

ТРЕНІНГЗФАХУ

Методичні рекомендації

для самостійної роботи здобувачів вищої освіти

Освітнього рівня «Бакалавр» спеціальності 051 «Економіка»



Міністерство освіти і науки України
Харківський національний педагогічний університет імені Г.С. Сковороди
Кафедра економічної теорії, фінансів і обліку

ТРЕНІНГ З ФАХУ

*Методичні рекомендації для самостійної роботи
здобувачів вищої освіти освітнього рівня «Бакалавр»
спеціальності 051 «Економіка»*

Укладач: к.п.н., доцент Мельникова О.В.

Харків 2021

УДК 330

Укладач: к.п.н., доцент Мельникова О.В.

Рецензенти:

Шиловцева Н. В. – кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри міжнародного бізнесу та економічної теорії Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна

Гуцан Т. Г. – кандидат педагогічних наук, доцент, доцент кафедри суспільно-економічних дисциплін і географії Харківського національного педагогічного університету імені Г. С. Сковороди

Тренінг з фаху: методичні рекомендації для самостійної роботи здобувачів вищої освіти освітнього рівня «Бакалавр» спеціальності 051 «Економіка». – Харків: ХНПУ, 2021. – 83 с.

Затверджено редакційно-видавничою радою Харківського національного педагогічного університету імені Г.С.Сковороди

Протокол № 6 від 10.09.2021 року

Видано за рахунок викладача

- Харківський національний педагогічний університет імені Г.С.Сковороди
- Мельникова О.В.

ЗМІСТ

ВСТУП	5
СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ.....	8
ЗМІСТ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ	9
ЗАВДАННЯ ДО СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ ТА САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ	14
Модуль 1 ТРЕНІНГ ЯК ЕФЕКТИВНА ФОРМА САМОВИЗНАЧЕННЯ ОСОБИСТОСТІ ТА САМОВДОСКОНАЛЕННЯ ЇЇ ЯК ФАХІВЦЯ	14
Тема 1.1 ТРЕНІНГ: ОСНОВНІ КОНЦЕПТИ ТА ТЕХНОЛОГІЯ ПРОВЕДЕННЯ.....	14
Тема 1.2 ОСОБИСТІСТЬ ТА КАР'ЄРА.....	17
Тема 1.3 ТЕХНОЛОГІЇ УСПІХУ У ПРОФЕСІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ	31
Тема 1.4 ОСНОВИ ПРОФЕСІЙНОЇ КОНФЛІКТОЛОГІЇ	36
Модуль 2 МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ВИКЛАДАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ДИСЦИПЛІН В ЗАКЛАДАХ ОСВІТИ.....	43
Тема 2.1 НОРМАТИВНО-ПРАВОВА БАЗА ЕКОНОМІЧНОЇ ОСВІТИ	43
Тема 2.2 ФУНДАМЕНТАЛЬНІ ПОНЯТТЯ ЕКОНОМІКИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇЇ ВИКЛАДАННЯ	44
Тема 2.3 ІНТЕРАКТИВНІ ТЕХНОЛОГІЇ ВИКЛАДАННЯ МЕТОДОЛОГІЧНИХ ОСНОВ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ	52
Тема 2.4 МЕТОДОЛОГІЯ ВИКЛАДАННЯ ОСНОВ МАКРОЕКОНОМІКИ ТА СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	53
Тема 2.5. ОСНОВНІ ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ТА МЕТОДИЧНІ ПРИЙОМИ ПРОВЕДЕННЯ УРОКІВ З ФІНАНСОВОЇ ГРАМОТНОСТІ	55
Модуль 3 ДІЯЛЬНІСТЬ ФАХІВЦЯ ПРИ ВЕДЕННІ БІЗНЕСУ У РЕАЛЬНОМУ СЕКТОРІ ГОСПОДАРСТВА	57
Тема 3.1. СТВОРЕННЯ БІЗНЕСУ ТА ФОРМИ ЙОГО ОРГАНІЗАЦІЇ.....	57
Тема 3.2. ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БІЗНЕСУ	58
Тема 3.3 ОРГАНІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ У БІЗНЕСІ.....	59
Тема 3.4 ІНФОРМАЦІЯ ЯК НЕОБХІДНИЙ ЕЛЕМЕНТ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ	60
МЕТОДИЧНІ ПОРАДИ ЩОДО ВИКОНАННЯ ІНДИВІДУАЛЬНОГО НАУКОВО- ДОСЛІДНОГО ЗАВДАННЯ	61
КОНТРОЛЬ І ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ	68
ВИКОРИСТАНІ ТА РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА	75
ДОДАТКИ.....	78

ВСТУП

У сучасному світі для успішної самореалізації особистості як професіонала у певній сфері діяльності необхідно мати не тільки теоретичні знання, але й вміти їх застосувати на практиці. Отримати власний практичний досвід професійної діяльності здобувачі вищої освіти можуть у процесі проходження навчально-педагогічної і виробничої практики, а також у курсі «Тренінг з фаху», при опануванні якого студенти відчують себе у ролі тренера, вчителя, підприємця.

Предметом вивчення навчальної дисципліни «Тренінг з фаху» є зміст і психолого-педагогічні технології організації системи економічної освіти, шляхи її кадрового забезпечення та розвиток особистості як фахівця в галузі економіки.

Метою викладання навчальної дисципліни «Тренінг з фаху» є розвиток особистості майбутнього професіонала, набуття знань, вмінь та навичок, корекцію та формування здібностей, що необхідні для розвитку професійної компетентності майбутнього фахівця з економіки.

Основними завданнями вивчення дисципліни «Тренінг з фаху» є: самовдосконалення особистості як фахівця з економіки та вчителя економічних дисциплін, визначення кар'єрної орієнтації здобувачів вищої освіти, опанування основними принципами і методами активної групової роботи в процесі вирішення ділових та конфліктних ситуацій, розкриття технологій успіху професійної діяльності, визначення методологічних основ та методичних прийомів проведення уроків з економічних дисциплін у закладах освіти, формування практичних навичок діяльності фахівця при веденні бізнесу у реальному секторі економіки.

У результаті опанування навчального курсу «Тренінг з фаху» у здобувачів освітнього рівня бакалавр формуються наступні програмні компетентності:

- здатність розв'язувати складні спеціалізовані завдання та практичні проблеми у сфері економіки та у процесі навчання, що передбачає застосування теорій та методів економічної науки.

– здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях: вирішувати конфліктні ситуації у школі та при діловому спілкуванні; складати інформативне резюме та вірно поводитися на співбесіді.

– знання та розуміння предметної області професійної діяльності: сутність, види та структуру тренінгу, методики визначення професійних уподобань особистості; поняття та етапи кар'єри; типи ділових конфліктів і методики визначення особливостей власної поведінки у міжособистісному спілкуванні та конфліктних ситуаціях; структуру резюме; сутність тайм-менеджменту; зміст основних навчальних програм з економічних дисциплін для загальноосвітніх навчальних закладів; методологічні основи фундаментальних понять економіки, основ ринкової економіки, макроекономіки, світової економіки й фінансової грамотності та інтерактивні технології їх викладання; процес створення бізнесу, форми його організації та фінансове забезпечення; організацію управління персоналом на фірмі; маркетингові ефективні механізми ведення бізнесу.

– навички використання інформаційних і комунікаційних технологій: створювати та проводити тренінгові заняття; визначати професійну орієнтацію особистості, кар'єрні та мотиваційні чинники фахівця.

– здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел: підбирати теоретичний та методичний матеріал до уроків економіки і фінансової грамотності як за існуючими, так і за власними програмами; створювати навчальну і робочу програми з економічних дисциплін; розробляти бізнес-план власної діяльності.

– здатність до адаптації та дії в новій ситуації: вдало розпоряджатися власним часом.

– навички міжособистісної взаємодії: об'єднати персонал фірми у єдину команду; створити та запровадити у діяльності маркетингові механізми.

– здатність виявляти закономірності функціонування сучасної економіки на мікро- та макрорівні.

– здатність використовувати нормативні та правові акти, що регламентують професійну діяльність: готувати необхідну документацію з відкриття та ведення бізнесу; розраховувати податкові відрахування та інші витрати й доходи.

–здатність застосовувати економіко-математичні методи та моделі для вирішення економічних задач.

–здатність аналізувати та розв’язувати завдання у сфері регулювання економічних та соціально-трудових відносин.

– здатність поглиблено аналізувати проблеми і явища в одній або декількох професійних сферах у межах спеціальності.

–здатність самостійно виявляти проблеми економічного характеру при аналізі конкретних ситуацій, пропонувати способи їх вирішення.

В процесі викладання навчальної дисципліни «Тренінг з фаху» передбачено застосування активних та інтерактивних освітніх технологій, серед яких: проблемно-пошукові лекції, тренінги, презентації, групова робота здобувачів вищої освіти, семінари-дискусії, ситуаційні вправи (кейс-метод), ділові ігри, вікторини, проектні технології та ін.

СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Назви модулів і тем	Кількість годин							
	денна форма				заочна форма			
	усього	у тому числі			усього	у тому числі		
		л	п	с.р		л	п	с.р.
Модуль 1								
Тема 1.1. Тренінг: основні концепти та технологія проведення	8	2	2	4	8	2	-	6
Тема 1.2 Особистість та кар'єра	9	1	4	4	9	-	1	8
Тема 1.3 Основи професійної конфліктології	10	-	4	6	10	-	1	9
Тема 1.4 Технології успіху у професійній діяльності	11	1	4	6	11	-	1	10
Разом за модулем 1	38	4	14	20	38	2	3	33
Модуль 2								
Тема 2.1. Нормативно- правова база економічної освіти	10	2	4	4	10	-	-	10
Тема 2.2 Фундаментальні поняття економіки та особливості їх викладання.	11	1	4	6	11	-	1	10
Тема 2.3. Інтерактивні технології викладання методологічних основ ринкової економіки	12	-	4	8	12	-	1	11
Тема 2.4. Методологія викладання основ макроекономіки та світової економіки	16	-	4	12	16	-	1	15
Тема 2.5. Основні теоретичні засади та методичні прийоми проведення уроків з фінансової грамотності	16	1	4	11	16	-	1	15
Разом за модулем 2	65	4	20	41	65	-	4	61
Модуль 3								
Тема 3.1. Створення бізнесу та форми його організації	12	2	4	6	12	2	-	10
Тема 3.2. Фінансове забезпечення бізнесу	12	-	4	8	12	-	1	11
Тема 3.3. Організація управління персоналом у бізнесі	12	-	4	8	12	-	1	11
Тема 3.4. Інформація як необхідний елемент ведення бізнесу	11	-	4	7	11	-	1	10
Разом за модулем 3	47	2	16	29	47	2	3	42
Усього годин за курс:	150	10	50	90	150	4	10	136

ЗМІСТ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Модуль 1. Тренінг як ефективна форма самовизначення особистості та самовдосконалення її як фахівця.

Тема 1.1. Тренінг: основні концепти та технологія проведення

Актуальність та сутність тренінгу. Основні положення щодо проведення тренінгів. Порівняльна характеристика традиційної форми навчання та тренінгових занять. Види та форми тренінгу. Атрибути тренінгу. Структура тренінгу та планування основних його частини. Етапи підготовки тренінгу. Чинники, що впливають на планування та проведення тренінгу. Функції тренера на тренінговому занятті. Правила групи та їх роль у тренінгу. Способи формування тренінгових груп та особливості їх роботи. Зміст поняття тренінгове коло та доречність його застосування при проведенні тренінгу. Методичні прийоми тренінгу: інтерактивні техніки, що сприяють ефективній взаємодії учасників тренінгу. Переваги та недоліки тренінгу.

Тема 1.2 Особистість та кар'єра.

Визначення професійного типу особистості. Відповідність обраної професії власним здібностям. Визначення поняття кар'єра та її види. Основні моделі кар'єри. Етапи кар'єри. Фактори, що впливають на кар'єрне зростання. Основні компоненти мотивації у кар'єрі. Стадії кар'єрної демотивації. Профілактика професійного вигорання. Визначення кар'єрної орієнтації особистості.

Тема 1.3 Основи професійної конфліктології.

Функціональне значення ділових конфліктів. Типи ділових конфліктів і комунікативні тактики в конфліктних ситуаціях. Визначення особливостей власної поведінки у міжособистісному спілкуванні та конфліктних ситуаціях.

Тема 1.4 Технології успіху у професійній діяльності.

Процес пошуку роботи та механізм працевлаштування. Резюме та основні його елементи. Тайм-менеджмент як інструмент підвищення ефективності власної діяльності.

Модуль 2. Методологічні основи та особливості викладання економічних дисциплін в закладах освіти

Тема 2.1 Нормативно-правова база економічної освіти

Нормативно-правове забезпечення вивчення економіки. Місце курсу економіки у навчальних планах загальноосвітніх навчальних закладах різного типу і профілю. Навчально-методичне забезпечення шкільного курсу економіки. Основні навчальні програми для загальноосвітніх навчальних закладів «Економіка. 10-11 класи. Профільний рівень». Навчальні програми курсів за вибором та факультативів. Підручники та навчальні посібники з економічних дисциплін, рекомендовані Міністерством освіти та науки України.

Тема 2.2 Фундаментальні поняття економіки та особливості їх викладання

Проблема вибору та альтернативна вартість. Крива виробничих можливостей. Економічна гра „Купуємо будинок”. Ситуаційні завдання «Як витратити шкільний бюджет», «Хто отримає книгу». Виробництво. Ефективність. Головні чинники зростання ефективності виробництва. Продуктивність праці. Економічна гра „Книжкова фабрика”. Кейс «Продуктивність праці та КВМ шкільної майстерні». Основні питання економіки. Власність. Економічна система. Типи економічних систем. Економічна гра „Права власності”, „Хто вирішує”. Ситуаційні завдання „Все починається спочатку”, «Типи економічних систем». Економічна раціональність. Маржинальний (граничний) аналіз. Принцип порівняльних переваг. Кейси „Добровільний обмін” та „Виробництво піци”.

Тема 2.3 Інтерактивні технології викладання методологічних основ ринкової економіки

Економічна поведінка споживача. Дійові особи економіки: домогосподарство, підприємство (фірма), держава. Кругообіг економічної діяльності. Мотивація економічної поведінки. Ситуаційні завдання «Закон спадної граничної корисності». Витрати виробництва та прибуток. Кейси «Хот–

доги, якими торгує Іван», «Бізнес пані М.І. Щасливої». Розрахунково-аналітичне завдання: «Оцінка структури витрат та ціни конкретного продукту за методом «витрати плюс» Ринок. Типи ринкових структур. Економічна гра «Віджети і бластери». Види ринків та їх інфраструктура. Кейс «Швидке миття машин». Ситуаційне завдання: «Скільки робітників слід найняти». Взаємодія попиту та пропозиції. Економічна гра «Ринок пшениці». Кейс «Взаємопов'язаність ринків». Еластичність попиту та пропозиції. Дискусія «Чи варто враховувати еластичність попиту на певний товар при ціноутворенні».

Тема 2.4 Методологія викладання основ макроекономіки та світової економіки

Основні прояви цілісності національної економіки. Розрахункові завдання із визначення основних макроекономічних показників. Графічний аналіз макроекономічної рівноваги у формі групової вікторини. Безробіття як наслідок порушення макроекономічної рівноваги. Баскет-метод «Екскурсія у Центр зайнятості». Брейн-ринг «Причини та наслідки безробіття для національної економіки». Інфляція як макроекономічне явище. Дискусія «Інфляція – це зло для економіки країни?». Аукціон з теми. Економічна гра «Основні інструменти монетарної політики з подолання інфляції». Роль уряду у регулюванні національної економіки. Вистава «Життя біля похмурого озера». Державні фінанси національної економіки. Державний бюджет. Визначення тенденції змін у структурі надходжень та видатків до державного бюджету України. Мозкова атака «Як мінімізувати дефіцит державного бюджету України». Світове господарство та національна економіка. Світова торгівля та міжнародна валютна система. Економічна гра «Чому люди торгують». Міжнародна міграція робочої сили. Міжнародний рух капіталів. Кейс «Сімейна подорож за кордон». Участь у міжнародних фінансово-кредитних організаціях та науково-технічному співробітництві. Аналіз структури та порівняння торгового і платіжного балансу різних країн. Методика «Карусель» з визначення абсолютних та порівняльних переваг країн, а також курсів валют.

Тема 2.5 Основні теоретичні засади та методичні прийоми проведення уроків з фінансової грамотності

Історія і теорія грошей. Ситуаційне завдання «Дії при виявленні фальшивих грошей». Баскет-метод «Екскурсія у музей грошей». Введення до власних фінансів. Розрахунково-аналітичне завдання «Бюджет родини та шляхи збільшення його профіциту». Мозковий штурм «Стратегії щодо накопичення необхідної суми і пришвидшення часу придбання запланованого об'єкта». Податки і податкова культура. Інтерактивна методика «Карусель»: Визначення податкових зобов'язань із різних видів доходів. Платіжні картки, банкомати і грошові перекази. Дискусія «Чи замінять платіжні картки готівкові гроші?». Іноземна валюта і валютні операції. Міні-дослідження «Динаміка курсу гривні до валют країн світу». Власна фінансова безпека. Кейси «Наслідки недбалого поводження з фінансовою документацією (випадки з життя)». Депозити. Завдання-дослідження «Складання алгоритму дій вкладника у випадку банкрутства банку. Яка роль Фонду гарантування вкладів фізичних осіб?», «Закордонні системи страхування депозитів. Їх порівняння з системою гарантування вкладів фізичних осіб в Україні». Інвестиції. Дискусія «Які види інвестицій є більш рентабельними в Україні?». Пенсійні заощадження. Види кредитів. Види кредиторів. Дослідження «Особливості кредитування певного (автомобільного, нерухомості) ринку (на прикладі декількох установ). Рольова гра «Переваги і недоліки аналогічних фінансових послуг банків, кредитних спілок, ломбардів і лізингових компаній». Фінансова складова запозичень. Кейс «Шляхи реструктуризації кредитів, що пропонуються українськими банками». Юридична складова запозичень: огляд і заключна частина. Страхування і фінансовий захист. Власний бюджет і фінансове планування. Мозковий штурм «Стратегії фінансової поведінки родини в умовах економічної кризи».

Модуль 3 Діяльність фахівця при веденні бізнесу у реальному секторі господарства

Тема 3.1 Створення бізнесу та форми його організації

Пошук ідеї бізнесу та умови його створення. Стартапи як сучасні форми розвитку бізнесу: приклади відомих вітчизняних стартапів та генерація нових проектів. Місце бізнес-плану у діяльності підприємця. Організаційно-правові форми бізнесу. Види підприємств. Класифікація підприємств міста за різними класифікаційними ознаками. Легалізація бізнесу: механізм реєстрації та надання необхідної звітності щодо власної підприємницької діяльності.

