**Оценочно-критериальный инструментарий диагностики учащихся**

**учебной бизнес-компании**

Одной из основных задач инновационного проекта «Внедрение модели формирования эколого-экономических компетенций учащихся в учреждении дополнительного образования посредством организации учебных бизнес-компаний» является формирование эколого-экономических компетенций учащихся. Под эколого-экономическими компетенциями мы понимаем знания основ предпринимательской деятельности, набор умений и навыков организовать своё дело, успешно построить карьеру. Решение этих задач требует формирования у учащихся ключевых компетентностей в коммуникационной, экологической, экономической и иных сферах [4].

Изучив имеющийся опыт по данному направлению, для проведения первичной и промежуточной диагностик нами были выбраны следующие диагностические материалы:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатели | Диагностический инструментарий | Приложения |
| 1. | Диагностика готовности учащихся к участию в бизнес-компании | Тест по выявлению мотивов выбора профессии(Гриншпун С.С., доктор педагогических наук) | Приложение 1 |
| Опросник на определение уровня профессиональных интересов (Климов Е.С., доктор психологических наук) | Приложение 2 |
| Ситуационный опросник «Диагностика психологической готовности к предпринимательской деятельности» (Климова Е.К., кандидат психологических наук) | Приложение 3 |
| 2. | Диагностика эколого-экономических компетенций учащихся | Определение уровня эколого-экономических компетенций учащихся  | Приложение 4 |

Приложение 1

**Тест по выявлению мотивов выбора профессии (Гриншпун С.С., доктор педагогических наук)**

Отметьте в листе ответов знаком **«+»** те номера мотивов, которые имеют для Вас значение при выборе профессии.

*Перечень мотивов:*

1. Интерес к содержанию профессии, желание узнать, в чем заключаются особенности специалиста в избираемой профессии.

2. Стремление к самосовершенствованию, развитию навыков и умений в избираемой сфере трудовой деятельности.

3. Убеждение, что данная профессия имеет высокий престиж в обществе.

4. Влияние родителей, друзей и знакомых.

5. Желание приобрести материальную независимость от родителей.

6. Хорошая успеваемость в школе по предметам, связанным с данной сферой деятельности.

7. Желание оказать помощь другим лицам.

8. Привлекает индивидуальная работа.

9. Мечта заниматься творческой работой, желание открыть новое и неизведанное.

10. Уверенность, что выбранная сфера трудовой деятельности соответствует Вашим способностям.

11. Возможность удовлетворить свои материальные потребности.

12. Стремление сделать свою жизнь насыщенной, интересной, увлекательной.

13. Возможность проявить самостоятельность в работе.

14. Привлекает предпринимательская деятельность.

15. Необходимость материально помогать семье.

16. Желание приобрести опыт работы в хозрасчетном объединении.

17. Интерес к деловым контактам с людьми.

18. Привлекают условия работы по профессии.

19. Желание работать в престижном месте.

20. Стремление к руководящей работе.

21. Влияние средств массовой информации.

22. Желание приносить пользу людям.

23. Интерес к материальной стороне профессиональной деятельности.

24. Привлекают внешние стороны профессиональной деятельности.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **А** |   | **Б** |   | **В** |   |
| № | Ответ | № | Ответ | № | Ответ |
| **6** |   | **3** |   | **1** |   |
| **7** |   | **4** |   | **2** |   |
| **8** |   | **12** |   | **5** |   |
| **9** |   | **14** |   | **10** |   |
| **13** |   | **18** |   | **11** |   |
| **19** |   | **21** |   | **15** |   |
| **20** |   | **23** |   | **16** |   |
| **22** |   | **24** |   | **17** |   |

Сумма баллов:
**А =**

**Б =**

**В =**

Подсчитайте сумму знаков **«+»** в колонках А. Б, В.

**Расшифровка:**

**В столбце А**- мотивы престижа профессии, желание реализовать личные устремления занять положение в обществе.

**В столбце Б** - материальное благополучие, желание заработать большие деньги, не подкрепленное практическими возможностями.

