

Муниципальное бюджетное образовательное учреждение  
дополнительного образования детей  
«Гуманитарный центр интеллектуального развития»  
городского округа Тольятти

**Нугуманова Д.А.**



**Имитационная игра «Бизнес-идея»  
как средство воспитания  
предпринимательских  
качеств у старшеклассников**

**Методическая разработка**

Тольятти 2019

УДК 371.398  
ББК 74.268.8  
Н 87

Н 87 **Нугуманова Д.А.** Имитационная игра «Бизнес-идея» как средство воспитания предпринимательских качеств у старшеклассников. Методическая разработка. / Д.А.Нугуманова. – Тольятти : МБОУ ДО ГЦИР, 2019. – 12 с.

Методическая разработка создана для организационно-методического обеспечения муниципальной инновационной площадки «От идеи до бизнеса». Содержание материалов включает описание имитационной игры для старшеклассников «Бизнес-идея», методические рекомендации по ее проведению, дидактические материалы, необходимые в процессе игры.

Методическая разработка может быть использована педагогами-психологами, педагогами дополнительного образования, педагогами-организаторами, работающими со старшеклассниками.

УДК 371.398  
ББК 74.268.8

Рекомендовано к изданию методическим советом МБОУ ДО ГЦИР городского округа Тольятти от 29 декабря 2018 г., протокол № 4.

©Нугуманова Д.А., 2019  
©МБОУ ДО ГЦИР, 2019

## Введение

Имитационная игра «Бизнес-идея» разработана в рамках городского проекта «От идеи до бизнеса» и направлена на развитие творческого потенциала участников, их коммуникативных навыков, а также знаний, необходимых для старта в бизнесе.

Игра рассчитана на старшеклассников от 14 до 18 лет.

**Цель игры** - воспитать предпринимательские качества у старшеклассников.

### **Задачи:**

- развить умение генерировать креативные идеи;
- развить навыки конструктивного взаимодействия;
- развить способность к рефлексии;
- расширить представления старшеклассников о себе.

Игра «Бизнес-идея» имитирует деятельность, которая позволяет приблизить старшеклассника к профессиональной жизни. Форма игры оптимально приближает человека к реальности, предоставляет возможность на практике ознакомиться и попробовать осуществить разнообразные виды и формы деятельности.

В процессе игры выявляется определенный процент учащихся, не принимающие те виды деятельности, которые она предлагает. Это тоже шаг на пути к самоопределению, осознанию того, что данный вид деятельности не привлекает, не может стать сферой дальнейших профессиональных интересов и нужно выбирать среди других возможностей.

Кроме того, игра позволяет оценить, насколько участник подготовлен к нестандартным видам деятельности, насколько он мобилен, гибок, адекватен в том или ином виде деятельности, а самому игроку каждая игра предоставляет пищу для размышлений. Ребенок начинает четко осознавать, лидер он или нет, умеет ли он организовать какую-нибудь деятельность или он хороший исполнитель, умеет ли он устанавливать контакты с людьми или ему лучше работать с документами, генератор ли он идей или воплонитель, «доработчик чужих идей».

В имитационных играх осуществляется обучение деловому общению, умению вести переговоры, выражать и обосновывать свои мысли, слушать партнера, осуществлять сотрудничество на основе эффективного и конструктивного партнерства. Эффект достигается за счет многократного повторения технологий, моделирования процесса обмена информацией, коллективного взаимодействия, восприятия, а также в ходе групповых и межгрупповых диалогов.

## Организационная подготовка

Провести игру может педагог, педагог-психолог, учитель внеурочной деятельности.

Игра проводится в большой аудитории либо актовом зале, спортзале, рекреации. Одновременно могут участвовать до 50 человек.

Для каждой команды из 4-х человек готовится парта и стулья вокруг нее.

Все участники распределяются на группы, которые становятся каким-либо предприятием. Между участниками распределяются роли. Задача группы проявить себя как можно активнее, креативнее и заработать деньги.

Методы и формы работы: групповая работа, рефлексия.

Для проведения игры необходимо следующее оборудование:

- Компьютер, проектор, колонки;
- Парты (по количеству команд), стулья (по количеству человек).

