потім перейде у загальні результати навчання.

➤ **Ефективність**

коли навчальний матеріал задовольняє студентів, *не дратує їх* — *засвоюється краще*;

використання професійного досвіду слухачів — високоефективний метод заохочувати їх до ілюстрації своїх висновків прикладами із практики;

➤ **Схвалення** — як метод заохочення до навчання;

- **максимальне використання можливостей.**

Слід заохочувати студентів працювати з максимальним використанням їх можливостей, щоб у них залишалось відчуття, що ними *засвоєно чимало корисного*, що може бути використано у їх практичній діяльності.

**Кожному, хто бажає вчитися можна допомогти підвищити ефективність навчання, якщо викладач:**

- прикладе зусилля до посилення уваги і зацікавленості студентів;
- сприятиме *пригадуванню* раніше вивченого;
- розіб'є *великі і складні поняття* на невеликі навчальні порції;
- постійно повідомлятиме учнів про їхні досягнення і заохочуватиме їх;
- *відводитиме достатньо часу для практики* і глибшого засвоєння набутих знань і навичок;
- постійно дбатиме про *актуалізацію* навчального матеріалу.

### Тема III

#### Маленькі секрети хорошої лекції

Ніяка інша здібність,  
якою може володіти людина, не дасть  
їй можливості з такою швидкістю  
зробити кар'єру і досягти  
визнання, як здатність добре говорити  
Чонсі М. Ден 'ю

Я предпочел бы стать знаменитым оратором,  
нежели знаменитым капиталистом  
Филипп Армор

Розглянемо з вами одну із найбільш давніх і живучих форм проведення занять з традиційним слухачем — лекцію.

*Пропоную зупинитися на таких питаннях:*

1. Як розвинути сміливість і впевненість у собі при публічних виступах?
2. Підготовка до лекції.
3. Способи покращення запам'ятовування тексту лекцій.
4. Головні передумови і секрет хорошого публічного виступу.
5. Початок і кінець лекції. Як привернути і втримати увагу слухачів?
6. Вимоги до лекційних занять у вищому навчальному закладі.

#### **1. Як розвинути сміливість і впевненість у собі.**

Не секрет, що майже кожна людина, яка встає за кафедру перед аудиторією, відчуває хвилювання. Хвилювання, головним чином, породжується невпевненістю, а невпевненість вживається незнанням того, на що ви здібні, останнє ж — від нестачі досвіду.

Якщо ви панічно боїтесь аудиторії і публічних виступів, то заради Бога не думайте, що ваш випадок особливо тяжкий. Він скоріше правило, ніж виняток. До речі, оскільки більшість знаменитих англійських ораторів починали невдало, у парламенті тепер вважається *поганою прикметою, якщо перший виступ молодої людини проходить з явним успіхом*. Так що не втрачайте надії!

Виступ перед публікою — завжди відповідальна справа, він пов'язаний із

певним потрясінням і збудженням. Проте, як вважають спеціалісти, оратор і повинен бути напружений, як породистий кінь, що натяг повід. *Безсмертний Цицерон ще дві тисячі років тому назад сказав, що всякий істинно хороший публічний виступ має бути схвильованим.*

Щоб ваше намагання стати хорошим лектором перетворилося у життя, слід дотримуватися чотирьох правил, на які вказував Д. Карнегі:

*1— починайте виступ із сильним і наполегливим бажанням досягти своєї мети* — переконати людей у своїй правоті, спонукаючи їх думати так, як думаєте ви. Це додасть вам відчуття сили. При цьому слід пам'ятати, що ніяка інша властивість, якою може володіти людина, не дасть вам можливості з такою швидкістю зробити кар'єру і досягти визнання, як здатність добре говорити. *Тож не відступайте, тренуйтеся.*

*2— слід твердо знати те, про що збираєтесь говорити аудиторії слухачів.* Візьміть собі за правило виступати лише в тому випадку, коли вам є що сказати, і ви добре це знаєте. Якщо все-таки досить сильно хвилюєтесь перед виступом, згадайте, що будь-яка фізична дія (чи то переміщення книжок, чи показ на карті чогось) може допомогти відчувати себе більш вільно.

*3— зовні проявляйте впевненість.* Щоб відчувати себе сміливим дійте так, ніби ви дійсно сміливі. Напружте для цього всю свою волю і приступ страху зміниться припливом мужності — так радять видатні психологи. «Якщо у вас ще є дихання — «сядьте на нього» — радить видатний тенор Жан де Решке. Це означає — за30сек. перед виступом глибоко подихайте, кисень придасть вам сміливості. Мужність у всі часи цінувалася у людей, тому як би сильно не билося серце — сміливо виходьте вперед і тримайте себе так, ніби вам надзвичайно приємно. *Випрямтесь у весь зріст, дивіться прямо у вічі вашим слухачам, починайте говорити так упевнено, як ніби всі вони винні вам гроші*

*і всі зібралися тут, щоб просити у вас відстрочку.*

Перейдіть у наступ на ваші страхи!

*4— Практикуйтесь! Практикуйтесь! Практикуйтесь!*

Безпомилковий спосіб виробити в собі впевненість на лекціях —

якогома більше виступати.

### Що являє собою підготовка до лекції?

Готуватися до лекції означає:

- думати;
- виношувати думки;
- відбирати з них ті, які лектору видаються особливо інтересними;
- відшліфовувати їх;
- доповнювати їх ідеями інших людей;
- розміщувати їх у певній послідовності, як мозаїку.

Лекцію бажано виношувати якомога довше — вона має визріти. Найкорисніші для слухачів лекції ті, в яких лектор розкривається найглибше. Лекції складені з чужих думок завжди будуть «second —hand». Готуючись до лекції, пам'ятайте:

1. Головне — не перетворювати свою лекцію на абстрактну проповідь (лекція має бути складена із конкретних випадків і загальних істин).
2. Знати і вивчати свою аудиторію: її інтереси, побажання
3. Записати всі власні думки, а потім рекомендується почитати щось по темі і доповнити думками інших
4. Збирати матеріалів значно більше, ніж можна використати в лекції (це для впевненості, сміливості і яскравості лекції. Хороша лекція та, за якою стоїть багато резервного матеріалу.
5. Д. Карнегі порівнював публічний виступ із подорожжю, маршрут якої має бути нанесений на карту. Оратор, котрий не знає куди йде, зазвичай і приходить невідомо куди.
6. Не існує жорстких правил побудови лекції, кожна може мати свою структуру.

Нижче наведено декілька варіантів структурування лекцій:

I варіант	II варіант	III варіант
Викласти факти	Продемонструвати недоліки	Привернути увагу слухачів і досягти зацікавленості проблемою

Виголосити свої висновки, що з них випливають	Показати, як виправити їх	Завоювати довіру
Закликати до дії	Просити аудиторію слухачів про співпрацю	Викласти факти
		Навести мотиви, що спонукають людей до дії

7. Лектор має послідовно і ґрунтовно висвітлювати питання за питанням і більш не повертатися до них.
8. Усі факти для висвітлення теми мають бути ретельно підібрані, *систематизовані, вивчені, перевірені*. Висновки мають бути обдумані і заздалегідь сформульовані.
9. Репетируйте свій виступ. Чим частіше будете це робити, тим вільніше почуватиметесь під час виступу.

Пам'ятайте, що *записи в руках лектора на 50% зменшують інтерес до виступу*.

### 3. Як покращити запам'ятовування матеріалу лекції?

Спеціалісти-психологи стверджують, що 90% пам'яті людини пропадає тому, що порушені природні закони запам'ятовування. Будь-яке системне запам'ятовування базується на:

- *враженні* (воно має бути сильним, яскравим)
- *повторах* (часте повторювання вголос дає можливість сприймати сказане через два органи — слух і зір)
- *асоціації* (кожний новий факт зв'язуйте з уже відомим, а ім'я з виглядом людини).

Щодо *повторів* матеріалу. Розумна людина не відкладає підготовку виступу на останній день, оскільки психологічні експерименти показали, що із ново опрацьованого матеріалу за перші вісім годин ми забуваємо більше, ніж за наступні тридцять днів. Продивіться ваші записи безпосередньо перед лекцією.

Щодо *асоціацій*, з якими зв'язане запам'ятовування плану виступу. Якщо

складно запам'ятовувати порядок пунктів плану, зв'яжіть початкові(або ключові) слова ланцюгом у єдину фразу (абсолютно абсурдну). І запам'ятайте лише ту фразу. В нашому випадку може бути: *«Розвивати сміливість — це готуватись до виступу про те, як покращити пам'ять та секрети хорошого виступу на початку і кінці лекції, щоб заінтересувати слухачів»*. Потім закрийте рукою, повторіть і запам'ятайте цей абсурд. Частина лекції мають бути логічно тісно ув'язані — кінець попереднього з наступним початком.

Що робити на випадок *«втрати пам'яті?»* (таке часто буває, коли на початку або впродовж виступу в аудиторію входять або виходять слухачі)

Щоб знайти рятувальні 10-15 секунд на спомин, запитайте у аудиторії, чи всім добре чути і видно, чи всім зрозуміло сказане вами раніше.

Можна ухопитися за останнє слово попередньої фрази і «покрутити» його, доки не згадаєте, про що маєте говорити далі по суті.

#### **4. Головні передумови і секрет хорошої лекції**

Слід пам'ятати, що людина нічому не навчається, удосконалюючись поступово. *Ми просуваємося вперед скачкоподібно, різкими ривками* (іноді перед тим надовго зупиняючись і навіть втрачаючи навички). Пам'ятайте про ефект «плато пам'яті» *Не відступайте і не надайте духом* перед тимчасовою невдачею!

