



Стартап в начальной школе

И.В. КУЗИНА, Е.В. ЛЁВКИНА, В.Ф. МИРОНЫЧЕВА,

кандидаты педагогических наук, доценты

Идея проведения детских стартапов¹ в начальной школе возникла в результате целенаправленных поисков новых форм работы, которые соответствовали бы требованиям Федеральных государственных образовательных стандартов (ФГОС). По мнению В. Каганова [2]², «...вопрос с инновациями в школе изначально непростой. С одной стороны, система образования должна быть инновационной. С другой стороны, если стартапы у нас возникают каждый день и каждый день в школе будут внедрять какую-либо инновацию, то будет хаос, а нужен баланс». Поэтому, выбирая формы работы, учитель должен ориентироваться на конечный результат. В последнее время стартапы становятся своего рода профессией. На наш взгляд, осознанный выбор будущей профессии начинается не в старших классах, а в начальной школе. Вот почему педагоги должны создавать условия для знакомства учеников с различными профессиями.

Родители сегодняшних школьников реализуют себя в самых разных профессиональных сферах. Дома дети слышат разговоры взрослых о проблемах на работе, знакомятся с профессиональной лексикой. Задача учителя — не только познакомиться с профессиональным спектром родительских профессий, но и внимательно изучить Атлас новых профессий (Сколково) [1], продумать, какие из них будут наиболее востребованными в следующем десятилетии, когда нынешние младшие школьники окончат школу.

Чем раньше ребенок поймет, что у него есть возможность самостоятельно создать, запустить свой проект, увидеть результаты своего труда, тем успешнее он сможет развиваться в этой области. Принципиально важным для него является заключитель-

ный этап работы, когда видны реальные результаты деятельности. Изготовив, например, открытку для ветерана Великой Отечественной войны, он обязательно должен увидеть глаза этого человека, увидеть его эмоции, услышать в свой адрес слова благодарности.

В ходе создания продукта младший школьник учится преодолевать трудности, оценивать риски, рассчитывать и рационально распределять время, обмениваться информацией с другими участниками, проявлять лидерские качества. Он постепенно начинает осознавать положительное влияние осуществляемой им деятельности на его собственное развитие и получает удовольствие от ее результата. Формируются и совершенствуются универсальные учебные действия, необходимые для публичных выступлений, ведения переговоров, управления командой, проведения опросов, диалогов с благополучателями, осуществления контроля, критического анализа, объективной оценки и др.

Современная образовательная система, к сожалению, не предполагает серьезного занятия трудом, современные дети редко привлекаются к выполнению домашних обязанностей. Осознавая существующий разрыв между образованием и профессией, мы ставим задачу — как можно раньше включить ребенка в профессиональную систему. Только тогда, когда ученик поймет, для кого он работает, он осознает, что продукт, созданный самостоятельно, кому-то нужен и кому-то будет полезен. В результате повышается мотивация младших школьников, осознается смысл учебы. Каждый учебный предмет становится нужным и важным, потому что создание продукта требует знания совершенно разных дисциплин, которые «собираются в одной точке».

¹ *Стартап* (от англ. start-up — запускать) — инновационный проект.

² В квадратных скобках указан номер работы из списка «Использованная литература». — *Ред.*



Стартап — это быстрый старт: видим проблему, решаем ее, продаем решение. Поскольку обучение в начальной школе ведется на основе проектной деятельности, результатом которой является создание какого-либо продукта, необходимого для жизни, то мы должны научить школьников находить проблему, решать ее и применять для блага социума.

При разработке модели стартапа для начальной школы надо иметь в виду следующее:

- Для создания стартапа учащимся необходимо овладеть содержанием разных предметных областей и компьютерными технологиями, а также уметь продумывать стратегию развития самостоятельно. Известно, что современные дети привыкли, что за них подумают, им напишут план, расскажут, что делать.
- Для демонстрации стартапов нужны площадки.
- Стартапы создаются командой, а не одним человеком.
- Деньги для младших школьников не должны являться стимулом.
- Необходима постоянная смена деятельности.

У учителей зачастую вызывает затруднение и поиск идей для стартапов.

Предлагаем модель социального стартапа «Новое поколение», который мы внедряли в школе № 10 г. Арзамаса.

На первом этапе, руководствуясь словами Антуана де Сент-Экзюпери: «Если ты хочешь построить корабль, не надо созывать людей, планировать, делить работу, доставать инструменты. Надо заразить людей стремлением к бесконечному морю. Тогда они сами построят корабль...», мы организовали экскурсию в Музей современной физики «Кварки» (г. Н. Новгород), где младшие школьники открыли для себя сложный мир физических явлений, с которыми человек сталкивается в повседневной жизни. У них возникло желание сделать собственное открытие, придумать приборы, которые обязательно спасут кому-то жизнь,

откроют новые планеты и т.д. Таким образом, появилась мотивация к созданию какого-то социально значимого продукта.

