

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»

С. В. ЮДАКОВА

ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВОСПИТАНИЯ
И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ
УЧАЩЕЙСЯ МОЛОДЕЖИ

Учебное пособие



Владимир 2021

УДК 378.1
ББК 74.480
Ю16

Рецензенты:

Кандидат педагогических наук, доцент
директор муниципального автономного общеобразовательного
учреждения г. Владимира «Промышленно-коммерческий лицей»
В. Е. Емельянов

Кандидат педагогических наук
доцент кафедры менеджмента и маркетинга
Владимирского государственного университета
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых
Л. А. Котегова

Юдакова, С. В.

Ю16 Основы экономического воспитания и предпринимательской компетентности учащейся молодежи : учеб. пособие / С. В. Юдакова ; Владим. гос. ун-т им. А. Г. и Н. Г. Столетовых. – Владимир : Изд-во ВлГУ, 2021. – 224 с. – ISBN 978-5-9984-1310-0.

В первом разделе раскрыты понятие, цели и задачи экономического воспитания, факторы, направления и проблемы его реализации в образовательном процессе общеобразовательных учреждений, методы и формы реализации экономического воспитания в урочной и внеурочной деятельности, а также предпринимательская компетентность обучающихся как результат экономического воспитания и некоторые вопросы психологии предпринимательства. Во втором разделе предлагаются методические разработки занятий по темам, соответствующим логике и содержанию первого раздела. В третьем разделе содержатся вопросы и задания для самостоятельной работы по закреплению теоретических знаний.

Предназначено для студентов вузов направления 44.03.05 – Педагогическое образование (бакалавриат), преподавателей педагогических вузов, а также может представлять интерес для заместителей директора по воспитательной работе и методистов общеобразовательной организации, руководителей методических объединений, творческих групп.

Рекомендовано для формирования профессиональных компетенций в соответствии с ФГОС ВО.

Табл. 7. Ил. 1. Библиогр.: 64 назв.

УДК 378.1
ББК 74.480

ISBN 978-5-9984-1310-0

© ВлГУ, 2021
© Юдакова С. В., 2021

ВВЕДЕНИЕ

Социально-экономические изменения, происходящие в современном обществе, являются объективным фактором влияния на его актуальные ценности, и в этой связи на содержание, методы и формы воспитательного процесса. Ведущей идеей становится подготовка учащейся молодежи к жизни и деятельности в непрерывно меняющихся условиях. При этом следует исходить из потребностей общества в образованных, нравственных, предприимчивых личностях, способных самостоятельно и ответственно принимать конструктивные решения, делать выбор, быть мобильными, динамичными, способных к сотрудничеству и обладающих ответственностью за судьбу страны. Особое значение приобретают процесс и результаты экономического воспитания учащейся молодежи.

В теории и практике педагогики исследованы разные аспекты экономического воспитания:

- подготовка подрастающего поколения к хозяйственной жизни общества (К. Д. Ушинский);
- изучение экономических вопросов жизни учащихся в процессе обучения (С. Т. Шацкий);
- воспитание сознательного хозяина (А. С. Макаренко);
- включение школьников в производительный труд (В. А. Сухомлинский);
- экономическая подготовка личности (И. А. Сасова, Б. П. Шемякин) и др.

Также предлагаются различные трактовки понятия «экономическое воспитание»:

- составная часть экономической жизни и системы воспитания, включающая в себя планомерное использование экономических условий, отношений, законов, системы научных знаний для формирования экономического мышления, действий и взаимоотношений (Л. Е. Эпштейн);
- овладение экономическими знаниями, умениями и навыками, воплощенными в конкретных экономических качествах: деловитость,

бережливость, экономность, расчетливость и другие при условии целенаправленного и систематического воздействия учителей, ученического коллектива и окружающей среды (А. Ф. Аменд);

- систематическое целенаправленное овладение экономическими знаниями и умениями, формирование потребностей применения их на практике, образа мышления и деятельности, соответствующих члену общества как хозяину-коллективисту (И. А. Сасова);

- планомерный и систематический процесс, направленный на формирование у учащихся основ научных экономических знаний, умений, навыков и качеств личности, необходимых для сознательного участия в экономических отношениях (Н. П. Рябинина);

- организованная педагогическая деятельность, специально продуманная система работы, направленная на формирование экономического сознания (Б. Т. Лихачев).

Таким образом, экономическое воспитание – составная часть системы воспитания, рассматриваемая как целенаправленный систематический процесс осознанного овладения экономическими знаниями и умениями, необходимыми качествами личности, обеспечивающими успех в реализации экономических отношений.

Согласно ФГОС воспитание как ценностно-ориентированный процесс должно интегрироваться со всеми видами образовательной деятельности как урочной, так и внеурочной.

Значение имеет учебный предмет «Экономика» как область, непосредственно формирующая у учащихся экономические знания и умения, опыт экономически значимого поведения и соответствующие личностно-деловые качества. Однако лишь некоторые общеобразовательные учреждения включают в учебный план экономику как учебный предмет.

Особый интерес представляет экономическое воспитание в процессе технологической подготовки учащихся, поскольку оно неотделимо от трудовой деятельности. Реализация учебных программ по технологии направлена на воспитание экономических качеств личности, формирование знаний и умений, связанных с решением экономических вопросов (анализ и оценка бюджета времени, проявление бережливости, расчетливости, экономности, предприимчивости, разумности своих потребностей в соответствии с личным трудовым вкладом и объективными возможностями, оценка стоимости изделия, из-

готовленного в процессе собственного труда согласно затраченным усилиям как личным, так и коллективным и др.). Вовлечение учащихся в творческую деятельность обеспечивает условие для разработки рационализаторских идей, проведения расчетов, выявления путей уменьшения затрат времени, сырья, энергии и трудовых усилий.

Важным результатом экономического воспитания в современных социально-экономических условиях является предпринимательская компетентность личности, включающая такие качества, знания и навыки, которые помогут ей достигать успеха в трудовой деятельности, в том числе, связанной с решением бизнес-задач.

Современный учитель должен не только четко выделять задачи экономического воспитания, выбирать и реализовывать эффективные способы их решения, но и постоянно проводить корректировку этих задач с точки зрения актуальной социально-экономической ситуации, совершенствовать и пополнять свой профессионально-педагогический опыт.

Предлагаемое учебное пособие призвано сформировать у будущих бакалавров необходимые знания и умения в области теории и практики экономического воспитания и формирования у школьников предпринимательской компетентности в рамках решаемых общеобразовательными учреждениями задач.

В этой связи целями учебного пособия являются:

- формирование знаний сущности, движущих сил, особенностей экономического воспитания и предпринимательской компетентности обучающихся как его результата;
- создание теоретической и методической базы для осмысления целостности экономического воспитания и формирования предпринимательской компетентности, реализуемых в условиях тех или иных образовательных систем;
- овладение способами диагностики процесса и результата экономического воспитания, средствами его реализации на основе деятельностного подхода.

В структуре пособия соблюдена логическая последовательность изложения материала, взаимосвязь рассматриваемых аспектов проблемы. Учебное пособие состоит из трех разделов.

В первом разделе «Теоретические аспекты экономического воспитания и предпринимательской компетентности» выделено четыре

главы. В них раскрыты понятие, цели и задачи экономического воспитания, факторы, направления и проблемы его реализации в образовательном процессе общеобразовательных учреждений, методы и формы реализации экономического воспитания в урочной и внеурочной деятельности. Акцент сделан на урочной деятельности по технологии. Две главы посвящены рассмотрению предпринимательской компетентности обучающихся как результата экономического воспитания и некоторых вопросов психологии предпринимательства, без которой данный процесс бессилён.

Во втором разделе «Практические занятия: содержание и методические рекомендации» предлагаются методические разработки занятий по темам, соответствующим логике и содержанию теоретической части пособия.

Третий раздел «Самоконтроль усвоения знаний» включает вопросы и задания, тесты для самостоятельной работы по закреплению теоретических знаний и формированию соответствующих компетенций по каждой теме. С этой же целью в приложении приведены правильные ответы на тестовые задания. Также в приложении предлагаются разработки методических аспектов экономического воспитания учащихся в процессе урочной деятельности по технологии и экономике.

При подготовке учебного пособия использованы материалы, указанные в библиографическом списке, личный практический опыт преподавания психолого-педагогических дисциплин во Владимирском государственном университете и руководства педагогической практикой, научно-исследовательской работой студентов.

Раздел 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВОСПИТАНИЯ

Глава 1. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ВОСПИТАНИЕ КАК ПЕДАГОГИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМА

1.1.1. Понятие экономического воспитания

В меняющихся социально-экономических условиях российского общества возрастает значимость умений личности ориентироваться в новых жизненных ситуациях, быстро приспосабливаться к ним и принимать решения.

Рыночные отношения являются объективным фактором формирования личностных результатов:

- понимания экономической жизни общества;
- потребности в экономическом образовании;
- навыков нового типа хозяйствования на семейно-бытовом уровне;
- трудолюбия, предприимчивости, бережливости, экономности;
- готовности к самостоятельному принятию решений.

Особая роль отводится образовательному процессу в общеобразовательных учреждениях, поскольку они являются базой развития личности. Содержание экономического образования представлено широким спектром программ и учебных пособий.

В рамках уроков экономики, если данный учебный предмет включен в учебный план образовательного учреждения, в рамках других учебных предметов (технологии, обществознания, географии) и факультативов формируется в основном экономическая грамотность учащихся.

Безусловно, экономическое воспитание интегрируется в процесс обучения. Экономическое воспитание, с одной стороны, представляет собой самостоятельный тип воспитания, необходимый для жизни в определенных условиях, а с другой, выступает как компонент, часть общего воспитания человека.

Экономическое воспитание – это организованная педагогическая деятельность, направленная на формирование экономического сознания, воспитание нравственных и деловых качеств личности учащихся, обеспечивающих успешное профессиональное самоопре-

деление и готовность к эффективной адаптации к изменяющимся условиям жизни и деятельности.

Успешное профессиональное самоопределение зависит от владения достоверной информацией о мире профессий, рынке труда, потребностях в том или ином виде труда, содержании и условиях труда в выбранной сфере деятельности, от знаний о требованиях конкретной профессии к человеку. Педагогическая помощь в осознанном выборе профессии включает создание условий для оценки и сравнения возможных выборов (профессий), их достоинств и недостатков по существенным для учащегося критериям.

Выбор профессии с экономической точки зрения – решение одной из важных экономических проблем – ограниченности трудовых ресурсов. Если сделан правильный выбор профессии, человек занял в экономической иерархии свое место, свою экономическую нишу, то когда он имеет возможность реализовать себя в профессиональной деятельности, раскрыть свой личностный потенциал, трудиться эффективно. Это означает рациональное размещение трудовых ресурсов, совершенствование институциональной среды экономики и дополнительные стимулы для ее развития.

Экономическое сознание – системная составляющая сознания, высший уровень психического отражения человеком экономических феноменов (объектов, явлений).

Формирование экономического сознания связано с развитием экономического мышления, овладением экономическими знаниями и навыками творческого поиска по решению экономических задач.

Экономическое мышление рассматривается:

- как процесс отражения связей между явлениями и процессами с позиции соизмерения издержек и выгод;
- как процесс осмысления субъектом реальных хозяйственных ситуаций, повышающих эффективность трудовой деятельности, которые определяют экономическое поведение человека и стиль хозяйственной деятельности;
- как процесс отражения экономических отношений, усвоения человеком экономических знаний и их проявление в осознанной экономической деятельности.

Содержанием *экономических знаний* являются:

- основные законы развития рыночной экономики;
- факторы повышения эффективности производства и совершенствования производственных отношений;
- система управления;
- методы хозяйствования и др.

Творческий поиск повышения производительности труда, эффективности производства обеспечивает достижение высококачественного результата при наименьших затратах.

Нравственные и деловые качества личности как результаты экономического воспитания включают:

- общественную активность;
- ответственность;
- предприимчивость;
- бережное отношение к общественному достоянию;
- практичность, расчетливость, рационализаторство;
- стремление к высокому качеству деятельности, личному успеху и благополучию.

-

1.1.2. Цели и задачи экономического воспитания

Цель экономического воспитания – становление и развитие личности на основе экономических знаний, умений, навыков, нравственных ценностей, деловых качеств посредством экономически значимой деятельности, направленной на формирование активной жизненной позиции.

Задачи экономического воспитания:

- формирование потребности в экономических знаниях;
- формирование системы базовых экономических знаний, умений и навыков экономического анализа;
- освоение норм экономического поведения;
- воспитание предприимчивости, ответственности, расчётливости, бережливости, практичности, а также качеств, определяющих эффективность делового общения;
- развитие самостоятельности в принятии решений, готовности их реализовывать, преодолевая трудности;
- формирование потребностей, соразмерных материальным возможностям семьи;

- формирование отношения к труду как средству удовлетворения своих потребностей, осознанного отношения к выбору профессии;
- формирование нетерпимого отношения к неорганизованности, безответственности, лени, расточительности;
- формирование бережного отношения к природной среде;
- формирование рационального подхода к использованию рабочего и вне рабочего времени;
- формирование культуры умственного и физического труда.

Содержанием воспитания является система убеждений, качеств личности, устойчивых привычек поведения, которыми должны овладеть учащиеся в соответствии с поставленными целями и задачами.

Результат экономического воспитания – готовность к экономической деятельности.

Показатели экономической воспитанности личности:

- владение основами экономической теории для принятия грамотных решений;
- четкое представление о современной экономической ситуации;
- выстраивание и реализация стратегии своего экономического поведения;
- владение навыками делового общения (устного и письменного);
- уважительное отношение к своей и чужой собственности, своего и чужого труда;
- активное участие в продуктивной деятельности;
- руководство моральными принципами во всех видах деятельности.

1.1.3. Факторы экономического воспитания и направления его реализации

Механизмами экономического воспитания являются:

- непосредственная, доступная учащимся экономическая деятельность:
- общественно полезный и производительный труд (требует экономически эффективной организации: планирования, нормирования труда, учета эффективности; создает личный опыт понимания

экономических проблем, формирует нравственные качества и мировоззренческие экономические убеждения);

- вовлечение учащихся в процесс экономических отношений, которые формируют свое отношение к бюджету семьи, к вещам личного пользования.

На экономическое воспитание оказывают влияние политика государства, социально-экономические условия, экологическая ситуация, нравственные ценности. Современный человек, подвергаясь действию данных *внешних факторов*, должен быть активным участником экономических отношений, осознанной экономической деятельности. Следовательно, адаптационные механизмы личности должны быть развиты в достаточной степени.

К *внутренним факторам*, ограничивающим процесс экономического воспитания, относятся:

- неумение ставить и достигать целей своей деятельности;
- непонимание (или ограниченное, искаженное понимание) экономической действительности, отсутствие интереса к экономическим событиям и личным экономическим интересам;
- игнорирование экономических законов;
- непонимание истинных потребностей человека для успешной жизни и подмена их мнимыми потребностями;
- отсутствие привычки поступать в соответствии с нравственными ценностями, их замена на искаженные образцы «успеха», культивируемые СМИ;
- пассивность в сложных экономических ситуациях;
- неверие в собственные силы, слабые креативные навыки;
- непонимание роли экономической свободы как основы самореализации человека в профессиональной деятельности и повседневной жизни.

В современных условиях потребность в экономических знаниях, в овладении ключевыми социально-экономическими компетенциями, в социально-психологической подготовке учащейся молодежи возросла настолько, что ее игнорирование учреждениями общего образования недопустимо.

В этой связи выделим *актуальные проблемы* реализации механизмов экономического воспитания в условиях общего образования:

- адаптация учащейся молодежи к новым социально-экономическим условиям (в учебном плане многих российских организаций общего образования до сих пор нет учебного предмета «Экономика», который помогал бы решать данную проблему);

- педагогическое содействие семейному воспитанию в силу растущей бесконтрольности (недостаток внимания родителей к проблемам учащихся по причине усиления трудовой активности и занятости, озабоченности поиском заработка);

- повышение компетентности родителей в решении задач, связанных с ориентацией учащихся в постоянно меняющейся экономической ситуации в стране;

- интеграция основных институтов социализации личности: семьи, школы, коллективов, общественных организаций, СМИ;

- формирование у учащейся молодежи установки на постоянный профессиональный рост, готовность к неоднократной смене профессии и вида деятельности, то есть социальной мобильности;

- установление связи экономического воспитания с практической деятельностью (реальным трудом по найму (или предпринимательской деятельностью));

- решение всех задач экономического воспитания в равной степени без выделения его приоритетных направлений;

- использование эффективных в современных условиях методов экономического воспитания, уход от нравоучений, словесных воздействий.

Основные направления системы экономического воспитания в общеобразовательном учреждении:

- обеспечение перехода от усвоения учащимися простейших экономических понятий к овладению основами экономической теории при изучении всех учебных предметов;

- систематическое информирование учащихся о хозяйственной жизни страны, республики, края, города, района;

- включение учащихся в производительный труд, в том числе на основе связи с производственными организациями;

- обогащение внеурочной воспитательной работы мероприятиями, направленными на развитие экономического сознания, нравственных и деловых качеств, обеспечение условий для успешного

профессионального самоопределения и готовности к эффективной адаптации к изменяющимся условиям жизни;

- включение родителей учащихся в качестве субъектов в систему экономического воспитания;

- развитие школьного самоуправления, в том числе ее экономической жизнью.

Как динамический процесс непрерывное экономическое воспитание включает следующие несколько *этапов*.

Первый этап связан с эмоционально-образным восприятием. Он характерен для старшего дошкольного возраста, когда у ребенка формируются первые представления о потребностях и возможностях их удовлетворения, первоначальные экономические умения в доступных ему видах деятельности.

Второй этап – пропедевтический. Он характерен для учащихся начальной школы. В ней происходит ознакомление с известными экономическими понятиями. Дети приобщаются к бережливости, экономности, проявляют творческое отношение к использованию всех видов ресурсов.

Третий этап – поисково-зондирующий. Учащиеся 5 – 7-х классов включаются в экономическую жизнь семьи, ближайшего окружения и пытаются определить свое место в экономическом пространстве.

Четвертый этап – выбор сферы деятельности. Развитие профессионального самосознания учащихся 10-го класса способствует подготовке к труду в условиях разных видов собственности, многообразия форм организации и стимулирования труда; формирует потенциал для оценки возможностей социально-экономической защищенности в условиях рыночных отношений, безработицы и конкуренции.

Пятый этап – уточнение социально-профессионального статуса. Этап предусматривает предпрофессиональную экономическую подготовку старшеклассников (10 – 11-е классы). Учащиеся овладевают минимумом экономических знаний и умений (доступных возрасту) в избранной сфере трудовой деятельности, участвуют в реальной экономической жизни.

Шестой этап – включение в профессиональную деятельность. Студенты средних профессиональных и высших учебных заведений на основе изучают общие вопросы экономики и особенности избранной сферы трудовой деятельности.

1.1.4. Проблемы экономического воспитания в образовательном процессе образовательных организаций

Проблемы экономического воспитания связаны с отсутствием единой концепции экономического образования в учреждениях общего образования.

Урочная деятельность по экономике *осуществляется по разным учебным программам*, обеспечивая овладение учащимися рекомендованным минимумом знаний по экономике. Данные программы отличаются друг от друга.

Многие учебные программы не обеспечены методическим материалом, рабочими тетрадями, задачками. Можно сделать заключение *о слабой обеспеченности* экономической подготовки учащихся *методическими материалами*.

Отсутствие методической поддержки учителя экономики приводит к трудностям, которые он испытывает в решении методических проблем, в том числе в выборе подходящей программы.

Содержание учебников экономики слабо ориентировано на соблюдение основных дидактических принципов: не приводятся иллюстрации экономических процессов; примеры абстрактны, поэтому нет связи с реальностью российской экономики. Данный факт показывает *слабую дидактическую направленность учебников*.

Программа по экономике включает темы, которые изучаются в вузе, поэтому *нарушаются принципы последовательности, системности и непрерывности* в содержании учебного материала.

Дидактически целесообразным является использование методов активного обучения, что требует высокого мастерства педагога в *методике преподавания экономики*.

Основные *требования к выбору методов* экономического воспитания:

- направленность усилий на помощь учащемуся в четком понимании взаимосвязи экономических понятий;
- ориентация учащихся на систематический, объективный анализ экономических отношений;
- обеспечение условий для выработки у учащихся навыков применять свои знания к широкому кругу экономических вопросов, связанных непосредственно с их жизнью.

В этой связи методами экономического воспитания выбираются деловые игры и метод проектов, которые включают реальную практическую деятельность.

Процесс экономического воспитания зависит от успеха решения *кадровых проблем*.

Проблема подготовки учителей экономики была и остается до настоящего времени одной из самых насущных. Чаще всего экономику в школе преподают учителя географии, обществознания или истории, технологии. Повышение квалификации учителя экономики осуществляется в форме самообразования.

Осуществление *научнообразного (академического) подхода* к преподаванию экономики в общеобразовательном учреждении затрудняет экономическое воспитание учащихся. Данный подход оправдан в работе с профессионально ориентированной аудиторией в вузе. Учитель, ориентирующий учащихся на заучивание экономической терминологии, ставит узкие цели, связанные с «натаскиванием» учащихся для поступления в конкретный вуз.

При *профессионально-ориентированном подходе* в обучении экономике делается акцент на реализацию бизнес ориентированных учебных программ. Отметим, что приоритетность данного подхода способствует в будущем перенасыщению рынка труда менеджерами, экономистами и т.д. Кроме того, профессиональная ориентация всех учащихся на предпринимательскую деятельность закрывает перед конкретным учащимся другие возможности профессионального самоопределения, возможно, более перспективного в силу его индивидуальных и личностных особенностей.

Наиболее перспективный подход для реализации экономического воспитания в общеобразовательных учреждениях является *культурно-функциональный подход* (А.А. Аузан, Л.Б. Азимов, А.Л. Александрова, С.А. Трухачев). Данный подход направлен на решение всех задач экономического воспитания в равной степени.

Глава 2. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ВОСПИТАНИЕ В УРОЧНОЙ И ВНЕУРОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.2.1. Методы и приемы экономического воспитания

В педагогике представлены разные подходы к определению *методов воспитания*:

- «инструментами прикосновения к личности» (А.С. Макаренко);
- своеобразный способ воспитательной работы, который применяется в процессе формирования личностных качеств учащихся для развития потребностно-мотивационной сферы и сознания, для выработки навыков и привычек поведения, а также для его коррекции и совершенствования (Б.Т. Лихачев);
- способы профессионального взаимодействия педагога и учащихся с целью решения образовательно-воспитательных задач (В.А. Сластенин) и др.

В более общем понимании метод воспитания - это способ осуществления воспитательных взаимодействий учителя и учащихся, направленный на решение воспитательных задач.

Современные исследования свидетельствуют, что эффективными оказываются лишь те методы, которые отвечают внутренним потребностям и установкам, а они у каждого индивидуальны.

Методы воспитания опираются на закономерности и принципы воспитания. Так принцип сочетания требовательности и уважения к личности ученика предполагает, что недопустимы методы наказания, унижающие достоинство ученика, оскорбляющие воспитанника.

В повседневной практике воспитателю приходится постоянно корректировать поведение учащихся, развивать нужные качества, черты характера, преодолевать недостатки. В этих случаях воспитатель использует различные приемы воспитания.

Прием воспитания – это частное выражение метода, по отношению к методу он носит частный характер. Прием - составная часть метода. Так, метод включает в себя ряд приемов, но сам он не является их суммой. Приемы в то же время определяют своеобразие методов работы учителя, придают индивидуальность манере его педагогической деятельности. Кроме того, используя разнообразные приемы,

можно обойти или сгладить сложности динамичного учебно-воспитательного процесса.

Классификация методов воспитания помогает обнаружить в них общее и специфическое, существенное и случайное, теоретическое и практическое и, тем самым, способствует их осознанному выбору, наиболее эффективному применению. Опираясь на классификацию, педагог не только ясно представляет себе систему методов, но и лучше понимает назначение, характерные признаки различных методов и их модификаций.

П.И. Пидкасистый и др. предложили классификацию методов воспитания для практической работы учителя. Обратимся к их рассмотрению.

Методы, с помощью которых, прежде всего, формируются взгляды, представления, понятия, мировоззрение воспитуемых и осуществляется обмен информацией. К ним относятся различные виды изложения и предъявления информации (повествование, диалог, доказательство, инструктаж, реплика, рассказ, лекция, обращение, призыв). Эту группу называют *методами убеждения*. Метод убеждения – это способ воздействия на сознание воспитанника для разъяснения фактов и явлений общественной и личной жизни, формирования взглядов.

Методы, с помощью которых, прежде всего, стимулируются позитивные мотивы, и организуется деятельность воспитуемых (различные задания для индивидуальной и групповой деятельности в виде поручений, требования, состязания, показа образцов и примеров, создание ситуаций успеха). Это *методы упражнений* (приучений). Метод упражнений (приучений) – метод управления деятельностью школьников при помощи разнообразных и повторяющихся дел, где каждый выполняет определенные поручения (задачи).

Методы, с помощью которых оказывается помощь воспитуемым в саморегуляции (самоанализе), в самооценке, самовоспитании и осуществляется оценка их поступков. К ним относятся: различные виды поощрений, наказаний, ситуации контроля и самоконтроля, ситуации доверия, критики и самокритики. Это *методы оценки и самооценки*.

Метод поощрения – положительная оценка тех лучших качеств, которые проявились в учебе и поступках воспитанника.

Метод наказания предполагает исправление ошибок в поведении и осуждение антиобщественных поступков.

В.А. Сластенин и др. выделяют систему общих методов осуществления целостного педагогического процесса, отмечая, что в процессе учебно-воспитательной работы с учащимися необходимо формировать их сознание, помочь испытать им соответствующие эмоциональные состояния, вырабатывать практические умения и навыки, привычки. Это происходит как в процессе обучения, так и в процессе воспитания, а потому требует объединения методов обучения и воспитания в единую систему, группируя их по соответствующим основаниям:

- *методы формирования сознания в целостном педагогическом процессе* (рассказ, объяснение, беседа, лекция, учебные дискуссии, диспуты, работа с книгой, метод примера);

- *методы организации деятельности и формирования опыта общественного поведения* (упражнение, приучение, метод создания воспитывающих ситуаций, педагогическое требование, инструктаж, наблюдение, иллюстрация и демонстрация, лабораторные работы, репродуктивные и проблемно-поисковые методы, индуктивные и дедуктивные методы);

- *методы стимулирования и мотивации деятельности и поведения* (соревнование, познавательная игра, дискуссия, эмоциональное воздействие, поощрение, наказание);

- *методы контроля эффективности педагогического процесса* (специальная диагностика, устный и письменный опрос, контрольные и лабораторные работы, машинный контроль, самопроверка).

Г.И. Щукина провела классификацию методов воспитания на основе направленности личности – интегративной характеристики, включающей единство целевой, содержательной и процессуальной их сторон. Автор выделяет три группы методов:

1) *методы формирования сознания* (рассказ, объяснение, разъяснение, лекция, этическая беседа, увещевание, внушение, инструктаж, диспут, доклад, пример);

2) *методы организации деятельности и формирования опыта поведения* (упражнение, поручение, воспитывающие ситуации);

3) *методы стимулирования* (соревнование, поощрение, наказание).

Практика экономического воспитания богата опытом проведения экономических конкурсов и турниров, деловых игр, экономических эстафет, экономических практикумов, упражнений, дискуссий, дебатов, тематических встреч, блиц - игр, кейс-методов и др. Данные методы относятся к группам методов стимулирования и мотивации деятельности и поведения, методам организации деятельности, а также к методам формирования сознания, в частности, экономического.

Экономический конкурс понимается как соискательство, соревнование нескольких лиц в области экономики, с целью развития познавательной активности, критического мышления и адаптивные возможности к изменяющимся внешним условиям.

Экономический конкурс – это метод воспитания, который направлен на обеспечение условий для социального развития личности, формирования умений и навыков путем здорового соперничества в определенных видах коллективной деятельности. К применению данного метода надо относиться осторожно и избирательно. В турнире имеют место положительные и отрицательные факторы. С одной стороны, процесс соревнования стимулирует инициативность, приносит радость, восторг, а с другой – разочарование, ощущение слабости, неполноценности. Основная характеристика этого метода заключается в том, что в турнирном поединке встречаются учащиеся из разных команд с одинаковым уровнем достижений.

Одним из наиболее эффективных методов экономического воспитания является *деловая игра*. Деловая игра – это не просто совместное обучение, а обучение совместной деятельности, умениям и навыкам сотрудничества. Деловые игры, разработанные на конкретных ситуациях, вводят учащихся в сферу производственной деятельности, вырабатывают у них способность к критической оценке действующего производства, к умению находить решение по его совершенствованию и является мощным стимулом активизации самостоятельной работы учащихся по приобретению профессиональных знаний и навыков.

В последнее время деловые и имитационные игры находят все более широкое применение в экономике. Отличительным признаком собственно деловой или имитационной игры является наличие имитационной модели.

Имитационная модель может быть рассмотрена как заданная в специфической материальной форме ориентировочная структура воспроизводимой деятельности. Действительно, создатель игры проделывает огромную работу по анализу норм, организующих ту или иную профессиональную деятельность. Только выявив скрытые механизмы той или иной деятельности, представив ту или иную подлежащую изучению область или проблему как самостоятельно функционирующую систему, разработчик может сконструировать деловую игру. Часто для того, чтобы создать имитационную модель, приходится провести серьезную исследовательскую работу. Организованная на основе, таким образом, выделенной имитационной модели игра и позволяет задать жесткую систему правил, учет которых приводит игрока к необходимости отражения игры как целого, т.е. к усвоению ориентировочной структуры воспроизводимой деятельности.

Экономическая эстафета организуется по принципу: участник высказался – передает слово другому участнику. Довольно часто используется «эстафетная палочка», роль которой выполняет какой-либо предмет (например, небольшой мяч). Экономическая эстафета способствует расширению кругозора в области экономического знания, развитию экономического мышления, усилению мотивации к познанию экономической действительности; воспитывает «здоровый дух соперничества»; формирует активную жизненную позицию, ориентированную на достижение успеха за счет своего потенциала, инициативность и порядочность; формирует способность работать в команде, ориентированной на достижение общего результата посредством раскрытия индивидуальных качеств каждого учащегося.

Дискуссия – это метод активного воспитания, основанный на публичном обсуждении проблемы, цель которого выяснение и сопоставление различных точек зрения, нахождение правильного решения спорного вопроса. Цель дискуссии – не столько в том, чтобы разрешить проблему, а скорее в том, чтобы углубить её, стимулировать творчество и выработать решение проблемы посредством активной совместной деятельности.

Посредством применения дискуссионных методов осуществляется решение следующих задач:

- осознание своих мнений, суждений, оценок по обсуждаемому вопросу;

- выработка уважительного отношения к мнению, позиции оппонентов;
- развитие умения осуществлять конструктивную критику существующих точек зрения, включая точки зрения оппонентов;
- развитие умения формулировать вопросы и оценочные суждения, вести полемику;
- развитие умения работать в группе единомышленников;
- развитие способности продуцировать множество решений;
- формирование навыка говорить кратко и по существу;
- развитие умения выступать публично, отстаивая свою правоту.

Дебаты – это прения, носящие неформальный характер. Подобного рода обсуждения имели место в российском образовании еще в XVIII веке и назывались диспутами. В настоящее время дебаты широко распространены в школах и университетах всего мира. Ценность дебатов в том, что они помогают молодёжи адаптироваться в современном обществе.

Г.Х. Гебеков выделяет целевые функции и возможности дебатов:

- являются педагогическим средством, приобщения к ценностям и нормам общества, позволяют учащимся адаптироваться к условиям современного общества;
- у участников вырабатывается самостоятельность оценок, нравственная позиция; учащиеся становятся более общительными, обладают более высокой коммуникативной культурой, способностью найти компромисс;
- позволяют развивать волю, мышление, включая умение сопоставить, сравнивать, анализировать, находить аналогии, самостоятельно добывать и анализировать разноплановую информацию.

Дебаты – это интеллектуальная игра, представляющая собой особую форму дискуссии, которая ведется по определенным правилам. Суть дебатов заключается в том, что две команды выдвигают свои аргументы и контраргументы по поводу предложенного тезиса, чтобы убедить жюри в своей правоте.

Дебаты могут принимать различные формы. Число участников колеблется от двух до четырех в каждой команде. В некоторых видах

участникам разрешается лишь произносить свои речи, в других же им дается возможность участвовать в перекрестных вопросах.

Экономический практикум – метод воспитания, который обеспечивает самостоятельное выполнение учащимися практических и лабораторных работ и применения усвоенных ранее знаний, умений и навыков.

Технология проведения экономического практикума предусматривает разделение учащихся на малые группы, каждая из которых выполняет определенный вид лабораторной или практической работы. Сложные работы поручают учащимся с высоким уровнем подготовки. Важным условием проведения экономического практикума являются глубокие знания, прочные навыки учащихся, необходимые для решения поставленных задач. Средством управления деятельностью учащихся во время практикума является инструкция, которая регламентирует и определяет их действия.

В работах Б.Т. Лихачева структура практикумов предусматривает следующую последовательность этапов:

- сообщения темы, цели и задач практикума;
- мотивация учебной деятельности учащихся;
- актуализация опорных знаний, умений и навыков;
- ознакомление учащихся с инструкцией;
- подбор необходимого оборудования и материалов;
- выполнение работы учащимися под руководством учителя;
- составление отчета;
- обсуждение и теоретическая интерпретация полученных результатов работы.

Экономический практикум направлен на воспитание склонности к рациональному использованию ресурсов, активности в учебной деятельности, внимательности к документам, ответственности за результат деятельности.

Упражнение – это многократное повторение и совершенствование способов действий, являющихся основой поведения. Упражнения в экономическом воспитании нацелены на отработку умений и навыков, на выработку положительных привычек поведения, доведение их до автоматизма. Выдержка, самоконтроль, дисциплина, организованность, культура общения – вот лишь некоторые качества, которые основаны на сформированных воспитанием привычках, экономически

правильного поведения. Поэтому для выработки тех или иных моральных, волевых и профессиональных качеств личности необходим системный подход при организации упражнений на основе принципов последовательности, планомерности, регулярности.

Эффективным методом экономического воспитания так же является *тематическая встреча*. На тематические встречи обычно приглашается человек, который достиг определенных успехов в экономической деятельности. Такие личности должны быть интересны для учащихся.

Для эффективного разрешения экономической проблемы можно использовать *блиц - игры*. Наряду с деловыми и ролевыми играми, блиц-игры способствуют развитию у обучающихся целеустремленности, познавательной активности в сфере экономической жизни и т.д.

Анализ конкретных ситуаций развивает у учащихся способность к анализу жизненных и производственных задач, а также служит инструментом экономической подготовки.

Современный учитель в процессе воспитательной деятельности все больше использует педагогический потенциал кейс-метода, который способствует формированию готовности учащихся к разрешению возникающих проблем с учетом конкретных условий и фактической информации. В этом смысле данный метод имеет особое значение для экономического воспитания учащейся молодежи, поскольку в реальной взрослой жизни придется сталкиваться с социально-экономическими проблемами в конкретных условиях своей жизни и деятельности с учетом актуальной информации, имеющихся ресурсов и законодательных ограничений. Такую подготовку можно вести путем включения учащихся в процесс разрешения специально разработанных и предлагаемых кейс-методом ситуаций.

«Case study» в переводе с английского означает «пример для изучения», «изучение случая», «анализ учебной ситуации». Суть метода состоит в следующем:

- предлагается описание конкретной ситуации, которая отражает реальную проблему из жизни (основной текст);
- проводится освещение основных содержательных аспектов проблемы в форме подробного сообщения (вспомогательные материалы);

- предлагается инструментарий для решения проблемы, которым учащиеся могут воспользоваться;
- организуются рабочие группы учащихся по самостоятельному детальному изучению полученных материалов и анализу ситуации, разработке идей по ее разрешению;
- рабочими группами оформляются принятые решения (презентация, плакат и др.);
- организуются выступления рабочих групп со своими предложениями, обоснованием выводов (каждая рабочая группа отвечает на вопросы слушателей; вопросы должны быть связаны с уточнением позиции, аргументами рабочей группы, предлагающей свое решение);
- проводится обсуждение групповой работы, сути решенной проблемы, новой информации и навыков, которые приобрели учащиеся в ходе разработки решения.

1.2.2. Экономическая подготовка учащихся на уроках технологии

Согласно ФГОС воспитание как ценностно-ориентированный процесс должно интегрироваться со всеми видами образовательной деятельности, как урочной, так и внеурочной.

Экономическое воспитание в урочной деятельности - это процесс и результат усвоения обучающимися элементарных экономических знаний и умений, формирование представления об основах производства и производственных отношений.

В этой связи учитель решает следующие задачи:

- формирование у учащихся потребности в экономических знаниях и деятельности;
- формирование знаний основных экономических понятий законов и процессов;
- воспитание экономически значимых качеств личности (предприимчивость, расчетливость, самостоятельность, ответственность и др.);
- обеспечение условий для формирования актуальных для предпринимательской деятельности навыков, психологической готовности к преодолению трудностей, связанных с условиями рыночной экономики.

Уроки технологии направлены на формирование знаний и умений, связанных с решением экономических вопросов. Здесь учащиеся знакомятся с понятиями: потребности; предметы потребления и потребительская стоимость продукта труда; управление и обслуживание доступных и посильных средств производства; технологическая культура производства и научная организация труда; функциональные стоимостные характеристики предметов труда и технологий и себестоимость продукции; экономия сырья, энергии и труда, рациональное использование отходов; производительность труда и др.

В процессе технологической подготовки учащиеся овладевают навыками рациональной организации труда на рабочем месте и расходования бюджета времени, навыками творческой деятельности, повышающей производительность и качество работы, умениями соотносить свои потребности с экономическими возможностями их удовлетворения, умениями соотносить личностные интересы и особенности с требованиями различных массовых профессий.

Поскольку экономическая деятельность носит познавательный и созидательный характер, то особое значение имеет процесс изготовления изделий. В кабинетах и мастерских по технологии рационально размещается оборудование, соответственно инструменты, приспособления и материалы. Учащиеся разрабатывают и используют технологическую документацию, планируют и осуществляют трудовой процесс в определенных временных рамках, проводят контроль и самоконтроль качества выполнения работы.

На уроках технологии учащиеся осваивают рациональные способы обработки материалов, например, экономную разметку и раскрой, выбор технологических конструкций, экономного режима оборудования и т.д.

Так, экономическая деятельность способствует овладению учащимися навыками получения максимально возможного количества продукции необходимого качества, стремясь к наименьшим затратам труда, материальных и финансовых средств.

Экономическими критериями выбора и изготовления изделия являются:

- потребность в изделии;
- экономическое обоснование процесса изготовления изделия,
- рекомендации к использованию изделия и его реклама.

Безусловно, реализация обозначенных задач зависит от грамотного внедрения методов и форм воспитания, направленных формирование и развитие экономических знаний, умений и значимых для экономических отношений качеств личности. Методические аспекты решения обозначенных задач представлены в приложении 2.

Основой экономической подготовки учащихся должна быть *практическая деятельность*, что продиктовано современными социальными требованиями к личности. Современный человек – это субъект трудовых отношений, готовый быстро приспосабливаться к меняющимся трудовым условиям, работать эффективно, т.е. добиваться высоких результатов при наименьших затратах.

Поэтому особое внимание учителей технологии привлекает *проектный метод* обучения.

Проектная деятельность не является новым явлением в мировой педагогике. Проектная деятельность возникла в 20-е годы текущего столетия в США. Метод проектов называли также методом проблем, и связывался он с идеями и концепциями гуманистической направленности в философии и образовании. Разработал данный метод американский педагог и философ Джордж Дьюи. Ученый, предлагал возводить обучение на активной основе, через рациональную и разумную деятельность детей, руководствуясь с их личными интересами именно в этом познании. Из этого необычайно важно было продемонстрировать детям также их личную заинтересованность и увлечённость в приобретённых знаниях, которые могут быть необходимы им в их жизнедеятельности.

В настоящее время метод проектов рассматривается как образовательная технология, нацеленная на приобретение учащимися новых знаний в тесной связи с реальной жизненной практикой, формирование у них специфических умений и навыков посредством системной организации проблемно-ориентированного учебного поиска.

Экономическое воспитание реализуется в процессе самостоятельной деятельности над проблемой, разрешение которой ведет к овладению новыми знаниями и умениями, опытом экономически целесообразного поведения.

Полат Е. С. отмечает, что метод проектов – способ достижения дидактической цели через детальную разработку проблемы (технологии), которая должна завершиться вполне реальным, осязаемым практическим результатом, оформленным тем или иным образом.

В работе учащихся над проектом по технологии на собственном опыте формируется представление о жизненном цикле изделий – от возникновения замысла до материального исполнения и использования на практике. Вместе с тем, важной стороной проектирования является совершенствование окружающего мира, соотношение затрат и достигнутых результатов. Кроме того, учащиеся приобретают опыт использования знаний для решения, так называемых, некорректных задач, когда имеется дефицит данных, отсутствует образец решения. Поэтому, предоставляется возможность обретения творческого опыта, а именно сочетания и преобразования известных решений для достижения нового результата, продиктованного меняющимися условиями.

Учебный проект предполагает и нацеливает учащихся на рациональный и экономный, бережный подход к использованию материалов, инструментов и оборудования, определение себестоимости объектов труда и расчет рентабельности, творческий поиск путей повышения эффективности труда и т.д.

Необходимо усиливать реализацию принципа интеграции в обучении, поскольку взаимосвязь наук о природе и обществе способствует успешности экономического воспитания.

Кроме того, важно включать учащихся в *предпринимательскую деятельность*, в деятельность, где они могли бы попробовать себя в роли руководителя и исполнителя производства, чтобы лучше почувствовать свои профессиональные способности, например, с помощью *деловых и ролевых игр*.

Особое значение имеют *методы создания ситуаций*, когда учащиеся могли бы проанализировать и оценить бюджет времени, проявить бережливость, расчетливость, экономность, предприимчивость, разумность своих потребностей в соответствии с личным трудовым вкладом и объективными возможностями, а также оценить стоимость изделия, изготовленного в процессе собственного труда, согласно затраченным усилиям, как личным, так и коллективным.

Вовлечение учащихся в *творческую деятельность* обеспечит условие для разработки рационализаторских идей, проведения расчетов, выявления путей уменьшения затрат времени, сырья, энергии и трудовых усилий.

Некоторые аспекты *профориентации* как важной задачи экономического воспитания учащихся успешно реализуются на уроках технологии.

Профориентация представляет собой систему специальных мер и мероприятий в ходе профессионального самоопределения учащейся молодежи. Основные составляющие данной системы: профессиональное просвещение; развитие интересов и склонностей учащихся; профессиональная диагностика; профессиональная консультация; профессиональный отбор; профессиональная адаптация.

Без профессионального просвещения невозможна продуктивная и результативная подготовка учащихся к осознанному выбору профессии. Профессиональное просвещение включает профессиональную информацию, профессиональную пропаганду и профессиональную агитацию. Эти элементы также внутренне связаны между собой. Цель их – сообщение учащимся определенного круга сведений о наиболее массовых профессиях, информирование их о способах и условиях их овладения ими, пропаганда общественной значимости этих профессий.

Неправильное информирование влечет за собой определённые, с моральной стороны, потери. Если учащийся получает ложную, несоответствующую его представлениям и возможностям ориентацию, но выберет в соответствии с этим профессию, он никогда не будет делать свое дело так, как этого будут от него требовать.