Можливо, що ви ніколи не будете виступати без нервової тривоги перед самим початком лекції. Але проявіть силу волі і страхи полишать вас вже в найперші декілька секунд після початку виступу. *Думайте про успіх!*

Що ж то за **секрети хорошої лекції?** Наведемо декілька з них:

1. У лекції має значення не стільки те, що ви говорите, скільки те, як ви говорите, технічний супровід.
2. Лектору не можна ігнорувати своїх слухачів, дивлячись поверх їх голів або в підлогу. Необхідний тісний контакт із слухачами.
3. Тон має бути розмовним, але дещо акцентованим, ніби лектор розмовляє з кожним окремим слухачем.
4. Вносьте у виступ свою індивідуальність, свою власну манеру, нікого не

наслідуйте.

5. Говоріть із слухачами так, ніби вони зараз встануть і почнуть задавати вам питання. Для більшої природності виступу задавайте самі собі питання і відповідайте на них. Це «олюднює» виступ.

6. Вкладайте душу у виступ. Істинна емоційна відвертість допоможе вам більше, ніж усі правила на світі.

7. Існують **чотири засоби**, які доречно було б із розмовної мови *перенести у лекцію*. Це дуже важливо для більшої виразності мови:

- *робіть акцент* на найбільш важливих словах у фразі;

*підвищуйте і понижуйте звук вашого голосу*, уникайте монотонності, не присипляйте аудиторію;

- *змінюйте темп вашої мови*, швидко називаючи менш значимі слова, а призупиняючись на головних;

- *робіть паузи* перед виголошенням *найбільш важливих* для вас думок і після них.

8. Декілька рекомендацій, що можуть бути корисними лектору:

- *не виступайте, коли ви зморені*, накопичте запас енергії, *не робіть* - перед виступом нічого такого, що *могло б подавити вашу енергію*, вона, як магніт, притягує до вас аудиторію;

- одягайтесь акуратно і вишукано — це підвищує впевненість оратора у собі і інтерес слухачів до вас;

- посміхайтесь слухачам, щоб визвати відповідну позитивну реакцію;

- зберіть слухачів разом, оскільки складно на них впливати, коли вони розкидані по різних кінцях зали;

- якщо аудиторія невелика, не стійте на трибуні, спустіться на один рівень з ними, лекція буде інтимною, неформальною, бесідою;

- потурбуйтеся, щоб повітря в залі було свіжим;

- не ставайте за якимись предметами — слухачі хочуть бачити лектора повністю;

- краще, щоб на сцені окрім вас нікого більше не було.



#### **4. Початок і кінець лекції. Як привернути і втримати увагу слухачів?**

##### ***Початок лекції:***

- не робіть довгих вступів;
- не ризикуйте розповідати веселі історії на початку;
- не починайте з вибачень;
- розпаліть *первинний інтерес* слухачів;
- почніть з якогось оповідання (може навіть про себе);
- використайте якийсь предмет, щоб сконцентрувати увагу;
- задайте питання;
- почніть з цитати (видатних людей, з Біблії)
- зв'яжіть тему свого виступу з життєво важливими інтересами ваших слухачів;
- привабливою є сила вражаючих фактів;
- не починайте виступ дуже формально, не показуйте, що дуже детально його готували, значно краще, коли зовні виступ виглядає як красивий експромт.

##### ***5. Кінець лекції:***

- пам'ятайте, що кінцівка — стратегічно важливий елемент, його пам'ятають довше;
- закінчуйте лекцію не говорячи, що закінчуєте, це має бути зрозуміло із сказаного і з вашої поведінки;
- кінцівку лекції готуйте ретельно, плавно закінчуйте;

##### **Сім варіантів закінчень:**

- резюмувати, знову повторити і коротко викласти основні положення лекції;
- закликати до дії;
- зробити слухачам комплімент;
- викликати сміх;
- процитувати поетичні рядки;
- використати цитату із Біблії;

- створити кульмінацію.

Підготуйте пристойні початок і кінець лекції, пов'яжіть їх одне з одним. Завжди припиняйте свій виступ перш, ніж ваші слухачі забажають того.

Пам'ятайте народну мудрість: *«Не можна навчитися плавати, не зайшовши у воду»*. Почастіше виступайте.

*«Мистецтво війни — це наука, в якій не вдається нічого, окрім того, що було розраховано і продумано»* наголошував Наполеон Бонапарт.

*«Це стосується і лекцій»*, — доповнив Д. Карнегі

## **6. Вимоги до лекційних занять у ВНЗ**

Тепер від загальних правил підготовки і проведення лекцій перейдемо до основних вимог, які ставляться до лекційних занять у вищому навчальному закладі:

Наявність опорного конспекту чи самого змісту лекції.

Зміст лекції мусить відповідати таким вимогам: містити формування *мети та спрямованості лекції*, її виховної ролі; відповідати певному *науковому рівню*, містити *узагальнення*, які надають лекції наукову переконливість і суворе доведення; *викликати у слухачів потяг до розв'язання наукових проблем*, мати повні і точні визначення, відповідність термінології певним стандартам; зв'язок лекції з підручником (посібником), відповідність змісту лекції програмам і тематичному плану.

Дотримання структури лекції:

вступ (формулювання теми і постановка завдання);

розподіл лекції на окремі частини, що полегшує її розуміння;

наявність висновків (що дає змогу осмислити лекцію в цілому, виділити основну ідею);

завдання на самостійну роботу

Стиль лекції — уміння лектора чітко і ясно викладати свої думки; викладати вільно навчальний матеріал без надмірної залежності від конспекту; темп викладання. Контакт з аудиторією, вміння активізувати увагу слухачів, забезпечення можливості конспектування основного змісту лекцій.

Забезпеченість лекції наочним приладдям і технічними засобами навчання — наявність і якість наочного приладдя, методичні підходи до його використання. Вміти аналізувати матеріали, що демонструються.

Відповідний зовнішній вигляд викладача і манера його поведінки під час лекції.

Шановний викладачу, частіше згадуй слова Герберта Спенсера і пам'ятай, що «Велика мета освіти — це не знання, а дії».

## Тема IV.

### Активні форми навчання в процесі проведення семінарських та практичних занять, робота в командах

Гра — це репетиція життя.

Грати інтересніше в команді

*Л.Худолій*

#### План

1. Активні форми навчання в контексті нової парадигми освіти.
2. Теоретичні і практичні аспекти поведінки малих груп та робота в командах.

#### 1. Активні форми навчання в контексті нової парадигми освіти

Одна з вимог до сучасної і майбутньої вищої школи — студенти повинні не тільки опановувати програму комплексу навчальних дисциплін, а й модель дії спеціаліста в тій чи іншій сфері професійної діяльності (ситуації).

Для відпрацювання такої узагальненої моделі дій спеціаліста, а також найбільш типових ситуацій майбутньої професійної діяльності, використовуються **різні форми активного навчання**. До них належать:

- *комплексні контрольні завдання,*
- *ситуаційні задачі,*
- *рольові ігри,*
- *ділові ігри,*
- *ігрове проектування,*
- *«мозковий штурм»,*
- *науково-дослідна та індивідуальна робота студентів,*
- *комп'ютеризовані навчальні програми та ін.*

Хоча перелічені методи відрізняються як **формою проведення занять, так і завданнями**, які необхідно вирішувати в навчальному процесі, вони мають **спільні цілі**:

- активізувати сприйняття матеріалу в навчальному процесі;

- відтворити реальні професійні ситуації та фрагменти майбутньої професійної діяльності;
- прищепити навички творчого аналізу фактичного матеріалу;
- виховати системне мислення, що включає комплексне розуміння ситуації, що склалася;
- прищепити навички самостійного (або колективного) опрацювання рішень з проблемних питань;
- оволодіти методами моделювання ситуацій, наслідків прийняття рішень, здійснення дій.

Крім того, *методи активного навчання можуть виконувати не тільки навчальну функцію, а й контрольню-перевіркову*. Більшість із них можуть використовуватись для поточної атестації студентів (оцінки міри засвоєння окремих блоків тем); а частина — для підсумкового стану вивчення курсу (при проведенні заліків, іспитів) та для перевірки підготовленості студентів до вирішення професійних завдань і виконання функцій, передбачених кваліфікаційними вимогами.

*Вибір конкретних форм і методів активного навчання здійснюється, виходячи із структури і змісту навчальної дисципліни, конкретних цілей та завдань навчання. Як правило, використання активних методів навчання здійснюється після опрацювання типових методик і застосування традиційних форм навчання — розв'язання типових задач, проведення традиційних семінарських і практичних занять.*

Різноманіття майже всіх перерахованих активних форм навчання, як свідчать педагоги, значно ефективніше проявляється в командній роботі.

## **2. Теоретичні і практичні аспекти поведінки малих груп і роботи в команді.**

Повсякденне життя показує, що бізнес на будь-якому підприємстві будь-якої галузі — це справа колективна, командна. *Тому студентів слід учити працювати в командах.* До того ж міра засвоєння матеріалу при роботі в

командах значно вища.

Що ж являє собою команда?

**Команда — це будь-які групи людей, які є прихильниками загальної мети та є залежними від спільних зусиль у досягненні цієї мети. Команда може бути або не бути частиною іншої робочої групи, засновується на формальних або неформальних засадах.**

Команди можуть бути невеличкими (по 3-4 особи), або великими (від 20 і більше осіб).

Робота команд, як правило, проходить по єдиному зразку:

визначається проблема;

- збирається інформація про проблему;
- аналізуються зібрані дані;
- робиться документація;
- розробляється план дій, який реалізується командою (або іншими);
- оцінюються результати реалізації плану.

Однак робота в команді, яка кваліфікується спеціалістами як високоєфективна, у більшості своїй *не є такою вже простою*, особливо на перших порах, поки не досягнуто взаєморозуміння і взаємопідтримка між її учасниками.