Тема 3.2 Фінансове забезпечення бізнесу

Створення початкового капіталу у бізнесі та його використання. Організація фінансування бізнесу: аналіз різних джерел акумулювання коштів. Кредитування бізнесу. Фінансове обслуговування підприємницької діяльності. Особливості оподаткування різних видів підприємницької діяльності. Страхування та управління ризиками у бізнесі.

Тема 3.3 Організація управління персоналом у бізнесі

Підходи до управління персоналом на підприємстві. Системи зв'язків із громадськістю. Права та обов'язки персоналу підприємства. Стимулювання праці найманих працівників. Командоутворення та шляхи об'єднання працівників підприємства. Стилi керівництва персоналом.

Тема 3.4 Інформація як необхідний елемент ведення бізнесу

Особливості інформації при прийнятті рішень у бізнесі. Вартість інформації та інформаційних продуктів. Маркетинг як процес поширення інформації про власний продукт. Сучасні форми та види маркетингу. Інтернет-реклама та соціальні мережі як ефективні механізми, що допомагають вести бізнес.

ЗАВДАННЯ ДО СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ ТА САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Модуль 1 ТРЕНІНГ ЯК ЕФЕКТИВНА ФОРМА САМОВИЗНАЧЕННЯ ОСОБИСТОСТІ ТА САМОВДОСКОНАЛЕННЯ ЇЇ ЯК ФАХІВЦЯ

Тема 1.1 *ТРЕНІНГ: ОСНОВНІ КОНЦЕПТИ ТА ТЕХНОЛОГІЯ ПРОВЕДЕННЯ*

Питання для обговорення на семінарському занятті:

1. Сутність та атрибути тренінгу.
2. Види та форми тренінгу.
3. Методичні прийоми тренінгу.
4. Переваги та недоліки тренінгу.

Завдання до виконання:

- 1) Заповніть "Зірку питань" за темою заняття.



Методичні поради до виконання завдання:

До кожної вершини зірки Вам необхідно розкрити надані запитання. Наприклад, хто може брати участь у тренінговому занятті, як доречно організувати та провести тренінг (зазначити структуру та методичні прийоми), коли і як часто проводити заняття, де краще організувати зустріч (місце розташування, необхідні атрибути приміщення й т. д.), яка мета проведення тренінгового заняття, на який кінцевий результат розрахована зустріч.

2) Запропонуйте приклади привітань та знайомства при проведенні тренінгу.

Методичні поради до виконання завдання:

У вступній частині тренінгового заняття для знайомства чи привітання можна використовувати вправи «Криголам». Наприклад:

Криголам «Вітання». Група стоїть колом. Кожен учасник має назвати своє ім'я та продовжити висловлювання: «Моя найкраща подруга (мій батько і т.п.) сказала би, що з мене вийшов би гарний ... (називає певну професію), проте я хочу стати АБО і я з нею цілком погоджуюся». Після цього учасники коментують почуті висловлювання, погоджуючись з певною думкою або пропонуючи свій варіант.

Криголам «Хочу поділитися!». Після оголошення теми тренінгу тренер просить учасників поділитися один з одним своїми очікуваннями, переживаннями і сумнівами, що виникають перед вивченням нового матеріалу. Важливо: висловлювання не оцінюються і не критикуються!

Криголам «Впізнай хто». Учасникам тренінгу, які вже добре знають один одного, пропонується на аркушах-стікерах охарактеризувати за допомогою 10 слів самого себе та покласти у загальну корзину. Після того, як усі заповнені аркуші будуть у корзині, учасники починають по черзі виходити і, беручи із корзини стікер, відгадувати описаного здобувача.¹

¹Інноваційні методи викладання економічних дисциплін та їх використання в процесі підготовки бакалаврів і магістрів з економіки. Навчально-методичний посібник для студентів галузі знань

Завдання до самостійної роботи:

Напишіть есе на тему: "Які тренінги я би хотів(ла) провести та за якою орієнтовною структурою"

Методичні поради щодо написання есе:

Есе - це прозовий твір невеликого обсягу і вільної композиції, що виражає індивідуальні враження та міркування з конкретного приводу чи питання і явно не претендує на вичерпне трактування предмета. Мета есе полягає в розвитку самостійного творчого мислення та письмового викладу власних думок. Написання есе надзвичайно корисно, оскільки це дозволяє автору навчитися чітко і грамотно формулювати думки, структурувати інформацію, використовувати основні поняття, виділяти причинно-наслідкові зв'язки, ілюструвати досвід відповідними прикладами, аргументувати свої висновки.

Структура есе визначається вимогами, що пред'являються до нього: думки автора есе з проблеми викладаються у формі коротких тез та думка повинна бути підкріплена доказами - тому за тезою слідує аргумент. Аргументи - це факти, явища суспільного життя, події, життєві ситуації і життєвий досвід, наукові докази, посилання на думку вчених та ін. Краще приводити два аргументи на користь кожної тези: один аргумент здається непереконливим, три аргументи можуть "перевантажити" виклад. Таким чином, есе набуває кільцеву структуру (кількість тез і аргументів залежить від теми, обраного плану, логіки розвитку думки): вступ → теза, аргументи → теза, аргументи → висновок.

При написанні есе важливо також враховувати наступні моменти:

Вступ і висновок повинні фокусувати увагу на проблемі (у вступі вона ставиться, у висновку - резюмує думку автора).

Необхідно виділення абзаців, червоних рядків, встановлення логічного зв'язку абзаців: так досягається цілісність роботи.

Есе передбачає викладення власних думок та спостережень автора, тому категорично забороняється запозичення більше, ніж 10% тексту.

Обсяг есе 1 сторінка (до 2000 знаків).

Тема 1.2 ОСОБИСТІСТЬ ТА КАР'ЄРА

Питання для обговорення на семінарському занятті:

1. Поняття кар'єри та її види.
2. Основні моделі та етапи кар'єри.
3. Профілактика професійного вигорання.
4. Визначення кар'єрної орієнтації особистості.

Завдання до виконання:

Розробіть план-конспект тренінгу "Профілактика професійного вигорання".

Методичні поради до виконання завдання:

Проведення тренінгу відбувається за певною структурою, що включає вступну частину, яка містить актуальність заняття і мотивацію учасників до роботи, знайомство та очікування (10-15 хв.); основну частину, в якій розкривається тема та удосконалюються або набуваються практичні навички через інтерактивні вправи (40-70 хв.); й заключну частину, що передбачає підведення підсумків та рефлексію (10-15 хв.)²



²Горобей С. Тренінг: основні концепти та технологія проведення. URL: <https://vseosvita.ua/library/trening-osnovni-koncepti-ta-tehnologiaprovedenna-60831.html>

Приклад конспекту тренінгу для педагогів
«Синдром професійного вигорання»

Мета: ознайомлення із поняттям синдром професійного вигорання, його причинами та наслідками, визначення шляхів його профілактики та подолання; навчання навичкам саморегуляції й розслаблення, опанування антистресовими техніками; діагностика синдрому вигорання.

Обладнання: кольорові олівці, маркери, папір формату А3, А4, ватмани, індивідуальні завдання для вправи "Вавілонська вежа" за кількістю учасників, бланки для тесту К. Маслача та С. Джексона, ножиці, клей, старі журнали та газети, ручки, відповідне музичне оформлення.

Кількість учасників: 15-20.

Час проведення: 2 години.

Хід тренінгу

I. Організаційно-вступна частина.

Знайомство

Перед початком подальшої роботи, я думаю, нам варто познайомитися. Давайте влаштуємося зручніше, представимося, передаючи м'яч і називаючи своє ім'я і слово, яке відображає ваш теперішній настрій або стан (Ольга - весела).

Вправа на згуртування "Вавілонська вежа"

Ресурси: кольорові олівці, маркери, папір формату А3, заготовлені заздалегідь індивідуальні завдання.

Хід вправи: Учасники діляться на 2 команди. Кожному членові команди дається індивідуальне завдання. Індивідуальні завдання коротко прописані на окремих аркушах, кожен з яких є строго конфіденційним для одного учасника. Наприклад, "Вежа повинна мати 10 поверхів" - листок з таким написом вручається одному учасникові тренінгу, він не має права нікому його показувати, зобов'язаний зробити так, щоб намальована спільно вежа мала саме 10 поверхів! Друге завдання: "Уся вежа має сірий контур" - це завдання для наступного учасника. "Над вежею майорить синій стяг", "У вежі всього 6 вікон" і так далі. Учасникам заборонено розмовляти і взагалі як-небудь використовувати голос.

Необхідно спільно намалювати Вавілонську вежу. Представлення робіт.

Обговорення:

- Чи важко було працювати?
- Хто сміливо проявив ініціативу?
- Чи вдалося виконати всі завдання та завершити витвір?

Вправа на очікування учасників «Острів очікувань».

Приходячи на будь-який захід, ми працюємо, відпочиваємо і, безперечно, чогось очікуємо. Чого ж чекаєте ви від сьогоднішнього заняття, виходячи із теми тренінгу?

Кожен із вас зараз отримає паперовий кораблик, на якому напише свої очікування від тренінгу та кріплять на острів «Очікувань». На ватмані намальовані два острови: острів «Очікувань» і острів «Надій». Наприкінці нашої зустрічі ми повернемося до ваших корабликів і з'ясуємо, чи можуть вони перепливати на острів «Надій».

II. Основна частина

Міні-лекція (10 хв)

За даними дослідження американського Національного інституту проблем здоров'я і професійної безпеки в наш час більше 35 млн. людей у всьому світі страждають клінічною формою синдрому хронічної втоми. Термін «професійне вигорання» з'явився у психологічній літературі відносно недавно. Його ввів американський психіатр Х.Дж. Фрейденбергер у 1974 році для характеристики психічного стану здорових людей, які інтенсивно спілкуються з клієнтами, пацієнтами, постійно перебувають в емоційно навантаженій атмосфері при наданні професійної допомоги.

Існує так звана «група ризику» працівників, які найбільш схильні до вигорання – це ті, хто працює у сфері «людина-людина» і в силу своєї професії змушені інтенсивно спілкуватись з іншими людьми. Факторами, які впливають на вигорання, є індивідуальні особливості нервової системи і темпераменту. Швидше «вигорають» працівники зі слабкою нервовою системою і ті, хто має інтровертований характер, індивідуальні особливості яких не поєднуються з вимогами професій типу «людина-людина».

Найскладнішим є те, що вигорання розвивається поступово, і в цьому його підступність. Людина часто не усвідомлює симптомів. Вона не може побачити себе з боку і зрозуміти, що відбувається. Перші ознаки захворювання – виснаженість і нездатність сконцентруватися. Далі виникає ефект снігової лавини. Робота через “не можу” втомлює ще більше, з'являється страх, працездатність падає до “нуля”.

Тому профілактика емоційного вигорання починається з уміння розпізнавати і розуміти суть проблеми, захищати свою нервову систему засобами психологічної саморегуляції.

Результати досліджень вітчизняних науковців в професіях системи «людина-людина» свідчать, що ознаки синдрому вигорання мають : • 80% лікарів; • 65 % педагогів; • 85% соціальних працівників, • 60% працівників органів внутрішніх справ.

Специфіка роботи людей даних професій відрізняється тим, що в них присутня велика кількість ситуацій з високою емоційною насиченістю і необхідністю міжособистісного спілкування. Це вимагає від фахівців значного внеску до встановлення довірливих відносин і уміння управляти емоційною напруженістю ділового спілкування.

- Що ж таке професійне вигорання? Давайте по черзі спробуємо охарактеризувати це явище одним або декількома словами (проводиться методика «Мозкового штурму»)

Симптоми професійного вигорання:

- робота витісняє все інше («береться» додому і на вихідні, посідає головні теми розмов);
- колишня енергійність змінюється почуттям втоми, апатії, розчарування;
- розлади сну, нав'язливі думки, які стосуються роботи, прокручування подумки моментів, в які можна було б інакше вчинити-сказати;
- зниження уважності, збільшення кількості помилок, сповільнення темпів роботи, зниження продуктивності;
- спалахи агресивності, цинічності, байдужості стосовно колег, клієнтів, часто – родини;
- зниження настрою, почуття провини за реальні чи уявні помилки;
- поява хворобливих проявів (починаючи від частих ОРЗ, закінчуючи появою гіпертонії і проблем і серцем);
- небажання виконувати свої обов'язки

Синдром вигорання включає в себе три основні складові:

- емоційну виснаженість – відчуття спустошеності і втоми, викликане власною роботою.
- деперсоналізацію(дегуманізацію)– цинічне відношення до роботи та до її об'єктів. Зокрема, в соціальній сфері при деперсоналізації виникає байдуже, негуманне, цинічне відношення до людей, з якими працюють.
- редукцію професійних досягнень – виникнення у працівників почуття некомпетентності в своїй професійній сфері, усвідомлення неуспішності в ній.

Самодіагностика «Асоціація на слово «робота»»

Протягом 10 хвилин Вам необхідно розкрити тему «асоціація на слово – робота», використовуйте для цього 20 слів або речень. Не намагайтеся відібрати правильні або неправильні, головні або другорядні відповіді. Пишіть їх так, як вони приходять Вам у голову. Ви ж самі розумієте – правильних чи неправильних відповідей бути не може.

Питання для обговорення:

- Чи легко було передавати на папір власні асоціації?
- Чого більше, гарного чи поганого?
- Скільки слів та речень ви встигли записати за 10 хв.?

Тепер ще раз подивіться на свої відповіді. Зеленим кольором відмітьте ті асоціації, які, на вашу думку, допомагають вам у роботі. Червоним – ті, які заважають, жовтим – які не впливають на вашу роботу.

Яких відповідей у Вас більше? Зелених? Червоних? Жовтих? Той колір, якого більше, – характеризує Ваше уявлення про власні можливості на роботі.

Зелений – Ви бажаєте домогтися більшого, впевнені у власних здібностях та успіху.

Червоний – на Вашу впевненість у собі негативно впливає думка інших та страх невдачі.

Жовтий – бажання досягти більшого на роботі має таку ж силу, як і страх невдачі.

Вправа "Баланс реальний і бажаний" (10 хв)

Пропонується намалювати два кола. У першому, орієнтуючись на внутрішні психологічні відчуття, секторами відмітити, в якому співвідношенні нині знаходяться робота (професійне життя), робота по господарству й особисте життя (подорожі, відпочинок, захоплення). У іншому крузі відобразити їх ідеальне співвідношення. Обговорення:

- Чи є відмінності? У чому вони полягають? Чому так вийшло?
- За рахунок чого можна зменшити різницю у схемах кіл?
- Від кого або від чого це залежить?

«Профілактика і корекція СЕВ»

Учасники об'єднуються у групи по 5-7 чоловік.

Тренер пропонує учасникам вирішити яким чином можливо запобігти СЕВ, (що можна використати, прописати усі можливі варіанти). Наприклад: природа (дача, тварини, активний відпочинок), у всьому вбачати позитив, творчість, хобі, масаж, друзі, шопінг, медитація і таке ін. Кожна група, вибравши спікера, висловлює свої варіанти, вони обговорюються, приймаються до уваги, або не приймаються усією тренінговою групою.

Отже, дієвими **способами додання емоційного перенавантаження можуть бути:**

- правило «п'яти хвилин»
- чітко розділяти особистий і професійний простір життя (звичайно, деколи доводиться жертвувати приватними інтересами заради термінових справ, але не кожен же день!)
- не відмовлятися від хоббі
- знаходити в собі сили для тісного спілкування з близькими – сім'я, родина – ваша фортеця
- не збирати негативні емоції.

Необхідно ділитися з оточуючими, говорити про свої почуття, проблеми, скаржитися на втому і перенапруження.

Діагностика ступеня емоційного вигорання (Методика К. Маслача та С. Джексона)

Методика призначена для вимірювання ступеня «емоційного вигорання» в професіях типу «людина-людина».

Інструкція. Вам пропонується ряд тверджень, за кожним висловіть свою думку. Для оцінки ступеня своєї згоди з твердженням використовуйте шкалу: +2 – «так»; +1 – «швидше так»; 0 – «не знаю»; -1 – «швидше ні»; -2 — «ні».

1. Іноді мені здається, що результати моєї роботи не варті тих зусиль, що я витрачаю.
2. Я впевнений, що моя робота потрібна людям.
3. Через утому чи напругу я приділяю своїм справам менше уваги, ніж потрібно.
4. Я вмію знаходити правильне рішення в конфліктних ситуаціях, що виникають при спілкуванні.
5. Я не відчуваю підтримки батьків своїх учнів.
6. Незважаючи на труднощі, інтерес до роботи зберігається, моя робота приносить мені багато радості.
7. Я відверто втопився від проблем, з якими доводиться мати справу на роботі.
8. Я часто радію, що моя робота приносить користь дітям.
9. Я помилюся у виборі професії (займаю не своє місце).
10. Я звичайно виявляю цікавість до учнів і крім того, що стосується уроку.
11. У мене багато планів на майбутнє в моїй професії, і я вірю в їхнє здійснення.
12. Я постійно відчуваю підтримку в роботі від своїх колег.
13. Ранком я відчуваю втому та небажання йти на роботу.
14. Учням я приділяю багато уваги, але й одержую достатню віддачу від них.
15. Робота приносить мені усе менше задоволення.
16. Я б змінив місце роботи, якби була можливість.
17. Бувають дні, коли мій емоційний стан погано позначається на результатах роботи.
18. Я легко можу створити атмосферу доброзичливості та співробітництва в колективі.
19. Наша робота низько оцінюється суспільством, непрестижна.
20. Після роботи на якийсь час хочеться усамітнитися.
21. Моя робота погано на мене вплинула — притупила емоції, зробила нервовим.
22. Мої вимоги до якості виконуваної роботи вищі, ніж результат, якого реально досягаю в силу обставин.
23. Ситуація на роботі мені здається дуже важкою, напруженою.
24. Зазвичай я кваплю час: швидше б робочий день скінчився.
25. Під час роботи я відчуваю приємне поживлення.

26. Моє бажання навчити школярів не знаходить у них підтримки.
27. Мені здається, що я занадто багато працюю.
28. Останнім часом я став більш «холодним» до тих, з ким працюю.
29. Останнім часом мене переслідують невдачі.
30. Якби в мене була інша робота, я був би більш щасливий.
31. Я часто працюю через силу.
32. Завдяки своїй роботі я вже зробив у житті багато вартісного.
33. Працюючи з учнями, наче ставлю «екран», що захищає мене від негативних емоцій.
34. Після роботи я відчуваю себе, як «вичавлений лимон».
35. Мені здається, що колеги все частіше перекладають на мене свої проблеми та обов'язки.

Нижче наводиться «ключ» до методики – перелічуються симптоми і відповідні номери тверджень (ознак).

Знак (-) перед номером означає, що відповідь «так» (+) чи «ні» (-) треба замінити на протилежну. Далі підраховується алгебраїчна сума балів у рядках. Чим вищий підсумковий бал у рядку, тим вища виразність даного симптому «емоційного вигорання».

