

ЗАНЯТИЕ 1. Знакомство. Искусство быть предпринимателем.

Задачи:

- снять барьеры общения; развивать умения самопрезентации;
- познакомить группу с планом и тематикой курса; ввести групповые правила работы;
- сформулировать основные качества предпринимателя;
- актуализировать индивидуальные черты, присущие предпринимателю, и представления о возможной собственной предпринимательской деятельности.

Рассматриваемые аспекты / вопросы:

Психологические аспекты предпринимательской деятельности. Предприниматель как профессия, дело жизни, способ жизни (предприимчивый человек, предприниматель, бизнесмен). Основные качества предпринимателя. Формулирование представления о жизнедеятельности и продукте труда предпринимателя. Философия преуспевающего и стратегия неудачника

Ожидаемые результаты:

Сформировано представление о предпринимательской деятельности и личностных качествах предпринимателя. Развиты навыки самопрезентации. Актуализированы личностные черты, на которые можно опереться в данном роде деятельности. Сформулировано понимание собственного успеха.

Материалы: тетради и ручки (по количеству детей), скотч малярный или бейджики (написать имена), краски, кисти, клей, ножницы, журналы для коллажей, карандаши, ручки, магнитофон; доска или флип-чарт.

Знакомство (40–60 мин).

Первая встреча традиционно связана со знакомством, даже если участники давно знакомы друг с другом. Можно предложить следующую форму знакомства и самопрезентации:

- Назови свое имя и возраст; место обучения; есть ли опыт работы в проекте «Школьный сад»? Каков он?
- Является ли тема предпринимательства для тебя существенно новой или она является чем-то реальным для тебя и твоей семьи? Есть ли в твоей семье предприниматели?
- Делаешь ли ты уже сегодня что-то, чтобы стать предпринимателем?
- Чего ожидаешь от курса, что будет для тебя хорошим результатом после его окончания?

Далее ребят можно познакомить с содержанием курса, его темами, а также с регламентом проведения встреч.

Содержание каждого модуля программы:

1 модуль. «Искусство быть предпринимателем»

Узнаем, чем отличается предприимчивый человек от предпринимателя и бизнесмена. Обнаружим свои черты, которые нам помогут в предпринимательской деятельности.

Представим, как может выглядеть наша предпринимательская деятельность. Осознаем собственное понимание успеха и стратегии его достижения.

2 модуль. «Искусство обращения с деньгами» Постараемся понять собственное отношение к деньгам и наиболее распространённые ошибки в обращении с ними. Узнаем о законах мира денег. Найдём причины страха быть богатыми. Обучимся планированию своего бюджета.

3 модуль. «Невозможное» становится возможным или умение ставить цели» Научимся отличать фантазии от мечты, а мечты преобразовывать в цели. Формулировать цели таким образом, чтобы их достигать. Обучимся эффективным способам планирования.

4 модуль. «Время, как жизненный ресурс» Поучимся осознавать собственное отношение ко времени, своё положение во временном пространстве. Ощутим ценность времени и его влияние на эмоциональное, духовное, физическое благополучие, собственную успешность в жизни; поймём важность жизни в настоящем. Научимся структурировать время.

5 модуль. «Создание команды: у каждого свой дар». Занятия этого модуля пройдут в практической и творческой форме. В процессе работы будем учиться эффективным навыкам работы в команде, умению согласовываться с другими, тренировать лидерские способности и понимать, как благодаря своим способностям и чертам характера, мы можем встраиваться в коллектив, команду.

6 модуль. «Жизненные кризисы: утраты и приобретения» Вам будет предоставлена возможность потренировать те способности предпринимателя, которые помогают преодолевать конфликты, вести переговоры, искать компромиссы и создавать крепкое партнёрство.

После знакомства ребят нужно ознакомить с групповыми нормами и обсудить их.