Также организаторы должны подготовить дидактические материалы:

- Мультимедийная презентация «Бизнес-идея» (*приложение 1*);
- Раздаточные карточки «Правила игры» (*приложение 2*);
- Набор карточек-денег (*приложение 3*);
- Канцелярские товары, в соответствии с прайс-листом (*приложение 4*);
- Раздаточные буклеты «Эффективная самопрезентация: виды, техники, приемы» (*приложение 5*);
- Грамота команде-победителю (*приложение 6*);
- Аудиозапись подвижной музыки.

Примерное время проведения игры - 1 час 30 минут.

## Описание хода игры

Игра сопровождается мультимедийной презентацией (*приложение 1*).

### Этап I. Создание команды (5 минут).

Команды формируются либо добровольно, либо каждый участник получает номер команды.

### Этап II. Объяснение правил участникам (10 минут).

Командам раздаются карточки «Правила игры» (*приложение 2*). Правила проговариваются один раз. Если участники невнимательно слушали, то ответы на свои вопросы они должны найти самостоятельно, т.к. имитационная игра предполагает условия проигрывания «реальной жизни», в которой никто никому ничего не объясняет по несколько раз.

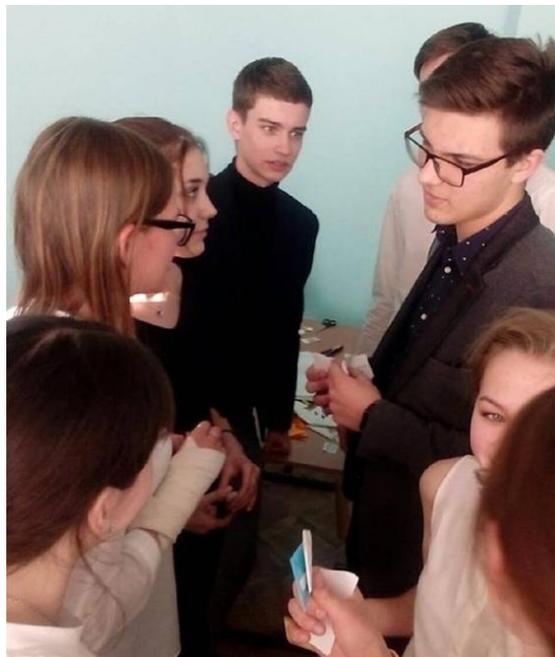
**Цель игры:** создать предприятие, заработать как можно больше денег.

**Условие игры:** каждая команда должна не только распродать свою продукцию, но и приобрести не менее семи наименований готовой продукции у других команд. Выигрывает так команда, у которой будет больше всех куплено вещей и останется больше всех денег.

### Этап III. Собственно игра.

1. **Создание бизнес-плана** - что будут создавать, сколько денег потратят на закупку материалов, контингент покупателей, стоимость продукции, чтобы окупилась расходы и была прибыль (**5 минут**).

Члены команды распределяют роли: генеральный директор (отвечает за работу всей команды, регулирует финансовые вопросы, покупает необходимый материал для работы), менеджер по рекламе (будет представлять свой продукт другим командам), дизайнер (придумывает детали продукта), рабочий (выполняет указания дизайнера, создает продукцию). **ВАЖНО:** все члены команды должны помогать друг другу, если товар будет производить только рабочий, то команда может не успеть выполнить необходимый объем в срок.



Каждая команда получает первоначальный капитал в размере 100 рублей (*приложение 3*). Задача команды рассчитать необходимое количество денег на затраты материалов, покупку готовой продукции у других команд. Также здесь необходимо продумать какой именно продукт команда будет изготавливать, на кого она рассчитана, придумать рекламу товара, лозунг и т.п. для презентации своего продукта.

2. **Закупка необходимого материала** у ведущего в соответствии с прайс-листом (*приложение 4*). Этим занимается генеральный директор (**5 минут**).

Договорившись, что именно будет создавать команда, генеральный директор обращается к ведущему, выбирает из предложенного прайс-листа необходимые материалы, покупает их и возвращается в команду, чтобы вовремя создать продукт. Если в процессе изготовления команда поймет, что чего-то из материалов им не хватает, можно докупить у ведущего по цене, указанной в прайс-листе, или у других команд по договоренной цене.

