***Мария Михайловна Иванова,***

*педагог дополнительного образования*

*МБУДО ИТЦ «Кэскил им. Н.Н. Протопоповой»,*

*г. Вилюйск*

[tmm83@mail.ru](mailto:tmm83@mail.ru)

**РАЗВИТИЕ ПРОЕКТНОГО И КРИТИЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ ДЕТЕЙ ЧЕРЕЗ ПРОГРАММУ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

**«ЮНЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ»**

Предпринимательство, как особый вид деятельности направленный на получение прибыли или социального эффекта, известно с тех давних времен, когда начали развиваться торговля, товарно-денежные отношения, появились купцы, ремесленники, ростовщики. На данный момент, к предпринимательству относятся любые виды хозяйственной деятельности, не запрещенные законом, включая различного рода услуги, коммерческое посредничество, торгово-закупочную, консультационную и иную деятельность, а также операции с ценными бумагами.

Экономические преобразования, происходящие в настоящее время в российском обществе, требуют от выпускников школ умения быстро адаптироваться и эффективно действовать в стремительно изменяющейся экономической среде. Однако существующая практика экономического образования учащихся по-прежнему нацелена на передачу общеэкономических знаний и знакомство с очень частными видами экономической деятельности. В то же время многообразие нынешних экономических отношений и возрастные особенности подростков, экономические представления которых, как правило, ограничены личным житейским опытом, требуют иной организации учебного процесса.

Сегодня малый бизнес – полноправный партнер государства. От трудолюбия и упорства, особенно от профессионализма и грамотности предпринимателей зависит не только успех их собственного дела, но и развитие всей страны.

Стать этим бесценным кадровым капиталом республики предстоит сегодняшним нашим школьникам.

Программа дополнительного образования «Юный предприниматель» - это реализация систем развивающих задач, обучающих применять экономические знания в реальной жизни. Стоит отметить, что «Юный предприниматель» в ИТЦ «Кэскил им. Н.Н. Протопоповой» - единственное дополнительное образование по основам предпринимательской деятельности по г. Вилюйску.

Актуальность занятия обусловлено временем, ведь сегодня как никогда возрастает потребность в людях, способных творчески подходить к решению проблем во всех сферах знания. Особенно остро эта проблема проявляется в сфере предпринимательства.

Объединение «Юный предприниматель» не только знакомит учащихся с предпринимательскими понятиями, но и ставит своей целью формирование творческой личности, обладающей основами финансовой грамотности, коммуникативной культурой, имеющей представление о нравственной стороне предпринимательства и ориентированной на достижение успеха.

Кроме того, ставим такие задачи:

* подготовка школьников к самостоятельному решению управленческих задач комплексного характера;
* обучить основам знаний в области менеджмента, маркетинга, финансов и юриспруденции;
* усвоить навыки управления проектами, в том числе и бизнес-планированием, умение находить нестандартные решения и креативно мыслить.

Педагогической целесообразностью является то, что «Юный предприниматель» помогает ученикам способность правильно выстроить свои цели, анализировать, работать как самостоятельно, так и в команде. Умение находить нестандартные решения и креативно мыслить, быть конкурентоспособным.

Наша программа занятия выстроено таким образом, чтобы дать развернутое представление о рыночной экономике, ее существенных отличиях от других способов хозяйствования, и, одновременно, полно и системно отразить условия и сами способы хозяйственной деятельности людей.

Применяемые методы обученияиграют важную роль в обеспечении эффективности учебного процесса. Программа кружка построена на основе передовых педагогических технологий с использованием активных методов обучения и максимально приближена к реальной практике предпринимательства в России.

На одном из первых практических занятий кружка учащиеся разделяются на группы «партнеров по бизнесу», создающих свое конкретное дело. В течение всего учебного курса они являются представителями созданных фирм. Это не только обеспечивает более глубокую отработку ими учебного материала за счет конкретизации его «под свою фирму», но и дает им возможность опробовать способы взаимодействия в качестве различных субъектов рынка, поскольку группа представляет собой, пусть ограниченную, но все же модель рыночных отношений.