1. Незадоволеність собою: 1, -8, 15, 22, 29. Незадоволеність власною професією і собою як фахівцем.

2. Загнаність у клітку: -2, 9, 16, 23, 30. Відчуття безвихідної ситуації, бажання змінити роботу чи сферу діяльності взагалі.

3. Редукція професійних обов'язків: 3, -10, 17, 24, 31. Згортання професійної діяльності, прагнення якомога менше часу витратити на виконання професійних обов'язків.

4. Редукція особистих досягнень: -4, -11, -18, -25, -32. Виникнення почуття некомпетентності в своїй професійній сфері, усвідомлення неуспішності в ній.

5. Відсутність соціальної підтримки: 5, -12, 19, 26, 33.

6. Емоційна спустошеність: -6, 13, 20, 27, 34. Емоційна закритість, відстороненість, байдужість, створення захисного бар'єру у професійних комунікаціях.

7. Особистісна відчуженість (деперсоналізація): 7, -14, 21, 28, 35. Порушення професійних стосунків, розвиток цинічного ставлення до колег та до професійної діяльності взагалі.

Робота в групах. Колаж «Шляхи подолання стресу»

Матеріали: ватман, прості олівці, фломастери, глянцеві журнали, клей, ножиці, відповідна музика.

Учасники об'єднуються у 2 групи. Завдання: за допомогою техніки колажу розробити схему «Шляхи подолання стресу». На презентацію роботи кожній групі дається по 3 хв.

Висновок. Умовно всі методи гармонізації психофізичного стану людини можна об'єднати в 3 групи:

1. Фізіологічний рівень регуляції психофізичного стану (вплив на фізичне тіло).
2. Емоційно-вольова регуляція психофізичного стану (вплив на емоційний стан).
3. Ціннісно-смысловий рівень регуляції психофізичного стану (вплив на думки, зміна світогляду).

Ознайомлення з антистресовими техніками

"Посмішка". Знайдіть протягом дня час і посидьте декілька хвилин із закритими очима, прагнучі ні про що не думати. При цьому на вашому обличчі обов'язково має бути посмішка. Якщо вам вдасться утримати її 10-15 хвилин, ви відразу відчуєте, що заспокоїлися, а ваш настрій покращав.

Під час посмішки м'язи обличчя створюють імпульси, що благотворно впливають на нервову систему. Навіть якщо ви здатні тільки на вимучену посмішку, вам від неї все одно стане легше. Посміхаючись, ми видозмінюємо тонус м'язів усього обличчя, а це у свою чергу змінює хід думок і емоцій, направляючи їх в потрібне русло.

«Ниточка на маківці». Виконується під час ходьби. Уявіть, що до вашої маківки прикріплена ниточка, яка вас тягне доверху. Поки ви в дорозі, відкиньте всі думки, окрім одної – про цю ниточку. В результаті покращується постава, нормалізується дихання, минає напруженість і очікування неприємностей.

Дихальні вправи. Найпростіша вправа, яку можна використати будь-де і будь-коли – "тричі по три": на 1,2,3 робимо вдих; 1,2,3 – затримка дихання; 1,2,3 – видих.

ІІІ. Заключна частина

Вправа «Острів Надій»

Тренер пропонує учасникам по колу підійти до свого кораблика і висловити свої думки із проведеного тренінгового заняття. Якщо Ваші очікування від заняття справдилися, хай Ваш кораблик «перепливе» на острів «Надій».

Отже, у кожної людини є потреба в новизні. Якщо вона не задовольняється, дорослі хворіють, а діти схилиються до асоціальної поведінки. Але часто ми цю потребу відкидаємо, живучи за принципом "дім – робота, робота – дім". Як результат маємо почуття незадоволеності, розчарування, апатії. Щоб цього уникнути, потрібно постійно щось змінювати у своєму житті, насичуючи мозок новими враженнями.

Образ, злість, невдоволення, критика себе та інших – все це найшкідливіші для нашого організму емоції. Наш мозок викидає гормони стресу на будь-які подразники, що загрожують нашому спокою. При цьому йому зовсім байдуже, реальні вони чи вигадані. Тому і на надуману проблему організм відреагує, як на справжню.

Отже, важливо навчитись контролювати свої думки і емоції. Відомий дослідник стресу Сельє зазначав, що має значення не те, що з вами відбувається, а те, як ви це сприймаєте.

Адекватне ставлення до роботи і відведення їй належного місця у житті – найкраща **профілактика професійного вигорання**.

Рефлексія "Вода і вогонь"

Передаючи вазу з водою та запаленою свічкою, учасникам пропонують продовжити речення: "Я сьогодні на занятті...", "Я бажаю всім присутнім..."

Дякую усім учасникам за змістовну роботу! Бережіть себе!

Завдання до самостійної роботи:

1. Пройдіть тест "Якоря кар'єри" та визначте, що у професійній діяльності для вас є пріоритетним. Тест можна проходити за матеріалами наданими нижче або онлайн за посиланням: <https://testometrika.com/business/anchor-career-schein/>
2. Проаналізуйте, на які сфери Ви орієнтовані у професійній діяльності та у кар'єрі. Чи відповідає обраний Вами напрям навчання вашим особистим уподобанням?

«Якоря кар'єри»

Методика діагностики ціннісних орієнтацій в кар'єрі(Е. Шейна)³

«Якоря кар'єри» - це ціннісні орієнтації, соціальні установки, інтереси та інші соціально обумовлені спонукання до діяльності, характерні для певної людини. Кар'єрні орієнтації виникають у початкові роки розвитку кар'єри, вони стійкі і можуть залишатися стабільними тривалий час. При цьому дуже часто людина реалізує свої кар'єрні орієнтації неусвідомлено. Тест дозволяє виявити наступні кар'єрні орієнтації: професійна компетентність, менеджмент, автономія, стабільність, служіння, виклик, інтеграція стилів життя, підприємництво.

Інструкція. Будь ласка, дайте відповідь на питання тесту.

Тестовий матеріал

Наскільки важливим для Вас є кожне з наступних тверджень?

Варіанти відповідей ви оцінюєте певним балом від 1 до 10, враховуючи, що 1 - абсолютно не важливо, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10 - виключно важливо

1. Будувати свою кар'єру в межах конкретної наукової або технічної сфери.

³Джерело: <http://testoteka.narod.ru/prof/1/10.html>

3. Здійснювати спостереження і контроль над людьми, впливати на них на всіх рівнях.

4. Мати можливість робити все по-своєму і не бути обмеженим правилами будь-якої організації.

5. Мати постійне місце роботи з гарантованим окладом і соціальною захищеністю.

6. Вживати своє вміння спілкуватися на користь людям, допомагати іншим.

7. Працювати над проблемами, які представляються майже нерозв'язними.

8. Вести такий спосіб життя, щоб інтереси сім'ї та кар'єри взаємно врівноважували один одного.

9. Створити і побудувати щось, що буде цілком моїм твором або ідеєю.

10. Продовжувати роботу за своєю спеціальністю, ніж отримати вищу посаду, не пов'язану з моєю спеціальністю.

11. Бути першим керівником в організації.

12. Мати роботу, не пов'язану з режимом або іншими організаційними обмеженнями.

13. Працювати в організації, яка забезпечить мені стабільність на тривалий період часу.

14. Вжити свої вміння та здібності на те, щоб зробити світ кращим.

15. Змагатися з іншими і перемагати.

16. Будувати кар'єру, яка дозволить мені не змінювати свого способу життя.

17. Створити нове комерційне підприємство.

18. Присвятити все життя обраної професії.

19. Зайняти високу керівну посаду.

20. Мати роботу, яка представляє максимум свободи і автономії у виборі характеру занять, часу виконання і т.д.

21. Залишатися на одному місці проживання, ніж переїхати в зв'язку з підвищенням.

22. Мати можливість використовувати свої вміння і таланти для служіння важливій меті.

Наскільки Ви згодні з кожним з наступних тверджень?

Варіанти відповідей ви оцінюєте певним балом від 1 до 10, враховуючи, що 1 - абсолютно не згоден, 2,3,4,5,6,7,8,9, 10 - повністю згоден.

23. Єдина справжня мета моєї кар'єри - знаходити і вирішувати важкі проблеми, незалежно від того, в якій області вони виникли.

24. Я завжди прагну приділяти однакову увагу моїй родині і моїй кар'єрі.

25. Я завжди перебуваю в пошуку ідей, які дадуть мені можливість почати і побудувати свою власну справу.

26. Я погоджуся на керівну посаду тільки в тому випадку, якщо вона знаходиться в сфері моєї професійної компетенції.

27. Я хотів би досягти такого положення в організації, яке давало б можливість спостерігати за роботою інших і інтегрувати їх діяльність.

28. У моїй професійній діяльності я найбільше дбав про свою свободу і автономію.

29. Для мене важливіше залишитися на нинішньому місці проживання, ніж отримати підвищення або нову роботу в іншій діяльності.

30. Я завжди шукав роботу, на якій міг би приносити користь іншим.

31. Змагання і виграш - це найбільш важливі і хвилюючі сторони моєї кар'єри.

32. Кар'єра має сенс тільки в тому випадку, якщо вона дозволяє вести життя, яка мені подобається.

33. Підприємницька діяльність складає центральну частину моєї кар'єри.

34. Я б скоріше пішов з організації, ніж став займатися роботою, не пов'язаною з моєю професією.

35. Я буду вважати, що досяг успіху в кар'єрі тільки тоді, коли стану керівником високого рівня в солідній організації.

36. Я не хочу, щоб мене обмежувала якась організація чи світ бізнесу.

37. Я б вважав за краще працювати в організації, яка забезпечує тривалий контракт.

38. Я б хотів присвятити свою кар'єру досягненню важливої та корисної мети.

39. Я відчуваю себе успішним тільки тоді, коли я постійно залучений у вирішення важких проблем або в ситуацію змагання.

40. Вибрати і підтримувати певний спосіб життя важливіше, ніж домагатися успіху в кар'єрі.

41. Я завжди хотів заснувати та побудувати свій власний бізнес.

42. Я віддаю перевагу роботі, яка не пов'язана з відрядженнями.

Ключ до тесту

Професійна компетентність: 1, 9, 17, 25, 33.

Менеджмент: 2, 10, 18, 26, 34.

Автономія (незалежність): 3, 11, 19, 27, 35.

Стабільність роботи: 4, 12, 36.

Стабільність місця проживання: 20, 28, 41.

Служіння: 5, 13, 21, 29, 37.

Виклик: 6, 14, 22, 30, 38.

Інтеграція стилів життя: 7, 15, 23, 31, 39.

Підприємництво: 8, 16, 24, 32, 40.

За кожною з восьми кар'єрних орієнтацій підраховується кількість балів. Для цього необхідно, користуючись ключем, підсумовувати бали за кожною орієнтацією і отриману суму розділити на кількість питань (5 для всіх

орієнтацій, крім «стабільності»). Таким чином визначається провідна кар'єрна орієнтація - кількість набраних балів має бути не менше п'яти. Іноді провідною не стає ні одна кар'єрна орієнтація - в такому випадку кар'єра не є центральною в житті особистості.

Інтерпретація результатів тесту:

Короткий опис ціннісних орієнтацій у кар'єрі.

1. Професійна компетентність

Бути професіоналом, майстром своєї справи.

Ця орієнтація пов'язана з наявністю здібностей і талантів у певній галузі. Люди з такою орієнтацією хочуть бути майстрами своєї справи, вони бувають особливо щасливі, коли досягають успіху в професійній сфері, але швидко втрачають інтерес до роботи, яка не дозволяє розвивати їхні здібності. Навряд чи їх зацікавить навіть значно більш висока посада, якщо вона не пов'язана з їх професійними компетенціями. Вони шукають визнання своїх талантів, що має виражатися в статусі, відповідному їх майстерності. Вони готові керувати іншими в межах своєї компетенції, але управління не представляє для них особливого інтересу. Тому багато хто з цієї категорії відкидають роботу керівника, управління розглядають як необхідну умову для просування у своїй професійній сфері.

2. Менеджмент

Управляти - людьми, проектами, бізнес-процесами і т.п.

Для цих людей першорядне значення має орієнтація особистості на інтеграцію зусиль інших людей, повнота відповідальності за кінцевий результат і з'єднання різних функцій організації. З віком і досвідом ця кар'єрна орієнтація проявляється сильніше. Можливості для лідерства, високого доходу, підвищених рівнів відповідальності і внесок в успіх своєї організації є ключовими цінностями і мотивами. Найголовніше для них - управління: людьми, проектами, будь-якими бізнес-процесами - це в цілому не має принципового значення. Центральне поняття їх професійного розвитку - влада, усвідомлення того, що від них залежить прийняття ключових рішень. Причому для них не є принциповим управління власним проектом або цілим бізнесом, скоріше навпаки, вони більшою мірою орієнтовані на побудову кар'єри в найманій менеджменті, але за умови, що їм будуть делеговані значні повноваження. Людина з такою орієнтацією буде вважати, що не досяг мети своєї кар'єри, поки не займе посаду, на якій буде управляти різними сторонами діяльності підприємства.

3. Автономія (незалежність)

Головне в роботі - це свобода і незалежність.

Первинна турбота особистості з такою орієнтацією - звільнення від організаційних правил, приписів і обмежень. Вони відчують труднощі,

пов'язані з встановленими правилами, процедурами, робочим днем, дисципліною, формою одягу і т.д. Вони люблять виконувати роботу своїм способом, темпом і за власними стандартами. Вони не люблять, коли робота втручається в їхнє приватне життя, тому вважають за краще робити незалежну кар'єру власним шляхом. Вони швидше оберуть низькосортну роботу, ніж відмовляться від автономії і незалежності. Для них першочергове завдання розвитку кар'єри - отримати можливість працювати самостійно, самому вирішувати, як, коли і що робити для досягнення тих чи інших цілей. Кар'єра для них - це, перш за все, спосіб реалізації їх волі, тому будь-які рамки і суворе підпорядкування відштовхнуть їх навіть від зовні привабливою вакансії. Така людина може працювати в організації, яка забезпечує достатній ступінь свободи.

4. Стабільність роботи

Стабільна, надійна робота на тривалий час

Ці люди відчують потребу в безпеці, захисті і можливості прогнозування і будуть шукати постійну роботу з мінімальною ймовірністю звільнення. Ці люди ототожнюють свою роботу зі своєю кар'єрою. Їх потреба в безпеці і стабільності обмежує вибір варіантів кар'єри. Вони дуже цінують соціальні гарантії, які може запропонувати роботодавець, і, як правило, їх вибір місця роботи пов'язаний саме з тривалим контрактом і стабільним становищем компанії на ринку. Такі люди відповідальність за управління своєю кар'єрою перекладають на наймача. Часто ця ціннісна орієнтація поєднується з невисоким рівнем домагань.

5. Стабільність місця проживання

Головне - жити в своєму місті (мінімум переїздів, відряджень).

Важливіше залишитися на одному місці проживання, ніж отримати підвищення або нову роботу на новій місцевості. Переїзд для таких людей є неприйнятним, і навіть часті відрядження є для них негативним фактором при розгляді пропозиції про роботу.

6. Служіння

Втілювати в роботі свої ідеали і цінності.

Дана ціннісна орієнтація характерна для людей, що займаються справою через бажання реалізувати в своїй роботі головні цінності. Вони часто орієнтовані більше на цінності, ніж на потрібні в даному виді роботи здібності. Вони прагнуть приносити користь людям, суспільству, для них дуже важливо бачити конкретні плоди своєї роботи, навіть якщо вони і не виражені в матеріальному еквіваленті. Основна теза побудови їхньої кар'єри - отримати можливість максимально ефективно використовувати їх таланти і досвід для реалізації суспільно важливої мети. Люди, орієнтовані на служіння, товариські і

часто консервативні. Людина з такою орієнтацією не працюватиме в організації, яка ворожа його цілям і цінностям.

7. Виклик

Зробити неможливе - можливим, вирішувати унікальні завдання.

Ці люди вважають успіхом подолання нездоланих перешкод, рішення нерозв'язних проблем або просто виграш. Вони орієнтовані на те, щоб "кидати виклик". Для одних людей виклик представляє більш важка робота, для інших це - конкуренція і міжособистісні відносини. Вони орієнтовані на рішення свідомо складних завдань, подолання перешкод заради перемоги в конкурентній боротьбі. Вони відчують себе успішними тільки тоді, коли постійно залучені до виконання важких проблем або в ситуацію змагання. Кар'єра для них - це постійний виклик їх професіоналізму, і вони завжди готові його прийняти. Соціальна ситуація найчастіше розглядається з позиції "виграшу - програшу". Процес боротьби і перемога важливіша для них, ніж конкретна область діяльності або кваліфікація. Новизна, різноманітність і виклик мають для них дуже велику цінність, і, якщо все йде занадто просто, їм стає нудно.

8. Інтеграція стилів життя

Збереження гармонії між особистим життям і кар'єрою.

Для людей цієї категорії кар'єра має асоціюватися із загальним стилем життя, врівноважуючи потреби людини, сім'ї та кар'єри. Вони хочуть, щоб організаційні відносини відбивали б повагу до їх особистих і сімейних проблем. Вибирати і підтримувати певний спосіб життя для них важливіше, ніж домагатися успіху в кар'єрі. Розвиток кар'єри їх приваблює тільки в тому випадку, якщо вона не порушує звичний їм стиль життя і оточення. Для них важливо, щоб усе було врівноважено - кар'єра, сім'я, особисті інтереси і т.п. Жертвувати чимось одним заради іншого їм явно не властиво. Такі люди зазвичай в своїй поведінці проявляють конформність (тенденція змінювати свою поведінку в залежності від впливу інших людей, з тим, щоб воно відповідало думці оточуючих).

9. Підприємництво

Створювати нові організації, товари, послуги.

Цим людям подобається створювати нові організації, товари або послуги, які можуть бути ототожнені з їх зусиллями. Працювати на інших - це не їх, вони - підприємці за духом, і мета їх кар'єри - створити щось нове, організувати свою справу, втілити в життя ідею, що цілком належить тільки їм. Вершина кар'єри в їхньому розумінні - власний бізнес.

Тема 1.3 ТЕХНОЛОГІЇ УСПІХУ У ПРОФЕСІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Питання для обговорення на семінарському занятті:

1. Процес пошуку роботи та механізм працевлаштування.
2. Резюме та основні його елементи.
3. Тайм-менеджмент як інструмент підвищення ефективності власної діяльності.

Завдання для виконання:

Підготувати власне резюме та супровідний лист до нього.