После этого мы организовали экскурсии в бизнес-центры г. Арзамаса, где представители разных профессий познакомили учащихся с историей возникновения своего бизнеса. Они ответили на предварительно составленные учащимися вопросы:

1. Как у Вас возникла идея заняться именно этим бизнесом?
2. Какими качествами должен обладать бизнесмен?
3. Кому предназначены продукты, которые Вы разрабатываете?
4. Что нужно для того, чтобы открыть свое дело?
5. С какими трудностями Вы столкнулись при создании своего дела?

Школьники представили оформленные в виде квилтов¹ результаты своих опросов (фотография, биография бизнесменов, продукты деятельности и др.).

Предварительное интервьюирование позволило учащимся составить представление о профессиях, востребованных в городе, познакомиться с трудностями организации серьезного дела. Большой интерес вызвали продукты деятельности профессионалов. Учащиеся поняли, что для достижения результата в любом деле требуются знания, умения и лидерские качества. У них возникло желание найти идею для собственного дела.

Выполнение следующего задания — подготовить презентацию о профессии родителей — позволило им по-новому взглянуть на роль отца и матери в социуме.

На втором этапе мы предложили учащимся класса объединиться в команды для разработки собственных стартапов и распределить роли (руководитель проекта, визионер, редактор, организатор, экономист, специалист по связям с общественностью и др.). Следует отметить, что в процессе работы над проектом роли менялись, появлялись новые специалисты.

На третьем этапе была организована школа для начинающих предпринимате-

¹ Изначально *квилт* — стеганое полотно, выполненное в технике лоскутного шитья. В данном случае — информационный стенд, состоящий из отдельных частей-лоскутов. — *Ред.*



лей, на первое занятие которой был приглашен известный бизнесмен. В результате были определены 10 шагов для маленьких бизнесменов:

1. *Проведение первичного маркетингового исследования* (кому нужен продукт?). Для проведения исследования необходимо использовать компьютерные технологии (Survey Monkey, Google Docs). Появляется новая роль в команде — маркетолог, который руководит опросами через соцсети родителей (опосредованное подключение родителей к проекту, на них возлагается функция контроля за работой детей в Интернете).

2. *Выбор конкретного клиента*. Составление «портрета» человека (возраст, профессия, хобби, пол и др.), которому будет крайне необходима продукция команды.

3. *Изучение рынка и конкурентов*. Знакомство с материалами СМИ, посещение организаций и предприятий, занимающихся аналогичным видом деятельности, изучение рекламы.

4. *Разработка финансовой модели* (наличие спонсоров, экономические затраты и прибыль). Изначально мы выбрали стартап без собственных финансовых вложений, рассчитывая на помощь спонсоров.

5. *Презентация проекта*. Описание проекта с видео- и аудиофайлами. Систематизация содержания, отражение идеи, обоснование значимости, описание благополучателей и партнеров, создание рекламной продукции.

6. *Рекомендательные письма*. Целесообразно изучить потенциальных клиентов, заручиться их поддержкой, получить рекомендации по развитию бизнес-идеи.

7. *Разработка индивидуального бизнес-маршрута* (кому можно предложить разработанный командой продукт в дальнейшем, как расширить сферу своего бизнеса).

8. *Выбор инвестора*. (Какой инвестор нужен? Участвует ли он в управлении проекта или только вкладывает средства?)

9. *Увлеченность проектом*. Все участники команды должны поддерживать идею, развивать ее, обмениваться новыми знаниями, уметь критически относиться к собственной деятельности, управлять стрессами и принимать решения.

10. *Работа над возможными ошибками*. Анализ конкретных ситуаций, принятие различных точек зрения, исправление и коррекция продукта.

На четвертом этапе наше внимание было сосредоточено на подготовке социальных проектов для детского сада, выпускники которого станут первоклассниками школы. Например, при создании «Портфолио дошкольника» команда разработала макет развивающего электронного портфолио в форме квеста. В нем были использованы иллюстрации известных художников к детским книгам и собственные рисунки учащихся в авторских фоторамках, загадки, пословицы, высказывания детей, оформленные в компьютерных программах PhotoScape, PhotoFiltreStudio и др.; игровые поля, интерактивные задания, видеофайлы, звуковое сопровождение и т.п. После презентации портфолио на выпускном вечере в детском саду школьники получили заказ на изготовление данного продукта. Финансовая сторона оговаривалась в соответствии с законодательством РФ.

Таким образом, младшие школьники вполне способны создавать стартапы и прорабатывать бизнес-модели. Чем раньше будут привиты навыки предпринимательства, тем скорее школьник построит маршрут своей дальнейшей профессиональной карьеры.

ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Атлас новых профессий. URL: <http://atlas100.ru/> (дата обращения: 06.07.2016 г.)

2. Проблемы стартапов в современном образовании. URL: <https://newtonew.com/discussions/start-ups-problems-edcrunch-2015> (дата обращения: 06.07.2016 г.).