



МЕТОДИЧЕСКИЕ РАЗРАБОТКИ И РЕКОМЕНДАЦИИ

В разделе публикуются методики и рекомендации, имеющие как общеметодологический, так и узкопредметный характер. Материалы этого раздела призваны помочь в практической организации учебного исследования самому широкому кругу воспитателей: профессиональным педагогам школ и учреждений дополнительного образования и родителям.

Предпринимательство: путь к успеху

Елена Анатольевна Хаценко,

учитель истории и обществознания

Марина Ивановна Любимова,

преподаватель экономики

Алёна Александровна Ворошилова,

учитель английского языка

Ирина Петровна Лебединская,

учитель русского языка и литературы

МБОУ г. Мурманска «Мурманский политехнический лицей»

Междисциплинарное занятие в форме деловой игры для учащихся 11-х классов в рамках работы Центра моделирования развития экономики на базе Мурманского политехнического лицея. На занятии будущие предприниматели учатся основам инвестирования и тайм-менеджмента, используя образовательный тренажёр Timeflow, который формирует управленческое мышление и позволяет рассмотреть понятие *бизнес* как образ жизни, постоянный поиск новых идей и решений. Групповая работа при составлении рекламных слоганов на русском и английском языках учит пониманию, что надёжная команда в бизнесе — это самый важный и ценный ресурс.

Оборудование:

- образовательный тренажёр Timeflow;
- интерактивный каталог заданий «Библиотека МЭШ»;
- проектор, экран, интерактивная доска;
- ноутбуки из расчёта на количество учащихся;
- раздаточный материал для создания проекта: маркеры, широкоформатные листы, памятки.

Цель занятия — формирование интереса школьников к предпринимательской деятельности, к социально-экономическому проектированию через моделирование условных ситуаций, позволяющих работать как индивидуально, так и в команде.

Задачи:

- 1) определить круг знаний, умений, личных качеств, необходимых успешному предпринимателю;
- 2) активизировать мотивационную установку учащихся к предпринимательской деятельности через элементы игровой деятельности, моделируя различные ситуации, связанные с будущей профессиональной деятельностью;
- 3) развивать коммуникативные умения и творческие навыки учащихся, используя методы командной работы.

I. Организационный момент

Преподаватель экономики: Добрый день! Это междисциплинарное занятие мы проводим в рамках проекта «Будущий предприниматель». Наша тема сегодня — «Предпринимательство: путь к успеху».



II. Ход занятия

1. Беседа о личных качествах предпринимателя и работа с образовательным тренажёром Timeflow

Каким мы чаще всего представляем предпринимателя? Чтобы ответить на этот вопрос, посмотрим видеоролик.

<https://uchebnik.mos.ru/composer3/lesson/2022660/view> (пункт 1)

Преподаватель экономики: Как вы думаете, перед нами действительно реальный бизнесмен? Давайте подумаем, сколько времени он мог потратить, чтобы достичь таких высот?

Возможные ответы учащихся

У1: Мне кажется, это всего лишь образ бизнесмена.

У2: Думаю, такие бизнесмены существуют: одарённые, харизматичные, уверенные в себе, принимающие точные решения и уделяющие своему бизнесу не очень много времени.

Преподаватель экономики: Те, которые работают 2–3 часа в сутки и действительно отдыхают остальное время?

У2: Да, верно.

У3: Я считаю, что это ненастоящий бизнесмен, потому что он не может уделять своей работе всего лишь 2–3 часа в день.

У4: Мне кажется, человек должен идти к своему успеху долго и целеустремлённо.

Преподаватель экономики: Образ реального предпринимателя мы уже с вами видели на прошлом занятии. Помните выпускника нашего лица? О чём он говорил? Несмотря на статус успешного предпринимателя, приходится работать 24 часа в сутки, отказываться от отпуска и выходных дней, постоянно быть в режиме онлайн. Конечно, это преувеличение, и совершенно без отдыха жить невозможно. Но начинается бизнес именно таким образом. Для того чтобы приблизиться к идеалу, необходимо прежде всего приобрести навыки предпринимательской деятельности, развить умение принимать управленческие решения и, конечно же, получить знания основ тайм-менеджмента.

Переходим к образовательному тренажёру Timeflow (время пошло, или время — деньги)!

