

МАЙСТЕРНЯ МАЙБУТНЬОГО

Знання, що гарантують кар'єру



ПОЛТАВСЬКА ОБЛАСНА МОЛОДІЖНА
ГРОМАДСЬКА ОРГАНІЗАЦІЯ
«ТВІЙ СВІТ»

Просвітницька програма
«Майстерня майбутнього»

Лубни
2013

«Майстерня майбутнього». Просвітницька програма /Автор-укладач О.С.Чепур.- Лубни: 2013. – с.

Рецензент: Трубавіна І.М.- доктор педагогічних наук, професор, професор кафедри загальної педагогіки та педагогіки вищої школи Харківського національного педагогічного університету ім. Г.С.Сковороди, керівник центру соціальної роботи інституту педагогіки і психології ХНПУ ім.Г.С. Сковороди.

У збірці представлено програму тренінгових занять, спрямованих на формування в учасників ринкового мислення, та спонукання рухати економічні реформи і розбудувати демократичне суспільство.

ЗМІСТ

Передмова.....	01
1. Пояснювальна записка.....	02
2. Навчально-тематичний план.....	03
3. Розробки занять програми.....	04
3.1. Перше заняття: «Ділова активність: що таке підприємливість».....	05
3.2. Друге заняття: «Розвиток самооцінки, відповідальності та успіху у житті».....	06
3.3. Третє заняття: «Ділова активність: Я – підприємлива людина».....	07
3.5. Четверте заняття: «Підприємець та його роль у ринковій економіці».....	08
3.6. П'яте заняття: «Як давати собі раду на ринку праці?».....	09
3.7. Шосте заняття: «Рішення споживачів».....	10
3.8. Сьоме заняття: «Планування заходу на користь класу, школи, середовища».....	11
Методичні рекомендації.....	12
Інформаційні ресурси.....	13
Додатки.....	14
Корисна інформація.....	15

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

Сьогодні Україна – це держава з ринковою економікою, що потребує від системи освіти та громадських організацій відповідних механізмів навчання та виховання обізнаної, економічно грамотної, мобільної та здатної до активної діяльності в сучасному соціально-економічному просторі молоді. Нові виклики суспільства, перед якими постає сьогодні наша країна, система освіти, громадські організації пов'язані з такими для молодого покоління аспектами, як: вміння орієнтуватись у повсякденному громадському та економічному житті, вибір майбутньої професії, планування власного бюджету та витрат, орієнтування на ринку товарів та послуг.

Зазвичай, деяким молодим людям все важче визначитися з майбутньою професією, організувати свій бізнес, відстояти власні права.

Динаміка сучасного ринку праці, високий рівень безробіття вимагають фахової допомоги у професійній підтримці не тільки особам, котрі шукають роботу але, перед усім молодим людям – учням, які готуються до активного входу на відкритий ринок праці, і є молодими громадянами демократичної країни. Проте, на шляху до цього існують певні проблеми, одна з них: нестача досвіду та навичок активної споживчої та громадянської поведінки.

Зміст просвітницької програми професійної активності та підприємливості «Майстерня майбутнього» спрямований на надання учням знань та вмінь робити свій споживчий вибір, інформування про споживчі права, допомогу у життєвому та професійному самоствердженні. Програма побудована на засадах споживчої та громадянської освіти, як способу боротьби з бідністю, корупцією та зміцнення основ і цінностей демократії.

Мета програми:

Формування в учнів ринкового мислення та спонукання рухати економічні реформи і розбудовувати демократичне суспільство.

Завдання програми:

Формувати професійний досвід в учнів та основи економічного мислення.

Інформувати про якості підприємливої особистості і формувати в учнів мотиви вибору професії.

Експериментально визначити ступінь розвитку і особливості вияву здатності до підприємництва у старшокласників. (Опитувальник «Самооцінка підприємницьких якостей»).

Розвивати підприємницьку та комунікативну компетентності.

Принципи побудови програми:

Врахування вікових особливостей учнів, особистісних якостей учасників.

Структура програми:

Програма включає сім занять з учнями віком 14-16 років, які можуть проводитись 1 раз на місяць протягом навчального року. Програма розрахована на групу, що вже склалася (клас, гурток). Або групу, яка формується за умов відносної однорідності за віком (різниця не більша за три роки) та чисельності від 8 до 12 чоловік. Тривалість заняття – 45хв. Заняття містять інформаційні і практичні блоки.

Кількість учасників в групі: 8-12 осіб.

Методи роботи:

Опитування, міні-лекції, робота в мікрогрупах, ділова гра, дискусія, бесіда.

Прогнозований результат:

Підготовка різнобічно розвинених особистостей, здатних до активної соціальної адаптації в суспільстві та початку трудової діяльності, самоосвіти й самовдосконалення. Підвищення рівня економічних знань, серед яких споживчі знання, допомога учням у орієнтуванні в економічному просторі, плануванні свого подальшого життя та кар'єри, освіти, праці, вибору професії, участі у громадському житті. Підвищення рівня компетентності у реалізації власних прав, набутті знань та навичок для аналізу економічних подій у державі, розуміння реалій оточуючого світу. Підвищення якості проф-орієнтаційної роботи серед учнівської молоді. Інформування педагогів, педагогів-організаторів, інших учасників навчального процесу щодо методів виховної роботи у сфері громадянської і споживчої освіти; оснащення методичними матеріалами.

Система оцінювання проміжних і кінцевих результатів:

Оцінювання результатів відбувається по закінченню заняття, при підведенні підсумків. Деякі заняття передбачають анкетування та виконання самостійної роботи.

Індикатори ефективності програми:

Кількісні – кількість учнів, які вміють критично мислити, аргументовано доводити свою думку та вільно орієнтуватися в економічному та інформаційному просторі. Як методи моніторингу та оцінки можуть бути використані фото та відео зйомки, також фіксування кількості розданих матеріалів та залучених учасників. Якісні – відгуки адміністрації шкіл та викладачів, відгуки учнів, зміни поведінки на користь формування здатності учнів до підприємницької діяльності.

Аналіз результативності програми:

Виконуючи просвітницьку програму «Майстерня майбутнього» у 2012 – 2013 роках з учнями 10-х класів, ми отримали наступні результати. Дослідженням було охоплено 67 старшокласників навчальних закладів м. Лубни. Було розроблено організаційну процедуру та проведено констатувальний експеримент. Складено й апробовано окремі методики самодіагностичного дослідницького інструментарію. Також проводився формувальний експеримент, в результаті якого було підтверджено психологічні основи цілеспрямованого розвитку здатності до підприємництва як цілісного психологічного новоутворення особистості старшокласників. Для порівняльного аналізу і перевірки результатів формувального експерименту використано дані самодослідження за опитувальником «Самооцінка підприємницьких якостей» (додаток № 9). Критеріями порівняння виступили суб'єктивні (уміння особистості управляти своїм „Я” через пізнання своїх індивідуальних особливостей та мотиваційних основ поведінки) та об'єктивні (інформативна обізнаність у професіях бізнесу та знання власних особистісних властивостей) психологічні показники розвитку здатності до підприємництва у старшокласників. Результати порівняльного аналізу і перевірки ефективності формувального експерименту подано в таблиці 1.

Таким чином, у процесі формувального експерименту здійснювався цілеспрямований розвиток самооцінної рефлексії підприємницьких якостей, інформативної компетентності, уміння планувати зайнятість, професійно-економічної ідентичності.

Отримані дані підтверджують наявність позитивних змін, які відбулися в процесі розвитку здатності учнів до підприємницької діяльності. Уміння аналізувати себе, планувати власну зайнятість, знання своєї індивідуальності і опора на власні інтелектуальні можливості зайняли провідне місце в структурному змісті здатності випускників до підприємництва.

Отже, аналіз результатів опитування у даних підгрупах свідчить про доцільність посилення уваги до питань формування якостей підприємливої особистості і формування в учнів мотивів вибору професії. У ході запровадження програми були застосовані такі методи: формування свідомості (роз'яснення, розповідь, бесіда, переконання, диспут, особистий приклад); організації діяльності та формування досвіду суспільної поведінки (вправа, педагогічна вимога, доручення, виховуючі ситуації); стимулювання поведінки і діяльності (заохочення); активні методи соціально-педагогічного розвитку (групова дискусія, імітаційні ігри, прийоми мозковий штурм, обмін думками, діалогічне спілкування та ін.). Отже, порівняльний аналіз результатів запровадження програми «Майстерня майбутнього» засвідчив ефективність визначених форм і методів роботи та доцільності її використання у роботі з учнями

Таблиця 1

Показники ефективності формувального експерименту

Дослідницькі показники здатності до підприємницької діяльності	Показники змін в розвитку здатності		
	експ. група у %	контр.група у%	різниця
I. Підприємницькі якості особистості			
- впевненість у собі	32,3	27,3	5,0
- позитивне ставлення до набутої спеціальності	21,8	26,4	-4,6
- прагнення до взаємодії з оточенням	45,9	11,8	34,1
II. Інформаційна компетентність			
Розуміння текстової інформації:			
- визначає основні думки	22,1	16,4	5,7
- переказує дослівно	37,3	18	19,3
- вибирає професійно-значущі орієнтири:			
повністю	5,5	3,1	2,4
частково	16,6	10	6,6
- не усвідомлює мету вибору	61,7	63,6	-1,9
II.2. Планування самозайнятості			
- опора на власні можливості	35,3	24,7	10,6
- знання вимог підприємницької праці	57,2	32	25,2
III. Професійно-економічна ідентичність			
Задоволення умовами власного життя:			
- матеріальним статусом	34,5	15,7	18,8
- особистим дозволям	30,7	22,8	7,9
- економічною незалежністю	25,9	25	0,9

Перше заняття: «Ділова активність: що таке підприємливість».

№	Час	Зміст	Обладнання
1	2 хв.	Привітання учасників. Повідомлення теми заняття.	
2	3 хв.	Вправа «Знайомство. У мене є мрія».	Набір кольорового паперу А - 4
3	5 хв.	Вправа «Договір успіху. Повага. Активність. Лідерство».	
4	5 хв.	Вправа «Очікування».	Кольорові стікери
5	10 хв.	Інформаційне повідомлення «Ділова активність».	Додаток № 1
6	15 хв.	Асоціативний ряд «Підприємливість».	Додаток № 2
7	5 хв.	Вправа «Зворотній зв'язок». Висновок.	

