

MODUL ECONOMIC DE GÂNDIRE

REZOLVAREA MISTERELOR ECONOMICE

OBIECTIVE

Participanții recunosc în economie un mod de gândire ce constă în analizarea problemelor prin aplicarea unor principii economice. Ei învață cum să construiască și cum să utilizeze un mister economic în clasă.

MATERIALE

- Fișele de lucru 1, 2 și 3
- Proiectele 1-4

PROCEDURE

1. Explicați ca obiectivul urmărit în această sesiune este înțelegerea faptului că economia nu este o știință despre felul cum se fac banii. Ea este un mod de a gândi. Totodată, economia este un model de analiză a comportamentului uman.
2. Luați, de exemplu, situația profesorilor care au diferite responsabilități și multe sarcini. Ei au de pregătit materiale, de scris cărți și articole, participă la întrunirile diferitelor comitete, sunt implicați în examenele pe care le susțin elevii și încă multe altele. De ce și-ar face timp oameni atât de ocupați să vină la un seminar pe teme de economie – un subiect pe care mulți îl consideră neinteresant, plictisitor și dificil de înțeles?
3. Proiectați foaia transparentă nr.1, care conține principiile *Ghidului practic de analiză economică*. Aplicați aceste principii pentru a explica de ce ar fi interesat cineva să participe la un asemenea seminar și, în particular, ce interes aveți dvs. De exemplu, aplicând primul principiu – *oamenii aleg* – putem ajunge la concluzia că participanții consideră beneficiile pe care le au de pe urma seminarului mai mari decât costurile. Treceți la al doilea principiu: *Orice alegere presupune anumite costuri*. Determinați care este costul de oportunitate pentru persoanele care participă la acest seminar s.a.m.d.
4. Proiectați Folia nr.2. Invitați participanții să aleagă un mister oarecare și să-l rezolve cu ajutorul unuia sau mai multor principii menționate în *Ghid*.
5. Distribuți fișe de lucru (*Mistere economice*) și împărțiți participanții în grupuri. Cereți-le să-și aleagă unul sau două mistere și să le rezolve cu ajutorul *Ghidului*.
6. În fața tuturor participanților sunt prezentate apoi misterele selectate și modalitățile în care au fost rezolvate.
7. Menționați faptul că, la sfârșitul sesiunii, participanților li se va cere să prezinte un mister economic pe care le-au construit ei înșiși în cadrul grupului și să-l rezolve cu ajutorul *Ghidului*. Proiectați Folia nr.3. Folosiți-o pentru a explica modul în care poate fi creat un mister economic. Pentru a crea un mister economic, participanții vor fi sfătuiți să utilizeze exemple locale sau naționale.
8. Proiectați Folia nr.4. Explicați pașii care trebuie urmați pentru ca elevii să se familiarizeze cu modul economic de gândire.

ÎNCHEIERE

Reluați fiecare principiu prezentat în *Ghid*.

Proiectia nr. 1

Ghid practic de analiza economica

1. Oamenii aleg.

2. Alegeriile pe care le fac oamenii presupun anumite costuri.

3. Comportamentul uman poate fi anticipat.

4. Oamenii creeaza sisteme economice care le influenteaza optiunile individuale si motivatia.

5. De pe urma comertului oamenii câștiga.

6. Optiunile oamenilor au consecinte în viitor.

Proiectia nr. 2

Mistere economice

1. De ce este saraca Rusia, o tara atât de bogata în resurse naturale? De ce este bogata Japonia, o tara fara resurse naturale?
2. Cel mai adesea, se considera ca prin reciclarea hârtiei protejăm natura, salvând padurea. Cum se poate explica atunci faptul ca, desi reciclăm hârtia, avem mai putini copaci?
3. În avion, copiii sunt mai în siguranta în scaune special asigurate, decât în bratele parintilor. Însa, în prezent, Guvernul SUA nu impune utilizarea scaunelor de siguranta. În mod corect, s-a ajuns la concluzia ca, daca s-ar proceda asa, numarul accidentelor ar fi mai mare. Cum este posibil asa ceva?
4. În zilele noastre, automobilele sunt echipate cu sisteme de siguranta, ca frînele anti-blocaj sau pernele de aer. Cu toate acestea, în prezent, oamenii sunt victimele mai multor accidente. De ce?
5. De ce, în Rusia, fatada si casa scarilor unui bloc de locuinte sunt neîngrijite, spre deosebire de interioarele apartamentelor, care nu sunt asa.
6. De ce ar da un om de stiinta israelian jucarii puilor de gaina?

