

Не завжди викладачі вищої школи піклуються про міжособистісну взаємодію і взаємодію як у процесі навчальних занять, так і під час позааудиторного спілкування, пізнання особистості студента та організацію взаємовпливу, вважаючи це прерогативою загальноосвітньої школи. Проте, ці аспекти важливі й у вищій школі, оскільки культура педагогічного спілкування виступає суттєвим засобом стиmuлювання якісних результатів вузівського навчання.

Вчені вважають, що причиною низької результативності навчальної роботи є те, що викладач:

- ◆ дає інформацію, яка неадекватно відповідає психологічному стану студентів, тобто не реалізується функція пізнання у спілкуванні;
- ◆ не спирається на соціально-психологічний фундамент, тобто процес навчання не має необхідної основи для взаємодії;
- ◆ не передбачає психологічного впливу на студентів, який є важливою функцією спілкування.

Основою морально-психологічного клімату навчального процесу є педагогічне спілкування, який являє собою творчий процес, що викликає велику кількість непередбачуваних ситуацій взаємодії в системі відносин «викладач—студент».

Л. Є. Гасанова, ст. викладач
кафедри іноземних мов
фінансово-економічного факультету

ВИКОРИСТАННЯ АКТИВНИХ МЕТОДІВ ВИКЛАДАННЯ АНГЛІЙСЬКОЇ МОВИ ЯК ЗАСІБ ФОРМУВАННЯ ТВОРЧОГО ЕКОНОМІЧНОГО МИСЛЕННЯ СТУДЕНТІВ

Застосування ситуаційно-рольових та ігрових моделей, нетрадиційних вправ, тестів, творчих завдань, «економічних загадок», за допомогою яких вирішується та чи інша економічна проблема і використовується *відповідне поняття*, може стати ефективним засобом розвитку письмових навичок та усного мовлення у вивченні англійської мови. Перед викладачами англійської мови постає нагальне *завдання переходу до сучасних активних методів викладання, які поєднували б мету оволодіння англійською мовою з метою формування загальних основ фахових економічних знань та творчого економічного мислення студентів, насамперед, на початкових курсах*. Спираючись на досвід багаторічної діяльності національної ради з економічної освіти (НРЕО) США, її національні та міжнародні освітні

програми вивчення економіки, в тому числі в процесі викладання не-економічних дисциплін, наведемо приклади деяких завдань, зміст яких націлений як на розвиток навичок усного та письмового мовлення, так і на опанування базовими економічними поняттями.

Task 1. what is price elasticity of demand? (Завдання 1. Що таке еластичність попиту за ціною?)

<i>Instructions: Determine whether the demand for the following items is price elastic or inelastic. write your answer on the line after the item. Then write the reasons for your answer.</i> 1. Salt _____ 2. New cars? _____ 3. European vacation _____ 4. Insulin _____	<i>Вказівки: Визначте, чи є попит на наступні товари еластичним чи не-еластичним за ціною. напишіть вашу відповідь та обґрунтуйте її.</i> why? _____ why? _____ why? _____ why? _____
--	--

Task 2. Applying elasticity to the real world (Завдання 2. Застосування еластичності до реального життя)

<i>Instructions: each of the following stories contains an assumption about elasticity of demand. For each story:</i> <i>A. State whether the assumption made about the elasticity of demand is correct or wrong.</i> <i>B. Justify your answer.</i> 1. I. M. Politico, a candidate for the state legislature, is proposing a large increase in the tax on cigarettes and liquor. He says: «i'm not proposing this tax to raise revenue, but to discourage reckless drinking and the filthy habit of smoking. If the prices of cigarettes and booze go up, most people will quit using them. After all, no one has to drink or smoke». 2. U. R. Garnuy, a candidate for parliament, proposes freezing the price of gasoline. «there is no substitute for gasoline», he says. «people have to get from one place to another. Economists who say higher prices will discourage people from buying as much gas as before don't live in the real world».	<i>Вказівки: нижче наведені історії містять припущення щодо еластичності попиту. Для кожної з них:</i> <i>A. Визначте, чи є відповідне припущення щодо еластичності або не-еластичності попиту вірним чи ні.</i> <i>B. Обґрунтуйте свою відповідь.</i> 1. І. М. Політико, кандидат до обласної ради, пропонує значне збільшення податку на тютюн та алкоголь. Він каже: «я не пропоную ввести цей податок, щоб збільшити надходження. Я хочу, щоб люди перестали напиватися і кинули погану звичку палити. Якщо ціни на сигарети та питво піднімуться, більшість людей кинуть їх купувати. Врешті, пити і палити — це не є необхідна потреба». 2. Ю. Р. Гарний, кандидат в депутати до верховної ради, пропонує заморозити ціни на бензин. «бензин не має товару-замінника», — стверджує він. «людям треба подорожувати. Економісти, які вважають, що вищі ціни змусять людей менше купувати бензину, відірвані від реального життя».
---	--