

Воспитательная работа

- рекомендовать администрации лишить нарушителя премии;
- рекомендовать администрации отстранить учителя от работы в лицейских классах;
- рекомендовать администрации отстранить нарушителя от конкурса кураторов.

3. В случае несогласия с решением правозащитного комитета нарушитель имеет право обратиться к гаранту исполнения законов Лицея – директору.

8. Отчёт о деятельности правозащитного комитета

Отчёт о деятельности правозащитного комитета осуществляется в первый день форума.

ЭЛЕКТИВНЫЙ КУРС «Я – БИЗНЕСМЕН» – ПРОБА ВЫБОРА СТАРШЕКЛАССНИКА

Ольга Финогенова,
доцент кафедры инновационных образовательных технологий филиала Красноярского государственного педагогического университета им. В.П.Астафьева, кандидат педагогических наук, г.Железногорск

Одно из отличий элективных курсов от традиционного обучения заключается в преобладании практических проб над теоретическим материалом и «обучении успехом».

В настоящий момент среди старшеклассников довольно популярны такие специальности как экономика, бизнес, юриспруденция. Многие выпускники старших классов думают, что хотели бы стать владельцами собственного «бизнеса». Более глубокое изучение их потребностей зачастую обнаруживает, что, если бы чудом это желание исполнилось, то, скорее всего, вошло бы в противоречие с настоящими потребностями (наличие свободного времени, семьи) и ценностями ребенка. Порой ответ «нет, это не для меня» может быть более важным, чем «я хотел бы этим заниматься».

«Проба выбора: Я – бизнесмен» помогает школьникам утвердиться (или отказаться) в выборе жизненного пути в качестве бизнесмена.

Задачи курса:

1. Сформировать представление о содержании деятельности бизнесмена;
2. сформировать у школьников субъектную позицию по отношению к избранному жизненному пути;
3. сопоставить содержание избранной профессии с ценностями, потребностями, ресурсами школьников для уточнения их жизненных целей;
4. сформировать программу собственной деятельности школьника по достижению намеченной цели;

В соответствии с задачами курса, формы занятий на курсе максимально приближены реальной деятельности самих учащихся в профессиональной деятельности. Итогом работы для каждого школьника является разработка бизнес-плана собственного предприятия.

Обязательными условиями этой работы являются:

1. намерение в действительности реализовывать задуманное (то есть бизнес-план должен быть реальным жизненным планом, а не условно-учебным проектом);
2. частичное внедрение данного плана в текущую деятельность школьника, например, участие в конкурсах проектов, грантов; организация летней практики в сфере избранной деятельности
3. формирование более отдаленных жизненных и образовательных перспектив, соответствующих избранной профессии

Формы работы со школьниками:

- Работа над очередным блоком бизнес-плана
- Тренинги-пробы необходимых способностей (организационных, коммуникативных и т.д.)
- Планирование собственной образовательной и профессиональной траектории

Цель работы каждого школьника в течение курса – разработка бизнес-плана своей будущей деятельности и формирование программы собственных действий с настоящего времени для реализации этого плана. Итоговое мероприятие курса – это защита бизнес-проекта (бизнес-плана), который он собирается реализовывать в будущем. Защита

Воспитательная работа

бизнес-плана проходит в форме «Ярмарки бизнес-проектов». Кроме того, целесообразно ввести рейтинговую систему оценки результативности занятий по данному курсу. Все результаты работы на занятиях (и, в особенности – результаты выполнения домашних и самостоятельных заданий) фиксируются. Так как на разных занятиях результаты будут представлены в различных формах (баллы, доход и т.д.), то имеет смысл подсчитывать именно рейтинги; лучше вывесить «табло бизнес-успешности». Эту систему лучше объявить сразу, в начале курса; пояснить, что наиболее успешный сможет открывать свое дело прямо сейчас, занятия дают для этого основания.

Занятие 1.

Преподаватель объявляет цель работы – формирование индивидуального бизнес-плана, подчеркивая, что план должен быть настоящим, быть средством достижения успеха в реальной жизни. С другой стороны, надо «ставить перед собой большие цели, в них легче попасть», то есть задумывать тот вид деятельности, в котором хотелось бы реализоваться, а не тот, который представляется наиболее доступным. Можно работать в группах не более трех человек.

Игра «Биржа товаров и услуг»

Оборудование: бумага, карандаши, краски. Игровые купюры достоинством 100 «у.е.» в количестве N (число участников игры) * 10 купюр.