Методичні поради щодо складання резюме:

Існує 3 основних правила для успішного складання резюме⁴:

1. Акцентувати увагу на власних перевагах. Не варто згадувати свої недоліки в резюме. Про них за потреби повідомите безпосередньо на співбесіді.
2. Акуратне форматування тексту і його структурована подача—зроблять резюме приємним для прочитання. Обсяг резюме не повинен перевищувати 2 сторінок. Ваше завдання лаконічно викласти основну інформацію, яку ви хотіли б про себе повідомити.
3. Оптимізм і віра в себе. Життєрадісний настрій притягує успішний результат подій. Ви неодмінно отримаєте посаду, якщо будете в себе вірити!

Основні правила написання резюме:

- Працюючи в програмі Word, обов'язково вибрати шрифт TimesNewRoman. Він вважається найзручнішим і приємним для сприйняття.
- Колір шрифту вибираємо чорний. Це дозволяє не відволікатися на інші кольори і сконцентруватися на самій інформації.
- Встановлюємо розмір, рівний 12 кегль. Але, при цьому, в самій верхній частині листа обов'язково вказуємо ПІБ, які просто виділяємо і міняємо розмір на 14 кегль. Це дає можливість акцентувати увагу саме на особисті дані і запам'ятати їх, що переважно важливо при роботі з іншими резюме.

⁴Косенков С. Як правильно скласти резюме для влаштування на роботу в 2021 році - інструкція та зразок резюме на роботу. URL: <https://biznecat.com/informatsiia/119-yak-pravilno-sklasti-rezyume.html>

- Поля вибудовуємо наступним чином: верхнє – 2 см, нижнє — 2 см, праве — 2 см, лівє — 1 см. Зручність розмітки полів таким чином, згодом відбивається при формуванні особової справи і зборі документів в папку.

- Міжрядковий інтервал найкраще зробити одинарним. Це дозволить і розмістити більше інформації на одному аркуші і не порушить структуру самого документа. Не варто використовувати рамки і різні символи.

- Якщо раптом виникає необхідність щось особливо виділити або зробити акцент на цій інформації, то найкраще її виділити жирним шрифтом, не вдаючись до послуг підкреслення або курсиву. При такому способі текст буде виглядати органічно і стане легким для сприйняття.

- За структурою викладу матеріалу, резюме варто розділити на абзаци, візуально визначаючи цілісність всієї інформації.

- Викладаючи свою інформацію не потрібно відступати від наміченого плану, писати важливо діловою мовою, торкаючись основних аспектів.

При написанні резюме Ви повинні обов'язково вказати такі відомості:

1. Найменування та мета (здобуття певної посади).
2. Особисті дані (дата народження; адреса проживання; телефон для зв'язку; електронна адреса; сімейний стан).
3. Освіта (писати у порядку отримання освіти).
4. Досвід, стаж та перелік посадових обов'язків (вказувати місця роботи слід, починаючи з останнього, зазначаючи період перебування на посаді).
5. Ваші досягнення (доречно використовувати слова-маркери та конкретні цифри, що виділяють основні досягнення, наприклад, збільшила кількість клієнтів на 30% за 2 місяці; розробила нову методику ведення клієнтської бази; зменшила обсяг витрат компанії на 60%).
6. Додаткова інформація (вказати Ваші сильні якості, спеціальні знання і навички, наявність яких є ключовим на посаді, на яку Ви претендуєте).
7. Особисті якості та ключові навички в резюме.
8. Відгуки та рекомендації (бажано від попередніх керівників або впливових у певній сфері осіб).

Резюме

01

Іванов Віктор Петрович

Мета: здобуття посади менеджера з продажу

02



Дата народження: 18.09.1988

Місто: Київ

Сімейний стан: одружений

Громадянство: українське

Телефон: +380 (097) 808-88-88

E-mail: ivanp@ukr.net

03

Освіта вища (очна):

Сумський державний університет (2005-2010 р.р.)

Спеціальність: менеджмент

Кваліфікація: менеджер організації

BiznesCat.com

04

Досвід роботи:

10.02.2015-12.08.2018

ТОВ "Альянс Трейдинг"

Посада: менеджер по роботі з клієнтами

Посадові обов'язки:

- складання презентацій, що продають;
- ведення переговорів;
- пошук нових клієнтів;
- оформлення договорів;
- контроль дебіторської заборгованості;
- складання звітів про виконану роботу.

17.03.2011-21.01.2015

ТОВ "НОВІ ТЕХНОЛОГІЇ"

Посада: продавець-консультант

Посадові обов'язки:

- консультування клієнтів торгового залу;
- продаж товарів;
- виписка рахунків і робота з документами;
- участь у ревізіях.

05

Досягнення на попередньому місці роботи

- у ТОВ "Альянс Трейдинг" 3 рази за рік ставав кращим менеджером по роботі з клієнтами з 86, показуючи результати продажів на 40% вище, ніж у колег.
- впровадив власну систему маркетингу "картонний продавець", завдяки якій зросли пасивні продажі в торговому залі магазину компанії на 25% вже на наступний місяць.

06

Додаткова інформація

- наявність водійських прав: категорія "В"
- знання іноземних мов: англійська розмовна
- на рівні просунутого користувача (офіс, інтернет, Adobe Photoshop)

07

Особисті якості

Відповідальність, комунікабельність, стресостійкість, цілеспрямованість, старанність, швидка здатність до навчання.

Професійні навички

Уміння вести переговори з будь-якою категорією клієнтів: від домогосподарок до великих підприємців, складати презентації що продають, виступати публічно на аудиторію до 1000 чоловік, проводити продажі зі сцени.

08

Очікуваний рівень заробітної плати: 30 000 грн.

Рекомендації з попереднього місця роботи

ТОВ "Альянс Трейдинг"

Начальник відділу продажів: Васильєв Руслан Сергійович

т. +38 (097) 909-99-99



Готовий приступити до роботи вже завтра, без в/п, вітаю відрадження.

З рекомендаціями із складання ефективного резюме можна ознайомитися також за посиланням: <https://www.youtube.com/watch?v=GfQMGUUZnd0>

Приклад оформлення супровідного листа до резюме:

Добрий день, шановна Тетяна Петрівна!

На сайті rabota.ua я дізнався про вакансію менеджера з продажу у вашій компанії.

Ознайомився з переліком необхідних вимог і зробив висновок, що моя кандидатура підійде для зазначеної вами посади.

Протягом 6 років моя професійна діяльність пов'язана з обслуговуванням клієнтів і прямими продажами.

За цей час мені майже завжди вдавалося перевиконувати плани і успішно вирішувати поставлені керівництвом завдання.

Прикладаю своє резюме, щоб ви могли детально ознайомитися з моїм професійним досвідом і досягненнями на попередній роботі.

Розраховую на очну зустріч з Вами і подальшу продуктивну співпрацю в рамках реалізації спільних проектів в області продажів.

З повагою, Іванов Віктор.

Т. +7-111-111-11-11

Завдання до самостійної роботи:

1) Складіть Матрицю Ейзенхауера із власних справ, які Вам необхідно виконати найближчим часом. Яке місце професійні завдання займають у цій матриці? Запропонуйте шляхи оптимізації власного тайм-менеджменту.

Методичні поради до виконання завдання:

Розподіліть необхідні для виконання ваші справи за чотирма квадратами:

	Важливі завдання	Неважливі завдання
терміново	<ul style="list-style-type: none">• Необхідно негайно виконати особисто• не можуть бути делеговані	<ul style="list-style-type: none">• Необхідно виконати невідкладно• Можна делегувати
нетерміново	<ul style="list-style-type: none">• Мають віддалені дедлайни• не можна передоручити	<ul style="list-style-type: none">• рутинні• виконання яких не становить жодної користі ні вам, ні навчальному закладу

2) Оцініть раціональність використання вами власного часу на основі міні-тесту. Отримані результати проаналізуйте та зробіть висновки.

Тест «Оцінювання раціональності використання часу»

Оберіть відповіді на запропоновані запитання, при цьому існують такі варіанти оцінювання:

„завжди” - 3 бали,

„іноді” - 1 бал,

„часто” - 2 бали,

„ніколи” - 0 балів.

1. Я виділяю час для планування робочого дня.

2. Я передоручаю все, що може бути передоручене.

3. Я письмово записую свої цілі і завдання, які я маю зробити протягом дня.

4. Кожен офіційний документ я намагаюся обробляти за один раз і остаточно.

5. Кожен день я складаю список майбутніх справ, упорядкований за пріоритетами. Найважливіші речі я роблю в першу чергу.

6. У мій робочий день я огороджую себе від сторонніх телефонних розмов, незапланованих зустрічей, несподіваних нарад.

7. Своє навантаження протягом дня я розподіляю відповідно до графіка моєї працездатності.

8. У моєму плануванні є завжди час для відпочинку.

9. Я направляю свою активність таким чином, щоб у першу чергу концентруватися на небагатьох, «життєво важливих» проблемах.

10. Я можу сказати «ні», коли мене хочуть затягнути робити щось інше, а мені необхідно робити більш важливі справи.

Ключ:

0 – 15 балів: Ви не плануєте свій час і перебуваєте у полоні зовнішніх обставин, що негативно відображається на результатах роботи;

16 - 20 балів: намагаєтесь опанувати свій час, але не завжди послідовні, щоб мати успіх;

21 - 25 балів: Ви достатньо організовані, але обставини можуть швидко зруйнувати Ваші плани;

26 - 30 балів: Ви приклад для наслідування у сфері раціонального використання часу, такі люди в житті багато досягають.

Тема 1.4 ОСНОВИ ПРОФЕСІЙНОЇ КОНФЛІКТОЛОГІЇ

Питання для обговорення на семінарському занятті:

1. Сутність, причини та функції конфлікту.
2. Види та типи конфліктів.
3. Управління конфліктами. Етапи вирішення конфлікту.

Завдання для виконання:

І Дайте відповіді на тестові питання з теми:

1. До об'єктивних складових конфліктної взаємодії відносять:

- а) об'єкт, предмет конфлікту та соціально-психологічне середовище, в якому він відбувається;
- б) соціально-психологічне середовище, в якому відбувається конфлікт і особистісні елементи його учасників;
- в) об'єкт, предмет, учасників конфлікту і соціально-психологічне середовище, в якому відбувається конфліктна взаємодія;
- г) об'єкт, предмет та учасників конфлікту, які мають свої інтереси, мотиви, цілі та цінності.

2. До суб'єктивних складових конфліктної взаємодії відносять:

- а) мотиви конфлікту, цілі, позиції й інтереси його учасників;
- б) інцидент конфлікту, особистісні елементи учасників та їх сприйняття конфлікту;
- в) об'єкт, предмет та особистісні елементи учасників конфлікту;
- г) особистісні елементи учасників конфлікту і сприйняття ними конфлікту.

3. До основних учасників конфлікту відносять:

- | | |
|------------------|-----------------|
| а) організатора; | в) підбурювача; |
| б) ініціатора; | г) медіатора. |

4. До неосновних учасників конфлікту Не відносять:

- | | |
|--------------|-----------------|
| а) суддю; | в) жертву; |
| б) опонента; | г) посередника. |

5. Конфлікт начальника з підлеглим за спрямованістю впливу класифікують як:

- а) психологічний;
- б) економічний;
- в) міжособистісний;
- г) вертикальний.

6. За ступенем виразності конфлікти бувають:

- а) відкриті та приховані;
- б) соціально-трудові;
- в) насильницькі та компромісні;
- г) організаційні та соціальні.

7. До об'єктивних причин конфліктної взаємодії належать:

- а) психологічна несумісність працівників;
- б) обмеженість ресурсів, нестача життєво важливих благ, низька заробітна плата, нераціональна організація праці;
- в) неправильні дії підлеглих та керівника;
- г) незадовільні комунікації та наявність у колективі "важких" людей.

8. До суб'єктивних причин конфліктної взаємодії належать:

- а) погана забезпеченість матеріалами, устаткуванням;
- б) відсутність об'єктивних критеріїв оцінювання роботи;
- в) слабка згуртованість колективу;
- г) прорахунки в діях керівника, маніпулювання підлеглими.

9. До видів конструктивного впливу конфлікту на його основних учасників належить:

- а) здобуття людиною соціального досвіду виходу з важких ситуацій;
- б) формування у людини почуття недовіри у тріумф справедливості;
- в) виникнення неприязні, ворожості між учасниками;
- г) порушення комунікації та взаємозв'язків.

10. Що таке постконфліктний синдром?

- а) продовження конфлікту;
- б) напружені взаємини колишніх опонентів;
- в) розвиток нового конфлікту;
- г) схильність людини до конфліктної поведінки.

II. Розв'яжіть ситуаційне завдання:

У колективі відділу одного НДІ за роки спільної роботи склалися добрі відносини між усіма членами колективу. Відділ успішно справлявся із дорученими завданнями. У зв'язку з переведенням на іншу роботу попереднього начальника відділу на його посаду був призначений молодий вчений, відомий своїми новаторськими розробками. Свою діяльність новий керівник почав зі зміцнення трудової дисципліни: була встановлена реєстрація часу приходу на роботу і звільнення з роботи, внутрішніх відряджень, встановлено час прийомів з особистих питань. Він значно розширив тематику наукових досліджень відділу, уклавши договори з виробничими організаціями відповідно до своєї наукової спеціалізації. Завдання підлеглим намагався давати якомога детальніше, вважаючи, що співробітники недостатньо компетентні в цих питаннях і що вони строго повинні дотримуватися інструкцій.

Через деякий час замовники відзначили погіршення якості наукових розробок відділу. У колективі погіршилися взаємини, підвищилася дратівливість, почалися конфлікти. Вирішивши, що потрібно оздоровити колектив, начальник відділу запропонував піти на пенсію декільком співробітникам, взявши на їх місце молодих фахівців. Проте становище не поліпшилося.

Ваша думка щодо ситуації, що виникла і напрямків її виправлення?

Визначте: тип конфлікту (за різними критеріями); склад конфліктуючих сторін; причини виникнення конфліктної ситуації; методи і конкретні шляхи вирішення конфлікту.

Завдання до самостійної роботи:

1) Згадайте та опишіть конкретну конфліктну ситуацію із власного життя. Якщо ви її вирішили, то проаналізуйте, які етапи конфлікту були пройдені, який варіант управління конфлікту був вами реалізований. Якщо ж конфлікт все ще залишається не розв'язаним, то запропонуйте механізм його вирішення.

2) К. Томас розробив спеціальний опитувальник, за допомогою якого можна визначити свою схильність до тієї чи іншої стратегії у конфлікті або

гнучкість, тобто вміння змінювати стратегію залежно від мети, ситуації, особливостей партнера із взаємодії і своїх особистісних характеристик. Пройдіть цей тест та проаналізуйте отримані результати.

Тест-опитувальник К. Томаса на поведінку в конфліктній ситуації⁵

Тест К. Томаса дозволяє виявити ваш стиль поведінки в конфліктній ситуації.

Опитувальник Томаса не тільки показує типову реакцію на конфлікт, але і пояснює, наскільки вона ефективна і доцільна, а також дає інформацію про інші способи вирішення конфліктної ситуації.

К. Томас виділив наступні п'ять способів врегулювання конфліктів:

1. Суперництво (конкуренція), як прагнення домогтися задоволення своїх інтересів на шкоду іншому.
2. Пристосування, що означає в протилежність суперництву принесення в жертву власних інтересів заради інших.
3. Компроміс (нейтральний варіант).
4. Уникнення, для якого характерна, як відсутність прагнення до кооперації, так і відсутність тенденції до досягнення власних цілей.
5. Співпраця, коли учасники ситуації приходять до консенсусу, повністю задовольняє інтереси обох сторін.

Згідно К. Томасу при уникненні конфлікту жодна зі сторін не досягне успіху. При таких формах поведінки, як конкуренція, пристосування і компроміс, можливі два варіанти: або один з учасників у виграші, а інший програє, або обидва програють, тому що йдуть на поступки один одному. Тільки одна стратегія – співпраця – приносить виграш обом сторонам.

Для наочного уявлення найбільш яскравих якостей і моделей поведінки в конфліктах, кожен з ситуацій можна представити у вигляді образів тих чи інших тварин: пристосування - «плюшевий ведмедик», компроміс – «лисиця», співпраця – «сова», ігнорування, уникнення – «черепашка», суперництво, конкуренція – «акула».

Інструкція:

У кожній парі виберіть те судження, яке найбільш точно описує вашу типову поведінку в конфліктній ситуації.

⁵Джерело: <https://magneticone.com.ua/модели-поведінки-у-конфліктній-ситуа/>

1.	А/ Іноді я надаю іншим можливість взяти на себе відповідальність за вирішення спірного питання. Б/ Чим обговорювати те, у чому ми розходимося, я намагаюся звернути увагу на те, в чому згідні ми обидва.
2.	А/ Я намагаюся знайти компромісне рішення. Б/ Я намагаюся залагодити справу з урахуванням всіх інтересів інших і моїх власних.
3.	А/ Зазвичай я наполегливо прагну домогтися свого. Б/ Я намагаюся заспокоїти іншого і прагну, головним чином, зберегти наші стосунки.
4.	А/ Я намагаюся знайти компромісне рішення. Б/ Іноді я жертвую своїми власними інтересами заради інтересів іншої людини.
5.	А/ Залагоджуючи спірну ситуацію, я весь час намагаюся знайти підтримку в іншого. Б/ Я намагаюся зробити все, щоб уникнути непотрібної напруги.
6.	А/ Я намагаюся уникнути виникнення неприємностей для себе. Б/ Я намагаюся домогтися свого.
7.	А/ Я намагаюся відкласти рішення складного питання, щоб згодом вирішити його остаточно. Б/ Я вважаю за можливе в чомусь поступитися, щоб добитися чогось іншого.
8.	А/ Зазвичай я наполегливо прагну домогтися свого. Б/ Спочатку я намагаюся ясно визначити те, у чому полягають всі порушені інтереси і спірні питання.
9.	А/ Думаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь розбіжності. Б/ Я прикладаю зусилля, щоб домогтися свого.
10.	А/ Я твердо прагну досягти свого. Б/ Я намагаюся знайти компромісне рішення.
11.	А/ Спочатку я намагаюся ясно визначити те, у чому полягають всі порушені інтереси і спірні питання. Б/ Я намагаюся заспокоїти іншого і прагну, головним чином, зберегти наші стосунки.
12.	А/ Найчастіше я уникаю займати позицію, яка може викликати суперечки. Б/ Я даю можливість іншому в чомусь залишитися при своїй думці, якщо він також йде назустріч мені.
13.	А/ Я пропоную середню позицію. Б/ Я намагаюся переконати іншого в перевагах своєї позиції.
14.	А/ Я повідомляю іншому свою точку зору і запитую про його погляди. Б/ Я намагаюся показати іншому логіку і перевагу своїх поглядів.
15.	А/ Я намагаюся заспокоїти іншого і прагну, головним чином, зберегти наші стосунки. Б/ Я намагаюся зробити все необхідне, щоб уникнути напруги.
16.	А/ Я намагаюся не зачепити почуття іншого.