Тривалість заняття – 45 хв.

Друге заняття: «Розвиток самооцінки, відповідальності та успіху у житті»

1	2 хв.	Привітання учасників. Повідомлення теми заняття.	
2	10 хв.	Вправа «Я - квітка».	
3	5 хв.	Вправа «Я в променях сонця».	Папір А – 4, фломастери
4	10хв.	Інформаційне повідомлення «Чародій і горіхи».	Додаток №3
5	5 хв.	Вправа: «Види відповідальності».	Додаток № 4
6	13 хв.	Вправа «Незакінчені речення». Висновок.	Додаток №5

Тривалість заняття – 45 хв.

Третє заняття: «Ділова активність: Я- підприємлива людина».

1	3 хв.	Гра - розминка: «Пишаюсь...».	
2	5 хв.	Інформаційне повідомлення «Яку людину вважають підприємливою».	Додаток №6
3	15 хв.	Вправа «Риси підприємливої людини».	
4	15 хв.	Вправа «Словесний портрет».	
5	5 хв.	Вправа «Емблема підприємливої людини».	Папір А – 4, фломастери
6	2 хв.	Вправа «Оплески». Висновок .	

Тривалість заняття – 45 хв.

Четверте заняття: «Підприємець та його роль у ринковій економіці».

1	3 хв.	Вправа «Не хочу хвалитися, але я...».	
2	5 хв.	Вправа: «Сходишки до успіху».	
3	10 хв.	Бесіда «Відомі люди – хто вони?».	
4	10 хв.	Вправа «Ділові якості».	Додаток №7
5	2 хв.	Інформаційне повідомлення «Якості підприємців	
6	10 хв.	Вправа «Особливості людини бізнесу».	Додаток № 8
7	5 хв.	Вправа «Самооцінка підприємницьких якостей». Висновок.	Додаток № 9

Тривалість заняття – 45 хв.

П'яте заняття: «Як давати собі раду на ринку праці?».

1	3 хв.	Вправа «Інтерв'ю».	
2	10 хв.	Вправа «Ринок праці».	
3	10 хв.	Вправа ««Сіре» працевлаштування – «за» і «проти».	Аркуші сірого паперу , фломастери
4	10 хв.	Бесіда « Що таке безробіття та рівень безробіття».	
5	5 хв.	Вправа «Наслідки безробіття».	
6	7 хв.	Вправа «Рейтинги» .	

Тривалість заняття – 45 хв.

Шосте заняття: «Рішення споживачів».

1	5 хв.	Вправа «Сенс мого імені».	
2	10 хв.	Вправа «Чим я керуюся, купуючи?».	Додаток № 10
3	15 хв.	Схема під назвою «Інструменти просування».	Додатки № 11, 12
4	15 хв.	Завдання під назвою «Як приймати рішення про покупку товару або послуги?».	

Тривалість заняття – 45хв.

Сьоме заняття: «Планування заходу на користь класу, школи, середовища».

1	5 хв.	Вправа «Риси підприємливої особи».	
2	10 хв.	Вправа «Портрет людини – господаря».	Журнали, ножиці, клей
3	15 хв.	Вправа: «Ідеї щодо фірми, звідки їх брати?».	Додаток №13
4	10 хв.	Вправа «Візитка компанії».	
5	5 хв.	Вправа «Планування заходів на користь класу, школи , середовища».	Додатки № 14, 15

Тривалість заняття – 45 хв.

ПЕРШЕ ЗАНЯТТЯ

«Ділова активність: що таке підприємливість»

Мета: Заохотити до саморозвитку, формувати уміння адаптуватися до змін, розвивати підприємницьку та комунікативну компетентності.

Обладнання: альбом для фліп – чарту, маркери, скотч, кольоровий папір А- 4, додатки № 1, 2

План заняття:

- 1.Привітання учасників. Повідомлення теми заняття.
2. Вправа «Знайомство. У мене є мрія..».
3. Вправа «Договір успіху. Повага. Активність. Лідерство».
4. Вправа «Очікування».
5. Інформаційне повідомлення «Ділова активність».
6. Асоціативний ряд «Підприємливість».
7. Висновок. Вправа «Зворотній зв'язок».

Хід заняття

Викладачеві до уваги!

Для більш ефективних результатів заняття слід створити певну атмосферу готовності до сприйняття нового матеріалу, атмосферу довіри в групі. Результат також буде залежати від вміння викладача долучати емоційну сферу учасників.

Привітання учасників. Повідомлення теми заняття

Мета: ознайомити учнів з форматом та змістом заняття, створити умови для ефективної співпраці.

Хід вправи

Викладач презентує зміст заняття і повідомляє, що учні в ході занять повинні навчитися визначати пріоритети у виборі життєвої позиції, пропонувати власні творчі ідеї. Потрібно наголосити на тому, що дані заняття допоможуть розвивати уміння приймати нестандартні логічні рішення, працювати в команді, визначати свої сильні та слабкі сторони.

Запитання для обговорення

Чи важливо для успішної людини вміти планувати свої дії?

Чи важливо вміти спілкуватися?

Чи важливо це для вас?

Висновок: Насправді, кожна людина мріє бути успішною. Вміння визначати пріоритети у виборі життєвої позиції, приймати логічні рішення, працювати в команді, планувати свої дії допомагають у досягненні наших мрій.

Вправа «Знайомство. У мене є мрія».

Мета: створити атмосферу готовності до сприйняття нового матеріалу та продукування власних творчих ідей . Мотивувати учасників до активної участі у занятті.

Обладнання: набір кольорового паперу формату А -4.

Хід вправи

Викладач пропонує учням за допомогою кольорового паперу зобразити свою мрію. Папір можна складати, згинати і рвати, але забороняється користуватися технічними засобами: ножицями, лінійками тощо. По закінченні роботи кожен учень повинен назвати своє ім'я та презентувати власну мрію, яку він зобразив за допомогою кольорового паперу.

Викладачеві до уваги!

Для більш ефективних результатів слід розпочати цю вправу з власного прикладу . Вчитель може висловитись «Мене звати ..У мене є мрія. І я зобразив її з паперу у вигляді ...»

Висновок: Після того, як кожен учасник висловився, вчитель підсумовує вправу, роблячи наголос на сферу мотивації учнів, адже коли у нас є мрія, то є і стимул робити певні кроки до її досягнення.

Вправа «Договір успіху. Повага. Активність. Лідерство».

Мета: створити правила, за якими працюватиме група.

Обладнання: ватман з заголовком «Договір», маркери.

Хід вправи

Викладач робить вступ, в якому задає запитання: Що таке договір? Це угода, обіцянка чи зобов'язання.

Чому важливо підписати договір?

Підписання договору означає, що ти згоден дотримуватися його умов. Викладач відкриває фліп – чарт з заголовком і трьома його компонентами: повага, активність, лідерство. Потім звертається до учасників і пропонує пояснити кожну його частину.

Запитання для обговорення

- Що таке повага ?
- Що означає активність ?
- Що означає бути лідером?

Висновок: По закінченні слід запропонувати учасникам додати в договір все, що вони вважають за важливе для них. Викладач підписує договір першим, що б учні бачили що він теж приймає його зобов'язання і пропонує учасникам підписати договір, вітаючи їх у команді успіху!

Вправа «Очікування».

Обладнання: ватман - плакат з потягом і вагонами, кольорові стікери.

Хід вправи

Викладач пропонує учням написати на папірцях декількома словами свої очікування від заняття та по черзі наклеїти їх на плакат з потягом і вагонами.

Інформаційна частина.

Ділова активність — це комплексна характеристика, яка втілює різні аспекти діяльності підприємства, а тому визначається системою таких критеріїв, як місце підприємства на ринку конкретних товарів, географія ділових відносин, репутація підприємства як партнера, активність інноваційно - інвестиційної діяльності, конкурентоспроможність. Таким чином, ділова активність може характеризуватись динамікою показників ефективності виробничо-господарської діяльності в цілому.

Висновок: Підприємливість - це здатність до самостійних, неординарних, нетипових дій. Тому в умо-

вах ринку практично всі люди мають бути підприємливими, але це не означає, що всі повинні й можуть бути підприємцями.

Запитання для обговорення

Чому ми повинні бути підприємливими?

Як підприємливість може допомогти в майбутньому ?

Чи допомагає підприємливість вмінню спілкуватись?

Якщо так, то яким чином? Наведіть приклади.

Висновок: Підприємливі люди беруть на себе відповідальність за впровадження ідей і реальних проєктів у своїх приватних компаніях. Чим більше таких компаній у країні, тим виразніше вони демонструють свою підприємливість, досягають кращих результатів своєї діяльності, а звідси – розвиток і зміцнення країни.

Асоціативний ряд «Підприємливість».

(Додаток № 2)

Мета: закріпити поняття підприємливість .

Обладнання: ватман, маркери.

Хід вправи

Вчитель пропонує створити асоціативний ряд до слова «Підприємливість». Використовуючи додаток № 2 потрібно поєднати різнобічні терміни із визначенням поняття підприємець.

Висновок: викладач повинен закріпити визначення підприємець.

Висновок заняття:

Вправа «Зворотній зв'язок»

Вчитель пропонує учасникам дати відповідь на одне із запитань

Я задоволений тим, що...

Під час заняття я...

Я дізнався...

ДРУГЕ ЗАНЯТТЯ

Вправа «Я - квітка»

«Розвиток самооцінки, відповідальності та успіху у житті»

Мета: розвинути вміння учнів працювати в команді, підвищення рівня групової згуртованості, навчити сприймати рішення не лише як завершення подій, а і як початок нового ланцюга вчинків.

Обладнання: альбом для фліп – чарту, маркери, скотч, липкий кольоровий папір, додатки № 3, 4, 5.

План заняття:

1. Привітання учасників. Повідомлення теми заняття.
2. Вправа «Я - квітка».
3. Вправа «Я в променях сонця».
4. Інформаційне повідомлення «Чародій і горіхи».
5. Вправа: «Види відповідальності».
6. Вправа «Незакінчені речення».
7. Висновок.

Хід заняття

Викладачеві до уваги!