Приховані почуття і процеси, що властиві всім командам на початку їх роботи:

- самоусвідомлення особи в команді (її місце, хто головний, взаємна лояльність);
- взаємозв'язки між учасниками команди (відносини між учасниками - неформальні чи строго ділові, відкриті чи приховані);
- усвідомлення своєї приналежності до організації (зв'язок із ін. організаціями, із своїми підрозділами).

### **Етапи становлення команди**

Команда в процесі розвитку проходить декілька передбачуваних етапів:

- формування;
- притирання;

- нормалізації;
- робочого стану

**На етапі формування команди** моделі поведінки можуть бути такі:

- спроба окреслення завдання і вирішення як його розпочинати (як міст будувати);
- спроба визначити можливі форми поведінки у групі і способи розв'язання проблем (як обговорювати, який документ готувати);
- рішення, яка інформація потрібна і яким чином її зібрати;
- дискусії щодо концепцій і окремих питань;
- обговорення проблем, що прямо не стосуються завдання;
- прояви невдоволення учасників організацією роботи.

Коефіцієнт корисної дії на цьому етапі розв'язання проблеми досить низький.

**Етап притирання** характеризується такою моделлю поведінки:

- суперечки між учасниками;
- небажання вирішувати завдання відмінні від тих, у яких учасник команди відчувається впевнено;
- конкуренція, зростання напруженості;
- поступове досягнення порозуміння

**Етап нормалізації**

- відновлення здатності до конструктивної критики;
- заміна конкуренції на співробітництво;
- усвідомлення себе учасником команди;
- налагодження командного духу і усвідомлення спільної мети;
- дотримання основних правил і стилю поведінки.

**Етап робочого стану команди**

- учасники команди добре розуміють одне одного, доповнюють одне одного;
- усвідомлюють свої ролі;
- тісний взаємозв'язок усіх учасників і настроїв на розв'язання проблеми.

Тривалість етапів може бути різною. Розуміння слухачами зазначених етапів становлення команди збереже їх від розпачу через крах нереалістичних сподівань, допоможе не впасти в паніку, а методично просуватися до мети: вирішення якогось конкретного завдання командним способом, за народною мудрістю — одна голова добре, а дві — краще!

У командах дуже ефективно можуть практикуватися активні форми навчання.



## *Тема V*

### **Застосування деяких активних методів навчання при підготовці фінансистів у вищій школі**

Посередній викладач — викладає, а добрий викладач — пояснює.

Видатний викладач — показує, великий викладач — надихає.

*Вільям Артур Уорд*

#### **План**

1. Використання навчальних (рольових) ігор.
2. Теоретичні і практичні ситуаційні задачі (кейси).
3. Комплексні контрольні завдання.
4. Ділові ігри.
5. Ігрове проектування.
6. Метод «мозкового штурму» для творчого розв'язання складних проблем нетрадиційним способом.
7. «Письмовий штурм» як варіант «мозкового штурму».

#### **Використання навчальних (рольових) ігор**

*Рольовою грою або навчальною виставою називається навчальний захід, коли перед групою розігруються й імпровізуються ситуації з реального життя (без сценарію і плану діалогів), а згодом проводиться обговорення побаченого стосовно обговорюваної ситуації.*

Результатом застосування цього заходу є підвищення ступеню засвоєння матеріалу за рахунок емоційної компоненти.

#### **Використання:**

- для глибшого ознайомлення учасників групи із поглядами і позиціями, що істотно відрізняються від їхніх;
- для пошуку розв'язання проблеми кращого запам'ятовування матеріалу за рахунок емоційної компоненти;
- для дослідження проблем, що виникають у процесі взаємовідносин між суб'єктами (позичальник грошей — отримувач кредиту, продавець-

покупець);

- для практичного закріплення нових знань і навичок.

### **Переваги:**

- Ефективний спосіб стимулювання дискусії, спрямованої на розв'язання проблеми.
- Дає можливість глибше зрозуміти поведінку іншої людини (інших суб'єктів підприємницької діяльності).
- Уникнути в реальному житті помилок, які граються у ситуаціях в аудиторних умовах.
- Загострити увагу слухачів, додавши драматичності.

*Рольові ігри не годяться для великої аудиторії (більше 35 чол.)*

### **Практичні поради для викладача:**

- створювати умови, щоб учасники під час навчання одержували задоволення;
- чим більше залучено учасників, тим більше матеріалу для запам'ятовування ;
- не форсуйте гру!
- надайте можливість групам після завершення аналізу самим оцінити виконання їх ролей;
- нагороди й призи сприяють одержанню задоволення від гри і підвищують мотивації.

Рольова гра, як весела вечірка: про неї цікаво читати, але краще взяти участь.

### **Теоретичні і практичні ситуаційні задачі (кейси)**

*Ситуаційна задача з однією з найбільш ефективних і простих з точки зору організації навчального процесу форм активних методів, навчання.*

Суть задачі в пред'явленні *ситуації на певний момент* функціонування конкретної соціально-економічної системи (підприємство, його підрозділ тощо). Завдання студентів — комплексний аналіз ситуації і прийняття рішення в її рамках.

Предметом моделювання господарської ситуації можуть бути:

- економічні і технологічні процеси, наслідки їх трансформації (зміна моделі господарювання на підприємстві, заміна обладнання);
- економічні розрахунки (обґрунтування оптимальних рішень);
- наслідки прийнятих управлінських рішень (зміна обсягу діяльності, розширення ресурсного потенціалу).

*Залежно від мети навчання і методичних підходів до розробки ситуацій можна виділити:*

- *теоретичні ситуаційні задачі* — рішення їх має теоретичний характер (розробка схем, програм). Вони ставляться з метою активізації процесу пізнання, закріплення і систематизації одержаних студентами знань;
- *практичні ситуаційні задачі* мають прикладний характер, пов'язані з господарськими ситуаціями, з якими студенти можуть зіткнутися у своїй майбутній практичній діяльності;
- *прості ситуаційні задачі* пов'язані з матеріалом однієї теми або блоком тем однієї дисципліни;
- *комплексні задачі* пов'язані з матеріалами декількох різноманітних тем курсу або інших дисциплін;
- *проблемні ситуаційні задачі* — задачі що не мають однозначного рішення і вимагають творчого застосування раніше засвоєних принципів і методик.

### **Приклад практичної ситуаційної задачі.**

Підприємство «Колос» попало в 2004 р. у складну фінансову ситуацію: для посіву озимих культур у сприятливі агротехнічні строки на площі 300 га необхідні кошти, а комерційний банк кредиту не дає. Це підприємство має в запасі (станом на середину серпня) декілька видів продукції, які можуть бути реалізовані:

200 т пшениці III класу;

300 т пшениці VI класу;

100 т соняшника.

Ціни на ринку встановились у серпні на рівні:

- за 1 т пшениці III класу — 500 грн.
- за 1 т пшениці VI класу — 450 грн.
- за 1 т пшениці V класу — 350 грн.
- за 1 т соняшника — 800 грн.

Собівартість зерна пшениці в 2004 р. складе 250 грн./т. Скільки продукції і якої якості слід продати, щоб здійснити операції по посіву озимої пшениці у сприятливі агротехнічні строки (до 15 вересня поточного року).

Незалежно від характеру ситуаційних задач, вони мають відповідати ряду вимог:

1. *Наявність складної ситуації або проблеми, що вимагає творчого підходу до вирішення* (тобто задача не має бути вирішена за допомогою однієї конкретної методики чи типової схеми прийняття рішень).
2. *Ситуації мають бути побудовані таким чином, щоб їх рішення відбивало логіку дій спеціаліста, а саме:*

аналіз ситуації: оцінка стану, що склався на даний момент;

постановка задачі або комплексу задач, що витікають із даної ситуації;

розв'язання проблеми (визначення і опрацювання різних варіантів вирішення і вибір найбільш оптимального);

доведення правильності рішення, ефективності запропонованих дій та методів.

3. *Ситуація має носити характер не притаманний діловій грі (тобто має бути відсутній ланцюжок рішень, характерний для ділової гри).*
4. Багатоваріантність рішень. Вона може закладатись у структурі інформації або в структурі самої задачі.
5. Наявність надлишкової інформації. Студент має знати, де і як знайти саме необхідну для вирішення інформацію. Перед розробкою ситуаційних задач:

- аналізуються зміст і окремі теми курсу, виділяються ті розділи, на основі яких можуть бути розроблені ситуаційні задачі;
- аналізується обсяг методичного забезпечення традиційних

семінарських і практичних занять, визначається коло питань, що про-  
робляються за допомогою ситуаційних задач;

- розробляється перелік ситуаційних задач для кожного розділу з визначенням їх характеру і місця у навчальному курсі.

**У методичне забезпечення ситуаційних задач включається:**

- перелік ситуаційних задач;
- інформаційне забезпечення для їх розв'язання;
- типові рішення задач (або виклад методичних підходів до їх розв'язання). Може доповнюватись рекомендаціями щодо їх обгово-  
рення.

**Обговорення ситуаційних задач** на практичних і семінарських заняттях може мати різний характер. Наприклад, *може створюватись* декілька груп, кожна з яких опрацьовує свій варіант рішення з подальшим загальним обговоренням. *При обговоренні можлива організація попереднього рецензування, захист рішень* та інші форми.

Оптимальним варіантом інформаційного забезпечення є створення єдиної комплексної бази інформації для розв'язання всіх ситуаційних задач (або для всіх методів активного навчання). Для цього проводиться розгляд декількох об'єктів (5-6 підприємств із залученням студентів старших курсів), у процесі якого вивчається зміст всіх функцій, особливості організації, структури управління, типові положення про підприємство, формується масив статистичних, планово- розрахункових, бухгалтерських даних. Одержана інформація може використовуватись 2—3 роки і щорічно доповнюватись довідковою інформацією.