Групповые нормы:

- *Цельность и краткость* (говорит тот, у кого мячик в руках, никто не перебивает говорящего. Так мы сэкономим время и сохраним уважение к высказывающемуся. То, кто говорит – делает это кратко, сосредоточившись на главном. Это хорошие условия психологической безопасности и самораскрытия).
- *Свобода.* В реальном мире мы бываем часто ограничены многим. Здесь у нас есть полная свобода. Вместе с приобретаемой свободой мы принимаем ответственность за неё перед другими.
- *Плата.* За все надо платить. Соблюдение закона «давать \ брать». Плата выражается не только деньгами, но и эмоциональными и человеческими ресурсами. Если вы забрали у группы очень много времени для себя, вы должны будете компенсировать это как-то группе.
- *Активность.* Мы часто в жизни не активны, желательно активное участие всех здесь и сейчас.

- *Принцип «Я».* Говорить о себе, своих чувствах, мыслях. Оценка других осуществляется через высказывание собственных чувств и переживаний. Открытость к другим и бережное отношение к себе.

Для знакомства может быть использовано следующее упражнение

Ладонка приветствия (15-20 мин.)

Есть такое незнание друг друга, которое заключается в мгновенном знании. Надо обвести на бумаге свою ладонку, вырезать её и написать на ладонке своё имя.

Теперь в течение 10 минут каждый из ребят ходит по комнате, обмениваясь друг с другом ладонками и вписывая туда одним словом, фразой свои впечатления о хозяине доставшейся ему «ладонки». Строгий запрет на обидные определения.

Теперь можно обменяться чувствами с группой. Зачитать «собранные» впечатления других о себе и высказаться, что явилось неожиданным и, наоборот ожидаемым, приятным, ошеломляющим.

Предприимчивый человек. Предприниматель. Бизнесмен

(40-60 мин.)

Знакомы ли вам эти слова: предприимчивый человек, предприниматель, бизнесмен? Наверняка, из ваших знакомых или знакомых вашей семьи найдутся те, кого можно определить каким-либо понятием из этих или даже несколькими.

- Кто ваши авторитеты в этой области? Кем вы восхищаетесь? Кого уважаете?

- Мысленно ответьте на такой вопрос: когда я стану предпринимателем, то буду похож на ... На кого вы будете похожи?

- Для меня авторитеты в плане ведения своего дела – это...

Ход работы. Сейчас с помощью образов и символов, найденных и вырезанных из журналов вы попытаетесь раскрыть, углубить, а затем объяснить эти понятия с помощью техники коллажа.

Делим нашу группу на три подгруппы. Каждая группа раскрывает одно понятие. Объединяемся в ту группу, понятие которой нам наиболее близко. Выразите в коллаже, как может выглядеть жизнь, продукты труда этих людей, их способ жизни, их отдых, место работы, семья, интересы, кроме работы, их культура питания, оздоровления и досуг, их достижения. Ваша задача, как можно полнее раскрыть аспекты жизнедеятельности этих людей. Затем возвращаемся в круг и обсуждаем работы.

Рефлексия: В такой образной форме мы рассмотрели эти серьёзные понятия. Работа помогла нам исследовать свои потенциальные склонности, желания и мечты.

- Была ли близка по духу та группа, в которой вы оказались?

- Может у кого-то возникло желание в будущем принадлежать к другой группе?

Возможно, после участия в тренинге желающих оказаться в группе предпринимателей и бизнесменов будет гораздо больше.