	Б/ Я намагаюся переконати іншого в перевагах моєї позиції.
17.	А/ Зазвичай я наполегливо прагну домогтися свого. Б/ Я намагаюся зробити все, щоб уникнути непотрібної напруги.
18.	А/ Якщо це зробить іншого щасливим, я дам йому можливість настояти на своєму. Б/ Я дам можливість іншому в чомусь залишатися при своїй думці, якщо він також йде мені назустріч.
19.	А/ Спочатку я намагаюся ясно визначити те, у чому полягають всі порушені інтереси і спірні питання. Б/ Я намагаюся відкласти рішення складного питання, щоб згодом вирішити його остаточно.
20.	А/ Я намагаюся негайно дозволити наші розбіжності. Б/ Я намагаюся знайти найкраще поєднання вигод і втрат для нас обох.
21.	А/ Ведучи переговори, я намагаюся бути уважним до бажань іншого. Б/ Я завжди схильюся до прямого обговорення проблеми.
22.	А/ Я намагаюся знайти позицію, яка знаходиться посередині між моєю і тією, яку відстоює опонент. Б/ Я відстоюю свої бажання.
23.	А/ Як правило, я стурбований тим, щоб задовольнити бажання кожного з нас. Б/ Іноді я надаю іншим можливість взяти на себе відповідальність за вирішення спірного питання.
24.	А/ Якщо позиція іншого здається йому дуже важливою, я постараюся піти назустріч його бажанням. Б/ Я намагаюся переконати іншого в необхідності прийти до компромісу.
25.	А/ Я намагаюся показати іншому логіку і перевагу своїх поглядів. Б/ Ведучи переговори, я намагаюся бути уважним до бажань іншого.
26.	А/ Я завжди пропоную компромісне рішення. Б/ Я майже завжди заклопотаний тим, щоб задовольнити бажання кожного.
27.	А/ Найчастіше я уникаю займати позицію, яка може викликати суперечки. Б/ Якщо це зробить іншого щасливим, я дам йому можливість настояти на своєму.
28.	А/ Зазвичай я наполегливо прагну домогтися свого. Б/ Залагоджуючи спірну ситуацію, я зазвичай намагаюся знайти підтримку в іншого.
29.	А/ Я пропоную компроміс. Б/ Думаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь розбіжності.
30.	А/ Я намагаюся не зачепити почуттів іншого. Б/ Я завжди займаю таку позицію в спірному питанні, щоб ми могли спільно з іншою зацікавленою людиною домогтися успіху.

Бланк відповідей

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Суперництво (конкуренція)			А			Б		А	Б	А			Б	Б	
Співпраця		Б			А			Б			А			А	
Компроміс		А		А			Б			Б		Б	А		
Уникання	А				Б	А	А		А			А			Б
Пристосування	Б		Б	Б							Б				А
	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
Суперництво (конкуренція)	Б	А					Б			А			А		
Співпраця				А	А	Б		А			Б		Б		Б
Компроміс			Б		Б		А		Б		А			А	
Уникання		Б		Б				Б				А		Б	
Пристосування	А		А			А			А	Б		Б			А

Кількість балів, набраних за кожною шкалою, дає уявлення про схильність до прояву відповідних форм поведінки в конфліктних ситуаціях.

Оптимальною стратегією в конфлікті вважається така, коли застосовуються всі п'ять тактик поведінки, і кожна з них має значення в інтервалі від 5 до 7 балів. Якщо ваш результат відрізняється від оптимального, то одні тактики виражені слабо - мають значення нижче 5 балів, а інші - сильно - вище 7 балів.

Формули, для прогнозування результату конфліктної ситуації:

А) Змагання + Вирішення проблеми + 1/2 Компромісу

Б) Пристосування + Уникнення + 1/2 Компромісу

якщо сума А > суми Б, шанс виграти конфліктну ситуацію є у вас,

якщо сума Б > суми А, шанс виграти конфлікт є у вашого опонента.

Модуль 2 МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ВИКЛАДАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ДИСЦИПЛІН В ЗАКЛАДАХ ОСВІТИ

Тема 2.1 *НОРМАТИВНО-ПРАВОВА БАЗА ЕКОНОМІЧНОЇ ОСВІТИ*

Питання для обговорення на семінарському занятті:

1. Нормативно-правове забезпечення вивчення економіки.
2. Місце курсу економіки у навчальних планах загальноосвітніх навчальних закладах різного типу і профілю.
3. Навчально-методичне забезпечення шкільного курсу економіки.
4. Підручники та навчальні посібники з економічних дисциплін, рекомендовані МОН України.

Завдання для виконання:

Проаналізувати та порівняти навчальні програми з «Економіки» та «Фінансової грамотності», що рекомендовані Міністерством освіти і науки України на поточний навчальний рік за планом:

- Мета, завдання та час вивчення дисципліни.
- Спільні економічні категорії, що пропонуються для вивчення в програмах.
- Відмінності у програмах.
- Компетенції, що формуються при вивченні дисциплін.
- Власні рекомендації щодо структури навчальної програми з вивчення економічних дисциплін та доцільності засвоєння певних економічних категорій.

Завдання до самостійної роботи:

1. Зробіть аналітичний огляд навчально-методичної літератури для школярів з "Економіки" та "Фінансової грамотності". Визначте, який підручник Ви би обрали для занять із учнями та обґрунтуйте свій вибір.

2. Напишіть есе на тему: "Шляхи удосконалення нормативно-правової бази вивчення економічних дисциплін у закладах повної загальної середньої, спеціалізованої та професійної освіти".

Тема 2.2 ФУНДАМЕНТАЛЬНІ ПОНЯТТЯ ЕКОНОМІКИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇХ ВИКЛАДАННЯ

Питання для обговорення на семінарському занятті:

1. Економіка. Економічні потреби та економічні інтереси.
2. Виробництво та продуктивність праці. Ефективність виробництва.
3. Проблема вибору та альтернативна вартість.
4. Власність та економічні системи.

Завдання для виконання:

Розробіть матеріали до тренінгового заняття з курсу «Сучасний вчитель економіки», які б включали інформаційний та методичний блоки з певної теми розділу «Фундаментальні поняття економіки та особливості їх викладання».

Методичні поради щодо виконання завдання:

В інформаційному блоці доречно розкрити (бажано у формі презентації міні-лекції) зміст основних понять та економічних процесів і законів, що становлять методологічну базу певної теми. Пропонуємо орієнтовний перелік ключових економічних категорій за темами розділу «Фундаментальні поняття економіки»:

Тема	Зміст навчального матеріалу
Економіка. Економічні потреби та економічні інтереси.	Економіка як сфера життєдіяльності людей та як наука. Позитивна і нормативна економіка. Функції економічної науки. Потреби споживача: зміст та класифікації. Безмежність потреб. Економічні блага. Інвестиційні та споживчі блага. Економічні інтереси, їх роль в організації економічного життя суспільства. Поєднання економічних інтересів окремих осіб, колективів та держави.
Виробництво та продуктивність праці. Ефективність виробництва	Виробництво: зміст, організаційні форми, структура та інфраструктура. Ресурси виробництва: земля, праця, капітал, здатність до підприємницької діяльності, інформація. Фактори виробництва. Продукт (результат) виробництва: його структура

	та призначення. Товари та послуги. Економічна ефективність: зміст та способи оцінювання. Показники ефективності використання ресурсів виробництва. Головні чинники зростання ефективності виробництва. Продуктивність праці.
Проблема вибору та альтернативна вартість	Обмеженість ресурсів. Необхідність вибору. Багатоваріантність вибору (альтернативи). Критерії вибору. Альтернативна вартість. Вигоди та втрати при виборі. Крива виробничих можливостей. Закон спадної продуктивності факторів (ресурсів) виробництва. Основні питання економіки: що виробляти? як виробляти? для кого виробляти?
Відносини власності та економічні системи	Економічний зміст власності. Суб'єкти і об'єкти власності. Типи та форми власності. Реформування відносин власності в Україні: приватизація та націоналізація об'єктів власності. Сутність та основні елементи економічної системи: економічні суб'єкти, способи координації їх діяльності. Типи економічних систем (командна, ринкова, традиційна, змішана). Економічна система сучасної України

Методичний блок повинен складатися із 5 – 6 практичних завдань різних видів і форм (бажано інтерактивних) та мінімум 6 тестових запитань з теми.

Пропонуємо приклад розробки з теми

«Економіка. Економічні потреби та економічні інтереси»:

I. ІНФОРМАЦІЙНИЙ БЛОК

Слово «економіка» походить від грецького «oikonomia» і складається зі слів «oikos» – домашнє господарство і «nomos» – закон, що означало закони домашнього господарювання, або управління домашнім господарством.

Економіка - суспільна наука, яка вивчає закони розвитку економічних систем, діяльність економічних суб'єктів, спрямовану на ефективне господарювання в умовах обмежених ресурсів, з метою задоволення своїх безмежних потреб.

Залежно від функціональної мети економіка поділяється на:

- Позитивну (як воно є?);
- Нормативну (як повинно бути?)

Рівні економіки:

- **мікроекономіка** (вивчає поведінку окремих економічних суб'єктів – сімейних господарств, організацій, фірм);
- **мезоекономіка** (вивчає поведінку певних підсистем національної економіки або галузевих і міжгалузевих комплексів);
- **макроекономіка** (вивчає функціонування національної економічної системи в цілому);
- **мегаекономіка** (вивчає поведінку світової економіки).

Функції економіки:

- Пізнавальна
- Методологічна
- Практична
- Прогностична
- Виховна

Потреба - необхідність та бажання людей мати і використовувати певні умови життєдіяльності, внутрішній збудник активності.

Класифікація економічних потреб

1. За характером виникнення:

- первинні (базові);
- вторинні,

2. За засобами задоволення:

- * матеріальні (потреби в матеріальних благах);
- * нематеріальні (духовні потреби).

3. За участю у відтворювальному процесі:

- виробничі (потреби у засобах виробництва);
- споживчі (потреби у споживчих благах).

4. За суб'єктами вияву:

- особисті;
- колективні, групові;
- суспільні.

5. За кількісною визначеністю та мірою реалізації:

- абсолютні (перспективні потреби, які мають абстрактний характер і є орієнтиром економічного розвитку);
- дійсні (формується залежно від досягнутого рівня виробництва і є суспільною нормою для певного періоду);
- платоспроможні (визначаються платоспроможним попитом);
- фактичні (задовольняються наявними товарами та послугами).

Згідно з теорією Маслоу існує п'ять груп потреб (Рис. 1-1):



Рис. 1-1 Піраміда потреб (за А. Маслоу)

Благо — це засіб для задоволення потреб. Здатність предмету задовольняти певну потребу повинна бути усвідомлена людиною. Тільки в цьому випадку предмет стає благом. Економічна наука розподіляє всі життєві блага на 2 групи:

1. дарові блага (неекономічні);
2. економічні.

Економічні блага класифікуються за кількома напрямками.

1. За засобом участі в процесі задоволення потреб – економічні блага поділяються на споживчі та інвестиційні.

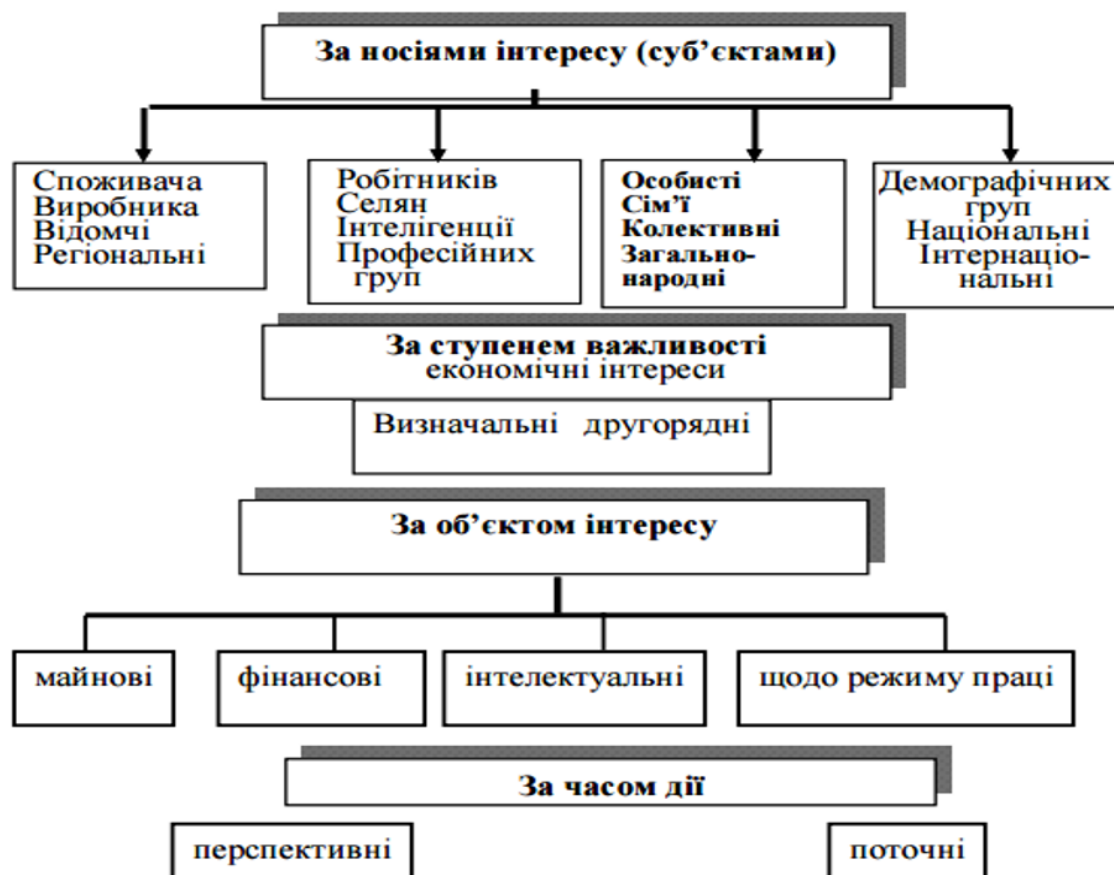
2. Економічні блага класифікуються в залежності від форм споживання:

- а) блага індивідуального споживання;
- б) державні чи суспільні блага;
- в) квазісуспільні чи квазідержавні (лат. quasi - нібито) блага.

3. Економічні блага поділяються на довгострокові і недовговічні.

Економічні інтереси – це усвідомлені людиною (або певними об'єднаннями) економічні потреби, які знаходять свій вияв в поставлених цілях, конкретних завданнях та діях щодо їх досягнення в господарській діяльності. *Суб'єкти економічних інтересів* — окремі індивіди, домогосподарства, колективи (групи) людей, суспільство в цілому. *Об'єкти економічних інтересів* — економічні блага (товари, послуги, інформація тощо).

Класифікація економічних інтересів (Рис. 1 – 2):



II. МЕТОДИЧНИЙ БЛОК:

Завдання 1.

За допомогою методики «Метаплан» обговоріть наступні питання:

- 1) Яке місце економіка займає у житті людини та суспільства?
- 2) Чому об'єкт дослідження економічної науки змінювався протягом періоду її становлення і розвитку?
- 3) Як проблема задоволення безмежних потреб в умовах обмеженості ресурсів вирішується у сучасному світі?

Завдання 2.

1. Пригадайте історію пригод Робінзона Крузо на безлюдному острові. Що йому було потрібне для виживання і чим (якими речами) він задовольняв свої потреби. Спробуйте класифікувати його потреби і заповніть таблицю:

Потреби	Речі, якими Робінзон задовольняв потреби	Класифікація потреб
Їжа	Фрукти, яйця, черепаха, риба, козяче молоко, м'ясо, виноград, хліб	Фізіологічні (за Маслоу) або фізичні
Житло		
Одяг		
Побутові речі		
Знаряддя праці		
Засоби захисту		
Спілкування		
Інші (які?)		

Дайте відповіді на запитання:

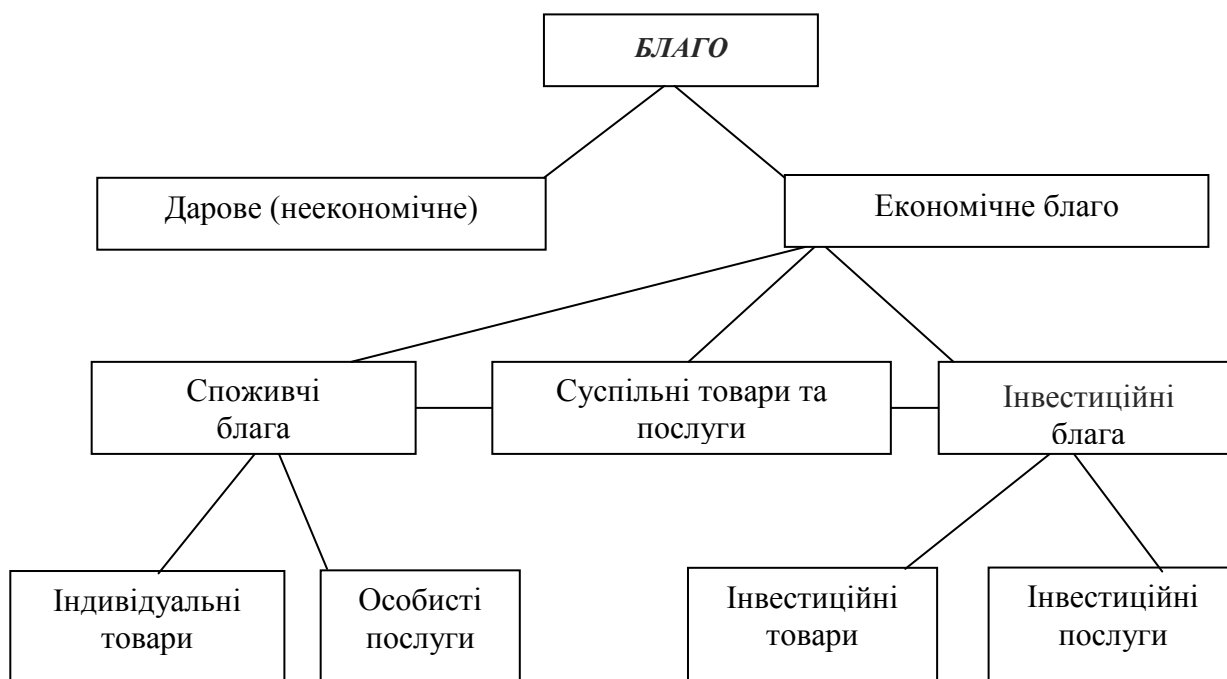
а) Які потреби Робінзона викликані:

- Умовами існування на острові
- Кліматичними умовами
- Його звичками
- Традиціями англійської культури та релігії
- Фахом, професією

б) Якщо деякі власні потреби Робінзон міг задовольнити, отримуючи споживчі блага безпосередньо в природі (печера для житла, овочі для їжі), то як він міг отримати споживчі блага для задоволення інших потреб?