**В столбце В** - желание творческой работы, приносящей пользу людям, чувство личной ответственности.

Приложение 2

**Опросник на определение уровня профессиональных интересов (Е.С. Климов Е.С., доктор психологических наук)**

Практически все существующие профессии, и в государственном секторе, и в бизнесе, можно разделить на пять больших групп в зависимости от того, на что направлена активность человека, работающего в этой профессии. Выделим пять предметов труда: природа, техника, человек, знак (символ), художественный образ.

Большинство профессий, связанных с сельскохозяйственным трудом, относятся к группе “человек-природа” (Ч-П).

Профессии, в которых человек управляет техникой, занимается ее отладкой или ремонтом, составляют группу “человек-техника” (Ч-Т).

Часто говорят о профессиях менеджера, маркетолога, дилера. Все это рыночные профессии из группы “человек-человек” (Ч-Ч). Привычные, традиционные в этой группе профессии педагога, психолога, врача в последнее время становятся довольно популярными и в рыночной экономике.

Большую группу профессий составляют виды труда, в которых человек оперирует знаками. В рыночной экономике группа типа “человек-знак” (Ч-З) объединяет профессии банкира, брокера, программиста или оператора компьютерных систем.

Профессии группы “человек-художественный образ” (Ч-Х), относящиеся к сфере искусства, далеки от рыночных структур. Подлинный художник создает свои произведения не на продажу, а по велению своего таланта.

*Инструкция:*

Давай определим, какая группа профессий тебя действительно интересует. Перед тобой опросник теста “Я предпочту”, состоящий из двадцати утверждений. Каждое из них отражает конкретное занятие. При ответах нужно выбрать один из двух вариантов.

**1а.** Ухаживать за животными.

1б. Обслуживать машины, приборы (следить, регулировать).

**2а.** Помогать больным людям, лечить их.

2б. Составлять таблицы, схемы, программы для ЭВМ.

**3а.** Следить за качеством книжных иллюстраций,плакатов,открыток, пластинок.

3б. Следить за состоянием и развитием растений.

**4а.** Обрабатывать различные материалы.

4б. Доводить товары до потребителя, рекламировать, продавать.

**5а.**Обсуждать научно-популярные книги, статьи.

5б. Обсуждать художественные книги, пьесы, концерты, выставки.

**6а.** Выращивать молодняк животных какой-либо породы.

6б. Тренировать товарищей или младших в выполнении каких-либо действий (трудовых, учебных, спортивных).

**7а.**Копировать рисунки, изображения (или настраивать музыкальные инструменты).

7б. Управлять каким-либо подъемным, грузовым транспортным средством.

**8а.** Сообщать, разъяснять людям нужныеим сведения (справочное бюро, экскурсии).

8б. Оформлять выставки, витрины, участвовать в подготовке пьес, концертов, выставок.

**9а.**Ремонтировать вещи, изделия, жилище и др.

9б. Искать и исправлять ошибки в текстах, таблицах, рисунках.

**10а.** Лечить животных.

10б. Выполнять вычисления и расчеты.

**11а.**Выводить новые сорта растений.

11б. Конструировать, проектировать новые виды промышленных изделий (машины, одежду и т.д.).

**12а.**Разбирать ссоры, споры между друзьями.

12б. Разбираться в чертежах, схемах, таблицах (проверять, уточнять, приводить в порядок).

**13а.**Наблюдать, изучать работу кружков художественной самодеятельности.

13б. Наблюдать и изучать жизнь микробов.

**14а.** Обслуживать, налаживать медицинские приборы и аппараты.

14б. Оказывать людям медицинскую помощь при ушибах, ожогах, ранениях.

**15а.** Составлять точные сведения, отчеты о наблюдаемых явлениях, событиях, измеряемых объектах.

15б. Художественно описать, изображать события (наблюдаемые или представляемые).

**16а.** Делать лабораторные анализы в больнице.

16б. Принимать, осматривать больных, беседовать с ними, назначать лечение.

**17а.** Красить или расписывать стены помещения, поверхность изделия.

17б. Осуществлять монтаж здания или сборку машин, приборов.

**18а.** Организовать культпоходы сверстников (или младших) в

театры, музеи, экскурсии, туристические походы.

18б. Играть на сцене, принимать участие в концертах.