### **3. Комплексні контрольні завдання**

*Під комплексними контрольними завданнями розуміється ряд ситуаційних питань, з якими студент може зіткнутися у майбутній професійній діяльності і які потребують комплексного розуміння і оцінки проблем, творчого застосування засвоєних із певної дисципліни знань, уміння і навичок. До складу комплексних контрольних завдань з дисципліни можуть входити:*

- різноманітні завдання *теоретичного характеру*, запитання, тести, складання схем, робочих програм, технічних карт, комп'ютерних програм і т. ін;
- різноманітні завдання *практичного характеру*, ситуаційні задачі.

Характер ситуаційних задач може бути таким:

- ті, що вимагають застосування *типових мет одик* аналізу і розрахунків;
- ті, що мають проблемний характер і декілька *альтернативних* варіантів.

У кожне комплексне контрольне завдання може включатись декілька завдань (два і більше), одне з котрих *має носити практичний характер*.

У методичне забезпечення комплексних контрольних завдань з дисципліни включаються:

- комплекс (перелік) ситуаційних тематичних завдань;
- інформаційне забезпечення для їх вирішення;
- типові рішення завдань;
- вимоги, на базі яких здійснюється оцінка роботи.

Перед розробкою комплексних контрольних завдань необхідно:

- проаналізувати обсяг знань, навичок, які студент одержує в процесі вивчення дисципліни;
- проаналізувати зміст курсу, виділяючи блоки логічно пов'язаних поміж собою тем; головні теми; основні поняття в них, методики розрахунків (прийняття рішень);
- з кожної теми визначити основні положення (комплекс питань), які мають бути відображені в комплексних контрольних завданнях. У кожній темі вибираються визначення (питання), що однозначно сприймаються студентами і потребують мінімальних витрат часу на допоміжні операції і розрахунки та не потребують додаткових роз'яснень;
- розробити план комплексного контрольного завдання, що визначає коло питань у його складі, співвідношення завдань на ті чи інші теми,

характер завдань (теоретичні чи практичні);

- проаналізувати умови проведення комплексних контрольних завдань (на яких студентів розраховані, інтелектуальний рівень груп, обсяг самопідготовки студентів, час, форма проведення);
- уточнити загальні вимоги до комплексних контрольних завдань, логіку їх побудови.

Загальні вимоги до комплексних контрольних завдань:

1) *чітке, ясне формулювання* (студент має сприймати завдання однозначно);

2) комплексне контрольне завдання має охоплювати найважливіші теми дисципліни з тим, щоб, виконуючи його, *студент зміг показати повноту знань з основних теоретичних положень курсу і уміння практично застосувати отримані знання;*

3) *завдання має мати проблемний характер.* Розв'язання запропонованих ситуаційних задач має включати в себе як застосування наявних стандартів (алгоритмів вирішення, правил, методик), так і можливість критичної оцінки стосовно ситуації в задачі, творчого підходу до розв'язання, багатоваріантності рішення з наступною оптимізацією;

4) *комплексний характер завдання.* Ситуація має бути складена таким чином, щоб студент, критично оцінюючи ситуацію і надане інформаційне забезпечення, *визначив варіанти рішення і обґрунтував правильність кінцевого рішення.*

Для вирішення комплексних контрольних завдань надається таке інформаційне забезпечення:

- закони, постанови і рішення уряду, інші нормативні матеріали загального характеру;
- інструктивні і нормативні матеріали спеціального характеру;
- матеріали щодо характеристики об'єкта, на базі якого вирішуються ситуаційні завдання (підприємства, їх структурні підрозділи).

Для розв'язання комплексних контрольних завдань обираються або

декілька об'єктів (сучасні підприємства з новими технологіями чи принципами роботи), на базі яких розглядаються можливі рішення, або кожна ситуація має власний об'єкт, чи власне інформаційне забезпечення. Перший варіант має переваги, оскільки реально відтворює майбутню професійну діяльність. В обох варіантах інформація має носити надлишковий характер з тим, щоб студент міг критично оцінити, знати, де знайти необхідну інформацію, проявити елементарні навички опрацювання інформації. Інформація має бути систематизована, виходячи із загальних принципів і вимог (наприклад, існуючих форм статистичної, бухгалтерської звітності підприємства). Вона може бути викладена у формі текстовій, таблиць, графіків, діаграм».

*Типові рішення комплексних контрольних завдань містять: схему або послідовність рішень, застосовувані методи і методики, розрахунки, графіки, схеми та інші матеріали. Якщо ситуація передбачає багато-варіантність і вибір оптимального рішення, то наводяться відповідні схеми рішень з кожного варіанта і критерії вибору найкращого з них.*

На базі розроблених в рамках навчального курсу комплексних контрольних завдань опрацьовуються комплексні контрольні кваліфікаційні завдання за конкретними міжпредметними моделями, що відтворюють реальні професійні ситуації.

#### **4. Ділові ігри**

*Логічним продовженням аналізу господарських ситуацій і розв'язання (обговорення) ситуаційних задач є проведення ділових ігор.*

**Ділова гра** — це метод навчання вибору послідовних, оптимальних рішень в умовах, що імітують реальну господарську практику.

Основна відмінність ділових ігор від інших методів полягає в тому, що в них на матеріалі послідовно створюваних і розв'язуваних спільними зусиллями учасників гри ситуацій відтворюються моделі професійної діяльності.

У діловій грі господарські ситуації вивчаються студентами в динаміці: прийняте рішення впливає на об'єкт, змінює його стан, відомі наслідки прийнятого рішення (нова ситуація) і є послідовний ланцюжок рішень. Крім того,



ділова гра визначає розуміння моделі дій спеціаліста в даній ситуації. Беручи участь у ділових іграх, студенти *набувають не тільки професійних, а й і ділових навичок: уміння адаптуватись у групі, розуміти цілі та інтереси інших учасників гри, приймати самостійні та групові рішення.*

Темою ділової гри можуть бути розділи курсу, що потребують від аудиторії пізнання як самих економічних процесів (господарських ситуацій), так і моделей поведінки спеціалістів.

У науково-методичній літературі *опрацьовані основні вимоги до ділових ігор.* Вони мають містити:

- конкретний об'єкт ігрового моделювання;
- моделі процесу діяльності працівників і спеціалістів підприємств і організацій з опрацювання управлінських рішень;
- розподіл ролей між учасниками гри;
- різницю ролевих цілей при опрацюванні рішень;
- взаємодію учасників, що виконують ту чи іншу роль;
- наявність спільної мети у всього ігрового колективу;
- колективне опрацювання рішень учасниками гри;
- реалізація в процесі гри ланцюга рішень всіх її учасників;
- багатоваріантність рішень;
- наявність системи індивідуальних або групових методів оцінки для учасників ділової гри.

*Невідповідність ділової гри вище переліченим вимогам призводять до того, що вона «не йде» або трансформується в інші, більш прості форми активного навчання (розігрування ролей, ролеве проектування).*

Розробка ділової гри — це складний творчий процес, що включає декілька етапів.

### **Основні етапи розробки ділової гри:**

- 1) На попередньому етапі визначаються мета і призначення ділової гри: завдання, що мають вирішуватись за її допомогою; навички, які мають набути студенти у перебігу проведення гри; її місце у навчальному

- курсі і взаємозв'язок з іншими темами (блоками тем) чи курсами;
- 2) розробка ідеї ділової гри. Визначається коло проблемних ситуацій, що закладені в ній;
  - 3) вибір і обґрунтування об'єкта ігрового моделювання;
  - 4) формування інформаційної бази, необхідної для проведення гри;
  - 5) розробка структури ділової гри, ігрового комплексу;
  - 6) розробка технічного забезпечення, методичної документації і методики проведення гри;
  - 7) коригування і оцінка ефективності ділової гри. Коригування проводиться в процесі гри в аудиторії. Необхідно відпрацювати 2-3 рази, щоб ліквідувати недоліки і уточнити порядок проведення.

**Опис або методичні рекомендації щодо проведення ділової гри мають включати:**

***1) Опис мети і задач ділової гри.***

Характеризується місце ділової гри в курсі і її основна мета, процеси, що моделюються в ній. Описуються цикли чи блоки, що входять до складу гри. Якщо гра трансформується (із неї виключаються або вводяться нові блоки відповідно до поставленої мети) — розкриваються можливості проведення гри при певних її варіантах. Цей розділ може включати загальні рекомендації щодо проведення гри.

***2) Опис предмета і об'єкта моделювання.***

*Предметом ділової гри є діяльність її учасників.* Він задається, виходячи із моделі діяльності професіонала, його кваліфікаційної характеристики і являє собою перелік процесів, що відтворюються в грі і потребують професійних дій. Досвід їх виконання приводить до формування навичок і якостей професіонала, представлених у моделі.

У цьому розділі наводиться опис об'єкта управління. Мають бути визначені характеристики, вихідні умови функціонування об'єкта. Як правило, *ігровий об'єкт у грі з економічних дисциплін — це підприємство (юридична особа) чи організація, що об'єднує декілька підприємств.* При порівнянні з реальними

об'єктами — прототипами моделі у діловій грі допускаються: зменшення кількості підрозділів (цехів, відділів), каналів зв'язку, засобів і органів управління, скорочення кількості працюючих номенклатури продукції. Об'єкти моделювання можуть і не мати реальних аналогів. Повнота і глибина опису об'єкта визначається специфікою вирішуваних у діловій грі задач, цілями, поставленими перед учасниками.

