



## Стартап в начальной школе

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

кандидаты педагогических наук, доценты

Идея проведения детских стартапов<sup>1</sup> 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]<sup>2</sup>, «...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».

<sup>1</sup> *Стартап* (от англ. start-up — запускать) — инновационный проект.

<sup>2</sup> 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 квилтов<sup>1</sup> 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-

<sup>1</sup> 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.).