**19а.** Изготовлять по чертежам детали изделий (машин, одежды),

строить здания.

19б. Заниматься черчением, копировать чертежи, карты.

**20а.**Вести борьбу с болезнями растений, вредителями леса, сада.

20б. Работать на клавишных машинах (пишущей машинке, телетайпе, наборной машине, компьютере).

Теперь подсчитай по каждому пункту количество знаков “+”. Для анализа своих результатов используй таблицу, представленную ниже.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Воз-раст | ПОЛ | ГруппаПрофе-ссий | Выраженность интересов, склонностей |
| Низкий | Нижесреднего | Средний | Вышесреднего | Высокий |
|  **15** **17****ЛЕТ** |   **М** | **Ч-П** | **0** | **1** | **2-4** | **5-6** | **7-8** |
| **Ч-Т** | **0-1** | **2-4** | **5-6** | **7** | **8** |
| **Ч-Ч** | **0** | **1-2** | **3-4** | **5-7** | **8** |
| **Ч-З** | **0** | **1-2** | **3-4** | **5-6** | **7-8** |
| **Ч-Х** | **0** | **1-2** | **3-4** | **5-7** | **8** |
|   **Ж** | **Ч-П** | **0** | **1** | **2-4** | **5-7** | **8** |
| **Ч-Т** | **0** | **1-2** | **3-4** | **5-6** | **7-8** |
| **Ч-Ч** | **0** | **1-3** | **4-6** | **7** | **8** |
| **Ч-З** | **0** | **1** | **2-3** | **4-6** | **7-8** |
| **Ч-Х** | **0-1** | **2-4** | **5-6** | **7** | **8** |

Например, если ты юноша (М) и в столбце Ч-Т у тебя получился показатель 6, ты по этой таблице определяешь уровень развития своих интересов в области технических профессий как средний. Ты девушка (Ж) и в столбце Ч-Ч получила показатель 8. Это значит, что уровень твоих интересов в группе профессий “человек-человек” оценивается как высокий.

Приложение 3

**Ситуационный опросник «Диагностика психологической готовности к предпринимательской деятельности»** **(Климова Е.К., кандидат психологических наук)**

*Инструкция: Ниже перечислены проблемные ситуации и возможные способы их разрешения. Выберите для каждой ситуации один из вариантов ответа, с которым вы наиболее согласны, и обведите соответствующую букву в Бланке ответа.*

***I.******Проблемные ситуации:***

1. Петров, организовав первый косметический салон в городе, получил значительную прибыль к концу года. Предложите, как ему следует распорядиться данной прибылью?

А) положить деньги в банк под хорошие проценты;

Б) вложить в новый парикмахерский салон;

В) съездить отдохнуть или приобрести давно желаемую вещь;

Г) отдать на благотворительность

1. Один из постоянных клиентов преуспевающего туристического агентства предложил её хозяину идею довольно дорогостоящей, но оригинальной рекламной вывески для привлечения внимания туристов. Как следует поступить предпринимателю?

А) заказать вывеску, несмотря на расходы;

Б) не тратить деньги на вывеску, пока клиентов и так хватает;

В) посоветоваться с сотрудниками агентства;

Г) не обращать внимания на предложение клиента, а инвестировать деньги лишь в проверенные временем виды рекламы

1. У страхового агента конкуренты перехватили важного для него клиента, на которого он очень рассчитывал. Это обстоятельство его очень расстроило. У него даже опустились руки. Похож ли страховой агент на Вас?

А) очень похож;

Б) скорее похож, чем не похож;

В) скорее не похож, чем похож;

Г) абсолютно не похож

1. Предприниматель сменил место жительства. В местном Бюро по трудоустройству ему предложили несколько вакансий. Как поступить бизнесмену в сложившейся ситуации?

А) стать генеральным директором компании, находящейся на грани банкротства;

Б) выбрать должность менеджера по продажам в преуспевающей компании;

В) посоветоваться с семьёй;

Г) подождать новых предложений

1. Хозяину крупной сети розничных магазинов пришло приглашение принять участие в дорогостоящем семинаре, впервые организованном в городе по теме «Новые технологии управления персоналом». Как отнестись предпринимателю к данному предложению?