Не менее значимым компонентом профориентации является развитие интересов и склонностей учащихся в различных видах профессиональной деятельности. Оно складывается из таких важных элементов, как формирование профессиональных интересов, воспитание уважения к той или иной профессии, любви к труду, психологическому равновесию и готовности к работе.

Целью профессиональной диагностики является изучение личности учащегося в целях профориентации. В процессе профдиагностики изучаются характерные особенности личности обучающегося:

ценностные ориентиры, интересы, склонности, потребности, способности, черты характера, темперамент, состояние здоровья.

Профессиональная консультация имеет целью установление соответствия индивидуальных психологических и личностных особенностей специфическим требованиям той или иной профессии. Различают следующие виды профконсультации:

- справочные (обучающиеся выясняют каналы трудоустройства, возможности обучения, систему получения профессии, перспективы карьерного роста и т.д.);

- диагностические (изучение личности индивида, интересов, склонностей, способностей с целью выявления соответствия их избираемой или близкой к ней профессии);

- формирующие (руководство, коррекцию профессионального выбора);

- медицинские (выявление состояния здоровья школьника, его психофизиологических свойств в отношении избираемой профессии).

Профессиональный отбор, как правило, осуществляется вне стен школы преимущественно к тем видам профессий, которые связаны с условиями труда максимальной трудности. Цель профессионального отбора – выявление пригодности личности к конкретному виду деятельности.

Одним из важных компонентов профориентации является профессиональная адаптация, которая представляет активный процесс приспособления индивида к производству, новому социальному окружению, условиям труда и особенностям конкретной профессии.

Функции профориентации связаны не только с оказанием помощи учащимся в самопознании задатков, способностей, склонностей, в выборе профиля обучения, профессиональной сферы, направления профессионального образования, но и предоставлением достоверной информации о мире профессий, рынке труда, содержании и условиях труда в той или иной сфере деятельности, о требованиях, предъявляемых конкретной профессией к работнику. Профориентация способствует выбору профессии на основе оценки и сравнении альтернативных профессий, их достоинств и недостатков в соответствии с критериями, актуальными для самоопределяющейся личности.

С экономической точки зрения выбор профессии является решением проблемы при ограниченности трудовых ресурсов.

Далее, если, сделав выбор, молодой человек занимает свою нишу, дающую ему возможность реализовать себя, эффективно работать, включаясь в трудовые отношения, то можно сказать, что он рационально разместил свои трудовые ресурсы. Профориентационная работа должна воспитывать личность, стремящуюся к личностно-профессиональной самореализации. В этом смысле важно, чтобы учащийся сделал осознанный, самостоятельный выбор профессии.

При этом важно решать следующие задачи:

- формировать представление о содержании профессий;
- воспитывать уважительное отношение к людям, умеющим честно трудиться и зарабатывать деньги;
- формировать потребность приносить пользу людям;
- стимулировать проявление творчества и изобретательности;
- формировать понимание того, что потребности личности должны быть соизмеримы с ее возможностями;
- воспитывать отношение к деньгам как средству оплаты труда и т.д.

В системе профориентации большое значение имеют производственные экскурсии. Содержание экскурсии должно включать актуальные экономические проблемы, образцы ведения дела.

1.2.3. Экономическое воспитание в процессе внеурочной деятельности

Возможности внеурочной деятельности в экономическом воспитании учащейся молодежи трудно переоценить.

Включение учащихся в различные виды практической деятельности во внеурочное время способствует формированию прочных экономических знаний и опыта экономически целесообразного поведения.

Воспитательная работа должна вестись исключительно на принципах добровольности, на основе интересов и склонностей воспитанников, с учётом возрастных особенностей учащихся. Только их соблюдение обеспечит развитие экономического мышления, необходимых нравственных и деловых качеств личности, а также способностей к творческому поиску решения возникающих проблем.

Опыт экономического воспитания во внеурочное время достаточно богат (кружки по экономике, ученические научные общества, общественно-полезный труд, ученические конференции, тематические вечера, конкурсы, беседы, диспуты, экскурсии и походы, подготовка тематических стендов и стенгазет).

Включение учащихся в практическую деятельность возможно в различных формах *самоуправления*. Необходимо, чтобы каждый из них чувствовал себя в школе хозяином, принимал активное участие в управлении делами своего коллектива. Привлечь учащихся к управленческой деятельности, значит создать в ней атмосферу бережного отношения к общественному добру, непримиримости к бесхозяйственности.

Самоуправление учащихся или школьное самоуправление является правом, которым обладают учащиеся, учителя, родители. Обязанность администрации образовательного учреждения предоставить им возможность воспользоваться правом.

Школьное самоуправление связано с управлением образовательным учреждением (закреплено Законом «Об образовании»), а не управлением самими собой. Его нельзя сводить к помощи администрации образовательного учреждения в проведении разных мероприятий. Школьное самоуправление – это компонент системы управления образовательным учреждением.

Важно отметить, что самоуправление представляет интересы учащихся, учителей и родителей, однако не может применять к ним властные полномочия. Самоуправление реализуется посредством соответствующих органов, в которые входят избранные представители, но они для своих избирателей – не начальники. Представители обладают доверием учащихся, учителей, родителей и выступают от их имени, выражают их мнение, принимают участие в решении задач, затрагивающих их интересы.

Самоуправление не подчиняется руководителю образовательной организации, оно влияет на его деятельность. Можно говорить о двух структурах власти: самоуправление и администрация. Они не подчиняются друг другу, не могут командовать друг другом. Если самоуправление выполняет административные функции, например, руководит дежурством, то прекращаются функции самоуправления. Самоуправление становится помощником администрации, подчиняется ей.

Органы самоуправления и администрация образовательного учреждения взаимодействуют и влияют друг на друга. Причем влияние органов самоуправления на деятельность руководителя должно быть больше, т.к. они от имени учителей, учащихся и родителей формируют заказ участников образовательного процесса к данной конкретной школе. Руководителю предстоит его выполнять. Руководитель выполняет заказ государства и заказ самоуправления.

Самоуправление направлено на решение возникающих в школе проблем. Общественные организации и объединения в рамках образовательного учреждения с ведущей деятельностью не являются самоуправлением.

Формами школьного самоуправления являются:

- ученическое самоуправление (учащиеся: ученическая конференция, ученический совет, ученическое собрание класса и др.);
- родительское самоуправление (родители: родительский комитет и др.);
- педагогическое самоуправление (педагоги: педагогический совет, методический совет);
- общешкольное самоуправление (учащиеся, родители, педагоги: совет школы).

В самоуправлении нет соподчинения. У каждой формы самоуправления – свои полномочия, свой спектр задач, которые они могут решать. Однако полезно включать, например, в Совет школы представителей других органов самоуправления для более эффективного отстаивания интересов своих избирателей.

В органах самоуправления важно выделить исполнительную структуру. Это люди, которые с силу своих возможностей могут оказывать влияние на жизнь школы. Исполнительные органы не решают, а влияют.

Рассмотрим некоторые направления деятельности органов ученического самоуправления.

Представительское направление реализуется участием в обсуждении школьных проблем, принятии решений, выработке мнения учащихся по вопросам школьной жизни, в деятельности органов общешкольного самоуправления

Разрешение внутришкольных конфликтов осуществляется при посредническом участии органов ученического самоуправления на принципе добровольности.

Информационное направление проявляется в информировании учащихся о школьных проблемах и путях их решения, о деятельности органов ученического самоуправления.

Органы ученического самоуправления организуют шефское направление старших над младшими.

Внешние связи означают организацию взаимодействия с внешними структурами, органами самоуправления других образовательных организаций, привлечение ресурсов извне к решению возникающих проблем, как отдельного учащегося, так и школы в целом.

Организаторское направление связано с поддержкой досуга, социально-значимых инициатив учащихся.

Защита прав учащихся реализуется в правозащитном направлении работы органов ученического самоуправления.

Образовательные учреждения могут строить многоуровневую структуру органов самоуправления (на уровне школы, класса), включающую как можно большее количество учащихся. Кроме того, структура органов самоуправления может строиться по направлениям деятельности.

Успех экономического воспитания во внеурочное время во многом зависит от интеграции действий школы, семьи, общественности.

Глава 3. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ КАК РЕЗУЛЬТАТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВОСПИТАНИЯ

1.3.1. «Предпринимательство» и «предприниматель»

В условиях рыночных отношений возрастает потребность и интерес не только к экономическому знанию, но к предпринимательской деятельности. Несмотря на проблемы предпринимательства в современной России учащаяся молодежь связывает с ним свое будущее.

Предпринимательство как социальное явление не является новым, практика уходит во времена Античности. Одна из первых концепций предпринимательства обоснована в работах Ричарда Кантильона (17 – 18 вв.).

17 – 18 вв. в определении предпринимателя выделяются три составляющие:

- 1) *прибыль* (цель деятельности);
- 2) *коммерческая идея* (способ достижения цели);
- 3) *риск* (неизбежное условие предпринимательства).

Движущей силой экономики страны является деятельность предпринимателей-землевладельцев, промышленных и финансовых предпринимателей.

В конце 19 века основой концепции предлагается стремление человека удовлетворить свои потребности. В предпринимательской деятельности выделяется *творческий элемент сознания*, необходимый для открытия выгодных способов получения прибыли.

В определении предпринимателя делается акцент на *качества*: креативность, целеустремленность, сильную волю, индивидуализм и лидерские качества. Важную роль играют *атрибуты*: инициативность, навыки прогнозирования, авторитет. Главным *инструментом* является нововведение, от грамотности которого зависит успех начинания предпринимателя.

В современной отечественной науке встречаются различные подходы к определениям предпринимателя и предпринимательства. Сделав обобщения можно заключить:

- *предприниматель* – новатор, способный брать на себя ответственность и осуществлять инициативную самостоятельную деятельность в условиях риска с целью получения прибыли на основе сочетания личной выгоды и общественной пользы; предприниматель на первом этапе своей работы может совмещать функции собственника капитала, управляющего и работника;

- *предпринимательство* – инициативная экономическая деятельность людей, направленная на получение прибыли, сопряженной с риском и осуществляемая под свою имущественную ответственность.

Современное российское предпринимательство выполняет три социально-экономические функции:

- 1) *экономическая* (формирование рыночной экономики, переход рычагов управления экономикой от государства к частным лицам, инициативное развитие отдельных направлений в промышленности и сельском хозяйстве);

2) *социальная* (формирование новой социальной группы – предпринимателей и бизнесменов; формирование среднего класса – социального слоя обеспеченных людей; изменение отрицательного отношения общества к бизнесу на положительное);

3) *психологическая* (осознание себя как особой активной экономической (и даже политической) силы, способной оказывать влияние на различные стороны жизни страны; самореализация себя через свой бизнес, политику, инновационные технологии или благотворительность).

Предприниматели, как активная социальная группа, взаимодействуют с клиентами (потребителями товаров и услуг), наемными работниками, представителями госструктур.

Клиенты оплатой товаров и услуг обеспечивают возврат потраченных финансовых средств.

Наемные работники выполняют производственные функции, а также функции менеджмента на предприятии.

Государство регламентирует бизнес и осуществляет контроль, получая взамен финансовые ресурсы в виде налогов.

1.3.2. Компетентностный подход в образовании

Компетентностный подход как ответ на конкретный заказ профессиональной сферы впервые начал разрабатываться в Англии. Он порождался и осмысливался не внутри образования.

В сфере бизнеса в 70-х годах прошлого века стали использовать понятия «компетенция» и «ключевые компетенции» в США, что было связано с выявлением качеств успешного профессионала. Компетенции рассматривались как самостоятельные универсальные составляющие успеха любой профессиональной деятельности. Когда возник вопрос: «Можно ли научить компетенциям?», данная проблема приобрела значение в сфере образования.

Со времен Я.А. Коменского сфера образования связывалась со знаниями, умениями и навыками. Профессиональная же сфера «говорит» языком компетенций. Профессия диктует требования к компетентности работника, к сфере его компетенций. Однако не стоит противопоставлять компетентности знания, умения и навыки. Они включены в компетентность, не являясь его суммой.

Однозначного определения, раскрывающего содержание понятия «компетенция» нет. Нет и единой классификации компетенций.

Компетенция – это то, на что претендуют, или то, что назначается, как должное быть достигнутым; компетентность – это то, чего достиг из желаемого или вмененного конкретный человек (Б.И. Хасан).

Большинством авторов компетентность связывается с эффективным выполнением какой-либо деятельности или действия. *Компетентность* – это характеристика, которая дается человеку в результате оценки эффективности (результативности) его действий, направленных на решение определенного круга значимых для данного сообщества задач (проблем).

В Европе и США компетенции понимаются как результат развития основополагающих способностей, которые в основном приобретаются самим индивидуумом. Именно они позволяют достигать людям лично значимых для них целей (Дж. Равен).

Знания, навыки, способности, мотивы, ценности и убеждения рассматриваются как возможные составляющие компетентности, но сами по себе еще не делают человека компетентным.

В этом определении усматривается два подхода к содержанию понятия «компетенция»:

- акцент на интегральное личностное качество человека;
- описание составляющих, аспектов деятельности личности, которые способствуют успешному решению проблем.

Компетенция – отчужденное, наперед заданное требование к образовательной подготовке ученика, компетентность – уже его состоявшееся личностное качество (характеристика) (из доклада А.В. Хуторского на Отделении философии образования и теоретической педагогики РАО 23 апреля 2002 г. – Центр «Эйдос»).

Таким образом, компетентность – сформированная компетенция.

Образовательная компетенция – требование к образовательной подготовке, выраженное совокупностью взаимосвязанных смысловых ориентаций, знаний, умений, навыков и опыта деятельности учащегося по отношению к определенному кругу объектов реальной действительности, необходимых для осуществления лично и социально значимой продуктивной деятельности.

Компетентностный подход в образовании – это подход, акцентирующий внимание на результате образования, причем в качестве результата рассматривается не сумма усвоенной информации, а способность человека действовать в различных проблемных ситуациях. Набор таких ситуаций зависит от типа образовательного учреждения в соответствии с уровнем получаемого в нем образования.

При компетентностном подходе результаты образования признаются как значимые за пределами системы образования.

Выделяют четыре аспекта реализации компетентностного подхода в образовании:

- 1) ключевые компетентности;
- 2) обобщенные предметные умения;
- 3) прикладные предметные умения;
- 4) жизненные навыки.

Формирование *ключевых компетентностей* (базовых навыков) связано с умениями, носящими надпрофессиональный и надпредметный характер, необходимыми в любой области деятельности. Они являются основой для других, более конкретных и предметно ориентированных умений, позволяющих овладевать социальным опытом, получать навыки жизни и практической деятельности в современном обществе; используются в повседневной жизни при осуществлении деятельности в области образования, на рабочем месте или при получении профессиональной подготовки.

Важными признаками ключевых компетенций являются:

- универсальность ментальность средств, инструментов достижения человеком значимых для него целей (результатов);
- потенциал каждого члена общества;
- способность достигать результатов в неопределенных, проблемных ситуациях;
- самостоятельность, сотрудничество с другими при решении проблем.

Определение и отбор ключевых компетенций зависят от того, какие способности и качества человека являются ценными в данное время в конкретном обществе.

Компетенции проявляются и приобретаются личностью в деятельности, имеющей для нее ценность.

К ключевым компетенциям, например, относятся следующие умения:

- самостоятельно заниматься своим обучением;
- организовывать взаимосвязь прошлых и настоящих событий;
- уметь сотрудничать и работать в группе;
- нести ответственность;
- проявлять стойкость перед трудностями и т.д.

Таким образом, учащиеся должны уметь изучать, искать, думать, сотрудничать, приниматься за дело, адаптироваться.

К *обобщенным предметным умениям* относятся, например, умения решать задачи по химии, оценивать произведения искусства, понимать иноязычную речь, интерпретировать данные таблиц, диаграмм и т.п.

Формирование *прикладных предметных умений* означает овладение различными способами, а не знаниями о способах. Причем эти способы деятельности должны соответствовать современным направлениям развития экономики, науки, общественной жизни. Здесь необходима ревизия содержания образования. Например, усиление учебной программы по технологии вопросами дизайна, предпринимательства и др.

Под *жизненными навыками* понимается разнообразный спектр простых умений, которыми современный человек пользуется в жизни и профессиональной деятельности. Такие навыки особенно нужны после окончания обучения в общеобразовательном учреждении. К ним относятся: планирование и расходование бюджета; работа с простыми документами; компьютерная грамотность и др. Освоение жизненных навыков не просто включить в учебные предметы, необходимы другие формы организации данного процесса, выходящие за рамки урочной деятельности.

Компетентностная модель в образовании представлена разными видами компетенций.

Ценностно-смысловые компетенции. Связаны:

- с ценностными ориентирами ученика,
- способностью ученика видеть и понимать окружающий мир, ориентироваться в нем,

- способностью ученика осознавать свое предназначение,
- умением ученика выбирать целевые и смысловые установки для своих действий,
- умением ученика принимать решения.

Данные компетенции обеспечивают механизм самоопределения ученика в ситуациях учебной и иной деятельности. От них зависит индивидуальная образовательная траектория ученика и программа его жизнедеятельности в целом.

Ценностно-смысловые компетенции предполагают умения:

- формулировать собственные ценностные ориентиры по отношению к изучаемым учебным предметам и сферам деятельности;
- владеть способами самоопределения в ситуациях выбора;
- уметь принимать решения, брать на себя ответственность за их последствия, осуществлять действия на основе выбранных целевых и смысловых установок;
- осуществлять индивидуальную образовательную траекторию с учетом общих требований.

Общекультурные компетенции:

- познание и опыт деятельности в области национальной и общечеловеческой культуры;
- духовно-нравственные основы жизни человека, отдельных народов и человечества;
- культурологические основы семейных, социальных, общественных явлений и традиций;
- роль науки и религии в жизни человека; компетенции в бытовой и культурно-досуговой сфере, например, владение эффективными способами организации свободного времени.
- опыт освоения учеником картины мира, расширяющейся до культурологического и всечеловеческого понимания мира

Учебно-познавательные компетенции – это совокупность компетенций ученика в сфере самостоятельной познавательной деятельности, включающей элементы логической, методологической, общеучебной деятельности.

Сюда входят способы целеполагания, планирования, организации деятельности, анализ, рефлексия, самооценка.

По отношению к изучаемым объектам ученик овладевает креативными навыками: добыванием знаний непосредственно из окружающей действительности, владением приемами учебно-познавательных проблем, действий в нестандартных ситуациях.

Учебно-познавательные компетенции:

- ставить и аргументировать цель, организовывать её достижение;
- планировать, организовывать, осуществлять анализ, рефлекссию, самооценку своей учебно-познавательной деятельности;
- задавать вопросы к наблюдаемым явлениям, выявлять их причины, обозначать свое понимание или непонимание по отношению к ним;
- ставить познавательные задачи и выдвигать гипотезы, описывать результаты, формулировать выводы;
- выступать устно и письменно с результатами своего исследования, используя компьютерные средства и технологии (текстовые и графические редакторы, презентации).

Информационные компетенции включают:

- навыки поиска информации по учебным предметам и образовательным областям, по окружающему миру;
- владение современными средствами информации (телевизор, магнитофон, телефон, факс, компьютер, принтер, модем, копир и т.п.) и информационными технологиями (аудио-видеозапись, электронная почта, СМИ, Интернет);
- поиск, анализ и отбор необходимой информации, ее преобразование, сохранение и передача.

Коммуникативные компетенции включают:

- знание языков, способов взаимодействия с людьми;
- навыки работы в группе, владение различными социальными ролями.

Ученик должен уметь представить себя, написать письмо, анкету, заявление, задать вопрос, вести дискуссию и др. Для освоения

этих компетенций в учебном процессе фиксируется необходимое и достаточное количество реальных объектов коммуникации и способов работы с ними для ученика каждой ступени обучения в рамках каждого изучаемого предмета или образовательной области.

Коммуникативные компетенции:

- уметь представить себя устно и письменно, написать анкету, заявление, резюме, письмо, поздравление;
- уметь представлять свой класс, школу, страну в ситуациях межкультурного общения, использовать для этого знание иностранного языка;
- владеть способами взаимодействия с людьми; выступать с устным сообщением, уметь задать вопрос, корректно вести учебный диалог;
- владеть разными видами речевой деятельности (монолог, диалог, чтение, письмо);
- владеть способами совместной деятельности в группе, приемами действий в ситуациях общения, умениями искать и находить компромиссы;
- иметь позитивные навыки общения в поликультурном, полиэтничном и многоконфессиональном обществе, основанные на знании исторических корней и традиций различных национальных общностей и социальных групп.

Социально-трудовые компетенции включают:

- выполнение роли гражданина, наблюдателя, избирателя, представителя, потребителя, покупателя, клиента, производителя, члена семьи;
- знание прав и обязанностей в вопросах экономики и права, в области профессионального самоопределения.

В данные компетенции входят:

- умения анализировать ситуацию на рынке труда,
- действовать в соответствии с личной и общественной выгодой,
- владеть этикой трудовых и гражданских взаимоотношений.

Компетенции личностного самосовершенствования направлены на освоение способов физического, духовного и интеллектуального саморазвития, эмоциональной саморегуляции и самоподдержки.

Ученик овладевает способами деятельности в собственных интересах и возможностях, что выражаются в его непрерывном самопознании, развитии необходимых современному человеку личностных качеств, формировании психологической грамотности, культуры мышления и поведения.

Основной ценностью становится не усвоение суммы сведений, а освоение учащимися таких умений, которые позволяли бы им определять свои цели, принимать решения и действовать в типичных и нестандартных ситуациях.

Компетентностный подход предусматривает последовательную реализацию обозначенных направлений в комплексе.

В связи с этим меняется, точнее, по-иному определяется система методов обучения. В основе отбора и конструирования методов обучения лежит структура соответствующих компетенций и функции, которые они выполняют в образовании.

1.3.3. Структура предпринимательской компетентности

Предпринимательская компетентность - совокупность личных и деловых качеств, навыков, знаний, определенного рода модель поведения, владение которыми помогает успешно решать различные бизнес-задачи и достигать высоких результатов деятельности (В.С. Морозова).

Структура предпринимательской компетентности рассматривается в разных аспектах: личностном, организационном, коммерческом, инновационном, коммуникативном.

Личностный аспект представлен качествами, направленностью и способностями, необходимыми для предпринимательской деятельности:

- сильное желание достигнуть цели, успеха;
- готовность рисковать;
- настойчивость;
- гибкость при принятии и реализации решений;

- энергичность;
- уверенность в себе;
- инициативность;
- способность убеждать;
- способность к обучению;
- способности к коммуникации;
- способность к управлению;
- способность принимать рациональные решения в любых ситуациях;
- способность использовать любую возможность с максимальной выгодой.

Организационный аспект отражает умения:

- распознавать и действовать в условиях риска с пользой для дела;
- учитывать особенности бизнеса при реализации управленческих функций;
- оценивать возможности организационной среды и использовать их для достижения собственных целей;
- координировать и контролировать процесс производства.

Коммерческий аспект связан с умениями определять и распределять прибыль и доходы, вести хозяйственную деятельность с целью получения наибольшей выгоды, осуществлять спонсорство.

Инновационный аспект подчеркивает важность создания новшеств (новых видов товаров и услуг, востребованных на рынке), разработки инновационных проектов, оценки последствий их внедрения, использовать государственную помощь инновационной деятельности.

Коммуникативный аспект проявляется в умении вести переговоры с поставщиками, посредниками, потребителями, представителями общественности, СМИ и др.

1.3.4. Уровни предпринимательской компетентности личности

На основе предложенной структуры выделяются уровни предпринимательской компетентности личности: низкий, средний, высокий. Рассмотрим их характеристики.

Низкий уровень:

- недостаточная развитость личностных качеств, важных для предпринимательской деятельности, в частности уверенности в себе, готовность рисковать, ответственности;
- неумение эффективной самоорганизации и организации работы других людей, в целом неумение управлять группой и процессом производства по достижению цели;
- неумение определять способы получения и распределения прибыли, вести хозяйственную деятельность с целью получения наибольшей выгоды;
- недооценка инноваций как средств успеха в предпринимательской деятельности;
- неумение эффективно вести переговоры, организовывать сотрудничество с выгодой для дела, продвижения продукции и услуг.

Средний уровень:

- обладание личностными качествами, обеспечивающими конкурентоспособность в области предпринимательской деятельности, в частности, уверенность в себе, ответственность, готовность к риску;
- способность выбрать тактику поведения и управленческой деятельности для пользы дела с учетом особенностей бизнеса;
- умение вести хозяйственную деятельность; недостаточная развитость умений грамотного построения процесса, сочетающего получение максимальной выгоды для себя и организации в целом, грамотного распределения прибыли;
- понимание смысла инноваций в предпринимательской деятельности; недостаточная развитость умений проводить исследования потребностей общества; неумение грамотно внедрять новшества.

Высокий уровень:

- обладание всеми важными для конкурентоспособности в предпринимательской деятельности качествами;
- способность осуществлять управленческую деятельность в условиях нестабильности, риска;
- способность определять и распределять прибыль и доходы, вести хозяйственную деятельность с целью получения наибольшей выгоды;
- осуществлять спонсорство;
- способность эффективно вести переговоры; устанавливать и поддерживать необходимые для успешной предпринимательской деятельности связи, организовывать сотрудничество с представителями внешней среды;
- понимание инноваций как фактора успешности предпринимательской деятельности; способность грамотно проводить маркетинговые исследования, анализировать его результаты; разрабатывать и внедрять инновационные проекты.

Люди, обладающие высоким уровнем предпринимательской компетентности, способны обеспечить социально-экономическое развитие регионов и страны в целом.

1.3.5. Предпринимательская компетентность обучающихся

Подготовка учащейся молодежи к жизни и труду является стратегическим направлением развития российского государства, что отвечает задачам Национальной доктрины образования в Российской Федерации на период до 2025 г.

В этой связи российская система образования призвана согласно запросам общества и государства, обеспечить обучение и воспитание высокообразованной молодежи, обладающей высокой квалификацией, способной к профессиональному росту, профессиональной мобильности в условиях информатизации общества и развития новых наукоемких технологий.

Выпускники общеобразовательных учреждений должны быть готовы к осознанному профессиональному самоопределению, связанному с самостоятельным построением траектории своей дальнейшей трудовой деятельности, целей и задач успешной карьеры либо в сфере наемного труда, либо в сфере предпринимательской деятельности.

Обеспечить соответствие выпускников данному требованию призвана образовательная организация средствами экономического воспитания и формирования у учащихся предпринимательской компетентности, в частности. Особая роль отводится педагогам, направляющим свои усилия на реализацию единого подхода к решению проблем формирования молодого интеллектуального и кадрового потенциала страны, умеющего активно, ответственно и по-деловому заботиться о достойном экономическом состоянии российского общества и государства.

Различные аспекты формирования ключевых компетенций обучающихся, выделение в них деловых и предпринимательских компетенций, представлены в трудах отечественных ученых: Э.Ф. Зеера, И.А. Зимней, Г.П. Скамницкой, В.В. Серикова, Г.К. Селевко, С.Ю. Сенатор, О.Е. Лебедева, А.М. Осипова, В.Г. Зарубина и др.

Предпринимательская компетентность обучающихся – знания основ предпринимательской деятельности, набор умений и навыков, которые помогут выпускнику эффективно организовать свое дело, результативно вести предпринимательскую деятельность и успешно построить карьеру.

Содержание предпринимательской компетентности – знания, навыки, способности, стереотипы поведения, усилия, которые в комплексе делают молодого человека компетентным в предпринимательской деятельности.

Модель предпринимательской компетентности учащихся – это комплекс педагогических условий, позволяющих сформировать у учащихся определенной ступени образования соответствующий уровень предпринимательских компетентности.

К соответствующим *педагогическим условиям* относятся:

- мотивация и подготовка педагогов к организации комплексного процесса формирования предпринимательской компетентности учащихся;
- реализация задач формирования предпринимательской компетентности при изучении всех учебных предметов;
- разработка и проведение системы внеклассных мероприятий;
- разработка и внедрение системы мотивации деловой активности учащихся;
- учебно-методическое обеспечение педагогического комплекса по формированию ПК обучающихся;

- интегрирование усилий образовательной организации и семьи по педагогическому сопровождению профессионального самоопределения учащихся с учетом особенностей современного российского рынка труда и своего региона, в частности и др.

Л.А. Трусова предлагает модель формирования предпринимательской компетентности обучающихся, включающей в следующие направления: «Успехи и достижения»; «Лидерство»; «Предпринимательское мышление»; «Взаимодействие и отношения»; «Образование»; «Личностные возможности».

«Успехи и достижения» – инициатива, использование возможностей, владение и использование информации, настойчивость в стремлении к успеху, ответственность за обязательства, повышение эффективности деятельности.

«Лидерство» – уверенность в себе, влияние и убеждение, умение работать в команде и быть лидером, директивность, повышение уровня образованности.

«Предпринимательское мышление» – целенаправленность и планирование, генерирование и оценка идей, результативность действий, разрешение проблемных ситуаций.

«Взаимодействие и отношения» – надежность и честность, признание важности деловых отношений, развитие деловых контактов, имидж.

«Образование» – наличие знаний и умений в области ведения предпринимательства, стремление к самосовершенствованию, ориентация в профессиональной сфере.

«Личностные возможности» – работоспособность и трудолюбие, опыт и экспертиза, самоорганизация, осознание собственных возможностей, креативность и нестандартное мышление, последовательность.

Глава 4. ПСИХОЛОГИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

1.4.1. Мотивационно-ценностные установки

Принятие решения о переходе из сферы наемного труда в сферу предпринимательство осуществляется на основе мотивации.

Мотивация представляет собой совокупность побуждений, стимулирующих активную позицию личности в направлении желаемой деятельности. Мотивация связана с нереализованными потребностями, личностными свойствами и жизненным опытом.

Потребность – нужда индивида в определенных условиях жизни и деятельности, предметах, людях, отсутствие которых вызывает дискомфорт.

Выделяются биологические, социальные и духовные потребности.

Биологические потребности – это потребности в еде, одежде, сне, безопасности и пр.

Социальные потребности – это потребности в общении, популярности, господстве над другими людьми.

Духовные потребности – потребности познать окружающий мир и самого себя, стремление к самосовершенствованию и самореализации.

У человека одновременно имеется несколько нереализованных потребностей, но его подсознание расставляет их по степени значимости.

Такую иерархию потребностей предложил А. Маслоу.

Физиологические потребности. Так предприниматели в сфере производства и продажи продуктов питания, одежды, строительных материалов, в сфере общественного питания и т.п. ориентируются на их удовлетворение.

Потребность в безопасности и стабильности. Каждый человек хочет испытывать ощущение того, что он находится в безопасности, что его будущее, в том числе пенсионные годы будет обеспеченным. Данная идея лежит в основе предпринимательства в сфере страхования, производства сейфов, стальных дверей, сигнализации, в сфере охранных услуг.

Потребность в любви и принадлежности группе. Люди, стремятся к любви и привязанности. Чтобы удовлетворить данную потребность, женщины, например, стараются быть более привлекательными, мужчины создают внешний антураж своей значительности. Так производители косметики, украшений, издатели женских журналов, владельцы цветочных салонов строят на этих потребностях свой бизнес.

Потребность в уважении и признании связана со стремлением к независимости, желанием быть уверенным в себе, обладать высоким статусом, репутацией, высоким общественным положением и обладать властью. Важным позитивным стимулом профессионального и личностного роста является честолюбие. На данной потребности основывается бизнес производителей дорогих машин, модных ресторанов, эксклюзивной одежды и пр.

На потребности в новизне и получении новой информации. работают производители и продавцы учебной литературы, журналов с кроссвордами, энциклопедий и словарей и т.д.

Стремление к риску, приключениям нет в иерархии потребностей А. Маслоу. Однако на удовлетворение данной потребности направлена предпринимательская деятельность производителей снаряжения для туристов и людей, занимающихся подводным спортом.

Люди испытывают *потребность в красоте и гармонии.* На преобладании у многих людей данной потребности строят свой бизнес продавцы картин, ювелирных украшений, дисков и др.

Неудовлетворенная *потребность* людей в *самореализации* является следствием работы «не по душе», впоследствии приводит к скуке и даже депрессии.

Американский психолог У. Джеймс считал фактором предпринимательской деятельности ряд *инстинктов*, в особенности инстинктов *соперничества и честолюбия.* Людям присуще сравнивать себя с другими людьми и с тем, какими они были в прошлом и будут в будущем, а свои притязания – с собственными достижениями.

Наши жизненные цели должны соответствовать глубинным *установкам*, заложенным в подсознание еще в детстве. Противоречие между ними приводит к неудачам.

Жизнь уже взрослых детей во многом зависит от родителей. Они вольно или невольно формируют у него основные позиции жиз-

ненного пути, определяя как меру успеха или неудачи, так и отношение к ним (Э. Берн).

Проигрывавший по Э. Берну – «лягушка», а победитель – «принц» или «принцесса».

Конечно, родители хотят счастья своим детям, но, может быть, в выбранной для них роли. Мама, воспитывая «лягушку», желает своему чаду быть счастливой «лягушкой». Она остановит его попытки стать «принцессой» или «принцем». Например, скажет: «Кем ты себя возомнил (а)?». Так сама мама программирует «лягушку».

Отец, воспитывая «принца», желает сыну счастья. Однако он быстрее даст согласие видеть его несчастливым, чем на его превращение в «лягушку». Например, скажет: «Мы давали тебе самое лучшее!».

По содержанию и манере разговора человека можно понять, какую программу он несет: победителя или неудачника.

Победитель скажет: «Я сделал ошибку, однако сделаю все, чтобы этого больше не случилось». Или скажет: «Вот сейчас я уже понял, как сделать правильно». Победитель быстро учится на своих ошибках, извлекая из них пользу для достижения своей цели.

Непобедитель – это человек «по крайней мере». Он скажет: «По крайней мере, я старался». Или скажет: «Скажите спасибо, что хотя бы попробовал сделать это». Он полагают, что ему не дано быть победителем, но и неудачником он быть не хочет. Такой человек имеет примерное представление о своем уровне достижений и гордится тем, что на нем уж точно сможет удержаться.

Неудачник скажет: «Если бы только у меня были деньги». Или скажет: «Мне нужно было все объяснить»; ««Да, но мне не предоставили информацию». Он всегда ищет и находит причины, препятствующие ему достигнуть цели. Однако для себя понимает, что его удел – неудача.

Предпринимательской деятельностью могут заняться люди из любой категории. Все же неудачники берутся за нее реже, так как не верят в успех.

Непобедители проявляют усердие и трудолюбие, осторожно относятся к риску, довольны средним уровнем прибыли. Их большинство.

Высокого успеха достигают победители, но могут своими грандиозными планами составлять беспокойство для окружения.

Хотя более всех беспокойство для окружения создают неудачники, потому что, занимая высокое положение, они все равно остаются неудачниками, что может привести к ситуации, когда они потянут всех за собой вниз.

Ценностными ориентациями людей, занимающихся предпринимательской деятельностью, являются личное благополучие и профессиональное саморазвитие.

Здоровье связывается с повышенной напряженностью работы и преодолением высоких умственных и физических нагрузок.

Семья является символом личного благополучия и успеха.

Высокую позицию в системе ценностей предпринимателя занимают интересная работа и материально обеспеченная жизнь.

Средствами достижения поставленных целей выбираются такие личностные свойства:

- эффективность в делах;
- твердая воля;
- образованность;
- рационализм;
- трудолюбие;
- работоспособность.

1.4.2. Эмоционально-волевая сфера

Эмоции выражают отношения человека к тому, что происходит в окружающем мире. Эти отношения связываются с возможностью удовлетворить свои потребности.

Эмоция (в узком смысле) – переживание человека в ходе удовлетворения актуальной потребности.

К простейшим эмоциям относится то удовольствие, которое человек испытывает при удовлетворении органических потребностей (сытости, утолении жажды и пр.) и неудовольствие, которое человек испытывает в связи с невозможностью удовлетворения органических потребностей или повреждении организма.

Эмоции выполняют следующие *функции*:

- оценочная (оценка возможности удовлетворения актуальных потребностей);
- подкрепляющая (выработка условных рефлексов, формирование глубоких следов памяти);
- мобилизующая (мобилизация скрытых резервов организма в критических ситуациях);
- запуск стереотипных реакций (в критических ситуациях, при дефиците времени на раздумывании, эмоции запускают стереотипные реакции: страх – бегство; ярость – борьба).

Чувство – высшая, культурно обусловленная эмоция человека, связанная с определенным объектом. Чувство играет роль мотива активности человека в конкретном направлении.

Эмоции – более широкое понятие, чем чувства. Эмоции больше связаны с потребностями, а чувства – с предметом удовлетворения потребностей.

Настроение – устойчивое эмоциональное состояние человека, отражающее его переживания в определенный период времени. В отличие от чувств настроение не связано с каким-то объектом.

Рассмотрим некоторые эмоциональные состояния.

Страсть – это эмоциональное состояние, совокупность эмоций и чувств по отношению к определенному виду деятельности или конкретному предмету.

Аффекты – кратковременные интенсивные эмоциональные вспышки, охватывающие всю психику человека. Аффект приводит к утрате человеком чувства реальности, навязывая ему необходимость выполнения определенных действий, что сопровождается видимыми изменениями в поведении человека. Аффекты – чаще негативные состояния, которые приводят к бурной эмоциональной разрядке и влекут за собой ощущение усталости, подавленности, депрессии.

Радость – положительное эмоциональное состояние, связанное с возможностью полно удовлетворять актуальные потребности. Радость отражает переживание удовольствия. Она проявляется улыбкой. Например, предприниматель получает радость от успеха своей работы, от получения незапланированной прибыли и т.д.

Удивление – эмоциональная реакция на незапланированные внезапно возникшие обстоятельства. Удивление, как правило, возникает при резком изменении обстоятельств, обстановки. Положительные эмоции – это реакция на желаемые обстоятельства (неожиданное согласие конкурента на сотрудничество) и наоборот (неожиданный отказ партнера в сотрудничестве).

Страдание – эмоциональное состояние, связанное с получением информации о невозможности удовлетворения актуальных жизненных потребностей. Это отрицательное эмоциональное состояние.

Печаль – отрицательное эмоциональное состояние, связанное с переживанием негативного факта (смерть, разлука, разочарование).

Гнев – отрицательное эмоциональное состояние, как правило, протекающее в форме аффекта и вызываемое внезапным возникновением серьезного препятствия на пути удовлетворения важных для конкретного человека потребностей.

Отвращение – отрицательное эмоциональное состояние, вызываемое объектами, соприкосновение с которыми вступает в резкое противоречие с нравственными или эстетическими принципами и установками конкретного человека.

Презрение – отрицательное эмоциональное состояние, которое возникает у конкретного человека по отношению к другому человеку в силу рассогласованности их жизненных позиций, взглядов и поведения.

Страх – отрицательное эмоциональное состояние, сформированное у человека при получении информации о реальной или воображаемой опасности. Например, нарушение закона из-за одновременной прибыли приводит к возникновению у бизнесмена страха перед наказанием.

Стыд – отрицательное эмоциональное состояние, выражающееся в осознании несоответствия собственных намерений, поступков и внешнего вида не только ожиданиям окружающих, но и собственным представлениям о них.

Интерес – позитивная эмоция. Интерес подавляет отрицательные эмоциональные состояния, усиливает радость, способствует формированию открытой позиции к познанию нового, направленности на успех.

Успех деятельности человека зависит от развитости волевых качеств.

Воля – сознательное регулирование человеком своего поведения и деятельности, выраженное в умении преодолевать внутренние и внешние трудности при совершении целенаправленных действий.

Проявлением воли являются усилия по преодолению препятствия, устранение препятствия и удержания выбранного направления, в случае отклонения от выбранной цели.

Воля проявляется не мгновенно, а занимает определенный период. Волевой акт отражает ряд процессов:

- побуждение к совершению действия;
- оценка выгод и потерь различных вариантов действий;
- борьба мотивов;
- принятое решение действовать;
- волевое усилие;
- преодоление препятствий;
- достижение результата.

Выделяются положительные и отрицательные волевые качества личности.

Положительные волевые качества:

- сила воли (интегральное свойство, проявляющееся во всем волевом акте; включает наличие и уровень стремлений, скорость принятия решений, решимость, самообладание, смелость и др.);
- решимость (отсутствие излишних колебаний и сомнений при борьбе мотивов, своевременное и быстрое принятие решений);
- самообладание (сдерживание своих чувств, когда это требуется, отказ от импульсивных и необдуманных действий, установка к выполнению задуманных действий, выдержка в ситуациях, когда хочется сделать то, что представляется неразумным или неправильным);
- смелость (преодоление опасных для благополучия и жизни человека препятствий);
- настойчивость (совершение неоднократных волевых актов для достижения определенной цели в течение длительного времени, стремление к достижению поставленной цели даже в самых сложных условиях).

Отрицательные волевые качества:

- упрямство (неадекватная настойчивость в выполнении решений, принятых без достаточных оснований);
- импульсивность (торопливость в принятии решений, необдуманность поступков);
- податливость (легкость изменения решения под влиянием других лиц или случайных обстоятельств).

1.4.3. Элементы коммерческой деятельности

Успехи и неудачи человека в коммерческой деятельности во много связаны с профессиональным знанием ее предмета, знанием психологии потребителя.

Сосредоточим основное внимание на психолого-педагогических особенностях продажи коммерческого продукта.

Результат продажи товаров и услуг зависит от ряда *факторов*:

- качество продукции;
- величина компании;
- культура общения с потребителем;
- авторитет клиентов компании;
- срок работы фирмы на рынке;
- международные связи компании;
- награды и дипломы;
- сервисные традиции: доставка, сборка, обслуживание, гарантии и т. д.

Безусловно, начинающий предприниматель многими перечисленными особенностями не обладает, поэтому должен работать над усилением в процессе продажи следующих *свойств*:

- глубокие знания о производимом товаре или услугах;
- уверенность в себе;
- дружелюбие к покупателю (клиенту).
- Компетентность продавца означает *знание*:
 - технических характеристик товара (например, для компьютеров - тип процессора, быстродействие, объем памяти, тип видеокарты и т. д.);

- потребительских свойств товара (например, возможности применения компьютера для работы, учебы и развлечения), предлагаемого ассортимента;

- дополнительных возможностей расширения ассортимента («Сейчас отсутствует, однако можно заказать со склада или у производителя»); «Сейчас отсутствует нужная комплектация, однако подберем ее специально для Вас» и др.);

- цены товара (услуги) в своей компании и у конкурентов;

- новшеств и перспектив развития конкретного товара (услуги);

- возможных минусов товара (услуги) и контраргументов для них;

- основ психологии потребителя и способов их использования в работе.

Уверенность в себе выражается во внутреннем состоянии предпринимателя или его работников, занимающихся продажей товаров или предоставлением услуг, их действиях, поведении, общении.

Дружелюбие проявляется в эмоциональных состояниях, интересе к покупателю (клиенту) и желании ему помочь.

Организация продажи – это процесс, состоящий из нескольких этапов:

- установление контакта с клиентом;

- выявление потребностей;

- презентация коммерческого предложения;

- работа с возражениями;

- завершение продажи;

- послепродажное сопровождение клиента.

При *установлении контакта* с покупателем (клиентом) важно проявление доброжелательности, оптимизма, компетентности

Можно задать себе следующие вопросы: «Что за человек передо мной?»; «Каково его эмоциональное состояние?» и др.