Proiectia nr. 3

Cum sa construim un mister economic

1. Ia seama la lucrurile care par a fi ciudate.
2. Odata ce ai identificat o problema, prezint-o într-un mod cu care cei mai multi oameni ar fi de acord. Formuleaza un prim enunt **unanim acceptat**.
Hrana este un element esential pentru viata omului. Noi vrem ca toti oamenii sa-si poata procura hrana necesara. De aceea, alimentele ar trebui sa aibe preturi mici.
3. Pune problema altfel. Construiești o propozitie aflata într-un raport de opozitie (de contradictie sau de contrarietate) cu prima, dar care pare sa fie la fel de adevarata ca si aceasta.
Acolo unde pretul alimentelor este mai mic decât pretul pietei, magazinele sunt, de multe ori, goale.
4. Sfatuiti-i pe elevi sa nu judece lucrurile dintr-o perspectiva noneconomica. Cereti-le sa aplice principiile mentionate în *Ghidul practic de analiza economica* pentru a înțelege problema dintr-un punct de vedere economic.
Preturile reprezinta motivatii economice. Daca ele sunt mentinute la un nivel prea scazut, fermierii nu vor fi motivati sa produca hrana pe care cu totii o consideram necesara. Preturi mai mari ar stimula cresterea productiei.
5. Verificati algoritmul de aplicare a principiilor economice, analizând si alte cazuri.

Proiectia nr. 4

SUGESTII PENTRU A-I DEPRINDE PE ELEVI CU MODUL ECONOMIC DE GÂNDIRE

1. Prezentați elevilor un mister economic.
2. Demonstrați cum trebuie utilizate principiile menționate în Ghidul practic de analiză economică pentru a rezolva misterul dintr-o perspectivă economică.
3. Prezentați elevilor și alte mistere economice.
4. Elevii să lucreze în grupuri pentru a rezolva misterele.
5. Discutați soluțiile găsite de grupuri.
6. Periodic, în cadrul lecțiilor, prezentați clasei diferite mistere. Există profesori care prezintă câte un mister la fiecare lecție, urmărind să le dezvolte elevilor deprinderi de analiză economică.
7. Îndemnați-i pe elevi să caute ei înșiși asemenea mistere și să le prezinte în clasă.