А) самому принять участие в семинаре;

Б) отправить на семинар своего заместителя или менеджера по кадрам;

В) посоветоваться с заместителем;

Г) не участвовать в семинаре, т.к. бизнес и так процветает

1. Владельцу ателье по пошиву спецодежды поступил срочный заказ, организация своевременного выполнения которого сулит большую прибыль, но потребует от него работы по 18 часов в сутки в течение месяца. Стоит ли бизнесмену соглашаться на этот заказ?

А) да, стоит;

Б) нет, не стоит;

В) необходимо посоветоваться с семьёй;

Г) следует договориться об увеличении сроков выполнения заказа, с потерей части прибыли

1. Основателю крупного предприятия по производству мебели предложили войти в состав организаторов Конференции для предпринимателей по проблемам малого бизнеса. Участие в данном мероприятии потребует от него вложения значительного количества времени и сил, так что ему придётся сократить своё обычное пребывание на рабочем месте на несколько часов. Следует ли бизнесмену принять участие в организации данной конференции?

А) следует;

Б) скорее следует, чем не следует;

В) скорее не следует, чем следует;

Г) не следует

1. Директору компании необходимо принять решение о способе увеличения доходов предприятия. Какой из ниже представленных вариантов ему наиболее подходит?

А) поднятие цены изделия;

Б) уменьшение издержек производства;

В) сокращение управленческого аппарата;

Г) внедрение нового метода производства

1. Высокооплачиваемый менеджер решил оставить стабильную работу для того, чтобы открыть своё собственное дело, в успехе которого он уверен на 90%. Но почти все его друзья и родственники пытаются отговорить его от этого «опрометчивого» шага. Как следует поступить в данной ситуации менеджеру?

А) сменить сферу деятельности, несмотря на мнение друзей и родственников;

Б) прислушаться к мнению родственников и друзей;

В) открыть своё дело, но заниматься им в свободное от работы время;

Г) кинуть жребий

1. Бизнесмен открыл предприятие по производству майонеза. Как ему следует вести дела?

А) принимать активное участие в организации процесса жизнедеятельности предприятия;

Б) учредить должность генерального директора, ответственного за успешное функционирование предприятия, а за собой оставить контролирующие функции;

В) ограничить своё пребывание в бизнесе получением дивидендов;

Г) ориентироваться на обстоятельства

1. Выберите из ниже приведённых ситуаций ту, в которой, по вашему мнению, риск наиболее оправдан?

А) азартная игра в Казино;

Б) открытие нового предприятия;

В) одалживание денег;

Г) вкладывание денег в акции процветающей компании

1. Директору предприятия предоставили кредит на развитие производства. Как ему лучше распорядиться деньгами?

А) увеличить объём производства товара, пользующегося в настоящий момент повышенным спросом;

Б) приобрести оборудование, которое позволит повысить качество выпускаемой продукции;

В) приобрести оборудование для производства нового продукта;

Г) закупить дешёвое сырьё с целью уменьшения издержек производства в будущем, когда цены на сырье возрастут

1. Бывший учитель вместе с женой открыли бизнес по ремонту офисной мебели. Но оказалось, что «новичкам» не так уж просто получить достойный заказ. За первый год работы их предприятие не принесло прибыли, несмотря на то, что супруги очень много работали, выполняя мелкие заявки. Какую стратегию относительно выполнения заказов стоит предпочесть супругам в будущем?

А) выполнять лишь те заказы, которые сулят значительную прибыль;

Б) соглашаться на любые заказы;

В) выполнять либо заказы, приносящие прибыль, либо те, которые не прибыльны, но позволяют завоевать доверие потребителей;

Г) брать все заказы, приносящие хоть незначительную прибыль

1. Владелец завода по изготовлению железных крышек для консервирования подписал договор о поставке Овощеперерабатывающему заводу партии крышек по цене 50 тысяч за тонну. На следующий день после подписания договора цены на сырьё резко подскочили, и владельцу завода по изготовлению крышек данный контракт стал не выгоден. Как ему следует повести себя в данной ситуации?