Выявление потребностей покупателя (клиента) можно осуществлять с помощью открытых вопросов, уточнения и пересказа.

Открытые вопросы – это вопросы, на которые нельзя ответить односложно «да» и «нет». Например:

- что для вас главное в ...?

- какие качества ... для Вас важнее всего?

- какой сорт ... Вы предпочитаете?

Уточнение нужно для того, чтобы удостовериться в понимании потребностей, повторяя утверждение покупателя (клиента) словами:

- правильно ли я понял, что Вы любите ...?
- так Вы считаете, что для Вас главное – это ...?
- правильно ли я понял (а), что Вы хотите, чтобы ...?

Пересказ – согласие с покупателем (клиентом) и рассказ, как ваш товар или услуга действительно может удовлетворить его потребность.

Существует ряд важных факторов, повышающих эффективность аргументации продавца во время *презентации* товаров или услуг:

- перед началом презентации еще раз уточните для себя потребности данного клиента и выберите главные из них; в дальнейшем используете только те аргументы, которые обращены к потребностям покупателя (клиента);

- подберите четкие аргументы в своем рассказе, опираясь на доводы покупателя (клиента);

- во время презентации отслеживайте реакцию покупателя (клиента) и корректируйте свой рассказ;

- используйте вопросы, на которые покупатель (клиент) ответит «да» (например, «Согласитесь, что наши выдвижные ящики идеально легко скользят по направляющим и требуют минимум усилий, не так ли?»);

- по возможности подкрепляйте свои доводы демонстрацией, причем можно создать ситуацию, когда покупатель почувствует предлагаемый товар как собственную вещь;

- описывайте положительный эффект, который получит покупатель (клиент) от использования товара (результата услуги), максимально задействуйте его воображение;

- приводите мнение экспертов, известных людей, справочную аргументацию.

- говорите четко, следите за темпом речи, используйте понятные для покупателя (клиента) слова.

При *работе с возражениями* необходимо учитывать эмоциональные они или рациональные.

Если покупатель (клиент) проявляет эмоциональные возражения, необходимо проявить максимальное терпение и дружелюбие, постараться перевести разговор в деловое русло.

Если покупатель (клиент) проявляет рациональные возражения, то необходимо с помощью методов убеждения спокойно представить ту информацию, которая способствует изменению его мнения.

Проявление возражений дает возможность понять мотивационно-ценностные установки покупателя (клиента) по отношению к товару или услуге, понять, какие свойства товара (услуги) положительно и отрицательно им оцениваются, а также, в какой дополнительной информации он имеет потребность.

Общий алгоритм работы с возражением:

- пауза для выбора способа работы с возражением;
- предоставление покупателю (клиенту) возможности изложить свои идеи, позиции, мнение;
- присоединение к возражению;
- уточняющие вопросы;
- аргументированный вывод по существу возражения, способствующий изменению мнения покупателя (клиента) о товаре (услуге) в лучшую сторону.

Способы завершения продажи:

- завершение на основе альтернативы (например, «Вам удобнее будет сегодня завезти товар или завтра в первой половине дня?»);
- инициативное завершение (например, «Вам будет достаточно двух банок на первое время?»);
- прогрессирующее завершение (с предложением ряда повторных поставок некоторых товарных групп (услуг), т.е. сначала это, потом то, и в итоге полный результат;
- завершение с уступками (скидки, льготы);
- завершение с риском (когда покупатель (клиент) еще не определился, а менеджер слегка оказывает на него давление);
- завершение на основе владения (можно дать потенциальному покупателю товар в пользование на некоторое время);
- завершение ввиду будущих событий (последний экземпляр, последние дни скидок и т. д.).

Послепродажное сопровождение товара включает доставку товара к покупателю, сервисные функции, гарантийное обслуживание и т. д.

Ошибки предпринимателя:

- отсутствие системы маркетинга по исследованию соответствующего рыночного сегмента, особенностей спроса и предложений;
- непрофессиональный подход к разработке рекламы, ее внедрению и своевременной корректировке на основе анализа ее влияния на потенциальных покупателей (клиентов);
- отсутствие действий по сбору, анализу и обобщению информации, необходимой для оптимизации психологического воздействия на потенциальных покупателей (клиентов).

В этой связи важными являются процессы отбора персонала, мотивации работников, контроля их деятельности, а также их обучения.

1.4.4. Особенности рекламы

Функция рекламы – дать положительную оценку товарам, услугам, компаниям и др.

Реклама включает вариативный и постоянный оценочный компоненты.

Вариативный компонент рекламы связан с технологиями ее производства, творческими идеями, методами воздействия на окружение, а также со способами ее представления (образы, тексты, шрифты, сочетание цветов и фигур, техническая конструкция, оптические эффекты и т.д.).

Именно в *постоянном оценочном компоненте* раскрывается психологическая основа рекламы.

Рекламная деятельность может рассматриваться с экономической, психологической, социокультурной и др. сторон.

С *экономической* точки зрения реклама является видом бизнеса. Данный бизнес занят разработкой, производством и сбытом рекламной продукции, как и других товаров и услуг. Этим занимаются рекламные агентства, которые реализуют исследовательский, творческий, технологический этапы, а также этап реализации продукта на рынке.

Для рыночной экономики важна и реклама самого человека, поскольку в него тоже вкладываются финансовые средства на образова-

ние, поддержание здоровья и пр. Здесь тоже можно говорить об экономической эффективности, т.е. отношение результата (прибыли) к затратам его обусловившим (вложенных средств). В отличие от товара и услуги человек может сам себя рекламировать. Речь идет о само-рекламе.

Выделяются основные задачи рекламы:

- выделить объект (организацию, человека, товар, услугу и пр.) из числа аналогичных, т.е. равных по значению;
- представить данный объект как соответствующий высоким стандартам (лучшим образцам на рынке труда, товаров и услуг);
- вызвать интерес к данному объекту (например, явно преувеличивая его достоинства).

С точки зрения социальной *психологии* реклама – непосредственное или опосредованное взаимодействие; один из видов активности людей и психологический регулятор социальных отношений между ними. Здесь реклама рассматривается как источник социальных контактов на основе социальных мотивов: честолюбия; престижа; достижения успеха; гордости; соперничества; демонстративности; подражания авторитетам и др. Человек, движимый такими мотивами имеет цель обратить на себя внимание окружающих, произвести на них впечатление или оказать на них воздействие, почувствовать превосходство над ними и др.

В *социокультурных* исследованиях реклама является основой создания новых форм культурной среды, системы культурных ценностей. Данные аспекты рекламной деятельности раскрываются через этические и эстетические категории. Важной особенностью рекламы становится ее социальная ориентированность, направленная на культурное развитие отдельной личности, так и общества в целом.

В мировой практике рекламной деятельности для выстраивания ее этапов применяется формула AIMDA: А – внимание (attention); I – интерес (interest); М – мотив (motive), D – желания (desire); А – активность (activity).

А – внимание.

С привлечения внимания (сначала непроизвольного, потом произвольного) начинается механизм психологического воздействия рекламы. В этой связи используются разные приемы: обращение к фактам; выделение достоинств товара (услуги); интригующие заголовки; переход от несущественных элементов к более значимым; оригинальное начало рассказа о товаре (услуге) и др.

При разработке рекламы важно учесть, что взрослый человек может одновременно распределить внимание на 4 – 6 объектов. Если объектов меньше, внимание будет более концентрированным, а потому способствует глубокому их изучению. Такая сосредоточенность внимания является важным условием эффективной рекламы.

Результаты научных исследований подтвердили силу привлекательности в рекламе образов красивой женщины, детей, животных (особенно домашних), мужчин именно в такой последовательности.

І – интерес.

Вызвать в рекламе интерес к товару (услуге) значит привести доводы о том, что именно с его помощью потребитель может решить свои житейские проблемы. Это можно сделать, например, сравнивая то, что предлагается, с тем, что имеется, перечислив достоинства предлагаемого:

- полезность для потребителя качеств;
- стоимость по сравнению со стоимостью подобных товаров (услуг);
- долговечность работы;
- удобство в эксплуатации.

М – мотив.

Потребности покупателя (клиента) определяют мотив его выбора. Важно понять, какие потребности удовлетворяет товар (услуга), причем для разных социальных, демографических и др. групп. Они могут быть противоположными.

Д – желания.

Данный этап раскрывает доводы по наилучшему удовлетворению потребителя по сравнению с другими предложениями на рынке. Такими доводами могут быть дополнительная информация о товаре, выгодные условия продажи (система скидок, гарантийное обслуживание, бесплатная доставка, сервис и т. д.).

А – активность.

На этапе активности важно создать условия для действий потребителя, приобретения товара (услуги). Например, можно сказать: «Ваш звонок в ближайшие семь дней обеспечит Вам дополнительную скидку и бесплатную доставку»; «Не упустите свой шанс!»; «Вы сделали правильный выбор!»; «Вам крупно повезло!» и т.п.

1.4.5. Культура речи и правила общения

Культура речи предполагает владение умениями и навыками лингвистического характера (умение правильно выражать свои мысли, строить фразы с использованием словесных форм вежливости, оптимальный темп речи, эмоциональность слов, жестов, мимики, стилистическая и орфоэпическая грамотность, богатство лексикона). Речь, богатая штампами, несвязанная и невыразительная препятствует эффективному взаимодействию в предпринимательской деятельности.

«Наиболее значительных успехов в делах добиваются те люди, которые в добавление к своим знаниям обладают еще умением говорить и склонять людей к своей точке зрения. Умение говорить – это наикратчайший путь в известность. Оно придает человеку чувство уверенности в своих силах и поднимает его над толпой. Чтобы развить веру в себя, нужно делать то, что Вы боитесь делать, и внимательно разбирать наиболее удачные случаи опыта; нужно преодолевать страх в себе и опасения, развивать мужество» (Дейл Карнеги «Как приобретать друзей и оказывать влияние на людей»). Действительно, любой человек может говорить так, что он будет приятен и знаменит в обществе, если он обладает верой в себя и идеей, которая его воспламеняет.

Основой умения хорошо говорить является ясность мысли, эрудированность, образованность, способность убеждать, размышлять и анализировать.

Рассмотрим *правила общения*, которые необходимо соблюдать в предпринимательской деятельности.

1. Проявляйте интерес и внимательность к людям.

«Индивидуум, которые не проявляет интереса к своим собратьям, переживает наибольшие трудности в жизни, и причиняет наибольшие несправедливости другим. Из среды подобных личностей происходят неудачники и банкроты. При встрече с людьми нужно

быть приветливым, вежливым, стремиться поддерживать хорошее настроение и у себя, и у окружающих, улыбаться людям. Улыбайтесь настоящей улыбкой, идущей из глубины души! Невеселый на работе редко добивается успеха. Вы должны встречать людей с радостью, если хотите, чтобы они радовались встрече с Вами. Если не хотите улыбаться – пойте песни» (Альфред Адлер «Что значит для вас жизнь»).

2. Умейте давать указания своим работникам.

Указания, как правило, даются в форме приказа или просьбы. Приказы необходимы в экстремальных ситуациях (опасность срыва задания, нарушение техники безопасного труда и т.д.), при выдаче поручений согласно прямым обязанностям работника. Однако тон приказа должен быть вежливым, поскольку в противном случае эффективность его выполнения может снижаться. Поэтому лучше использовать просьбы, особенно при заданиях, не входящих в круг обязанностей работников.

3. Старайтесь запомнить имена работников.

Ошибки в именах недопустимы. К работникам обращаться следует на «Вы», что способствует комфортным служебным отношениям и трудовой дисциплине.

4. Развивайте и поддерживайте чувство личного достоинства каждого работника, инициативу и творческий подход к делу.

Важно, чтобы человек чувствовал свою значимость. Действительно, каждый человек при встрече с вами в чем-то ощущает свое превосходство перед вами, поэтому расположить его к себе – дать ему понять, что вы признаете его значительность, причем искренне.

5. Запрещайте себе высмеивать и осуждать людей.

Критиковать работников надо с осторожностью, поскольку она может причинить боль и моральную травму. Постоянная, в особенности мелочная, критика подрывает у работников веру в свои силы и справедливость руководителя. Однако от нее отказываться тоже нельзя. Важно помнить, что прежде, чем критиковать работника прилюдно, надо провести индивидуальную беседу. Если она не дает желаемого результата, тогда можно выразить критику «с трибуны». Кроме того, при выборе критики необходимо учитывать возраст, пол, темперамент работника. Критику лучше начинать с признания достоинств работника, затем выражать замечания. Прежде чем критиковать кого-

то, надо сказать о своих недостатках, что укрепит авторитет критикующего. Критиковать лучше косвенно, не указывая на конкретное лицо. Руководитель должен прислушиваться к замечаниям работников, что укрепит у них чувство сопричастности к управленческим решениям и поднимет его авторитет.

6. Умейте приветствовать людей.

Если человек пришел на работу позже других коллег, то войдя в кабинет, он должен первым их поприветствовать. При встрече с большой группой людей не следует пожимать руку каждого. Однако подав руку знакомому, который беседует с двумя-тремя незнакомыми людьми, надо поприветствовать каждого, назвав свое имя. В других ситуациях, первым приветствует начальника подчиненный, руку для приветствия подавать должен руководитель. Следует отметить, что женщин, ветеранов труда и старших по возрасту начальник должен приветствовать первым. Хотя правильным будет, когда молодая девушка первой здоровается с начальником.

Соблюдение данного правила оказывает влияние на настроение работников в начале рабочего дня.

7. Умейте слушать.

«Научись слушать, и ты сможешь извлечь пользу из тех, кто говорит плохо» (Плутарх).

1.4.6. Деловые коммуникации

В коммерческой деятельности деловые коммуникации являются средством повышения ее эффективности. Выделяют аудиовизуальные и контактные средства коммуникации.

Аудиовизуальные средства коммуникации: телефон; телефакс; видеотелефон; селекторная связь; компьютер и др.

Контактные средства коммуникации: совещание; приветствие; планерки; переговоры; деловая встреча; конференция; собрание; консультация; круглый стол и др.

Деловые коммуникации могут реализовываться непосредственно, т.е. в процессе делового общения, и опосредованно, т.е. с помощью переписки. Деловое общение осуществляется в процессе совместной деятельности партнеров, организаторов и участников мероприятий по решению проблем деловой направленности.

Основным средством деловой коммуникации является телефон. Факторами, тормозящими эффективное использование телефона, являются:

- неясность цели;
- импровизированный подход к проведению разговора;
- необдуманность времени для звонка;
- неосведомленность о номере абонента;
- игнорирование процесса предварительной подготовки необходимых материалов для звонка;
- отсутствие четкой формулировки цели звонка в начале разговора;
- монологичность речи одного из собеседников вместо получения обратной связи по теме вопроса;
- отсутствие последующей записи делового разговора;
- отсутствие конкретики по результатам разговора.

С помощью телефаксов передаются срочные документы. Факсимильная связь обеспечивает передачу, печать, копирование документов. При использовании телефакса, как правило, в сообщении делают первую страницу стандартной на бланке организации, включающем необходимые адреса, телефоны, номера факсов и телекса.

Последовательность записи на факсе:

- имя отправителя;
- дата передачи сообщения;
- адрес отправителя;
- номер факса отправителя;
- количество страниц сообщения, включая первую;
- имя адресата;
- адрес адресата;
- стандартная запись: «Если вы не получили все страницы отправления, позвоните, пожалуйста, по телефону ... передайте сообщение по факсу ...».

Текст сообщения может быть как печатным, так и рукописным. Страницы нумеруются, печать ставится в случае, если высылается документ.

Следует отметить, что письма, документы и нотариально заверенные копии, которые отправлены факсимильной связью, необходимо дублировать отправкой обычным письмом, чтобы адресат имел возможность убедиться в их подлинности и представить по месту требования. В сообщении указывается, что подлинники высылаются почтой.

Деловая переписка занимает большое количество времени руководителя организации. В этой связи из всей входящей корреспонденции важно выделять ту, которая требует срочного ответа. Для этого надо знать даты отправления и получения корреспонденции. От даты получения зависит дата ответа. Если дать ответ в назначенные сроки не представляется возможным, то необходимо об этом известить адресата. В противном случае, предприниматель будет иметь репутацию невоспитанного человека. Ответ необходимо давать в любой ситуации, даже, если он не готов. Тогда приносятся извинения за его отсутствие ответа на поставленный вопрос.

Зарубежная переписка ведется на двух языках: русском и языке партнера (однако чаще английском).

К функциям общения относятся:

- обмен информацией (цена товара, возможность скидок);
- воздействие на других людей (призыв вовремя заплатить налоги);
- соблюдение социальных условностей (обмен приветствиями);
- выражение своих чувств (недовольство опозданием сотрудников);
- обратная связь (осведомленность об убедительности проведенной презентации).

Деловое общение сохраняет все функции общения, однако отличается особенностями:

- формализованность;
- нацеленность на результат;
- преобладание информационной составляющей над эмоциональной.

1.4.7. Пути разрешения конфликтных ситуаций

Конфликты являются неотъемлемой стороной предпринимательской деятельности. Конфликтные ситуации возникают на основе несоответствия индивидуальных и общественных интересов, нарушения принятых норм, расхождения во взглядах на вопросы, связанные и несвязанные с трудом, проблемы в организации производственного процесса и сбыта, отсутствие четкости в распределении заданий и ответственности и т.д.

Конфликтные ситуации в трудовом коллективе классифицируются по разным основаниям:

- направленность воздействия (горизонтальные и вертикальные);
- способ разрешения (компромиссные и антагонистические);
- способ выраженности (потенциальные, скрытые, открытые);
- количество участников (внутриличностные, межличностные, межгрупповые);
- природа возникновения (эмоциональные, организационные, межнациональные, этнические, национальные).

Горизонтальные конфликты возникают между работниками одного ранга. Причинами конфликта могут быть проявление борьбы за лидерские позиции, столкновение личных интересов и т.д. Однако желание разрабатывать и внедрять новые методы и формы организации труда, отстаивание высоких нравственных норм, готовности защитить несправедливо обиженных и т.д. являются показателями сильных сторон конфликта, способствующих развитию здоровых отношений в трудовом коллективе и организации в целом.

Вертикальные конфликты как противоречия между руководителем и подчиненными имеет отрицательную сторону, т.к. способствует разделению других членов коллектива на сторонников и противников тех, кто инициировал столкновение. Подчиненные могут предъявлять руководителю недовольство, например, по поводу условий труда, графика отпусков, невозможности повышения заработной платы и продвижения и т.д. Руководитель часто выражает ответную реакцию как неудовлетворение требований, в том числе, по объективным обстоятельствам, делает вывод о несправедливости претензий, тем самым сам выражает протест подчиненному. Также часто бывает,

что руководитель накладывает ответственность за возникающие в трудовом коллективе противоречия, неэффективную работу на конкретного работника, и применяет соответствующие меры именно к нему. Однако эти меры не всегда оправданы, потому что конфликтная ситуация остается неразрешенной. Она сигнализирует о неблагоприятной обстановке в трудовом коллективе в силу разных причин:

- противоречие целей группы и ее отдельных членов;
- отсутствие системы стимулирования труда;
- жесткость организационной структуры;
- необновляемость нормативно-правовой базы;
- нехватка компетентности и профессионализма работников;
- отсутствие четкости в разделении прав и функциональных обязанностей между работниками;
- некомфортные условия труда и т.п.

Следует отметить, что все-таки работники организации стремятся разрешить конфликтную ситуацию, не допуская открытого проявления конфликта, что является показателем социально-психологической культуры как отдельной личности, так и коллектива в целом. Конечно, открытые проявления противоречивого поведения отдельных личностей обостряют особенно сложную конфликтную ситуацию и вызывают конфликт. Например, работник упорно настаивает на своем, не прислушиваясь к доводам других, и, не считаясь с ними, необдуманно, категорично высказывает мнение, также необдуманно совершает поступки, обвиняет коллег, присваивает им корытные намерения. Руководитель должен глубоко анализировать конфликтную ситуацию, управлять ее развитием, прогнозируя последствия, принимая решения по устранению отрицательных последствий, и, безусловно, делать акцент на положительный результат.

Стадии развития конфликтной ситуации:

- предконфликтная;
- собственно конфликт;
- разрешение конфликта.

На *предконфликтной* стадии проявляются противоречия по какому-либо вопросу. На этой стадии важно договориться, т.к. в противном случае возникает неприязнь между противоречащими сторо-

нами. Велика роль руководителя (в горизонтальном конфликте). Он должен продумать тактику вмешательства, чтобы выявить причину разногласий. Противоречие между руководителем и подчиненными (вертикальный конфликт) вдумчиво разрешают вышестоящий руководитель или общественные организации.

На стадии *собственно конфликта* стороны проявляют несовместимость своих целей относительно конкретного вопроса. Возникшая взаимная неприязнь возрастает и проявляется открыто. Может быть так, что отношения временно прекратятся при минимуме деловых связей, а иногда и вовсе в ущерб делу. На этой стадии существует опасность раскола в коллективе, снижения престижа и авторитета как одной из сторон конфликта, так и коллектива в целом. Руководителю необходимо направить конфликт в рациональное русло, пресекать эмоциональные действия сторон. Рекомендуется использовать переговоры для разрешения конфликта. В процессе переговоров четко выделяется предмет конфликта, выражаются позиции сторон, принимаются решения по дальнейшим действиям. Важна роль руководителя переговоров, поскольку их низкая результативность усложняет конфликтную ситуацию и усиливает напряженность в отношениях сторон.

Предварительная работа руководителя по *разрешению конфликтной ситуации*, как в ситуации, когда он сам является стороной конфликта, так и с ситуации, когда сторонами конфликта являются члены коллектива, заключается в анализе следующих аспектов:

- участники конфликта;
- интересы и сила интересов участников конфликта;
- инициатор конфликта и его цель;
- восприятие конфликтной ситуации другими членами коллектива и их реакция.

На этой основе руководитель должен составить психологические портреты (темперамент, тип личности и др.) участников конфликта и выявить характерные им особенности поведения.

Далее необходимо определиться с целью переговоров (например, уточнить позиции сторон конфликта, устранение напряженности в отношениях между ними и т.д.). На переговорах важно поддерживать обстановку доброжелательности, демонстрировать искреннее

желание разобраться в конфликтной ситуации и понять позиции ее сторон.

В начале переговоров формулируется цель, чтобы придать им рациональный характер. Ход переговоров должен постоянно контролироваться в соответствии с ней.

Известна техника конструктивного спора, разработанная чешским ученым С. Кратохвилем. Конструктивный спор характеризуется следующими свойствами:

- конкретность;
- активность обеих сторон;
- четкое изложение своей позиции и внимание к позиции собеседника, желание понять ее;
- соблюдение этических принципов поведения сторон по отношению друг к другу, использование только деловых аргументов, избегание всего, что может задеть личность партнера.

Важна динамика переговоров. Здесь следует учесть, что они должны завершиться тем, что того, как их участники начнут тяготиться ими. Стороны должны уйти с желанием продолжать контактировать друг с другом. Переговоры должны быть результативными. Результаты надо подчеркнуть, чтобы участники понимали, что они были не напрасны. В противном случае у сторон формируется пессимистичная настройка и установки относительно предложения переговоров. Критериями оценки результатов спора (по С. Кратохвилу) являются:

- получение новой информации, уточнения в видении ситуации или позициях партнера;
- частичное снятие напряжения в отношениях, недоброжелательности;
- большее взаимопонимание и сближение позиций;
- устранение проблем, разрешение ситуации.

К факторам благоприятного социально-психологического климата, снижения конфликтности в отношениях работников относятся:

- четкая организация производства, рациональный подбор и расстановка кадров;

- формирование и поддержание желаемых для всего трудового коллектива традиций;
- опора на принципы гласности, оперативности и правдивости в регулировании общественного мнения;
- непрерывное личностное и профессиональное саморазвитие руководителя;
- постоянное взаимодействие руководителя с трудовым коллективом;
- своевременная вознаграждение труда работников, адекватная его результатам, а также разработка и внедрение широкого спектра методов трудовой мотивации.

Исследования социологов показали, что при одинаковых производственных условиях и сходных квалификационных характеристиках работников сплоченные трудовые коллективы показывают стабильно возрастающую производительность по сравнению с разобщенными коллективами, где эти показатели значительно ниже. В этой связи вывод делается о высокой роли коммуникативной компетентности руководителя.

В предпринимательской деятельности, как и любой другой, положительное значение разрешение конфликта на принципах сотрудничества. Здесь следует выделить несколько этапов:

- создание позитивного настроения на разрешение конфликта;
- определение необходимости взаимного стремления к рациональному решению;
- четкий и объективный подход к выделению сути проблемы;
- акцент на предпочтительный (выгодный) результат для обеих сторон конфликта;
- подтверждение выгоды желаемого результата для обеих сторон конфликта, подчеркивание негативных последствий игнорирования данного фактора;
- сбор и глубокий анализ необходимой информации по методам достижения выгодного для обеих сторон результата;
- ревизия возможных вариантов решения;
- выбор оптимального решения, разработка плана его реализации;

- осуществление принятого решения при непрерывном контроле;
- итоговая оценка достигнутого результата и действий по разрешению конфликта;
- закрепление партнерских отношений.

По разрешению конфликта можно дать следующие рекомендации:

- исключение в процессе делового общения отрицательных суждений и оценок, затрагивающих честь и достоинство партнера;
- акцент на положительные суждения и оценки;
- обсуждение совпадающих позиций при меньшем внимании к разногласиям;
- пресечение неконструктивного спора, приводящего к потере самообладания и достоинства;
- проявление уважительной манеры речи, что снижает остроту конфликтной ситуации;
- анализ значимых интересов сторон и выявление истинной причины конфликта;
- творческий подход к решению общей проблемы (разработка большего количества решений).

1.4.8. Планирование своей жизни

Эффективное планирование своей жизни является не только естественной потребностью и способностью современного человека, но и основой успеха в предпринимательской деятельности. Определяемые человеком цели ориентируют действия его действия. Цель планирования своей жизни – результат поиска оптимальных методов ее построения и поддержания желаемого для человека образа жизни. В этом смысле каждый из нас старается максимально эффективно использовать свои духовные и физические силы. Планирование способствует выявлению важных для нас аспектов жизни, как в настоящем, так и будущем времени.

Объектами планирования являются:

- личностное и профессиональное самосовершенствование;
- семейные отношения;

- трудовая деятельность;
- отношения с друзьями;
- увлечения, досуг;
- материальное положение.

Каждый из этих объектов планирования не является чем-то изолированным в жизни человека. Они взаимосвязаны между собой.

Планируя тот или иной объект, важно осознавать его исходное положение. Только после этого выделять цель (то, к чему стремимся), разрабатывать план действий (путей достижения) и добиваться желаемого результата, осуществляя непрерывный контроль выполнения плана.

Следует учесть, что жизненные обстоятельства находятся под воздействием объективных и субъективных факторов: личных качеств; компетентности; готовности к изменениям; условий труда; перегрузки; удовлетворенности трудом и восприятием его как источника вдохновения; социального положения; здоровья и др.

На поведение предпринимателя оказывают влияние согласованность профессиональных требований и требований, предъявляемых за пределами предпринимательской деятельности. Эти требования должны быть совместимы. Совместимость выражается в объеме рабочего и свободного времени, особенно в том, как используется свободное время. Примечательно, что наивысшая степень удовлетворения потребностей предпринимателя отмечается по позициям предпринимательской деятельности, на что и планируется больший объем личного времени. Далее выделяются виды деятельности, связанные с семейными обязанностями. Низкая степень удовлетворения потребностей отмечается по позициям занятий спортом и увлечениям, а также профессионального развития. Однако данные позиции отмечаются как важные в планировании жизни.

Важным объектом планирования жизни является семья, отношения в ней. Именно в ней во многом формируется и направляется образ мыслей и поведения человека, в том числе по отношению к здоровью, его культуре.

Материальное положение семьи зависит не только от ее доходов, но и от грамотного планирования и расхода семейного бюджета. В экономическом аспекте грамотное планирование бюджета семьи способствует экономии средств, затрат труда на выполнение домаш-

них обязанностей, увеличивает объем времени на досуг и хобби. Правильное ведение домашнего хозяйства благоприятно влияет на психологическую атмосферу в семье, способствует равному удовлетворению потребностей всех ее членов.

Важно отметить положительное влияние планирования семейного бюджета на воспитание детей. В семье, где домашнее хозяйство планируется на демократических принципах, причем с участием всех ее членов, дети учатся согласовывать свои потребности, учитывать их с реальными возможностями дохода родителей. Так становится допустимым давать некоторую сумму денег на карманные расходы детям 8 – 9 лет, сбор мелких денег в копилку для детей уже с 5-ти лет. Важно считать эти деньги их собственностью и, в крайнем случае, одалживать на определенный срок. Это воспитывает в детях бережливость, рациональный подход к распоряжению деньгами в будущем, формирует умение планировать доходы и расходы, желательное отношение к вещам, труду, людям. В этом смысле отношение к деньгам взрослого человека зависит от системы хозяйствования в родительском доме.

Простым и доступным методом планирования денежных расходов семьи в соответствии с уровнем ее годового заработка является планирование по частям.

Первая часть – текущие расходы (повторяются из месяца в месяц; питание, коммунальные услуги, гигиена и т.д.).

Вторая часть – одноразовые расходы (распределяются в году неравномерно; книги, экскурсии и т.д.).

Третья часть – фонды на приобретение вещей длительного пользования (ремонт квартиры, покупка мебели, посуды, постельного белья и других вещей общего пользования).

Четвертая часть – личные фонды членов семьи (одежда, обувь, вещи личного пользования, предметы увлечений и т.д.).

Следует подчеркнуть, что расходы на одежду должны учитывать некоторые социально-экономические закономерности. Так в семьях с небольшим достатком расходы на одежду женщин и мужчин одинаковые. В семьях со средним достатком на одежду женщины расходуется больше денег, чем на одежду мужчины, в особенности, если она работает. Уже с 12-летнего возраста с детьми важно советоваться при приобретении им одежды, а с 16-ти лет они могут одевать-

ся по своему вкусу, безусловно, с учетом возможностей семьи. Такое положение дел может иметь место, только если дети рано имеют представление об экономической стороне семьи.

Безграмотное ведение денежного хозяйства создает хроническую ситуацию недостатка денег в семье. Составление бюджета создает условия осознания каждым членом семьи реальной стоимости денег, основных и второстепенных потребностей, формирование умений реализовывать текущие расходы так, чтобы увеличивать расходы на предметы длительного пользования, воспитания заботливости о нуждах семьи, уверенности в себе и родных людях.

1.4.9. Внешний вид делового человека

Эффективность деловых связей зависит не только от прямых, но косвенных факторов. Современный деловой человек выделяется среди других людей своим внешним обликом. На успех деловых контактов влияет стиль одежды. Грамотно выбранный костюм способствует созданию необходимой рабочей атмосферы. Однако внешний вид – это не только одежда. Самый элегантный костюм не сможет украсить человека с избыточным весом и плохой осанкой. Кроме того, избыточный вес является показателем здоровья, а не только эстетики.

При выборе модели костюма необходимо учитывать особенности своей фигуры. Для человека среднего роста и среднего телосложения ограничений в выборе одежды почти не существует. Однако, например, мужчины маленького роста должны особенно заботиться об элегантности своего вида, стараться выбирать одежду, удлиняющую фигуру, держать в норе вес.

Высоким людям со стройной фигурой можно носить одежду из ворсистых тканей, состоящую из двух частей. Полным людям надо выбирать гладкие ткани неярких цветов, возможен рисунок в вертикальную узкую полоску и т.д. Плотная обтягивающая фигуру одежда не делает ее стройнее. Скрыть полноту может только умеренно обтягивающая одежда и мягкие линии.

Правильно подобранные модели дают зрительную иллюзию (симметричность фигуры, поднятие низких плеч, расширение фигуры и т.д.). Так шляпа с поднятыми вверх полями удлиняет фигуру; поля, опущенные вниз – сокращают. Клетчатая ткань полнит фигуру, вертикальная полоска – стройнит.

Брюки мужчины должны облегать бедра, а складка точно приходиться на середину обуви. Важно, чтобы они были достаточно длинными, и от соприкосновения с обувью внизу образовывался небольшой залом. Длина пиджака должна быть кругом одинакова. Складки под воротником недопустимы. Лацканы должны быть жесткими, плотно прилегающими, а манжеты рубашки – на 1-2 см длиннее рукава пиджака.

Необходимо обращать внимание на украшения. Учтите, что золото лучше сочетается с теплыми тонами, а серебро – с холодными.

Деловой человек должен уметь упорядочивать свою одежду, устанавливать связи между ее элементами, продумывать все возможные их сочетания. Так можно обнаружить, что некоторые вещи гардероба не сочетаются. Тогда необходимо либо приобрести что-нибудь в ансамбль, либо исключить эту вещь из гардероба. Если некоторые элементы сочетаются по форме и цвету, но не сочетаются по структуре, возможно, нужна «деталь» – галстук, пояс, шарфик, брошь и др. Их можно приобрести. Прежде чем сделать покупку, важно подумать о ее месте в гардеробе.

Опытный в деловой сфере человек знает о том, что в разных ситуациях он играет разные роли, поэтому одевается соответственно. Например, в понедельник он участвует в переговорах с представителем организации, от которой зависит деятельность его предприятия, поэтому должен выглядеть авторитетно, солидно, но не вызывающе. При встрече со своими сотрудниками шеф должен выглядеть проще и «доступнее». Если предстоит разговор с партнером, то необходимо постараться выглядеть так же, как и он. Если на беседу должен прийти работник небольшого предприятия, то надо одеться так, чтобы внешний вид не подавлял его, но, например, галстук может быть ярче. Психологическое значение для деловых решений эти приемы будут иметь значение, если будут незаметными.

При выступлении перед аудиторией нельзя оставаться незамеченным. В противном случае на такого человека не обратят внимания, и не будут слушать.

Аксессуары также создают облик делового человека:

- ювелирные изделия (минимум);
- ремень (любой, но без вычурной пряжки);
- кроме галстука на шее ничего не должно быть;

- бумажник (хорошая кожа, не слишком набитый);
- сумка, атташе-кейс (без металлических украшений);
- ручка, карандаш (не дешевая);
- перчатки (кожаные);
- зонт (не складной с простой ручкой);
- шарф (шерстяной, шелковый неброской расцветки, сочетающийся с одеждой; учесть, что белый имеет парадный вид);
- носовой платок (белый);
- обувь (не лакированная);
- носки (выше икр и без морщинок);
- часы (плоские, простые или золотые, на золотом браслете или кожаном ремешке).

Характерные черты делового человека – аккуратно причесанные волосы и начищенная обувь.

Гардероб деловой женщины должен включать костюм с юбкой темно-синего, рыжевато-коричневого, бежевого, темно-коричневого, серого, умеренно-серого, светло-серого цветов. Туфли – лодочки темного цвета с каблуком около 4 см. Чулки должны быть темного цвета. Лишние локоны и кудри в прическе не должны отвлекать внимание окружающих. Желательно один цвет волос. Заботясь о своем внешнем виде, деловая женщина должна помнить, что лучшая косметика та, что незаметна. Нельзя использовать слишком заметных теней и обводок для глаз, носить длинные ногти и накладные ресницы. Брови должны иметь естественный вид. Духи должны быть тонкими. Их запах – едва заметным.

1.4.10. Тайм-менеджмент

Время в современном обществе является значимым дефицитным ресурсом. Однако в отличие от других ресурсов (материальных, финансовых) его невозможно накопить, обменять, одолжить.

Управление временем или тайм-менеджмент - предмет внимания, анализа людей разных сфер деятельности, в особенности бизнеса и управления. Тайм-менеджмент – это рациональное использование времени. Он включает совокупность знаний, имеющих для человека личное и экономическое значение.

Личное значение связано с обретением человеком как можно большего количества свободного времени, например для отдыха.

Экономическое значение связано со значительным повышением производительности труда, как отдельного человека, так и всего коллектива.

Поскольку человек не может влиять на время, то остается научиться грамотно его использовать, стремясь уменьшить потери.

Причинами нехватки времени в предпринимательской деятельности выделяются:

- лишние дела, без которых можно обойтись;
- отсутствие делегирования полномочий;
- неумение выбрать главное среди альтернатив;
- откладывание «на потом» дел, которые можно выполнить сразу.

Устранить причины нерационального использования времени поможет применение на практике принципа Парето и «Матрицы Эйзенхауэра», анализа АБВ.

Временной принцип Парето: небольшая доля причин, вкладываемых средств или прилагаемых усилий, отвечает за большую долю результатов, получаемой продукции или заработанного вознаграждения (на получение 80 % результатов, достигаемых в работе, уходит 20 % всего затраченного времени; 20 % усилий дают 80 % результатов).

Применительно к деловой практике использование принципа Парето означает, что не следует браться сначала за дела, требующие минимальных затрат времени. Необходимо руководствоваться их значением и важностью.

В основу составления матрицы Эйзенхауэра взяты два вопроса: «Это важно?»; «Это срочно?». Эти вопросы необходимо задавать при планировании дел. В этой связи все задачи можно разделить на четыре группы:

- срочные и важные (немедленно и самому выполнять);
- несрочные, но важные (можно частично или полностью делегировать (перепоручить) сотрудникам);
- срочные и неважные (должны быть делегированы);
- несрочные и неважные (выполнение задач приводит к перегрузкам; нельзя поручать даже подчиненным).

Техника анализа АБВ исходит из имеющегося опыта:

- важнейшие задачи (категория А) составляют примерно 15 % количества всех задач и дел, которыми занят руководитель; собственная значимость в выполнении функций (достижении целей) примерно 65 %; не подлежат делегированию.

- важные задачи (категория Б) составляет примерно 20 % от общего количества всех задач и дел, которыми занят руководитель; собственная значимость в выполнении функций (достижении целей) тоже около 20 %; могут быть делегированы;

- несущественные задачи (категория В) составляет примерно 65 % количества всех задач и дел, которыми занят руководитель; собственная значимость в выполнении функций (достижении целей) примерно 15 %; точно должны быть делегированы (предварительные работы, рутинные дела, вспомогательные задачи).

Раздел 2. ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАНЯТИЯ: СОДЕРЖАНИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

2.1. Экономическое воспитание школьников в контексте современных социально-экономических преобразований

Цель: создать условия для осмысления и осознания экономического воспитания учащейся молодежи в контексте современных социально-экономических преобразований.

Основные вопросы:

- 1) экономическое образование и экономическое сознание;
- 2) экономическая культура;
- 3) проблемы экономического воспитания учащейся молодежи в контексте современных социальных преобразований.

Задание: написать эссе на основе осмысления высказывания Лейбница: «Нет нужды давать правила, советы и наставления, которые легко забываются; достаточно изучить природу души с ее недостатками и слабостями, а средства для их устранения найти несложно».

План эссе:

- согласен / не согласен с высказыванием;
- мое понимание высказывания в аспекте темы;
- пример как довод, подтверждающий мое мнение.

2.2. Факторы ограничения процесса экономического воспитания и самовоспитания

Цель: обеспечить условия для осознания внутренних (субъективных) факторов, ограничивающих процесс экономического воспитания и самовоспитания.

Основные вопросы:

- 1) факторы ограничения экономического воспитания и самовоспитания: неумение ставить и достигать целей своей деятельности;
- 2) факторы ограничения экономического воспитания и самовоспитания: непонимание (или ограниченное, искаженное понимание) экономической действительности, отсутствие интереса к экономическим событиям и личным экономическим интересам;

3) факторы ограничения экономического воспитания и самовоспитания: непонимание истинных потребностей человека для успешной жизни и подмена их мнимыми потребностями;

4) факторы ограничения экономического воспитания и самовоспитания: отсутствие привычки поступать в соответствии с нравственными ценностями, их замена на искаженные образцы «успеха», культивируемые СМИ;

5) факторы ограничения экономического воспитания и самовоспитания: пассивность в сложных экономических ситуациях;

6) факторы ограничения экономического воспитания и самовоспитания: неверие в собственные силы, слабые креативные навыки;

7) факторы ограничения экономического воспитания и самовоспитания: непонимание роли экономической свободы как основы самореализации человека в профессиональной деятельности и повседневной жизни.

Задание:

- на основе осознания внутренних (субъективных) факторов, ограничивающих процесс экономического воспитания и самовоспитания, *привести примеры* их влияния на экономическое поведение личности в условиях современных рыночных отношений;

- *ответить на вопрос* «Каковы последствия такого поведения?»;

- *сформулировать советы* по устранению данного фактора в оригинальной форме.

Неумение ставить и достигать целей своей деятельности

Пример: _____

Каковы последствия такого поведения? _____

Совет по устранению: _____

Непонимание (или ограниченное, искаженное понимание) экономической действительности, отсутствие интереса к экономическим событиям и личных экономических интересов

Пример: _____

Каковы последствия такого поведения? _____

Совет по устранению: _____

Непонимание истинных потребностей человека для успешной жизни и подмена их мнимыми потребностями

Пример: _____

Каковы последствия такого поведения? _____

Совет по устранению: _____

Отсутствие привычки поступать в соответствии с нравственными ценностями, их замена на искаженные образцы «успеха», культивируемые СМИ

Пример: _____

Каковы последствия такого поведения? _____

Совет по устранению: _____

Пассивность в сложных экономических ситуациях

Пример: _____

Каковы последствия такого поведения? _____

Совет по устранению: _____

Неверие в собственные силы, слабые креативные навыки

Пример: _____

Каковы последствия такого поведения? _____

Совет по устранению: _____

Непонимание роли экономической свободы как основы самореализации человека в профессиональной деятельности и повседневной жизни

Пример: _____

Каковы последствия такого поведения? _____

Совет по устранению: _____

2.3. Формы и методы экономического воспитания

Цель: сформировать представление о формах и методах экономического воспитания учащейся молодежи; научить разрабатывать

методику воспитательного мероприятия в аспекте экономических проблем.

Основные вопросы:

1) формы и методы экономического воспитания школьников (тематическая беседа, круглый стол, тематический вечер, конференция, трудовой десант, рейд по соблюдению режима экономии, экскурсии, экономический конкурс и турнир, деловая игра, экономическая эстафета, выполнение творческого социального проекта, экономический практикум);

2) методика проведения мероприятий по экономическому воспитанию учащейся молодежи.

Задание: разработать методику проведения мероприятий по экономическому воспитанию учащейся молодежи, подготовить и провести его презентацию (включая реализацию фрагмента мероприятия в аудитории).

2.4. Роль уроков экономики в экономическом воспитании

Цель: создать условия для осознания особенностей учебного материала по экономике и связи экономики с другими учебными предметами, для анализа форм и методов обучения экономике в аспекте экономического воспитания учащихся.

Основные вопросы:

1) особенности учебного материала по экономике в общеобразовательном учреждении;

2) связь экономики с другими учебными предметами;

3) кейс-метод в преподавании экономики.

Задание 1: на основе анализа результатов, представленных в ФГОС ООО по предметным областям, выделить те, которые используются в урочной деятельности по экономике; результат оформить в таблице (табл. 1).

Таблица 1

Связь экономического воспитания обучающихся с содержанием предметных областей основного общего образования

Предметные области	Предметные результаты, используемые в урочной деятельности по экономике
«Филология»: русский язык, родной язык; литература, родная литература; иностранный язык, второй иностранный язык	
«Общественно-научные предметы»: история России, всеобщая история; обществознание; география	
«Математика и информатика»: математика, алгебра, геометрия, информатика	
«Основы духовно-нравственной культуры народов России»	
«Естественно-научные предметы»: физика; биология; химия	
«Искусство»: изобразительное искусство; музыка	
«Технология»	
«Физическая культура и основы безопасности жизнедеятельности»: физическая культура; основы безопасности жизнедеятельности	

Задание 2: обосновать значение кейс-метода в урочной деятельности по экономике; разработать кейс-метод по конкретной теме урока экономики (по выбору).