Fisa de lucru nr. 1

Alte mistere economice

1. Cum se explica faptul ca straini de diferite religii, chiar si cei care s-au luptat unii cu altii, fac totusi comert?
2. Cum poate fi explicata atitudinea unui politician onest si bine intentionat care cere scumpirea zaharului, stiind ca aceasta masura afecteaza un numar mare de oameni.
3. Fosta URSS era o supraputere în domeniul bogatiilor naturale, militar sau al cercetarii spatiului cosmic. Totusi, acest stat puternic si mândru se confrunta cu dificultati atunci când este vorba de productia unor bunuri de consum obisnuite, cum sunt pantofii, camasile, hamburgerii sau cartofii prajiti. De ce?
4. Cum se explica faptul ca exista atât de putine balene si atât de multe gaini?
5. Cum se explica faptul ca în prezent multi americani nu se prezinta la vot cu ocazia alegerilor, desi, în trecut, americanii au luptat si chiar au murit pentru dreptul la vot?
6. Cum se explica faptul ca brazilienii, cunoscuti ca fermieri înnascuti si oameni de afaceri prudenti, distrug acri de padure ecuatoriala, desi terenul nu poate fi cultivat si nici nu poate fi transformat în pasuni pentru vite?
7. Cum se explica faptul ca americanii cumpara din alte tari aparate de fotografiat, masini si alte produse, în conditiile în care în SUA exista oameni care nu au loc de munca?
8. Cum se explica faptul ca persoane mai putin atragatoare din punct de vedere fizic se casatoresc, în timp ce persoane a caror înfatisare este peste medie nu reusesc să-si gaseasca un partener în viata?
9. Oamenii stiu ca pentru a câstiga venituri mari au nevoie de studii superioare. Cu toate acestea, în SUA, numarul celor care nu vor sa învete si renunta la scoala este mare. Cum se explica acest fapt?
10. Cum se explica faptul ca oamenii comit crime, desi stiu ca pot fi pedespsiti?
11. Exista tari cu populatie numeroasa care sunt bogate. Exista însa si tari cu populatie numeroasa care sunt sarace. Cum se explica acest fapt?
12. Cum se explica faptul ca se pescuieste atât de mult peste, încât anumite specii dispar?
13. Cum se explica faptul ca americanii, care sunt ecologisti, decid sa faca din tara lor un pamânt neprimitor pentru speciile aflate în pericol?

Fisa de lucru nr. 2**Exemple de mistere economice din fosta URSS:**

- Cum se explica faptul ca o persoana cumpara mai multe perechi de pantofi într-un magazin din St. Petersburg, desi pantofii nu se potrivesc, ca marime, nici unui membru al familiei sale?

- Cum se explica faptul ca în perioada de tranzitie spre economia de piata, în Rusia, rata criminalitatii a crescut foarte mult?

- Cum se explica faptul ca la Moscova, o plimbare cu trasura costa 10\$ dimineata, si doar 3\$ dupa amiaza?

- Cum se explica faptul ca în Rusia exista atât de multe vehicule care nu circula cu benzina?

- Cum se explica faptul ca numarul celor care vor sa manânce la Mc Donalds în Moscova este atât de mare?

- Cum se explica faptul ca în Rusia locuintele au fatadele neîngrijite, în timp ce în interior ele sunt bine întretinute?

- Cum se explica faptul ca în Rusia, un sofer angajat la o societate publica de transport, avertizat de becul de la bord ca uleiul s-a terminat, își continua drumul, desi stie ca exista pericolul ca autobuzul sa se strice, daca este folosit astfel?

- Cum se explica faptul ca în Rusia, în fata magazinelor, stau la coada oamenii în vârsta si nu tinerii?

Fisa de lucru nr. 3

GHID PRACTIC DE ANALIZA ECONOMICA

Bine ati venit în rândul celor care studiaza economia! S-ar putea sa considerati interesanta, complexa si utila acesta investigare a comportamentului omenesc. Studiul economiei începe cu sase principii pe care le veti gasi în acest *Ghid* si care sunt folosite pentru a explica multe probleme economice, inclusiv pentru a rezolva misterele economice. Principiile la care ne referim sunt valabile pentru toti oamenii, indiferent de vârsta, religie, sistem politic, sex sau traditii culturale. Sa cercetam aceste principii si sa vedem cum pot fi utilizate ele pentru a rezolva misterele economice.

Principiul nr. 1

Orice alegere presupune anumite costuri.

Acest principiu important ne arata ca fiecare renunta la ceva atunci când face o anumita alegere. O alegere presupune, de fapt, doua actiuni. Atunci când avem în fata mai multe alternative, noi alegem si renuntam în acelasi timp. Desi, în mod obisnuit se spune "Nu am avut de ales", de fapt întotdeauna exista alternative, pentru ca exista substitute pentru orice. Dar, uneori costul unei alternative este atât de mare sau atât de mic, încât ni se pare ca avem doar o singura alternativa. De exemplu, daca la desert avem de ales între o prajitura de ciocolata si niste mere viermanoase, ne costa atât de putin sa renuntam la respectivele mere, încât ni se pare ca nu exista decât o alternativa – si anume, prajitura de ciocolata.