А) расторгнуть контракт;

Б) попросить совета у клиента;

В) договориться о компромиссном решении с клиентом: поставить часть партии по старой цене, а часть по новой;

Г) поставить в известность клиента о повышении цен на сырьё, но условия контракта выполнить полностью

1. У дилера компании по производству лекарственных препаратов накопилась солидная сумма денег. Как ему следует распорядиться этими деньгами?

А) организовать собственную фирму;

Б) положить деньги в банк под высокие проценты;

В) купить акции солидной фирмы, приносящие высокий доход;

Г) истратить на собственные нужды

1. Строительная компания получила выгодный заказ на строительство и отделку нового магазина, причём одним из основных условий договора являлась своевременная сдача объекта. Но в результате погодных условий строительство затянулось, так что сдача объекта может и не произойти в установленные сроки. Что следует предпринять директору компании?

А) привлечь к работе дополнительных высококвалифицированных специалистов, и, несмотря на потерю половины прибыли, сдать объект вовремя;

Б) оповестить клиента о задержке строительства в связи с форс-мажорными обстоятельствами;

В) верить, что уложится в поставленные сроки;

Г) увеличить скорость строительства за счёт снижения качества работы

1. Владелец кафетерия на вырученную прибыль затеял строительство ещё одного подобного заведения. Но ситуация изменилась и ему не хватает средств довести строительство до конца. Как ему следует поступить в данной ситуации?

А) продать недостроенное здание;

Б) искать средства для окончания строительства;

В) поступить так, как ему посоветуют родственники;

Г) отложить строительство до лучших времён

1. У предпринимателя, занимающегося челночным бизнесом, украли товар, закупленный им на чужие деньги и складированный в гараже. Что теперь делать предпринимателю?

А) устроиться на работу по найму со стабильным заработком;

Б) продолжать заниматься бизнесом;

В) ждать, пока милиция отыщет пропажу;

Г) отдыхать и приходить в себя после потрясения

1. Бизнесмен собирается вложить деньги в покупку предприятия. Как Вы думаете, какие факторы ему следует учесть для оценки прибыльности предприятия?

А) прибыль последнего года;

Б) среднегодовую прибыль за последние пять лет;

В) среднегодовую прогнозируемую прибыль в последующие пять лет, определённую на основе предыдущей прибыли;

Г) среднегодовую прогнозируемую прибыль в последующие пять лет, определённую на основе уверенности покупателя в том, что его управленческое мастерство поможет резко увеличить прибыль

***II.******Некоторые сведения о Вас:***

1. Вы собираетесь быть? (выберите один из вариантов ответа, с которым наиболее согласны и обведите его в бланке ответа)

А) предпринимателем;

Б) менеджером;

В) предпринимателем по совместительству (в свободное от основной работы время);

Г) другое

1. Если вам предложат очень привлекательную работу по найму, оставите ли вы попытки по созданию своего дела?

А) да;

Б) нет;

В) не знаю;

Г) прислушаюсь к совету близких мне людей

1. Почему Вы хотите заниматься предпринимательской деятельностью? (выберите наиболее значимую для Вас причину)

А) желание заработать деньги;

Б) любовь к свободе, стремление быть хозяином своей жизни;

В) интерес к творческой, близкой по духу, деятельности;

Г) так складываются обстоятельства

1. Какие цели, из ниже перечисленных, Вы ставите перед собой? (обведите две наиболее важных для Вас)

А) создать (расширить) предприятие;

Б) получить признание окружающих;

В) обеспечить будущее своих детей;

Г) реализовать в предпринимательской деятельности свои способности

**Интерпретация результатов**

***Показатели по шкалам:***

*Шкалы 1, 2, 3, 4, 5 («Предпринимательские мотивы», «Предпринимательские цели», «Предприимчивость», «Стратегическое мышление», «Стрессоустойчивость»):*

0 – 2 балла – низкие показатели;

3 – 4 балла – ниже среднего;

5 – 8 баллов – средние;

9 — 10 баллов – выше среднего;

11 – 12 баллов – высокие

*Шкала 6 «Предпринимательская интенция»*

*(сумма шкал 1 и 2):*

0 – 4 балла – низкие показатели;

5 – 8 балла – ниже среднего;

9 – 16 баллов – средние;

17 — 20 баллов – выше среднего;