Поступовий перехід світового співтовариства до «суспільства знань» значно збільшує кількість інтелектуальних видів праці, для яких потрібні висококваліфіковані фахівці. Такі види праці здійснюються через інтенсивну міжособистісну взаємодію людей, що вступають між собою в різноманітні ділові взаємовідносини. Дуже часто ефективність спільної діяльності цілком і повністю залежить від того, наскільки успішним виявився процес комунікації, що її супроводжувала. До практичних знань належать гнучкість, самостійність, витривалість, мобільність, уміння працювати в команді, налагоджувати стосунки у колективі та розв'язувати конфліктні ситуації, що виникають в організації; культурна та інтеркультурна компетентність.

Отже, проблема інтенсифікації розвитку комунікативної компетентності фахівців як гармонійного поєднання теоретичних і практичних знань в галузі ділових комунікацій є вельми актуальною.

Мета: продовжити знайомство учасників групи. Створити умови для ефективної роботи.

Хід вправи

Викладач пропонує назвати своє ім'я і квітку, з якою учасник асоціює себе у професійній діяльності. Наприклад, мене звати Людмила, у своїй професійній діяльності я асоціюю себе із квіткою-семицвіткою, тому що ...

Вправа «Я в променях сонця»

Мета: формування відчуття внутрішньої стійкості, гармонізації та довіри до самого себе.

Обладнання: папір А- 4, фломастери.

Хід вправи

Кожен член групи протягом 2-3 хвилин на аркуші паперу малює сонце. В центрі кола учасник записує власне ім'я (можна записати займенник «Я»), а на променях – свої сильні сторони, або те, що любить, цінує і приймає в собі, або ті якості, які дають відчуття внутрішньої впевненості і довіри до себе в різних ситуаціях.

Далі вчитель пропонує за бажанням учасникам групи презентувати свої композиції.

Запитання для обговорення вправи

Чому виконувалась дана вправа?

Що дало виконання цієї вправи?

Висновок: зверніть увагу на те, що особистісні якості є основою формування професійно значущих якостей.

Інформаційне повідомлення

«Чародій і горіхи».

(додаток № 3)

Мета: представити неупереджене бачення відповідальності.

Викладач пропонує до уваги учасників притчу «Чародій і горіхи». Додаток № 3.

Запитання для обговорення:

Про що ця притча?

Яким чином у ній звучить тема відповідальності?

Вправа: «Види відповідальності».

(додаток № 4)

Мета: ознайомити учасників з поняттям та різними видами відповідальності.

Хід вправи

Викладач робить пояснення щодо теми заняття з акцентом на різних видах відповідальності.

Потім задає запитання: з яким кольором у вас асоціюється відповідальність? Чому, на вашу думку, навіть згадка про відповідальність створює у людей відчуття чогось складного, важкого і небажаного?

Висновок: Відповідальність – це визнання себе автором певного вчинку і прийняття на себе його наслідків.

Вправа «Незакінчені речення».

(додаток № 5)

Мета: самоаналіз та самопізнання в області відповідальності.

Викладач пропонує учасникам дописати, закінчити речення, користуючись додатком № 5.

Далі учасники повинні відповісти на питання:

Бути відповідальним означає в тому числі бути відповідальним і за себе?

Чи є серед ознак відповідальної людини такі, за якими ми самі виявляємо відповідальність?

Чи не боялися б ми нести відповідальність за самих себе? Чи боїмося нести відповідальність за інших?

Чи очікуємо ми від інших якоїсь іншої відповідальності?

Висновок: учасники по черзі зачитують продовжені ними речення та коментують, спираючись на запропоновані критерії для обговорення.

Висновок заняття: викладач пропонує отримати від учасників зворотній зв'язок і дати відповідь на наступні питання:

Які висновки ви зробили щодо вашого стилю вияву відповідальності? У яких ситуаціях саме ваша стратегія відповідальності може бути найбільш ефективною?

ТРЕТЄ ЗАНЯТТЯ

«Ділова активність: Я- підприємлива людина»

Мета: ввести поняття про підприємливу людину, виділити головні якості та охарактеризувати здібності підприємливої людини.

Обладнання: альбом для фліп – чарту, маркери, скотч, липкий кольоровий папір, додаток № 6

План заняття:

1. Гра - розминка: «Пишаюсь...».
2. Інформаційне повідомлення «Яку людину вважають підприємливою».
3. Вправа «Риси підприємливої людини».
4. Вправа «Словесний портрет».
5. Вправа «Емблема підприємливої людини».
6. Вправа «Оплески». Висновок.

Хід заняття

Гра - розминка: «Пишаюсь...».

Мета: створити атмосферу готовності до сприйняття матеріалу позитивно оцінити свої вміння.

Хід вправи

Викладач пропонує кожному учаснику по черзі сказати про себе: «Пишаюсь собою, коли...» (наприклад «Я пишаюсь собою, коли я допомагаю іншим» тощо).

Інформаційне повідомлення

Сьогодні існує безліч матеріалів наукових, методичних і практичних, пов'язаних з розвитком в Україні малого та середнього підприємництва. Ми зробимо спробу узагальнити існуючий обсяг інформації з цього питання і зрозуміти, яку людину вважають підприємливою.

Слово «підприємець» - це ім'я, але не особисте, а професійне. Тобто це професійне ім'я людини, яка народилася з певними задатками і схильностями і реалізує їх за певних обставин і у відповідних умовах. Історія його виникнення сягає у сиву давнину. (Додаток №6)

Вправа «Риси підприємливої людини».

Мета: виховувати зацікавленість у вивченні основ ділової активності, самосвідомість і громадську гідність.

Хід вправи

Викладач пропонує учасникам утворити дві групи. Обом групам дається завдання записати на аркуші паперу на кожну літеру слова БІЗНЕСМЕН основні якості, якими повинна володіти підприємлива людина. По закінченні учні презентують результати роботи в групах.

Запитання для обговорення

Які риси характеру притаманні підприємливій людині?

Висновок: одне з безперечних позитивних якостей особистості підприємливої людини - це лідерські якості. Лідера можна визначити як найбільш авторитетну особистість у даному соціальному співтоваристві, що грає центральну роль в організації спільної діяльності та регулюванні взаємин у групі. Підприємлива людина не може не бути лідером, оскільки вона повинна згуртувати навколо себе людей і надихнути їх для досягнення високої мети. Вона досягне успіху, тільки якщо зможе переконати людей у здатності досягти такого рівня виконання завдань, який раніше здавався їм недоступним. Ця здатність лідера тісно пов'язана з такими якостями, як уміння створювати оптимістичні плани, посилювати надії на успіх, пояснювати суть інновацій, згуртовувати колектив у кризових ситуаціях і т. д. На думку А. Менегетті, лідер - це людина, яка, задовольняючи власний егоїзм, реалізує громадський інтерес.

Вправа «Словесний портрет».

Мета: сприяти поглибленню самопізнання, розвитку невербальної комунікації.

Хід вправи

Викладач пропонує учасникам утворити знову дві групи. Обом групам дається завдання написати словесний портрет кожного члена групи. Портрет має відображати організаторські здібності. Портрет створюється після обговорення в групі і досягнення спільної думки. Далі портрети першої групи розкладаються на столі і кожний член другої групи,

який був описаний, має знайти свій портрет. Потім члени першої групи намагаються впізнати себе у портретах, описаних членами іншої групи.

Висновок: вчитель пропонує поділитися почуттями, які виникли у учнів під час написання словесного портрета.

Вправа «Емблема підприємливої людини».

Мета: сприяти поглибленню змісту поняття "підприємливість", розвитку фантазії.

Обладнання: папір – А4, фломастери.

Хід вправи

Викладач розповідає, що на попередньому етапі учасники виробили власні визначення підприємливої людини. Ця вправа дозволить розглянути поняття підприємливості з іншого боку – учасникам потрібно створити емблему підприємливої особистості. Кожен самостійно малює таку емблему, яка могла б друкуватися на програмах, ділових паперах. По завершенні роботи учні розглядають малюнки одне одного.

Висновок: після ознайомлення з результатами творчості інших учасникам пропонується визначити спільні ідеї малюнків. Викладач має пояснити, що є спільного в їхніх малюнках.

Вправа «Оплески».

Мета: сприяти усвідомленню учасниками себе, як підприємливої людини, закріпити тему заняття.

Хід вправи

Викладач пропонує учасникам встати тим, хто володіє певними вміннями або якостями (наприклад: встаньте ті, хто вміє організувати творчі справи для однолітків, вміє розподіляти доручення, вміє організувати дозвілля). Решта учасників аплодують тим, хто встав.

Запитання для обговорення

Які почуття виникали під час гри?

Чи легко було визначити уміння або якості?

Що саме сьогодні ви зрозуміли під час заняття?

Прокоментуйте, чого хотіли б досягти в майбутньому?

ЧЕТВЕРТЕ ЗАНЯТТЯ

«Підприємець та його роль у ринковій економіці»

Мета: допомогти учням оволодіти поняттям «підприємець»; усвідомити важливість гармонійного збалансування певних особистісних якостей успішного підприємця; визначати якості, які перешкоджають у бізнесі; робити самооцінку особистісних якостей, необхідних для успішної бізнес – діяльності; виховувати культуру спілкування.

Обладнання: альбом для фліп – чарту, маркери, скотч, липкий кольоровий папір, додатки № 7, 8, 9.

План заняття:

1. Вправа «Не хочу хвалитися, але я...».
 2. Вправа: «Сходинки до успіху».
 3. Бесіда «Відомі люди – хто вони?».
 4. Вправа «Ділові якості».
 5. Інформаційне повідомлення «Якості підприємців».
 6. Вправа «Особливості людини бізнесу».
 7. Вправа «Самооцінка підприємницьких якостей».
- Висновок.

Хід заняття

Вправа «Не хочу хвалитися, але я...».

Мета: формувати якості громадянина, здатного до активної життєвої позиції, який правильно орієнтується в сучасній системі цінностей суспільства.

Хід вправи

Кожен учасник по черзі називає своє ім'я і говорить фразу, наприклад, «Не хочу хвалитися, але я вмію домовлятися з людьми».

Висновок: кожній людині необхідно формувати якості громадянина, здатного до активної життєвої позиції, який вміє орієнтуватися в сучасній системі цінностей суспільства.

Вправа: «Сходинки до успіху».

Мета: сформувати очікування від заняття, акцентувати увагу на запропонованій темі.

Обладнання: альбом для фліпчарту, маркери, липкий папір.

Хід вправи

Викладач пропонує учасникам написати на папірцях кількома словами свої очікування від тренінгу. По черзі наклеїти їх на плакат із «сходами успіху», коментуючи, на якій сходинці вони зараз знаходяться за обізнаністю з теми.