**Изготовление продукции (20 минут).** Закупив необходимый материал, команды приступают к изготовлению товара. Товар должен быть штучным (количество выбирает сама команда. Чем больше изготовят

продукта, тем больше смогут продать, однако надо помнить о расходах на изготовление!) качественным, красивым, нужным другим людям. Здесь фантазия детей не ограничена!

**3. Презентация продукции (10 минут).** Менеджер по рекламе, используя информацию из буклета «Эффективная самопрезентация: виды, техники, приемы» (*приложение 5*), должен презентовать свой товар так, чтобы его захотели купить остальные люди. Для этого он может написать речь, спеть песню, использовать какие-либо другие приемы привлечения внимания. Фантазия детей здесь также не ограничена. На представление своего товара выделяется 1-2 минуты (в зависимости от количества команд).



**4. Торги (15 минут).** Торги проходят в форме аукциона. Ведущий называет по очереди товар от команд и его начальную стоимость, которую определяют участники команды, чья продукция выдвигается на торги (например, «Лот 1. Браслеты. Начальная стоимость столько-то рублей»). Далее остальные команды начинают выбирать товар, указывать ту стоимость, за которую они готовы купить товар. Каждая команда в итоге должна приобрести не менее семи наименований продукции у других команд, при этом максимально сэкономив свои средства.

**5. Свободные торги (5 минут).** Командам предоставляется возможность распродать остатки своей продукции другим командам, а также приобрести недостающее количество чужой продукции. Цену определяют самостоятельно.

**6. Подведение итогов игры (5 минут).** Подсчитываются количество купленного товара и остаток денежных средств. Побеждает так команда, у которой будет наибольшее количество купленных вещей (**но не менее семи**) и больше всех денег. Команде-победителю вручается грамота (*приложение 6*)

#### **Этап IV. Завершение игры (10 минут).**

По окончании игры ведущий объясняет участникам основные моменты:

1. Рассчитать необходимое количество денег на приобретение материалов, установить адекватную цену на свою продукцию,

рассчитать убытки и прибыль – главная задача, которую должны были решить участники. Чем сложнее была идея у команды, тем сложнее ее реализовать. На начальных этапах предпринимательства необходимо выбирать идеи проще, с низким уровнем вложений. Не надо ставить перед собой недостижимые цели. Все нужно делать постепенно.

2. Стрессоустойчивость – важнейшее качество в предпринимательстве. Если ученикам было сложно организовать себя за ограниченное время, если они испытывали трудности и не успевали выполнить задание за определенное время, то им следует обратить на это внимание. Ведущий специально включал музыку активную, шумную, чтобы добавить неудобства участникам. Некоторые, наоборот, радуются, начинают танцевать, при этом активно изготавливают свою продукцию, а кому-то музыка мешает. В профессиональной деятельности могут встречаться разные моменты, неудобства и т.п. Насколько человек может легко адаптироваться к предложенным условиям труда? На эти вопросы участники дают ответы сами себе.



3. Работа в команде. Не всегда и не везде нас будут окружать люди, с которыми нам приятно и комфортно. Однако наша задача научиться выстраивать отношения с любыми людьми. В бизнесе необходимо уметь создать команду для достижения высоких результатов.

Слайд 1



**Бизнес-идея**

МБОУ ДО ГЦИР  
Педагог-психолог  
Нугуманова Д.А.

Слайд 2

**Состав команды:**

- **генеральный директор** (отвечает за работу всей команды, регулирует финансовые вопросы, покупает необходимый материал для работы)
- **менеджер по рекламе** (представляет свой продукт другим командам)
- **дизайнер** (придумывает детали продукта)
- **рабочий** (выполняет указания дизайнера, создает продукцию)

Слайд 3

**Цель игры:**

- **создать предприятие, заработать как можно больше денег**

Слайд 4

### Этапы игры:

- Создание бизнес-плана (5 мин.)
- Закупка необходимого материала (5 мин.)
- Изготовление продукции (20 мин.)
- Реклама (15 мин.)
- Торги (30 мин.)
- Свободные торги (5 мин.)
- Подведение итогов (10 мин.)