Завдання 3.

У ході колективного обговорення створіть структурно-логічну схему із класифікації благ (приклад запропоновано нижче). Після цього помістіть кожне із запропонованих благ у відповідний блок.



Пропонуємо орієнтовні блага для класифікації:

- | | | |
|---------------------|----------------------------|--------------|
| 1. Квіти; | 6. Машина; | 11. Плєж; |
| 2. Авіаперевезення; | 7. Проїзд у метрополітені; | 12. Річка; |
| 3. Журнал «Наталі»; | 8. Нафта; | 13. Планшет; |
| 4. Хот-дог; | 9. Маяк; | 14. Форель; |
| 5. Феєрверк; | 10. Тур із відпочинку; | 15. Джинси. |

Завдання 4.

Схематично відобразіть взаємозв'язок потреб, мотивів, стимулів й інтересів на прикладі власних особистих, групових і суспільних потреб та економічних інтересів (3 схеми).



Завдання 5.

Проведіть вікторину між 3 командами. Запропонуйте кожній групі по черзі називати економічні категорії, які з'явилися у 21 столітті, та економічні поняття, які вже не використовуються у сучасних умовах. При цьому, одна команда повинна назвати економічну категорію, а інша – її розтлумачити. За кожне запропоноване поняття та його вірне пояснення команди отримують 1 бал. Переможцем стає та команда, що набере найбільше балів.

Завдання 6.

Створіть кросворд із економічних понять та категорій теми, який би складався мінімум із 10 термінів. Запропонуйте здобувачам обмінятися підготовленими кросвордами та розв'язати їх.

III. ПРАКТИКУМ

Серед запропонованих тестових питань оберіть одну вірну відповідь:

1. Економіку можна визначити як науку:

- А) про біржовий ринок;
- Б) про державне управління;
- В) про суспільний вибір в умовах обмежених ресурсів;
- Г) про вплив держави на діяльність фірми.

2. Обмеженість – це проблема, що:

- А) існує тільки в бідних країнах;
- Б) є тільки у малозабезпечених верств населення;
- В) є у всіх людей і в кожному суспільстві;
- Г) ніколи не виникає у багатих людей.

3. Головна проблема економіки полягає в тому, що:

- А) людські бажання обмежені;
- Б) ресурси безмежні;
- В) люди повинні завжди робити вибір при використанні обмежених ресурсів;
- Г) тільки в слаборозвинених країнах існують проблеми дефіциту.

4. Проблеми безробіття досліджуються у:

- А) Розділі мікроекономіки;
- Б) Розділі мезоекономіки;
- В) Розділі макроекономіки;
- Г) Розділі мегаекономіки;

5. Економічні потреби – це:

- А) Потреби, які можуть бути задоволені шляхом споживання товарів або послуг;
- Б) Блага, які необхідні людині;

- В) Речі та послуги, які Ви можете придбати на обмежені ресурси;
- Г) Природні ресурси, капітал та праця.

6. До першочергових потреб відносяться:

- А) Купівля шкіряного пальта;
- Б) Вечеря у ресторані;
- В) Придбання другого смартфона;
- Г) Оренда житла у новому місті.

7. Що не відноситься до інвестиційних благ:

- А) Послуги банків;
- Б) Гребля;
- В) Машина;
- Г) Послуги метрополітену.

8. Яке з наведених нижче положень не пов'язане з тим, що вивчає економіка:

- А) Ефективне використання ресурсів;
- Б) Необмежені виробничі ресурси;
- В) Задоволення потреб;
- Г) Обмеженість.

9. Економічні блага - це:

- А) Обмежені блага;
- Б) Тільки блага, що мають високий ступінь корисності;
- В) Блага, що мають корисність тільки для споживача даного блага;
- Г) Блага, що виробляються тільки для свого власного споживання.

10. У якому з варіантів відповіді відображені основні питання економіки?

- А) що споживається, як виробляється, хто виробляє?
- Б) що виробляється, як виробляється, ким споживається?
- В) що виробляється, як споживається, хто виробляє?
- Г) що споживається, як виробляється, хто споживає?

Завдання до самостійної роботи:

Запропонуйте приклади інтерактивних завдань для формування компетенцій з теми «Фундаментальні поняття економіки та особливості їх викладання» (бажано, щоб завдання були різноплановими та були спрямовані на опанування різних питань теми).

Тема 2.ЗІНТЕРАКТИВНІ ТЕХНОЛОГІЇ ВИКЛАДАННЯ МЕТОДОЛОГІЧНИХ ОСНОВ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Питання для обговорення на семінарському занятті:

1. Дійові особи економіки: домогосподарство, підприємство (фірма), держава. Кругообіг економічної діяльності.
2. Економічна поведінка суб'єктів ринку.
3. Ринок, типи ринкових структур, інфраструктура ринку.
4. Попит та пропозиція. Чинники, що впливають на ринкову рівновагу.

Завдання для виконання:

Розробіть матеріали до тренінгового заняття з курсу «Сучасний вчитель економіки», які б включали інформаційний та методичний блоки з певної теми розділу «Методологічні основи ринкової економіки».

Поради щодо змісту інформаційного блоку розділу

«Методологічні основи ринкової економіки»:

Пропонуємо орієнтовний перелік ключових економічних категорій за темами розділу «Методологічні основи ринкової економіки»:

Тема	Зміст навчального матеріалу
Дійові особи економіки. Кругообіг економічної діяльності.	Дійові особи економіки: домогосподарство, підприємство(фірма), держава. Способи координації їх діяльності.Види ринків. Кругообіг економічної діяльності. Роль грошей уринковому кругообігу.
Економічна поведінка суб'єктів ринку.	Ознаки раціонального споживача. Закон (правило) оптимального вибору споживача.Корисність споживчого блага і способи її оцінки. Загальна корисність. Граничне споживче благо і гранична корисність. Закон спадної граничної корисності.Бюджет споживача. Крива байдужості. Відносні ціни. Бюджетна лінія. Максимізація корисності. Номінальні та реальні доходи споживача.Права споживача та їх захист у сучасному демократичному суспільстві.
Ринок, типи ринкових структур,	Причини появи ринку. Сутність ринку та ринкового саморегулювання: принцип «прихованої руки» ринку.Види ринків. Ринок товарів та послуг. Ринок природних ресурсів.

інфраструктура ринку.	Ринок праці. Ринок капітальних ресурсів. Фінансові ринки. Сутність ринкової інфраструктури та основні її установи. Взаємозв'язок структури та інфраструктури сучасного ринку. Ринкова інфраструктура сучасної України. Зміст ринкової конкуренції та її роль в організації ринкової економіки. Переваги та обмеження ринкової конкуренції та ринкового саморегулювання. Типи ринкових структур: ринки досконалої і недосконалої конкуренції (ринок чистої конкуренції; монопольний ринок; ринок олігополії; ринок монополістичної конкуренції).
Попит та пропозиція. Чинники, що впливають на ринкову рівновагу.	Ринковий попит: зміст, функція попиту від ціни. Ефект доходу та заміщення. Крива індивідуального попиту. Закон попиту. Нецінові чинники попиту. Зміна попиту. Цінова еластичність попиту. Ринкова пропозиція: зміст, функція пропозиції від ціни. Ефект перерозподілу та залучення гірших ресурсів. Величина пропозиції. Закон пропозиції. Нецінові чинники пропозиції. Зміни пропозиції. Цінова еластичність пропозиції. Врахування еластичності при ціноутворенні, формуванні податкової системи та організації торгівельних відносин з іншими країнами. Ринковий механізм. Ринкова рівновага. Роль рівноважної ціни у ринковому саморегулюванні. Рівноважна кількість. Надлишок. Дефіцит. Взаємопов'язаність ринків.

Завдання до самостійної роботи:

Запропонуйте приклади інтерактивних завдань для формування компетенцій з теми «Методологічні основи ринкової економіки».

Тема 2.4 МЕТОДОЛОГІЯ ВИКЛАДАННЯ ОСНОВ МАКРОЕКОНОМІКИ ТА СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Питання для обговорення на семінарському занятті:

1. Національна економіка та її результати.
2. Економічне зростання й циклічність економічного розвитку.
3. Зайнятість і безробіття.
4. Фіскальна, монетарна та соціальна політика.
5. Міжнародні економічні відносини.

Завдання для виконання:

Розробіть матеріали до тренінгового заняття з курсу «Сучасний вчитель економіки», які б включали інформаційний та методичний блоки з певної теми розділу «Методологія викладання основ макроекономіки та світової економіки».

Поради щодо змісту інформаційного блоку розділу

«Методологія викладання основ макроекономіки та світової економіки»:

Пропонуємо орієнтовний перелік ключових економічних категорій за темами розділу «Методологія викладання основ макроекономіки та світової економіки»:

Тема	Зміст навчального матеріалу
Національна економіка та її результати.	Національна економіка: цілі та основні інструменти. Міжнародна система національного рахівництва. Валовий внутрішній продукт (ВВП). Способи розрахунку ВВП. Особисті споживчі видатки. Валові і чисті інвестиції. Державні закупівлі товарів і послуг. Чистий експорт. Номінальний та реальний ВВП. Дефлятор ВВП. ВВП на одну особу. Потенційний ВВП. Загальна рівновага національної економіки: чому вона важлива. Відповідність сукупних доходів і витрат, сукупного попиту і пропозиції.
Економічне зростання й циклічність економічного розвитку.	Економічний розвиток та економічне зростання. Типи економічного зростання: екстенсивне і інтенсивне. Теорії економічного зростання. Інвестиції. Заощадження. Циклічність як форма руху національної економіки. Фази економічного циклу: рецесія, депресія, пожвавлення, піднесення. Види та причини економічних циклів. Криза української економіки: особливості та шляхи виходу.
Зайнятість і безробіття.	Економічно активне та економічно пасивне населення. Робоча сила. Зайнятість та її різновиди. Безробіття. Різні пояснення причин безробіття та їх практична цінність. Види безробіття: фрикційне, структурне, циклічне. Рівень безробіття. Відкрите і приховане безробіття. Природний рівень безробіття. Наслідки безробіття для економіки та суспільства. Оцінка втрат від безробіття. Особливості безробіття в Україні та можливості його регулювання. Державна політика зайнятості.
Фіскальна, монетарна та соціальна політика.	Фіскальна політика та її інструменти. Податки. Функції податків. Прямі та непрямі податки. Прогресивні, пропорційні та регресивні податки. Державний бюджет. Дефіцит бюджету. Державний борг. Монетарна (грошово-кредитна) політика. Інструменти монетарної політики: регулювання облікової ставки проценту,

	<p>зміна норми обов'язкових резервів, проведення операцій на відкритому ринку. Національний банк України та його функції. Державна політика «дорогих» та «дешевих» грошей: зміст та наслідки. Урядові правила грошового регулювання національної економіки.</p> <p>Роль уряду у здійсненні соціальної політики країни. Соціальні гарантії та соціальне забезпечення.</p>
Міжнародні економічні відносини.	<p>Основні етапи становлення світового господарства. Форми міжнародних економічних відносин: світова торгівля, міжнародний рух капіталів, міжнародна валютна система, міграція робочої сили, науково-технічне співробітництво та глобальна інформаційна мережа. Суб'єкти світового господарства. Принципи порівняльних та абсолютних переваг. Міжнародний поділ праці. Експорт та імпорт. Методи регулювання зовнішньої торгівлі: тарифні та нетарифні. Риси економік країн різного рівня розвитку та особливості взаємодії у економічній сфері.</p>

Завдання до самостійної роботи:

Запропонуйте приклади інтерактивних завдань для формування компетенцій з теми «Методологія викладання основ макроекономіки та світової економіки».

Тема 2.5. ОСНОВНІ ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ТА МЕТОДИЧНІ ПРИЙОМИ ПРОВЕДЕННЯ УРОКІВ З ФІНАНСОВОЇ ГРАМОТНОСТІ

Питання для обговорення на семінарському занятті:

1. Історія та теорія грошей.
2. Сутність та різновиди кредитів і депозитів.
3. Фінансова безпека.
4. Бюджет і фінансове планування.

Завдання для виконання:

Розробіть матеріали до тренінгового заняття з курсу «Сучасний вчитель економіки», які б включали інформаційний та методичний блоки з певної теми розділу «Основні теоретичні засади та методичні прийоми проведення уроків з фінансової грамотності».

Поради щодо змісту інформаційного блоку розділу «Основні теоретичні засади та методичні прийоми проведення уроків з фінансової грамотності»:

Пропонуємо орієнтовний перелік ключових економічних категорій за темами розділу «Основні теоретичні засади та методичні прийоми проведення уроків з фінансової грамотності»:

Тема	Зміст навчального матеріалу
1. Історія та теорія грошей	Сучасна теорія грошей, історія виникнення грошейта української гривні зокрема. Причини виникнення грошей та базові терміни. Купівельна спроможність грошей, їхні функції, вартість у часі. Основні правила користування грошима.Особливості грошового обігу в економіці країн, зокрема в Україні.
2.Сутність та різновиди кредитів і депозитів	Депозитні операції банків в українському законодавстві. Класифікація банківських депозитів фізичних осіб. Характеристика окремих видів депозитів. Процентна ставка за депозитом. Переваги і недоліки депозитів у кредитних спілках. Фінансові піраміди, їх ознаки та різновиди. Кредит та його види. Особливості споживчого кредиту, автокредитування, іпотечного кредитування. Види кредиторів. Витрати на запозичення. Виплата процентів. Види банківських комісій та їх включення до прямих витрат на запозичення Методи погашення кредиту.Реструктуризація кредиту та її методи.Процедура укладання кредитного договору. Захист прав споживачів кредитних послуг в Україні.
3.Фінансова безпека	Фінансовий документ, його значення. Вимоги до змістуі оформлення фінансових документів. Класифікація фінансових документів. Фінансові документи, які використовуютьсяв повсякденному житті.Вплив економіки на фінансову безпеку школярів. Фінансова безпека та можливі шляхиїї забезпечення. Ціна зароблених грошей. Ефективне використання грошей для забезпечення власної фінансової стабільності.
4. Бюджет і фінансове планування	Поняття і класифікація доходів сім'ї. Характеристика окремих видів доходів сім'ї.Суть і причини виникнення сімейних витрат. Класифікація, характеристика та прогнозування сімейних витрат. Поняття і види сімейного бюджету. Послідовність розроблення сімейного фінансового плану. Особливості і правила фінансового планування.

Завдання до самостійної роботи:

Запропонуйте приклади інтерактивних завдань для формування компетенцій з теми " Основні теоретичні засади та методичні прийоми проведення уроків з фінансової грамотності"

Модуль 3 ДІЯЛЬНІСТЬ ФАХІВЦЯ ПРИ ВЕДЕННІ БІЗНЕСУ У РЕАЛЬНОМУ СЕКТОРІ ГОСПОДАРСТВА

Тема 3.1. СТВОРЕННЯ БІЗНЕСУ ТА ФОРМИ ЙОГО ОРГАНІЗАЦІЇ

Питання для обговорення на семінарському занятті:

1. Пошук ідеї бізнесу та умови його створення.
2. Стартапи як сучасні форми розвитку бізнесу.
3. Організаційно-правові форми бізнесу. Види підприємств.
4. Легалізація бізнесу.

Завдання для виконання:

Заповніть таблицю "Форми організації бізнесу"

Організаційно - правова форма бізнесу	Вимоги для створення	Необхідні документи та алгоритм реєстрації	Переваги даної форми бізнесу	Недоліки даної форми бізнесу

Поміркуйте, якою підприємницькою діяльністю Ви могли би займатися?

За якою формою Вам доречно організувати бізнес?

Завдання до самостійної роботи:

Проаналізуйте найбільш яскраві світові та вітчизняні бізнес-тренди попереднього року та запропонуйте власні ідеї щодо створення бізнесу.

Рекомендації щодо виконання завдання:

Вам необхідно ознайомитися із інноваційним ідеями бізнесу, які з'явилися останнім часом, розкрити їхню сутність і сумісність із українськими реаліями, проаналізувати ефективність й затребуваність цих ідей, та запропонувати ідею власного бізнесу, за якою ви будете готувати підсумковий проект.

Тема 3.2. ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БІЗНЕСУ

Питання для обговорення на семінарському занятті:

1. Створення початкового капіталу у бізнесі та його використання
2. Організація фінансування бізнесу: аналіз джерел акумулювання коштів.
3. Особливості оподаткування різних видів підприємницької діяльності.
4. Страхування та управління ризиками у бізнесі.

Завдання для виконання:

1. Дослідити умови та пропозиції місцевих банків щодо кредитування бізнесу. Зробіть розрахунки вигідності кредитів різних видів.
2. Поміркуйте, який механізм фінансування (власні ресурси, інвестиційні засоби, банківське чи комерційне кредитування, гранти, лізинг, факторинг й ін.) Вам доречно обрати для організації власного бізнесу (за яким Ви робите бізнес-проект).

Поради щодо виконання завдання:

Якщо при організації та веденні бізнесу вам не вистачає власних коштів, то пропонуємо створити порівняльну таблицю особливостей застосування у власній підприємницькій діяльності позичкових та залучених фінансових активів, або ж засобів бюджетного асигнування.

Механізм фінансування	Умови надання	Аналіз наявних пропозицій за джерелом фінансування	Витрати з обслуговування залучених коштів

Завдання до самостійної роботи:

Створіть структурно-логічну схему «Переваги та недоліки основних джерел фінансування власного бізнесу».

Тема 3.3 ОРГАНІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ У БІЗНЕСІ

Питання для обговорення на семінарському занятті:

1. Підходи до управління персоналом на підприємстві.
2. Права та обов'язки персоналу фірми.
3. Мотивація та стимулювання праці найманих працівників.
4. Командоутворення та шляхи об'єднання працівників підприємства.

Завдання для виконання:

1. Визначте, які трудові ресурси Вам необхідні для організації власного бізнесу (згідно вашого бізнес-проекту).
2. Створіть посадові інструкції до необхідних посад та запропонуйте заробітну плату працівникам.
3. Підрахуйте загальні витрати на фонд заробітної плати у вашому бізнесі.

Поради щодо виконання завдання:

Вищезазначені завдання краще відобразити у табличному вигляді. Так, за першим та другим завданням рекомендуємо скласти наступну таблицю «Необхідний персонал та його посадові обов'язки»:

Посада	Кількість працівників	Завдання та обов'язки	Вимоги до працівника	Права працівника	Відповідальність

Третє завдання доречно виконати, заповнивши таблицю «Витрати на оплату праці персоналу»:

Посада	Кількість працівників	Оклад	Доплати	Сплата ЄСВ (22%)	Загальні витрати
Витрати на фонд заробітної плати за місяць					

Завдання до самостійної роботи:

Напишіть есе на тему: "Вплив мотивації працівників на ефективність бізнесу" або "Напрями стимулювання робочої сили".