План отчета по заданию:

Понятие кейс-метода в обучении, роль данного метода в преподавании экономики.

Тема урока ... (... класс)

Цели урока:

познавательная: ...

развивающая: ...

воспитательная: ...

Этап урока - ...

Тема кейса «...»

Цель кейса - ...

Текст кейса: ...

Задание учащимся: ...

Критерии оценки результата разрешения кейса:...

2.5. Учебный проект как средство экономического воспитания

Цель: обеспечить условия для осознания роли учебного проекта в экономическом воспитании учащихся, его видов и этапов, функций проектного обучения и функций учителя в управлении проектной деятельностью учащихся; научить разрабатывать экономически значимый образовательный продукт.

Теоретическая справка

Метод проектов разработан во второй половине XIX в. в сельскохозяйственных школах США и затем перенесен в общеобразовательные школы. В 20-х годах XX в. метод проектов начал применяться в отечественных школах, т.к. был признан близким целям построения социализма. Но универсализация этого метода привела к снижению уровня общеобразовательной подготовки учащихся, и этот метод был исключен из школы вместе с его преимуществами. Сегодня в стране возрождается метод проектов.

Основная ценность проектной системы обучения состоит в том, что она ориентирует учащихся на создание образовательного продукта, а не просто изучение определенной темы.

При изучении основ экономики и предпринимательства широко используется «метод проектов».

Творческий проект – это самостоятельная итоговая работа, выполненная индивидуально или группой учащихся.

Качество выполнения этой работы зависит от того, насколько глубоко учащиеся усвоили программный материал, насколько прочно они владеют метапредметными умениями и навыками, прежде всего навыками исследовательской работы. Варианты проектов могут быть различными, а их выполнение способствует развитию творческих способностей учащихся, инициативы, логического мышления, личностно-деловых качеств и др.

В полной форме работа над проектом проходит шесть стадий (Таблица 2).

Таблица 2

Стадии работы над проектом (по В.В. Гужееву)

№	Стадия работы над проектом	Содержание работы	Деятельность учащихся	Деятельность учителя
1	Подготовка	Определение темы и целей проекта	Обсуждают предмет с учителем и получают при необходимости дополнительную информацию. Устанавливают цели	Знакомит со смыслом проектного подхода и мотивирует учащихся. Помогает в постановке целей
2	Планирование	Определение источников информации; определение способов сбора и анализа информации; определение способа представления результатов (формы, отчета); установление процедуры и критериев оценки результатов процесса; распределение задач (обязанностей) между членами команды	Вырабатывают план действий. Формулируют задачи	Предлагает идеи, высказывает предположения
3	Исследование	Сбор информации, решение промежуточных задач. Основные инструменты: интервью, опросы, наблюдения, эксперименты	Выполняют исследование, решая промежуточные задачи	Наблюдает, советует, косвенно руководит деятельностью
4	Результаты и/или выводы	Анализ информации. Формулирование выводов	Анализирует информацию	Наблюдает, советует

Окончание табл. 2

№	Стадия работы над проектом	Содержание работы	Деятельность учащихся	Деятельность учителя
5	Представление или отчет	Возможные формы представления результатов (отчета): устный отчет, устный отчет с демонстрацией материалов, письменный отчет	Отчитываются, обсуждают	Слушает, задает целесообразные вопросы в роли рядового участника
6	Оценка результатов и процесса		Участвуют в оценке путем коллективного обсуждения и самооценок.	Оценивает усилия учащихся, креативность, качество использования источников, неиспользованные возможности, потенциал продолжения, качество отчета.

При работе над проектом учитель выполняет следующие *функции*:

- помогает учащимся в поиске источников, способных помочь им в работе над проектом;
- сам является источником информации;
- координирует весь процесс;
- поддерживает и поощряет учащихся;
- поддерживает непрерывную обратную связь.

Функции проектного обучения:

- ориентированность на личность учащегося;
- использование множества дидактических подходов (обучение в деле, независимые занятия, совместное учение, мозговой

штурм, ролевая игра, эвристический поиск, дискуссия, работа в команде);

- возрастание интереса и вовлеченности учащихся в работу по мере ее выполнения;
- обеспечение условий для учащихся учиться на собственном опыте и опыте других в конкретном деле;
- удовлетворение учащимися продуктом своего собственного труда.

Проект может быть монопредметным, межпредметным и внепредметным.

Пример проекта по теме «Стартовый капитал» (источники финансирования бизнеса).

Срок проекта – 2 месяца (в свободное от уроков время).

Три группы старшеклассников получают информацию по изучаемой теме, проводят опросы предпринимателей, бизнесменов, интервью со специалистами расположенных в городе фирм, компаний, банков.

Четвертой группе передается вся собранная информация. Задача этой группы – систематизация этих данных по целесообразным с их точки зрения параметрам.

Пятой группе (аналитической) передается систематизированный материал. После анализа данных составляется доклад и устный отчет, который сопровождается на уроке демонстрацией таблиц, схем, графиков, просмотром и прослушиванием интервью с предпринимателями.

Для обобщения знаний и умений по изученной теме можно использовать следующую технологию: учащимся к моменту окончания изучения темы поручается изготовить рекламный плакат, буклет, афишу или альбом с краткими текстами, рисунками, фото, открытками, отражающими самое существенное содержание темы. Это вполне может быть оформлено как проектное задание, если дать его в самом начале изучения темы и построить весь процесс обучения как нацеленный на реализацию проекта.

Другие примеры.

Начали изучение темы “Банки” можно дать задание изготовить рекламный буклет “Банки Владимира”.

Тема “Предпринимательство” – альбом о развитии малого бизнеса в городе Владимире.

Тема “Реклама”. Группы учащихся могут изготовить плакаты, рекламирующие конкретный товар, фирму, идею и т.д., а также проанализировать местную рекламу СМИ.

Можно использовать «недели проектов», в которых нет ограничений по учебному предмету, т.е. можно применить комплекс полученных знаний. Тематика может быть связана с социально-экономическими задачами.

Например, такие темы: «Город, в котором нам бы хотелось жить»; «Интернат для престарелых людей»; «Детский дом»; «Социальная защита и реабилитация инвалидов» и т.д.

Задание выполняется в группах по 2-3 человека

Задание: разработать проект (образовательный продукт) по теме учебного предмета «Экономика»; подготовиться к представлению (презентации) его результатов в группе по предлагаемому ниже плану.

Задание выполняется в группах по 2 – 3 человека

План отчета по выполнению задания:

ПОДГОТОВКА

Тема (раздел) учебного предмета – «...»

Краткое содержание темы: ...

Тема проекта – «...»

Цель проекта – ...

ПЛАНИРОВАНИЕ

Источники информации: ...

Методы сбора и анализа информации: ...

Форма отчета: ...

Критерии оценки результата: ...

Распределение обязанностей между разработчиками проекта: ...

ИССЛЕДОВАНИЕ

Промежуточные задачи:

План

Отметка о выполнении

(выполнено / не выполнено)

...

...

и т.д.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ВЫВОДЫ (по решению задач): _____

ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ИЛИ ОТЧЕТ (Представление результата в заявленной выше форме)

ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ И ПРОЦЕССА (Коллективная оценка результата после презентации проекта)

2.6. Школьное самоуправление как средство экономического воспитания

Цель: сформировать представления о целях, этапах и условиях реализации школьного самоуправления, умения разрабатывать методику воспитательного мероприятия по формированию у учащихся активной жизненной позиции и ответственности за свою жизнь.

Основные вопросы:

- 1) понятие школьного самоуправления;
- 2) цели, этапы и условия реализации школьного самоуправления;
- 3) активная жизненная позиция и школьное самоуправление.

Задание 1: разработать цель, задачи и тематический план программы для учащихся «Школьное самоуправление».

Задание 2: на основе результатов выполнения задания 1 разработать методику воспитательного мероприятия по формированию у учащихся активной жизненной позиции и ответственности за свою жизнь.

2.7. Профориентационный аспект экономического воспитания

Цель: актуализировать знания о системе профориентационной работы и выявить ее роль в экономическом воспитании учащейся молодежи; сформировать знания и умения по методике проведения профориентационных мероприятий.

Основные вопросы:

- 1) понятие профориентации и компоненты системы профориентационной работы;
- 2) выбор профессии как решение одной из важнейших экономических проблем – ограниченности трудовых ресурсов;
- 3) формы и методы профориентационной работы в системе экономического воспитания учащейся молодежи.

Задание 1: написать эссе на тему: «Выбор профессии как решение проблемы ограниченности трудовых ресурсов в современном мире».

Задание 2: на основе диагностики профессионального самоопределения подростков разработать буклет, стенд, альбом и т.п. (по выбору) на тему «Твое профессиональное будущее», спроектировать встречу (круглый стол, беседу, консультацию) с учащимися по данной теме.

2.8. Педагогическое содействие экономическому воспитанию в условиях семьи

Цель: обеспечить условия для осознания важности повышения компетентности родителей в решении задач экономического воспитания детей; формирование знаний методов педагогического содействия экономическому воспитанию в условиях семьи и умений по их разработке.

Основные вопросы:

- 1) проблемы и перспективы экономического воспитания в семье;
- 2) формы экономического воспитания в семье;
- 3) направления и методы педагогического содействия экономическому воспитанию в семье.

Задание 1: подготовиться и принять участие в дискуссии «Карманные деньги»: достоинства и недостатки».

Задание 2: разработать методику проведения круглого стола с участием родителей по теме «Экономическое воспитание в семье: проблемы и решение».

2.9. Понятие и история предпринимательства

Цель: сформировать знания о предпринимательстве; обеспечить условия для осознания отличительных черт предпринимательства в разные исторические эпохи и составления краткого социально-экономического описания разных эпох и особенностей ведения предпринимательской деятельности (выгод и угроз).

Основные вопросы:

- 1) понятие предпринимательства;
- 2) предпринимательство в эпоху развития капитализма;

3) особенности развития предпринимательства в России.

Задание 1: изучить разные подходы к пониманию предпринимательства (Таблица 3), сделать обобщение.

Таблица 3

Понятие предпринимательства

<i>Автор (источник)</i>	<i>Определение</i>
Ричард Кантильон (Хизрич, Р. Предпринимательство или как завести собственное дело и добиться успеха / Р. Хизрич, М. Питерс. – М. : Прогресс-Универс, 1993. – Вып. : Предприниматель и предпринимательство. – С. 15)	Предприниматель – это человек, действующий в условиях риска
Ж. Бодо (Предпринимательство: учебник / А. И. Муравьев, А. М. Игнатъев, А. Б. Крутик. – СПб. : Лань, 2001. – С.13)	Предприниматель – лицо, несущее ответственность за предпринимаемое дело; тот, кто планирует, контролирует, организует и владеет предприятием
Френсис Уокер (Предпринимательство: учебник / А. И. Муравьев, А. М. Игнатъев, А. Б. Крутик. – СПб. : Лань, 2001. – С.13)	«... следует различать тех, кто предоставляет капитал и получает за это проценты, и тех, кто получает прибыль благодаря своим организаторским способностям»
Йозеф Шумпетер (Предпринимательство: учебник / А. И. Муравьев, А. М. Игнатъев, А. Б. Крутик. – СПб. : Лань, 2001. – С.13)	Предприниматель – это новатор, который разрабатывает новые технологии
Дэвид Маклелланд (Предпринимательство: учебник / А. И. Муравьев, А. М. Игнатъев, А. Б. Крутик. – СПб. : Лань, 2001. – С.13)	Предприниматель – это энергичный человек, действующий в условиях умеренного риска
Питер Друкер (Предпринимательство: учебник / А. И. Муравьев, А. М. Игнатъев, А. Б. Крутик. – СПб. : Лань, 2001. – С.14)	Предприниматель – это человек, использующий любую возможность с максимальной выгодой
Альберто Шапиро (Предпринимательство: учебник / А. И. Муравьев, А. М. Игнатъев, А. Б. Крутик. – СПб. : Лань, 2001. – С.14)	Предприниматель – это человек, проявляющий инициативу, организующий социально-экономические механизмы. Действуя в условиях риска, он несет полную ответственность за возможную неудачу

<i>Автор (источник)</i>	<i>Определение</i>
Роберто Хизрич (Предпринимательство: учебник / А. И. Муравьев, А. М. Игнатъев, А. Б. Крутик. – СПб. : Лань, 2001. – С.14)	Предпринимательство – процесс создания чего-то нового, что обладает стоимостью, а предприниматель – это человек, который затрачивает на это все необходимое время и силы, берет на себя весь финансовый, психологический и социальный риск, получая в награду деньги и удовлетворение достигнутым
Тюнелен (Предпринимательство: учебник / А. И. Муравьев, А. М. Игнатъев, А. Б. Крутик. – СПб. : Лань, 2001. – С.14)	Характеристики предпринимателя как «изобретателя и исследователя в своей области», как «претендента на остаточный (после компенсации издержек производства и выплаты налогов) рискованный и непредсказуемый доход», не всегда осуществляющего инновации
Фридрих фон Хайек (Предпринимательство: учебник / А. И. Муравьев, А. М. Игнатъев, А. Б. Крутик. – СПб. : Лань, 2001. – С.15)	Сущность предпринимательства – это поиск и изучение новых экономических возможностей, характеристика поведения, а не вид деятельности
Ж. Б. Сэй (Предпринимательство: учебник / А. И. Муравьев, А. М. Игнатъев, А. Б. Крутик. – СПб. : Лань, 2001. – С.15)	Предприниматель – лицо, соединяющее и комбинирующее факторы производства с целью достижения максимального социально-экономического эффекта
К. Веспер (Предпринимательство: учебник / А. И. Муравьев, А. М. Игнатъев, А. Б. Крутик. – СПб. : Лань, 2001. – С.15)	Предприниматель по-разному выглядит в глазах экономиста, психолога, других предпринимателей и политиков
Гиффорд Пиншот (Предпринимательство: учебник / А. И. Муравьев, А. М. Игнатъев, А. Б. Крутик. – СПб. : Лань, 2001. – С.13)	Интрапренер и антрепренер: интрапренер – это антрепренер, действующий в условиях уже существующего предприятия, в отличие от собственно антрепренера пренера – предпринимателя, создающего новое предприятие

<i>Автор (источник)</i>	<i>Определение</i>
<p>А. И. Муравьев (Предпринимательство: учебник / А. И. Муравьев, А. М. Игнатъев, А. Б. Крутик. – СПб. : Лань, 2001. – С.17)</p>	<p>Предпринимательство – понимается деятельность, осуществляемая частными лицами, предприятиями или организациями по производству, оказанию услуг или приобретению и продаже товаров в обмен на другие товары или деньги к взаимной выгоде заинтересованных лиц или предприятий, организаций</p>
<p>Энциклопедический словарь предпринимательства. – СПб. : Алгафонд : АЯКС, 1992. – С. 137–138.</p>	<p>Предпринимательство (фр. enterprise) – инициативная самостоятельная деятельность граждан, направленная на получение прибыли или личного дохода, осуществляемая от своего имени, под свою имущественную ответственность или от имени и под юридическую ответственность юридического лица</p> <p>предприниматель (фр. entrepreneur) может осуществлять любые виды хозяйственной деятельности, не запрещенные законом, включая коммерческое посредничество, торговую закупающую, консультационную и иную деятельность, а также операции с ценными бумагами</p>
<p>Рыночное предпринимательство: теоретические основы и практика регулирования. – М. : Институт международного права и экономики, 1994. – С. 48.</p>	<p>Предприниматель в своей деятельности призван обеспечить необходимую комбинацию или необходимое сочетание личной выгоды с общественной пользой в целях получения прибыли</p> <p>Предпринимательство является деятельностью, которая связана с вложением средств в целях получения прибыли на основе сочетания личной выгоды с общественной пользой</p>

<i>Автор (источник)</i>	<i>Определение</i>
Закон РФ «О предприятиях и предпринимательской деятельности» от 21.03.2002 N 31-ФЗ.	Предпринимательская деятельность (предпринимательство) представляет собой инициативную самостоятельную деятельность граждан и их объединений, направленную на получение прибыли
Большая экономическая энциклопедия. – М. : Эксмо, 2007. – С. 493.	Предпринимательство – особый вид человеческого капитала, представленного деятельностью по координации и комбинированию всех других факторов производства, в целях создания новых видов товаров и услуг (экономических благ)
А. В. Соболева (Экономическая теория: учебник / под общ. ред. акад. В. И. Видяпина, А. И. Добрынина, Г. П. Журавлевой, Л. С. Тарасевича. – М. : ИНФРА-М., 2007. – С. 128)	Предпринимательская деятельность, или предпринимательство – это инициативная, самостоятельная деятельность физических лиц или предприятия, направленная на производство товаров или оказание услуг с целью получения личного дохода или прибыли, осуществляемая на свой риск и под свою имущественную ответственность
В. И. Видяпин (Экономическая теория: учебник / под общ. ред. акад. В. И. Видяпина, А. И. Добрынина, Г. П. Журавлевой, Л. С. Тарасевича. – М. : ИНФРА-М., 2007. – С. 190)	Предпринимательство – хозяйственная деятельность с использованием новизны, риска, изобретательства с целью получения доходов
Л. И. Лукичев (Управление организацией: учеб. пособие по специальности «Менеджмент организации» / Л. И. Лукичева ; под ред. Ю. П. Анискина. – 2-е изд. – М. : Омега – Л., 2005. – С. 6)	Предпринимательство – способность выявить все возможности ведения дела и умение ими воспользоваться для получения прибыли в условиях риска

Задание 2: подготовить рассказ о жизни и предпринимательской деятельности в определенную историческую эпоху (Античный мир (Древняя Греция или Рим по выбору), эпоха Возрождения и Великих географических открытий, эпоха Петра I, период перестройки (конец 20 века)) от лица реального или вымышленного предпринимателя.

Примечание: рассказ должен включать краткое социально-экономическое описание выбранной эпохи и особенности ведения предпринимательской деятельности (выгоды и угрозы) данного исторического периода.

2.10. Личностные качества предпринимателя

Цель: выявить соотношение понятий «личность», «субъект», «индивид»; структура личности; компетентностный подход в оценке личности; осмыслить личностные качества, способствующие и препятствующие успеху в бизнесе; проанализировать уровень субъективного контроля и его значение для успеха предпринимательской деятельности.

Основные вопросы:

- 1) соотношение понятий «личность», «субъект», «индивид»; структура личности;
- 2) личностные качества, способствующие и препятствующие успеху в бизнесе;
- 3) уровень субъективного контроля и его значение для успеха предпринимательской деятельности;
- 4) методы оценки личностных качеств.

Задание 1: выполнить упражнение «Качества предпринимателя».

- 1) Выписать в два столбика 5 своих сильных и слабых сторон (то, что может позволить вам стать предпринимателем, и то, что может помешать сделать это).

Мои сильные стороны

Мои слабые стороны

.....

.....

- 2) Выбрать по одной важной особенности из каждого столбика (выделив любым способом), дать развернутый ответ на вопрос:

«Как я могу компенсировать свои слабые стороны и лучше использовать сильные в жизни и профессиональной деятельности?»

Задание 2: выполнить тест Кеттела (Райгородский, Д.Я. Практическая психодиагностика. Методики и тесты / Д.Я. Райгородский. –

Самара, 2000; так же доступен в интернете), результат проанализировать.

2.11. Выбор карьеры

Цель: обеспечить условия для осознания основных принципов ориентации в современном деловом мире, тенденций на рынке труда и связей между происходящими изменениями и успехом личной карьеры.

Основные вопросы:

- 1) понятие карьеры;
- 2) тенденции построения карьеры в современном деловом мире;
- 3) факторы успешной карьеры.

Задание: Представьте, что Вы – генеральный директор собственной карьеры. Как любой руководитель вы можете советоваться с другими специалистами и во многих случаях даже полагаться на знания и опыт других людей, более опытных. В то же время все главные стратегические решения принимаете именно Вы. Сформулируйте принципы построения карьеры на основе полезных советов успешного генерального директора собственной карьеры:

– хороший руководитель четко представляет себе, чего должна добиться его компания; не стоит пытаться создать излишне подробный план, особенно в начале трудового пути, когда ваши знания ничтожно малы; определите, что для вас главное, чего вы хотите добиться и каким способом; важно решить, чем вы будете оценивать свой успех: материальным положением, должностью, признанием, личной удовлетворенностью; у вас должна быть цель, а не абстрактная мечта;

(принцип – «...»)

– самая распространенная ошибка в создании карьеры – отклонение от своей цели, что происходит когда человека затягивает рутинная работа со всеми ее проблемами, тогда он забывает, чего он хотел достичь в своей карьере; важно строить стратегический план развития карьеры, подробный список шагов к достижению намеченной цели; регулярно анализируйте этот список: что уже сделано, над чем сейчас

работаете, каково в данный момент направление; если отклонились от своего стратегического плана, внесите соответствующие изменения;

(принцип – «...»)

– любая работа, на которую вы устраиваетесь должна быть связана с вашими стратегическими целями; надо строить добрые отношения с окружающими, уважительно относиться к ним, не участвовать в дразгах, сплетнях, которые не редкость в организациях;

(принцип – «...»)

– не жертвуйте семьей, досугом и увлечениями ради карьеры, гибкий график работы, частичная занятость, распределение обязанностей, дистанционная работа могут помочь контролировать свое время; можно сделать две карьеры одновременно;

(принцип – «...»)

– выполнять свои обязанности в срок и качественно может только тот, кто научился правильно расставлять приоритеты и эффективно распределять время, осознает свои реальные возможности и ограничения;

(принцип – «...»)

– навыки эффективного общения (умение слушать и слышать, улавливать смысл сказанного, чувства и мотивацию собеседника; умение излагать свои мысли на бумаге, экране четко, кратко и убедительно также при личном разговоре и по телефону) жизненно необходимы для тех, кто хочет достичь успеха в современном мире бизнеса;

(принцип – «...»)

– бизнес требует ключевых ресурсов – сил и времени, подойдите творчески к составлению графика работы и один-два дня в месяц посвятите общению с коллегами не в офисе, а за его пределами – на пикнике, экскурсии, прогулке; рассматривайте расходы на такие мероприятия как личностное инвестирование и инвестирование в кадры; в неформальной обстановке легче наладить новые связи, найти новых друзей, обогатить личную жизнь; связи нужны не только для поиска работы, но и развития карьеры;

(принцип – «...»)

– необходимо знать все факты и новости, которые могут пригодиться для вашего профессионального роста; компьютерные технологии помогают «держаться на гребне волны»;

(принцип – «...»)

– важный момент в бизнесе: чем жестче соперничество, тем выше ценится этика; организационным альянсам жизненно необходимо абсолютное доверие между их членами; этика не ситуативна, она должна быть основой всего, что вы делаете и говорите;

(принцип – «...»)

– не будьте выскочкой, но работайте так, чтобы ваши руководители всегда знали о вашем вкладе в дело организации и о ваших успехах; на собраниях высказывайте предложения по развитию компании; пораньше приезжайте в офис; самое главное – не стесняйтесь немного выйти за пределы своих должностных инструкций; не стоит брать работу, которую вы точно не сможете сделать, однако не бойтесь помочь кому-то из коллег или освоить дело, которое вам точно по плечу – в дальнейшем это может стать трамплином для быстрого карьерного продвижения.

(принцип – «...»)

2.12. Психолого-педагогическая основа коммерческой деятельности

Цель: изучить психолого-педагогические основы выявления потребностей клиентов, разновидности презентаций товаров и услуг; рассмотреть возможные стратегии при работе с возражениями клиентов; сформировать простейшие умения рекламы.

Основные вопросы:

- 1) выявление потребностей клиентов как центральное звено продаж;
- 2) разновидности презентаций товаров и услуг;
- 3) возможные стратегии при работе с вознаграждениями клиентов;
- 4) значение рекламы в коммерческой деятельности.

Задание: выполнить упражнение «Понимание клиента».

«Предположим, что Вы являетесь менеджером по продажам в коммерческой компании».

1) Придумать товар (услугу), производством которого (-ой) занимается Ваша компания. Например, корпусная мебель.

«Представьте, что потенциальный покупатель (клиент) изъявил желание приобрести «качественную» корпусную мебель».

2) Что может вкладывать покупатель (клиент) в понятие «качество» относительно данного товара или услуги? Напишите не менее 5-ти вариантов ответа.

При организации продажи предпринимателю важно помнить, что этот процесс не является одномоментным, а состоит из нескольких важных этапов:

- установление контакта с покупателем (клиентом);
- выявление потребностей покупателя (клиента);
- презентация коммерческого предложения (товара или услуги);
- завершение продажи.

3) Спроектируйте действия менеджера по продажам в процессе взаимодействия с потенциальным покупателем (клиентом) в соответствии с обозначенными этапами.

Этап – установление контакта с покупателем (клиентом). *Примечание:* проявление доброжелательности, оптимизма, компетентности.

Текст: _____

Этап – выявление потребностей покупателя (клиента).

Примечание: методы выявления доминирующих потребностей клиентов: формулировка открытых вопросов; уточнение; пересказ.

Открытые вопросы – это вопросы, на которые нельзя ответить односложно «да» и «нет». Например:

- что для вас главное в ...?
- какие качества ... для вас важнее всего?
- какой сорт ... вы предпочитаете?

Уточнение нужно для того, чтобы удостовериться в понимании потребностей, повторяя утверждение покупателя (клиента) словами:

- правильно ли я понял, что Вы любите ...?
- так Вы считаете, что для Вас главное – это ...?
- правильно ли я понял (а), что Вы хотите, чтобы ...?

Пересказ – согласие с покупателем (клиентом) и рассказ, как ваш товар или услуга действительно может удовлетворить его потребность.

Текст: _____

Этап – презентация коммерческого предложения (товара или услуги):

Примечание: существует ряд важных факторов, повышающих эффективность аргументации продавца во время презентации товаров или услуг:

– перед началом презентации еще раз уточните для себя потребности данного клиента и выберите главные из них; в дальнейшем используете только те аргументы, которые обращены к потребностям покупателя (клиента);

– подберите четкие аргументы в своем рассказе, опираясь на доводы покупателя (клиента) (см. составленный список в первой части задания);

– используйте вопросы, на которые покупатель (клиент) ответит «да» (например, «Согласитесь, что наши выдвижные ящики идеально легко скользят по направляющим и требуют минимум усилий, не так ли?»);

– описывайте положительный эффект, который получит покупатель (клиент) от использования товара (результата услуги), максимально задействуйте его воображение;

– приводите мнение экспертов, известных людей, справочную аргументацию.

Текст: _____

Этап – завершение продажи.

Примечание: способы завершения продажи:

- завершение на основе альтернативы (например, «Вам удобнее будет сегодня завезти товар или завтра в первой половине дня?»);

- инициативное завершение (например, «Вам будет достаточно двух банок на первое время?»);

- прогрессирующее завершение (с предложением ряда повторных поставок некоторых товарных групп (услуг), т.е. сначала это, потом то, и в итоге полный результат;

- завершение с уступками (скидки, льготы);

- завершение с риском (когда покупатель (клиент) еще не определился, а менеджер слегка оказывает на него давление);

- завершение на основе владения (можно дать потенциальному покупателю товар в пользование на некоторое время);

- завершение ввиду будущих событий (последний экземпляр, последние дни скидок и т. д.)

Текст: _____

Задание 2: описать прием использования упражнения «Понимание клиента» в урочной деятельности по конкретной теме учебного предмета (согласно профилю).

План оформления результатов задания:

- тема урока (раздела);
- основные понятия темы (раздела);
- описание приема использования упражнения «Понимание клиента»:
- этап урока;
- форма организации учебной деятельности;
- формулировка задания учащимся;
- метод контроля результатов выполнения упражнения.

2.13. Коммуникативные аспекты предпринимательской компетентности

Цель: сформировать знания об особенностях делового общения, основных стратегиях поведения в конфликтных ситуациях, умения разрабатывать карту конфликта.

Основные вопросы:

- 1) формы делового общения;
- 2) основные стратегии поведения в конфликтных ситуациях;
- 3) конфликтография как условие готовности к разрешению конфликтов.

Задание 1: изучить литературу по теме и заполните таблицу «Формы делового общения и их сущность».

Таблица 4

Формы делового общения и их сущность

<i>Форма делового общения</i>	<i>Сущность формы делового общения</i>
Деловая беседа	...
Деловые переговоры	...
Служебное совещание	...
Пресс-конференция	...
Публичное выступление	...
Деловая переписка	...

Теоретическая справка

«Картография конфликта» (1989, Австралия, Австралийская ассоциация содействия ООН основала Организацию по разрешению конфликтов как часть ее Программы мира) (Корнелиус, Х. Выиграть может каждый / Х. Корнелиус, Ш. Фэйр. – М.: Стрингер, 1992.)

«Картография конфликта» – это один из приемов, которым может воспользоваться каждый человек с целью эффективного разрешения конфликта.

Цель – понимание, что любое взаимодействие может привести к успеху всех участвующих в общении сторон.

Задачи: разработка и внедрение навыков по разрешению конфликтов для их эффективного применения в личной жизни, на работе, в международных отношениях.

В жизни и деятельности человеку приходится иметь дело с проблемой, вызывавшей такие чувства:

- «Я в смятении, никак не могу разобраться в происходящем»;
- «Я застрял, не вижу никакого выхода из проблемной ситуации»;
- «Тут слишком много взаимодействующих факторов, не знаю, с чего мне начать»;
- «Я чувствовал (а), что что-то еще происходило, но не знал что»;
- «Ситуация безысходная – мы просто не сошлись»;
- «Какое невнимание! Как человек может вести себя так?».

Разработка карты конфликта (рисунок) поможет ответить на данные вопросы и снять волнение. Эта работа может проводиться наедине, с близким другом, с другими участниками конфликта и, что особенно полезно, в ходе деловых встреч, направленных на поиск решений. Ценность методики заключается в упорядоченном, систематическом подходе к проблеме.

Кто ... Потребности ... Опасения ...	Кто ... Потребности ... Опасения ...	
Кто ... Потребности ... Опасения ...	Проблема ...	Кто ... Потребности ... Опасения ...
Кто ... Потребности ... Опасения ...	Кто ... Потребности ... Опасения ...	

Форма карты конфликта

Разработка карты конфликта включает три этапа.

Этап 1. «В чем проблема?»

Инструкция: описать проблему в общих чертах, глубоко не вдаваясь в проблему.

Если проблема касается, например, того, что кто-то отлынивает от выполнения общего задания, ее можно сформулировать как «Распределение функций (ответственности, нагрузки)». Если проблема состоит в постоянных опозданиях (задержках в выполнении заданий), то она может быть сформулирована как «Пунктуальность» («Безответственность»). В семье проблема с беспорядком в квартире может быть сформулирована как «Уборка в доме», «Мытье посуды» и т.п.

Важно выделить саму природу конфликта.

Этап 2. «Кто вовлечен?»

Инструкция: выделить, кто является главными сторонами конфликта.

В список могут быть внесены отдельные люди, команды, отделы, группы, организация (например, продавец, коллега, директор, заместители директора, преподаватели кафедры, клиенты, пассажиры маршрутки, образовательное учреждение, правительство страны и т. д.).

Если люди, вовлеченные в конфликт, имеют какие-то общие потребности по отношению к его предмету, то их можно объединить, сгруппировать вместе. Объединение отдельных личностей и групп тоже приемлемо (например, директор жилищной управляющей компании и работники сервиса по уборке помещений).

Карта конфликта по определению соотношения числа учащихся и учителей общеобразовательных организаций может включать учителей, учащихся, директора, отдел просвещения, родителей, депутатов, средства массовой информации и др. Однако внутренняя проблема может касаться только учителей, учащихся и директора.

Карта конфликта между двумя сотрудниками в отделе включает Марию Ивановну и Тамару Петровну, остальные сотрудники объединяются в группу; или включает всех сотрудников отдела поименно и начальника отдела.

Этап 3. «Каковы их подлинные потребности?»

Инструкция: перечислить основные потребности и опасения для каждого из главных участников разрешения данной проблемы.

Позиции участников конфликта продиктованы определенными потребностями. Их необходимо выявить. Человек стремится к тому, что приводит к удовлетворению его потребностей, и избегает того, что препятствует этому.

Отображение потребностей и опасений способствует созданию условий для широкого спектра потенциальных решений конфликта.

В карте конфликта потребности рассматриваются в широком смысле, т.е. то, что вообще может быть важным для человека (его желания, ценности, интересы и т.д.). Можно спросить участников конфликта: «В чем заключаются Ваши / их главные потребности относительно проблемы ...?». Данный вопрос можно задать себе, другому участнику или о другом участнике или стороне. Такими потребностями могут быть:

- стабильная работа, дающая чувство удовлетворения;
- уважительное отношение;
- признание заслуг, сопереживание;
- чистая квартира / рабочий стол / подъезд;
- разрешение не соблюдать порядок в шкафу;
- соответствие вознаграждения результатам работы и др.

Может быть, что одна и та же потребность относится к нескольким участникам или всем участникам конфликта. Тогда карта конфликта будет отражать наличие общих интересов у всех участников.

Может быть, что участники конфликта уже заготовили решение и выражают сопротивление при переносе их внимания на рассмотре-

ние потребностей. В данной ситуации задаются наводящие вопросы: «Ваш ответ на проблему ... заключается в том, что мы должны сделать ... и ... Что это Вам даст?». Ответ на этот вопрос укажет на невысказанные ими потребности.

В процессе составления карты конфликта нельзя допускать ситуации, когда во время обсуждения опасений и потребностей одного из участников другой участник начинает обсуждать свою сторону проблемы. Необходимо прервать такое отклонение вопросом: «Можно ли занести в карту конфликта, выраженную Вами потребность в ...? Опасение ... ?» Далее надо продолжить процесс с того места, где остановились ранее.

В карте конфликта опасения означают озабоченности, тревоги. Не следует обсуждать их реальность до того, как они будут внесены в карту.

Примеры опасений:

- стыд, унижение;
- страх оплошностей;
- финансовые потери;
- отверженность, нелюбовь;
- отсутствие контроля;
- чувство одиночества;
- стать объектом критики или осуждения, насмешки;
- страх безработицы;
- низкая зарплата;
- неинтересная работа;
- стать объектом диктата;
- переплата за покупку;
- страх начинать все сначала и др.

Категории опасений необходимо использовать при перечислении потребностей, потому что, например, некоторые люди скорее скажут, что они не терпят неуважения, чем признаются, что нуждаются в уважении.

При групповой работе над картой конфликта нельзя отвлекаться на обсуждение второстепенных вопросов. Необходимо работать до тех пор, пока карта не будет полностью заполнена. Если все же надо обсудить этот второстепенный вопрос, то его результаты фиксируют-

ся на другом листе бумаги. Важно упорно настаивать на ответах на вопросы: «Какие потребности Вы имеете?»; «Каковы Ваши опасения?». Готовые решения, преподносимые как потребности, надо отсеивать. Например, в процессе создания карты о количестве времени на проветривание помещения ответ «Замер по времени перерывов для всех» на вопрос «Что Вам требуется?» является готовым решением. Потребностью, скрывавшейся за данным ответом, может быть «справедливое распределение рабочей нагрузки».

Если кто-то из участников выражает недовольство тем, что происходит в процессе работы над картой конфликта, то необходимо приложить усилия к тому, как это замечание можно перефразировать в опасение или потребность. Например, замечание: «Совещания – это просто потеря времени, всегда затягиваются»; вопрос: «Что Вам необходимо?»; ответ: «Меньше терять времени на совещания»; вопрос: «Чего Вы опасаетесь?»; ответ: «Нехватки времени на исполнение своей работы». Главное – не вдаваться в философские дискуссии на эту тему.

Если требуется описывать потребности и опасения участников или групп участников, не принимающих участия в этом процессе, важно обеспечить, чтобы занесенные ответы отражали их реальные нужды и опасения так, как они выразили бы их сами. Например, на Ваш взгляд, женщина, которая постоянно опаздывает на работу, нуждается в большей пунктуальности. Однако это всего лишь Ваше мнение. На деле она может иметь потребность в продлении обеденного перерыва, помощи в уходе за ребенком, в близком к работе расположении дома, где она проживает, или даже в помощи с тайм-менеджментом.

Высказывание: «Он нуждается в большем сопереживании!» скорее выражает потребность говорящего человека в признании и уважении. Поэтому данную потребность надо записать в колонку карты конфликта для того, кто сделал это высказывание.

Карту можно создать и наедине, работая индивидуально. Безусловно, человек может лишь догадываться о намерениях других участников конфликта. Однако сам процесс картографии конфликта, по мнению ее разработчиков, приводит к расширению кругозора того, кто ее составляет. Он отмечает для себя те аспекты, которые требуют дополнительной информации. Это способствует формированию уме-

ний задавать целенаправленные вопросы другим участникам конфликта до обдумывания его решения.

Создание карты конфликта с участием других сторон может помочь при проблемах в близких отношениях, в подготовке к деловым переговорам, в переговорах, зашедших в тупик, в совещаниях по планированию, в предстоящих переменах и др.

Составление карты – разработка реальных альтернатив решения проблемы. Применять карту необходимо к актуальным ситуациям, а не к тем, которые уже были разрешены и не подлежат обсуждению.

Например, бесцельно составлять карту о ситуации с проветриванием помещения во время рабочего дня, если оно уже принято. Однако, можно составить карту по проблеме последствий данного решения. Быть может, работники начинают возмущаться по поводу длительности проветривания.

Отмечается, что, если в организации работают люди, конфликтующие по вопросу о продвижении по службе, то такое столкновение интересов лучше не делать открытым. Однако считается, что рискованнее утаивать подобные трудности, чем их обнаружить. Выявление проблемы в контексте потребностей и опасений, связанных с ней, помогает определению новых альтернатив.

В процессе общения мы встречаемся с «трудными» людьми. Они также имеют потребности и опасения, которые можно отобразить на карте. Подобное отображение поможет общению с ними. Дерзость подростка, возможно, скрывает страх быть отвергнутым. Тогда организованный для него поход в кино или на стадион, прогулку убедит его в добром к нему отношении и одновременно решит проблемы поведения. Негативное отношение студента к преподавателю может проявиться на карте как неудовлетворенная потребность в признании. Преподаватель может откликнуться на нее похвалой в адрес студента на занятии.

При анализе карт конфликта необходимо выявить следующие аспекты:

- новую информацию и новое понимание, т.е. то, что было ранее незамеченным, то, что было неизвестно раньше, и требует подробного рассмотрения теперь;
- общие потребности, опасения, общую точку зрения, ценности или идеи, разделяемые всеми участниками;

- совмещение различных ценностей и перспектив (например, для преподавателя важно высокое качество подготовки студента к занятиям, для студента важно иметь больше времени для заработка; общие ценности должны включать в себя и то, и другое, что составляет основу для максимального удовлетворения потребностей сторон конфликта);

- скрытые устремления, т.е. индивидуальные блага, получаемые одной стороной при определенных вариантах решений (например, стремление спасти свою репутацию или престиж);

- потребности и опасения, требующие неотложного рассмотрения;

- предпосылки выгодного решения для всех (например, то, что важно для одних участников, может не иметь значения для других, значит, решением может быть уступка заинтересованной стороне в определенном вопросе).

Картография конфликта обеспечивает готовность к разработке вариантов решений.

Примеры карт конфликта

Описание *конфликтной ситуации 1*: «Одна женщина была недовольна тем, что ее сосед хотел построить высокий каменный забор между их дворами. План забора должен был быть вскоре передан в горсовет на одобрение» (Таблица 5).

Таблица 5

Карта конфликта 1

<i>Проблема «ЗАБОР»</i>	
<i>Кто – ОНА</i>	<i>Кто – ОН</i>
<u>Потребности:</u> неогороженное пространство; неповрежденная недвижимостъ; сохранение прежней стоимости недвижимосты; добрососедские и дружелюбные отношения с ее соседом	<u>Потребности:</u> уединение; безопасность его собаки в закрытом дворе; сотрудничество и понимание со стороны соседа
<u>Опасения:</u> чувство стесненности забором; игнорирование ее пожеланий соседом; ответные меры в случае отказа горсовета; изоляция; возможные денежные издержки; потеря вида из-за каменного забора	<u>Опасения:</u> потеря собак; собаки мешают соседям; ограбление; нежелательный социальный контакт, с которым у него могут быть трудности

Описание *конфликтной ситуации 2*: «На предприятии введено правило, запрещающее курение внутри помещений. Некоторые курильщики начали устраивать частые и затяжные перекуры, иногда за пределами помещения. Штат разбился на лагеря курильщиков и некурящих. Возникли трения между ними» (Таблица 6).

Задание 2: разработать карту конфликта по предлагаемой выше форме (Таблица 4), сделать по ней обобщения.

Условия для карты:

- конфликтная ситуация в сфере предпринимательской деятельности;
- количество участников, групп участников конфликта не менее 3-х;
- количество, как потребностей, так и опасений по каждой стороне конфликта не менее 5-ти.

План отчета по каждому конфликту:

- описание конфликтной ситуации;
- карта конфликта;
- выводы по карте конфликта.

Выводы по карте конфликта:

- общие потребности, опасения, точка зрения, ценности или идеи, разделяемые всеми участниками: ...
- совмещение различных ценностей и перспектив: ...
- скрытые устремления, т.е. индивидуальные блага сторон при определенных вариантах решений: ...
- потребности и опасения, требующие неотложного рассмотрения:...

Предпосылки выгодного решения для всех: ...

Карта конфликта 2

<i>Проблема «ПЕРЕРЫВЫ ДЛЯ КУРЕНИЯ»</i>	
<i>Кто – КУРИЛЬЩИКИ</i>	<i>Кто – НЕКУРЯЩИЕ</i>
Потребности	Потребности
<p>время, достаточное для перекура; уважение и общение; комфортное место для курения; достаточно частые; перерывы; терпимость окружения; ненарушенный ритм работы; желание некоторых курить во время работы;</p>	<p>наличие равных перерывов; чистота воздуха во всех рабочих помещениях, включая вестибюль; отсутствие окурков и пепла; стабильность и надежность рабочего места; отсутствие лишней нагрузки; уважение и дружеское общение; обслуживание телефонов отсутствующих на перекуре сотрудников</p>
Опасения	Опасения
<p>нервозность при недостаточном числе перерывов; враждебность, неприязнь со стороны коллег; наказание от руководителя; боязнь заболеть в плохую погоду</p>	<p>потеря прав; нарушение ритма работы; влияние дыма на здоровье; опасение быть воспринятыми как мелочники; непонимание</p>
<i>Кто – НАЧАЛЬСТВО</i>	
Потребности	
<p>Производительность; здоровье рабочих; рабочий подъем; немногочисленность конфликтов; образцовый переход на режим без курения; принятие нового режима работы</p>	
Опасения	
<p>иски о возмещении; вмешательства судебных органов; общественное порицание; нарушение ритма работы и снижение производительности; плохое настроение у сотрудников; отсутствие рабочего подъема</p>	

Условия для карты:

- конфликтная ситуация в сфере предпринимательской деятельности;
- количество участников, групп участников конфликта не менее 3-х;
- количество, как потребностей, так и опасений по каждой стороне конфликта не менее 5-ти.