Într-o economie de piata, optiunile oamenilor sunt importante. Consumatorii trebuie sa aleaga bunurile si serviciile pe care le vor cumpara; ei sunt constienti de faptul ca atunci când fac aceste alegeri, sunt nevoiti sa renunte la alte bunuri. Producatorii trebuie sa decida ce bunuri sa produca si cum sa le produca în mod eficient. Daca deciziile producatorilor nu sunt corecte, ei nu vor putea sa-si pastreze afacerile. Într-o democratie, alegatorii opteaza între diferiti candidati, alegându-si conducatorii.

Pentru ca avem mai multe nevoi decât resurse, orice alegere pe care o facem presupune un anumit cost.

Principiul nr.2

Oamenii au un comportament economic

În mod obisnuit, oamenii se confrunta cu problema alegerii. Ei trebuie sa aleaga zilnic cu ce sa se îmbrace; elevii trebuie sa opteze între a învăta sau a iesi la plimbare, între a-si gasi un serviciu sau a continua studiile. Indiferent daca este vorba despre batrâni sau tineri, bogati sau saraci, atâta timp cât exista oameni, ei trebuie sa aleaga si alegerile pe care le fac le influenteaza viata; mai mult chiar, aceste alegeri influenteaza si vietile celorlalti. Economistii considera ca toate actiunile economice – ale indivizilor, ale diferitelor firme sau ale statului – sunt rezultatele alegerilor pe care le fac indivizii.

Dacă înțelegem de ce și cum aleg oamenii, putem înțelege și anticipa acțiunile pe care aceștia le vor iniția.

Desigur, oamenii nu vor face totuși aceleași alegeri, pentru că fiecare om apreciază lucrurile într-un mod propriu. Altfel spus, opțiunile personale diferă. Însă fiecare om trebuie să opteze. Toți oamenii acționează, urmărind un anumit scop, au comportamentul specific celui care alege. În economie, acest comportament este denumit *economic*. Prin comportament economic se înțelege faptul că, puși în diferite situații, oamenii aleg alternativa care pare a fi cea mai bună, pentru că ea implică cel mai mic cost și cel mai mare beneficiu, în raport cu orice alternativă existentă. De exemplu, cum se poate explica faptul că într-o fabrică oarecare din Rusia se produc bunuri de o calitate inferioară? Economistii ar răspunde că trebuie să existe un motiv. Managerii fabricii acționează conform unor principii economice, chiar dacă comportamentul lor nu este în interesul consumatorilor.

Principiul nr. 3

Comportamentul uman poate fi anticipat

Putem anticipa modul în care vor reacționa oamenii în diferite situații. Prin motivație se înțelege orice recompensă sau sancțiune care îi determină pe oameni să acționeze într-un anumit fel. În mod obișnuit, motivația oamenilor se schimbă, dacă beneficiile pe care le obțin sunt mai mari sau dacă costurile pe care trebuie să le suporte sunt mai mici. Iar dacă se schimbă motivația oamenilor, se schimbă și opțiunile lor, dar într-un mod ce poate fi anticipat. Ce motive ne determină acțiunile? Cât de greu este un test atunci când trebuie să răspunzi la toate întrebările? Ar învăța elevii la fel de mult, dacă toți ar primi aceleași note, indiferent de rezultatele pe care le obțin la diferite teste? Într-o economie de comandă, responsabilitatea deciziilor privind producția o au cei care comandă. Să spunem că aceștia decid să se producă 100 000 perechi de pantofi. Nimeni nu spune că pantofii trebuie să fie de bună calitate sau de mărimi diferite. În aceste condiții, o fabrică ar putea produce 100 000 de perechi de pantofi pentru copii și ar putea considera că a acționat înțelept, pentru că pantofii de copii, având dimensiuni mai mici, s-ar putea produce dintr-o cantitate mai mică de piele.