Слайд 5

### Условия игры:

- распродать **всю** свою продукцию
- приобрести **не менее семи наименований** готовой продукции у других команд
- заработать **больше** всех **денег**

Слайд 6

### Прайс-лист

- |                                |                                  |
|--------------------------------|----------------------------------|
| ○ Цветная бумага 1 лист – 2 р. | ○ Линейка – 1 р.                 |
| ○ Ножницы 1 шт. – 1 р.         | ○ Ластик – 2 р.                  |
| ○ Клей 1 шт. – 1 р.            | ○ ½ ватмана – 5 р.               |
| ○ Скотч (кусочек 2 см.) – 1 р. | ○ Нить шерстяная (10 см.) – 4 р. |
| ○ Фломастер 1 шт. – 1 р.       | ○ Ручка шариковая 1 шт. – 2 р.   |
| ○ Белый лист 1 шт. – 1 р.      | ○ Карандаш простой 1 шт. – 2 р.  |
| ○ Картон 1 лист – 5 р.         | ○ Прищепка 1 шт – 5 р.           |
| ○ Картон мал. – 1 р.           | ○ Степлер (1 скрепка) – 1 р.     |
| ○ Скрепка (1 шт) – 1 р.        | ○ Тетрадный лист (один) – 1 р.   |
| ○ Журнал (3 листа) – 2 р.      |                                  |
| ○ Маркер 1 шт. – 3 р.          |                                  |

## Имитационная игра «Бизнес-идея»

### Правила игры

**Цель игры** - создать предприятие, заработать как можно больше денег.

#### Состав команды:

- **генеральный директор** - отвечает за работу всей команды, регулирует финансовые вопросы, покупает необходимый материал для работы;
- **менеджер по рекламе** - представляет свой продукт другим командам;
- **дизайнер** - придумывает детали продукта;
- **рабочий** - выполняет указания дизайнера, создает продукцию.

#### Этапы игры:

1. Создание бизнес-плана (5 мин.)
2. Закупка необходимого материала (5 мин.)
3. Изготовление продукции (20 мин.)
4. Реклама (15 мин.)
5. Торги (30 мин.)
6. Свободные торги (5 мин.)
7. Подведение итогов (10 мин.)

#### Условия игры:

1. распродать всю свою продукцию
2. приобрести не менее семи наименований готовой продукции у других команд
3. заработать больше всех денег

Приложение 3.  
Образцы карточек-денег



### Канцелярские товары

- Цветная бумага 1 лист – 2 рубля
- Ножницы 1 шт. – 4 рубля
- Клей 1 шт. – 4 рубля
- Скотч (кусок 2 см.) – 1 рубль
- Пластилин (один кусок) – 2 рубля
- Цветной карандаш 1 шт. – 1 рубль
- Фломастер 1 шт. – 1 рубль
- Белый лист 1 шт. – 1 рубль
- Картон 1 лист – 3 рубля
- Линейка – 3 рубля
- Ластик – 2 рубля
- Степлер (1 скрепка) – 1 рубль
- Ватман – 15 рублей
- Нить шелковая (10 см.) – 2 рубля
- Нить шерстяная (10 см.) – 4 рубля
- Файл 1 шт. – 10 рублей
- Ручка шариковая 1 шт. – 2 рубля
- Карандаш простой 1 шт. – 2 рубля

Приложение 4  
Содержание буклета

### Эффективная самопрезентация: виды, техники, приемы

**Самопрезентация** – намеренное и осознаваемое поведение человека, направленное на формирование определенного впечатления о себе.

**Самопрезентация** является средством управления впечатлением, которое мы производим на других людей.

#### Виды самопрезентации:

- «Природная самопрезентация» свойственна всем людям без исключения, причём она приобретается человеком с рождения. Главный недостаток «природной самопрезентации» – это то, что человек не может контролировать и корректировать процесс.
- «Искусственная самопрезентация» – завоевание расположения важных для нас людей. Мы выстраиваем алгоритм коммуникативного процесса с «потенциальной аудиторией».

#### Техники самопрезентации:

- улыбка и доброжелательный взгляд;
- приветствие, включающее рукопожатие и этикетные формулы: «Рад с вами познакомиться», «Для нашей компании большая честь вести с вами переговоры» и др.
- обращение по имени и отчеству;
- обмен визитными карточками при знакомстве;
- проявление дружеского расположения в виде комплимента, шутки;
- подчеркивание общности с деловым партнером, поиск взаимных интересов, общих тем для обсуждения;
- предоставление возможности партнеру почувствовать в чем-то свое превосходство, свою значимость.