### ***3) Опис ігрового комплексу. Завдання і інтереси учасників***

У цьому розділі характеризуються ролі всіх учасників гри, інтереси, функціональні обов'язки, обумовлені цією роллю. У діловій грі допускаються ролі будь-якого рівня, групове виконання ролей, залучення учасників гри до організації ігрового процесу і його експертизи. Структура опису ролей має включати перелік ролей і груп, що формуються, функції гравців, їх права обов'язки, а також процедури взаємодії і спільної діяльності учасників щодо формування колективних рішень.

### ***4) Методика проведення гри***

Методика проведення гри містить виклад структури самої гри, тобто послідовний опис етапів і завдань, які в ті чи інші моменти часу мають відпрацьовувати учасники гри. Визначається зміст і годинний графік гри, зміст операцій і послідовність прийняття рішень на кожному етапі, нормативний ігровий час, необхідний для відпрацювання операцій, відповідальні (ведучі) по кожній операції. Крім того, визначається, на якому етапі ділової гри мають місце ситуації-збої (хто з учасників визначає варіанти ситуацій-збоїв, їх характер і порядок введення в гру).

### ***5) Банк ситуацій-збоїв***

Наводиться перелік можливих ситуацій-збоїв, їх варіанти.

### ***6) Система стимулювання учасників гри***

У цьому розділі наводиться порядок індивідуального чи групового стимулювання і застосування санкцій до учасників гри.

Предметом стимулювання може бути: скорочення нормативного часу на виконання операцій, новизна, оригінальність прийнятого рішення, повнота

обґрунтування, правильність розрахунків прийнятого рішення.

Предметом санкцій можуть бути: перевищення нормативного часу виконання операцій, помилковість рішень і розрахунків, порушення трудової дисципліни.

Система стимулювання за характером може бути як ігровою (позитивні чи від'ємні бали), так і імітуючою (премії, заробітна плата і її підвищення, підвищення по службі).

### **7) Інструкції учасникам гри**

У матеріалах з ділової гри мають бути наведені детальні інструкції щодо виконання кожної посадової ролі. Спосіб опису інструкції гравцям може бути різним:

- перелік дій і їх наслідків у табличній формі;
- алгоритмічне уявлення поведінки гравців, що відповідає технології професійної діяльності.

Спосіб обирається залежно від змісту і цілей гри, конкретного її етапу.

### **8) Методичне забезпечення**

У методичне забезпечення доцільно включати такі матеріали:

методику підготовки проведення гри, включаючи рекомендації викладачам з проведення всієї гри, а також окремих етапів, операцій, кроків;

керівництво щодо застосування системи оцінок. Система оцінок має забезпечити контроль якості прийнятих рішень з позицій норм і вимог професійної діяльності. При розробці цієї системи визначаються цілі оцінок, їх предмет (оцінюються діяльність, прийняті рішення, особисті якості учасників гри, успішність роботи ігрових груп), визначаються виміри оцінок;

перелік форм бланкової і іншої документації, необхідної для виконання учасниками всіх дій у грі.

### **9) Інформаційне забезпечення**

У цьому розділі наводиться банк статистичних і бухгалтерських даних, довідкових економічних показників, нормативів, іншої довідкової інформації.

Інформація може бути подана як у вигляді узагальнених і система-

тизованих таблиць і графіків, так і первинних форм статистичної, фінансової та бухгалтерської звітності, тобто носити надлишковий характер. Учасник гри самостійно формує для себе необхідну інформаційну базу.

У діловій грі може бути використаний також інший принцип: наявність загальної інформації, необхідної для вирішення поставлених завдань і «платної», що надається учасникам у випадках труднощів при опрацюванні рішень за певну кількість штрафних очків.

## **5. Ігрове проектування**

*Ігрове проектування являє собою ігрове моделювання процесу розв'язання складних організаційно-економічних задач, що мають різні варіанти рішень з розподілом функцій між учасниками. Цей метод орієнтується на відпрацювання методичних рішень, планових задач, що потребують багато часу.*

Вимоги до ігрового проектування:

- наявність складної економічної проблеми ;
- неоднозначність розв'язання проблеми:
- розподіл учасників на групи, кожна з яких опрацьовує свій варіант розв'язання проблеми;
- аналіз, захист перед аудиторією і оцінка, результатів.

Методичні розробки з ігрового проектування мають включати:

**1) Загальні положення:** мета і призначення ігрового проектування.

Характеристика ігрового проектування в навчальному курсі, основні цілі проведення: характеризуються процеси, що моделюються в процесі ігрового моделювання.

**2) Опис об'єкта моделювання** ігрового комплексу. Опис об'єкта здійснюється таким самим чином, як і в діловій грі: визначаються характеристики, параметри, початкові умови функціонування. Ігровий комплекс у проектуванні значно спрощений. Він визначає поділ групи на дві-три команди, що виконують завдання на основі однієї і тієї ж інформації. Дії команд контролює і оцінює арбітраж, що формується із студентів і викладачів.

- 3) **Завдання і інтереси учасників.** Описуються мета діяльності команди, основні завдання і фактори, що враховуються при підбиванні підсумків; відображаються колективні і особисті інтереси.
- 4) **Характеристика етапів і послідовність виконання операцій.** Опис етапів, послідовних операцій, визначення відповідальних за виконання кожної з них. На базі характеристики етапів розробляються інструкції учасникам гри.
- 5) **Інформаційне і методичне забезпечення.** Формується повна база даних, на основі якої здійснюється ігрове проектування та основні методичні підходи чи основоположні принципи, якими має керуватись група при вирішенні поставлених завдань.

Для успішного проведення занять з фінансових і банківських дисциплін у формі ділових ігор та ігрового проектування в Європейському університеті, створено Навчально-тренувальний банк, укомплектований фінансовими комп'ютерними програмами Ріп-аналіз, Ріп-мастер та програмами, що функціонують в реальних банках.

#### **7. Метод «мозкового штурму» для творчого розв'язання складних проблем нетрадиційним способом.**

«Мозковий штурм» — це метод, розроблений Алексом Озборном (США), що полягає у відокремленні процесу творення ідей від їхньої оцінки. Метою цього методу є створення в аудиторії атмосфери «вільного польоту думки», стимулюється створення (продукування) нових ідей. Філософською основою цього методу є теорія «кількість породжує якість». Заохочується як вдосконалення ідей, так і створення нових, але при цьому ставити проблему і здійснювати аналіз можливостей варто лише тоді, коли всі учасники мають певні знання з проблеми і мотивацію для участі у груповій роботі.

##### ***Метод «мозкового штурму» доцільний:***

- для розвитку творчого мислення;
- щоб допомогти спеціалістам-практикам вийти за межі поточних проблем;

- для досягнення прогресу у розв'язанні проблеми, якщо традиційні методи непридатні.

***Вимоги до процедури:***

- зручне середовище, де ніщо не відволікає увагу;
- енергійний, добре підготовлений ведучий;
- один-два помічники для запису ідей на дошці;
- робота в заздалегідь визначених часових межах (10 — 15 хвилин на продукування ідей);
- кількість учасників групи не більше 7-8 осіб, включаючи ведучого та помічників;
- стимулювати змагання між учасниками групи:
- за кількість висунутих ідей;
- за вибір найкращого рішення.

***Етапи розв'язання проблеми:***

- 1) Постановка задачі. Причини виникнення проблеми.
- 2) Проведення «мозкового штурму» для визначення можливих рішень.
- 3) Вибір найкращого рішення, відхилення невдалих варіантів при оцінці кожної ідеї з позиції придатності для негайного або перспективного використання.
- 4) Складання плану заходів щодо впровадження вибраного рішення.

**7. «Письмовий штурм», як варіант «мозкового штурму»**

Відмінність методу «письмового штурму» від класичного «мозкового штурму» полягає в індивідуальній генерації ідей і запису їх на аркуші паперу (із фіксацією авторства).

Ця методика найкраще працює із життєздатними, зрілими ідеями.

**Процедура здійснення методу**

***Етапи***

- 1) Запис проблеми вгорі аркуша (у кожного учасника 1 аркуш).
- 2) Учасники наводять свої варіанти рішення, записавши на аркуші (10-15 хв.).

- 3) Всі аркуші збираються і роздаються іншим учасникам, які вказують три варіанти рішення кожної ідеї (10-15 хв.).
- 4) Збираються і роздаються іншим учасникам, які вказують три варіанти розв'язання проблеми.
- 5) Аркуші збираються і роздаються іншим. Пропонується відповісти: «Які вади має кожна ідея? Як перетворити її на кориснішу?»
- 6) Аркуші передаються іншим з аналогічним питанням.
- 7) Аркуші збираються і роздаються востаннє з проханням відповісти на запитання: «Уявіть, що ви не обмежені в коштах, що треба зробити, аби ця ідея запрацювала?»
- 8) Аркуші збираються і друкуються.

Такий підхід дає змогу забезпечувати кожну ідею необхідною інформацією для її оцінки. Найкращі з них передаються керівництву.

Таким чином, застосування педагогом різноманітних форм активних методів навчання студентів дозволяє зробити процес засвоєння значної суми знань і набуття професійних навичок інтереснішим і ефективнішим, привчає до користування сучасною комп'ютерною технікою.



## *Тема VI*

### **Навчально-методичне забезпечення викладання фінансових дисциплін у вищому навчальному закладі**

Навчання — складна робота,  
але на скільки складнішим  
є навчання вчителів!

*Е. Стоун*

#### **План**

1. Навчально-методичний комплекс дисципліни: завдання, структура.
2. Типова і робоча програми дисципліни «Фінанси»
3. Навчальний посібник, курс лекцій, опорний конспект з дисципліни, наочна презентація.