Бесіда «Відомі люди – хто вони?».

Мета: актуалізувати базові знання учнів щодо теми підприємливості, розвитку професійної компетентності учнів.

Хід бесіди

Вчитель розповідає про відомих людей та їх досягнення. Прикладом можуть слугувати розповіді про наступних особистостей:

- Волт Дісней запропонував та втілює ідею парку розваг.
- Білл Гейтс, найвідоміший у світі мільйонер, керівник найбільшої у світі компанії з виробництва програмного забезпечення.
- Леві Страус, засновник міжнародної компанії, яка виробляє найпопулярніші у світі штани.
- Соїгіро Хонда, власник і засновник відомої японської компанії з виробництва мотоциклів.

Викладачеві до уваги!

Для закріплення попереднього матеріалу потрібно ще раз звернутися до поняття «Підприємець».

Підприємці – це люди котрі покладають на себе ініціативу поєднання ресурсів у єдиний процес виробництва, керують підприємством, запроваджують у виробництво нові технології, свідомо йдуть на ризик пов'язаний із виробничою, комерційною або іншою діяльністю.

Вправа «Ділові якості».

Мета: усвідомити важливість формування певних особистісних якостей успішного підприємця.

Обладнання: листи А- 1, маркери, липка стрічка,

Хід вправи

Вчитель формує з числа учасників дві робочі групи. Кожна група отримує розрізаний текст і інструкцію. Викладач пояснює, що розрізаний текст про відому людину, потрібно зібрати. Вибрати з цього тексту якості, необхідні, щоб бути успішним і записати їх на альбомному для листі для фліпчарта. По закінченні вправи представники від кожної групи презентують результати роботи.

Висновок: Для того щоб здійснювати постійний пошук нових способів комбінації ресурсів, підприємець повинен мати відповідні якості.

Інформаційне повідомлення «Якості підприємців»

Викладачеві до уваги!

Де – які частини заняття передбачають самостійну підготовку вчителя до уроку та творчий підхід. На даному етапі роботи викладач може створити і використати слайдові презентацію. Сьогодні підприємець є центральною постаттю в бізнесі, тому особливого значення набувають підприємницькі здібності – здатність певної частини людей до професійних, енергійних цілеспрямованих дій, пов'язаних з організацією виробництва, ризиком, керівництвом для досягнення поставленої мети. Людей, які не просто мають ці здібності, а й пов'язують своє життя з такою діяльністю, називають підприємцями, бізнесменами.

Підприємницький хист – це здебільшого талант, помножений на наполегливу працю і достатні знання. Соціологічні дослідження показують, що схильними до підприємництва є лише 5-7 % економічно активного населення. Підприємець як ключова постать ринкової економіки несе повну відповідальність за результати своєї діяльності. На нього чекає крах або успіх.

Вправа «Особливості людини бізнесу».

Мета: закріпити попередній матеріал, зробити самооцінку особистісних якостей учасників, необхідної для успішної бізнес – діяльності, визначити

якості, які перешкоджають у бізнесі.

Обладнання: Додаток № 8. Список якостей, що перешкоджають успіху в бізнесі.

Хід вправи

Викладач об'єднує учнів у чотири групи. Потім звертається до учнів і повідомляє, що зроблений аналіз особистісних якостей найбільш успішних бізнесменів показує, що притаманні їм якості можна об'єднати в пари, які на перший погляд здаються взаємно виключними:

- Амбітність – скромність.
- Стратегічне мислення – увага до дрібниць.
- Ентузіазм – внутрішній спокій.
- Здатність до ризику – уміння отримувати користь із помилок.

Цікаво, що кожна із зазначених якостей може стати недоліком. Тобто важливим є певний баланс між ними. Потім викладач дає кожній групі окреме завдання – одну пару якостей і просить пояснити, як правильно збалансувати пари якостей, відповідно до отриманих завдань. Далі викладач пропонує розглянути в тому ж складі груп небажані якості підприємця. Користуючись додатком № 8, учасники повинні розглянути список якостей, що перешкоджають успіху в бізнесі.

Запитання для обговорення

Поясніть, чому до цього списку потрапили деякі ціком позитивні риси людини? Чому вони вважають небажаними для людини бізнесу?

Висновок: Без ризику та віри в успіх неможливі нові досягнення. Важливо аналізувати досвід, отримувати з нього користь, щоб не повторювати своїх помилок.

Вправа «Самооцінка підприємницьких якостей».

Мета: закріпити самооцінку особистісних якостей, необхідної для успішної бізнес – діяльності.

Обладнання: додаток лист – опитувальник «Самооцінка підприємницьких якостей».

Хід вправи

Викладач роздає листи – опитувальники та пояснює, що людині бізнесу притаманні специфічні риси, які відрізняють її від представників інших професій: активність, готовність діяти в умовах невизначеності, вміння керувати людьми, «рахунковість» мислення, маркетингова орієнтація та інші. Завдання учасників має полягати у тому, щоб оцінити за 5-бальною шкалою наявність та розвине-

ність у собі зазначених якостей.

Висновок: Викладач пропонує повернутися до справи «Сходинок до успіху» та перемістити папірець на ту сходинку, де учасники зараз себе бачать. Учні повинні прокоментувати, чого хотіли б досягти в майбутньому.

П'ЯТЕ ЗАНЯТТЯ

«Як давати собі раду на ринку праці?»

Мета: поглибити розуміння в учнів основних принципів функціонування ринку праці, з'ясувати причини і наслідки безробіття, удосконалити уміння прийняття рішень, пов'язаних з майбутнім працевлаштуванням і вибором професійного шляху.

Обладнання: аркуші паперу, альбом для фліп-чарту, ручки, сірий папір, фломастери, липка стрічка.

План заняття:

1. Вправа «Інтерв'ю».
2. Вправа «Ринок праці».
3. Вправа ««Сіре» працевлаштування – «за» і «проти».
4. Бесіда «Що таке безробіття та рівень безробіття».
5. Вправа «Наслідки безробіття».
6. Вправа «Рейтинги».

Хід заняття:

Вправа «Інтерв'ю».

Мета: сприяти досягненню згуртованості групи, полегшити міжособистісне спілкування, стимулювати взаємодію учасників між собою.

Викладачеві до уваги!

Матеріали для вправи - не потрібні. Достатність простору для роботи в парах.

Хід вправи

Викладач пропонує кожному обрати партнера (якщо всі незнайомі або вагаються викладач обирає пару, проводячи вправу «розрахунок на перший-другий»). Учасники по черзі беруть один у одного інтерв'ю з метою дізнатися про іншого щонайменше три будь-яких факти. Потрібно звернути увагу саме на факти, які характеризуватимуть учасників, як підприємливих особистостей. Далі кожний учасник пари по черзі представляє іншого учасника всій групі і розповідає, про що зміг дізнатися.

Висновок: на цьому етапі потрібно проінформувати учнів, що під час заняття буде обговорено

функціонування ринку праці і проведено ознайомлення із принципами майбутнього професійного життя.

Вправа «Ринок праці».

Мета: дати визначення того, що таке ринок праці та встановити, що ринок праці це вид ринку, на якому виступають працедавці, а також шукачі роботи.

Хід вправи: Викладач пропонує учням дати визначення того, що таке ринок праці методом асоціацій. Всі категорії записуються на ватмані чи дошці. Підкреслити, що ринок праці це вид ринку, на якому виступають працедавці - ті, хто створює робочі місця, а також шукачі роботи - шукаючі пропозиції відносно роботи і працевлаштування. Як результат дії попиту на роботу і пропозиції роботи складається ціна роботи або зарплата.

Вправа ««Сіре» працевлаштування – «за» і «проти».

Обладнання: аркуші сірого паперу, фломастери

Мета: з'ясувати разом з учасниками, в чому полягає різниця між офіційним і неофіційним ринком праці. Усвідомити негативні наслідки «сірого» працевлаштування для працівників, надати інформацію про права працівника та переваги обов'язкових внесків на соціальне страхування і оздоровлення, які вносить працедавець.

Хід вправи

Викладач повинен утворити дві групи, роздати аркуші сірого паперу і фломастери кожній групі і запропонувати розробити плакат на тему: «Наслідки сірої зони на ринку праці». Учні виконують завдання, називаючи позитивні і негативні наслідки функціонування сірої зони на ринку праці. Представники груп обговорюють зміст плакатів.

Запитання для обговорення

Чому працівники погоджуються на «сіре» працевлаштування?

Висновок: Пояснити, що однею з причин, які схиляють людей до незареєстрованого працевлашту-

вання є високе безробіття і скрутне становище на ринку праці.

Бесіда «Що таке безробіття та рівень безробіття».

Мета: обговорити і спільно з учнями сформулювати поняття: «безробіття», а також «рівень безробіття».

Викладач пропонує учням вказати причини відсутності рівноваги на ринку праці. Учні можуть називати територіальні особливості, сезонність пропозицій роботи, структурні зміни в підприємствах тощо.

Запитання для обговорення

Що таке рівень безробіття?

Від чого залежить рівень безробіття в країні?

Яким є рівень безробіття у найближчому оточенні (місті, районі, області)?

Які особи найчастіше залишаються без працевлаштування (вік, освіта, стать, професія)?

Які висновки вони повинні зробити, плануючи власний професійний шлях?

Висновок: Викладач пояснює, що безробіття спостерігається тоді, коли частина працездатних і схильних до роботи осіб за різними обставинами не знаходить працевлаштування. Також, безробіття може вимірюватися в абсолютних (кількість безробітних) або у відносних величинах (відсоток осіб, що залишаються без працевлаштування всупереч власному бажанню волі серед загалу професійно активних). Величина безробіття вимірювана при допомозі рівня безробіття – вираженим у відсотках відношення кількості безробітних до кількості професійно активних осіб.

Вправа «Наслідки безробіття».

Мета: обговорити з учнями економічні і соціальні наслідки безробіття, усвідомити значення навчання упродовж всього життя та активної участі в сучасному господарському і суспільному житті.

Хід вправи

Викладач утворює з класу дві групи учнів і пропонує, щоб на підставі інформації з різних джерел, вони назвали: Група 1 - економічні наслідки безро-

біття, Група 2 – соціальні наслідки безробіття. По завершенню учні повинні представити результати роботи. Учні вказують на різні наслідки безробіття, представляють його перед класом.