21 – 24 баллов – высокие

*Шкала 7 «Предпринимательские ресурсы»*

*(сумма шкал 3,4,5):*

0 — 6 баллов – низкие показатели;

7 – 10 баллов – ниже среднего;

11 – 25 баллов – средние;

26 — 30 баллов – выше среднего;

31 – 36 – высокие

*Шкала 8 «Психологическая готовность к предпринимательской деятельности» (сумма шкал 6 и 7):*

0 – 10 баллов – низкие показатели;

11 – 17 баллов – ниже среднего;

18 – 42 балла – средние;

43 — 50 баллов – выше   среднего;

51 – 60 — высокие

***Описание шкал:***

*Шкала 1 «Предпринимательские мотивы»*

Высокие показатели по шкале свидетельствуют о наличии у субъекта стремления заниматься предпринимательской деятельностью, в первую очередь, в связи с интересом к творческой, близкой ему по духу деятельности, под воздействием потребности в самореализации. Средние показатели говорят о том, что потребность в самореализации не является ведущей при намерении индивида заниматься предпринимательской деятельностью; низкие – об отсутствии у индивида внутренних мотивов при освоении или осуществлении предпринимательской деятельности.

*Шкала 2 «Предпринимательские цели»*

Высокие показатели по шкале указывают на целенаправленность деятельности предпринимателя, на высокий уровень его готовности к проявлению настойчивости в достижении поставленных целей.       Средние показатели по шкале свидетельствуют о наличии у индивида целей, косвенно связанных с содержанием предпринимательской деятельности и не соответствующих потребности в самореализации в этой деятельности. Для предпринимателя «создание или развитие предприятия» является не целью, а средством достижения других целей (например, заработать много денег для обеспечения будущего детей).

Низкие показатели по шкале говорят об отсутствии целенаправленности в предпринимательской активности индивида, о невысокой настойчивости в достижении предпринимательских целей.

*Шкала 3 «Предприимчивость»*

Высокие показатели по шкале свидетельствуют о ярко выраженной предприимчивости у человека — способности проявлять деловую активность, инициативность в предпринимательской деятельности; способности быстро принимать решения и действовать в условиях неопределенности. Чем выше показатели по шкале, тем сильнее выражена предприимчивость у человека.

*Шкала 4 «Стратегическое мышление»*

Показатели по шкале отражают способность индивида прогнозировать развитие рыночной ситуации, видеть образ будущего в ситуациях неопределённости, осознавать момент и точку приложения сил, заслуживающих риска, способность в затруднительных предпринимательских ситуациях «соседствовать» с проблемой и строить проблемную ситуацию по-новому. Чем выше показатели по шкале, тем более развито стратегическое мышление у человека.

*Шкала 5 «Стрессоустойчивость»*

Показатели по шкале отражают готовность индивида продуктивно трудиться в напряжённых, неопределённых и стрессовых ситуациях. Высокие показатели по шкале свидетельствуют о высокой степени выраженности данного качества у субъекта, и наоборот, низкие показатели говорят о низкой стрессоустойчивости  человека.

*Шкала 6 «Предпринимательская интенция»*

Показатели по шкале отражают степень выраженности предпринимательских намерений у индивида. Человек, с высоким уровнем предпринимательской интенции, побуждается к деятельности, в первую очередь, мотивом достижения успеха в предпринимательской деятельности. Он ставит предпринимательские цели и проявляет высокую настойчивость в их достижении. Такой специалист способен испытывать чувство удовлетворения не только от результата предпринимательской деятельности, но также от её процесса и предвосхищения. Чем выше показатели, тем больше степень выраженности предпринимательских намерений у индивида.

*Шкала 7 «Предпринимательские ресурсы»*

Показатели по шкале отражают, насколько у субъекта развиты профессионально — важные качества (предприимчивость, стратегическое мышление и стрессоустойчивость), необходимые для успешного осуществления предпринимательской деятельности. Чем выше показатели, тем более развиты соответствующие предпринимательские ресурсы у субъекта.