Главная задача педагога – заинтересовать обучающихся своим предметом, заинтересовать настолько, чтобы не нужно их было подгонять, заставлять, чтобы дети сами шли навстречу, но достигнуть этого можно через различные методики преподаваемого кружка и активные формы и методы обучения. На наш взгляд, для активности обучаемых наиболее продуктивным являются: бизнес-тренинги, бизнес-симуляции, сюжетно-ролевые игры, деловые игры, интенсив, клуб-практики, swot-анализы, аффирмации, кейс-методы.

Мы в своем занятии проводим такие тренинги как:

* Для развития коммуникативных способностей: «Убеди меня», «Деловое общение», «Эффективные продажи», «100 бесплатных площадок для рекламы».
* Для развития творческих способностей: «Самый внимательный», «Машина времени», «Управление собой».
* Для развития ораторских способностей: «Капризный клиент» и «Холодные переговоры».
* Для развития психологических способностей: «Психология продаж», «Трудные клиенты. Жалобы, конфликты» и «Контроль эмоционального состояния»;

Для того чтобы, тренинги закрепились, после каждого бизнес-тренинга проводим аффирмации. Аффирмации – это произнесенные вслух позитивные утверждения. Это могут такие фразы, как: «Сегодня я узнал(а), что…», «Я уже могу…», «Сегодня самый лучший день, потому что…», «Я открыл(а) для себя …», «Я заслуживаю самого лучшего, потому что…».

Одним из самых значимых работ, считаем составления бизнес-проекта.

Организовывая в ходе кружка проектную деятельность, нам необходимо учитывать:

* Идея бизнес-проектов должен соответствовать возрасту и уровню обучающихся;
* Должны быть созданы условия для удачного исполнения проектов;
* Помогать обучающимся в ходе маркетингового исследования;
* Отрабатывать с детьми приемы проектов;
* При выборе бизнес-идеи – не навязывать информацию, а заинтересовать, мотивируя их к самостоятельному поиску;

В процессе подготовки к проектной деятельности целесообразно организовывать для учеников кейс-методы, совместные SWOT-анализы, практикумы и т.д.

Обучающийся должен самостоятельно: генерировать и выбрать идею проекта, изучать выбранную сферу, изучать рынок, выявить потребностей населения, уровень конкуренции в этой отрасли, жизненные циклы выбранных видов услуг и товаров, выбрать вид рекламы и составить рекламное обращение, провести опрос для определения требований к будущему проекту.

Во время данной работы обучающийся находится в центре творческой деятельности, проявляя свою активность. Он может реализовать себя, ощутить успех, продемонстрировать всем свою компетентность. Формируются такие ценностные качества, как ответственность, самостоятельность, критичность и требовательность к себе и другим, развиваются познавательные навыки и творческие воображения. Школьник становится активным, у него появляется мотивация к самосовершенствованию, появляется интерес к деятельности, формируются навыки публичного выступления.

Таким образом, введение проектирования в кружковую деятельность позволит уйти от однообразия образовательной среды и монотонности учебного процесса, создаёт условия для смены видов работы. Обязательное сочетание различных видов деятельности и их координация являются необходимым условием возникновения у учащегося различения типов требований, предъявляемых к его работе и, как следствие, умение действовать в режиме пробы и в режиме исполнения.

*Список использованной литературы*

1. Харенко Н.А. Профессиональное будущее Якутии. Предпринимательство. Учебное пособие для учащихся 9-11 классов. М.:[2012-256 с.]
2. Галкин В.В. Основы предпринимательской деятельности. М.: Феникс, [2004-288 с.]
3. Учебное пособие «Азбука предпринимателя» для потенциальных и начинающих предпринимателей/АО «Корпорация «МСП». М.: [2016 – 140 с].