Висновок: Однаково держава, як і самі безробітні повинні приймати міри, які рятують від безробіття. В цьому сенсі зростає значення навчання упродовж усього життя, необхідного для активної участі в сучасному господарському і суспільному житті.

Вправа «Рейтинги».

Мета: упорядкувати найбільш ефективні форми боротьби з безробіттям (від найбільш, до найменш ефективних), вчити усвідомленню значення постійного навчання і нового підходу до знань із точки зору сучасного ринку праці.

Обладнання: аркуші паперу, ручки.

Хід вправи

Викладач утворює чотири групи учасників, роздає аркуші паперу та пропонує учням скласти рейтинг, у якому вони впорядкують найбільш, на їх думку, ефективні форми боротьби з безробіттям (від найбільш, до найменш ефективних). Учні повинні керуватися умовами і тенденціями, які актуально панують на ринку праці (місцевими чи загальнодержавними – відповідно до вибору учнів), а також повинні брати до уваги персональну позицію осіб, які хочуть врятуватися від безробіття, активні і пасивні методи пошуку роботи. Учні складають рейтинги, представляють результати роботи перед класом.

Запитання для обговорення

Якими є вимоги відносно працівників у сучасних працедавців?

Які уміння і навички необхідні, щоб давати собі раду на ринку праці?

Яким чином їх можна здобувати, і як їх формувати вже під час навчання в школі?

Висновок: В процесі дискусії, яка підсумовує заняття, учні називають уміння і навички, необхідні на сучасному ринку праці. Отже, великого значення набуває постійне навчання і новий підхід до знань із точки зору сучасного ринку праці.

ШОСТЕ ЗАНЯТТЯ

«Рішення споживачів»

Мета: ознайомити учнів з описом різних маркетингових дій, які вживаються фірмами в ринковій економіці. Вчитися, як свідомо приймати рішення, пов'язані з покупкою товару або послуги розуміти вплив маркетингових дій, особливо просування продажу і цін продуктів, на прийняття рішення споживачів.

Обладнання: картонні картки або бейжі, маркери, липка стрічка, ватман, або листи з альбому для фліпчарту, додатки № 10, 11, 12.

План заняття

1. Вправа «Сенс мого імені». Бесіда.
2. Вправа «Чим я керуюся, купуючи ...?».
3. Схема під назвою «Інструменти просування».
4. Завдання під назвою «Як приймати рішення про покупку товару або послуги?».

Хід заняття:

Вправа «Сенс мого імені».

Обладнання: картонні картки для імен або бейжі, фломастери.

Мета: ознайомлення учасників з цілями тренінгу, формування активного робочого настрою групи.

Хід вправи: Ведучий пропонує кожному учаснику записати своє ім'я на картці чи бейжі, а також пригадати сенс свого імені і виділити один компонент його характеристики, який можна віднести до підприємливості. По завершенні роботи учасники називають своє ім'я і тлумачать його сенс, враховуючі якості підприємливої особистості. По закінченні вправи викладач повідомляє, що в процесі заняття учасники будуть знайомитися з способами, за допомогою яких фірми заохочують клієнтів до купівлі товарів і послуг, а також діями споживачів, які реагуючи на дії фірм, приймають рішення про купівлю пропонованих товарів.

Бесіда

Мета: обговорити з учнями рішення, що сто-

суються купівлі, які вони приймали останнім часом.

Запитання для обговорення

Як ви приймаєте рішення про купівлю?

Чи це раціональне рішення, котре базується на прийнятті вами критеріях, а також на аналізі усіляких можливих пропозицій?

Чи ви приймаєте рішення про купівлю під впливом реклами, моди, власного настрою, просування, інших подразників?

Обдумайте, чим ви керуєтеся купуючи, наприклад одяг, взуття, косметику, диски, книжки.

Викладач пропонує назвати критерії, які для учасників можуть бути найважливішими в таких ситуаціях.

Висновок: В сучасному суспільстві кожен повинен вчитися, як свідомо приймати рішення, пов'язані з покупкою товару або послуги та розуміти вплив маркетингових дій.

Вправа «Чим я керуюся, купуючи?».

Мета: ввести поняття: продукт, ціна, розповсюдження (дистрибуція), а також просування.

Обладнання: додаток № 10.

Хід вправи

Викладач повинен ввести спочатку наступні поняття: продукт, ціна, розповсюдження (дистрибуція), а також просування. Далі викладач пропонує учням, працюючи індивідуально, заповнити таблицю, розміщену в додатку №10. По завершенню роботи викладач пропонує учасникам представити спосіб виконання вправи.

Запитання для обговорення

Назвіть критерії, якими молоді клієнти найчастіше керуються, купуючи товари або послуги?

Чи серед названих чинників виявилися маркетингові дії, які вживаються фірмами, які часто схиляють молодих людей до того, щоб скористатися комерційними пропозиціями?

Висновок: фірми, функціонуючі на конкурентному ринку, повинні заохочувати клієнтів до купівлі пропонованих товарів і послуг, вживаючи різні маркетингові інструменти. Тому, кожній лю-

дині потрібно мати певні споживчі знання.

скотч.

Вправа «Інструменти просування»

Мета: повторити інформацію, що стосується просування.

Обладнання: додаток № 11.

Хід вправи

Викладач повинен попросити учнів, щоб вони переглянули плакат, вміщений в додатку № 11 і коротко обговорили те, на чому полягають окремі інструменти, які вживаються фірмами. В ході вправи необхідно звернути увагу на значення просування продажу, тобто маркетингових дій, метою яких є стимулювання продажу даного продукту або послуги за допомогою преміювання клієнтів, подарунків, конкурсів, лотерей, тощо. Викладач пропонує учням навести відомі їм приклади окремих маркетингових дій, які мають вплив на їх власні споживацькі рішення.

Запитання для обговорення

З якими маркетинговими діями фірм ви стикаєтесь найчастіше? Наведіть приклади.

Які маркетингові інструменти мають найбільший вплив на ваші рішення відносно купівлі?

Чи до купівлі вас схиляє вигідна ціна, додатковий гаджет, конкурс, спосіб рекламування товару, тощо, а може також і інші чинники?

Хід вправи

Викладач пропонує утворити чотири групи та попросити учнів, щоб вони обговорили проблеми умовних підприємств, відповідаючи на наступні запитання:

Завдання для першої групи: описати які цілі хочуть досягти фірми, пропонуючи стимулювання продажу.

Завдання для другої групи: навести приклади вигідних і невідгідних для споживача комерційних пропозицій, з якими останнім часом ви стикнулися.

Завдання для третьої групи: описати яким чином споживач може уникати загроз, виникаючих з несправдиво вигідних комерційних пропозицій типу: «Купи, щоб заощадити!».

Завдання для четвертої групи: описати до яких осіб або організацій можна звернутися за порадою?

Висновок: Викладач пропонує добровольцям представити результати виконання вправи. Потрібно нагадати учасникам про критерії, які є найважливішими у ситуаціях, коли молодий споживач купує товар, нагадати про маркетингові дії, які часто схиляють молодих людей до того, що б скористатися комерційними пропозиціями, та підкреслити визначення понять: продукт, ціна, розповсюдження, а також просування.

Вправа «Короткий довідник для молодого споживача».

Мета: підсумувати матеріал тренінгу та закріпити отримані знання.

На завершальному етапі, викладач пропонує учасникам підготувати спільно «Короткий довідник для молодого споживача». Викладач дає завдання записати поради і рекомендації, якими повинна керуватися молода людина, здійснюючи вибір товару або послуги. Учні можуть опрацювати довідник у формі плакату або у іншій графічній формі.

СЬОМЕ ЗАНЯТТЯ

«Планування заходу на користь класу, школи, середовища»

Мета: навчити учасників обирати задум для заходів на користь класу, школи або обраних груп в місцевому середовищі, планувати дії, визначати цілі та передбачати ресурси.

Обладнання: великі аркуші паперу або альбом для фліпчарту, ручки, фломастери, маркери, липка стрічка, інструкції для вправ з додатків № 13, 14, 15.

План заняття

1. Вправа «Риси підприємливої особи».
2. Вправа «Портрет людини – господаря».
3. Вправа: «Ідеї щодо фірми, звідки їх брати?».
4. Вправа «Візитка компанії».
5. Вправа «Планування заходів на користь класу, школи, середовища».

Хід заняття:

Вправа «Риси підприємливої особи».

Мета: повторити попередній матеріал занять, акцентувати увагу учнів на усвідомленні власних переваг, вчити постановці цілей і їх подальшій реалізації.

Обладнання: папір А-4, ручки або олівці.

Хід вправи

Розпочинаючи зустріч, викладач пропонує учасникам, щоб кожен з присутніх записав на аркуші своє ім'я і дописав до окремих букв імені назви власних переваг і міцних сторін. Наприклад: **Й** – я (їа) особа весела, **О** – обов'язкова, **Л** – лояльна, **А** – амбіційна, **Н** – неконфліктна, **Т** – терпляча, **А** – аналітична. Після виконання вправи потрібно попросити бажаючих, представити свою характеристику.

Висновок: викладач звертає увагу на те, що усвідомлення власних переваг допомагає в постановці собі цілей і їх подальшій реалізації.

Вправа: «Портрет людини – господаря».

Мета: формувати в учнів якості успішної та матеріально незалежної у житті людини.

Обладнання: журнали, ножиці, клей, великий папір.

Хід вправи

Викладач формує дві групи, пропонує за допомогою журналів, ножиців і клею створити колаж.

Учні створюють колажі, звертаючись до запитання вчителя: Як ви уявляєте собі портрет людини – господаря? По закінченню учасники презентують колажі.

Висновок: Досягнення успіху в будь – якій справі вимагає натхнення. Бізнес не виключення. Підприємство пред'являє в цьому відношенні строгіші вимоги, ніж професія, пов'язані з мистецтвом. Ми рідше бачимо натхненного бізнесмена, ніж натхненного скрипаля.

Вправа: «Ідеї щодо фірми, звідки їх брати?».

Мета: активізувати мислення учнів, формувати якості підприємливої особистості.

Обладнання: ватман або листи з альбому для фліпчарта, фломастери, липка стрічка, додаток № 13.

Хід вправи

Викладач утворює декілька підгруп, роздає кожній плакат: «Ідеї щодо фірми – звідки їх брати».