Într-o economie de piață, motivația firmelor este profitul. Pentru a obține profit, firmele produc ceea ce solicită cumpărătorii. O fabrică de pantofi trebuie să determine ce tip de pantofi doresc și sunt dispuși să cumpere consumatorii. Dacă reușește, atunci obține profit. Dacă nu reușește, atunci alte firme vor obține profit.

Principiul nr.4

De pe urma schimbului pot câștiga atât cumpărătorii, cât și vânzătorii

Oamenii din întreaga lume fac comerț pentru a obține bunurile și serviciile de care au nevoie. Comerțul a existat din cele mai vechi timpuri. De ce? Pentru că astfel oamenii își pot satisface mai bine nevoile. Ei schimbă bunuri din care au surplusuri (relative) și pe care le apreciază într-o măsură mai mică pentru bunuri care le lipsesc (în mod relativ) și pe care le apreciază într-o măsură mai mare.

Japonezii comercializeaza în SUA televizoare color si aparate de fotografiat, cumpara grâu si cherestea. Lucratorii si patronii schimba timp de munca contra salariu. De fiecare data, oamenii decid, urmarind anumite scopuri. Cei implicati într-un act de schimb, cedeaza anumite valori, pentru a câstiga ceva ce are pentru ei o valoare mai mare; astfel, în urma tranzactiei efectuate, situatia lor se îmbunatateste. De pe urma comertului, oamenii câstiga mai mult decât bani; ei pot câstiga timp liber, sanatate, o mare diversitate de bunuri de consum sau servicii.

Studiind comportamentul economic, putem sa ne dam seama si daca oamenii sunt încurajati sau descurajati sa faca comert conform reglementarilor juridice existente.

Principiul nr.5

Schimburile au atât efecte directe, cât si indirecte

Frederic Bastiat, un economist francez din secolul al XIX -lea, sustinea ca diferenta dintre un economist bun si unul prost este aceea ca economistul prost ia în considerare numai efectele imediate, vizibile, pe când un economist bun ia în considerare efecte indirecte ale cauzei initiale, care se pot manifesta mai târziu. De exemplu, daca o persoana bea 1 litru de votca, pe moment, poate fi bine dispusa (acesta este efectul imediat al consumului de alcool), dar, mai apoi, poate sa aiba o durere de cap foarte puternica (acesta este efectul indirect al consumului de alcool). La nivel economic, efectul indirect al unei actiuni ar putea fi total diferit de cel imediat. Modul economic de gândire cere sa anticipam consecintele pe care actiunile noastre prezente le pot avea în viitor. De exemplu, deversarea deseurilor chimice în apele râurilor poate face ca, în prezent, produsele chimice sa fie mai ieftine, dar trebuie sa ne întrebam ce consecinte va avea acest fapt asupra sanatatii oamenilor. Sau sa presupunem ca statul intervine si impune preturi mici la produsele din carne. Aceasta masura poate fi considerata foarte potrivita pentru ca este luata din dorinta de a-i ajuta pe oameni, dar ea poate avea drept efecte indirecte scaderea ofertei de carne sau comercializarea unor produse din carne de calitate inferioara, a cozilor si a pietelor negre.

Principiul nr.6

Sistemele economice influenteaza optiunile indivizilor si motivatiile acestora.

Optiunile individuale sunt influentate de regulile si obiceiurile care functioneaza în economia unei tari. Oamenii de pretutindeni pot colabora pentru a-si asigura hrana, îmbracamintea, locuintele, mijloacele de transport si toate bunurile sau serviciile de care au nevoie. Modul în care oamenii colaboreaza este guvernat de regulile nescrise ale cooperarii si aceste reguli influenteaza motivatia personala. Legile si contractele economice sunt exemple de reguli scrise, în timp ce comportamentul curtenitor ("Clientul are întotdeauna dreptate") este o regula nescrisa sau un obicei. Pe masura ce regulile care guverneaza activitatea economica se schimba, se schimba atat motivele care îi determina pe oameni sa initieze activitati economice, cât si optiunile lor.