План отчета по каждому конфликту:

- описание конфликтной ситуации;
- карта конфликта;
- выводы по карте конфликта.

Выводы по карте конфликта:

- общие потребности, опасения, точка зрения, ценности или идеи, разделяемые всеми участниками: ...
- совмещение различных ценностей и перспектив: ...
- скрытые устремления, т.е. индивидуальные блага сторон при определенных вариантах решений: ...
- потребности и опасения, требующие неотложного рассмотрения:...

Предпосылки выгодного решения для всех: ...

2.14. Психология успеха предпринимательской деятельности

Цель: сформировать представление о стратегии личности, ее влиянии на принятие решений в предпринимательской деятельности, факторах, препятствующих ее успеху, а также психолого-педагогических особенностях предпринимательского риска.

Основные вопросы:

- 1) стратегии личности;
- 2) основы целеполагания в предпринимательской деятельности;
- 3) влияние личности предпринимателя на принятие решений;
- 4) факторы, препятствующие успеху предпринимательской деятельности и их устранение;
- 5) психолого-педагогические особенности предпринимательского риска.

Задание 1: представьте, что Вы взялись за разработку проекта воспитательного мероприятия для старшеклассников по теме «Курс на успех!»; какое из приведенных ниже высказываний Вы бы выбрали для его начала? Ответ обоснуйте.

«Делайте все, что в ваших силах, используя все имеющиеся в вашем распоряжении возможности – на том месте, которое вы занимаете» (Теодор Рузвельт)

«Нет ни одного человека, который не был бы способен превзойти пределы своих возможностей, совершив нечто из того, что прежде представлялось ему невозможным» (Генри Форд)

«Я уверен, что успех должен измеряться не положением, которое достиг человек, а препятствиями, которые он преодолел на пути к нему» (Букер Т. Вашингтон, основатель Национальной лиги развития бизнеса для чернокожих)

«Цель человеческой жизни заключается в том, чтобы служить, участвовать в их жизни и быть готовым помогать им» (Альберт Швейцер, врач и философ)

«Каждый из нас рожден для определенной цели, но немногие ее находят. Жизненный успех не имеет ничего общего с вашими приобретениями или эгоистичными достижениями. Мерой успеха является то, что вы делаете для других» (Денни Томас, деятель шоу-бизнеса)

«В этом мире важно не то, где вы сейчас находитесь, а то, в каком направлении движетесь» (Оливер Уэнделл Холмс).

Задание 2: проанализируйте представленные ниже вспомогательные вопросы для планирования работы в течение недели; разбейте все вопросы на три группы в соответствии с задачами, которые, по Вашему мнению, они решают; дайте название этим задачам. Результат оформите в таблице «Вспомогательные вопросы для планирования работы в течение недели» (Таблица 7).

/ На чем необходимо сконцентрироваться в первую очередь на этой неделе?

/ Какие другие дела на этой неделе необходимо завершить, подготовить к завершению или начать?

/ Какая задача на этой неделе самая существенная и требующая наибольших затрат времени?

/ Что было бы еще целесообразно, желательно или уместно сделать?

/ Какую рутинную работу (писанина, телефонные разговоры, со-
вещания и т.п.) необходимо выполнить?

/ Какие события могут быть предусмотрены?

/ К каким нерешенным вопросам следовало бы приступить?

Таблица 7

Вспомогательные вопросы для планирования работы
в течение недели

задача задача задача
Вопросы			

Задание 3: задаваясь вопросами: «В чем цель этого разговора, этой работы и т.п.?»; «Чего я хочу достичь?», сформулируйте фразу плана так, чтобы она отражала цели (конечное состояние), а не просто какие-либо действия.

Например, вместо «позвонить Ивановой», лучше «Согласовать с Ивановой дату отчета по самостоятельной работе».

План:

ЛУЧШЕ

Приготовить ужин	...
Навестить подругу (друга)	...
Написать эссе	...
Купить продукты	...
Напомнить Никифорову	...
Съездить на вокзал	...
Разобраться в шкафу	...
Разработать презентацию	...
Ликвидировать академи- ческие задолженности	...
Зайти на кафедру	...
Составить заявление	...

Задание 4: как следует понимать фразу: «учитесь отличать важнейшее от спешного»? Почему данная фраза является одним из основных правил планирования времени? Ответ оформить в 3-4-х предложениях.

2.15. Мотивационно-ценностные установки в предпринимательской компетентности

Цель: обеспечить условия для осознания основ мотивации и ценностей в предпринимательской деятельности.

Основные вопросы:

- 1) потребности и мотивация;
- 2) ценности и установки.

Задание 1. расположите известные представленные ниже потребности личности по уровням «от низшего к высшему». Некоторых потребностей нет в иерархии А. Маслоу, поэтому найдите им место на том уровне, на котором они должны находиться согласно вашим убеждениям.

Потребности:

- в безопасности и стабильности;
- в уважении и признании;
- в любви и принадлежности группе;
- в познании;
- стремление к риску;
- в самореализации;
- физиологические потребности;
- в красоте и гармонии.

Задание 2: подумайте, какие виды предпринимательской деятельности (деятельность каких компаний, индивидуальных предпринимателей) направлены на реализацию каждого уровня потребностей. Подготовьтесь к аргументированному ответу.

Например, на основе физиологических потребностях делают бизнес продавцы продовольственных товаров.

Потребность в безопасности и стабильности (важность ощущения отсутствия угрозы, уверенности в обеспеченной старости).

Предпринимательская деятельность ...

Потребность в уважении и признании (стремление к автономности, возможности свободного выбора; ощущение уверенности в себе; стремление к высокой репутации, престижу, обладанию властью).

Предпринимательская деятельность ...

Потребность в любви и принадлежности группе (стремление к любви и привязанности).

Предпринимательская деятельность ...

Потребность в познании (стремление к освоению новой информации, расширению кругозора, разгадыванию тайн, загадок).

Предпринимательская деятельность ...

Стремление к риску (стремление к приключениям, преодолению трудностей, освоению деятельности, связанной с опасностью, ощущение выброса адреналина).

Предпринимательская деятельность ...

Потребность в самореализации (стремление заниматься любимым делом, к которому есть способности).

Предпринимательская деятельность ...

Физиологические потребности (утоление жажды, голода и т.д.)

Предпринимательская деятельность ...

Потребность в красоте и гармонии (желание наслаждаться прекрасным).

Предпринимательская деятельность ...

2.16. Технологии формирования у учащихся предпринимательской компетентности

Цель: обеспечить условия для освоения знаний технологий формирования предпринимательской компетентности у учащейся молодежи на основе анализа педагогического опыта, а также умений по разработке соответствующего проекта.

Основные вопросы:

1) педагогический опыт формирования у учащихся предпринимательской компетентности в урочное и внеурочное время (по Программам и планам классных руководителей, планам воспитательной работы общеобразовательного учреждения);

2) педагогический опыт работы с родителями по формированию у учащихся предпринимательской компетентности.

Задание: разработать проект программы формирования предпринимательской компетентности обучающихся. Проект направлен на формирование предпринимательской компетентности обучающихся 5 – 11 классов (по выбору). Содержание проекта по направлениям деятельности:

– «Урочная деятельность»: анализ учебной программы, учебной и учебно-методической литературы по учебному предмету (технология, экономика и др.), перечень знаний, умений, навыков, формирование которых способствуют развитию предпринимательской компетентности, перспективно-тематического плана по выбранному разделу, планов-конспектов уроков;

– «Внеурочная деятельность обучающихся»: название кружка (курса) по формированию предпринимательской компетентности и соответствующая программа: пояснительная записка, тематический план, содержание и планы-конспекты занятий;

– «Работа с родителями»: методические рекомендации по взаимодействию учителей (технологии, экономики и др.) по воспитанию и самовоспитанию предпринимательских качеств учащихся.

Раздел 3. САМОКОНТРОЛЬ УСВОЕНИЯ ЗНАНИЙ

3.1. Вопросы и задания

1. Дайте определения понятиям экономическое образование, экономическое сознание, экономическая культура.
2. Проанализируйте проблемы программно-методического обеспечения экономического воспитания учащихся учреждений общего образования.
3. Выделите направления экономического воспитания учащейся молодежи в контексте современных социальных преобразований.
4. Каковы закономерности организации экономического воспитания?
5. Обоснуйте принципы экономического воспитания.
6. Охарактеризуйте формы и методы экономического воспитания. Приведите примеры.
7. Выделите особенности содержания экономического образования школьников.
8. В чем проявляется связь экономики с другими учебными предметами?
9. Какие вопросы экономики домашнего хозяйства являются содержанием учебных предметов?
10. Выделите особенности методов формирования экономически значимых качеств личности, методов формирования умений самостоятельно принимать решения и делать выбор.
11. Проанализируйте учебный проект как средство экономического воспитания.
12. Каковы цели и задачи технологической подготовки школьников в соответствии с ФГОС и экономической грамотностью личности.
13. Каковы требования к внеурочной деятельности согласно ФГОС и особенности фундаментального ядра учебного предмета «Экономика»?
14. В особенности организации внеурочной деятельности по экономическому воспитанию?
15. Какие педагогические средства используются для изучения состояния и эффективности экономического воспитания в классе (в школе, семье)?

16. Раскройте методику организации воспитательного мероприятия в соответствии с целями экономического воспитания.

17. Можно ли самоуправление учащихся использовать как средство экономического воспитания? Почему?

18. Выделите связь профориентационной работы и экономического воспитания.

19. Какие проблемы профориентационной работы по экономике являются актуальными в современной школе?

20. Каковы функции и основные направления экономического воспитания в условиях семьи?

21. В чем проявляется взаимодействие семьи и школы в процессе решения задач экономического воспитания?

22. Что такое предпринимательство?

23. Назовите основные этапы развития предпринимательства в мировой экономике; в истории предпринимательства России; способы ведения предпринимательства.

24. Расскажите о жизни и деятельности предпринимателя в какой-то исторической эпохе: Античном мире (Древняя Греция или Рим по выбору); эпохе Возрождения и Великих географических открытий; эпохе Петра I; периода перестройки (90-е гг. 20 века); составить краткое социально-экономическое описание выбранной эпохи и особенности ведения предпринимательской деятельности (выгоды и угрозы).

25. Дайте определение следующим понятиям: «личность», «субъект», «индивид», структура личности, компетентностный подход в оценке личности;

26. Перечислите личностные качества, способствующие и препятствующие успеху в бизнесе.

27. Дайте характеристику уровню субъективного контроля и обоснуйте его значение для успеха предпринимательской деятельности.

28. Как Вы можете компенсировать свои слабые стороны и лучше использовать сильные?

29. Каковы тенденции построения карьеры?

30. Как сделать карьеру успешной?

31. Дайте сравнительную характеристику основных признаков делового мира.

32. Сформулируйте принципы построения карьеры.

33. Почему выявление потребностей клиентов является центральным звеном продаж?
34. Назовите виды презентаций товаров и услуг.
35. Каковы возможные стратегии при работе с вознаграждениями клиентов?
36. Обоснуйте значение рекламы в коммерческой деятельности.
37. Приведите пример рекламы, содержащей оптимальное количество информации, которая привлекает внимание и интерес потенциальных клиентов.
38. Каковы особенности делового общения в деятельности предпринимателя?
39. Проанализируйте основные стратегии поведения в конфликтных ситуациях.
40. Дайте характеристику способам управления конфликтными ситуациями.
41. Каковы основы целеполагания в предпринимательской деятельности?
42. Назовите факторы влияния личности предпринимателя на принятие решений и факторы, препятствующие успеху предпринимательской деятельности и их устранение.
43. Назовите методы рационального использования времени.
44. Каковы основные причины стрессов у предпринимателей.
45. Приведите примеры методов воспитания и самовоспитания стрессоустойчивости.
46. Предложите правила (советы, рекомендации) на тему «Эффективный тайм-менеджмент или как повысить стрессоустойчивость в современном деловом мире».
47. Проанализируйте педагогический опыт формирования предпринимательской компетентности в урочное время.
48. Проанализируйте педагогический опыт формирования предпринимательской компетентности учащихся на занятиях кружка.
49. Проанализируйте педагогический опыт работы с родителями по формированию у учащихся предпринимательской компетентности.

3.2. Тесты

1. *Укажите личностные результаты, которые формируются в условиях рыночной социально-экономической ситуации.*

- а) Потребности в экономическом образовании.
- б) Эстетическое восприятие прекрасного.
- в) Трудолюбие, предприимчивость, бережливость, экономность.
- г) Готовность к самостоятельному принятию решений.
- д) Способность переносить повышенные нагрузки.

2. *Продолжите предложение, выбрав правильные варианты ответа. Экономическое мышление – это ...*

а) системная составляющая сознания, высший уровень психического отражения человеком экономических феноменов (объектов, явлений);

б) как процесс осмысления субъектом реальных хозяйственных ситуаций, повышающих эффективность трудовой деятельности, которые определяют экономическое поведение человека и стиль хозяйственной деятельности;

в) как процесс отражения социальных отношений, усвоения человеком знаний о законах общественного развития и их проявление в осознанной жизни и деятельности;

г) как процесс отражения связей между явлениями и процессами с позиции соизмерения издержек и выгод.

3. *Укажите признаки процесса экономического воспитания.*

а) Организованная педагогическая деятельность.

б) Направленность на формирование экономического сознания.

в) Воспитание нравственных и деловых качеств личности учащихся.

г) Профессиональное самоопределение личности.

д) Эффективная адаптация личности к условиям труда.

4. *Что не относится к задачам экономического воспитания?*

а) Формирование потребности в экономических знаниях.

б) Освоение норм экономического поведения.

в) Создание условий, обеспечивающих приспособление личности к текущей ситуации действительности.

г) Развитие самостоятельности в принятии решений, готовности их реализовывать, преодолевая трудности.

д) Формирование отношения к труду как средству удовлетворения своих потребностей, осознанного отношения к выбору профессии.

е) Формирование толерантного отношения к различным формам экономического поведения.

5. Укажите показатели экономической воспитанности личности.

а) Владение основами экономической теории для принятия грамотных решений.

б) Готовность к экономической деятельности.

в) Отношение к природной среде.

г) Уважительное отношение к своей и чужой собственности, своего и чужого труда.

д) Активное участие в продуктивной деятельности.

е) Моральные принципы.

6. Что не является механизмами экономического воспитания учащейся молодежи?

а) Экономическая деятельность, требующая опыта участия в профессиональных отношениях.

б) Общественно полезный и производительный труд.

в) Вовлечение в процесс экономических отношений.

г) Вовлечение в экономическую деятельность по принципу «нравится / не нравится».

7. Укажите актуальные проблемы в реализации механизмов экономического воспитания в условиях общего образования.

а) Усиление автономности семьи в экономическом воспитании учащихся.

б) Повышение компетентности родителей в решении задач экономического воспитания учащихся.

в) Обособленность основных институтов социализации личности: семьи, школы, коллективов, общественных организаций, СМИ.

г) Установление связи экономического воспитания с практической деятельностью.

д) Выделение в решении всех задач экономического воспитания приоритетных направлений.

е) Использование эффективных в современных условиях методов экономического воспитания, уход от нравоучений, словесных воздействий.

8. Какой из этапов динамического процесса непрерывного экономического воспитания представлен в описании: «Происходит ознакомление с известными экономическими понятиями, приобщение к бережливости, экономности, проявление творческого отношения к использованию всех видов ресурсов»?

- а) Этап эмоционально-образного восприятия.
- б) Пропедевтический этап.
- в) Поисково-зондирующий этап.
- г) Этап выбора сферы деятельности.
- д) Этап уточнения социально-профессионального статуса.
- е) Этап включения в профессиональную деятельность.

9. Что является методом воспитания?

а) Своеобразный способ воспитательной работы, который применяется в процессе формирования личностных качеств учащихся для развития потребностно-мотивационной сферы и сознания, для выработки навыков и привычек поведения, а также для его коррекции и совершенствования.

б) Способы профессионального взаимодействия педагога и учащихся с целью решения образовательно-воспитательных задач.

в) Способ осуществления воспитательных взаимодействий учителя и учащихся, направленный на решение воспитательных задач.

г) Все варианты ответа.

10. К какой группе методов воспитания относятся методы, с помощью которых, прежде всего, формируются взгляды, представления, понятия, мировоззрение воспитуемых и осуществляется обмен информацией?

- а) Методы убеждений.
- б) Методы упражнений.
- в) Методы оценки и самооценки.
- г) Методы поощрения и наказания.

11. К какому методу экономического воспитания относится метод, при котором учащихся вводят в сферу производственной деятельности, вырабатывают у них способность к критической оценке действующего производства, к умению находить решение по его совершенствованию?

- а) Экономический конкурс.
- б) Деловая игра.

- в) Экономический практикум.
- г) Дискуссия.
- д) Экономическая эстафета.

12. К какой группе проблем экономического воспитания в образовательном процессе общеобразовательного учреждения относятся недостаточная иллюстрированность, связь с жизнью, излишняя наукообразность учебников экономики?

- а) Диверсификация учебных программ.
- б) Слабая обеспеченность учебными материалами.
- в) Отсутствие методической поддержки учителя экономики.
- г) Слабая дидактическая направленность содержания учебного материала.
- д) Методические проблемы.

13. «Учебный материал должен быть доступен учащимся соответствующего возраста». Какой это дидактический критерий отбора содержания учебного материала?

- а) Целостное отражение основных компонентов социального опыта, перспектив его совершенствования, задач всестороннего развития личности.
- б) Соответствие возрастным возможностям учеников.
- в) Учет отечественного и международного опыта формирования учебных программ.
- г) Соответствие содержания учебного материала имеющейся учебно-материальной и методической базы школы с учетом реальных перспектив ее развития.

14. «Ориентация на применение в различных социально-экономических системах, в том числе и в российской действительности». Какой это дидактический принцип отбора содержания учебного материала?

- а) Междисциплинарности.
- б) Доступности.
- в) Связи с жизнью.
- г) Личностно-деятельностного подхода.
- д) Сознательности, активности и самостоятельности учащихся.

15. Какой подход взят в основу требований, обязательных при реализации основной образовательной программы основного общего образования образовательными учреждениями?

- а) Системно-деятельностный подход.
- б) Аксиологический подход.
- в) Организационно-процессуальный подход.
- г) Творческий подход.

16. К каким методам обучения относится выполнение учащимися действий по образцу учителя?

- а) Объяснительно-иллюстративные методы.
- б) Репродуктивные методы.
- в) Методы проблемного изложения.
- г) Эвристические методы.

17. Выбор методов обучения на уроках экономики не зависит от предпочтений учителя. Так ли это?

- а) Да.
- б) Нет.

18. На каком этапе проектной работы происходит обсуждение его предмета с учителем, поиск необходимой дополнительной информации, установление цели?

- а) Подготовка.
- б) Планирование.
- в) Исследование.

19. Выделите функции учителя при проектной деятельности учащихся.

- а) Обеспечивает источниками информации.
- б) Сам является источником информации.
- в) Координирует весь процесс.
- г) Устраняет недостатки.

20. Укажите принципы организации внеурочной деятельности по экономическому воспитанию обучающихся.

- а) Принцип добровольности.
- б) Принцип учета интересов и склонностей.
- в) Принцип учета возрастных особенностей.
- г) Все ответы.

21. Как называется метод педагогического исследования, при котором по заранее заданной форме берутся письменные отзывы исследуемого объекта (ребенка, семьи, группы, класса и т.д.), а затем сопоставляются полученные оценки, прогнозы, рекомендации?

- а) Обобщение независимых характеристик.
- б) Анализ результатов деятельности.
- в) Наблюдение.
- г) Эксперимент.

22. Выберите утверждения, которые характеризуют школьное самоуправление.

- а) Самоуправление – это право.
- б) Самоуправление подчиняется директору школы.
- в) Самоуправление представляет интересы учащихся, педагогов и родителей.
- г) Органы самоуправления не имеют по отношению к учащимся, педагогам и родителям властных полномочий.
- д) Школьное самоуправление – это помощь администрации школы в организации дежурств или проведении мероприятий.

23. Какой компонент не относится к составляющим профориентационной системы?

- а) Профессиональное просвещение.
- б) Профессиональная диагностика.
- в) Профессиональная консультация.
- г) Профессиональный отбор.
- д) Профессиональный опыт.

24. Какой из показателей профессионального самоопределения учащихся представлен в описании: «Умение ставить цель выбора профессии и составлять программу действий для ее достижения; самоактуализация потенциальных возможностей, направленных на формирование готовности к принятию решения о выборе профессии»?

- а) Ценностно-смысловой.
- б) Информационный.
- в) Деятельностно-практический.

25. Что не относится к принципам семейного воспитания?

- а) Адаптивность к требованиям сегодняшнего дня.
- б) Ограничение прав в жизнедеятельности семьи.

- в) Открытость и доверительность отношений.
- г) Последовательность требований.
- д) Оказание абсолютной помощи.

26. *Что находится в центре деятельности по реформированию образования при компетентностном подходе?*

- а) Знания.
- б) Результаты образования.
- в) Содержание образования.
- г) Методы обучения.

27. *Какая основная формула результата образования при использовании компетентностного подхода?*

- а) «Знаю, как».
- б) «Знаю, что».
- в) «Знаю, почему».

28. *Какие аспекты структуры предпринимательской компетентности относятся к основным?*

- а) Личностный и организаторский.
- б) Коммерческий и коммуникативный.
- в) Общественный.
- г) Инновационный.

29. *Какой аспект предпринимательской компетентности подразумевает за собой умение выявлять потребности потенциальных потребителей?*

- а) Общественный.
- б) Коммерческий.
- в) Инновационный.

30. *«Менеджер достаточно уверен в себе, ответственен, готов действовать в условиях риска, разбирается в коммерческих тонкостях, понимает суть инновационной деятельности, способен организовывать сотрудничество с другими организациями и партнерами. Но ему недостает практических умений изучать и выявлять потребности общества, организовывать экономическую деятельность с выгодой для организации, грамотно строить инновационные процессы и процесс получения распределения прибыли». О каком уровне предпринимательской компетенции идет речь?*

- а) Низкий уровень.
- б) Средний уровень.

в) Высокий уровень.

31. Что свойственно предпринимательской деятельности?

а) Риск и неопределенность, самостоятельность и свобода деятельности, опора на инновации

б) Постоянный поиск новых идей, риск, экономическая зависимость от макроэкономической ситуации в стране

в) Самостоятельность, оглядка на конкурентов, опора на инновации

32. Что не входит в содержание предпринимательской компетентности?

а) Стереотипы поведения.

б) Усилия.

в) Целенаправленные мероприятия.

33. Какие направления включает в себя модель общих предпринимательских компетенций учащихся?

а) Взаимодействие и отношения.

б) Трудовые возможности.

в) Успехи и достижения.

34. Что относится к источникам формирования предпринимательских идей?

а) Достижения науки и техники.

б) Товарный рынок.

в) Конкуренция.

г) Географические и структурные «разрывы».

д) Фондовые биржи.

35. Заполняя свои ниши на рынке, малый бизнес способствует не только повышению занятости населения, но и формирует определенный стиль жизни и мировоззрение. Какой основной мотив данной предпринимательской деятельности?

а) Независимость и самореализация.

б) Получение прибыли.

в) Социальное признание и деловая репутация.

г) Психологические аспекты предпринимательской деятельности: эмоционально-волевая сфера.

36. Сопоставьте волевые качества с их определениями.

1) Самообладание.

2) Самостоятельность.

- 3) Решительность.
- 4) Настойчивость.
- 5) Энергичность.
- 6) Инициативность.
- 7) Исполнительность.

а) Способность принимать своевременные, обоснованные и твердые решения в различных условиях своей жизни и деятельности.

б) Мобилизация своих сил для относительно длительной и сложной борьбы с препятствиями и трудностями, встречающимися на пути достижения достаточно отдаленных целей.

в) Активное, старательное и систематическое исполнение принимаемых решений.

г) Возможность не поддаваться влияниям различных сил, которые могут отвлечь его от достижения поставленной цели.

д) Отвечающая времени и условиям активная и смелая гибкость действий и поступков человека.

е) Управление своими мыслями и чувствами, своими действиями и поступками.

ж) Возможность действовать быстро и с большим напряжением своих физических и духовных сил.

37. Наиболее мощной эмоциональной реакцией является:

- а) Фрустрация.
- б) Аффект.
- в) Стресс.

38. Какие элементы коммерческой деятельности выполняются на этапе оформления хозяйственных связей?

а) Поставка товаров, проведение претензионной работы, определение путей сбыта товаров, изучение рынка товаров.

б) Юридическое обоснование договорных обязательств, определение возможных источников закупки, изучение рынка товаров.

в) Согласование условий по функционированию хозяйственных связей, устранение разногласий по договорам, оформление текста договора поставки.

39. Как называется канал информации, по которому рекламное сообщение доходит до потребителя?

- а) Рекламное агентство.

- б) Рынок.
- в) Средство распространения рекламы.

40. К методам активизации поиска идей при создании рекламы относятся:

- а) Метод мозгового штурма.
- б) Метод фокальных объектов.
- в) Метод символической аналогии.

41. Укажите, какие черты свойственны официально—деловому стилю речи?

- а) Эмоциональность, экспрессивность.
- б) Научная терминология.
- в) Регламентированность, четкость.
- г) Использование жаргонизмов.

42. Какое расстояние между двумя собеседниками рекомендовано для деловых переговоров?

- а) 1,2 – 3,7 м.
- б) 3,7 – 5 м.
- в) Менее 1,2.

43. В каком случае необходимо проведение делового совещания?

а) Когда нужно повысить информированность руководителя, благодаря учету идей, вознаграждений и критических замечаний.

б) когда нужно сделать важное сообщение, которое может вызвать вопросы, требующие обсуждения.

в) когда возникает необходимость проинструктировать группу людей по методам и процедурам предстоящей работы.

44. Для какого принципа в деловой этике характерно преобладание оценки деятельности подчиненных, а не их личностных качеств, признание индивидуальности партнеров по общению, открытость для критики, самокритичность?

- а) Принципа справедливости.
- б) Принципа равенства.
- в) Принципа ответственности.

45. Что является одной из основных и эффективных форм участия третьего лица в разрешении конфликтов?

- а) Переговорный процесс.
- б) Сотрудничество.
- в) Компромисс.

46. Выберите формулу конфликта?

- а) Конфликтная ситуация + инцидент = конфликт
- б) Конфликтные отношения + конфликтная ситуация = конфликт
- в) Конфликтные отношения + инцидент = конфликт

47. Какая ось не входит в трехмерную сетку координат, определяющую направленность стратегии личности?

- а) Ось эгоизм – альтруизм.
- б) Ось прагматизм – моральные ограничения.
- в) Ось экстраверсия – интроверсия.
- г) Ось личная ответственность – вера в судьбу.

48. Что не является элементом стратегии личности?

- а) Ценностные ориентации.
- б) Финансовые ориентации.
- в) Нормативные ориентации.

49. По каким критериям матрица Эйзенхауэра позволяет расставить приоритеты в личных делах и эффективно распределить время:

- а) Важность и срочность.
- б) Срочность и регулярность.
- в) Важность и регулярность.

50. На каких трех составляющих базируется тайм-менеджмент?

- а) Целеполагание.
- б) Корректирование.
- в) Стимулирование.
- г) Планирование.

51. Особое значение в целеполагании занимают цели, которые выражают долгосрочные и глобальные интересы общества, а потому являются генеральными для всех остальных. Какие цели занимают особое значение в целеполагании?

- а) Оперативные цели.
- б) Стратегические цели.
- в) Тактические цели.
- г) Функциональные цели.

52. *Что является центральным элементом деловой игры?*

- а) Имитационная модель.
- б) Исследовательская модель.
- в) Контекстная модель.

53. *Какова цель проектной технологии?*

а) Самостоятельное постижение обучающимися различных проблем, имеющих для них жизненный смысл.

б) Представить знания в свернутой и развернутой форме, преодолевая стереотип одномерности.

в) Через взаимодействие учеников с разным уровнем подготовки обеспечить взаимосвязь процессов самообучения, самовоспитания и взаимообучения, взаимовоспитания.

г) Все ответы верны.

54. *Что понимают под внеурочной деятельностью?*

а) Образовательную деятельность, осуществляемую в формах, отличных от классно-урочной, и направленную на достижение планируемых результатов освоения основной образовательной программы начального общего образования.

б) Образовательную деятельность, направленную на возможность создания знаний самим учеником, когда знания не передаются ученику для заучивания в готовом виде, а конструируются, добываются в собственной деятельности.

в) Освоение учащимися универсальных учебных действий, то есть способность субъекта к саморазвитию и самосовершенствованию путём сознательного и активного присвоения.

55. *Какая из перечисленных форм не относится к формам внеурочной деятельности?*

- а) Кружок.
- б) Олимпиада.
- в) Вводное занятие.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В учебном пособии рассмотрены вопросы по теоретической и методической подготовке к экономическому воспитанию и формированию предпринимательской компетентности обучающихся общеобразовательных организаций. Считаем, что представленный материал пособия вызовет повышенный интерес студентов, преподавателей педагогических вузов и учителей. Экономическое воспитание как направление воспитательной работы в современной школе имеет свои особенности, прежде всего обусловленные происходящими социально-экономическими изменениями. Эти факторы должны быть учтены при проектировании и реализации экономического воспитания в процессе урочной и внеурочной деятельности. Именно эти вопросы мы постарались четко и системно изложить.

Идеи экономического воспитания учащейся молодежи, как мы отмечали ранее, уже находили и находят свое воплощение в педагогической теории и практике. Особенность нашего подхода состоит в акценте на обогащение экономического воспитания задачами и содержанием процесса формирования предпринимательской компетентности как важного результата образования личности, способствующего ее эффективности и конкурентоспособности в будущей профессиональной деятельности. Предлагаемые в учебном пособии методы, приемы и формы практической реализации данного процесса могут быть в значительной мере расширены. Их реализация формирует и развивает у педагога способности:

- определять круг задач в рамках поставленных целей экономического воспитания и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из имеющихся ресурсов;
- осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать роль лидера;

- осуществлять деловую коммуникацию;
- выстраивать траекторию саморазвития, управлять своим временем;
- организовывать совместную и индивидуальную воспитательную деятельность обучающихся в контексте экономического воспитания.

Теория и предлагаемые методы по экономическому воспитанию, формированию предпринимательской компетентности могут быть использованы на занятиях студентов высших педагогических учебных заведений.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Агаркова, Л.Н.* Свой бизнес: с чего начать, как преуспеть (+антикризисный блок) / Л.Н. Агаркова. – СПб.: Питер, 2010. – 352 с. – ISBN 978-5-49807-340-8

2. *Акперов, И.Г.* Психология предпринимательства / И.Г. Акперов, Ж.В. Масликова. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 542 с. – ISBN 5-279-02658-1 (в пер.)

3. *Берн, Э.* Игры, в которые играют люди: Психология человеческих взаимоотношений / Эрик Берн; (пер. с англ. А. Грузберга). – М.: Эксмо, 2009. – ISBN 978-5-699-27307-2

4. *Богомягкова, О.Н.* Экономическое ресурсирование в семейном воспитании как фактор личностных особенностей подростков / О.Н. Богомягкова // Вестник Пермского государственного гуманитарно-педагогического университета. Серия № 1. Психологические и педагогические науки. – Пермь, 2018. С. 110 – 118. – ISSN 2308-7218e

5. Большая экономическая энциклопедия – М. : Эксмо, 2007. – 814 с. – ISBN 5-699-14788-8 (в пер.)

6. *Бордовская, Н.В.* Педагогика: учебное пособие для студентов высших учебных заведений / Н.В. Бордовская, А. А. Реан. – М. : Питер, 2015. – 299 с. – ISBN 978-5-496-01636-0

7. *Будагов, Г.П.* Формирование готовности старшеклассников к профессиональному самоопределению как психолого-педагогическая проблема / Г.П. Будагов // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Педагогика, психология. № 2. 2012. С.50 – 52. – ISSN 2221-5662

8. *Буланова-Топоркова, М.В.* Педагогические технологии: Учеб. пособие для студентов пед. специальностей / М. В. Буланова-Топоркова, А. В. Духавнева, В. С. Кукушин, Г. В. Сучков; Под общ. ред. В. С. Кукушина. – М.: Ростов н/Д: МарТ, 2004. – 334 с. – ISBN 5-241-00145-X (в пер.)

9. *Васильев, Ю. В.* Педагогическое управление в школе: методология, теория, практика / Ю. В. Васильев. – М.: Педагогика, 1990. – 139 с. – ISBN 5-7155-0443-0: 85 к.

10. *Васильев, Ю. К.* Экономическое образование и воспитание учащихся / Ю. К. Васильев. – М.: Педагогика, 1983. – 96 с.

11. Воспитание индивидуальности: учебно-методическое пособие / авт.-сост.: Н. А. Алексеева и др.; под ред. Е. Н. Степанова. – М.: Сфера, 2008. – 217 с. – ISBN 978-5-9949-0118-2

12. *Гавриленко, Ю.М., Дудко, А.В.* Понятие «Предпринимательская компетентность»: педагогический контекст и региональные аспекты / Ю.М. Гавриленко, А.В. Дудко // Проблемы современного педагогического образования, № 54 – 1. – Ялта: Гуманитарно-педагогическая академия (филиал) Федерального государственного образовательного учреждения высшего образования «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского», 2017. С. 74 – 82. – ISSN 2311-1305

13. *Гаруля, Ф.А.* Особенности экономического воспитания учащихся в процессе обучения технологии / Ф.А. Гаруля // Сб. Технологическое образование: достижения, инновации, перспективы. Материалы XVI Международной научно-практической конференции (Тула, 17 – 20 февраля 2015 г.). – Тула: Тульский государственный педагогический университет им. Л.Н. Толстого, 2015. С. 378 – 380. – ISBN 978-5-87954-925-6

14. *Гебеков, Г. Х.* Экономические знания и экономическое воспитание - школьникам: (Вопр. теории и методики) / Гебеков Г. Х. – Махачкала : Дагучпедгиз, 1991. – 110 с. – ISBN 5-7437-0242-X : 60 к.

15. *Гладилина, И.П.* Формирование предпринимательских компетенций у школьников с использованием возможностей социального партнерства: методическое пособие / И. П. Гладилина, О. П. Гришаккина, Л. А. Трусова. – М.: Коллаж, 2011. – 119 с. – ISBN 978-5-904130-24-4

16. *Горкина, М.Б.* PR на 100%: Как стать хорошим менеджером по PR / М.Б. Горкина, А.А. Мамонтов, И.Б. Манн. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. – 240 с. – ISBN 978-5-9614-0958-1

17. *Дик, Н.Ф.* Обучаем и воспитываем по-новому: инновационные формы внеучебной деятельности в 5-9-х классах / Н.Ф. Дик. – Ростов н/Д: Феникс, 2009. – 285 с. – ISBN 978-5-222-14921-8

18. *Дмитриченко, С.В.* Ключевые принципы концепции развития непрерывного образования в контексте требований инновационной экономики / С.В. Дмитриченко // Проблемы современного педагогического образования, № 60 – 1. – Ялта: Гуманитарно-педагогическая академия (филиал) Федерального государственного

образовательного учреждения высшего образования «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского», 2018. С. 100 –102. – ISSN 2311-1305

19. *Досбенбетова, А.Ш., Жапбарова, Г.А., Ортаева, А.С.* Поэтапное формирование экономической культуры школьников в условиях 12-летнего образования / Досбенбетова, А.Ш., Г.А. Жапбарова, А.С. Ортаева // Казанский педагогический журнал, № 1 (126). – Казань, 2018. С. 129 – 133. – ISSN 1726-846X

20. *Досбенбетова, А.Ш., Сыдыков, М.Е., Мамытбекова, Ж.А.* Экономическое воспитание и профориентация учащихся как фактор формирования конкурентоспособности личности / А.Ш. Досбенбетова, М.Е. Сыдыков, Ж.А. Мамытбекова // Казанский педагогический журнал, № 4 – 2 (111). – Казань, 2015. С. 318 – 323. – ISSN 1726-846X

21. *Завьялова, Е.К.* Психология предпринимательства: учебное пособие / Е. К. Завьялова, С. Т. Посохова – Санкт-Петербург : Изд-во Санкт-Петербургского ун-та, 2004. – 293 с. – ISBN 5-288-03323-4

22. *Зазыкин, В.Г.* Психология неконкурентоспособного предпринимателя / В.Г. Зазыкин, С.Л. Кандыбович, А.В. Посохова, М.Ф. Секач. – М.: Психотерапия, 2016. – 236 с. – ISBN 978-5-906-364-12-8

23. *Иванов, Д.А.* Компетентности и компетентностный подход в современном образовании / Д.А. Иванов. – М.: Чистые пруды, 2007. – 32 с. – ISBN 978-5-9667-0393-6

24. *Измайлова, М.А.* Психология рекламной деятельности: Учебник / М.А. Измайлова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2009. – 416 с. – ISBN 978-5-394-00416-2

25. *Карпов, Е.* Учебно-исследовательская деятельность в школе: в поисках новой пед. Альтернативы / Е. Карпов // Экономика в школе.– 2001.– № 2. С. 3–11. ПИ №77-11618, ПИ №77-11619

26. *Кибанов, А.Я.* Мотивация и стимулирование трудовой деятельности / А.Я. Кибанов, И.А. Баткаева, Е.А. Митрофанова, М.В. Ловчева; под ред.А.Я. Кибанова. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 524 с. – ISBN 978-5-16-003544-4

27. *Кибанов, А.Я.* Этика деловых отношений: Учебник / Под ред. А.Я. Кибанова. – 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 424 с. – ISBN 978-5-16-003228-3

28. *Котегова, Л. А.* Педагогические условия формирования опыта предпринимательской деятельности у студентов педагогического

вуза в образовательной области «Технология» : Специальность 03060 технология и предпринимательство : диссертации я ... кандидата педагогических наук : 13.00.01. - Владимир, 2002. - 142 с.

29. *Лихачев, Б.Т.* Педагогика: курс лекций / Б. Т. Лихачев; под ред. В. А. Сластенина. – М. : Владос, 2010. – 646 с. – ISBN 978-5-691-01654-7 (в пер.)

30. *Матяш, Н.В.* Инновационные педагогические технологии: проектное обучение: учебное пособие для студентов учреждений высшего профессионального образования / Н. В. Матяш. – М. : Академия, 2011. – 139 с. – ISBN 978-5-7695-6796-4

31. *Мессмер, Макс.* Карьера для «чайников» / Макс Мессмер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2007. – 352 с. – ISBN 978-5-8459-0613-7 (рус.) ISBN 0-7645-5253-8 (англ.)

32. *Морозов, А.В.* Деловая психология. Курс лекций: Учебник для высших и средних специальных учебных заведений / А.В. Морозов. – СПб.: Издательство Союз, 2000. – 576 с. – ISBN 5-87852-125-3

33. *Морозова, В.С.* Понятие и структура предпринимательской компетентности менеджера / В.С. Морозова // Ярославский педагогический вестник. №2. Том II (Психолого-педагогические науки), 2012 . С. 199 – 204. – ISSN 1813-145X

34. *Муравьев, А.М.* Предпринимательство: учебник / А. И. Муравьев, А. М. Игнатъев, А. Б. Крутик; М-во образования Рос. Федерации. Санкт-Петербургский гос. ун-т экономики и финансов. – Санкт-Петербург: Лань, 2001. – 695 с. – ISBN 5-8114-0344-5

35. *Найт, Ф. Х.* Риск, неопределенность и прибыль / Ф.Х. Найт; Пер. с англ. М.Я. Каждана; Акад. нар. хоз-ва при Правительстве Рос. Федерации, Россия центр эволюц. экономики. – М.: Дело, 2003. – 359 с. – ISBN 5-7749-0306-0 (в обл.)

36. *Нисимчук, А. С.* Экономическое образование школьников : Кн. для учителя / А. С. Нисимчук. – М. : Просвещение, 1991. – 125 с. – ISBN 5-09-002995-4 : 60 к.

37. *Панина, Т.С.* Современные способы активизации обучения: учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по педагогическим специальностям / Т. С. Панина, Л. Н. Вавилова ; под. ред. Т. С. Паниной. – 4-е изд., стер. – М.: Академия, 2008. – 175 с. – ISBN 978-5-7695-5042-3

38. Педагогика школы: Учеб. пособие для пед. ин-тов / Г.И. Щукина, М.Г. Казакина, Т.К. Ахаян и др.; Под ред. чл. кор. АПН СССР Г.И. Щукиной. – М.: Просвещение, 1977. – 383 с.

39. Педагогика: учеб. пособие для бакалавров / под ред. П.И. Пидкасистого. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2012. – 511 с. – ISBN 978-5-9916-1824-3

40. *Подласый, И.П.* Педагогика: Новый курс: Учеб. для студ. высш. учеб. заведений: В 2 кн. / И.П. Подласый. – М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2001. – Кн. 2: Процесс воспитания. – 574с. – ISBN 5-691-00174-4, ISBN 5-691-00176-0 (II)

41. Новые педагогические и информационные технологии в системе образования: учебное пособие / Е. С. Полат и др. ; под ред. Е. С. Полат. – 4-е изд., стер. – М.: Академия, 2009. – 268 с. – ISBN 978-5-7695-6156-6.

42. *Пономарев, П.А.* Основы психологии и педагогики / П.А. Пономарев. – Ростов н/Д: Феникс, 2007. – 444 с. – ISBN 978-222-12474-1

43. *Прутченков, А.С.* Кейс-метод в преподавании экономики в школе / А.С. Прутченков // Экономика в школе. № 2 (40). – М.: Издательский дом МПА-Пресс, 2007. С. 22 – 42. ПИ №77-11618, ПИ №77-11619

44. *Равен, Дж.* Компетентность в современном обществе: Выявление, развитие и реализация: [Пер. с англ.] / Джон Равен. – М.: Когито-Центр, 2002. – 394 с. – ISBN 5-89353-052-7

45. *Розов, В. К.* Методика экономического воспитания школьников : Учеб. пособие по спецкурсу для пед. вузов / В. К. Розов, Б. П. Шемякин, П. А. Шемякин ; под ред. Б. П. Шемякина. – М. : Просвещение, 1985. – 159 с.

46. *Рябова, О.Н.* Экономическое воспитание школьников в предметной области «Технология» / О.Н. Рябова // Научный поиск, № 4. – Шуя: «Технологический центр», 2018. С. 17 – 20. – ISSN 2224-6436

47. *Савицкая, Е.В.* Уроки экономики в школе: В 2 кн. Кн.2: Пособие для учителя / Е.В. Савицкая, С.Ф. Серегина. – М.: Вита-Пресс, 2006. – 448 с. – ISBN 5-7755-0927-7 (кн.2)

48. *Сасова, И. А.* Экономическое воспитание школьников в процессе трудовой подготовки / И. А. Сасова, А. Ф. Аменд; Под ред. В.

К. Розова. – М. : Просвещение, 1988. – 190 с. – ISBN 5-09-000717-9 (В пер.) : 80 к.