Учні повинні ознайомитися із інформацією, наведеною в додатку, перенести схему на великий аркуш паперу і доповнити своїми ідеями. Після виконання завдання викладач пропонує, щоб представники груп представили свої пропозиції.

Висновок: Підводячи підсумки ідей груп, викладач пропонує вказати ті, які на думку учасників найцікавіші.

Вправа «Візитка компанії».

Мета: показати учням що у разі появи ідеї створення власного бізнесу, потрібно ще до початку активних дій ретельно зважити всі можливості, врахувати перепони і ризики розпочатої справи.

Обладнання: ватман, маркери, олівці, липка стрічка.

Хід вправи

Викладач утворює з числа учасників три групи, дає завдання уявити, що група є новоствореною компанією і потрібно створити її візитку. На початку вправи викладач записує на дошці ключові питання, які повинні враховувати учасники при виконанні завдання.

1. Назвіть вашу компанію.
 2. Хто ваші споживачі? Чого хочуть ваші споживачі?
 3. Придумайте і прорекламуйте вашу компанію.
- По завершенню презентацій учасники висловлюють оцінку роботи інших груп.

Висновок: Отже, якщо з'явилась ідея створення власного бізнесу, потрібно ще до початку активних дій ретельно зважити всі можливості, врахувати перепони і ризики розпочатої справи.

Вправа «Планування заходів на користь класу, школи, середовища».

Мета: вчити учасників планувати дії, визначати цілі та передбачати ресурси при втіленні власних задумів.

Обладнання: великі аркуші папери, фломастери для кожної групи, Додаток № 14 «Інструкція до ведення вправи» і додаток № 15 «Схема: «Ми плануємо заходи»».

Викладач утворює кілька невеликих груп. Роздає схему і інструкцію ми «Плануємо заходи» та пояснює, що завдання груп полягає в обранні задуму для заходів на користь класу, школи або обраних груп в місцевому середовищі. Наступним кроком є розробка плану заходу, який ми хотіли б реалізувати. Групи планують дію відповідно до запропонованої схеми. Порекомендувати, щоб схему перенесли на великий аркуш папери і підготували його таким чином, щоб на завершення представити свій задум решті учнів. Після перегляду всіх задумів, потрібно вибрати найцікавішу пропозицію з поміж підготовлених планів. Можна запропонувати вибір за допомогою голосування. Попередньо потрібно поговорити про критерії, які повинні братися до уваги при оцінці.

Висновок: Важливо, щоб заходи були реалістичними (можливими до реалізації), вони повинні бути однаково вигідними для авторів ідеї і для тих до яких скеровані, повинні бути грамотно заплановані в часі, заплановані ресурси і дії мають бути адекватними до можливостей і приносити задоволення учасникам проекту (емоційно залучати).

МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ

ЩОДО ОСОБЛИВОСТЕЙ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ПРОГРАМИ «МАЙСТЕРНЯ МАЙБУТНЬОГО»

Сучасна людина має бути всебічно розвинутою, ініціативною, винахідливою, повинна мати значний запас знань, умінь і навичок, щоб бути конкурентноздатною в умовах нестабільності і різноманітності ринкової економіки. У зв'язку з цими змінами сучасна освіта має органічно включити в себе розвиток інтелектуальних здібностей учнів і формування у них культури мислення як необхідної якості ділового потенціалу особистості, оптимізувати методи і форми організації навчання, що в майбутньому спонукатиме до професійної діяльності. Без формування в населення ринкового мислення, адаптованого до реального життя, неможливо рухати економічні реформи та розбудовувати демократичне суспільство.

Споживча освіта є ефективним ринковим способом боротьби з бідністю та корупцією. Уміння користуватися споживчими правами дозволяє раціональніше витратити сімейний бюджет, заощаджувати побутові ресурси, бути активним громадянином.

Програма враховує сучасні державні вимоги до змісту і рівня навчальних досягнень учнів. Використання інтерактивних освітніх тренінгів стимулює самоосвітню і пізнавальну активність учнів, допомагає не тільки поглибити знання, а й знайти їм практичне застосування. Посібник містить цікаві, оригінальні, нестандартні авторські тренінги, які сприяють формуванню різноманітних соціальних навичок, розвитку професійної компетентності. Виховують особистість, яка вміє критично мислити, аргументовано доводити свою думку та вільно орієнтуватися в інформаційному просторі.

На підставі освітніх стандартів мета профільного навчання - підготовка різнобічно розвинутих особистостей, здатних до активної соціальної адаптації в суспільстві, початку трудової діяльності, самоосвіті й самовдосконаленню.

Таким чином, необхідно формувати громадянина України, здатного до активної життєвої позиції, який правильно орієнтується в сучасній системі цінностей нашого суспільства. А це неможливо без впровадження інтерактивних технологій, які дають змогу школярам реалізувати себе за обставин, що постійно змінюються. При застосуванні тренінгових занять з розвитку професійної компетентності учнів потрібно виходити із розуміння профорієнтації як складової частини навчально-виховного процесу, учасниками якого є вчителі, учні та їх батьки, в якому успішно реалізуються основні завдання профорієнтаційної роботи: розширення професійного досвіду учнів, визначення інтересів та уподобань учнів, формування мотивів вибору професії у учнів при безпосередній участі батьків.

Список інформаційних джерел:

1. Бандурка А. М. Психология управления / Бандурка А. М., Бочарова С. П., Землянская Е. В. – Харьков : Фортуна-Пресс, 1998. – 464 с.
2. Блейк Р. Р. Научные методы управления / Р. Р. Блейк, Д. С. Моутон : [пер. с англ.] – К. : Наукова думка, 1990. – 274 с.
3. Боронова Г. Х. Психология труда : конспект лекций / Г. Х. Боронова, Н. В. Прусова. – М. : Эксмо, 2008. – 160 с.
4. Браун Л. Имидж – путь к успеху / Браун Л. : [пер. с англ.] – СПб. : Питер Пресс, 1996. – 288 с.
5. Бізнес-план: технологія розробки та обґрунтування: Навч. посібник. — Вид. 2-ге, доп. / С. Ф. Покропивний, С. М. Соболь, Г. О. Швиданенко, О. Г. Дерев'яно. — К.: КНЕУ, 2002. — 379 с.
6. Бондарева Н. Ф. Економіка. 10 клас. – Х.: Вид. група “ Основа ”, 2009.
7. Б.Д.Парыгина Практикум по социально-психологического тренингу; под ред.. К.: Академвидав 2003 - 304 с.
8. Виноградський М. Д. Управління персоналом. : навч. посібник / Виноградський М. Д. , Виноградська А. М., Шканова А. М. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 502 с.
9. Власова Н. М. И проснешься боссом. Справочник по психологии управления / Власова Н. М. – Новосибирск : Экор, 1994. – 230 с.
10. В.Ю. Большаков Психотренинг социодинамика, игры К.: «Либідь» 2004 - 352 с Економіка в школах України – 2011 - №7 (80), липень.
11. Гаркавенко С. С. Маркетинг : підручник / Гаркавенко С. С. – К. : Лібра, 2002. – 712 с.
12. Герчанівська П. Е. Культура управління : навч. посібник / Герчанівська П. Е. – К. : ІВЦ Видавництво “Політехніка”, 2005. – 152 с.
13. Джейн С. Лопус, Емі М. Віліс. Економіка в дії – Видавничий дім “ Амадей ”, К.-2004.
14. Палеха Ю. І. Етика ділових відносин : навч. посібник / Палеха Ю. І. – К. : Кондор, 2008. – 356 с.

ДОДАТКИ

Додаток № 1 «Ділова активність»

Основна ідея «ділової активності» полягає не в тому, щоб ви вміли створювати свої приватні компанії, а в тому, щоб ви були готові взяти на себе ризик при запровадженні власних ідей, незважаючи на, здавалося б, цілковиту неможливість їхньої реалізації. Навчання ділової активності можна розпочинати з раннього дитинства в родинному колі. Маленькі діти сповнені ідей. Звертаюся до батьків: не відкидайте їх, спробуйте допомогти дітям зробити ідеї реальними. Не розв'язуйте проблем, які мають ваші діти. Надайте їм можливість вирішити їх самостійно. Передумовою втілення ідеї зі створення власного бізнесу є моделювання майбутньої ситуації. Насамперед зазначимо, що «модель» сприймається нами як копія, форма, схема, що відбиває основні властивості та якісні ознаки реального об'єкта у спрощеному вигляді. З цього можна зробити висновок, що моделювання майбутньої підприємницької діяльності - це чітке уявлення про послідовні кроки роботи зі створення і подальшого розвитку бізнесу. Таким першим кроком в організації підприємницької діяльності виступає ґрунтовне ознайомлення з чинним законодавством та ринковою кон'юнктурою. На цій основі з'являється можливість всебічного врахування існуючих правових та економічних обмежень для створеного підприємства.

Для кращого засвоєння правових основ підприємницької діяльності доцільно ретельно вивчити законодавчі акти, звернути увагу на заборонені сфери діяльності або на ті сфери, організація бізнесу в яких пов'язана з певними обмеженнями - ліцензуванням, отриманням спеціального дозволу тощо. Це дасть змогу уникнути зайвих витрат часу і зусиль, краще зосередитися на більш конкретному колі питань.

Додаток № 2 «Асоціативний ряд»

З'єднайте терміни і визначення – Кооператив. Бартер. Акція. Бізнес-план. Підприємець. Дохід.

Особа, яка професійно займається підприємницькою діяльністю — приватним виробництвом, торгівлею, посередництвом, наданням послуг

Техніко-економічне обґрунтування діяльності підприємств в ринкових умовах, програма його діяльності. Прямий безгрошовий обмін товарами або послугами.

Юридична особа, утворена фізичними та/або юридичними особами, які добровільно об'єдналися на основі членства для ведення спільної господарської та іншої діяльності з метою задоволення своїх економічних, соціальних та інших потреб на засадах самоврядування.

Гроші або матеріальні цінності, одержувані державою, юридичною та фізичною особою внаслідок якої-небудь діяльності

Вид цінних паперів, що являє собою свідоцтво про власність на визначену частку статутного капіталу товариства і надає її власнику певні права.