#### **1. Навчально-методичний комплекс дисципліни: завдання, структура.**

Появі викладача в аудиторії передуює копітка робота — підготовка лекційних, семінарських і практичних занять. Та ще на більш ранній стадії розпочинається робота по підготовці комплексу навчально-методичного забезпечення викладання даної дисципліни у вищому навчальному закладі. Звичайно, навчально-методичний комплекс дисципліни (НМКД) у кожному навчальному закладі може мати свої складові, хоч основні його елементи залишаються практично незмінними. Методичне забезпечення курсу дає можливість заздалегідь, ще до початку занять, спланувати роботу викладача відповідно до запланованого обсягу годин, їх структури, передбачених робочим планом конкретного навчального закладу.

Наведемо типову структуру НМКД:

- типова програма Міністерства освіти і науки України (для нормативних дисциплін);
- навчально-тематичний план дисципліни;
- робоча програма дисципліни;
- навчальний посібник, курс лекцій, опорний конспект;
- матеріали для наочної презентації курсу;

- навчально-практичний комплекс (НПК) для студентів заочного чи дистанційного навчання;
- методичні матеріали для написання курсової роботи з дисципліни (якщо така є за навчальним планом);
- критерії оцінки знань, білети до іспиту (питання до заліку).

### **Типова і робоча програми дисципліни «Фінанси»**

З дисциплін, що є нормативними для спеціальності фінансів (як і для всіх інших), Міністерство науки і освіти затверджує **типові програми**, що відповідають освітньо-професійним програмам з відповідних спеціальностей. В цих програмах міститься виклад основного змісту кожної фінансової дисципліни. На їх основі, згідно із навчальним планом ВНЗ розробляється **навчально-тематичний план дисципліни**, в якому відображається логіка курсу і оговорюється, скільки годин може бути виділено на дисципліну в цілому, на окремі її теми, якою буде структура занять за їх видами (лекції, семінарські, практичні, самостійна та індивідуальна робота), види контролю (модульний, підсумковий).

Як правило, навчально-тематичний план входить складовою частиною в **робочу програму дисципліни**. Робоча програма містить в собі опис предмета, мети і завдання дисципліни, місця її в навчальному процесі. Враховуючи, що робоча програма є авторською, то викладач сам може розставити акценти у змісті дисципліни.

Кожна тема в робочій програмі розписується згідно з тими видами занять, що передбачені навчально-тематичним планом. Кожний вид занять по темі може бути запропонований студентам у різних формах, щоб заняття не виглядали одноманітними, були змістовними і ефективними за мірою засвоєння матеріалу. Слухачам має бути цікаво навчатися. Одноманітність занять притупляє інтерес до них, не стимулює до активного і творчого засвоєння матеріалу дисципліни.

На вибір форм і методів викладання впливають *концептуальні підходи* конкретного ВНЗ (комп'ютеризація, гуманітаризація, спеціалізація) до

організації освітнього процесу; рівень матеріально- технічного забезпечення закладу; особливості характеру і темпераменту педагога, рівень його освіченості і культури.

Нижче наведено фрагмент робочої програми із дисципліни «Фінанси», підготовленої у відповідності до вимог кредитно- модульної системи.

### Опис дисципліни «Фінанси»

Предмет: фінансові відносини на макро -і мікрорівнях та на рівні світового господарства, особливості їх розвитку на сучасному етапі, а також методи їх регулювання.

Мета: формування системи знань щодо сукупності фінансових відносин як особливої форми суспільних відносин щодо специфіки їхнього функціонування у сфері державних, міжнародних фінансів і фінансів господарських одиниць; набуття практичних навичок в об'єктивній оцінці процесів, які відбуваються у фінансовій сфері.

Курс: другий Семестр: четвертий	Напрямок, освітньо- кваліфікаційний рівень	Характеристика навчальної дисципліни
<p><b>Кількість кредитів:</b> національних — 2,0 ECTS - 3,0+1,0=4,0 (в т.ч. 1 кр. - контрольні заходи) Модулів: 3. Змістових модулів: 12. Загальна кількість годин: 108</p>	<p>0501 Економіка і підприємництво  бакалавр</p>	<p>нормативна  Лекції: 36 годин Семінари: 24 години Самостійна робота: 48 годин Форма підсумкового контролю: екзамен</p>
Курс: другий Семестр: четвертий	Напрямок, освітньо-кваліфікаційний рівень	Характеристика навчальної дисципліни
<p><b>Кількість кредитів:</b> національних — 2,0 ECTS - 3,0+1,0=4,0 (в т.ч. 1 кр.- контрольні заходи) Модулів: 3 Змістових модулів: 12 Загальна кількість</p>	<p>0502 Менеджмент  бакалавр</p>	<p>нормативна  Лекції: 36 годин Семінари: 24 години Самостійна робота: 48 годин Форма підсумкового контролю: екзамен</p>

## Робоча програма дисципліни «Фінанси»

### Структура навчальної дисципліни «Фінанси» за модульною системою

№ Змістовий модуль	Кількість годин				
	лекції	семінари	сам. робота	Всього	
<b>Модуль I. Фінансова система держави і управління нею</b>					
1.	Суть фінансів, їх функції та роль у суспільстві	2	2		4
2.	Історія розвитку фінансової науки	2	2	4	8
3	Фінансова система держави і управління нею	4	2	4	10
<b>Всього</b>					
		<b>8</b>	<b>6</b>	<b>8</b>	<b>22</b>
<b>Форма модульного контролю- тестування</b>					
4	Фінанси підприємств	4	2	4	10
5	Страховання	2	2	4	8
6	Фінансовий ринок	4	2	4	10
	Всього	10	6	12	28
<b>Форма модульного контролю - тестування</b>					
<b>Модуль III. Державні і міжнародні фінанси</b>					
7	Державні фінанси, їх роль і склад. Бюджетна система	4	2	4	10
8	Податкова система України	6	2	6	14
9	Загальнодержавні фонди цільового призначення	2	2	4	8
10	Державний кредит і державний борг	2	2	4	8
11	Міжнародні фінанси	2	2	6	10
12	Фінансова політика і фінансово-кредитний механізм	2	2	4	8
	Всього	18	12	28	58
<b>Форма модульного контролю- тестування; Підсумковий контроль- екзамен</b>					
	<b>Всього</b>	<b>36</b>	<b>24</b>	<b>48</b>	<b>108</b>

## **Модуль I. Фінансова система держави і управління**

### **Змістовий модуль 1. Суть фінансів, їх функції та роль у суспільстві**

1. Фінанси як наука, її зв'язок з іншими навчальними дисциплінами.
2. Суть фінансів. Суб'єкти і об'єкти фінансових відносин.
3. Функції фінансів. Роль фінансів у суспільстві.

*Список рекомендованої літератури.*

### **Змістовий модуль 2. Історія розвитку фінансової науки**

1. Зародження фінансової науки: від античних часів до XVI ст. (Аристотель, Д. Карафа, Ж. Боден).
2. Досягнення наукових шкіл XVII—XVIII ст. у розвитку науки про фінанси (німецькі фінансисты-камералісти, французькі фізіократи).
3. XIX ст. — період остаточного виділення фінансової науки із політекономії.
4. XX ст. (від кейнсіанства — до соціального ринкового господарства).
5. Російська і українська сучасні фінансові школи.

*Список рекомендованої літератури.*

### **Змістовий модуль 3. Фінансова система держави**

1. Принципи структурування фінансової системи.
2. Внутрішня будова фінансової системи.
3. Організаційна структура фінансової системи.
4. Схема управління фінансовою системою.

*Список рекомендованої літератури.*

## **Модуль II. Фінанси підприємницьких структур, страховий і фінансовий ринки**

### **Змістовий модуль 4. Фінанси підприємств**

- I. Сутність фінансів підприємств, зовнішні і внутрішні фінансові відносини.
2. Фінансові ресурси.
3. Витрати підприємства, їх класифікація.

4. Доходи.

5. Фінансові результати.

*Список рекомендованої літератури.*

### **Змістовий модуль 5. Страхування в ринкових умовах**

1. Економічна сутність страхування, його функції.

2. Організація страхування та характеристика страхових потоків.

3. Класифікація галузей, видів і форм страхування.

4. Основні поняття у страховій справі.

*Список рекомендованої літератури.*

### **Змістовий модуль 6. Фінансовий ринок**

1. Визначання фінансового ринку і його елементи.

2. Суб'єкти фінансового ринку.

3. Кредитна система. Банківський кредит.

4. Види цінних паперів.

4.1. Акція

4.2. Облігація

4.3. Сертифікат: депозитний, інвестиційний

4.4. Комерційні папери.

5. Ринок цінних паперів. Ціноутворення на ринку ЦП.

6. Інфраструктура фінансового ринку.

*Список рекомендованої літератури.*

### **Модуль III. Державні і міжнародні фінанси**

**Змістовий модуль 7. Державні фінанси: їх роль і склад. Бюджетна**

**система**

1. Склад державних фінансів.

2. Бюджет держави: сутність і призначення.

3. Бюджетна система України.

4. Бюджетний устрій.

5. Бюджетний процес.

*Список рекомендованої літератури.*

## **Змістовий модуль 8. Податкова система України**

1. Економічна природа податків.
  - 1.1. Об'єктивна обумовленість податків та їх економічна суть.
  - 1.2. Функції податків.
  - 1.3. Класифікація податків.
2. Податкова політика
3. Податкова система
  - 3.1. Принципи побудови і вимоги до формування
  - 3.2. Складові податкової системи
4. Податковий механізм.
5. Податковий кодекс України.

*Список рекомендованої літератури.*

## **Змістовий модуль 9. Загальнодержавні фонди цільового призначення**

1. Загальнодержавні цільові фонди.
2. Призначення та класифікація.
3. Пенсійний фонд.
4. Фонд соціального страхування.
5. Фонд сприяння зайнятості населення.