Преподаватель экономики: Этот тренажёр мы использовали на предыдущих занятиях. Вы знаете, что он обучит вас основам инвестирования, тайм-менеджмента и фи-

нансовой грамотности. Вспомните, что можно делать в процессе игры. Слушаю ваши ответы.

(Учащиеся за компьютерами, начинают работу с тренажёром.)

Возможные ответы учащихся

У1: Повышать свою квалификацию.

У2: Заводить полезные знакомства.

У3: Развивать бизнес.

У4: Инвестировать в недвижимость.

У5: Заниматься предпринимательством.

У6: Правильно организовывать своё время.

Преподаватель экономики: Итак, вы уже знаете, что цель работы на образовательном тренажёре — осуществить свою мечту, одновременно создать пассивный доход и сбережения. В процессе игры вы можете развиваться как личность, поддерживать баланс между жизнью и работой, вы можете виртуально создать семью и понять, насколько это ответственно, уже сейчас. Напоминаю, что в этой игре около восьмисот учебных ситуаций и шестнадцать персонажей: студенты, учителя, врачи, выпускники, бизнесмены, менеджеры, мастера и другие.

(Работа учащихся с тренажёром.)

Преподаватель экономики (параллельно работая с тренажёром у доски): Наш персонаж — Наталья. Ей 30 лет, у неё в наличии тридцать тысяч денежных единиц, денежный поток — семьсот пятьдесят денежных единиц, жильё она снимает. Нужно ли семейное страхование? Как вы считаете?

Возможные ответы учащихся

У1: Да, так как это расходы небольшие — три тысячи.

Преподаватель экономики: Верно, в этом случае лучше застраховаться. Обратите внимание: в игре предлагают персонажу купить планшет. Стоит ли это делать?

У2: Нет, не стоит, так как мы видим, что банк не даёт кредит на имеющиеся доходы.

Преподаватель экономики: Вы, наверное, поняли, что невозможно заниматься абсолютно всем. Нам с вами нужно научиться инвестировать, в том числе и время, так же как вы инвестируете деньги. Для этого нам нужно изучать тайм-менеджмент и тщательно планировать своё время, а также выбирать, что важно, а что — нет. Продолжите игру со своими персонажами.

(Каждый учащийся работает со своим персонажем.)

Преподаватель экономики: Итак, вы закончили игру. Скажите, пожалуйста, чего вам не хватило для достижения большего успеха?

Возможные ответы учащихся

У1: Мне не хватило времени, несмотря на все изученные техники тайм-менеджмента. Возможно, в силу отсутствия опыта.

У2: Я ушла в «минус», потому что были непредвиденные обстоятельства: меня затопил сосед, и все деньги ушли на ремонт.

У3: К сожалению, мне не хватало свободного времени, работа отнимала его слишком много, и не было возможности открыть свой бизнес, увеличив доход. Таким образом, я оказался банкротом.

У4: Мне не хватило знаний о грамотном использовании своего времени, поэтому я потратила его впустую и стала банкротом.

Преподаватель экономики: Все названные причины неудач имеют место в жизни предпринимателя. Создавая своё дело, предприниматель всегда чем-то рискует. Каковы эти риски? С чем они могут быть связаны? Ответы на эти вопросы узнаем из следующего видеоролика.

<https://uchebnik.mos.ru/composer3/lesson/2028824/view> (пункт 3)

Преподаватель экономики: Вы узнали о внешних и внутренних рисках предпринимателя. Скажите, пожалуйста, какие риски мы можем минимизировать?

Возможные ответы учащихся

У1: Думаю, что мы сможем минимизировать только внутренние риски, так как предугадать внешние риски и избежать их не в наших силах.

Преподаватель экономики: Что относится к внешним рискам? Это, например, политика государства: отдельный предприниматель не сможет повлиять на макроэкономическую политику. В наших силах управлять только собственными действиями. Давайте подумаем: может быть, мы способны повлиять на свои личные качества? Какие личные качества помогут предпринимателю сделать бизнес более успешным?

Возможные ответы учащихся

У1: Чтобы снизить риски, можно постоянно проводить тематические тренинги для своей команды.

У2: На успешность бизнеса влияет то, насколько хорошо бизнесмен может подбирать персонал.

У3: Я бы набирал команду людей, которые готовы идти на компромисс.