Тема 3.4 ІНФОРМАЦІЯ ЯК НЕОБХІДНИЙ ЕЛЕМЕНТ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ

Питання для обговорення на семінарському занятті:

1. Особливості інформації при прийнятті рішень у бізнесі.
2. Вартість інформації та інформаційних продуктів.
3. Маркетинг як процес поширення інформації про власний продукт
4. Інтернет-реклама та соціальні мережі як ефективні механізми, що допомагають вести бізнес.

Завдання для виконання:

- 1) Зробіть порівняльну таблицю діяльності конкурентів на ринку продукту, який ви пропонуєте у бізнес-проекті вашого ІНДЗ. Проаналізуйте, яку інформацію Ви використали для цього.
- 2) Запропонуйте маркетингові заходи щодо поширення вашого продукту, який ви пропонуєте у бізнес-проекті вашого ІНДЗ.

Завдання до самостійної роботи:

1. Проаналізуйте статистичні дослідження ефективності шляхів просування продукції в Інтернеті.
2. Запропонуйте ефективні онлайн комунікації ведення бізнесу.

Підсумковою роботою за 3 Модуль є підготовка індивідуального навчально-дослідного завдання з розробки та захисту бізнес-проекту із певного виду підприємницької діяльності, який міг би реалізувати чи вже реалізує у реальному житті здобувач, або ж з організації та проведенні тренінгів. Більшість розділів цього проекту розробляються у процесі виконання завдань до семінарських занять та до самостійної роботи із тем модуля «Діяльність фахівця при веденні бізнесу у реальному секторі господарства». Бізнес-проект представляється до обговорення у формі презентації у програмі PowerPoint обсягом не менше 15 слайдів.

Методичні поради щодо виконання індивідуального науково-дослідного завдання:

Бізнес-проект представляє собою короткий виклад ідеї й особливостей діяльності, якою збирається займатися підприємець. Детальне прогнозування всіх складових підприємницької діяльності вже на стадії планування дозволяє оцінити реалістичність запланованого бізнесу.

Правильно підготовлений бізнес-план служить таким задачам: 1) виклад системи доказів, що переконують інвестора у вигідності проекту; 2) визначення ступеня життєздатності й майбутньої стійкості підприємства; 3) передбачення ризиків підприємницької діяльності; 4) конкретизація перспективи бізнесу у вигляді системи кількісних і якісних показників розвитку; 5) розвиток перспективного (стратегічного) погляду на організацію та її робоче середовище шляхом одержання цінного досвіду планування.

Бізнес-проект повинен складатися з таких розділів: резюме; опис бізнесу; аналіз ринку й конкурентів (зовнішнє середовище бізнесу); виробничий план; план маркетингу; організаційний план і менеджмент; фінансовий план; аналіз ризику.

До структури бізнес-проекту можуть бути внесені деякі зміни, якщо це зумовлено специфікою описуваного бізнесу, особливими вимогами потенційного інвестора до бізнес-плану, а також обсягами наявної інформації.

У розділі **«Резюме»** наводиться інформація, яка загалом характеризує проект і дозволяє підприємцю та інвестору попередньо оцінити його привабливість, реалістичність, а також визначити його відповідність до інтересів та можливостей інвестора. Основна вимога до резюме бізнес-проекту – простота й лаконічність викладу, мінімум спеціальних термінів.

У резюме бізнес-проекту повинні бути висвітлені такі питання: суть пропонованого проекту і його потенційна ефективність; необхідні кошти й джерела фінансування; схема повернення грошей; забезпечення позики (застава, гарантія і т. д.); проектна потужність інвестиційного об'єкта; терміни

освоєння проектної потужності об'єкта; показники нормативного завантаження потужностей; обґрунтування важливості елементів змісту; інші питання, пов'язані з іншими частинами бізнес-плану.

У розділі **«Опис бізнесу»** необхідно описати: сутність передбачуваної діяльності, концепцію бізнесу; основні цілі підприємства і цього проекту (повинні носити конкретний, а не декларативний характер); історичний експурс становлення підприємства (для вже діючого підприємства); географічне положення; місце розташування філій, зовнішніх відділень (якщо є); характер транспортних сполучень; форма власності; керівництво підприємства або ініціатори проекту; опис товару (послуги); особливості пропонованої продукції, її конкурентні переваги; проспекти, каталоги (виносяться в додаток); значення підприємства (проекту) для міста (регіону).

Структура розділу **«Аналіз ринку й конкурентів»** може мати такий вигляд: опис галузі; оцінка місткості й темпів росту ринку; опис цільового ринку.

Розглянемо коротко особливості підготовки кожного з наведених структурних елементів цього розділу.

Перш ніж переходити до аналізу ситуації на конкретному цільовому ринку певного бізнесу, слід показати картину сучасного стану й перспектив розвитку галузі промисловості, у якій планується оперувати. Необхідно розглянути розвиток галузі в минулому, її структуру. Коротко проаналізувати місткість ринку, тенденції його росту. Проаналізувати основних конкурентів, навести статистичні матеріали, аналізи.

Далі слід дати оцінку будь-яким факторам, що можуть позитивно або негативно вплинути на бізнес.

Наступне завдання – визначити свій цільовий ринок, тобто ту частку ринку, яку фірма планує захопити, потенціал росту цього ринку.

Особливо важливою для бізнес-плану є оцінка місткості ринку. Якщо клієнтура нечисленна, то фірма неминує збанкрутує. Хоча фірма черпає кошти з чотирьох джерел – виторг від реалізації, позикові кошти, доход від продажу

нерухомості й прибуток на нові інвестиції – головним є прибуток від основної діяльності, що виникає в результаті продажу товару. Оцінку місткості ринку рекомендується здійснювати, виходячи з рівня попиту при середньогалузевій ціні на пропонований товар. Також слід враховувати, що чим більшою є планована для захоплення частка ринку, тим вищими є рівень ризику і маркетингові витрати. На цьому етапі бажано визначити обрій гарантованого попиту і порівняти його з необхідною тривалістю періоду окупності інвестицій і витрат.

У розділі «**Виробничий план**» розглядаються такі питання: необхідна сировина, комплектуючі, напівфабрикати; споживання, обсяги, ціни і характеристика сировини; головні постачальники сировини, комплектуючих, напівфабрикатів; їхні ціни; чи є посередники при постачаннях сировини на підприємство; транспортні витрати з доставки сировини; постачання енергією і ресурсами (електрика, тепло, вода, газ та інше), плановані витрати (ціни, обсяги); можливості постачання на майбутнє, договори, якість, надійність; наявність власного незалежного постачання, опис обладнання і виробничі потужності підприємства; характеристики використання обладнання; опис виробничих технологій; відповідність технологічного процесу різним нормам, стандартам, вимогам (у тому числі екології, якості тощо); загальний план виробничих приміщень; план підготовки виробництва й введення об'єкта в експлуатацію; транспорт (наявність і структура); кількість змін, їхня тривалість, завантаженість; робота за днями тижня; необхідність одержання виробничих дозволів (ліцензій); основні кошти, будівлі, споруди, які належать підприємству (найменування, термін введення в експлуатацію, зношення, потреба в ремонті).

У розділі «**План маркетингу**» обов'язково повинні бути розглянуті такі питання: цілі маркетингу; поширення товарів; просування; цінова політика.

Аналіз ситуації на підприємстві й ринкових можливостей, початий у розділах «Опис бізнесу» і «Аналіз ринку і конкурентів», дозволяє обґрунтовано визначити цілі підприємства, пропонованого проекту, а потім – цілі маркетингу: цільові обсяги продажу й темпи їхнього росту (можуть бути

використані методи прогнозування); географія продажу (чи можна досягнути цільових обсягів продажу за рахунок одного мікрорайону, міста, України, СНД і т. д.); діапазон цін; опис цільового сегмента ринку; витрати на маркетинг.

Перелічені цілі маркетингу повинні відповідати цілям, викладеним у резюме й показникам, що використовуються для розрахунків у фінансових розділах бізнес-плану.

Розробка заходів щодо поширення товару припускає висвітлення таких питань: кількість співробітників, зайнятих у збуті, і структура збутової організації; схема каналів поширення з вказівкою кількості, типів посередників на всіх рівнях, обсягів продажу на їхніх ділянках; визначення вимог до посередників; оцінка ефективності посередників; визначення способів мотивації посередників; опис транспорту; визначення оптимального обсягу замовлення й партії постачання; розміщення складів, їх місткість, умови зберігання, під'їзні колії та ін.

Просування товару на ринок припускає здійснення такого комплексу заходів: реклама; особистий продаж (торговельний персонал, типи продавців і вимоги до них); стимулювання збуту (знижки, лотереї, премії та ін.); паблік рілейшнз (заходи, що допоможуть донести інформацію про бізнес (наприклад, промо-акції у торговельних центрах чи у соціальних мережах).

У бізнес-проекті обов'язково повинні бути розглянуті наступні питання щодо реклами: цілі реклами, характеристики цільової аудиторії; засоби поширення реклами; зміст рекламного звернення; ескіз або сценарій реклами; графік реклами; бюджет реклами.

Також у маркетинговій частині бізнес-плану повинна бути розглянута цінова політика підприємства, що характеризується такими пунктами: цілі ціноутворення; оцінка факторів, що враховуються в процесі ціноутворення; вибір методу ціноутворення; розрахунок і обґрунтування базової ціни; розрахунок модифікацій ціни.

Цілями ціноутворення можуть бути: забезпечення виживання, максимізація поточного прибутку, завоювання лідерства за показниками частки

ринку, завоювання лідерства за показниками якості товару, збереження сформованої ситуації і т. д.

У процесі ціноутворення враховуються такі фактори: собівартість виробництва; еластичність попиту; співвідношення попиту та пропозиції; психологія ціносприйняття; ціни конкурентів і конкурентноздатність товару; законодавство щодо цін; зв'язок ціни з іншими елементами комплексу маркетингу; тип ринку; гармонійність цін товарного асортименту; наявність товарів-замінників; величина попиту.

Основними методами ціноутворення є: «витрати плюс бажаний прибуток»; «розрахунок точки беззбитковості» (величина витрат дорівнює виторгу від реалізації); «на основі цін конкурентів»; «відчутна цінність товару»; «на основі торгів». Точка беззбитковості — це коли величина витрат дорівнює виторгу від реалізації.

У розділі *«Організаційний план і менеджмент»* потрібно встановити часовий графік ключових дій. Складання розкладу дозволяє контролювати ключові події усієї справи, передбачати й коректувати збої, що виникли з метою зменшення можливого ризику.

Крім того, необхідно: виділити ключові сфери діяльності; переглянувши розділи бізнес-плану, скласти список видів діяльності, які є життєво важливими в справі; визначити дату початку кожної роботи; для цього слід розглянути місце цієї роботи в загальному плані робіт; для кожної роботи визначити термін її завершення; призначити відповідальних за кожну ключову сферу діяльності (необхідно, щоб за кожну сферу відповідала одна особа); обговорити можливі збої в розкладі й дії щодо їх коректування; обговорити вплив відхилень у розкладі на потенційну життєздатність підприємницької справи.

Далі в розділі слід відбити організаційну структуру. При формуванні організаційної структури важливо звернути увагу на основні принципи ефективних структур управління: оптимальний розподіл обов'язків; інформаційна забезпеченість керівника; зацікавленість виконавця в результаті; наявність контролю і єдиноначальність. У цьому розділі наводиться перелік

необхідних працівників підприємства, їхні функціональні обов'язки, умови наймання працівників та ін. У бізнес-плані повинна бути визначена політика щодо основного персоналу й структура управління фірмою, розподіл ролей між основними членами управлінської команди і їхні взаємозаміни.

Розділ **«Фінансовий план»** є одним із найважливіших. Він готується в числі останніх розділів бізнес-плану, після того як підготовані план маркетингу і виробничий план, тому що при його розробці використовуються дані цих розділів.

Вихідний пункт складання фінансового плану - прогноз обсягів реалізації. Для цього необхідно визначити: вартість продукції або тариф для кожної послуги; приблизні обсяги реалізації продукції або послуг.

Собівартість продукту складається з усіх витрат на його виробництво і містить у собі: вартість основних матеріалів на одиницю продукції; вартість праці на одиницю продукції; накладні витрати на одиницю продукції. Сума всіх цих трьох складових визначає собівартість продукції.

Відпускна ціна — це ціна, яку заплатять споживачі за продукцію. Щоб бізнес був вигідним, необхідно, щоб відпускна ціна за одиницю продукції була вищою від її собівартості. Вона повинна бути також порівнянною з відпускною ціною конкурентів.

У розділі **«Аналіз ризику»** мають знайти відображення якісний та кількісний аналізи ризику, а також методи управління ризиками. Ризиковими подіями для підприємства можуть бути коливання величини ціни на його продукцію (послуги), поточних витрат, капіталовкладень, кредитних ставок, обсягу виробництва.

Як технічні ризики можна розглядати помилки в проектуванні, неправильний вибір технології та обладнання, їх недосконалість, неточне визначення масштабу виробництва, відносно підвищення витрат на окремі "компоненти", що використовує підприємство, - робочу силу, обладнання, виробничі приміщення, землю тощо.

У рамках розроблення маркетингового плану факторами ризику виступають вибір продукції (послуг) без врахування потреб ринку, низької якості, морально застарілих, неправильний вибір ринків збуту при просуванні товару на ринку, відсутність мережі збуту, наявність нереалізованої продукції, зміни в потребах споживачів, затримки у виході на ринок з новою продукцією (послугами) тощо. Найбільш суттєвими наслідками дії маркетингових факторів ризику є те, що продукція підприємства не знайде збуту в необхідному вартісному відображенні і в зазначені терміни.

Організаційний план має передбачати оцінку правової, політичної і адміністративної ситуації, в рамках якої працює підприємство. Можливими є зміни пріоритетів у державній політиці в цілому відносно окремих галузей і, як наслідок, введення або скасування субсидій на певний вид продукції або послуг, акцизних зборів, податкових і митних пільг та інших заходів такого роду. Для забезпечення успішної роботи підприємства суттєвим, за певних обставин, є також ставлення місцевої влади та населення.

При проведенні екологічного аналізу фактором ризику виступає можливість подальшої зміни законодавства в частині вимог до обсягу і складу викидів забруднюючих речовин. Наслідками екологічних ризиків виступають аварії на підприємстві, тимчасове чи повне зупинення випуску певних різновидів продукції або послуг і, навіть, зупинення всього підприємства.

КОНТРОЛЬ І ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

Оцінювання якості знань студентів здійснюється шляхом поточного, модульного, підсумкового (семестрового) контролю за 100-бальною шкалою оцінювання.

Поточний контроль реалізується у формі опитування, активної участі на семінарських заняттях, експрес-контролю, контролю засвоєння навчального матеріалу, запланованого на самостійне опрацювання студентом тощо.

Контроль та оцінювання при тренінговому навчанні побудовані на використанні та розвитку особистісних характеристик студентів. Організація контролю в процесі тренінгу означає створення системи моніторингу за ходом діяльності таким чином, щоб визначати рівень досягнення заданих цілей на кожному етапі та своєчасно коригувати можливі відхилення.

Підсумковий контроль проводиться у вигляді наскрізного моніторингу ступеня активності та сформованості компетентностей. Цей контроль складається з виконання таких видів робіт: активність студентів під час тренінгів, підготовка завдань та проведення тренінгових занять, здійснення модульного контролю та проведення підсумкового заліку.

Критеріями оцінювання є:

при усних відповідях: повнота розкриття питання; логіка викладання матеріалу, культура мови; використання основної та додаткової літератури; аналітичні міркування, уміння робити порівняння, висновки; уміння аналізувати проблеми з урахуванням світової і вітчизняної практики;

при виконанні письмових завдань: повнота розкриття питання, аргументованість і логіка викладення матеріалу, використання літературних джерел, законодавчих актів, прикладів та фактичного матеріалу тощо; цілісність, системність, логічність, уміння формулювати висновки; акуратність оформлення письмової роботи.

До модульних контрольних робіт (МКР) допускаються усі здобувачі незалежно від результатів поточного контролю. За результатами вивчення тем усіх модулів передбачено 2 модульні контрольні роботи (Додатки А та Б), що

складаються із різнорівневих завдань – розкриття економічних категорій та механізмів формування компетенцій майбутнього економіста та викладача економічних дисциплін, тестові запитання, аналіз правильності тверджень, розв’язання кейсів та проблемних ситуацій, розробка фрагментів тренінгів певної тематики. Варіанти завдань для модульного контролю є рівнозначні за трудомісткістю. За виконання завдань модульного контролю студент отримує контрольну модульну оцінку, максимальна кількість балів якої складає 10. Здобувач, який не з’явився на модульний контроль (незалежно від причини), має право один раз повторно пройти модульний контроль у визначені викладачем терміни під час поточних консультацій.

Підсумковий контроль проводиться з метою оцінки результатів навчання. Завданням підсумкового контролю є перевірка глибини засвоєння студентом програмного матеріалу дисципліни, логіки та взаємозв’язків між окремими її розділами, здатність творчого використання набутих знань, уміння сформулювати своє ставлення до певної проблеми, що впливає зі змісту дисципліни тощо.

Підсумковий контроль з дисципліни «Тренінг з фаху» проводиться у формі заліку, який передбачає оцінку засвоєння здобувачами навчального матеріалу виключно на підставі результатів виконання ними певних видів робіт на семінарських заняттях і при самостійному опрацюванні тематичних питань. Тому під час заліку здобувач може виправити оцінки, отримані за зазначені вище види робіт. Проведення підсумкового контролю здійснюється в обсязі навчального матеріалу, визначеного навчальною програмою дисципліни і в терміни, передбачені графіком навчального процесу.

Розподіл балів, які отримують студенти

Поточне тестування та самостійна робота															Сума	
Модуль 1					Модуль 2						Модуль 3					
Т 1	Т 2	Т 3	Т 4	МКР 1	Т 5	Т 6	Т 7	Т 8	Т 9	МКР 2	Т 10	Т 11	Т 12	Т 13		ІНДЗ
5	5	5	5	10	6	6	6	6	6	10	5	5	5	5	10	100

Т1, Т2, – теми змістових модулів, МКР – модульна контрольна робота, ІНДЗ – індивідуальне навчально-дослідне завдання.