Додаток № 3 «Чарівник і горіхи»

«Якось одному візиру захотілося горіхів. І їх йому принесли цілий горщик. Візир засунув руку у горщик і захопив цілу жменю горіхів. Але витягнути руки з горщика не зміг, як він не намагався. У цілому палаці ніхто не наважувався дати йому пораду. Тоді він наказав привести до нього першого, хто буде проходити повз його палац. І скоро до нього привели простого селянина. Той розпитав, що трапилося, і порадив, щоб візир розтиснув трохи кулак у горщику. Візир так і зробив, і зміг випростати руку з горщика. «Ти справжній чарівник», - сказав він селянину».

Додаток № 4 «Види відповідальності»

Інструкція: тренер зачитує переліки, що стосуються особливостей відчуття відповідальності та відпові-

Коли я відчуваю відповідальність, я...	Коли я відповідально ставлюся, я...
Виправляю	Демонструю співпереживання
Рятую	Демонструю розуміння
Захищаю	Підбадьорюю
Контролюю	Ділюся
Переймаюся почуттями	Конфліктую
Не слухаю	Слухаю
Відчуваю втому	Відчуваю врівноваженість

дальшого ставлення.

Учасники тренінгу уважно вивчають обидва переліки і підкреслюють у бланку ті слова або словосполучення, які вказують саме на переживання відповідальності або на відповідальне ставлення. У своїх записях учасники роблять висновок про те, що їм більше притаманне – відчуття відповідальності чи відповідальне ставлення (дії).

Додаток № 5 «Незакінчені речення»

Мета: самоаналіз та самопізнання в області

відповідальності.

Інструкція: учасникам пропонується дописати, закінчити такі речення:

1. Бути відповідальним для мене означає...
2. Деякі люди відповідальніші за інших, це люди, які...
3. Безвідповідальні люди – це...
4. Свою відповідальність стосовно інших людей виявляю через...
5. Вид відповідальності, який є найбільш тяжким для мене – це...
6. Відповідальну людину я впізнаю за...
7. Чим сильніша моя відповідальність, тим більше я...
8. Я б побоювся нести відповідальність за...
9. Бути відповідальним стосовно себе – це...
10. Я несу відповідальність за...

Обговорення: учасники по черзі зачитують продовжені ними речення та коментують, спираючись на запропоновані критерії для порівняння.

Додаток № 6 «Хто такий підприємець»

Підприємець – самостійний агент ринку, який діє на свій страх і ризик, особисто відповідає за результати бізнесової діяльності.

Підприємець завжди є власником певного капіталу і водночас певною мірою менеджером.

Підприємець бере на себе ініціативу поєднання ресурсів, землі, капіталу, праці, грошей, інформації в єдиний процес виробництва товару чи послуги.

Підприємець використовує нові ідеї, не знаючи про їх віддачу в майбутньому. Він ризикує своїм часом, своєю працею, діловою репутацією, вкладеними коштами.

Підприємці – це люди котрі покладають на себе ініціативу поєднання ресурсів у єдиний процес виробництва, керують підприємством, запроваджують у виробництво нові технології, свідомо йдуть на ризик пов'язаний із виробничою, комерційною або іншою діяльністю.

Додаток № 7 «Марк Цукерберг. Коротко»

Наймолодший у світі мільярдер. Народився 14 травня 1984 р. в районі Нью-Йорка Доббз Феррі. Він був другим з чотирьох дітей і єдиним сином в інтелігентній родині стоматолога і психіатра. Марк Цукерберг керівник мережі Facebook обіймав за своїм фінансовим становищем самого Стіва Джобса. Марк Цукерберг - 6,9 млрд. \$. Стів Джобс - 6,1млрд. \$. Він заснував Facebook в 2004 році ще студентом Гарварду.

Додаток № 8 «Список якостей, що перешкоджають успіху в бізнесі»

Інструкція:

Розгляньте список якостей, що перешкоджають успіху в бізнесі. Поясніть, чому до цього списку потрапили деякі ціком позитивні риси людини? Чому вони вважають небажаними для людини бізнесу?

Таблиця «Список якостей»

емоційна неврівноваженість ледачість пасивність навіюваність надмірна старанність сталість	раціональність недовірливість агресивність авторитарність містичність тривожність
---	--

Додаток № 9 «Самооцінка підприємницьких якостей»

Якість	Самооцінка	Якість	Самооцінка	Якість	Самооцінка
адаптивність		активність		амбітність	
гнучкість		винахідливість		ініціативність	
інтуїція		індивідуалізм		ризикованість	
стійкість		оптимізм		спритність	
самокритичність		працьовитість		самостійність	
відповідальність		рішучість		наполегливість	
допитливість		практичність		«рахунковість» мислення	
уміння планувати		уміння контактувати з людьми		здатність розвиватися	

Інструкція: Спробуйте оцінити за 5-бальною шкалою наявність та розвиненість у собі зазначених якостей. Отже, людині бізнесу притаманні специфічні риси, які відрізняють її від представників інших професій: активність, готовність діяти в умовах невизначеності, уміння керувати людьми, «рахунковість» мислення, маркетингова орієнтація та інші.

Додаток № 10 «Основні елементи маркетингу»

ПРОДУКТ - речовий або інтелектуальний результат людської праці, або речовина, яка служить матеріалом для виготовлення або вироблення чого-небудь, а також товар, який задовольняє бажання чи потреби ринку.

ЦІНА - фундаментальна економічна категорія, яка означає кількість грошей, за яку продавець згоден продати, а покупець готовий купити одиницю товару. Ціна певної кількості товару складає його вартість, тому правомірно говорити про ціну як грошову вартість одиниці товару.

РОЗПОВСЮДЖЕННЯ (ДИСТРИБУЦІЯ) - розподіл (дистрибуція) прибутку чи продукції між індивідуумами або ж факторами виробництва.

РЕКЛАМА - спеціальна інформація про осіб чи продукцію, що розповсюджується в будь-якій формі та в будь-який спосіб з метою прямого чи опосередкованого одержання прибутку.

Public Relations - мистецтво досягнення взаєморозуміння та згоди між людьми, соціальними групами, класами, націями, державами на основі цілеспрямованого формування громадської думки та управління нею.

Додаток № 11 «Чим я керуюся, купуючи ...?»

Інструкція: Працюючи індивідуально учні повинні дати відповіді на запитання: Яким чином ти приймаєш рішення про купівлю? Чи це раціональне рішення, базоване на прийнятих тобою критеріях, а також на аналізі усіляких можливих пропозицій? Чи ти вирішуєш про купівлю під впливом реклами, моди, власного настрою, ціни, просування, пропонування фірмою, інших подразників? Обдумай, чим ти керуєшся купуючи напр. одяг, взуття, косметику, диски, книжки, послуги стільникових операторів, тощо.

Товар або послуга	Чим я керуюся, купуючи .
Одяг	
Взуття	
Косметика	
Диски	
Послуги зв'язку	
Інше – що?	

Назви критерії, які для тебе найважливіші в таких ситуаціях.

Потім заповнити таблицю і підготуватися до презентації перед класом.

Додаток № 12 «Інструменти просування»

ПРОСУВАННЯ
стимулювання
упаковка
особисті продажі
реклама
Public Relations
будування образу в ЗМІ
спонсорство

Додаток № 13 «Ідеї щодо фірми. Звідки їх брати?»

Інструкція: Викладач повинен попросити щоб учні ознайомилися із інформацією, наведеною в матеріалі, перенесли схему на великий аркуш паперу і доповнили своїми ідеями. Після виконання завдання попросити, щоб представники груп представили свої пропозиції.

Підведвести підсумки ідей груп можна, вказавши ті, які на їх думку найцікавіші.

Розвиток зацікавленості, використання хобі, напр.:

- створення футбольної секції;
- проектування і виконання біжутерії;
-

Наслідкування задумів, перевічених іншими, напр.:

- виробництво Хула Хуп чи кубиків Рубіка, яке було скопійоване багатьма виробниками;
-
-

Додаток № 14 Інструкція до ведення справи «Ми плануємо заходи»

1. Поділити клас на кілька невеликих груп. Роздати схему і інструкцію «Ми плануємо заходи». Пояснити, що завдання груп полягає в обранні задуму для заходів на користь класу, школи або обраних груп в місцевому середовищі. Наступним кроком є розробка плану заходу, який ми хотіли б реалізувати. Групи планують дію відповідно до запропонованої схеми. Порекомендуйте, щоб схему перенесли на великий аркуш паперу і підготували його таким чином, щоб на завершення представити свій задум на решті учнів.

2. Після перегляду всіх задумів, виберіть найцікавішу пропозицію з поміж підготовлених планів.

Ти можеш запропонувати вибір за допомогою голосування. Попередньо поговори про критерії, які повинні братися до уваги при оцінці. Нагадай, що важливо, щоб заходи були реалістичними (можливими до реалізації), вони повинні бути однаково вигідними для авторів ідеї і для тих до яких скеровані, повинні бути грамотно заплановані в часі, заплановані ресурси і дії мають бути адекватними до можливостей і приносити задоволення учасникам проекту (емоційно залучати). Схема: „Ми плануємо заходи”

Працюючи в групах, заплануйте довільні заходи, які могли б бути реалізованими в найближчому оточенні. Це можуть бути дії на користь класної, шкільної чи місцевої спільноти, наприклад ярмарок учнівських робіт, організація екскурсії чи класної вечірки, святкування, конкурс з призами, тощо.

Виберіть вид заходу. Визначте його цілі і адресатів, а пізніше заплануйте окремі завдання, які повинні бути реалізовані. Вкажіть відповідальних осіб і терміни виконання завдань. Назвіть ресурси, які будуть потрібні до реалізації заходу. Обдумайте, якими будуть ваші доходи і витрати. Запропонуйте також, як оцінити, чи заходи були вдалими. Підготовлений план повинен бути переставлений усій групі. Використайте нижченаведену схему.

Вирішення проблем інших людей, напр.:

- виведення собак на прогулянку;
- сантехнічні послуги;
-

Посадання двох або більше задумів, напр.:

- книжковий магазин, поєднаний з кафе;
-
-

Реалізація мрій і фантазій, напр.:

- літак це реалізація одвічної мрії людини - літати;
-

Вдосконалення або нові вирішення старих справ напр.:

- пилосос замість мітли;
- формування пар за допомогою Інтернету;
-

Назва заходу		
Наші цілі		
Для кого ми спрямовуємо заходи		
Завдання	Терміни реалізації	Відповідальні особи
Наші ресурси		
Чим ми розпоряджаємось	Щіще ми повинні здобути	
Як ми фінансуватимемо заходи		
Плановані доходи – розмір і джерела	Плановані витрати – розмір і вид	
Як ми оцінюватимемо ефект нашого заходу		

Додаток № 15 Схема ми плануємо заходи

КОРИСНА ІНФОРМАЦІЯ

CV - Curriculum Vitae - перебіг життя (лат. curriculum vitae, шлях, гонки, колісниця) популяризоване через оголошення міжнародних фірм означення професійної біографії, що складається згідно з визначеними принципами (безособова форма, формалізований уклад).