Шкала 8 «Психологическая готовность к предпринимательской деятельности»

Показатели по этой шкале свидетельствуют о степени освоения предпринимательской деятельности в целом. Чем выше показатели по шкале, тем выше степень освоения структурно-динамических элементов предпринимательской деятельности (мотивов, целей и ресурсов), а, следовательно, выше вероятность достижения успеха в осуществлении данной деятельности

Приложение 4

**Определение уровня эколого-экономических компетенций учащихся учебной бизнес-компании (авторские методики)**

Методика контроля уровня эколого-экономических компетенций учащихся основана на системе проверочных работ (самостоятельные, практические), деловых игр и игровых ситуаций, бесед, опросов, систематических наблюдений и других методов.

Для проведения стартовой (первичной) диагностики учащихся разработаны следующие методики:

**1. Выявить умение выявлять в окружающем мире экономические категории (письменный опрос).**

Учащемуся предлагается завершить предложение по смыслу, используя экономические термины.

1. Любой труд приносит… *(пользу).*

2. Моя мама получает за свой труд…., бабушка…., а брат учится в институте и получает. *(зарплату, пенсию, стипендию)*.

3. Доходы семьи можно увеличить, если (вести дополнительное хозяйство, открыть своё дело и др.).

4. Воспитатель, повар, швея, рекламодатель, банкир, фермер – это…*(профессия)*.

5. Деньги разных стран называются… *(валюта)*.

7. Любой товар можно… *(продать, купить, изготовить)*.

8. В магазине цена…, чем на рынке *(выше)*.

9. Место хранения и накопления денег называется... *(банк)*.

10. Чтобы люди узнали о товаре, нужна... *(реклама)*.

11. Любой предмет, продающийся в магазине – это... *(товар)*.

12. Сумма, которая представлена за товар – это *…(цена).*

13.Реклама нужна человеку для *… (продажи товара).*

**2. Выявить представления учащихся о бартере и деньгах, и их значении, о деньгах (валюте) других стран (устная беседа)**.

Учащимся задаются вопросы:

1. Что такое бартер?

2. Для чего нужны деньги?

3. Какие деньги нашей страны ты знаешь?

4. Как называются деньги других стран?

5. В какой стране – евро, кроны, доллары?

**3. Выяснить представления о потребностях (устная беседа)**.

Учащимся задаются вопросы:

1. Что нужно для жизни животных?

2. Что же нужно для жизни растений?

3. Какие общие потребности всех людей?

4. Что нужно для удовлетворения потребностей человека?

5. Как ты понимаешь ограниченность возможностей?

6. Перечислить занятия, которые представляют собой упущенные возможности.

**4. Изучить представления учащихся о ресурсах (задания на карточках).**

Учащимся предлагаются карточки с написанными словами. Необходимо вычеркнуть слова, которые не соответствуют действительности.

Природные ресурсы: вода, каменный уголь, станок, дерево, воздух, лопата, книга, синица.

Капитальные ресурсы: кран, велосипед, хлопок, золото, лопата, скрипка, станок, приборы, дом.

Человеческие ресурсы: память, внимание, здоровье, книга, знание, доброта, честность, слух, пылесос, хорошее знание.

**5**. **Выявить уровень знаний учащихся в области экологии (письменный опрос).**

*Попробуйте искренне ответить на следующие вопросы.*

1. Часто ли вы общаетесь с природой, и возникает ли у вас потребность в таком общении?

2. Можете ли вы назвать источники экологической опасности, находящиеся вблизи вашего дома?

3. Как эти источники экологической опасности могут повлиять на ваше здоровье?

4. Как вы оцениваете экологическую ситуацию в вашей местности?

5. Одинаково ли вы относитесь ко всем животным или испытываете к некоторым неприязнь? Почему? Проанализируйте причины своего отрицательного отношения к некоторым животным.

6. Экономите ли вы электричество, воду, тепло, бумагу? Можете ли объяснить необходимость их экономичного использования?

7. Что вы знаете о глобальных экологических проблемах? Чувствуете ли, что потепление климата на планете, кислотные дожди, истощение озонового слоя могут как-то сказаться и на вашем здоровье, на образ жизни. Или считаете, что эти проблемы существует где-то далеко, сами по себе, и вы о них никак не зависите?