Система оцінювання навчальних досягнень здобувачів

Вид діяльності здобувача	Максимальна кількість балів за одиницю	Модуль 1		Модуль 2		Модуль 3	
		Кількість одиниць	Максимальна кількість балів	Кількість одиниць	Максимальна кількість балів	Кількість одиниць	Максимальна кількість балів
Робота на семінарському занятті	3	4	12	5	15	4	12
Виконання завдань для самостійної роботи	2 або 3	4	8	5	15	4	8
Виконання модульної роботи	10	1	10	1	10	-	-
Виконання ІНДЗ	10	-	-	-	-	1	10
Разом			30		40		30
Максимальна кількість балів							100

Орієнтовний перелік питань для семестрового контролю

1. Актуальність та сутність тренінгу.
2. Основні положення щодо проведення тренінгів.
3. Порівняльна характеристика традиційної форми навчання та тренінгових занять.
4. Види та форми тренінгу.
5. Атрибути тренінгу.
6. Структура тренінгу та планування основних його частини.
7. Етапи підготовки тренінгу.
8. Чинники, що впливають на планування та проведення тренінгу.
9. Функції тренера на тренінговому занятті.
10. Правила групи та їх роль у тренінгу.
11. Способи формування тренінгових груп та особливості їх роботи.
12. Зміст поняття тренінгове коло та доречність його застосування при проведенні тренінгу.
13. Методичні прийоми тренінгу: інтерактивні техніки, що сприяють ефективній взаємодії учасників тренінгу.
14. Переваги та недоліки тренінгу.
15. Визначення поняття кар'єра та її види.

16. Основні моделі кар'єри.
17. Етапи кар'єри. Фактори, що впливають на кар'єрне зростання.
18. Основні компоненти мотивації у кар'єрі.
19. Стадії кар'єрної демотивації.
20. Профілактика професійного вигорання.
21. Функціональне значення ділових конфліктів.
22. Типи ділових конфліктів і комунікативні тактики в конфліктних ситуаціях.
23. Процес пошуку роботи та механізм працевлаштування.
24. Резюме та основні його елементи.
25. Тайм-менеджмент як інструмент підвищення ефективності власної діяльності.
26. Нормативно-правове забезпечення вивчення економіки.
27. Місце курсу економіки у навчальних планах закладах середньої освіти.
28. Навчально-методичне забезпечення шкільного курсу економіки.
29. Методологічні та методичні особливості викладання понять «Проблема вибору та альтернативна вартість».
30. Методологічні та методичні особливості викладання понять «Виробництво. Ефективність. Головні чинники зростання ефективності виробництва. Продуктивність праці».
31. Методологічні та методичні особливості понять «Основні питання економіки. Власність. Економічні системи».
32. Методологічні та методичні особливості викладання понять «Дійові особи економіки: домогосподарство, підприємство (фірма), держава. Кругообіг економічної діяльності».
33. Методологічні та методичні особливості викладання понять «Попит та пропозиція. Ринкова рівновага та чинники, що на неї впливають. Еластичність попиту та пропозиції».
34. Методологічні та методичні особливості викладання понять «Витрати виробництва та прибуток».

35. Методологічні та методичні особливості викладання понять «Типи ринкових структур. Види ринків та їх інфраструктура»

36. Методологічні та методичні особливості викладання понять «Основні прояви цілісності національної економіки».

37. Методологічні та методичні особливості викладання понять «Безробіття як наслідок порушення макроекономічної рівноваги».

38. Методологічні та методичні особливості викладання понять «Роль уряду у регулюванні національної економіки».

39. Методологічні та методичні особливості викладання понять «Державні фінанси національної економіки. Державний бюджет».

40. Методологічні та методичні особливості викладання понять «Світове господарство та національна економіка. Світова торгівля та міжнародна валютна система. Міжнародна міграція робочої сили. Міжнародний рух капіталів».

41. Методологічні та методичні особливості викладання понять «Історія і теорія грошей. Платіжні картки, банкомати і грошові перекази. Іноземна валюта і валютні операції».

42. Методологічні та методичні особливості викладання понять «Податки і податкова культура. Визначення податкових зобов'язань із різних видів доходів».

43. Методологічні та методичні особливості викладання понять «Депозити, кредити та інвестиції».

44. Методологічні та методичні особливості викладання понять «Власний бюджет і фінансове планування».

45. Пошук ідеї бізнесу та умови його створення.

46. Стартапи як сучасні форми розвитку бізнесу.

47. Місце бізнес-плану у діяльності підприємця.

48. Організаційно-правові форми бізнесу.

49. Легалізація бізнесу: механізм реєстрації та надання необхідної звітності щодо власної підприємницької діяльності.

50. Організація фінансування бізнесу: аналіз різних джерел акумулювання коштів.
51. Кредитування бізнесу.
52. Фінансове обслуговування підприємницької діяльності.
53. Особливості оподаткування різних видів підприємницької діяльності.
54. Страхування та управління ризиками у бізнесі.
55. Підходи до управління персоналом на підприємстві.
56. Стимулювання праці найманих працівників.
57. Стили керівництва персоналом.
58. Особливості інформації при прийнятті рішень у бізнесі.
59. Маркетинг як процес поширення інформації про власний продукт.
60. Сучасні форми та види маркетингу освітніх послуг, що надаються тренінговими агенціями.

Шкала відповідності оцінок

За 100- бальною шкалою	Значення оцінки	Загальний коментар	Коментар за видами робіт
90 - 100	<u>Відмінно</u> – відмінний рівень знань (умінь) в межах обов'язкового матеріалу з можливими незначними недоліками	Здобувач виявив всебічні, систематичні та глибокі знання матеріалу дисципліни, передбаченого програмою; засвоїв основну та додаткову літературу, рекомендовану програмою; проявив творчі здібності в розумінні, логічному, стислому та ясному трактуванні навчального матеріалу.	- регулярне відвідування занять, вчасне виконання всіх завдань самостійної роботи; - дає правильні ґрунтовні відповіді на всі запитання викладача щодо економічної сутності завдання; - демонструє творчий підхід щодо формулювання відповіді; - бере активну участь в аудиторній і поза аудиторній роботі.

74 - 89	<u>Добре</u> – в цілому добрий рівень знань (умінь) з незначною кількістю помилок	Здобувач виявив загалом добрі знання навчального матеріалу; продемонстрував уміння вільно виконувати завдання, передбачені програмою, але припустив низку помітних помилок; засвоїв взаємозв'язок основних понять курсу, їх значення для подальшої професійної діяльності.	- регулярно відвідує лекційні, семінарські заняття, вчасно виконує всі завдання самостійної роботи; - дає правильні відповіді на більшість поставлених викладачем питань; - бере активну участь в аудиторній і поза аудиторній роботі - при виконанні завдань припускався декількох помилок, але правильно виправив їх після зауважень викладача.
60-73	<u>Задовільно</u> – посередній рівень знань (умінь) із значною кількістю недоліків, достатній для подальшого навчання або професійної діяльності	Здобувач виявив знання навчального матеріалу дисципліни у обсязі, необхідному для подальшого навчання та майбутньої професійної діяльності; справився з виконанням завдань, передбачених програмою; ознайомився з основною літературою.	- нерегулярно відвідує заняття, не вчасно виконує всі завдання самостійної роботи; - при виконанні завдань, під час відповідей допускає суттєві помилки; - демонструє репродуктивних підхід щодо формування відповіді; - не активно бере участь в аудиторній та позааудиторній роботі.
35 - 59	<u>Незадовільно з можливістю повторного складання</u> – незадовільний рівень знань, з можливістю повторного перескладання за умови належного самостійного доопрацювання	Здобувач має значні прогалини в знаннях основного навчального матеріалу дисципліни; допускав принципові помилки при виконанні передбачених програмою завдань, але спроможний самостійно доопрацювати програмний матеріал і підготуватися до перездачі дисципліни.	- часто не відвідує лекційні та семінарські заняття; - демонструє відсутність знань з елементарних питань статистики; - не вмів виконати елементарні арифметичні дії (середня величина, відсоток від числа тощо); - проявляє пасивність під час лекційних та аудиторних занять
0 - 34	<u>Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням курсу</u> – досить низький рівень знань (умінь), що вимагає повторне вивчення дисципліни	Здобувач не має знань зі значної частини навчального матеріалу; не спроможний самостійно засвоїти програмний матеріал і потребує повторного вивчення навчальної дисципліни.	

ВИКОРИСТАНІ ТА РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА

1. Афанасьєв М. В. Тренінг формування компетенцій з економіки підприємства : навч. посібн. / М. В. Афанасьєв, І. В. Гонтарева, Д. О. Тищенко. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2010. – 328 с.
2. Бевз В., Главник О. Основні положення щодо проведення тренінгів. URL: <https://osvita.ua/school/method/technol/598/>
3. Бібліотека імені В.Вернадського. URL: <http://www.nbuv.gov.ua>
4. Горобей С. Тренінг: основні концепти та технологія проведення. URL: <https://vseosvita.ua/library/trening-osnovni-koncepti-ta-tehnologiaprovedenna-60831.html>
5. Економіка. Конспекти та розробки уроків. URL: http://osvita.ua/school/lessons_summary/econom/
6. Загальне законодавство Верховної Ради України. URL: www.zakon.rada.gov.ua
7. Інноваційні методи викладання економічних дисциплін та їх використання в процесі підготовки бакалаврів і магістрів з економіки. Навчально-методичний посібник для студентів галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки», спеціальності 051 «Економіка» (Економічна теорія). – Х.: Видавництво Іванченка І.С., 2019. – 162 с.
8. Інтерактивні методи викладання. Практичні поради для суддів-викладачів. – К.: ФОП Демчинський О.В., 2017. – 64 с.
9. Косенков С. Як правильно скласти резюме для влаштування на роботу в 2021 році - інструкція та зразок резюме на роботу. URL: <https://biznescat.com/informatsiia/119-yak-pravilno-sklasti-rezyume.html>
10. Креденцер О.В. Тренінг «Формування підприємницької поведінки в персоналу освітніх організацій для ефективного забезпечення організаційного розвитку». Актуальні проблеми психології : зб. наукових праць Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України. Т.1 За ред. С.Д. Максименка, Л.М. Карамушки. 2011. Вип. 32. С. 218-227.
11. Кубарева І.В., Шиманська О.В. Тренінг в економічній освіті: роль у

формуванні особистості фахівця. URL: <http://ir.kneu.edu.ua/handle/2010/6363>

12. Кучеренко В. Р. Основи бізнесу. Практичний курс (збірник вправ, задач, тестів та ситуаційних завдань): навч. посіб. / за заг. ред. В. Р. Кучеренко [В. Р. Кучеренко, Н. В. Доброва, Я. П. Квач, М. М. Осіпова. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 176 с.

13. Мельникова О.В. Використання інноваційних технологій press-formula та «карусель» у курсі «Основи економічної теорії» // Нові технології економічної освіти: можливості та результати впровадження у навчальний процес. Матеріали науково-методичної конференції викладачів економічного факультету ХНПУ імені Г.С.Сковороди. – Харків: ХНПУ, 2018. – С. 48-51

14. Навчальна програма для 10-11 класів з економіки (профільний рівень). URL: <https://mon.gov.ua/ua/osvita/zagalna-serednya-osvita/navchalni-programi/navchalni-programi-dlya-10-11-klasiv>

15. Освітній портал «Економика. Социология. Менеджмент» URL: <http://www.ecsocman.edu.ru>

16. Освітній портал «Экономическая школа» URL: <http://www.economicus.ru>

17. Основи підприємництва: теорія і практикум : навч. посіб. / В. Г. Воронкова, А. Г. Біліченко, О. В. Желябін, М. А. Ажажа. – Львів : Магнолія, 2009. – 454с.

18. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

19. Офіційний сайт Державної наукової установи «Інститут модернізації змісту освіти». URL: www.imzo.gov.ua

20. Офіційний сайт Кабінету Міністрів України. URL: <http://www.kmu.gov.ua>

21. Офіційний сайт Міністерства освіти і науки України. URL: <http://www.mon.gov.ua>

22. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <http://www.minfin.gov.ua>

23. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua>

- 24.Офіційний сайт Ради підприємців України при КМУ. URL: <http://www.radakmu.org.ua>
- 25.Пілецька Л. С. Психологія бізнесу: довідково-методичний посіб. – Івано-Франківськ: Місто-НВ, 2007. – 150 с.
- 26.Райз Е. Стартап без помилок. Посібник зі створення успішного бізнесу з нуля. –К.: Віват, 2016. – 368 с.
- 27.Реєстрація ФОП покроково. URL: <https://fop.freelancehunt.com/uk/>
- 28.Розробки з економіки. URL: <https://naurok.com.ua/biblioteka/ekonomika>
- 29.Стеблюк С. В., Староста В. І. Інтерактивне навчання у процесі підготовки майбутніх фахівців економічних спеціальностей : навчальний посібник. Ужгород: Видавництво УжНУ «Говерла», 2017. 156 с.
- 30.Тест-опитувальник К. Томаса на поведінку в конфліктній ситуації. URL: <https://magneticone.com.ua/моделі-поведінки-у-конфліктній-ситуа/>
- 31.Тренінгові технології навчання з економічних дисциплін: навч. посібн./ Г. Ковальчук, Н. Бутенко, М. Артюшина та ін. – К. : КНЕУ, 2006. – 320 с.
- 32.Фінансова грамотність: онлайн-курс. URL: <https://impactorium.org/uk/courses/finansova-gramotnist/>
- 33.Хвесеня Н. П., Сакович М. В. Методика преподавания экономических дисциплин: учебно-методический комплекс. – Минск : БГУ, 2006. – 116 с.
- 34.«Якоря кар'єри». Методика діагностики ціннісних орієнтацій в кар'єрі (Е.Шейна). URL: <http://testoteka.narod.ru/prof/1/10.html>

ДОДАТКИ

Додаток А

Приклад завдань контрольної роботи за 1 Модуль та критерії її оцінювання

Робота складається з: - двох теоретичних питань, кожне з яких оцінюється максимально в 2 бали; - чотирьох тестових запитань, вірна відповідь за кожне - 0,5 бали; - завдання на визначення правильності твердження, за виконання якого можна отримати максимум 2 бали (1б. – за правильну відповідь, 1 б. – вірне обґрунтування); – ситуаційного завдання, точне і доцільне пояснення якого оцінюється максимально у 2 бали. При вірному виконанні усіх завдань здобувач може отримати за модульну контрольну роботу максимально 10 балів.

Варіант Х

I. Розкрийте види тренінгів.

II. Поясніть механізм дії принципу Парето як техніки тайм-менеджменту та наведіть приклади його застосування при розподілі власного часу.

III. Виберіть одну вірну відповідь.

1. Яке визначення тренінгу є Не вірним?

- А) цікавий процес пізнання себе та інших за допомогою ведучого;
- Б) безпосередня передача інформації від ведучого до пасивного слухача;
- В) ефективна форма опанування знань за допомогою ведучого та групи однодумців;

Г) форма розширення досвіду.

2. Структурна частина тренінгу, що містить виявлення очікувань:

- А) вступна частина;
- Б) основна частина;
- В) заключна частина;
- Г) домашнє завдання.

3. Робота у складі великої групи застосовується:

- А) під час початкового привітання та вступної частини щоденних занять;
- Б) для знайомства учасників тренінгу один з одним;
- В) для розв'язання завдань, поставлених тренером;
- Г) для навчання взаємодіяти та адаптуватися серед незнайомих людей.

4. Набуття нового досвіду, зростання кваліфікації, початок прояву самоствердження характеризують такий етап кар'єри:

- А) становлення;
- Б) просування;
- В) збереження;
- Г) пенсійний.

IV. Визначте, чи правильне твердження. Відповідь обґрунтуйте.

Залякування може бути однією із стратегій самопрезентування.

V. Проаналізуйте запропоновану ситуацію. Визначте: тип конфлікту (за різними критеріями); склад конфліктуючих сторін; причини виникнення конфліктної ситуації; методи і конкретні шляхи вирішення конфлікту.

В результаті перевірки, проведеної Податковою інспекцією, були виявлені порушення у веденні бухгалтерського обліку та звітності. На організацію було накладено штраф. Слід зазначити, що бухгалтерський облік у фірмі вівся відповідно до облікової політики, затвердженої директором. За кілька місяців до перевірки головний бухгалтер намагалася попередити директора про наявні порушення, однак директор для даної розмови не знайшов часу. Після перевірки директор почав обговорювати компетентність головбуха, а вона у свою чергу скаржитися колегам на начальника.

**Приклад завдань контрольної роботи за 2 Модуль та
критерії її оцінювання**

Робота складається з: - двох теоретичних питань, кожне з яких оцінюється максимально в 2 бали; - чотирьох тестових запитань, вірна відповідь за кожне - 0,5 бали; - завдання на визначення правильності твердження, за виконання якого можна отримати максимум 2 бали (1б. – за правильну відповідь, 1 б. – вірне обґрунтування); – розробки фрагменту основної частини тренінгу з певної теми (оцінюється максимально у 2 бали). При вірному виконанні усіх завдань здобувач може отримати за модульну контрольну роботу максимально 10 балів.

Варіант Х

I. Розкрийте особливості інтерактивної методики «Карусель».

II. Визначте сутність економічного квесту як елементу проведення тренінгу.

III. Виберіть одну вірну відповідь.

1. Ефективність графічно може бути зображена:

А) Тільки крапкою на кривій виробничих можливостей, яка характеризує максимальний об'єм виробництва одного товару при нульовому виробництві іншого товару;

Б) Тільки крапкою на кривій виробничих можливостей, яка характеризує виробництво двох товарів в однакових об'ємах;

В) Будь-якою крапкою на кривій виробничих можливостей;

Г) Будь-якою крапкою, яка показує комбінацію виробництва двох товарів та можливість збільшення їх об'ємів за тими же ресурсами.

2. Проста модель кругообігу ресурсів, продуктів, доходу ілюструє:

А) Процес формування ринкових цін;

Б) Взаємодію факторів економічного росту;

В) Взаємодію між Центральним банком, комерційними банками і тими, хто бере в банків гроші в кредит;

Г) Взаємозв'язок основних економічних суб'єктів.

3. Якщо функція попиту на яблука $Q_d = 400 - 70P$, а функція пропозиції $Q_s = 80P - 50$, то встановлення ціни на рівні 4 грн. за кг призведе до:

А) Дефіциту 120 кг;

Б) Дефіциту 150 кг;

В) Надлишку 120 кг;

Г) Надлишку 150 кг.

4. Банківська система країни складається з двох рівнів, а саме:

А) Центральний банк - перший рівень, а комерційні, ощадні, іпотечні тощо банки - другий рівень;

Б) Пенсійні фонди, страхові компанії - перший рівень, недержавні банки - другий рівень;

В) Комерційні банки - перший рівень, а ощадні банки - другий рівень;

Г) В банківській системі країни взагалі не виділяють ніяких рівнів.

IV. Визначте, чи правильне твердження. Відповідь обґрунтуйте.

Сьогодні учні шкіл вивчають «Економіку» на рівні стандарту.

V. Розробіть фрагмент тренінгу «Історія і теорія грошей».

Наукове електронне видання

Укладач:

Мельникова Ольга Володимирівна

Тренінг з фаху:

методичні рекомендації для самостійної роботи здобувачів вищої освіти
освітнього рівня «Бакалавр» спеціальності 051 «Економіка»

Відповідальний за випуск: Соляр В.В.

Харківський національний педагогічний університет
імені Г. С. Сковороди
Україна, 61002, м. Харків, вул. Алчевських, 29.