Инструкция. Для того, чтобы преуспеть в бизнесе, надо найти собственное место на рынке товаров и услуг. Давайте сейчас попробуем выяснить, что может пользоваться спросом у потребителя. Вы будете и потребителями и бизнесменами. Каждый из вас в качестве бизнесмена сейчас придумывает, какой товар или услугу он будет продавать остальным. На работу отводится час, за это время вы должны создать рекламу товара: можно в форме текста, который будет зачитан ведущим, можно в форме плаката, листовки или творческого выступления, например, песни. Надо не только разрекламировать товар, но и назначить цену. Через час будем проводить торги. В торгах вы участвуете как потребители. У каждого из вас есть 1000 монет, которые вы можете потратить на рекламируемые товары. Эта игра тренировочная, поэтому сейчас вы можете предлагать фантастические товары и услуги.

После проведения торгов производится анализ результатов:

1. подсчитывается, за какой товар/услугу (Т/У) выручено больше всего денег

2. обсуждение «рынка» – почему именно данный Т/У наиболее востребован.

Далее дается домашнее задание: дома придумать, какой Т/У можно предлагать потребителям на реальном рынке. «Предложи ту услугу или товар, которые тебе интересно было бы производить, а населению хотелось бы купить»

Подчеркнуть, что мы обсуждаем их реальное бизнес-будущее, что они должны подумать над тем, что будут производить и продавать.

Занятие 2.

Обсуждается домашнее задание. Каждый предложенный Т/У оцениваются участниками по 5-балльной шкале по критериям:

- Насколько данный товар заинтересует потребителя
- Состояние рынка данного товара (здесь оценивается только то, не перегружен ли рынок данным товаром)

Далее проводятся занятия по экономическим технологиям: анализ рынка, формирование бизнес-плана и т.д. Кроме тематического материала данный элективный курс включает следующие мероприятия:

Игра «Смотрины». Инструкция: «Сейчас мы делимся на две группы. В первой будут представители различных сфер бизнеса: торговли, промышленности, сферы услуг и т.д. Каждому из них нужны работники, у каждого есть фиксированный фонд заработной платы: 3000 у.е. Предприниматели сами будут решать, кого им нанимать и сколько платить за работу. Ребята из второй группы будут предлагать себя в качестве работников. Каждый из них готовит выступление, в котором описывает свои достоинства, говорит, какую работу хотел бы выполнять, уровень заработной платы. На следующем занятии поменяемся ролями: теперь предприниматели будут искать работу, а сегодняшние претенденты их оценивать как потенциальных работников». Вот список тех, кто придет нанимать вас на работу и перечень сотрудников, которые им нужны

Наниматель	Вакансии
Владелец автосалона	Менеджер-продавец торгового зала; посредник по закупкам автомобилей за рубежом
Директор банка	главный бухгалтер; начальник отдела по работе с клиентами
Обладатель идеи станка по отливке пластмассовых деталей	Партнер «на все руки» (но и разделяющий все риски, если дело не пойдет)
Владелец турбюро	Менеджер по продажам; директор регионального филиала;

Воспитательная работа

Наниматель	Вакансии
Владелец салона красоты Глава администрации города	Администратор, маркетолог Начальник отдела по молодежной политике; помощник руководителя отдела развития мелкого и среднего бизнеса
Специалист отдела кадров птицефабрики	Маркетолог; организатор производства

Не все вакансии – для самостоятельных предпринимателей. Это сделано специально, чтобы можно было оценить различные личностные свойства ребят, и посмотреть на их притязания, поскольку потенциальные бизнесмены зачастую довольствуются постами служащих.

Ребята выступают по очереди. В этой игре важно то, что участники могут получить «обратную связь» самооценке личностных свойств. Например, он оценивает себя как гения общения, а окружающие считают, что это не адекватно. Поэтому ведущий должен быть очень осторожен, ограничивая и сглаживая резкие высказывания.

Можно провести вариацию этой игры «Оценки»: один из школьников по желанию становится объектом оценки. Остальные оценивают его качества

Качество, которое характеризует этого человека...	
Я считаю, что в карьере ему поможет такое свойство, как...	
Я бы посоветовал развивать такую способность, как...	
Думаю, ему больше всего подходит профессия... Потому что он ...	
Качество	Оценка по 7 балльной шкале
Инициативность Умение идти до конца, выполняя поставленную задачу Умение налаживать контакты с окружающими Впиши качество этого человека, которое повлияет на его карьеру в бизнесе	

Эта процедура тоже опасна, как любая ситуация внешней оценки. Поэтому лучше, если результаты работы будут обсуждаться в ключе возможностей коррекции: «давайте поймем, что надо делать, чтобы развить умение общаться. Андрей, как ты считаешь, поможет ли это? А что еще можно предложить?» Чтобы оценки окружающих не стали клеймом неудачника.