*Список рекомендованої літератури.*

## **Змістовий модуль 10. Державний кредит і державний борг**

1. Суть, роль, види державного кредиту і його класифікація.
2. Відмінність державного кредиту від банківського.
3. Державний борг. Капітальний і поточний державний борг.
4. Причини і наслідки зростання державного боргу.
5. Джерела погашення державного боргу.
6. Форми внутрішнього і зовнішнього державного кредиту.

*Список рекомендованої літератури.*

## **Змістовий модуль 11. Міжнародні фінанси**

1. Міжнародні фінансові потоки.

2. Міжнародні розрахунки та валютне регулювання. Валютний курс. Валютні ринки.
3. Фінанси міжнародних організацій: ООН, ЄС.
4. Фінанси міжнародних фінансових інститутів: Світового банку, МВФ, ЕБРР.

*Список рекомендованої літератури.*

### **Змістовий модуль 12. Фінансова політика і фінансово-кредитний механізм**

1. Фінансова політика як складова частина економічної і соціальної політики держави.
2. Стратегія і тактика фінансової політики.
3. Фінансовий механізм як сукупність форм і методів організації фінансових відносин.
4. Складові елементи фінансового механізму.
5. Фінансове планування: суть, принципи, методи, завдання.
6. Управління фінансами. Функції Президента, законодавчої та виконавчої влади.
7. Фінансовий контроль.
8. Правове регулювання фінансових відносин.

*Список рекомендованої літератури.*



## **Фрагменти практичних (семінарських) занять та самостійної роботи студентів**

### **Змістовий модуль 1. Суть фінансів, їх функції та роль у суспільстві ( 2 год. сем.)**

#### **Питання для обговорення.**

1. «Фінанси» як економічна категорія
2. Хто (що) є суб'єктами фінансових відносин?
3. Що є матеріальним джерелом перерозподілу доходів? Що є об'єктами фінансових відносин?
4. У чому матеріально втілюються фінанси?
5. На які цілі направляються фінансові доходи держави?
6. Який показник є критерієм життєвого рівня населення країни?
7. Функції фінансів у суспільстві.
8. Роль фінансів у суспільстві.
9. Людське життя як суцільний ланцюг фінансових відносин.

### **Змістовий модуль 2. Історія розвитку фінансової науки**

(2 год. сем. + 4 год. самост.)

#### **Питання для обговорення на семінарі (у вигляді рольової гри «Круглий стіл» видатних фінансистів усіх часів і народів»).**

Студентам видаються шильди з іменами видатних фінансистів і філософів, чії розробки увійшли у золоту скарбницю сучасної фінансової науки і фінансової практики.

Студенти від першої особи в хронологічній послідовності розповідають про вклад фінансистів у розвиток фінансової науки: Арістотеля, Діомеда Карафа, Ж. Бодена, Т. Гоббса, Т. Локка, Л. фон Секкendorфа, Ф. Юсті, Ф.Кене, А. Сміта, Д. Рікардо, А. Вагнера, К Рау, К. Маркса, М. Бунге, Д. Кейнса, Р. Слоу, Т. Стейна, А. Лаффера,

В. Ойкена та представників російських і українських фінансових кіл ХХ ст. Включені у гру зорова і слухова пам'ять. Відпрацьовуються також навички поводження на «круглих столах». Потім у кожній наступній лекції і на

семінарах під час вивчення тем студенти і викладач повертатимуться до ідей родоначальників фінансової науки, до змін, які з ними відбулися, чим досягається цивілізаційний зв'язок ідей різних поколінь і народів, краще засвоюється понятійний апарат фінансових дисциплін.

На цьому занятті здійснюється фронтальне опитування групи студентів по темі.

### ***Запитання до теми:***

1. Коли з'явилася фінансова наука, хто вважається її основоположником?
2. Роль французьких фізіократів XVIII ст. Л Сміта і Д. Рікардо у розвитку фінансової науки.
3. Німецька школа фінансів XIX ст.: її основні ідеї.
4. Ідеї українських економістів- фінансистів кінця XIX ст.
5. Теорія Дж. Кейнса - революція в економічній і фінансовій науці.
6. Стокгольмська школа «Циклічного балансування бюджету».
7. Погляди неокласичної і неоконсервативної шкіл в галузі фінансів.
8. Ідеї регулювання економіки в ученні посткейнсіанців і прихильників соціального ринкового господарства.

## ***2.2. Завдання для самостійної роботи (4 год.)***

### **2.2.1. Теоретичне завдання.**

Студенти мають самостійно опрацювати досить великий обсяг літературних джерел (список додається), щоб визначитись, які вчені-фінансисти складають славу фінансової науки; які були основоположниками тих ідей, що до сьогоднішнього дня не втрачають актуальності. Слухачі знайомляться також з сучасними ученими-фінансистами України, за чиїми підручниками вони навчатимуться.

### *Список літератури*

1. *Пушкарева В.М.* История финансовой мысли и политики налогов.: учеб. пособ. — М.: ИНФРА. — М., 1996.— 192 с.
2. *Білоконенко О.В.* Історія економічних вчень: конспект лекцій. — К.: Українсько-фінський інститут менеджменту і бізнесу, 1998. — 96 с.

3. Основи економічної теорії /За ред. проф. Мочерного С.В.— Тернопіль.: АТ «Тарнекс», 1993. — С.555—578.

4. Худолій Л.М. Теорія фінансів: Навч.-метод. посіб.— К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2003 . — С. 17—29.

5. Василик О.Д. Теорія фінансів: підручник. — К.: НІОС. — 2000.

6. Алексійчук В.М. Гроші та кредит в системі відтворення АПК. — К.: ІАЕ, 1999.- С. 10-21.

**Змістовий модуль 3. Фінансова система держави і управління нею (2 год. сем. + 4 год. самот.)**

Заняття проводиться у вигляді рольової гри «Новопризначений прем'єр-міністр вибудовує нову фінансову систему України» і удосконалює систему управління нею».

***Питання для обговорення:***

1. Поняття фінансової системи.
2. Сфери обслуговування фінансової системи.
3. Внутрішня структура фінансової системи.
4. Організаційна структура і функції всіх основних органів державного управління ФС та фінансових інститутів.

**Завдання для самостійної роботи (4 год.)**

***Теоретичні питання:***

1. Спробувати письмово сформулювати визначення «фінансової системи» держави.
2. Зробити графічне зображення внутрішньої структури фінансової системи.
3. Підготувати схему управлінської (організаційної) структури ФС України.
4. Ознайомитись із ФС провідних зарубіжних країн (США, Канади, Росії, ФРН).

5. Порівняти структуру фінансової системи України та інших країн.

*Список літератури:*

1. Опарін В.М. Фінанси. Загальна теорія: Навч.посіб. — К.: КНЕУ, - С. 164.

2. Финансы. учеб. для вузов /под ред. Л.А. Дробозиной. — М.: Финансы ЮНИТИ, 1999. - С. 527 (гл. 3-4).

3. Василик О.Д. Теорія фінансів: Підруч. — К.: НІОС. — 2000.

4. Худолій Л.М. Теорія фінансів: Навч.-метод. посіб.— К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2003. — С. 30-39.

**Змістовий модуль 5. Страхування (2 год. сем. +2 год. самот.)**

**Питання для перевірки:**

(Опитування методом проведення фінансового диктанту на два варіанти з перехресною перевіркою).

I варіант	II варіант
1. Страхування — сукупність <u>перерозподільчих</u> відносин між суб'єктами з приводу формування за рахунок внесків цільового страхового фонду, призначеного для відшкодування можливої шкоди суб'єктам господарювання або сімейним прибуткам у зв'язку з наслідками страхових випадків.	1. Функції страхування: - ризикова; - попереджувальна; - заощаджувальна; - контролююча
2. Резервні страхові фонди можуть існувати у трьох формах: - фонди самострахування; - централізоване страхове забезпечення - колективні страхові фонди <i>Найбільш ефективно підкреслити</i>	2. Основними суб'єктами страхування виступають: - страховик; - страхувальник; - застрахований; - отримувач страхового відшкодування
3. Галузі страхування (об'єкти страхування): - майнове; - особове; - соціальне;	2. Види страхування: <i>соціального:</i> - працездатності; - працевлаштування. <i>особового:</i>

<ul style="list-style-type: none"> <li>- медичне;</li> <li>- відповідальності;</li> <li>- ризиків.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- життя;</li> <li>- здоров'я</li> </ul> <p><i>ризиків:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- підприємницьких;</li> <li>- фінансових</li> </ul>
4. Страховий ринок — це сукупність страхових компаній і послуг, що надаються ними.	4. Товаром на страховому ринку є страхова послуга — конкретний вид страхування
5. Страхове поле — максимальна кількість об'єктів, які потенційно можна застрахувати на даній території.	5. Страховий портфель — це фактичне число застрахованих осіб.

## 5.2. Практичне завдання

Розрахувати чому дорівнює страхове поле в регіоні по змішаному страхуванню життя, якщо із 50 тис. населення можуть проплатити страхову суму 15 грн. лише 5 тис. чоловік.

Якими сумами обраховується розмір страхового портфеля страхової компанії, яка із 50 тис. населення застрахувала 6 тис. чоловік в середньому по 100 грн. на кожного по всіх видах страхування.

## 5.3. Завдання для самостійної роботи студентів

### Теоретичне завдання.

1. Повторити основні терміни і поняття страхування.

### Практичне завдання.

1. Ознайомитись із різними видами страхових свідоцтв, які є в родині у кожного студента. Спробувати класифікувати їх за галузями, видами і формами страхування.

### Законодавчо-нормативні акти:

1. Про страхування: Закон України від 7 березня 1996 р. — Голос України. 14 березня 1996 р. з доповненнями
2. Страхування в Україні / Збірник нормативних актів, методичних та інформаційних матеріалів.—К.: Правові джерела. — 1996. — 368 с.