49. *Смирнов, И.П.* Человек. Образование. Профессия. Личность: Монография / И. П. Смирнов. – М.: Граф-Пресс, 2002. – 419 с. – ISBN 5-94678-014-X

50. Современные образовательные технологии: психология и педагогика: Кн.9 / Е.А. Александрова и др.; под общ. ред. Е.В. Коротаевой, С.С. Чернова. – Новосибирск: ЦРНС, 2010. – 191 с. – ISBN 978-5-94301-267-9

51. *Трусова, Л.А.* Методические материалы для организации занятий по формированию у школьников предпринимательских компетенций / Л.А. Трусова. – М.: ООО «Коллаж», 2011. – 135 с. – ISBN 978-5-904130-23-7

52. *Трусова, Л.А.* Педагогический комплекс по формированию предпринимательских компетенций у школьников / Л.А. Трусова // Образование и общество. № 2 (73). – Орел: Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева, 2012. С.56 – 62. – ISSN 2071-6710

53. *Ульянова, И.В.* Педагогика смысложизненных ориентаций: Учебное пособие / И.В. Ульянова. – Владимир, 2010. – 244 с. – ISBN 978-5-87846-592-2

54. *Федоров, А. Н.* Экономическое воспитание в школе и дома / А. Н. Федоров. – Горький: Волго-Вят. кн. изд-во, 1990. – 125 с. – ISBN 5-7420-0250-5 : 10 к

55. *Федосеева, А.М.* Тренинг организации школьного самоуправления: методические рекомендации / А.М. Федосеева, Т.Г. Шамина; под общей редакцией А.С. Обухова. – М.: МПГУ; Прометей, 2012. – 118 с. – ISBN 978-5-7042-2346-7

56. Формирование современного экономического мышления у студентов и школьников : [Межвуз. сб. науч. тр.] / Владимир. гос. пед. ин-т им. П. И. Лебедева-Полянского; [Редкол.: В. Я. Лион (отв. ред.) и др.]. – Владимир : ВГПИ, 1988. – 117 с.

57. *Чернявский, А.А.* Формирование предпринимательской компетентности / А.А. Чернявский // Мир науки, культуры и образования. № 5 (42). – Горно-Алтайск: ООО Редакция научного международного журнала «Мир науки, культуры, образования», 2013. С. 201–203. – ISSN 1991-5497eISSN: 1991-5500

58. *Шемякин, Б. П.* Экономическое воспитание школьников: вопросы теории и методики / Б. П. Шемякин. – М. : Педагогика, 1986. – 95 с.

59. *Шипунов, В.Г.* Основы управленческой деятельности: социальная психология, менеджмент: Учеб. для сред. учеб. заведений / В.Г. Шипунов, Е.Н. Кишкель. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Высш. шк., 2004. – 324 с. – ISBN 5-06-003498-4

60. *Щербатых, Ю.В.* Психология предпринимательства и бизнеса: Учебное пособие / Ю.В. Щербатых. – СПб.: Питер, 2009. – ISBN 978-5-91180-683-5

61. *Щербатых, Ю.В.* Психология стресса / Ю.В. Щербатых. – М.: Изд-во ЭКСМО, 2008. – 256 с. – ISBN 5-469-01517-3

62. *Щербатых, Ю.В.* Психология успеха / Ю.В. Щербатых. – М.: Эксмо, 2004. – 374 с. – ISBN 5-699-05246-1

63. *Юдакова, С.В.* Активные методы обучения в процессе преподавания «Психологии рекламной деятельности» / С.В. Юдакова // Вестник ВГГУ, Выпуск 27. – Владимир, 2011. С. 186 – 189. – ISSN 2076 - 8192

64. *Юдакова, С.В.* Подготовка будущих учителей к формированию у учащихся предпринимательской компетентности / С.В. Юдакова // В сборнике: Идеи В.А. Сухомлинского в теории и практике (к 100-летию со дня рождения выдающегося педагога-гуманиста В.А. Сухомлинского). Сборник трудов Международной научно-практической конференции. ФГБОУ ВО «Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова». – Чебоксары: Издательский дом «Среда», 2018. С. 211– 215. – ISBN 978-5-6041637-5-7

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Ответы на тесты

1. а, в, г
2. б, г
3. а, б, в
4. в, е
5. а, г, д
6. а, г
7. б, г, е
8. б
9. г
10. а
11. б
12. г
13. б
14. в
15. а
16. б
17. б
18. а
19. б, в
20. г
21. а
22. а, в, г
23. д
24. в
25. а, б, д
26. б
27. а
28. а, б, г
29. в

- 30. б
- 31. а
- 32. в
- 33. а, в
- 34. а, в, г
- 35. в, г
- 36. 1 – е, 2 – г, 3 – а, 4 – б, 5 – ж, 6 – д, 7 – в
- 37. б
- 38. б
- 39. в
- 40. а, б
- 41. б, в
- 42. а
- 43. б
- 44. а
- 45. а
- 46. а
- 47. в
- 48. б
- 49. а
- 50. а, в, г
- 51. б
- 52. а
- 53. а
- 54. а
- 55. в

**Методические аспекты экономического воспитания
в процессе урочной деятельности по технологии**

*(из опыта научно-исследовательской деятельности студентов
А.М. Щербиной, Е.В. Рузиной, К.М. Семеновой, В.С. Пильтия,
Т.О. Собянниной педагогического института ВлГУ
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых,
научный руководитель – доцент, к.п.н. С.В. Юдакова)*

I. Учебный проект по технологии

Раздел «Технология ведения дома» (8 класс):

- «Бюджет семьи: рациональное планирование расходов» (поисковый этап);
- «Ремонт жилых помещений» (конструкторский этап);
- «Ремонт жилых помещений» (технологический этап);
- «Защита проектов «Ремонт моей комнаты» (заключительный этап).

Урок 1 (2 ч).

Тема: «Бюджет семьи: рациональное планирование расходов»

Цели урока:

образовательные: сформировать знания о бюджете семьи, его структуре, способах рационального планирования расходов, о структуре потребностей семьи; обеспечить условия для понимания прав потребителя и способов их защиты; сформировать знания о покупках и их видах; научить анализировать расходы семьи, рассчитывать минимальную стоимость потребительской корзины; обеспечить условия для разработки идей «Проекта ремонта в моей комнате».

развивающие: развивать внимание, память, творческое воображение; умения анализировать, сравнивать, обобщать информацию; глубину и гибкость ума; инициативу, уверенность в своих силах; умения планировать, осуществлять самоконтроль.

воспитательные: воспитывать бережливость, самостоятельность, расчетливость, дисциплинированность, ответственность, деловитость, предприимчивость, трудолюбие, аккуратность.

Тип урока – комбинированный.

Методы обучения: демонстрация, беседа, рассказ, анализ конкретной ситуации, решение экономической задачи.

Материально-техническое оснащение: компьютер, проектор, электронная презентация «Бюджет семьи: рациональное планирование расходов», дидактические карточки «Анализ бюджета моей семьи», «Расчет минимальной потребительской корзины моей семьи», «Права потребителя».

Структура урока:

- 1) организационный момент(2 мин.);
- 2) подготовка к активной учебно-познавательной деятельности (8 мин);
- 3) изучение нового материала (45 мин.);
- 4) закрепление нового материала (20 мин.);
- 6) рефлексия, домашнее задание (5 мин.).

Ход урока

Урок сопровождается электронной презентацией.

Организационный момент

Приветствие учащихся. Проверка подготовки к уроку.

Подготовка к активной учебно-познавательной деятельности.

Учитель: У всех у нас есть семья. Семья – это социальная группа, основанная на родственных связях. Все члены семьи связаны общим бытом, взаимной помощью, заботой и ответственностью. В каждой семье по-разному решается вопрос с покупками. Кто-то покупает сразу, кто-то копит, кто-то берет кредит. Для того, чтобы купить необходимую вещь, мы расходует свой бюджет. Планированием бюджета семьи и рациональным планированием расходов занимаются мама, папа, бабушка. Может быть традицией семьи является совместное обсуждение и решение, куда распределить денежные средства. Чтобы денег хватило на все нужды семьи, необходимо знать, как грамотно спланировать бюджет. Итак, чтобы уметь, надо знать!

Учитель: Тема нашего урока «Бюджет семьи: рациональное планирование расходов». Сегодня на уроке нам важно понять, что такое бюджет семьи, усвоить правила рационального планирования расходов, выявить, какие бывают потребности и покупки.

Изучение нового материала.

Учитель: Слово «бюджет» имеет французское происхождение и в переводе обозначает “кошелек, сумка”. Бюджет семьи – это структура всех доходов и расходов семьи за определенный период времени (месяц, квартал, год).

Под доходом понимают деньги или материальные ценности, получаемые в виде заработной платы, вознаграждения или подарка от государства, предприятия, отдельного лица за выполненную работу, услугу или какую-либо другую деятельность. Все полученные средства составляют совокупный доход.

Расход – это затраты на изготовление, содержание, ремонт, обслуживание каких-либо изделий или услуг. Расходы семьи можно разделить на две основные группы: постоянные и переменные.

Постоянные расходы – это расходы, которые можно осуществить или запланировать на какой-либо период, в течение которого они не меняются. Как вы считаете, что можно отнести к постоянным расходам?

Предполагаемые ответы: покупка продуктов, плата за квартиру и др.

Учитель: К постоянным расходам относят покупку основных продуктов питания, плату за квартиру, подписку на периодические издания, проездной билет и т.д. Переменные расходы – включают в себя периодические (циклические и сезонные) и единовременные (непредвиденные) расходы. К циклическим расходам относится покупка предметов различного срока пользования (мебель – 10 –12 лет, верхняя одежда – 2 – 3 сезона, бытовая техника, материалы для ремонта квартиры). Сезонные расходы связаны с определенными сезонными явлениями (заготовка впрок ягод и овощей, закупка семян и удобрений для садового участка). Непредвиденные расходы включают в себя расходы, часто связанные с критическими ситуациями (покупка лекарств, ремонт бытовой техники).

Бюджет семьи можно представить в виде весов. На одну чашу помещаем доходы семьи, на другую постепенно ставим гири расходов так, чтобы чаши пришли в полное равновесие. Трудность в том, что набор гирек очень велик. Важно выбрать гири по весу. Если ве-

сы находятся в равновесии, то есть расходы равны доходам, – бюджет сбалансированный. Когда расходы превышают доходы, тогда говорят, что бюджет имеет дефицит. Если же складывается ситуация, при которой доходы больше расходов, то бюджет называется избыточным.

Каждая семья должна уметь правильно распределять свой бюджет. Для этого необходимо знать основы домашней бухгалтерии. Чаще всего один из ваших родителей является домашним бухгалтером. Какие вы можете назвать источники доходов семьи?

Предполагаемые ответы: заработная плата, сдача недвижимости в аренду, предпринимательская деятельность, пенсии и стипендии и др.

Учитель: Доходная часть семейного бюджета складывается из разных источников: заработная плата членов семьи, выплаты и льготы от общественных организаций, доход от ценных бумаг, доходы от сдачи недвижимости в аренду, доход от предпринимательской деятельности, пенсии и стипендии, доходы от приусадебного участка, доходы от других источников.

Планирование семейного бюджета дело довольно сложное. Чтобы спланировать, сколько средств и на что будет израсходовано, надо располагать данными не только о своих доходах, но и расходах, о ценах на товары. Вы уже рассказали, кто в вашей семье занимается планированием расходов. В будущем вы будете сталкиваться с необходимостью распланировать свои расходы, возможно, кому-то из вас родители дают карманные деньги, и вы уже знаете, что такое сделать выбор и купить то, что вам действительно необходимо. Возможно, кто-то из вас столкнулся с трудностью планирования своих карманных денег, а кто-то, возможно наоборот, копит и откладывает на значимую покупку.

Как мы можем назвать нужду в приобретении чего-либо?

Предполагаемый ответ: потребности.

Учитель: Какие потребности выделяет в своей знаменитой пирамиде потребностей А. Маслоу?

Предполагаемые ответы: физиологические, потребности в безопасности, в принадлежности, в признании, в самовыражении.

Учитель: Из чего могут складываться потребности семьи?

Предполагаемые ответы: содержание дома, создание комфорта и уюта и др.

Учитель: Потребности семьи складываются из потребностей всех членов семьи и общих потребностей.

Потребность есть величина очень изменчивая, непостоянная. На неё влияют многие факторы: уровень благосостояния, достижения науки и техники, общественная мораль, мода, вкус и др.

Давайте рассмотрим классификацию потребностей по признаку рациональности.

По признаку рациональности потребности бывают срочные и необходимые (вещи, которые следует купить немедленно).

Какие вещи вы можете назвать срочными и необходимыми?

Учащиеся отвечают.

Учитель: Обязательные вещи обеспечивают нормальную жизнь семьи и каждого ее члена. Что мы можем отнести к таким вещам?

Учащиеся отвечают.

Учитель: Желательные вещи – это вещи улучшенного качества, повышенной комфортности. Какие это могут быть вещи?

Учащиеся отвечают.

Учитель: Если вы решили купить вещь длительного пользования, то прежде нужно выяснить ее качество. К сожалению, реклама не дает объективной информации о товаре. А ведь, чтобы верно оценить качество товара, нам нужно учесть целый ряд свойств:

практичность,

удобство,

красоту,

новизну,

оригинальность,

сочетаемость с уже имеющимися вещами и ценность.

Ответы на эти вопросы и составят потребительский портрет товара.

Домашним заданием было заполнить карточку «Бюджет моей семьи».

«Бюджет моей семьи»

Состав семьи	Сумма и вид дохода	Статьи расходов	Сумма расходов
		Питание	
		Коммунальные услуги	
		Хоз. нужды	
		Услуги	
		Одежда	
		Мобильная связь и интернет	
		Увлечения	
		Кредиты	
Итого:		Итого:	

Организуется обсуждение домашнего задания по следующим вопросам:

«Какой состав семьи?»;

«Кто из членов семьи может приносить доходы?»;

«Какой тип бюджета можно выделить в семье?»;

«Что можно посоветовать семье с дефицитом бюджета? С избыточным бюджетом? Со сбалансированным бюджетом?»;

«Какую минимальную сумму семья может расходовать в месяц на одного человека на питание?»;

«Какой средний показатель расходов на коммунальные услуги в семьях нашего класса?»;

«Какие хозяйственные нужды пользуются в семье наибольшим спросом?»;

«Без каких увлечений семья может обойтись?».

К большому сожалению, часто мы оказываемся в ситуациях, когда наши права и интересы были нарушены. Вот почему всем необходимо знать основы потребительского законодательства. Осознание того, что мы как потребители обладаем определёнными правами, придаёт нам уверенность, укрепляет чувство защищённости.

В нашей стране основным правовым актом по защите прав потребителя является Закон РФ «О защите прав потребителей».

Закрепление нового материала

Учитель: С проблемой изучения прав потребителя предлагаю справиться самостоятельно.

Задание: в дидактической карточке «Права потребителя» заполните колонку «Права потребителя» в соответствии с их характеристикой. Работаем индивидуально. Время выполнения – 5 минут.

Права потребителя: право на просвещение (Ст. 3); право на информацию о товарах, услугах, работах (Ст. 8. Ст. 10.); право на качество (Ст. 4. Ст. 18); право на безопасность (Ст. 7); право на возмещение ущерба (Ст. 14. Ст. 15).

Дидактическая карточка «Права потребителя»

Права потребителя	Характеристика
	Чтобы потребитель смог сделать правильный выбор, для этого ему нужно знать качества и свойства того или иного товара
	В случае, если купленная вещь причинила вред потребителю
	Требование государства к качеству товаров, выражено в стандартах
	Знание своих прав как потребителя
	<p>Если у приобретенного товара обнаружился недостаток, то потребитель имеет законное право потребовать:</p> <ul style="list-style-type: none"> – безвозмездного устранения недостатка или возмещения расходов на его устранение; – замены на товар аналогичной модели, марки; – замены на такой же товар другой марки с перерасчетом цены; – соразмерного уменьшения цены; – расторжения договора купли-продажи и возврата уплаченных денег. <p>Товары длительного пользования имеют срок службы и гарантийный срок (производитель несет повышенные обязательства перед потребителем).</p> <p>Продукты питания, лекарства, косметика и др. имеют срок годности; требования к этим товарам содержатся в стандартах.</p> <p>Существует перечень товаров, не подлежащих обмену или возврату.</p>

Далее организуется обсуждение результатов работы с дидактической карточкой.

Учитель: Давайте рассмотрим ситуацию.

«У Евгения в четвертый раз сломался холодильник. Все четыре раза симптомы поломки были одинаковые. Гарантийный срок на холодильник еще не истек. Евгений предъявил магазину требование о замене холодильника, но магазин согласен на замену, если Евгений представит заключение экспертизы о том, что холодильник не подлежит ремонту». Прав ли магазин? Обоснуйте ответ.

Учащиеся отвечают.

Вывод: Магазин неправ. В соответствии со ст. 18 Закона «О защите прав потребителей» продавец обязан принять товар, в котором выявлен недостаток, и провести проверку качества. При возникновении спора о недостатках продавец обязан сам провести экспертизу качества товара. Поэтому магазин неправомерно возложил на Евгения обязанность провести экспертизу холодильника. По всей вероятности, недостаток носит существенный характер, т.к. проявился 4 раза, в таком случае требование о замене должно быть удовлетворено.

Подведение итогов урока.

Вопросы для обсуждения:

«Можно ли бюджет семьи представить в виде весов и почему?»;

«Почему говорят, что потребности семьи величина изменчивая и непостоянная? Обоснуйте ответ»;

«Из чего складываются потребности семьи?»;

«Для чего необходимо знать основы потребительского законодательства?».

Рефлексия, домашнее задание

Продолжите высказывание:

Сегодня я узнала...

Было трудно...

Я поняла, что...

Я научилась...

Я смогла...

Было интересно узнать, что...

Меня удивило...

Мне захотелось...

Домашнее задание: 1) вместе с родителями заполнить карточку с заданием «Расчет минимальной потребительской корзины моей семьи», вписав продукты, без которых в месяц невозможно прожить, их количество и цену; 2) разработать эскиз своей комнаты после ремонта (пол, потолок, стены, интерьер).

«Расчет минимальной потребительской корзины моей семьи»

Продукты питания	Количество на каждого члена семьи	Цена за единицу продукта / общие затраты
	Итого:	

Урок 2 (2 ч)

Тема: «Ремонт жилых помещений»

Цели урока:

образовательные: сформировать знания о современных технологиях ремонта и отделки жилых помещений, видах ремонта по степени сложности переделок и объему работ; обеспечить условия для понимания основ экологической безопасности материалов и технологий выполнения ремонтно-отделочных работ; научить различать инструменты и материалы для ремонтно-отделочных работ и подбирать их по каталогу для ремонта своей комнаты; обеспечить условия для выбора оптимального проекта «Ремонт моей комнаты».

развивающие: развивать внимание, память, творческое воображение; умения анализировать, сравнивать, обобщать информацию; глубину и гибкость ума; инициативу, уверенность в своих силах; умения планировать, осуществлять самоконтроль.

воспитательные: воспитывать бережливость, самостоятельность, расчетливость, дисциплинированность, ответственность, деловитость, предприимчивость, трудолюбие, аккуратность.

Тип урока – комбинированный.

Методы урока: демонстрация, беседа, рассказ, анализ конкретной ситуации, разрешение проблемной ситуации.

Материально-техническое оснащение: компьютер, проектор, электронная презентация «Ремонт жилых помещений», каталоги от-

делочно-строительных материалов и инструментов, карточка с заданием письменной работы «Виды ремонта».

Структура урока:

- 1) организационный момент(2 мин.);
- 2) подготовка к активной учебно-познавательной деятельности (23 мин);
- 3) изучение нового материала (30 мин.);
- 4) закрепление нового материала (20 мин.);
- 5) рефлексия, домашнее задание (5 мин.).

Ход урока

Урок сопровождается электронной презентацией.

Организационный момент

Приветствие учащихся. Проверка подготовки к уроку.

Подготовка к активной учебно-познавательной деятельности

Учитель: На прошлом уроке мы с вами изучили тему «Бюджет семьи: рациональное планирование расходов» и выяснили что в каждой семье разные потребности и приоритеты. В мире постоянно происходят изменения, меняются вкусы людей, мода. Нам временами тоже хочется что-нибудь поменять, например, освежить свой гардероб, сделать ремонт в квартире, купить новую технику? Вы согласитесь со мной? Приведите примеры из вашей жизни.

Учащиеся отвечают.

Учитель: Что бы вы хотели изменить в своей комнате? С помощью чего можно произвести эти изменения? Обоснуйте свой ответ.

Учащиеся отвечают.

Учитель: Тема нашего урока «Ремонт жилых помещений». Сегодня на уроке мы с вами узнаем о современных технологиях ремонта и отделки жилых помещений, научимся различать инструменты и материалы для ремонтно-отделочных работ и попробуем с вами выбрать необходимые инструменты и материалы для ремонта в вашей комнате в каталоге.

Учитель: Домашним заданием было заполнить карточку «Расчет минимальной потребительской корзины моей семьи».

Далее организуется обсуждение домашнего задания по следующим вопросам:

«Какие продукты составляют минимальную потребительскую корзину вашей семьи?»;

«Какой средний показатель минимальных затрат?»;
«В каких магазинах вы покупаете продукты?»;
«Давайте сравним цены в этих магазинах?»;
«Какие способы рационального планирования расходов на продукты вы можете предложить?».

Изучение нового материала

Учитель: Затевая ремонт, либо строительство, вы обязательно столкнетесь со сложностью выбора отделочных материалов. Сейчас на рынке стройматериалов огромное количество предложений для внешней и внутренней отделки. Благодаря активному развитию строительных инноваций, для строительства и ремонта появилось великое множество современных материалов. Российский рынок наполнили импортные товары, оборудование и технологии. Строительные склады забиты различными товарами, а у ранее знакомых и привычных материалов появились новые свойства и качества, и это значительно расширило их диапазон применения.

Какие новые технологии предлагают на рынке для отделки потолка?

Учащиеся отвечают.

Учитель: Наибольшей популярностью среди потребителей пользуются натяжные потолки. Так называется технология затяжки потолка виниловой пленкой. Мы благодарны Франции и Германии. Какое-то время натяжные потолки считались элитным способом отделки, они готовились за границей, а к нам приходил уже готовый потолок, который нужно было только установить. Сейчас количество специалистов, освоивших технологию монтажа натяжных потолков, стало достаточным, чтобы они боролись за клиентов, а компании производители обзавелись необходимыми лицензиями для самостоятельного производства этих материалов.

Как можно в современной квартире отделать стены?

Учащиеся отвечают.

Учитель: Важнейшим открытием в отделке стен стал гипсокартон. По своей структуре это простейший материал: обыкновенный лист гипса, удерживающийся двумя картонными листами. Но трудно переоценить значимость этого материала при выравнивании ужасных советских кривых стен. Он, кстати, тоже производится по лицензиям, так как повторить состав гипсовой смеси и самостоятельно освоить

технологию производства российским производителям так и не удалось.

Еще одним важным событием в области отделки стен стали флизелиновые обои. Они используются для оперативного выравнивания стен. Эффект, конечно, не такой безупречный, как при использовании гипсокартона, но если у вас нет желания возиться с ним, то такие обои станут отличным решением, оптически выравнивающим ваши стены. А разнообразие фактур помогают создавать поражающие визуальные эффекты, которые при использовании бумажных обоев достичь невозможно.

Какую отделку пола можно отметить в современной квартире?

Учащиеся отвечают.

Учитель: Линолеум всегда использовался при отделке пола, и назвать его современным и высокотехнологичным материалом нельзя, однако современный линолеум отличается гораздо более высоким качеством и служит дольше, поэтому можно смело рекомендовать использовать его при ремонте.

По-настоящему революционным подходом является использование наливного пола. Такой пол самостоятельно выравнивается под действием гравитации, однако менее качественной продукции все же приходится помогать широким шпателем. Еще одной тенденцией стала установка системы обогрева в наливной пол, которая сохранит его тепло даже в морозные зимние вечера.

Какие виды ремонта вам известны?

Предполагаемые ответы: косметический, евроремонт, капитальный ремонт и др.

Учитель: Давайте попробуем самостоятельно разобраться в видах ремонта по степени и сложности переделок и объему работ. Предлагаю карточки с заданием. Задание выполняем письменно. Время выполнения 5 минут.

Вопросы письменной работы:

«Вам предстоит косметический ремонт в квартире. Какие виды деятельности будут производиться?»;

«Вам предстоит капитальный ремонт в доме. Какие виды деятельности будут производиться?»;

«Вам предстоит евроремонт в квартире. Какие виды деятельности будут производиться?».

«Какие виды деятельности относятся следующим видам ремонта: косметический; капитальный ремонт; евроремонт?»

Виды деятельности:

– для осуществления такого ремонта, как правило, необходим архитектурный дизайн-проект и согласование.

– осуществляется подготовка стен с улучшенным качеством;

– производится частичная шпаклевка стен и потолка, заделываются трещины и видимые дефекты;

– производится полная замена сантехнической проводки;

– потолок окрашивается, стены оклеиваются обоями;

– производится скрытая проводка сантехнических труб с заменой сантехприборов;

– производится замена линолеума или ковролина, устанавливается плинтус, шпаклюются и окрашиваются дверные и оконные откосы, окна моются и окрашиваются без реставрации, укладывается плитка в кухне и в санузле;

– на пол укладывается ламинат, паркетная доска, штучный паркет или другие высококачественные покрытия;

– на пол укладывается ламинат или паркетная доска;

– производится замена окон и дверей;

– монтируются теплые полы, а также системы кондиционирования, видеонаблюдения, домашнего кинотеатра, компьютерных сетей и др.;

– производится частичная или полная замена электропроводки и электроточек, замена радиаторов отопления;

– в монолитных стенах могут быть прорезаны новые проемы;

– производится замена окон и дверей, полная замена электропроводки и электроточек, замена радиаторов отопления;

– монтируются теплые полы, система кондиционирования;

– подготовка стен осуществляется на высоком уровне;

– может производиться полная или частичная перепланировка помещения.

Далее организуется групповое обсуждение результатов письменной работы.

Учитель: Строительные материалы оказывают большое влияние на формирование качества жизненной среды. Какие строительные материалы являются полностью экологичными?

Предполагаемые ответы: дерево, шерсть, кожа, песок, камень и др.

Учитель: Не загрязняющие природную среду при их изготовлении, требующие минимальных затрат энергии в процессе изготовления, полностью разлагающиеся после выполнения функций подобно материалам живой природы. Всем этим требованиям отвечают очень немногие естественные материалы: дерево (и другие растительные материалы: бамбук, тростник, солома и др.), шерсть, войлок, кожа, пробка, коралловый песок и камни, натуральный шелк и хлопок, натуральная олифа, натуральный каучук, натуральные клеи и др.

Условно-экологичными строительными материалами можно считать материалы, полученные из широко представленных в земной коре полезных ископаемых. Какие это могут быть строительные материалы?

Предполагаемые ответы: глина, стекло и др.

Учитель: К ним относятся глина, стекло, алюминий. Остальные материалы не являются экологичными, хотя их и используют в строительстве. Сюда относятся искусственные материалы на основе пластмасс, изделия, требующие значительных энергозатрат при их изготовлении и пр.

Невозможно выбрать полностью экологичные материалы для всех конструкций здания и его отделки, за исключением небольших домов. Поэтому при выборе материалов и сопоставлении вариантов отдают предпочтение более экологичным материалам. Например, глиняному кирпичу и керамическим изделиям, материалам на основе гипса, линолеуму на органической основе, утеплителю на основе бумаги или пенобетона, деревянным окнам и дверям, органическим краскам и т.д.

Закрепление нового материала

Учитель: Вашим домашним заданием было составить эскиз своей комнаты после ремонта.

Для реализации вашей идеи на практике потребуются соответствующие материалы и инструменты. Проблема в том, что в наше время рынок строительных материалов и инструментов богат продук-

цией и по качеству, и по цене. Однако совместить качество и цену, максимально приблизившись к своей мечте – нелегкая задача. Какие из инструментов и материалов, предлагаемых рынком, помогут воплотить вашу комнату-мечту? Учитываем возможности вашей семьи.

Составьте список необходимых материалов и инструментов для ремонта вашей комнаты по предлагаемым каталогам.

Время выполнения 20 минут.

Далее организуется обсуждение результатов разрешения проблемной ситуации.

Подведение итогов урока

Вопросы для обсуждения:

«С какой проблемой можно столкнуться, затеяв ремонт? Обоснуйте ответ»;

«Чем отличается капитальный ремонт от косметического?»;

«Почему строительные материалы оказывают большое влияние на формирование качества жизненной среды?».

Рефлексия, домашнее задание

Продолжите высказывание:

Сегодня я узнала...

Было трудно...

Я поняла, что...

Я научилась...

Я смогла...

Было интересно узнать, что...

Меня удивило...

Мне захотелось...

Домашнее задание: обсудить с родителями инструменты и материалы, которые вы выбрали для ремонта своей комнаты по каталогу, сделать выбор в соответствии с бюджетом семьи.

Урок 3 (2 ч)

Тема: «Ремонт жилых помещений»

Цели урока:

образовательные: сформировать знания правил подготовки поверхностей стен под оклейку или окраску, технологии нанесения водорастворимых красок на подготовленные поверхности и наклейки обоев; познакомить с профессиями, связанными с санитарно-

техническими и ремонтно-отделочными работами; научить составлять план «Проекта ремонта моей комнаты».

развивающие: развивать внимание, память, творческое воображение; умения анализировать, сравнивать, обобщать информацию; глубину и гибкость ума; инициативу, уверенность в своих силах; умения планировать, осуществлять самоконтроль.

воспитательные: воспитывать бережливость, самостоятельность, расчетливость, дисциплинированность, ответственность, деловитость, предприимчивость, трудолюбие, аккуратность.

Тип урока – комбинированный.

Методы обучения: демонстрация, беседа, рассказ, решение практической задачи.

Материально-техническое оснащение: компьютер, проектор, электронная презентация «Ремонт жилых помещений», дидактическая карточка «План проекта «Ремонт моей комнаты».

Структура урока:

- 1) организационный момент (2 мин.);
- 2) подготовка к активной учебно-познавательной деятельности (23 мин);
- 3) изучение нового материала (30 мин.);
- 4) закрепление нового материала (20 мин.);
- 5) рефлексия, домашнее задание (5 мин).

Ход урока

Урок сопровождается электронной презентацией.

Организационный момент

Приветствие учащихся. Проверка готовности к уроку.

Подготовка к активной учебно-познавательной деятельности

Учитель: У каждого в детстве была мечта стать кем-то. Возможно, вы до сих пор хотите стать тем, кем хотели в детстве. Я, когда была маленькая, ходила с бабушкой на работу, она занималась как раз ремонтно-отделочными работами. Я всегда помогала ей шпаклевать стены, обдирать обои, и мне это очень нравилось, она учила меня основам ремонта. Бабушка в свое время научила мою маму, а затем и меня, поэтому мы можем сами сделать ремонт в своей квартире, без затрат на чужие услуги. Каждая профессия значима и необходима.

Сегодня на уроке мы с вами постараемся разобраться в технологии нанесения водорастворимых красок на подготовленные поверх-

ности, наклейки обоев и познакомимся с профессиями, связанными с санитарно-техническими и ремонтно-отделочными работами.

Домашним заданием было обсудить с родителями инструменты и материалы, которые вы выбрали для ремонта своей комнаты по каталогу, сделать выбор в соответствии с бюджетом семьи.

Организуется обсуждение домашнего задания по следующим вопросам:

«Какие инструменты и материалы вы выбрали для ремонта вашей комнаты?»;

«Какой средний показатель затрат на инструменты и материалы для ремонта жилых помещений?»;

«Какие материалы вы считаете самыми дорогими? Какие - самыми дешевыми?».

Изучение нового материала

Учитель: Скажите, что необходимо сделать перед началом отделочных работ? Обоснуйте ответ.

Учащиеся отвечают.

Учитель: Давайте рассмотрим этапы подготовки поверхностей стен перед началом отделочных работ:

Необходимо очистить поверхность стен от предыдущего покрытия. Если стены были окрашены водно-дисперсионной краской или эмалью, то необходимо счистить отслаивающиеся фрагменты с помощью шпателя. Оставшуюся краску желательно обработать наждачной бумагой, чтобы придать поверхности шероховатость: это значительно облегчит наклеивание обоев. Старые обои удаляют следующим образом: покрытие тщательно промачивают теплой водой, дожидаются, когда оно размокнет, и срывают со стен.

После устранения старого покрытия при необходимости осуществляют выравнивание стен. Для этого трещины расширяют шпателем, отслаивающуюся штукатурку удаляют и обрабатывают поверхность грунтовкой. Основа становится более прочной. К тому же грунтовки после высыхания не дают пыли, что улучшает сцепление покрытия со стеной. После высыхания грунтовки трещины, выбоины и места с отслоившейся штукатуркой покрывают цементно-известковым, алебастровым или гипсовым составом. Выровненную таким образом стену оставляют до полного высыхания. Затем наносят

еще один слой грунтовки и производят окончательное выравнивание с помощью шпаклевки. Ее слой не должен быть толще 2 мм.

Окраска – распространенная декоративная отделка стен и потолков. Она выполняется быстро и просто, предлагает богатый выбор цветов и относительно дешева в сравнении, например, с обоями. Окраска может производиться как по гладкой поверхности, так и по тисненым обоям и различным фактурам.

Что необходимо сделать, чтобы нанести краску на подготовленные поверхности?

Учащиеся отвечают.

Учитель: Этапы технологии нанесения водорастворимых красок на подготовленные поверхности:

Прежде чем красить, освободите комнату и подготовьте поверхности. Снимите шторы, гардины и ковры. Мебель, по возможности, вынесите или составьте в середине комнаты и накройте пластиковой пленкой. Снимите люстры и подвесные лампы (отключив предварительно электропитание).

Настенные выключатели и розетки защитите маскировочной лентой.

Закройте пол тряпками, которые впитают брызги и потеки краски.

Очистите пылесосом подоконники, рейки для картин и плинтусы, на которые могла осесть пыль. Если отопление у вас воздушное (кондиционированное), выключите его, чтобы пыль не заносилась в комнату.

Какие вы можете назвать рекомендации по клейке обоев на подготовленные поверхности? Какие нюансы необходимо знать? Обоснуйте ответ.

Учащиеся отвечают.

Учитель: Рассмотрим правила клейки обоев на подготовленные поверхности стен.

Все работы лучше всего проводить в теплое время года: в период с середины мая по начало сентября. Это объясняется тем, что отопительный сезон в это время уже закончен, батареи холодные и помещение прогревается равномерно. Если же оклеивать комнаты в отопительный сезон, то полосы, наклеенные рядом с трубами цен-

трального отопления, будут высыхать очень быстро, вследствие чего возможно их отставание от стен.

Во время проведения отделочных работ следует избегать появления сквозняков, окна и двери должны быть закрыты. Проветрить комнаты можно только после полного высыхания обоев. Кроме того, необходимо защитить обои от прямых солнечных лучей, прикрыв окна тканью. В противном случае рисунок может выцвести, а неравномерно высыхающие полосы – отклеиться от стен.

Какие вы знаете профессии, связанные с санитарно-техническими и ремонтно-отделочными работами?

Предполагаемы ответы: маляр, штукатур, плотник, электрик и др.

Учитель: Штукатур-маляр штукатурит вручную или с помощью затирочной машины. После окончания штукатурных работ красит, оклеивает обоями или выполняет художественную отделку стен и потолков внутри или снаружи здания.

Штукатуру-маляру необходимы физическая выносливость, подвижность тела и рук, их координация, чувство равновесия, хорошее зрение (острота, цветоразличение), развитая суставно-мышечная и тактильная чувствительность, хороший линейный глазомер, наглядно-образное мышление и память. Он должен быть аккуратным, иметь художественный вкус.

Облицовщик-плиточник облицовывает плиткой стены домов, опоры мостов и т.п., а также внутренние помещения. Сортирует керамическую плитку по размеру, цвету, сорту. Укладывает керамическую плитку. Для этого готовит растворы, очищает поверхности, режет плитку по размерам. Может выполнять укладку ковровой керамики по заданному рисунку. Ремонтует облицованные поверхности.

Облицовщик-плиточник должен иметь хороший линейный глазомер, точную зрительно-двигательную координацию (на уровне движений рук), необходимы также хорошее чувство равновесия и отсутствие страха высоты.

Плотник участвует в постройке и ремонте жилых домов, мостов и других сооружений. Плотник рубит стены из бревен, настилает полы, устанавливает оконные рамы и двери, строительные леса, заборы и т.п. Изготавливает и собирает пролетные строения балочных мо-

стов, ведет подготовку деревянных опор линий связи и электропередачи. Выполняет разнообразные операции по работе с лесоматериалом.

Плотнику необходимы физическая выносливость, точный глазомер, сила и подвижность кистей рук, туловища, ног, развитое чувство равновесия, пространственное воображение; умения концентрировать и распределять внимание, хорошая память.

Все знают, что профессия электрик участвует в создании и ремонте воздушных линий электропередачи и контактной сети, осветительных установок, внутренней электропроводки различной мощности. Профессия разделяется на множество специальностей, которые отражают специфику конкретных областей и видов производства.

Электрик должен уметь читать техническую документацию, работать с различными видами приборов и инструментов; он должен иметь физическую выносливость, аккуратность, осторожность, точность движений.

В каждой семье по-разному решается вопрос с ремонтом. Одна семья предпочитает делать ремонт самостоятельно, на это могут быть разные причины, может быть, не хотят доверять другим людям, может быть хотят сэкономить. Другая семья не предпочитает делать ремонт самостоятельно. Может, члены семьи не имеют свободного времени, поэтому прибегают к услугам профессионалов.

Скажите, а в вашей семье предпочитают делать ремонт самостоятельно или отдают предпочтение довериться профессионалам?

Учащиеся отвечают.

Закрепление нового материала

Учитель: Сегодня на уроке я вам предлагаю составить план проекта ремонта своей комнаты. Для этого каждому из вас я раздам карточку «План проекта «Ремонт моей комнаты», которую вам необходимо будет заполнить.

План проекта «Ремонт моей комнаты»

1. Эскиз проекта (прилагается).
2. Материалы и инструменты для выполнения ремонтно-отделочных работ.

<i>Материалы</i>	<i>Цена</i>	<i>Инструменты</i>	<i>Цена</i>
Итого:		Итого:	
		Итого:	

3. План ремонтно-отделочных работ.

<i>Стены</i>	<i>Пол</i>	<i>Потолок</i>

4. Знания и умения необходимые для выполнения ремонтно-отделочных работ: _____

5. Стоимость ремонтных работ (если пользуетесь услугами профессионалов): _____

6. Новые предметы интерьера.

<i>Предметы интерьера</i>	<i>Цена</i>
Итого:	

7. Общие затраты на ремонт: _____

Подведение итогов урока

Вопросы для обсуждения:

«Какими инструментами и материалами пользуются для очистки поверхности стен?»;

«Как происходит процесс выравнивания стен?»;

«Почему лучше клеить обои в теплое время года?»;

«Почему во время отделочных работ следует избегать сквозняков?»;

«Какие профессии связаны с выполнением санитарно-технических и ремонтно-отделочных работ?».

Рефлексия, домашнее задание

Продолжите высказывание:

Сегодня я узнала...

Было трудно...

Я поняла, что...

Я научилась...

Я смогла...

Было интересно узнать, что...

Меня удивило...

Мне захотелось...

Домашнее задание: завершить составление плана проекта «Ремонт моей комнаты»; подготовиться к защите своего проекта с использованием электронной презентации.

Урок 4 (2ч).

Тема: «Защита проектов «Ремонт моей комнаты»»

Цели урока:

образовательные: обобщить и систематизировать знания, совершенствовать умения рационального планирования расходов семьи на ремонт жилого помещения, подготовку и ремонт жилых помещений (своей комнаты).

развивающие: развивать внимание, память, творческое воображение; умения анализировать, сравнивать, обобщать информацию; глубину и гибкость ума; инициативу, уверенность в своих силах; умения планировать, осуществлять самоконтроль.

воспитательные: воспитывать бережливость, самостоятельность, расчетливость, дисциплинированность, ответственность, деловитость, предприимчивость, трудолюбие, аккуратность.

Тип урока – обобщение и систематизация знаний, совершенствование умений.

Методы обучения: демонстрация, беседа, рассказ, конкурс «Лучший проект ремонта моей комнаты».

Материально-техническое оснащение: компьютер, проектор.

Структура урока:

организационный момент (2 мин.);

подготовка к активной учебно-познавательной деятельности (6 мин.);

конкурс «Лучший проект ремонта моей комнаты» (60 мин.);

подведение итогов урока (10 мин.);

домашнее задание (2 мин.).

Ход урока

Организационный момент

Приветствие учащихся. Проверка подготовки к уроку.

Подготовка к активной учебно-познавательной деятельности

Учитель: Сегодня у нас с вами заключительный урок по разделу «Технология ведения дома». Мы с вами изучили способы рационального планирования расходов семьи. Каждый из вас проанализировал бюджет своей семьи, рассчитал минимальную потребительскую кор-

зину и, конечно, разработал план проекта ремонта моей комнаты. Сегодня на уроке мы проведем конкурс «Лучший проект ремонта моей комнаты», где каждому из вас предстоит защитить свой проект, используя электронную презентацию. Мы пригласили на сегодняшний конкурс жюри, учащихся 9 –10-х классов. Давайте поприветствуем их.

Условия конкурса: «Лучший проект ремонта моей комнаты».

Жюри оценивает учащихся по заданным в конкурсе критериям. Максимальный балл – 15.

В конце конкурса один из проектов получит приз зрительских симпатий. Соответственно, каждый из вас должен оценить проекты и защиту других участников конкурса. В конце урока мы узнаем, кого вы выбрали победителем.

На защиту проекта отводится 6 минут.

Критерии оценки:

- соответствие проекта заданному плану проектных работ;
- оригинальность электронной презентации;
- логичность изложения презентации;
- ответы на вопросы;
- соблюдение регламента.

Далее организуется защита проектов. Жюри оценивают каждого учащегося по заданным критериям. Другие учащиеся оценивают проект и презентацию. В конце защиты проектов жюри определяет проект, получивший приз зрительских симпатий.

Подведение итогов урока.

Жюри оглашает результаты: победителя и приз зрительских симпатий. Организуется обсуждение результатов конкурса.

Домашнее задание: написать эссе на тему «Нужно ли контролировать семейный бюджет?».

Учебный проект по технологии

*Раздел «Технологии творческой и опытнической деятельности»
(7 класс):*

- «Художественные ремесла: вышивка атласными лентами»
(поисковый этап);

- «Конструирование декоративной подушки в технике вышивки атласными лентами» (конструкторский этап);
- «Изготовление декоративной подушки в технике вышивки атласными лентами» (технологический этап);
- «Экономическое обоснование проекта» (заключительный этап).

Урок 1. (2 ч.)

Тема урока: «Художественные ремесла: вышивка атласными лентами» (поисковый этап).

Цели урока:

образовательные: познакомить с историей вышивки атласными лентами, сформировать знания о видах ленточек для вышивания, об инструментах для вышивания; познакомить с профессией вышивальщицы; обеспечить условия для понимания этапов проекта, для выбора и обоснования темы проекта «Декоративная подушка в технике вышивки атласными лентами»;

развивающие: развивать умения анализировать, сравнивать, обобщать, систематизировать; умения организации учебно-трудовой деятельности; умения находить альтернативные варианты решений поставленных задач, давать им предварительную оценку и выбирать оптимальный путь решения, умения оценивать результат своего выбора; творческие способности;

воспитательные: воспитывать трудолюбие, аккуратность, ответственность за качество своей работы, креативность, положительное отношение и стремление к развитию навыков самоорганизации.

Тип урока: комбинированный

Методы обучения: рассказ, беседа, объяснение, демонстрация, работа с книгой и другими источниками информации.