«Спонсор». Инструкция: важным умением для бизнесмена является умение находить партнеров и спонсоров для своего дела. Пробовать свою коммуникативную одаренность можно уже сейчас. Попробуйте за месяц найти спонсора вашего проекта. Предлагаю следующие варианты того, на что именно просить средства:

- софинансирование вашего летнего бизнеса – партнер вкладывает средства и получает долю в прибыли;
- оплата призов или гранта для победителей конкурса бизнес-проектов на нашем курсе;
- оплата вашего будущего образования.

«Летний бизнес». Для десятиклассников. Инструкция: «У вас впереди – долгое лето. Сейчас мы попробуем создать планы на лето, которые кроме отдыха, могли бы принести Вам доход и стать практикой ваших бизнес-умений. Вам не обязательно летом в поте лица реализовывать те планы, которые сейчас построим, но, может быть, для кого-то они станут первым шагом в его бизнесе. Итак, задание: придумать и защитить проект вашего летнего бизнеса. У тех, кто не достиг еще 14 лет, есть большое преимущество – их доходы не облагаются подоходным налогом. Придумайте такое дело, которое было бы интересно вам и нужно потребителям».

«История успеха». Предварительно (не позже, чем за месяц) ребята получают задание пригласить на занятие успешного бизнесмена. Умение договориться тоже оценивается, вносится в рейтинг; то есть тот, кто сумел договориться с бизнесменом, получает первый рейтинг по данному заданию. На занятии может присутствовать как один бизнесмен, так и несколько. Непосредственно перед встречей с бизнесменом ребята готовят вопросы интервью. Инструкция: «На следующее занятие к нам придет (называется Фамилия Имя и Отчество) успешный предприниматель в области X. Нам важна встреча с ним, потому что мы можем узнать, как он стал успешным. Может быть, то, что мы с вами изучаем, не настолько важно, а необходимо что-то иное. Сейчас сформулируйте, пожалуйста, вопросы, которые мы зададим ему, чтобы узнать, что скрывается за словом бизнесмен, что требует от человека такой вид работы».

Важно показать ребятам, что бизнесмены, как правило – это обычные люди, далеко не все из них обладали недостижимыми для большинства ресурсами (например, не у всех отец – миллионер).

В конце встречи с бизнесменом можно пригласить его на итоговое мероприятие – защиту бизнес-проектов – в качестве члена жюри.

Воспитательная работа

Образование для бизнеса. В качестве домашнего задания предлагаем ребятам понять, какое образование следует приобрести, чтобы преуспеть в выбранном ими деле:

1. Я хочу быть предпринимателем в области...
2. для этого я должен знать...
3. для этого я должен уметь...
4. эти знания я могу получить в ... (называется учебное заведение)
5. в этом ВУЗ я должен сдать следующие вступительные испытания...
6. для этого в школе я выберу ... профиль
7. для этого в школе я выберуэлективные курсы
8. чтобы успешно сдать вступительные испытания, я дополнительно буду заниматься (курсы по поступлению, тренинги ЕГЭ, секции и т.д.)
9. исходя из этого мой план работы на неделю

Условный план работы учащегося

День недели	Секция / кружок	Самостоятельно изучаемый материал
Понедельник		20 заданий ЕГЭ по литературе
Вторник	Курс подготовки к поступлению	1 «топик» по английскому языку
Среда		20 задач по математике
Четверг	Курс подготовки к поступлению	
Пятница		20 заданий ЕГЭ по физике
Суббота	теннис	

Ярмарка бизнес-проектов. Итоговое мероприятие курса проводится как праздник – Бизнес-ярмарка. Приглашается жюри, в состав которого входят: руководитель курса, бизнесмен, представитель администрации – лучше, если администрации города или района, но может и представитель администрации школы. В идеальном варианте, лучший проект получает грант – средства на реализацию. Если средства не позволяют сделать это, то на оплату образования победителя или курсов по подготовке к поступлению в ВУЗ.

Членов жюри приглашает как руководитель, так и ребята – участники курса. Поиск гранта может проводиться в рамках задания «Спонсор».

Каждый их участников курса выступает с защитой своего бизнес-плана. Длительность выступления зависит от количества выступающих, но не стоит давать время на выступление менее 10 минут. Обязательно не менее 15 минут на вопросы жюри. Желательно проводить не только защиту, но и предзащиту, чтобы ребята получили предварительную внешнюю экспертную оценку своих проектов и могли их скорректировать. Поэтому важно, чтобы и на защите и на предзащите присутствовали представители настоящего бизнеса, помимо руководителя курса. В итоге жюри не только выставляет оценки (места), но и дает краткую рецензию по каждому проекту. Желательно сделать несколько номинаций для награждения «самый реалистичный», «актуальный для района», «творческий».