БІОГРАФІЯ - опис чийого-небудь життя і діяльності, біографія, опис вашого професійного, освітнього досвіду, з врахуванням фактів, цікавих для адресата, читача вашої біографії при клопотанні відносно місця навчання, містить опис середньої школи і можливий досвід, набутий в той час

РЕЗЮМЕ - короткий виклад, підсумовування, вираження, що вживається в англ. мові але також і в міжнародній практиці (головним чином в США), - означає короткий опис перебігу професійної кар'єри і кваліфікації, підготовлений зазвичай особою, що клопочеться про прийняття на якусь посаду. (словник Webster's)

ПОРТФОЛІО - збірка праць, найчастіше художніх, представлена в організованій формі (зйомки, малюнки) - виконується найчастіше митцями, архітекторами, рекламними агентствами, однак не має причин чому б представникові будь-якої професії не мати підготованого власного портфоліо.

ПРОФЕСІЙНЕ ПОРТФОЛІО - перебіг професійної роботи, інформація про освіту, підготовку, каталог професійних навичок, зацікавленості, здібностей, умінь і досягнень, свідоцтво здійсненої до цих пір роботи, навчання, а також довідки про закінчені курси, практику, стажування.

Е-ПОРТФОЛІО (електронне портфоліо, е-портфоліо, цифрове портфоліо) це набір цифрових елементів (тексти, мультимедійні і інші файли, записи з блогу, лінки, аналогові джерела з цифровою обробкою, тощо), які зібрані як єдине ціле (або постійно доповнюються), які керуються автором і часто використовуються для презентації (зазвичай через інтернет). За допомогою е-портфоліо, його автор виражає себе, а також демонструє свій розвиток.

ЄВРОПЕЙСЬКЕ МОВНЕ ПОРТФОЛІО - за зразком професійного портфоліо – є персональним документом особи, яка навчається, завдяки якому вона може презентувати свої мовні навички. Завданням цього портфоліо створення можливостей самооцінки в сфері мовних навичок, згідно з рів-

нями володіння іноземною мовою (мовами), прийнятими Радою Європи, а водночас воно повинно бути „документом”, який надає інформацію про здобутки свого власника (іноземні мови, яких він навчається) комунікаційні навички в сфері багатьох мов. Портфоліо може супроводжувати особу куди б вона не їхала, цілком як закордонний паспорт, і може служити доказом знання мови в різних ситуаціях, таких як напр.: співбесіда про роботу, складання заявок на отримання стипендії, пересування в Європі і поза нею.

ЄВРОПАСПОРТ - Євropacпopт це стандартизований зразок документів, який дозволяє комплексним чином переставити свій професійний профіль і визнається у всіх країнах Європейського союзу, а також у країнах-кандидатах.

Євropacпopт складається з п'яти документів:

- Євropacпopт - РЕЗЮМЕ.
- Євropacпopт - Мовний Паспорт.
- Євropacпopт - Додаток до Диплома.
- Євropacпopт - Додаток до Диплома про одержання професії.
- Євropacпopт - Мобільність.

Два перші (Євropacпopт – РЕЗЮМЕ, а також Євropacпopт – Мовний Паспорт) можна виробити самостійно, інші три документи (Євropacпopт - Додаток до Диплома, Євropacпopт - Додаток до Диплома про одержання професії, Євropacпopт – Мобільність) виробляють і видають уповноважені на це інституції.

Що таке професійне портфоліо?

ПОРТФОЛІО це набір всієї інформації, яка може бути потрібна при презентації власної особи. Це архів повний дипломів, дат, досягнень і документації, впорядкованої і розсортованої діяльності, завдяки чому можна легко вибрати потрібну інформацію, щоб інші краще з Тобою познайомились. Маючи відповідну збірку, можна в будь-який момент звернутись за інформацією для написання документів-заявок і представити саме ті, які відповідають вимогам працедавця щодо даної посади. У освітньому процесі, портфоліо найчастіше складається з двох частин:

- частині, призначеній до презентації назовні, а також
- частині, призначеній для автора, яка підтримує його роздуми над собою, веде до більшого усвідом-

лення власних досягнень і недоліків на шляху до професійної кар'єри.

Професійне портфоліо це тип відкритого щоденника планування професійного майбутнього, найчастіше створюється в папці-сегрегорі, до якої Ти занносиш всю свою діяльність, пов'язану з плануванням професійного розвитку. Тобто поступово, створюєш, збираєш і плануєш елементи, які складовими твого професійного розвитку.

Цілі професійного портфоліо

- представлення матеріалу про знання і навички, здобуті в різних освітніх середовищах;
- аналіз, а також оцінювання власної професійної діяльності;
- оцінювання власного процесу навчання, а також його кінцевих результатів;
- представлення доказів результатів/досягнень формальної, неформальної, а також інцидентальної освіти.

ПРОПОНОВАНА СТРУКТУРА ПОРТФОЛІО

ЧАСТИНА I

відкрита (до презентації назовні)

ОСВІТА

- шкільні свідоцтва
- дипломи
- інші документи, які підтверджують знання

ДОКУМЕНТИ-ЗАЯВКИ

- резюме
- мотиваційні листи

РЕКОМЕНДАЦІЇ

- рекомендаційні листи
- рецензії

НАВИЧКИ

- сертифікати
- довідки про завершення курсу, підготовки

ЗВЕРШЕННЯ

- описи звершень, успіхів
- отримані нагороди, відзнаки, дипломи
- фотографії

ВИКОНАННЯ РОБОТИ

- волонтеріат

- практика
- стажування
- свідоцтва про роботу
- фотографії, описи, рецензії, проекти (зразкові продукти залежно від специфіки професії)

ПОТЕНЦІАЛ

- баланс навичок
- пізнання і розуміння самого себе і оточуючого світу
- відкриття і використання власного професійного потенціалу
- збудження тривалої мотивації до безперервного саморозвитку

ЧАСТИНА II

приватна (тільки для власника портфоліо):

ІНДИВІДУАЛЬНИЙ ПЛАН ДІЯЛЬНОСТІ

- планування професійної кар'єри
- риси хорошого планування
- складання і реалізація плану
- професії майбутнього
- омріяна професія
- досвід
- автопортрет
- активне планування кар'єри
- план аналізу інформації про обрану професію
- моя неповторність
- моє бачення кар'єри
- мій пошук роботи

ТЕСТИ

- результати тестів, опитувальників, анкет

БАНК ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНОЇ ІНФОРМАЦІЇ

- Інтернет
- преса
- література
- контакти
- рекомендації знайомих

МОЯ МЕРЕЖА ПІДТРИМКИ

- адреси, телефони, сайти
- сім'я, друзі

ПЛАНУВАННЯ

- місячний план діяльності
- річний план діяльності
- 5- річний план діяльності

ОСОБИСТІ НОТАТКИ

Олександр Чепур, очолює Полтавську обласну молодіжну громадську організацію «Твій Світ». Народився 18 вересня 1972 року в місті Лубни Полтавської області, де закінчив середню школу і працював до призову в лави армії. З 2001 року стає активним громадським діячем. З 2001 року займався місіонерською діяльністю в одному з районних центрів Полтавщини. Створена ним ініціативна група протягом 6 років несла соціальне служіння для найбільш уразливих груп населення: хворих на наркотичну залежність, ВІЛ – інфікованих, сімей що опинилися в кризовому стані. З 2005 року пріоритетом волонтерської діяльності Олександра Чепура стає – турбота про молодь. В 2007 році він засновує Полтавську обласну молодіжну громадську організацію «Твій Світ». Займається волонтерською діяльністю при багатьох районних центрах соціальних служб для дітей сім'ї і молоді. З 2008 року, пройшовши навчання з основ адвокатури, активно працює в координаційних радаx з питань протидії туберкульозу і ВІЛ/СНІД в Лубенському районі та низці сусідніх районів області, представляючи інтереси молоді, особливо тих її верств, що найуразливіші до цих соціально небезпечних явищ. Має вищу освіту за фахом практичний психолог в закладах освіти (магістр). Олександр Чепур працює в ряді правозахисних проєктах, один з яких здійснюється на території України Всеукраїнським правозахисним рухом «Гідність» та є національним тренером – експертом програми «Вільний удар», що реалізується Корпусом миру США в Україні. На сьогоднішній день Олександр Чепур продовжує займатися громадською діяльністю, має практику з лекторської, тренерської і викладацької діяльності. З 2007 року реалізовано десять проєктів. Особливо Олександр та його організація мають ряд відзнак і нагород, серед яких Диплом за значний внесок в соціальну підтримку вразливих груп населення, Грамота Полтавської облдержадміністрації за успішну реалізацію соціально – значущих програм у Полтавській області в 2007р, чисельні подяки за внесок у виховання молоді і розвиток громади, Людина року Лубенщини в номінації «Краща громадська організація року» У Полтавському Державному інституті післядипломної освіти пройшли експертизу та були затверджені навчальні програми «За здорове майбутнє», «Простір толерантності» над якими працював Олександр Чепур. Життєві цінності та пріоритети: пріоритетом для Олександра є здоровий спосіб життя, бути прикладом для інших і найбільш за все цінувати людську особистість.



Проект здійснено за підтримки
Фонду сприяння демократії Посольства США в Україні.
Погляди авторів не обов'язково збігаються
з офіційною позицією уряду США.

This project was supported by the Democracy Grants Program
of the U.S. Embassy in Ukraine.
The views of the authors do not necessarily reflect
the official position of the U.S. Government.

«Майстерня майбутнього»
Просвітницька програма
Автор-укладач: О.С.Чепур
Дизайн і макетування: С.Ю. Шумик
Технічний редактор: Лілія Некрасова
Видруковано за замовлення

Полтавської обласної молодіжної громадської організації «Твій Світ»
Виготовник і постачальник: ФОП АТАВІН Д.В.

Тираж 800 прим.
Замовлення № 11234