8. Используете ли вы (или ваши родители) на своем дачном участке ядохимикаты? Если да, то знаете ли о последствиях их применения лично для вас и для окружающей среды в целом? Соблюдаете ли правила их применения?

9. Оставляли ли вы после отдыха в лесу, на реке мусор? Задумывались ли над тем, куда он потом девается?

10. Что вы знаете об общественных экологических движениях? Есть ли такие в вашем городе?

11. Попытайтесь сформулировать, что является целью экологического образования, и объяснить свою точку зрения.

12. Что вы понимаете под словом «экология»?

Эколого-экономические компетенции учащихся оценивались по трем уровням: высокий, средний, низкий.

*Высокий уровень.* Учащийся проявляет ярко выраженное положительное эмоциональное отношение к заданиям: активно отвечает на все вопросы, проявляет любознательность, задает вопросы, без ошибок выполняет все задания; использует в речи экологические и **экономические термины.** Максимально самостоятелен при выполнении заданий.

*Средний уровень.* Учащийся проявляет интерес к большинству заданий: активно отвечает на вопросы, используя в речи некоторые экологические и **экономические термины**, но сам вопросов не задает; иногда допускает ошибки, но исправляет их. Выполняет задания с незначительной помощью педагога.

*Низкий уровень*. Учащийся пассивен, отвечает только на те вопросы, с которыми знаком по личному опыту, испытывает затруднения в использовании экологической и экономическойтерминологии. Проявляет ситуативный интерес к заданиям. Характер помощи педагога связан с прямым указанием на принцип решения.

Овладение учащимися основами предпринимательской деятельности предполагает знание основных экономических понятий, характерных свойств и принципов деятельности бизнес-компании, роли и функции предпринимателя в обществе, этапов и содержание деятельности малого бизнеса, условий и путей достижения эффективности результатов.

Оценка уровня сформированности эколого-экономических компетенций (итоговая диагностика) осуществлялась посредством проведения педагогических наблюдений, анализа выполнения практических заданий и самостоятельных работ, решения проблемных ситуаций, участия в конференциях, конкурсах, выставках различного уровня.

В методике диагностики эколого-экономических компетенций учащихся рекомендуется выделить три уровня показателей:

*высокий уровень показателей* – учащиеся хорошо осознают необходимость предпринимательской деятельности, часто выступают организаторами деятельности, участвуют в планировании работ, умеют анализировать результаты предпринимательской деятельности, имеют опыт работы в условиях, требующих творческих умений, решают творческие задачи, способны оказать помощь товарищам в организации работы, применяют имеющиеся знания непосредственно в своей практической деятельности;

*средний уровень показателей* – учащиеся осознают необходимость предпринимательской деятельности, в работе руководствуются мотивами личного характера, успешно выполняют работу, подчиняясь необходимости, при этом работу выполняют добросовестно, принимают участие в коллективном анализе результатов предпринимательской деятельности, но инициативы и интереса при этом не проявляют, испытывают затруднения в реализации своих замыслов, но всегда умеют применить свои знания на практике, планируют и организуют свой труд с помощью консультанта;

*низкий уровень показателей* – учащиеся осознают необходимость предпринимательской деятельности, но не проявляют самостоятельности, интереса. Стремления к предпринимательской деятельности, работу выполняют под контролем, не вносят предложений по совершенствованию деятельности, в работе используют предложения других, не занимались творческой деятельностью, испытывают затруднения в рациональной организации работы, не справляются с заданием в назначенное время.

Литература

1. Гриншпун, С.С. Оценка личностно-делового потенциала учащихся в профориентационной работе / С.С. Гришпун. – М.: Школа и производство, 1994.

2. Климова, Е.К. Психологические критерии успешности предпринимательской деятельности: диссертациякандидата психологических наук / Е.К. Климова. – Калуга, 2004.

3. Климов, Е.Л. Введение в психологию труда: Учебник для вузов / Е.Л. Климов. – М.: Культура и спорт, ЮНИТИ, 1998.

4. Трусова, Л.А. Методические материалы для организации занятий по формированию предпринимательских компетенций у школьников. Учебно-методическое пособие / Л.А. Трусова – Ч.2. – М.: ООО «Коллаж», 2011.