Материально-техническое оснащение: учебник по технологии, рабочая тетрадь, проектор, компьютер, электронная презентация «Этапы проекта».

Структура урока

1. Организация начала урока (2 мин.)
2. Теоретическая часть (20 мин.)

- 2.1 Подготовка учащихся к активной учебно-познавательной, практической деятельности.
- 2.2 Усвоение новых знаний и способов действий.
- 2.3 Первичная проверка понимания учащихся нового учебного материала.
3. Практическая часть (50 мин.)
 - 3.1 Вводный инструктаж.
 - 3.2 Самостоятельная работа и текущий инструктаж.
 - 3.3 Заключительный инструктаж.
4. Подведение итогов урока, рефлексия (7 мин.)
5. Домашнее задание (1 мин.)

Этап урока – практическая часть.

Вводный инструктаж

Задание: «Разработать идеи проекта «Декоративная подушка в технике вышивки атласными лентами», оформив карту «Описание декоративной подушки в технике вышивки атласными лентами».

Карта «Описание декоративной подушки в технике вышивки атласными лентами»

Тема проекта «Декоративная подушка в технике вышивки атласными лентами»

Доступность изготовления изделия (мои знания и опыт, возможности освоения техники вышивки атласными лентами):

«На основе моих знаний и опыта я...»,

«Для совершенствования возможности освоения техники вышивки атласными лентами я».

Экономия затрат на инструменты и материалы (ленты, ткань для подушки, иглы и т.п.): «С целью экономии затрат на изготовления подушки в технике вышивки атласными лентами...».

Описание потребности (стремления получить то, что хочу): «Я стремлюсь получить...».

Полезность изделия (применение): «Практическая полезность проектного изделия...».

Критерии выполнения задания:

- доступность изготовления изделия (мои знания и опыт, возможности освоения техники вышивки атласными лентами);

- экономия затрат на инструменты и материалы (ленты, ткань для подушки, иглы и т.п.);
- описание потребности (стремления получить то, что хочу);
- полезность изделия (применение).

Самостоятельная работа и текущий инструктаж

Учащиеся разрабатывают идеи проекта, заполняют карту «Описание декоративной подушки в технике вышивки атласными лентами». Учитель осуществляет контроль выполнения задания, помощь при возникновении затруднений.

Заключительный инструктаж

Организуется совместное обсуждение идей проекта. Учащиеся выступают с результатами самостоятельной работы.

Урок 2. (2 ч.)

Тема урока: «Конструирование декоративной подушки в технике вышивки атласными лентами» (конструкторский этап).

Цели урока:

образовательные: научить разрабатывать конструкторскую документацию для изготовления декоративной подушки в технике вышивки атласными лентами, подбирать материалы и инструменты для вышивки атласными лентами;

развивающие: развивать умения анализировать, сравнивать, обобщать, систематизировать; умения организации учебно-трудовой деятельности; умения находить альтернативные варианты решений поставленных задач, давать им предварительную оценку и выбирать оптимальный путь решения, умения оценивать результат своего выбора; творческие способности;

воспитательные: воспитывать трудолюбие, аккуратность, ответственность за качество своей работы, креативность, положительное отношение и стремление к развитию навыков самоорганизации.

Тип урока: комбинированный

Методы урока: рассказ, беседа, объяснение, демонстрация, разрешение проблемной ситуации, практическая работа.

Материально-техническое оснащение: компьютер, проектор, электронная презентация; дидактические карточки «Правила составления технологической карты»; образцы изделий в технике вышивки атласными лентами; линейка, ножницы, карандаш, тетрадь.

Структура урока:

1. Организация начала урока (2 мин).
2. Теоретическая часть (20 мин.)
 - 2.1 Подготовка учащихся к активной учебно-познавательной, практической деятельности.
 - 2.2 Усвоение новых знаний и способов действий.
 - 2.3 Первичная проверка понимания учащихся нового учебного материала.
3. Практическая часть (50 мин.)
 - 3.1 Вводный инструктаж.
 - 3.2 Самостоятельная работа и текущий инструктаж.
 - 3.3 Заключительный инструктаж.
4. Подведение итогов урока, рефлексия (7 мин).
5. Домашнее задание (1 мин.)

Этап урока – практическая часть.

Вводный инструктаж

(Учитель подготавливает два варианта технологической карты по вышивке атласными лентами).

Проблемная ситуация: Мы имеем два варианта технологической карты по изготовлению изделия в технике вышивки атласными лентами. На основе анализа предлагаемых доступных вариантов технологической карты необходимо принять решение о выборе и разработке технологической карты по изготовлению декоративной подушки в технике вышивки атласными лентами. Решение обосновать.

Самостоятельная работа и текущий инструктаж

Учащиеся проводят анализ технологических карт, делают выбор и разрабатывают технологическую карту по изготовлению декоративной подушки в технике вышивки атласными лентами.

Учитель осуществляет контроль выполнения задания, помощь при возникновении затруднений.

Заключительный инструктаж

Учащиеся выступают с результатами самостоятельной работы. Организуется совместное обсуждение технологии изготовления декоративной подушки в технике вышивки атласными лентами.

Урок 7. (2 ч.)

Тема урока: «Экономическое обоснование проекта».

Цели урока:

образовательные: сформировать знания об оплате труда; научить разрабатывать экономическое обоснование изделия;

развивающие: развивать умения анализировать, сравнивать, обобщать, систематизировать; умения организации учебно-трудовой деятельности; умения находить альтернативные варианты решений поставленных задач, давать им предварительную оценку и выбирать оптимальный путь решения, умения оценивать результат своего выбора; творческие способности;

воспитательные: воспитывать трудолюбие, аккуратность, ответственность за качество своей работы, креативность, положительное отношение и стремление к развитию навыков самоорганизации.

Тип урока: комбинированный

Методы урока: рассказ, беседа, объяснение, практическая работа.

Материально-техническое оснащение: учебник, рабочая тетрадь, калькулятор.

Структура урока:

1. Организация начала урока (2 мин.)
2. Теоретическая часть (20 мин.)
3. Практическая часть (50 мин.)
 - 3.1 Вводный инструктаж.
 - 3.2 Самостоятельная работа и текущий инструктаж.
 - 3.3 Заключительный инструктаж.
4. Подведение итогов урока, рефлексия (7 мин.)
5. Домашнее задание (1 мин.).

Ход урока

Организация начала урока

Приветствие учащихся. Проверка готовности к уроку.

Теоретическая часть

Учитель: Давайте вспомним, в чем заключается основная цель и содержание любого проекта?

Предполагаемый ответ: процесс изготовления изделия, этапы проекта.

Учитель: Важной частью проектной работы является его экономическое обоснование. Этой работе посвящается тема нашего урока.

Постарайтесь сформулировать цель нашего урока в соответствии с его темой.

Предполагаемый ответ: научиться составлять экономическое обоснование проекта.

Учитель: Мы с вами изготовили декоративную подушку. Теперь нужно «взвесить», во что нам обошлось выполнение данной работы? Какая будет нам выгода или убыток? И как вы уже знаете, ответы на эти вопросы и дают нам экономические расчеты.

Себестоимость проектного изделия. Себестоимость – это сумма денежных затрат на изготовление и реализацию изделия. Себестоимость изделия складывается из: материальных затрат на изготовление (затраты на основные материалы, электроэнергию); амортизационных отчислений на полное восстановление основных фондов.

Амортизационные отчисления. Амортизационные отчисления – это перенос стоимости основных фондов в цену готового изделия.

К оборотным фондам относятся сырье и материалы, которые используются в процессе изготовления один раз.

К основным фондам относят здания, сооружения, инструменты, т.е. то, что используется при изготовлении многократно.

Амортизационные отчисления рассчитываются по следующей формуле:

А отч. = Стоимость основных фондов : Срок службы основных фондов (1).

Предположим, что в нашем кабинете работает 3 человека, а по основным фондам есть данные: в месяц кабинет выпускает 7 изделий.

Аотч./мес.= $3 \times 3 : 12 + 3 \times 5 : 12 + 3 \times 4000 : (40 \times 12) + 560 : (5 \times 12) + 400 : 12 + 300 : (20 \times 12) + 3 \times 40 : (3 \times 12) + 3 \times 150 : (20 \times 12) = 76,02$ (руб.).

В цену одного изделия необходимо перенести $(76,02 : 7)$ 10 руб. 86 коп. со стоимости основных фондов.

Как рассчитываются затраты на материалы и на электроэнергию вы уже знаете.

Как выглядит формула расчета электроэнергии? Прошу записать на доске.

Предполагаемый ответ: показатель счетчика \times стоимость 1 кВт/ч.

Расчет затрат на электроэнергию. При изготовлении любого изделия затрачивается электроэнергия на освещение помещения. Количество потребляемой электроэнергии по формуле:

$$C1 = W \times t \times P, \quad (2)$$

где W – мощность оборудования;

t – время его работы;

P – цена.

Расчет затрат на материалы для изготовления декоративной подушки предлагаю оформить в таблице.

Расчет затрат на материалы для декоративной подушки

<i>Наименование используемых материалов</i>	<i>Цена за единицу (руб.)</i>	<i>Расход материала (руб.)</i>	<i>Затраты на материал (руб.)</i>
Итого:			

Итак, формула по расчету себестоимости изделия имеет вид:

$$C = Z \text{ мат.} + A \text{ отч.} + Z \text{ э.энер.}, \quad (3)$$

где C себестоимость изделия;

Z мат. – затраты на материалы;

A . отч. – амортизационные отчисления;

Z э.энер. – затраты на электроэнергию.

Объясняю экономический расчет оплаты труда. Любой вид изделия включает в себя затраты на оплату труда работникам, которые занимаются изготовлением изделий. Эти затраты влияют на себестоимость изделия. Существует несколько форм оплаты труда. Основные из них – сдельная и повременная.

При сдельной оплате труда деньги выплачивают работнику только за конкретную сделанную работу. Время, которое тратиться на выполнение этой работы, не учитывается, например, время на ремонт холодильника.

При повременной оплате труда деньги выплачивают только за выработанное время (например, работа учителя).

Комбинации этих форм оплаты труда часто применяют на практике.

Рассмотрим пример: оплата труда повременная. При этой форме оплаты труда за 1 ч. работы выплачивается определенная сумма k (например, 1 ч. работы вышивальщицы стоит 35 руб.). Тогда стоимость труда рассчитывается по формуле:

$$C = t \times k, \quad (4)$$

где C – стоимость труда;

t – время необходимое для изготовления изделия.

Пример, $t = 1,5$ ч., k – установленная оплата за 1 ч. $C = 1,5$ ч. \times 35 руб./ч = 52,5 руб.

При расчете затрат на оплату труда нужно учесть все типы работ: проектирование и конструирование изделия, составление технической документации и рекламы изделия, процесс изготовления. Разные типы работ оплачиваются по-разному. Оплата труда за полностью готовое изделие складывается из оплаты труда за каждый тип работ.

Цена проектного изделия. Цена – это денежное выражение стоимости изделия. Определяется цена по формуле:

$$C = C_{\text{и}} + O_{\text{т}}, \quad (5)$$

где C – это цена изделия,

$C_{\text{и}}$ – себестоимость изделия,

$O_{\text{т}}$ – оплата труда.

Предполагаемая прибыль определяется по формуле:

$$P = C_{\text{р}} - C, \quad (6)$$

где $C_{\text{р}}$ – рыночная цена подобного изделия;

C – цена проектного изделия.

Учитель проводит фронтальный опрос:

- Что такое себестоимость изделия?
- Что собой представляют амортизационные отчисления?
- Какие бывают формы оплаты труда?
- Как рассчитать затраты на материалы?
- Из чего складывается цена изделия?
- Как определить прибыль?

Практическая часть

Вводный инструктаж

Задание: рассчитать затраты на материалы, электроэнергию, амортизационные отчисления и себестоимость изготовления декоративной подушки в технике вышивки атласными лентами; определить цену изделия и возможную прибыль; результаты оформить в таблицу «Экономическое обоснование декоративной подушки в технике вышивки атласными лентами».

Экономическое обоснование
декоративной подушки в технике вышивки атласными лентами

<i>Наименование показателя</i>	<i>Ед. измер.</i>	<i>Значение показателя</i>
Затраты на материалы		
Затраты на электроэнергию		
Затраты на оплату труда		
Амортизационные затраты		
Себестоимость изделия		
Цена изделия		
Предполагаемая прибыль		

Самостоятельная работа и текущий инструктаж

Учащиеся выполняют экономическое обоснование проекта, результаты вносят в таблицу.

Учитель осуществляет контроль выполнения задания, помощь при возникновении затруднений.

Заключительный инструктаж

Организуется совместное обсуждение результатов самостоятельной работы.

Домашнее задание

Творческое задание: разработать рекламу своего проектного изделия и этикетку для участия в выставке «Атласные ленточки».

Содержание рекламы:

- оригинальность идеи проекта;
- особенность технологии изготовления проектного изделия;
- практическая польза проектного изделия.

Урок 8 (2 ч.)

Тема урока: Выставка «Атласные ленточки» (заключительный этап проекта).

Цели урока:

образовательные: обобщить и систематизировать знания, совершенствовать умения по изготовлению декоративной подушки в технике вышивки атласными лентами, организовать деятельность по разработке рекламы и товарного знака декоративной подушки, обеспечить условия для защиты проекта согласно соответствующим правилам;

развивающие: развивать умения анализировать, сравнивать, обобщать, систематизировать; умения организации учебно-трудовой деятельности; умения находить альтернативные варианты решений поставленных задач, давать им предварительную оценку и выбирать оптимальный путь решения, умения оценивать результат своего выбора; творческие способности;

воспитательные: воспитывать трудолюбие, аккуратность, ответственность за качество своей работы, креативность, положительное отношение и стремление к развитию навыков самоорганизации.

Тип урока: обобщение и систематизация знаний (урок-выставка).

Методы обучения: выполнение творческого задания, выступление с презентацией проектных изделий.

Материально-техническое оснащение: проектные изделия, этикетки, компьютер, проектор.

Перед уроком проектные изделия учащихся располагаются на выставочном столе. Каждое изделие имеет этикетку (фамилия, имя автора, тема проекта).

На урок приглашаются гости: учителя, родители, учащиеся других классов.

Структура урока:

1. Организация начала урока (2 мин.)
2. Выступление с презентацией проектных изделий (70 мин.)
3. Подведение итогов урока, рефлексия (7 мин.)
4. Домашнее задание (1 мин.)

Ход урока

Организация начала урока

Приветствие участников выставки. Проверка готовности к презентации проектных изделий.

Выступление с презентацией проектных изделий

Организуется выступление учащихся с презентацией проектных изделий по плану:

- тема и название проекта;
- цели и задачи;
- разработка вариантов проекта;
- выбор материалов и инструментов;
- технология изготовления;

- экономическое обоснование;
- экологическое обоснование;
- контроль качества изделия;
- реклама изделия.

Гости и другие участники выставки после каждого выступления могут задавать вопросы.

Учитель и гости по итогам работы выставки знакомства с изделиями присваиваются номинации:

- «Самая оригинальная идея проекта»;
- «Самый экономичный проект»;
- «Атласные ленты в руках мастера»;
- «Особое назначение»;
- «Для пользы – родным».

По результатам работы выставки «Атласные ленточки» участники награждаются грамотами в соответствии с номинациями.

Подведение итогов урока, рефлексия

Вопросы для обсуждения:

Какой опыт приобрели в процессе выполнения проекта?

Считаете ли вы выгодным изготовление декоративной подушки в технике вышивки атласными лентами? Почему?

Довольны ли вы результатом? Почему?

Домашнее задание: разработать предложения по снижению затрат на изготовление декоративной подушки в технике вышивки атласными лентами.

II. Разрешение проблемной ситуации, блиц-игра, экономический конкурс, деловая игра, экономический практикум

Раздел «Семейная экономика» (8 класс):

- «Роль семьи в обществе» (разрешение проблемной ситуации);
- «Потребности семьи» (экономический конкурс);
- «Что мы должны знать о товаре?» (блиц-игра);
- «Бюджет семьи» (деловая игра);
- «Экономика дачного участка» (экономический практикум)).

Урок 1 (2ч)

Тема урока: «Роль семьи в обществе»

Цели урока:

образовательные: сформировать знания о функциях семьи; научить определять виды расходов и доходов семьи; сформировать знания о личном предпринимательстве, семейном предпринимательстве и прибыли; научить различать виды семейной предпринимательской деятельности;

развивающие: развивать память, пространственное воображение, логическое мышление, сообразительность, познавательные интересы, творческие, коммуникативные и организаторские навыки;

воспитательные: воспитывать трудолюбие, бережливость, расчетливость, экономность, аккуратность, целеустремленность, наблюдательность, предприимчивость, ответственность за результаты своей деятельности, интерес к экономической сфере общества, положительное отношение к осознанному самостоятельному профессиональному выбору.

Тип урока: комбинированный.

Методы обучения, экономического воспитания: беседа, рассказ, демонстрация, разрешение проблемной ситуации.

Материально-техническое оснащение: компьютер, проектор, электронная презентация «Роль семьи в обществе», дидактические карточки «Статьи Гражданского кодекса».

Структура урока:

организационный этап (5 мин.);

подготовка к активной учебно-познавательной деятельности (7 мин);

изучение нового материала (30 мин.);

закрепление нового материала (30 мин.);

подведение итогов урока (5 мин.);

домашнее задание (3 мин.).

Этап урока – закрепление нового материала.

Разрешение проблемной ситуации «Семейное предпринимательство»

Учитель: Предпринимательство в семье – это чаще всего коммерческая и посредническая работа, оказание услуг, реализация товаров, произведённых членами семьи (шитьё и вязание, изготовление

изделий декоративно-прикладного творчества, реализация продукции приусадебного хозяйства). В зависимости от индивидуальных склонностей и возможностей существует большое количество различных путей индивидуального и семейного предпринимательства. Я предлагаю вам решить проблемную ситуацию, связанную с семейным предпринимательством.

«Девятиклассник Андрей, увлекается живописью и рисованием с помощью своего таланта он хотел помочь семье в материальном плане. Он мечтает о том, что его картины будут покупать знатоки. Оптимизм ему придает тот факт, что какие – то иностранные туристы на областной выставке творчества юных купили четыре его картины. Андрей понимает, что для серьезного художника потребуется студия, большие расходы на краски, холсты, багет, много разных аксессуаров. Андрей решил зарабатывать деньги уже сейчас, продавая свои картины в историческом центре города».

Ваша задача: доказать, что предпринимательская деятельность Андрея является незаконной; пользуясь выдержками из статей гражданского кодекса разработать практические рекомендации Андрею, для осуществления предпринимательской деятельности на законных основаниях?

На решение данной задачи отводится 25 минут.

«Статьи Гражданского кодекса»

Статья 23. Гражданин вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя.

Статья 24. Гражданин отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом, за исключением имущества, на которое в соответствии с законом не может быть обращено взыскание.

Статья 25. Индивидуальный предприниматель, который не способен удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, может быть признан несостоятельным (банкротом) по решению арбитражного суда.

Статья 26.

1. Несовершеннолетние в возрасте от четырнадцати до восемнадцати лет совершают сделки, за исключением, названных в пункте 2

настоящей статьи, с письменного согласия своих законных представителей – родителей, усыновителей или попечителя.

2. Несовершеннолетние в возрасте от четырнадцати до восемнадцати лет вправе самостоятельно, без согласия родителей, усыновителей и попечителя:

1) распоряжаться своими заработком, стипендией и иными доходами;

2) осуществлять права автора произведения науки, литературы или искусства, изобретения или иного охраняемого законом результата своей интеллектуальной деятельности;

3) в соответствии с законом вносить вклады в кредитные организации и распоряжаться ими;

4) совершать мелкие бытовые сделки и иные сделки, предусмотренные пунктом 2 статьи 28 настоящего Кодекса.

По достижении шестнадцати лет несовершеннолетние также вправе быть членами кооперативов в соответствии с законами о кооперативах.

Статья 27.

1. Несовершеннолетний, достигший шестнадцати лет, может быть объявлен полностью дееспособным, если он работает по трудовому договору, в том числе по контракту, или с согласия родителей, усыновителей или попечителя занимается предпринимательской деятельностью.

Объявление несовершеннолетнего полностью дееспособным (эмансипация) производится по решению органа опеки и попечительства – с согласия обоих родителей, усыновителей или попечителя либо при отсутствии такого согласия - по решению суда.

2. Родители, усыновители и попечитель не несут ответственности по обязательствам эмансипированного несовершеннолетнего, в частности по обязательствам, возникшим вследствие причинения им вреда.

Статья 28.

1. За несовершеннолетних, не достигших четырнадцати лет (малолетних), сделки, за исключением указанных в пункте 2 настоящей статьи, могут совершать от их имени только их родители, усыновители или опекуны.

К сделкам законных представителей несовершеннолетнего с его имуществом применяются правила, предусмотренные пунктами 2 и 3 статьи 37 настоящего Кодекса.

2. Малолетние в возрасте от шести до четырнадцати лет вправе самостоятельно совершать:

1) мелкие бытовые сделки;

2) сделки, направленные на безвозмездное получение выгоды, не требующие нотариального удостоверения либо государственной регистрации;

3) сделки по распоряжению средствами, предоставленными законным представителем или с согласия последнего третьим лицом для определенной цели или для свободного распоряжения.

Далее организуется обсуждение, делаются выводы:

1. Предпринимательская деятельность Андрея является незаконной, так как он не прошел государственную регистрацию в качестве индивидуального предпринимателя, тем самым он не может на законных основаниях продавать картины в историческом центре города.

2. Для того чтобы Андрей мог на законных основаниях продавать свои картины мы предлагаем несколько вариантов:

– с помощью родителей объявить себя полностью дееспособным и с согласия родителей зарегистрировать свою предпринимательскую деятельность;

– родители могут зарегистрировать предпринимательскую деятельность на себя, и продавать картины Андрея отдавая ему выручку;

– Андрей может осуществлять мелкие бытовые сделки, не регистрируя свою предпринимательскую деятельность.

После выполнения заданий организуется обсуждение практических рекомендаций. По результатам обсуждения учащиеся, которые разработали наилучшие рекомендации, получают отличные оценки.

Урок 2 (2ч).

Тема урока: «Потребности семьи».

Цели урока:

образовательные: сформировать знания о потребностях семьи и их классификации; обеспечить условия для понимания иерархии потребностей А. Маслоу; о сбалансированном и рациональном питании;

о покупках, их классификации и правилах совершения; научить анализировать покупки, составлять потребительский портрет;

развивающие: развивать память, пространственное воображение, логическое мышление, сообразительность, познавательные интересы, творческие, коммуникативные и организаторские навыки;

воспитательные: воспитывать трудолюбие, бережливость, расчетливость, экономность, аккуратность, целеустремленность, наблюдательность, предприимчивость, ответственность за результаты своей деятельности, интерес к экономической сфере общества, положительное отношение к осознанному самостоятельному профессиональному выбору.

Тип урока: комбинированный.

Методы обучения, экономического воспитания: демонстрация, беседа, рассказ, экономический конкурс.

Материально-техническое оснащение: компьютер, проектор, электронная презентация «Потребности семьи», дидактические карточки «Принадлежности для рисования».

Структура урока:

организационный этап (5 мин.);

подготовка к учебно-познавательной деятельности (7 мин.);

изучение нового материала (20 мин.);

закрепление нового материала (40 мин.);

подведение итогов урока (5 мин.);

домашнее задание (3 мин.);

Этап урока – закрепление нового материала.

Экономический конкурс «Знатоки»

Условия конкурса: Учащиеся выбирают двух человек, которые выполняют функции жюри; остальные учащиеся делятся на три команды, команды выполняют пять конкурсных заданий.

Критериями оценки работы команд является правильность и оригинальность. После выполнения конкурсных заданий определяются команды-победители.

Задание 1. Ответить на предлагаемые вопросы. На вопрос отвечает та команда, члены которой первыми поднимают руки. Команда, правильно ответившая на вопрос, получает 5 баллов.

Вопрос 1: Что такое потребности?

Ответ: Потребности – необходимость иметь что-либо материальное или духовное.

Вопрос 2: Назовите виды потребностей?

Ответ: Потребности бывают рациональные и ложные, материальные и духовные.

Задание 2. Командам предлагается проявить фантазию и оригинально изобразить пирамиду потребностей с помощью цветных карандашей. На выполнение данного задания дается 12 минут. Далее команды передают свои рисунки жюри. Жюри оценивает работы по двум критериям – оригинальность, правильность. Максимальное количество баллов – 5.

Задание 3. Ответить на предлагаемые вопросы. На вопрос отвечает та команда, члены которой первыми поднимают руки. Критерии оценки: правильность, количество примеров. Максимальное количество баллов – 5.

Вопрос 1: Назовите уровни потребности семьи?

Ответ: Срочные, обязательные, желательные и престижные.

Вопрос 2: Приведите примеры срочных, обязательных, желательных и престижных потребностей семьи.

Задание 4. Проанализировать покупку журнального столика. Каждой команде предлагается образец «Анализа необходимости покупки». На выполнение задания дается 10 минут, по истечению времени игроки должны передать свои работы жюри.

Критерии оценки: правильность, экономность. Максимальное количество баллов – 5.

Анализ необходимости покупки

<i>Полка книжная деревянная</i>	
За покупку	Против покупки
Возможность хранить книги	Громоздкость по сравнению с металлической полкой
Закрывает свободное пространство на стене	Высокая стоимость
Украшает комнату	
Книги и предметы меньше пылятся	

Задание 5. Составить потребительский портрет товара «Кресло». Командам необходимо заполнить соответствующую таблицу. На выполнение задания дается 10 минут, по истечению времени игроки должны передать свои работы жюри. Критерии оценки: правильность, оригинальность. Максимальное количество баллов – 5.

Потребительский портрет товара

№	Свойство	Содержание
1	Практичность	
2	Удобство	
3	Красота	
4	Новизна	
5	Оригинальность	
6	Сочетаемость	
7	Ценность	
8	Качество	

Жюри предоставляется две минуты для подведения балльных итогов конкурса. Определяется команда-победитель.

Далее организуются обсуждения результатов экономического конкурса.

Урок 3 (2 ч).

Тема урока: «Что мы должны знать о товаре?».

Цели урока:

образовательные: сформировать знания об источниках информации о товарах; научить различать виды сертификатов; сформировать знания о маркировке, этикетке, вкладыше, торговых знаков и штрих-кодов;

развивающие: развивать память, пространственное воображение, логическое мышление, сообразительность, познавательные интересы, творческие, коммуникативные и организаторские навыки;

воспитательные: воспитывать трудолюбие, бережливость, расчетливость, экономность, аккуратность, целеустремленность, наблюдательность, предприимчивость, ответственность за результаты своей деятельности, интерес к экономической сфере общества, положительное отношение к осознанному самостоятельному профессиональному выбору.

Тип урока: комбинированный.

Методы обучения, экономического воспитания: демонстрация, беседа, рассказ, блиц-игра.

Материально-техническое оснащение: компьютер, проектор, электронная презентация «Что мы должны знать о товаре?».

Структура урока:

организационный этап (5 мин.);

подготовка к учебно-познавательной деятельности (7 мин.);
изучение нового материала (35 мин.);
закрепление нового материала (25 мин.);
подведение итогов урока (5 мин.);
домашнее задание (3 мин.).

Этап урока – закрепление нового материала.

Блиц-игра «Крестики-Нолики».

Условия игры: На доске изображено игровое поле, разделенное на 9 квадратов, каждый из которых обозначен определенным числом, номером задания. Учащиеся делятся на две команды: «Крестики»; «Нолики». Для победы необходимо поставить подряд три X или O по горизонтали, вертикали или диагонали. Чтобы поставить «крестик» или «нолик» в выбранный квадрат, необходимо правильно ответить на содержащийся в квадрате вопрос.

Если команда правильно ответила на вопрос, то в соответствующем квадрате учитель ставит знак команды: крестик или нолик, в противном случае вопрос «сгорает».

Блиц- вопросы:

Вопрос 1: Что такое информация о товаре?

Ответ: Информация о товаре – это совокупность характеризующих его сведений.

Вопрос 2: Основная функция информации товаров?

Ответ: Основная функция – информирование покупателя о потребительной стоимости товара.

Вопрос 3: На что влияет информация о товаре?

Ответ: Информация о товаре влияет на формирование потребительского спроса на товары.

Вопрос 4: По каким признакам квалифицируют виды информации?

Ответ: Виды информации о товаре классифицируют по следующим признакам: источнику происхождения; характеру проявления; объему; форме представления.

Вопрос 5: Что такое вкладыш?

Ответ: Вкладыш – листок небольшого формата с цветной картинкой на определённую тему, который вкладывается в упаковку.

Вопрос 6: Что такое маркировка?

Ответ: Маркировка – нанесение условных знаков, букв, цифр, надписей на объект, чтобы отличать его от других объектов или сообщить об особых его свойствах.

Вопрос 7: Какие функции выполняет маркировка?

Ответ: Маркировка выполняет функции идентификатора, источника информации и эмоционального стимулятора.

Вопрос 8: Назовите виды торговых знаков?

Ответ: Словесные, изобразительные, комбинированные, объемные.

Вопрос 9: Что такое штрих-код?

Ответ: Штрих-код – это графическая метка, в которой по определенным правилам закодирована информация, как правило, это алфавитно-цифровой код-идентификатор.

Далее организуется подведение итогов блиц-игры. Обсуждаются достоинства и недостатки в работе команд.

Урок 4 (2 ч)

Тема урока: «Бюджет семьи»

Цели урока:

образовательные: обеспечить условия для понимания структуры семейного бюджета; сформировать знания о домашней бухгалтерии; научить планировать семейный бюджет; сформировать знания о способах хранения денежных средств;

развивающие: развивать память, пространственное воображение, логическое мышление, сообразительность, познавательные интересы, творческие, коммуникативные и организаторские навыки;

воспитательные: воспитывать трудолюбие, бережливость, расчетливость, экономность, аккуратность, целеустремленность, наблюдательность, предприимчивость, ответственность за результаты своей деятельности, интерес к экономической сфере общества, положительное отношение к осознанному самостоятельному профессиональному выбору.

Тип урока: комбинированный.

Методы обучения, экономического воспитания: демонстрация, беседа, рассказ, деловая игра.

Материально-техническое оснащение: компьютер, проектор, электронная презентация «Бюджет семьи», бланки для составления бюджета семьи.

Структура урока:

организационный этап (3 мин.);

подготовка к учебно-познавательной деятельности (5 мин.);

изучение нового материала (20 мин.);

закрепление нового материала (45 мин);

подведение итогов урока (5 мин);

домашнее задание (2 мин.).

Этап урока – закрепление нового материала.

Деловая игра «Бюджет семьи».

Условия игры: Учащимся предлагается разбиться на 3 команды по 5-7 человек. Команды выполняют роли семьи. Учащиеся должны придумать фамилию семьи и распределить роли (мамы, папы, дочери, сына, двух бабушек, двух дедушек).

Каждая семья определяет для каждого игрока: игровое имя, возраст, профессию, заработную плату, возможные источники других доходов, итоговую сумму доходов всей семьи, заполнив таблицу «Моя семья».

Моя семья

<i>Фамилия семьи –</i>				
<i>Семейный статус</i>	<i>Имя</i>	<i>Возраст</i>	<i>Место учебы, работы</i>	<i>Предполагаемый размер доходов</i>
Муж				
Жена				
Сын				
Дочь				
Бабушка 1				
Дедушка 1				
Бабушка 2				
Дедушка 2				
ИТОГО				

Далее команды-семьи представляют друг друга.

Задание: Составить план предстоящих расходов за месяц (близко к реальной жизни), исходя из предполагаемых доходов, заполнив таблицу расходов семьи. В помощь для расчетов предлагаю необходимые формулы и примерную таблицу стоимости продуктов питания и коммунальных услуг. Критерии оценки: знание особенностей структуры бюджета семьи, экономность.

Расходы семьи

Семья – ...	Общая сумма доходов семьи на месяц – ...	
<i>Наименование статьи расходов</i>	<i>Сумма</i>	<i>Процент от до- хода</i>
Хлеб и крупы		
Мясопродукты		
Жиры (включая масло)		
Овощи		
Фрукты		
Сахар		
Молочные продукты		
Напитки		
Одежда		
Верхняя одежда		
Белье		
Головные уборы		
Чулки, носки		
Обувь		
Мебель и предметы домашнего обихода		
Культурные нужды		
Коммунальные услуги		
Транспортные расходы		
Другие платежи, сборы, налоги		
Накопления (сбережения)		

Стоимость продуктов питания, коммунальных услуг

Хлеб белый (буханка, батон)	40 руб.
Хлеб черный (буханка)	40 руб.
Крупы: (за кг.)	
Греча	80 руб.
Рис	70 руб.
Пшено	40 руб.
Рожки	40 руб.
Горох	40 руб.
Мука	40 руб.
Мясопродукты: (за кг.)	
Говядина	400 руб.
Свинина	300 руб.
Курица	120 руб.

Жиры: (за кг.)	
Масло сливочное	500 руб.
Масло подсолнечное	80 руб.
Овощи: (за кг.)	
Картофель	40 руб.
Морковь	40 руб.
Свекла	40 руб.
Капуста	40 руб.
Лук	30 руб.
Помидоры	150 руб.
Огурцы	120 руб.
Фрукты: (за кг.)	
Яблоки	70 руб.
Апельсины	70 руб.
Бананы	50 руб.
Груши	90 руб.
Сахар (за кг.)	40 руб.
Молочные продукты:	
Молоко (за 1 литр)	45 руб.
Кефир (за 0,5 литра)	20 руб.
Напитки:	
Сок (за 1 литр)	50 руб.
Газ. вода (за 1,5 литра)	30 руб.
Чай (за коробку)	60 руб.
Кофе (95 гр.)	170 руб.
Содержание жилого помещения (квартиры) = Количество кв.м. * Тариф (18,33 руб.)	
Стоимость отопления S (площадь) * N (норматив) * T (тариф), где: $N = 0,018900$ Гкал / кв.м; $T = 2117,63$	
Стоимость горячей воды = Норма расхода (3,5 куб.м.) * стоимость 1 куб.м. (100 руб.) * количество жильцов	
Стоимость холодной воды = Норма расхода (4,0 куб.м.) * Стоимость 1 куб.м. (9 руб.) * количество жильцов	
Водоотведение = Норма расхода (7,5 куб.м.) * Стоимость 1 куб.м. (28,5 руб.)* Количество жильцов	
Городской телефон – 250 руб.	
Газ = Объем (куб.м) * Тариф (7,48 руб.)	
Электричество = Количество кВт за месяц * Стоимость 1 кВт (4,7 руб. в городе)	

Далее команды-семьи представляют свои расходы и комментируют принятые решения.

Учитель: В жизни распланировать все невозможно, случается такое, что возникает непредвиденная ситуация. Каждой семье предоставляется одна из предложенных ситуаций, необходимо найти средства для ее разрешения.

Непредвиденные ситуации:

«К вам в гости приехала дальняя родственница из Тамбова. Ваше гостеприимство ей очень понравилось, и она решила погостить еще месяц. Как вы будете изыскивать дополнительные средства её содержания?»;

«Сын, придя из школы, сообщил, что он случайно разбил стекло в классе и администрация просит родителей возместить ущерб. Изыщите такую возможность в семье»;

«Папа сломал ногу. Больничный лист в этом месяце не оплатили. Как вы будете изыскивать оплату квартиры и другие платежи?»;

«Вам дали срочную путевку в санаторий. Мама очень нуждается в лечении. Как вы спланируете эти дополнительные расходы?».

Для подведения итогов расчета бюджета представляется таблица процентного соотношения расходов по данным статистики. Учащимся необходимо проанализировать и сравнить соответствие данных расчетов семьи с данными статистической таблицы.

Статистические данные

<i>№</i>	<i>Наименование статьи расходов</i>	<i>Процент по отношению ко всей сумме расходов</i>
1.	<i>Питание</i>	50
1.1	Хлеб и крупы	7
1.2	Мясопродукты	8
1.3	Жиры (включая масло)	8
1.4	Овощи	6
1.5	Фрукты	5
1.6	Сахар	3
1.7	Молочные продукты	8
1.8	Напитки	7
2.	<i>Одежда</i>	20
2.1	Верхняя одежда	6
2.2	Белье	4

<i>№</i>	<i>Наименование статьи расходов</i>	<i>Процент по отношению ко всей сумме расходов</i>
2.3	Головные уборы	1
2.4	Чулочно-носочные	2
2.5	Обувь	5
3.	<i>Мебель и предметы домашнего обихода</i>	4
4.	<i>Культурные нужды</i>	4
5.	<i>Коммунальные услуги</i>	4
6.	<i>Транспортные расходы</i>	8
7.	<i>Другие платежи, сборы, налоги</i>	5
8.	<i>Накопления (сбережения)</i>	3
Общий итог		100%

По итогам деловой игры учащиеся награждаются грамотами.

Урок 5 (2ч).

Тема урока: «Экономика дачного участка»

Цели урока:

образовательные: сформировать знания об экономике дачного участка и различных вариантах его использования в целях предпринимательства; научить правильно рассчитывать стоимость продукции садового участка;

развивающие: развивать память, пространственное воображение, логическое мышление, сообразительность, познавательные интересы, творческие, коммуникативные и организаторские навыки;

воспитательные: воспитывать трудолюбие, бережливость, расчетливость, экономность, аккуратность, целеустремленность, наблюдательность, предприимчивость, ответственность за результаты своей деятельности, интерес к экономической сфере общества, положительное отношение к осознанному самостоятельному профессиональному выбору.

Тип урока: комбинированный.

Методы обучения и экономического воспитания: демонстрация, беседа, рассказ, экономический практикум.

Материально-техническое оснащение: компьютер, проектор, электронная презентация «Экономика дачного участка», бланк для выполнения задания экономического практикума.

Структура урока:

организационный этап (3 мин.);

подготовка к учебно-познавательной деятельности (5 мин.);
 изучение нового материала (20 мин.);
 закрепление нового материала (45 мин.);
 подведение итогов урока (5 мин.);
 домашнее задание (2 мин.).

Этап урока – закрепление нового материала.

Экономический практикум

Учитель: Полезно подсчитать, сколько денежных средств можно заработать и сэкономить, употребляя овощи с собственного огорода. Предлагаю выполнить практическую работу.

Каждому учащемуся предлагаются карты с заданием практической работы.

Практическая работа:

- рассчитайте площадь для выращивания садово-огородных культур, необходимых вашей семье;
- рассчитайте прибыль, которую можно получить от выращенной на приусадебном участке продукции;
- рассчитайте стоимость продукции садового участка.

Полученные результаты занесите в таблицу. Цены на продукцию и урожайность возьмите реальную или примерную.

Расчет стоимости продукции садового участка

<i>Культура</i>	<i>Кол-во растений, шт.</i>	<i>Урожайность с 1 дерева, куста, кг.</i>	<i>Цена за 1 кг, руб.</i>	<i>Стоимость продукции, руб.</i>
Яблоня		90 – 120		
Груша		80 – 100		
Вишня		20 – 25		
Слива		30 – 40		
Смородина черная		5 – 7		
Смородина красная		5 – 6		
Крыжовник		5,0		
Малина		1,0 – 1,5		
Земляника		0,7 – 1,0		
Итого				

Расчет стоимости продукции огородного участка

<i>Культура</i>	<i>Урожай, кг</i>	<i>Цена 1 кг, руб.</i>	<i>Стоимость продукции, руб.</i>
Картофель			
Морковь			
Капуста			
Свекла			
Лук			
Чеснок			
Огурцы			
Помидоры			
Перец			
Кабачки			
Бобовые			
Зеленые культуры			
Итого			

На выполнение задания учащимся предоставляется 45 минут. Критерии оценки: правильность расчета стоимости садово-огородной продукции участка. Максимальное количество баллов – 5.

Далее подводятся итоги экономического практикума, организуется обсуждение процесса и результатов выполнения заданий. Делаются выводы.

III. Профориентация в процессе проектной работы

Раздел «Технология обработки древесины. Изготовление изделий из дерева» (8 класс):

- «Изделия из древесины: декоративная рамка» (подготовительный этап);
- «Разработка чертежей деталей декоративной рамки» (конструкторский этап);
- «Разработка технологической карты изготовления декоративной рамки» (технологический этап);
- «Декоративно-прикладная обработка столярного изделия» (технологический этап);
- «Защита проекта» (заключительный этап).

Урок 1 (2ч.)

Тема урока: «Изделия из древесины: декоративная рамка»

Цели урока:

образовательные: обеспечить усвоение знаний о видах и свойствах древесины и способах их определения, о способах обработки древесины и необходимых для этого инструментах; сформировать представление об особенностях и специфике работы дизайнера-проектировщика;

развивающие: развивать внимание, наблюдательность, память, воображение, технологическое мышление, мелкую моторику, навыки самостоятельной работы, творческие способности; развивать интересы и склонности к различным сферам профессиональной деятельности; развивать способности адаптироваться к реалиям устройства будущей профессиональной карьеры в современных социально-экономических условиях;

воспитательные: воспитывать осознанное отношение к труду и выбору будущей профессии в соответствии со своими способностями и возможностями; воспитывать трудолюбие, экологическую культуру, бережное, экономичное отношение к материалам, эстетический вкус, аккуратность, дисциплинированность, коллективизм.

Тип урока: комбинированный

Методы обучения: объяснение, беседа, рассказ, фронтальный опрос, выполнение творческого задания, упражнение.

Материально-техническое оснащение: плакат «Основные свойства древесины», компьютер, проектор, презентация «Дизайн-проектирование», инструменты для обработки древесины, образцы изделий из дерева.

Структура урока:

1. Организация начала урока (5 мин.)
2. Подготовка учащихся к активной учебно-познавательной деятельности на основном этапе урока (5 мин.)
3. Изучение нового материала (20 мин.)
первичное усвоение новых знаний
первичное закрепление новых знаний
4. Практическая работа (40 мин.)
вводный инструктаж
текущий инструктаж и самостоятельная работа
заключительный инструктаж
5. Подведение итогов урока, рефлексия (5 мин.)
6. Домашнее задание (5 мин.)

Этап урока – практическая работа.

Вводный инструктаж

Учитель: Сегодня мы с вами познакомимся с особенностями и с спецификой работы дизайнера-проектировщика. Специальность техническая, но сама профессия творческая. Данная профессия требует постоянного общения с заказчиками, требует максимальной отдачи и внушительного количества деталей, которые необходимо «держать в голове». Поэтому в этой профессии работают люди внимательные и аккуратные. Современному дизайнеру-проектировщику необходимо владеть английским языком и на высоком уровне уметь работать со многими компьютерными программами.

Дизайнеры-проектировщики – это организации или отдельные лица, которые разрабатывают идеи проекта, способные украсить и изменить наш окружающий мир в лучшую сторону. Люди данной профессии находятся в уникальной позиции и часто могут принимать те или иные решения, которые способны улучшить внешние достоинства объектов, производимых в промышленности. При архитектурном дизайне, специалисты стремятся спроектировать здание так, чтобы на него было приятно смотреть, удобно жить и даже работать. При разработке световых автомобильных фар, специалисты светового дизайнера стремятся сделать освещение приятным, а форме деталей придать красивый и эстетичный вид, сочетающийся с конструкцией кузова автомобиля.

Профессионалы данной области требуются во всех сферах деятельности человека: издательство и медиа, реклама, архитектура и строительство, интерьер, мода, фриланс, промышленность и др. При наличии опыта и необходимых навыков специалисты данной профессии могут преуспеть в карьере, в том числе рассчитывать на высокий доход.