Преподаватель экономики: Надёжная команда — это половина успеха в реализации бизнес-плана. Вспомните известную цитату Генри Форда: «Собраться вместе — это начало, оставаться вместе — это прогресс, работать вместе — это успех». А что даёт нам команда? Какой она должна быть?

Возможные ответы учащихся

У1: Я считаю, команда должна креативно подходить к решению проблемы и предлагать интересные решения.

У2: Команда обязательно должна быть сплочённой. Это позволит эффективно организовать слаженную работу.

У3: По-моему, самое важное в команде — это умение слышать и слушать, искать компромиссы, уметь вместе развиваться в одном направлении.

У4: В процессе дискуссии можно обмениваться разными мнениями и прийти к лучшему из них.

Преподаватель экономики: Мы с вами пришли к очень важному выводу: именно командное мышление помогает партнёрам по бизнесу успешно и оригинально представить свой продукт на рынке, используя при этом грамотную и качественную рекламу.

2. Беседа о роли рекламы в бизнесе

Учитель английского языка: Вы знаете, что реклама в предпринимательстве очень важна. От чего зависит её успех? Важную роль в создании рекламы играет слоган, который мы видим, слышим и запоминаем. Это основной компонент рекламного текста. Давайте попробуем вспомнить слоганы известных компаний и определить, какие из них запомнились, а какие — нет. Посмотрите на экран. Вам нужно определить, какой компании принадлежит слоган.

<https://www.youtube.com/watch?v=CkUgY5WDQQ8>

Учитель английского языка: Мы видим, что некоторые слоганы запоминаются лучше. Большинство из них принадлежит известным торговым маркам.

Необходимо помнить, что ведущее положение в мировом информационном пространстве занимает англоязычная реклама и многие компании выходят на международный уровень, а для этого предпринимателю необходимо знание английского языка. Давайте попробуем соотнести



англоязычные слоганы с названиями крупных компаний.

<https://uchebnik.mos.ru/composer3/lesson/997697/view> (пункт 3)

Учитель английского языка: Данное упражнение ни у кого не вызвало затруднений. Не было ни одной ошибки. Почему же некоторые слоганы остаются в нашей памяти наподобие мотива знакомой песни, а некоторые мы забываем сразу же после просмотра рекламы? С чем это связано? Давайте попробуем разобраться, что влияет на составление запоминающегося слогана.

3. Изучение секретов успешных рекламных слоганов

Учитель русского языка: Для начала сравните несколько слоганов.

Известные слоганы	Возможные варианты известных слоганов
«Не тормози — сникерсни!»	«Съешь шоколадный батончик, не отрываясь от работы»
«Хорошие хозяйки любят «Лоск»»	«Хорошие хозяйки любят порошок «Лоск»»

В первой колонке представлены слоганы известных компаний: «Не тормози — сникерсни!», «Хорошие хозяйки любят «Лоск»». Эти слоганы стали известными. А с правой стороны вы можете увидеть слоганы, которые создали другие копирайтеры. Эти варианты остались без внимания: «Съешь шоколадный батончик, не отрываясь от работы», «Хорошие хозяйки любят порошок «Лоск»». Как вы думаете, чего не хватает слоганам из второй колонки? Почему эти слоганы не признал предприниматель?

Возможные ответы учащихся

У1: Эти слоганы слишком длинные.

У2: Они неинтересные, скучные.

У3: В этих слоганах не хватает какой-то «изюминки», они посредственные.

Учитель русского языка: Удачный рекламный слоган должен легко читаться и запоминаться, быть оригинальным, вызывать любопытство. Лео Бёрнетт, известный американский менеджер по рекламе, однажды сказал: «Реклама — это способность чувствовать и передавать само сердцебиение бизнеса в словах».

Слоганы, записанные во второй колонке, показались вам скучными, потому что в них отсутствует игра слов. Эффективность рекламной кампании во многом зависит от языкового оформления рекламного

текста, при составлении которого главную роль играет уместное использование изобразительно-выразительных средств языка. Именно они делают слоганы образными и запоминающимися, поскольку в яркой форме представляют основную идею рекламной кампании. С такими средствами вы уже знакомы на уроках русского языка и литературы. Вспомним некоторые из них и узнаем, какие известные слоганы созданы с их помощью.

(Учитель приводит примеры слоганов, в основе которых лежат различные изобразительно-выразительные средства языка, учащиеся работают с памяткой (см. ПРИЛОЖЕНИЕ 1) «Изобразительно-выразительные средства языка».)