- **Рекомендации для ведущих:**

Ведущий программы может дополнить высказывания детей определением этих понятий, какими качествами обладают эти люди. Рассказывая о предприимчивом человеке можно познакомить со **стратегиями поведения преуспевающего и неудачника:**

Преуспевающий	Неудачник
Изменяет своё собственное поведение.	Старается изменить поведение других.
Делает.	Даёт обещания.
Работает много, качественно, - и всё-таки имеет время. Обязательно выделяет время для отдыха.	Всегда слишком занят, чтобы сделать необходимое. Времени для отдыха нет, постоянно находится в стрессе.
Знает, когда оказать сопротивление, а когда уступить.	Сдаётся, когда требуется упорное сопротивление и сражается по пустякам.
Уважает способности других и всегда рад поучиться.	Не желает признавать способности у других, концентрируется на их слабостях.
С желанием рискует, чтобы сделать лучше.	Избегает вызова из-за страха ошибок и критики.
Находит возможности.	Подчёркивает проблемы.
Признаёт, что люди разные.	Не признаёт право других людей быть разными.
Вкладывает в своё образование.	Ригидный. Следует одним и тем же наработанным ролям.
Способен находить в работе удовлетворение.	Врождённая нелюбовь к работе.
Готов к ответственности, гибкий, способен увидеть идею в целом.	Избегает ответственности, занимает ведомые позиции, имеет малые амбиции.
Способен увидеть возможности заработка не только благодаря своей профессии, готов поработать сверхурочно ради опыта или идеи. Способен выдерживать продолжительный стресс.	Стремление главным образом к надёжной зарплате, регулярным отпускам и нерабочим выходным.

Работаю один / работаю в команде (Башня). 30-40 мин.

Следующая игра поможет узнать, какая форма ведения своего дела была бы наиболее приемлема для вас и какие стратегии вы выбираете, работая в команде или самостоятельно.

Материалы: макароны, длинные и потолще, пластилин. Клеёнки для столов.

Инструкция: разбиваемся на несколько команд, кто хочет работать в коллективе. Кто хочет попробовать собственные силы, работает самостоятельно. Вам надо в течении 20-ти минут построить башню из макарон как можно выше и устойчивее. Для создания башни в качестве скрепляющего материала используется пластилин. Победит та команда или тот человек, чья башня будет соответствовать выбранным критериям. Игра очень азартная, поэтому будет тяжело остановиться вовремя. Но мы прекратим игру, как только будет сказано слово «стоп». Если команда продолжит работать, она рискует лишиться «выигрыша».

Рефлексия: способствовать анализу и самоанализу личностных качеств и стратегий, выбранных ролей будущих предпринимателей.

Визитка предпринимателя (60-80 мин.)

Цель: анализ и самоанализ профессионально-личностных ресурсов будущих предпринимателей.

Материалы: листы А4 для рисования по количеству участников, карандаши, мелки, фломастеры.

Инструкция: создать свою визитку предпринимателя (команды, коллектива), соблюдая следующие пункты плана:

1. Указать себя или название команды, коллектива, свои профессиональные и личностные ресурсы (как специалиста / команды).
2. Придумать продукт (товар, программу, проект, инициативу, услугу и т.д.), который можете предложить на сельскохозяйственном рынке. Дать ему название.
3. Указать цель и задачи программы, проекта, инициативы, направленные на ту категорию людей, которой адресуется данный продукт, услуга.
4. Определить собственную личную выгоду, которую вы ожидаете получить в результате внедрения своей идеи (программы, проекта, услуги, товара) в жизнь.
5. Создать смету материальных расходов с учетом всех необходимых ресурсов. Ответить на вопрос, сколько вы, как специалист рассчитываете получить за свою работу, во сколько её оцениваете, сколько может стоить данный продукт на потребительском рынке.

Ход работы. Данную работу можно выполнять очень образно и красочно. Помните, что это визитка, которая вас представляет. После окончания происходит представление своей визитки.

Завершение. Кто сегодня самый-самый... (30 мин.)

Ведущий предлагает показать пальцем всей группе на того, кто:

- был самым активным,
- проявил сегодня несвойственную для него смелость и инициативу,
- проявился с новой для вас стороны,
- кто сегодня удивил больше всех,
- кто помог вам сегодня,
- кто был звездой группы,
- кто сегодня остался довольным работой,
- кто сегодня благодарен за работу.