Сегодня вам предлагается представить себя специалистами дизайна-проектирования декоративных изделий из дерева. Посмотрите на стандартную деревянную рамку для фотографии (показывает образец), которую можно купить во многих магазинах. Перед вами как специалистами дизайна-проектирования стоит задача улучшить внешние достоинства стандартной фото-рамки, чтобы благодаря вашим идеям, умениям украсить и изменить изделие, она обрела свой-

ство уникальности, свойство декора. Ваши идеи должны быть связаны с изменениями предлагаемой рамки

- по форме;
- по размерам;
- по цвету;
- по украшению;
- по конструкции «ножки».

Идеи улучшения стандартной деревянной фото-рамки необходимо отразить в карте проекта «Описание декоративной рамки».

Текущий инструктаж и самостоятельная работа

Учащиеся выполняют задание в соответствии с требованиями.

Учитель контролирует выполнение работы в соответствии с обозначенными требованиями.

Заключительный инструктаж

Учитель организует анализ и самоанализ результатов практической работы в соответствии с обозначенными требованиями к выполнению задания.

Вопросы для обсуждения:

«Какие идеи вы будете реализовывать в процессе работы над проектом «Декоративная рамка»? Почему?»;

«С какими трудностями сталкиваются дизайнеры-проектировщики при разработке идей проекта?».

Этап урока – домашнее задание.

Метод обучения – упражнение «Выбор профессии: дизайнер-проектировщик».

Упражнение «Выбор профессии: дизайнер-проектировщик» выполняется в два этапа:

Первый этап: Какие из предложенных мотивов выбора будущей профессии являются для тебя главными? Почему?

- 1) Продолжение семейных традиций.
- 2) Известность, возможность прославиться.
- 3) Возможность служить людям
- 4) Общественное и государственное значение профессии.
- 5) Продолжение учёбы со своими товарищами.
- 6) Высокий заработок.
- 7) Возможность много общаться с людьми.
- 8) Перспективность работы.

- 9) Разнообразность работы.
- 10) Трудность, сложность работа.
- 11) Возможность делать открытия, творческий характер труда.
- 12) Легкость поступления на работу.
- 13) Постоянное обогащение знаниями.
- 14) Возможность развития способностей.
- 15) Чистота условий работы.
- 16) Лёгкость профессионального труда.
- 17) Спокойность обстановки на работе.
- 16) Другой мотив _____

Ответ: _____

Второй этап: Могут ли данные мотивы стать стимулом выбора профессии дизайнера-проектировщика? Почему?

Ответ: _____

Проверка и обсуждение результатов домашнего задания осуществляется на следующем уроке, на этапе подготовки к активной учебно-познавательной деятельности.

Урок 2 (2ч.)

Тема урока: «Разработка чертежей деталей декоративной рамки»

Цели урока:

образовательные: обеспечить усвоение знаний о конструкторской документации изготовления декоративной рамки; познакомить с особенностями профессии чертёжника-конструктора; обеспечить условия для осознания возможностей работать в профессии чертёжника-конструктора;

развивающие: развивать внимание, наблюдательность, память, воображение, технологическое мышление, мелкую моторику, навыки самостоятельной работы, творческие способности; развивать интересы и склонности к различным сферам профессиональной деятельности; развивать способности адаптироваться к реалиям устройства будущей профессиональной карьеры в современных социально-экономических условиях;

воспитательные: воспитывать осознанное отношение к труду и выбору будущей профессии в соответствии со своими способностями и возможностями; воспитывать трудолюбие, экологическую культуру-

ру, бережное, экономичное отношение к материалам, эстетический вкус, аккуратность, дисциплинированность, коллективизм.

Тип урока: комбинированный.

Методы обучения: объяснение, рассказ, беседа, демонстрация, практическая работа, работа с текстом.

Материально-техническое оснащение: компьютер, проектор, презентация «Специалисты конструкторской документации»; образцы декоративной рамки, инструкционная карта «Построение схем и чертежей деталей», тетрадь, карандаш, линейка, ластик, бланки теста «Определение способностей к нестандартному мышлению».

Структура урока:

1. Организация начала урока (2 мин.)
2. Подготовка учащихся к активной учебно-познавательной деятельности на основном этапе урока (8 мин.)
3. Изучение нового материала (20 мин.)
4. Практическая работа (40 мин.)
вводный инструктаж
текущий инструктаж и самостоятельная работа
заключительный инструктаж
5. Подведение итогов урока, рефлексия (5 мин.)
6. Домашнее задание (5 мин.)

Этап урока – изучение нового материала.

Учитель: Сегодня на уроке мы займёмся разработкой схем и чертежей деталей декоративной рамки. Для начала давайте вспомним, что же такое конструкторская документация? Конструкторская документация – это комплект текстовых и графических документов, в которых приводятся все необходимые сведения об изделии. Начнём мы с разработки схемы – упрощённое изображение, дающее нам представление об общем устройстве и взаимодействии частей деталей декоративной рамки. Затем мы приступим к разработке чертежа, который будет содержать в себе изображение изделия «декоративная рамка», а также другие необходимые данные (размеры, масштаб, технические требования, главный вид, вид слева, вид сверху). Перед тем, как мы приступим к выполнению практического задания, я хочу рассказать вам о специалистах конструкторской документации.

Разрабатывает конструкционную документацию, подготавливает необходимые чертежи и схемы чертёжник-конструктор. Человек

данной профессии очень востребован на всех технических производственных предприятиях. Профессия чертёжника-конструктора требует полной отдачи и большой ответственности за выполняемую работу.

Специалисты конструкторской документации обязаны: вести конструкторскую документацию; оформлять чертёжные прикладные документы; снимать эскизы; вычерчивать чертежи деталей; составлять порядок сборки; вносить корректировки; конструировать изделия; составлять таблицы и всевозможные схемы.

Большинство производственных предприятий предоставляют услуги по изготовлению особого вида изделий, поэтому у специалистов по конструкторской документации должны быть развиты способности к нестандартному мышлению для успешного процесса разработки различных новых устройств и деталей.

Перед началом разработки схемы и чертежа деталей декоративной рамки предлагаю определить свои способности к нестандартному мышлению. Знания о них помогут вам осознать свои возможности для работы в конструкторской сфере. В бланке «Определение способностей к нестандартному мышлению» необходимо ответить на вопросы, затрачивая по одной минуте на каждую часть теста.

Время работы с бланками – 3 минуты.

«Определение способностей к нестандартному мышлению»

Часть 1. Что можно сделать с коробком спичек? Какие изменения вы предложите?

Коробок спичек:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____

По окончании одной минуты, прекратите работу и приступайте к выполнению следующей части задания.

Часть 2. Что можно сделать с жестяной банкой? Какие изменения вы предложите?

Жестяная банка:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____

По окончании одной минуты, прекратите работу и приступайте к выполнению следующей части задания.

Часть 3. Что можно сделать с автомобильной шиной? Какие изменения вы предложите?

Автомобильная шина:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____

По окончании одной минуты, прекратите работу над заданием. Общее время должно составить три минуты.

Оценка результатов теста. Подсчёт баллов.

За каждую осмысленно заполненную строчку насчитайте себе два балла. Затем сосчитайте сумму начисленных баллов. Максимально вы можете получить 60 баллов.

0 – 20 баллов. Выполнять подобные задания вам будет нелегко, но задатки нестандартного мышления у вас присутствуют. Для того, чтобы набрать большее количество баллов и развить способности к

нестандартному мышлению, вам необходимо регулярно выполнять подобные упражнения и тогда вы сможете набрать как минимум половину максимального количества баллов.

20 – 40 баллов. Полученное количество баллов говорит о том, что креативность и способности к нестандартному мышлению имеют среднее значение. Для того, чтобы восполнить пробелы и выйти на более высокий уровень развития способностей к нестандартному мышлению, вам необходимы регулярные тренировки с подобными упражнениями.

40 – 60 баллов. Полученное количество баллов говорит о том, что креативность и склонности к особому виду мышления выше общего уровня. Из этого следует вывод, что вы особенно предрасположены к тем видам деятельности, в которых необходимо развитие способностей к особому виду мышления.

(Далее учитель организует обсуждение результатов работы с бланками).

Вопросы для обсуждения:

«Почему человеку приходится разрабатывать новые способы использования каких-либо изделий?»;

«Что нам мешает мыслить нестандартно?»;

«Зачем чертежнику-конструктору нужна способность к нестандартному мышлению?».

Урок 3 (2ч.)

Тема урока: «Разработка технологической карты изготовления декоративной рамки»

Цели урока:

образовательные: сформировать знания о принципах разметки деталей на фанере, о способах пиления фанеры; сформировать представление о специфике работы инженера-технолога;

развивающие: развивать внимание, наблюдательность, память, воображение, технологическое мышление, мелкую моторику, навыки самостоятельной работы, творческие способности; развивать интересы и склонности к различным сферам профессиональной деятельности; развивать способности адаптироваться к реалиям устройства будущей профессиональной карьеры в современных социально-экономических условиях;

воспитательные: воспитывать осознанное отношение к труду и выбору будущей профессии в соответствии со своими способностями и возможностями; воспитывать трудолюбие, экологическую культуру, бережное, экономичное отношение к материалам, эстетический вкус, аккуратность, дисциплинированность, коллективизм.

Тип урока: комбинированный

Методы обучения: объяснение, беседа, демонстрация, практическая работа, упражнение, написание эссе.

Материально-техническое оснащение: компьютер, проектор, видеоролик «Профессия инженер-технолог», образцы деталей декоративной рамки, технологическая карта изготовления декоративной рамки, тетрадь, линейка, карандаш, ластик, ручная пила, карточки профессиограммы «Инженер-технолог».

Структура урока:

1. Организация начала урока (2 мин.)
2. Подготовка учащихся к активной учебно-познавательной деятельности на основном этапе урока(8 мин.)
3. Изучение нового материала (20 мин.)
первичное усвоение новых знаний
первичное закрепление новых знаний
4. Практическая работа (40 мин.)
вводный инструктаж
текущий инструктаж и самостоятельная работа
заключительный инструктаж
5. Подведение итогов урока, рефлексия (5 мин.)
6. Домашнее задание (5 мин.)

Этап урока – домашнее задание.

Домашнее задание выполняется в два этапа:

Первый этап – осуществить поиск необходимой информации и заполнить карточку «Профессиограмма инженера-технолога».

Второй этап – написание эссе на тему «Что будет, если я стану инженером-технологом?».

Проверка и обсуждение результатов домашнего задания осуществляется на следующем уроке, на этапе подготовки к активной учебно-познавательной деятельности.

«Профессиограмма инженера-технолога»

Характеристики процесса труда	Общие сведения о профессии	Психологические требования профессии к человеку
Санитарно-гигиенические условия труда	Профессиограмма «Инженер-технолог»	Сведения о профессиональной подготовке

Другие дополнительные сведения о профессии инженера-технолога: _____

Урок 4 (2ч.)

Тема урока: «Декоративно-прикладная обработка столярного изделия»

Цели урока:

образовательные: обеспечить усвоение знаний о профессиях в области декоративно-прикладного искусства;

развивающие: развивать внимание, наблюдательность, память, воображение, технологическое мышление, мелкую моторику, навыки самостоятельной работы, творческие способности; развивать интересы и склонности к различным сферам профессиональной деятельности; развивать способности адаптироваться к реалиям устройства будущей профессиональной карьеры в современных социально-экономических условиях;

воспитательные: воспитывать осознанное отношение к труду и выбору будущей профессии в соответствии со своими способностями и возможностями; воспитывать трудолюбие, экологическую культуру, бережное, экономичное отношение к материалам, эстетический вкус, аккуратность, дисциплинированность, коллективизм.

Тип урока: комбинированный

Методы обучения: объяснение, беседа, демонстрация, практическая работа, деловая игра.

Материально-техническое оснащение: компьютер, проектор, презентация «Профессии декоративно-прикладного искусства», детали готового изделия; памятка «Техника безопасности при комплексной обработке древесины», наждачная бумага, клей, трафарет, прибор для выжигания, лак.

Структура урока:

1. Организация начала урока (2 мин.)
2. Подготовка учащихся к активной учебно-познавательной деятельности на основном этапе урока (8 мин.)
3. Изучение нового материала (20 мин)
первичное усвоение новых знаний
первичное закрепление новых знаний
4. Практическая работа (40 мин.)
вводный инструктаж
текущий инструктаж и самостоятельная работа
заключительный инструктаж
5. Подведение итогов урока, рефлексия (5 мин.)
6. Домашнее задание (5 мин.)

Этап урока – практическая работа.

Вводный инструктаж

Учитель: Сегодня вам предлагается представить себя специалистами декоративно-прикладного искусства. Представьте, что вы работники фирмы по производству декоративных изделий. Вы работаете в одном из производственных цехов. Я буду выступать в роли мастера цеха.

В нашу производственную фирму поступил срочный заказ на изготовление большого количества декоративных фото-рамок. Заказ для фирмы прибыльный, но и требования к качеству изделий высокие. К участию в выполнении этого заказа допускаются шлифовщики по дереву, клейщики декоративных конструкций, выжигатели по дереву, лакировщики сувениров из дерева, профессионалы своего дела. Поэтому мы проводим конкурс на участие в выполнении заказа декоративных фото-рамок. Продолжая работу над своими проектными изделиями, вы должны выполнить функции шлифовщика по дереву,

склейщика декоративных конструкций, выжигателя по дереву, лакировщика сувениров из дерева. По результатам работы над производственным заданием будет приниматься решение о составе работников, допущенных к выполнению дорогостоящего заказа, что в дальнейшем обеспечит их карьерный рост.

Требования производственной задачи:

- ручное, плоское шлифование кромок деталей декоративной рамки без неисправимых дефектов;
- четкая, быстрая и аккуратная столярная склейка деталей декоративной рамки;
- аккуратное оформление трафаретного рисунка;
- искусное декорирование рамки в технике выжигания;
- равномерное, без потеков и пропусков наружное лакирование фото-рамки;
- соблюдение правил организации рабочего места и техники безопасности комплексной обработки древесины.

Задачи мастера цеха:

- руководство производственной деятельностью цеха;
- создание условий для выполнения производственного задания;
- принятие и обоснование решения о составе работников для участия в выполнении производственного заказа.

Работникам цеха необходимо мобилизоваться и приступить к выполнению своих обязанностей.

Текущий инструктаж и самостоятельная работа

Работники (учащиеся) выполняют производственное задание в соответствии с требованиями.

Мастер цеха (учитель) контролирует производственный процесс в соответствии с обозначенными требованиями.

Заключительный инструктаж

Мастер цеха (учитель) организует анализ и самоанализ результатов производственного задания в соответствии с обозначенными

требованиями к его выполнению. Принимается и обосновывается решение о составе участников выполнения заказа на изготовление декоративных рамок.

Вопросы для обсуждения:

«Как вы оцениваете свое выполнение функций профессии? Почему?»;

«Какими качествами должны обладать работники цеха по шлифованию, склеиванию, оформлению трафаретного рисунка, контурному выжиганию, наружному лакированию изделий из древесины?»;

«С какими трудностями сталкиваются работники при декоративно-прикладной обработке столярного изделия?».

Урок 5 (2 ч.)

Тема урока: «Защита проекта»

Цели урока:

образовательные: обобщить и систематизировать знания по технологии обработки древесины;

развивающие: развивать внимание, наблюдательность, память, воображение, технологическое мышление, мелкую моторику, навыки самостоятельной работы, творческие способности; развивать интересы и склонности к различным сферам профессиональной деятельности; развивать способности адаптироваться к реалиям устройства будущей профессиональной карьеры в современных социально-экономических условиях;

воспитательные: воспитывать осознанное отношение к труду и выбору будущей профессии в соответствии со своими способностями и возможностями; воспитывать трудолюбие, экологическую культуру, бережное, экономичное отношение к материалам, эстетический вкус, аккуратность, дисциплинированность, коллективизм.

Тип урока: урок обобщения и систематизации знаний.

Методы обучения: объяснение, беседа, демонстрация, выполнение творческого задания.

Материально-техническое оснащение: проектные изделия, компьютер, проектор.

Структура урока:

1. Организация начала урока (5 мин.)
2. Подготовка к активной учебно-познавательной деятельности на основном этапе урока (15 мин.)
3. Защита проектных работ (45 мин.)
4. Подведение итогов урока, рефлексия (10 мин.)
5. Домашнее задание (5 мин.)

Этап урока – подготовка к активно учебно-познавательной деятельности на основном этапе урока.

Учитель: Специалисты по рекламе – это люди, которые планируют, контролируют и осуществляют процесс рекламного продвижения. Процесс рекламирования специалисты данной профессии осуществляют с помощью распространения рекламной продукции: распространение листовок, брошюр, каталогов, буклетов в торговых центрах, на улице или через почтовые ящики; размещение плакатов на баннерах, щитах; показ на телевидении рекламных видеороликов и специальных репортажей; воспроизведение в эфире на радио специальных аудиотреков о различных товарах и услугах; размещение в интернете объявления и рассылка рекламных уведомлений через электронную почту. В обязанности специалиста по рекламе входит: поиск выгодных мест для размещения рекламы; формирование рекламных кампаний. Человек данной профессии должен быть выдержанным, коммуникативным, иметь грамотную речь и творческое мышление.

Домашним заданием было подготовить презентацию для защиты проектных работ по следующему плану:

- тема проекта;
- цели и задачи проекта;
- аргументы в пользу выбора темы проекта;
- экономическое и экологическое обоснование темы проекта;
- инструменты и оборудование, используемые в ходе выполнения проекта;
- технологические операции, выполняемые в процессе проектной работы;

- реклама готового изделия;
- выводы по итогам проектной работы.

Задание: разработать рекламу изготовленной декоративной рамки на плакате, на телевидении (видеоролик); по радио; в журнале, газете (по выбору).

Требования к выполнению задания:

- отражение особенностей изделия;
- оригинальность;
- соответствие выбранному виду рекламы.

IV. Ролевая игра на уроке экономики

Тема «Поведение потребителя в рыночной экономике» (11 класс)

Тема урока: Потребительский выбор и его особенности.

Цели:

образовательные: сформировать знания основ поведения потребителя: общей и предельной полезности, законе убывающей предельной полезности, взаимосвязи общей и предельной полезности, принципе максимизации полезности; научить измерять полезность с помощью кардиналистического подхода, рассчитывать взвешенную предельную полезность;

развивающие: развивать внимание, наблюдательность, память, воображение, умения анализировать и обобщать, сравнивать, классифицировать, навыки самоуправления; развивать волевую саморегуляцию;

воспитательные: воспитывать ответственность за собственное и коллективное решение, уважение к потребительскому выбору других людей, стремление к взаимопомощи, положительное отношение к сотрудничеству, направленность на эффективность общего решения.

Тип урока: комбинированный.

Методы обучения: рассказ, беседа, объяснение, решение задач, ролевая игра «В магазине».

Материально-техническое оснащение: проектор, компьютер, мультимедийная презентация «Потребительский выбор и его особенности», карточки с экономическими задачами и справочным материа-

лом, столы (3 шт.) раздаточный материал (карточки с изображениями продуктов и их полезностью в ютилях).

Структура урока:

организационный момент (2 мин.);

актуализация ранее усвоенных знаний (5 мин.);

изучение нового материала (45 мин.);

закрепление нового материала (30 мин.);

подведение итогов урока, рефлексия (5 мин.)

домашнее задание (3 мин.).

Этап урока – закрепление нового материала.

Ролевая игра «В магазине»

Введение в игру

Учитель: Для участия в игре вам необходимо сформировать семь групп по три человека: одна группа – менеджеры магазина; шесть групп – члены семей. Каждая группа получает карточку с условиями игры.

(Учитель раздает карточки с условиями игры, в которых определены задачи участников по самоорганизации в соответствии с выбранной ролью).

Условия игры

Вы – семья Ивановых. После отдыха на даче вы приезжаете в магазин, чтобы купить продукты для завтрака. До закрытия магазина осталось всего 15 минут. Ваша задача:

- 1) составить меню для завтрака;
- 2) составить список необходимых продуктов в соответствии с меню;
- 3) выбрать нужные отделы магазина для покупки продуктов;
- 4) разработать план покупки продуктов так, чтобы успеть их приобрести до закрытия магазина;
- 5) совершить покупку на основе рационального выбора продуктов (расставить карточки с названиями продуктов в соответствии с законом Генриха Госсена (по закону убывания предельной полезности));

6) подсчитать количество единиц товара, которое будет соответствовать рациональному выбору;

7) представить результат своего выбора менеджеру продуктового отдела;

8) сообщить о завершении покупки поднятием руки.

Решение задачи по покупке продуктов на основе рационального выбора контролирует менеджер отдела. К нему член семьи может обращаться за консультацией.

Задача группы менеджеров продуктовых отделов магазина:

1) распределить между собой ответственность за тот или иной продуктовый отдел;

2) расположить карточки с названиями продуктов на столах, обозначающих отделы, удобным для восприятия покупателей способом;

3) оценить правильность выбора «покупателей» (расстановка продуктов в соответствии с законом убывания предельной полезности; количество продуктов в соответствии с принципом рациональности).

4) координировать деятельность «покупателей» (не допускать конфликтных ситуаций; стараться, чтобы покупатели остались довольны покупкой).

Если в отделе нет того количества продуктов, которое покупатели желают приобрести, менеджеру следует предложить им другой товар.

Реализация игры

Участники игры выполняют поставленные задачи в соответствии с выбранными ролями. Учитель контролирует процесс.

Подведение итогов игры

Учитель: Время подошло к концу, магазин закрылся. Прошу подойти представителя от каждой группы и взять карточки с вопросами для подготовки к выступлению по результатам игры. Время подготовки - 3 минуты.

Вопросы для членов семьи:

1. Какое меню для завтрака вы разработали? Почему?

2. Как вы планировали действий по покупке продуктов?
3. Какие задачи, поставленные в условиях игры, были успешно вами решены? Почему?
4. Какие задачи вызвали у вас наибольшую трудность? Почему?

Вопросы для менеджеров:

1. Как вы организовали свою работу?
2. Как вы координировали деятельность «покупателей»?
3. Какие задачи, поставленные в условиях игры, были успешно вами решены? Почему?
4. Какие задачи вызвали у вас наибольшую трудность? Почему?

V. Урок - экономическая эстафета

Тема: «Поведение потребителя в рыночной экономике»(11 класс).

Цели:

образовательные: обеспечить условия для проверки, закрепления и обобщения знаний по теме «Поведение потребителя в рыночной экономике»;

развивающие: развивать внимание, наблюдательность, память, воображение, умения анализировать и делать обобщения, сравнивать, классифицировать, планировать, организовывать и оценивать собственную деятельность; развивать волевую саморегуляцию;

воспитательные: воспитывать ответственность, уважение к выбору других людей, стремление к взаимопомощи, положительное отношение к работе в группе, ориентированной на достижение общего результата.

Тип урока: урок-эстафета (обобщения и систематизации знаний).

Материально-техническое оснащение: бланк для подсчета баллов (3 шт.), ручка (10 шт.), маркер (3 шт.), карточки с экономическими терминами (20 шт.), карточка с кроссвордом (3 шт.), карточка с ребусами (9 шт.), карточка «термин-понятие» (12 шт.), баскетбольный

мяч (3 шт.), футбольный мяч (3 шт.), обруч (3шт.), ватман (3 шт.), стол (4 шт.), диплом участника (3 шт.), сладкие призы.

Подготовка к проведению эстафеты:

Учащиеся 11-ых классов разбиваются на три команды для подготовки к экономической эстафете и участия в ней.

В состав жюри экономической эстафеты приглашаются учителя технологии, обществознания и географии.

Домашнее задание для команд:

- выбрать капитана;
- придумать визитку команды (название, девиз);
- подготовить презентацию команды.

Критерии оценки:

- артистизм (1 балл);
- оригинальность (1 балл);
- отражение в названии и визитке экономической составляющей жизни и деятельности (1 балл).

Структура урока:

1. Организационный этап (10 мин.)

- сбор команд в спортивном зале;
- приветствие команд и членов жюри;
- объяснение правил эстафеты.

2. Основной этап, конкурсы (60 мин)

- конкурс «Визитка команды»;
- конкурс «Разминка. Экономическая лингвистика»
- конкурс «Разгадайка»
- конкурс «Словарь экономических терминов»
- конкурс «Социологическое домино»
- конкурс «Крестики нолики».

3. Подведение итогов (10 мин.)

Организационный этап

Учитель: Сегодня мы приветствуем 11 класс на экономической эстафете «Поведение потребителя в рыночной экономике». Сегодня в зале собрались лучшие знатоки и любители экономики – это предста-

вители трех команд 11 класса и члены жюри. Вам предоставляется возможность доказать, что для молодого специалиста, вступающего в самостоятельную жизнь, главное богатство – это знания.

(Представление и приветствие членов жюри)

Учитель: Перед началом эстафеты необходимо ознакомиться с ее правилами.

Экономическая эстафета состоит из шести конкурсов.

В процессе эстафеты участник может приступить к выполнению задания только при условии выполнения этого задания предыдущим участником команды.

За каждый конкурс команды получают баллы. Жюри подводит итоги после каждого конкурса и оглашает их. Победит та команда, которая наберет большее количество суммарных баллов.

Основной этап, конкурсы

Конкурс «Визитка команды».

Условия конкурса: Необходимо представить свою команду. Время выступления каждой команды – 2 – 3 мин.

Критерии оценки:

- артистизм (оценивается в 1 балл);
- оригинальность (оценивается в 1 балл);
- экономический смысл – отражение в названии и визитке экономической составляющей (оценивается в 1 балл);
- соблюдение регламента

Максимальное количество баллов за конкурс «Визитка команды» – 6.

Конкурс «Разминка. Экономическая лингвистика».

Условия конкурса: Команде, взявшись за плечи, нужно добежать до стола, на котором лежат карточки с частями экономических терминов. Необходимо «собрать» экономический термин. Всего терминов – 20.

Время выполнения – 1 минута.

Критерии оценки:

- правильность составленного термина (оценивается в 1 балл);

– соблюдение регламента (оценивается в 1 балл).

Максимальное количество баллов за конкурс «Разминка. Экономическая лингвистика» – 21 балл.

Экономические термины:

1. ПОТРЕ ИТЕЛЬ;
2. ВЫ БОР;
3. РАЦИ ОНАЛЬНОСТЬ;
4. ЦЕ НА;
5. ПОЛ ЕЗНОСТЬ;
6. ПРЕД ЕЛЬНАЯ;
7. МАКСИ ИЗАЦИЯ;
8. КАРДИ НАЛИСТЫ;
9. ВЗВЕ ШЕННАЯ;
10. БЕЗРА ЗЛИЧИЯ;
11. НО РМА;
12. ЗАМЕ ЩЕНИЕ;
13. ЛИ НИЯ;
14. ДО ХОД;
15. РАВН ОВЕСИЕ;
16. СП РОС;
17. РЫН ОК;
18. ПАРА ДОКС;
19. СОВОКУПН АЯ;
20. ЭКОНО МИКА.

Конкурс «Разгадай-ка»

Условия конкурса: Каждый участник команды ведет баскетбольный мяч до стола, отгадывает одно слово из кроссворда «Поведение потребителя», делает бросок в корзину, и с мячом в руках возвращается назад. Передает мяч следующему участнику. Время на выполнение конкурса – 5 минут.

Критерии оценки:

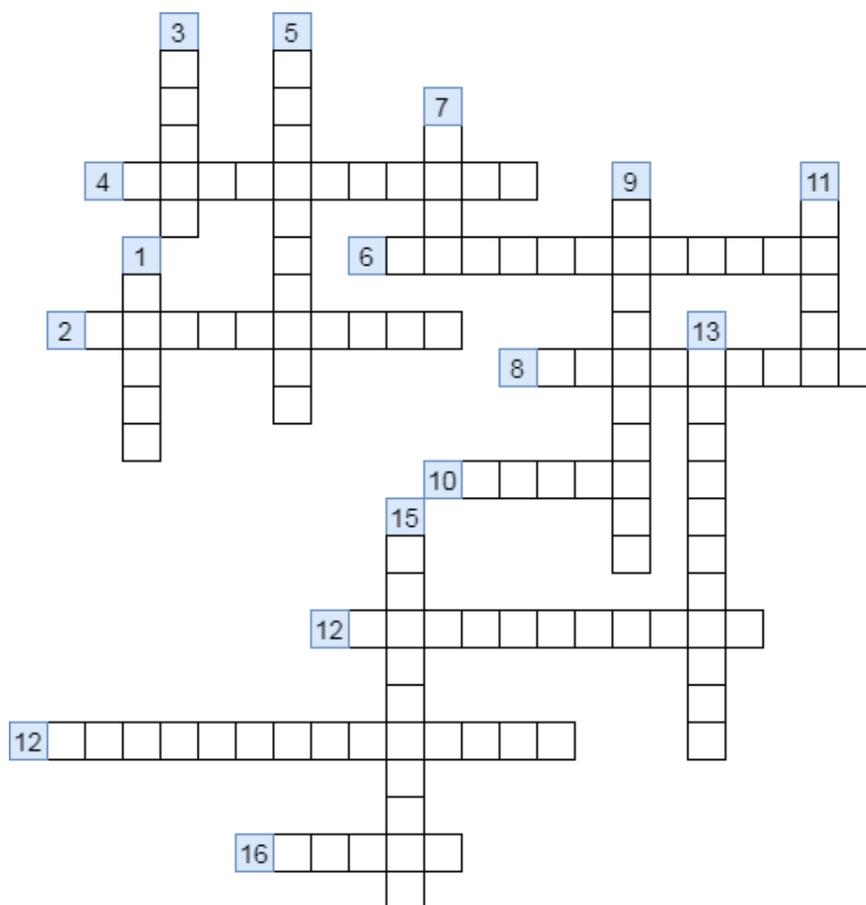
- отгаданное слово (1 балл).
- регламент (1 балл).

Максимальное количество баллов за конкурс «Разгадай-ка» – 17 баллов.

Задание к кроссворду:

<i>По вертикали</i>	<i>По горизонтали</i>
<p>1. Денежные средства или материальные ценности, полученные государством, физическим или юридическим лицом в результате какой-либо деятельности за определённый период времени. (Доход)</p> <p>3. Экономический ... – это среди альтернативных решений, при которых достигается максимальное удовлетворение потребностей при минимуме затрат. (Выбор)</p> <p>5...полезность – это отношение предельной полезности товара или услуги к цене этого товара или услуге (Взвешенная)</p> <p>7. Денежное выражение стоимости товара или услуги. (Цена)</p> <p>9. Состояние, в котором экономические силы сбалансированы и, в отсутствие внешних воздействий, (сбалансированные) величины экономических переменных не будут изменяться. (Равновесие)</p> <p>11. Совокупность экономических отношений производства и обмена товаров при помощи денег. (Рынок)</p> <p>13. Сторонники теории предельной полезности, которые считают, что невозможно измерить полезность в абсолютных величинах. (Ординалисты)</p> <p>15. ... полезность – прирост общей полезности, возникающий вследствие увеличения объема потребления данного блага на единицу. (Предельная)</p>	<p>2. ...блага – это способность экономического блага удовлетворять одну или несколько человеческих потребностей. (Полезность)</p> <p>4. Субъект экономических отношений, который приобретает товары и услуги для удовлетворения личных потребностей, а не для получения прибыли. (Потребитель)</p> <p>6. Сторонники теории предельной полезности, которые считают, что возможно измерить полезность в абсолютных величинах. (Кардиналисты)</p> <p>8. Наука, изучающая пути удовлетворения постоянно растущих потребностей общества в условиях ограниченности ресурсов. (Экономика)</p> <p>10. Количество продукта, которое покупатели могут и желают купить по данной цене. (Спрос)</p> <p>12. Кривая, которая показывает различные комбинации двух благ, обладающих одинаковой полезностью. (Безразличия)</p> <p>14. Спрос, предъявляемый отдельным покупателем. (Индивидуальный)</p> <p>16. ...полезность – то удовлетворение, которое люди получают от потребления всего имеющегося у них количества благ данного вида. (Общая)</p>

Кроссворд «Поведение потребителя»



Конкурс «Словарь экономических терминов»

Задание конкурса: разгадать ребусы.

Участники (по 2 человека) друг к другу спинами и, взявшись под руки, передвигаются до стола приставным шагом. Решив ребус, возвращаются назад бегом, передав эстафетную палочку следующей паре участников. Время на выполнения конкурса – 3 минуты.

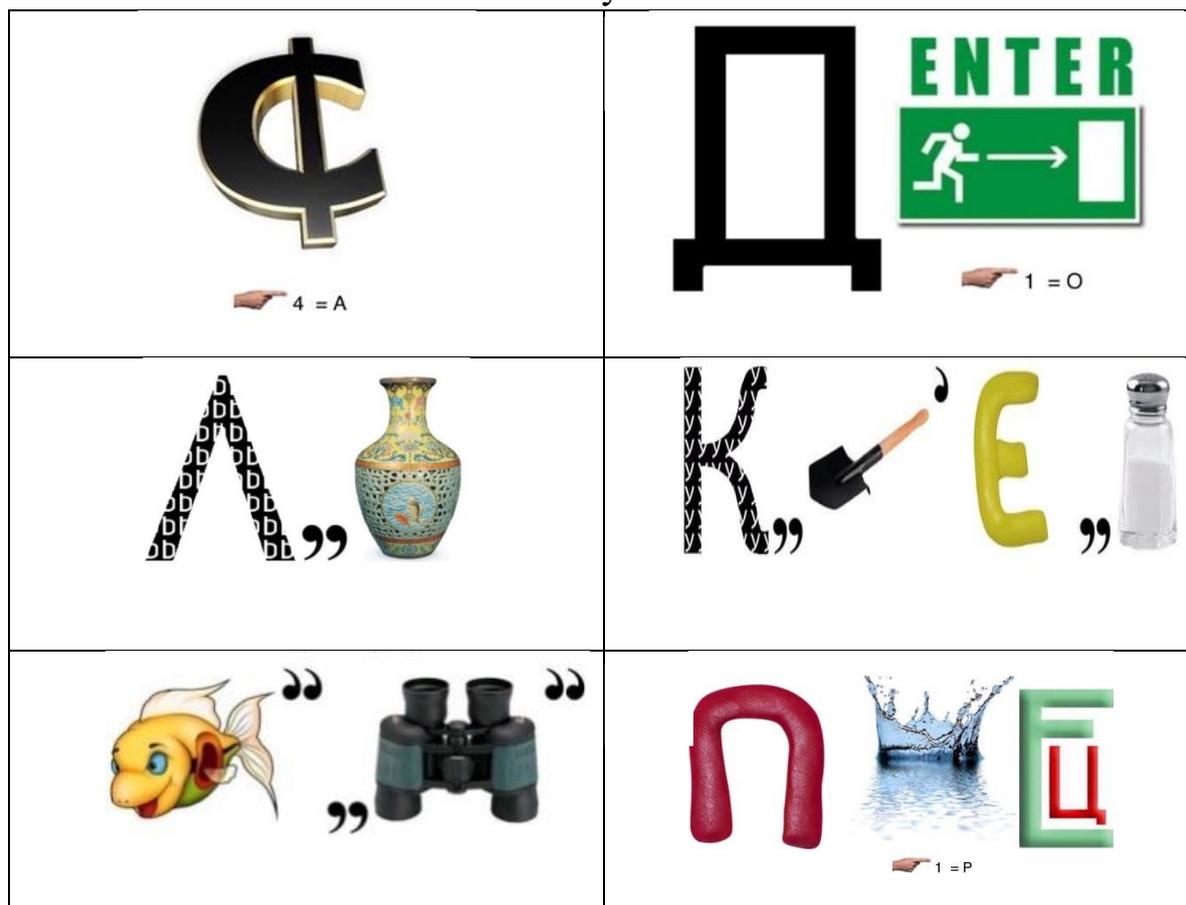
Критерии оценки:

- разгаданный ребус (1 балл);
- регламент (1 балл).

Максимальное количество баллов за четвертый конкурс «Словарь экономических терминов» – 6 баллов.

Расшифровка ребусов: цена; доход; польза; покупатель; рынок; продавец.

«Ребусы»



Конкурс «Социологическое домино»

Условие конкурса: На столе лежат карточки с понятиями и терминами, ваша задача добраться до стола, зажав при этом мяч между ног (можно бегом, можно прыжками) и соединить термин и понятие, после этого с мячом в руках возвратиться назад. Передать мяч следующему участнику. Время на выполнение конкурса – 5 минут.

Критерии оценки:

- правильность;
- регламент.

Максимальное количество баллов за конкурс «Социологическое домино» – 13.

«Термин-понятие»

1. Первый Закон Германа Генриха Госсена – по мере того, как объем потребляемых благ растет, предельная полезность каждой дополнительной единицы блага уменьшается.

2. Общая полезность – это удовлетворение, которое люди получают от потребления всего имеющегося у них количества благ данного вида.

3. Предельная полезность это – прирост общей полезности, возникающий вследствие увеличения объема потребления данного блага на единицу, или полезность от потребления дополнительной единицы продукта (услуги).

4. Предельная норма замещения – это геометрическое место точек, которое это соотношение, в соответствии с которым одно благо (Y) может быть заменено другим благом (X) при неизменном уровне полезности набора данных благ для потребителя.

5. Кривая безразличия – это геометрическое место точек, которое показывает различные комбинации двух благ, обладающих одинаковой полезностью.

6. Бюджетная линия – это линия, которая показывает все доступные потребителю при данном доходе и ценах наборы товаров X и Y.

7. Полезность это способность экономического блага удовлетворять одну или несколько человеческих потребностей.

8. Второй Закон Германа Генриха Госсена – показывает все доступные потребителю при данном доходе и ценах наборы товаров X и Y.

Конкурс «Крестики нолики»

Условие конкурса: На ватмане предлагается таблица с пустыми клетками (как для игры «крестики-нолики»). Учащиеся должны ответить на вопросы. При правильном ответе команда ставит на ватмане свой знак (крестик или нолик), если ответ неверный, то ход игры переходит к другой команде. Цель добиться того, чтобы хотя бы на одной линии (горизонтальной, вертикальной или диагональной) стояло 3 крестика или 3 нолика.

Критерий оценки – правильный ответ на вопрос (максимальное количество баллов – 8).

1. Что потребитель стремится максимизировать согласно теории потребительского поведения? (Предельную полезность)

2. Что является продуктом труда, произведенным для продажи или обмена? (Товар)

3. Что является основным источником доходов семьи? (Заработная плата)

4. Что понимается под нуждой в чем-либо, желанием человека? (Потребности)

5. Какие факторы определяют выбор потребителя в рыночной системе? (Полезность, цена, доход)

6. Каким образом изменится линия бюджетных ограничений, если реальный доход потребителя возрастет? (Линия сместится вправо вверх)

7. Как повышение цены потребительских товаров повлияет на реальные доходы потребителей? (Снижаются реальные доходы потребителя)

8. Как называется точка касания, в которой наклон линии бюджетных ограничений и наклон кривой безразличия равны? (Точка потребительского равновесия)

9. Что определяют потребительские предпочтения? (Положение и наклон кривой безразличия)

10. С помощью чего можно наглядно показать сочетание товарных наборов с примерно равной полезностью? (С помощью линии, называемой кривой безразличия)

11. Кто является основоположниками количественной теории? (Менгер, Визер, Госсен)

12. Чему равна предельная полезность, когда величина общей полезности потребляемого блага достигает максимума? (Нулю)

13. Какой закон иллюстрирует следующий перечень значений общей полезности: 200, 250, 270, 280? (Закон убывающей предельной полезности)

14. Как называется работа, выполняемая для удовлетворения потребностей людей? (Услуга)

15. Как называется выбор, максимизирующий функцию полезности рационального потребителя в условиях ограниченного дохода? (Экономический выбор)

16. Что понимается под стоимостью товара? (Цена)

Подведение итогов

Жюри подводит итоги экономической эстафеты «Поведение потребителя в рыночной экономике», награждает команды дипломами первой, второй и третьей степени.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
Раздел 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВОСПИТАНИЯ	7
Глава 1. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ВОСПИТАНИЕ КАК ПЕДАГОГИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМА	7
1.1.1. Понятие экономического воспитания	7
1.1.2. Цели и задачи экономического воспитания	9
1.1.3. Факторы экономического воспитания и направления его реализации	10
1.1.4. Проблемы экономического воспитания в образовательном процессе общеобразовательной организации	14
Глава 2. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ВОСПИТАНИЕ В УРОЧНОЙ И ВНЕУРОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	16
1.2.1. Методы и приемы экономического воспитания	16
1.2.2. Экономическая подготовка учащихся на уроках технологии	24
1.2.3. Экономическое воспитание в процессе внеурочной деятельности	30
Глава 3. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ КАК РЕЗУЛЬТАТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВОСПИТАНИЯ	33
1.3.1. «Предпринимательство» и «предприниматель»	33
1.3.2. Компетентностный подход в образовании	35
1.3.3. Структура предпринимательской компетентности	42
1.3.4. Уровни предпринимательской компетентности	44
1.3.5. Предпринимательская компетентность обучающихся	45
Глава 4. ПСИХОЛОГИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	48
1.4.1. Мотивационно-ценностные установки	48
1.4.2. Эмоционально-волевая сфера	51
1.4.3. Элементы коммерческой деятельности	55

1.4.4. Особенности рекламы	59
1.4.5. Культура речи и правила общения	62
1.4.6. Деловые коммуникации.....	64
1.4.7. Пути разрешения конфликтных ситуаций.....	67
1.4.8. Планирование своей жизни	72
1.4.9. Внешний вид делового человека	75
1.4.10. Тайм-менеджмент.....	77

Раздел 2. ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАНЯТИЯ: СОДЕРЖАНИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ.....

2.1. Экономическое воспитание в контексте современных социально-экономических преобразований.....	80
2.2. Факторы ограничения процесса экономического воспитания и самовоспитания.....	80
2.3. Формы и методы экономического воспитания	82
2.4. Роль уроков экономики в экономическом воспитании	83
2.5. Учебный проект как средство экономического воспитания	85
2.6. Школьное самоуправление как средство экономического воспитания	90
2.7. Профориентационный аспект экономического воспитания	90
2.8. Педагогическое содействие экономического воспитания в условиях семьи	91
2.9. История предпринимательства	91
2.10. Личностные качества предпринимателя	96
2.11. Выбор карьеры	97
2.12. Психолого-педагогическая основа коммерческой деятельности	99
2.13. Коммуникативные аспекты предпринимательской компетентности	102
2.14. Психология успеха предпринимательской деятельности.....	112
2.15. Мотивационно-ценностные установки в предпринимательской компетентности	115
2.16. Технологии формирования у учащихся предпринимательской компетентности.....	116

Раздел 3. САМОКОНТРОЛЬ УСВОЕНИЯ ЗНАНИЙ	118
3.1. Вопросы и задания	118
3.2. Тесты.....	121
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	133
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	135
ПРИЛОЖЕНИЯ	142

Учебное издание

ЮДАКОВА Светлана Владимировна

ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВОСПИТАНИЯ
И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ УЧАЩЕЙСЯ МОЛОДЕЖИ

Учебное пособие

Издается в авторской редакции

Подписано в печать 09.03.21.

Формат 60×84/16. Усл. печ. л. 13,02. Тираж 50 экз.

Заказ

Издательство

Владимирского государственного университета
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых.
600000, Владимир, ул. Горького, 87.