Учитель русского языка: Итак, сделаем вывод. Нам необходимо знание изобразительно-выразительных средств языка для создания удачного слогана, а следовательно, для проведения успешной рекламной кампании.

4. Создание проекта

Учитель русского языка: Сегодня вы попробуете самостоятельно создать собственный слоган для представления товара, который мы вам предложим. Пожалуйста, разделитесь на группы, и мы начнём проектную работу.

(Ассистент выдаёт карточки с заданием и материалы для оформления проекта.)

Учитель английского языка: Все три группы получили название продукта, для которого нужно сделать рекламу: *электро-самокат, беспроводная гарнитура, смарт-часы* (ПРИЛОЖЕНИЕ 2). У каждого из вас на столе есть памятка с основными изобразительно-выразительными средствами языка, которые чаще всего используются при составлении слоганов. Каждой группе предлагается заполнить две таблицы (ПРИЛОЖЕНИЕ 3), в которых вы кратко составите план презентации своего продукта на русском и английском языках. На отдельном листе вам необходимо крупными буквами написать получившийся слоган.

(Учащиеся создают и представляют свои проекты.)

Учитель русского языка: Какие слоганы вам запомнились и понравились больше всего?

(Беседа с учащимися.)

Учитель русского языка: Все ваши слоганы были удачными, конкурентоспособными. Использование изобразительно-выразительных средств языка в создании рекламных слоганов позволило вам

сделать рекламные тексты образными, яркими, привлекающими внимание.

5. Подведение итогов

Преподаватель экономики: Давайте подведём итоги. Что же позволяет предпринимателю создать успешный бизнес?

У1: Деловые качества у любого предпринимателя должны быть на первом месте. Благодаря им предприниматель становится успешным.

У2: Ещё одним важным качеством является трудолюбие. Когда человек хочет стать успешным бизнесменом, он должен быть готов много трудиться.

У4: Чтобы успевать проводить время с семьёй, следить за своим здоровьем и заниматься самообразованием, предприниматель должен научиться управлять своим временем.

У4: Решительность — качество, необходимое предпринимателю. Если он не обладает этим качеством, то рискует потерять бизнес, обанкротиться. Также можно вспомнить слова Билла Гейтса, который говорил о том, что мысль, посетившую человека, нужно обязательно реализовать, иначе это сделает кто-то другой.

У5: Я считаю, что одно из главных качеств — это практичность. Грамотный бизнесмен будет вкладывать только в то дело, которое приносит доход.

У6: Чтобы найти общий язык со своими партнёрами и клиентами, очень важно быть коммуникабельным. Умение слушать и слышать другого человека помогает в развитии бизнеса и вызывает доверие потенциальных клиентов.

У7: Честного предпринимателя считают надёжным компаньоном, к нему охотнее идут клиенты. Также необходимо быть вежливым и уметь владеть собой, так как предпринимательская деятельность под-

разумевает общение с клиентами и партнёрами, принятие ответственных решений, стрессовые ситуации.

У7: Очень важна креативность, способность к творчеству, умение найти нестандартный способ решения обычных задач. Человек готов платить за впечатление. Покупка должна стать приключением, у клиента должно остаться что-то ещё, кроме товара. Следовательно, стоит отметить значимость креативности в рекламной деятельности.

Преподаватель экономики: А один человек способен решить столько задач?

У1: Большую роль играет делегирование полномочий. Это способность собрать вокруг себя команду профессионалов, которые будут работать на развитие бизнеса и рост прибыли. Когда бизнес развивается, предприниматель не может сделать все в одиночку, даже если будет работать круглосуточно.

Преподаватель экономики: Для того чтобы быть успешным, предприниматель должен обладать определёнными деловыми, личностными, нравственными качествами. Он должен уметь собрать команду профессионалов, уметь управлять временем, уметь находить необычные решения в стандартной ситуации, то есть быть креативным, что крайне важно в рекламной деятельности.

Следующий шаг нашего проекта «Будущий предприниматель» — этапы создания собственного дела, а именно: предпринимательская идея, организационно-правовая форма, маркетинговые исследования, финансовые источники и прочее. Но об этом — на следующем занятии, которое пройдёт в форме путешествия в мир бизнеса.

<https://uchebnik.mos.ru/composer3/lesson/2031696/view> (пункт 4) 📄