### Приемы самоподачи:

1. **Сопереживание.** Увлеченно и уверенно описывайте события, заставляя аудиторию эмоционально откликнуться, затрагивайте личный опыт людей. Например: «Каждый из вас на собственном опыте почувствовал...», «Любой профессионал в этой области меня поймет».
2. **Юмор.** Включите в речь смешные примеры, шутки, но помните об уместности и мере использования юмора в деловом общении.
3. **Апелляция.** Используйте при необходимости ссылки на авторитетное мнение собеседников и известных для аудитории людей: «Владимир Владимирович Путин охарактеризовал предпринимательскую инициативу нашей компании как...».
4. **Неожиданность.** Предложите неизвестные слушателям факты.
5. **Провокация.** На короткое время вызовите у слушателей реакцию несогласия с информацией.
6. **Риторические вопросы.** Чаще формулируйте вопросы, обращенные к собеседникам: «Почему я решил заняться этим бизнесом?», «Чем объяснить этот факт моей биографии?».
7. **Речевые приказы.** Периодически используйте фразы «Обратите внимание на ...», «Представьте себе, что ...».
8. **Выразительность. Выбирайте яркие сравнения, меткие выражения:**  
«Я работаю по принципу: если гора не идет к Магомеду, то Магомед идет к горе».
9. **Смена темпа и тональности речи.** Наиболее важную информацию выделяйте громкостью голоса и более медленным темпом речи.
10. **Использование паузы.** Паузы усиливают напряженность, вовлекают собеседников в осмысление предоставленной информации.

### Приложение 6 Образец грамоты победителю



### Список использованной литературы

1. Лем П. SUPERКРЕАТИВ. Интенсив-тренинг для развития креативного мышления / Павел Лем. – М.: Эксмо, 2006. – 472 с. (Супергений).
2. Любимов В.В. Психология восприятия. Учебник. / В.В. Любимов. – М.: Эксмо, ЧеРо, МПСИ, 2007. – 386с.
3. Малкина-Пых И.Г. Справочник практического психолога / И.Г. Малкина-Пых. – М.: Эксмо, 2008. – 970 с.
4. Машталь О. Программа развития способностей ребенка. 200 заданий, упражнений, игр. – СПб.: Наука и Техника, 2007. – 24с.
5. Прихожан А.М. Психология неудачника. Тренинг уверенности в себе. 2-е изд. – СПб.: Питер, 2009. – 272 с.
6. Сторчевой, М.А. Основы экономики: Учебник /М.А. Сторчевой; под редакцией П.А.Ватника. – СПб. : Экономическая школа, 2009. – 432с.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение .....	1
Организационная подготовка .....	2
Описание хода игры .....	2
Приложения:	
1. Пример оформления мультимедийной презентации .....	6
2. Карточка «Правила игры» .....	8
3. Образцы карточек-денег .....	8
4. Прайс-лист .....	9
5. Содержание буклета «Эффективная самопрезентация: виды, техники, приёмы» .....	9
6. Образец грамоты победителю .....	10
Список использованной литературы .....	11

УЧЕБНОЕ ИЗДАНИЕ

**Нугуманова Д.А.**

**Имитационная игра «Бизнес-идея»  
как средство воспитания предпринимательских  
качеств у старшеклассников.**

Методическая разработка



Изготовлено в МБОУ ДО ГЦИР г.о.Тольятти  
445045, г.Тольятти, ул.Чайкиной, 87  
Тел./факс: (8482) 37 94 99  
E-mail: office@cir.tgl.ru  
cir.tgl.ru

Ответственный за выпуск:  
Нугуманова Д.А., педагог-психолог,  
E-mail: shagarova-da@yandex.ru

Редактор:  
Савина Н.А., старший методист МБОУ ДО ГЦИР,  
E-mail: savina@cir.tgl.ru

Дизайн обложки Л.А. Орлова

Тираж 50 экз.



Муниципальная  
инновационная  
площадка