## 5.5.Список використаної літератури

1. *Опарін В.М.* Фінанси. (Загальна теорія): Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 1999. - 164 с.
2. Финансы / Под ред. Л.А. Дробозиной. — М.: Финансы, ЮНИТИ, 1999. - 527 с. (гл. 3-4).
3. Страхування: Підручник/ Під ред. С.С. Осадця. — К.: КНЕУ, 1998.
4. Журавлев Ю.М. Словарь-справочник терминов по страхованию и перестрахованию. — М.: Анкил. — 1992. — 173 с.
5. Страхування: Нав.посіб. — К.: Київ.нац.торг.-ек. ун-т, 2001.
6. Потоцкий В.М. Краткий популярный курс страхования. — М.: ЮКПС, 1992. - 140 с.
7. *Рейтман Л.И.* Страхование дело. — М.: Банковский и биржевой научно-консультационный центр. — 1992. — 524 с.
8. Страховой портфель / Под ред. Гомеля В.Б., Губина Ю.Б., Солдашкина В.И. - М.: СОМИНТЕКО 1994. - 625 с.
9. Таркуцяк А.О. Страхування. Навчальний посібник. — К.: ЄУФІМБ, 2000.

Фактично, в робочій програмі дисципліни розкриваються викладацькі методики, які, можливо, є не стільки набором технічних, організаційних прийомів передачі знань від учителя до учня, скільки органічним поєднанням змісту матеріалу, що вивчається, особистості викладача з особистостями і культурою його учнів.

Викладання будь-якої фінансової дисципліни у ВНЗ має спиратися на базові **підручники** і **навчальні посібники** (перш за все, рекомендовані Міністерством освіти і науки України). На основі критичного їх опрацювання, а також опрацювання додаткової літератури (нових законодавчо-нормативних актів, періодичної літератури, що міститься в журналах професійного спрямування, газетах, Інтернеті, в матеріалах Комітету зі статистики, відомчої інформації) **викладач готує** конспект лекцій або опорний конспект лекцій (як правило в схемах, таблицях; мультимедійну комп'ютерну версію конспекту).

На запитання «Чи може викладач взагалі обходитись без конспекту на занятті?», я б відповіла: «так». Проте є всього декілька умов, за яких це можливо і безпечно:

- ви викладаєте одну і ту саму дисципліну не менше двадцяти років;
- в ній нічого не змінювалося протягом всього цього періоду;
- ви абсолютно несприятливі до стресів оточуючого середовища;
- ви категорично не хочете користуватися сучасними технічними засобами навчання для презентації, а любляєте крейду і дошку;
- коли ви просто забули відкрити конспект, що лежить на вашому викладацькому столі.

Зрозуміло, що все перераховане скоріше схоже на жарт. Викладання фінансових дисциплін неможливе без постійного оновлення конспекту лекцій через динамічність процесів, які відбуваються у суспільстві на світових фінансових ринках, які і є об'єктами фінансових дисциплін. Підвладна постійним змінам і сама система економічних відносин щодо створення, розподілу і використання фондів фінансових ресурсів, яка власне і є фінансами, що і зобов'язує викладача бути постійно у курсі всіх змін, щоб разом із учнями, давати правильну оцінку тому, що відбувається в суспільстві.

Завершити наш короткий курс з «Методики викладання фінансових дисциплін» хочеться висловлюванням видатного духовного учителя Джиду Кришнамурті щодо місії вчителя у суспільстві і його обов'язку перед ним.

«Педагог — не просто постачальник інформації. Він той, хто вказує шлях до мудрості, до істини.

Вчителями стають заради того, щоби збагатити учнів внутрішньо і дати їм уявлення про істинні цінності. Для людей, що позбавлені внутрішньої повноти і духовності, мирські блага набувають перебільшеного значення, а це, в свою чергу, стає причиною багатьох катастроф і нещасть. Вчителями стають заради того, щоби допомогати учню знайти своє призначення і уникнути тих професій, котрі сіють ворожнечу між людьми. Учителями стають заради того, щоби

допомогти молоді прийти до самопізнання, без котрого неможливі ні мир, ні щастя на землі.

А оскільки ми прагнемо до створення нового суспільства, то кожний з нас зобов'язаний бути істинним педагогом, тобто ми повинні самі навчати себе»

(Дж. Кришнамурти. Образование и смысл жизни.— С.142).

### **Орієнтовні запитання до заліку**

1. *Мета і задачі курсу «Методика викладання фінансових дисциплін».*
2. *Концепція освіти і навчання у ХХІ ст.*
3. *Зміщення парадигм, як основа для розв'язання проблем, що не розв'язуються традиційними способами.*
4. *Сутність і гуманітаризація освіти.*
5. *Роль учителя в навчальному і виховному процесі.*
6. *Перспективи розвитку освітніх установ у світі.*
7. *Чому слід враховувати характер і вік аудиторії?*
8. *Порівняння традиційних і нетрадиційних слухачів.*
9. *Психологія навчання студентів стаціонару. Основні організаційні форми роботи із слухачами.*
10. *Особливості психології навчання дорослих. Форми навчання.*
11. *Як можна прискорити процес навчання дорослих слухачів?*
12. *Найважливіші навчальні принципи, що підвищують ефективність навчання.*
13. *Вимоги до лекційних занять у ВНЗ.*
14. *Форми активного навчання у ВНЗ.*
15. *Застосування навчальних і рольових ігор для потреб викладання фінансів.*
16. *Використання методу «мозкового штурму» для творчого розв'язання проблем.*
17. *Використання ситуаційних вправ.*



18. Ділові ігри: доцільність, суть, відмінність від рольових ігор.
19. Комплексні контрольні завдання: суть, доцільність застосування.
20. Форми контролю знань.
21. Як розвинути сміливість і впевненість у собі під час публічних виступів?
22. Як готуватися до виступу?
23. Як покращити пам'ять?
24. Головні передумови і секрет хорошого публічного виступу.
25. Початок і кінець лекції: яким він має бути ?
26. Як зацікавити слухачів уважно слухати лекцію?
27. Як утримати увагу слухачів протягом лекції?
28. Склад навчально-методичного забезпечення дисципліни у ВНЗ.
29. За якими показниками слід оцінювати лекційне заняття?
30. Показники оцінки якості практичного заняття.
31. Що являє собою типова і робоча програми дисципліни?
32. Структура навчально-тематичного плану дисципліни.
33. Види наочної презентації лекційного матеріалу.
34. Курс лекцій і опорний конспект лекцій: принципи їх підготовки.
35. Критерії оцінки знань студентів.

## СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

### ОСНОВНА

1. *Розвиток* викладацької майстерності та вдосконалення навчальних програм. Консорціум із вдосконалення бізнес-освіти в Україні, 2000.
2. *Бойко А.М.* Оновлена парадигма виховання: Навчально-методичний посібник.— К.: ВМН, 1996.
3. *Ментс Морри Ван.* Эффективное использование ролевых игр в тренинге.— СПб.: Питер, 2001.
4. *Ментс Морри Ван.* Эффективныш тренинг с помощью ролевых игр.— СПб.: ПИТЕР, 2001.
5. *Майоров А.Н.* Теория и практика создания тестов для системы образования,— М.: Народное образование, 2000.
6. *Твид Л.* Психология финансов.— М., 2002.
7. *Заброцький М.М.* Педагогічна психологія: Курс лекцій.—К.:МАУП,2000.
8. *Харламов И.В.* Педагогика — М.: Высшая школа, 1990.
9. *Лихачев Б.* Педагогика,— М.: Прометей, 1996.
10. *Аксьонова О.В.* Методика викладання економіки: навч. посібник,— К.:КНЕУ, 1998.
11. *Балягіна І. А.* Методика викладання економіки: навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни / І.А. Балягіна, М. А. Богорад, Г. О. Ковальчук. — К.: КНЕУ, 2003.
12. *Чижевська Л.* Методика викладання облікових дисциплін / за ред. Ф.Ф. Бутинця, 2003.

### ДОДАТКОВА

13. *Кремінь В.* Філософія освіти ХХІ століття // Урядовий кур'єр, 6 лютого 2003.
14. *Дейл Карнеги.* Как завоевать друзей и оказывать влияние на людей/ Перев. с англ.— Рыбинск: ОАО «Рыбинский дом печати», 1997.— 800 с.
15. *Ричард Бах.* Чайка Джонатан Ливингстон. Иллюзии/ Перев. с англ.— К.: София Ltd , - 2001.- 224с.

16. *Пауло Куэльо . Алхимик / Перев. с порт.— К.: София, 2002.— 208 с.*

17. *Козлов Н. Формула успеха, или Философия жизни эффективного человека. - М.: АСТ-ПРЕСС КНИГА, 2003. - 298 с.*

18. *Дж.Кришнамурти. Образование и смысл жизни. — К: София, 2003. —*

187 с.

*Навчальне видання*

**Любов Михайлівна Худолій,  
доктор економічних наук, професор**

**МЕТОДИКА ВИКЛАДАННЯ  
ФІНАНСОВИХ ДИСЦИПЛІН**

Навчальний посібник

Редактор *В. Я. Пупченко* Комп'ютерна верстка *О. П. Щербини*

Підписано до друку 16.09.2005. Формат 60x84 1/16. Папір офсетний.  
Гарнітура NewtonСТТ.

Ум. друк. арк. 4,53. Обл.-вид. арк. 2,77.

Тираж 500 прим. Зам. № 417

Видання надруковано з оригінал-макета, підготовленого Видавництвом  
Європейського університету.

03179, Україна, Київ-179, вул. М. Ушакова, 8а.

Реєстраційне свідоцтво ДК №603 від 19.09.2001 р.