

МИНИСТЕРСТВО ПРОСВЕЩЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
КРАСНОЯРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ им. В.П. Астафьева
(КГПУ им. В.П. Астафьева)

Факультет: исторический

Выпускающая кафедра: философии, экономики и права

Вацик Диана Алексеевна

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
РАЗРАБОТКА КВЕСТА ПО ТЕМЕ «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО» ДЛЯ
РАЗВИТИЯ ЛИЧНОСТНЫХ КАЧЕСТВ 8-КЛАССНИКОВ

Направление подготовки: 44.03.01 Педагогическое образование

Направленность (профиль) образовательной программы: Экономическое образование

ДОПУСКАЮ К ЗАЩИТЕ

и.о. зав. кафедрой философии, экономики и права:
к.ф.н., доцент Лисина Лариса Георгиевна

(дата, подпись)

Научный руководитель:
Профессор, д.пед.наук Кольга Вадим Валентинович

(дата, подпись)

Обучающаяся: Вацик Диана Алексеевна

(дата, подпись)

Дата защиты _____

Оценка _____

(прописью)

Красноярск 2026

Содержание

Введение	3
1 ГЛАВА. ТЕОРИТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ ЛИЧНОСТНЫХ КАЧЕСТВ В ОБУЧЕНИИ ЭКОНОМИКЕ.....	7
1.1 Понятие и структура личностных качеств. Требование ФГОС	7
1.2 Методики формирования личностных качеств	10
1.3 Роль темы «Предпринимательская деятельность» в развитии личностных качеств старших школьников	17
2 ГЛАВА. РАЗРАБОТКА И МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ КВЕСТА ПО ТЕМЕ "ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»	22
2.1 Содержание и методика проведения квеста	22
2.2. Разработка оценочно-диагностического инструментария	31
2.3 Проведение эксперимента. Анализ результатов.....	36
Заключение	46
Библиографический список	48
Приложения	53

Введение

Современный этап развития общества характеризуется высокой динамичностью социально-экономических процессов, цифровой трансформацией всех сфер жизни и возрастанием роли человеческого капитала. В этих условиях система образования сталкивается с принципиально новым вызовом: подготовить выпускника не просто как носителя определенной суммы знаний, а как субъекта собственной жизнедеятельности, способного к самоопределению, непрерывному саморазвитию и эффективному действию в ситуациях неопределенности.

Актуальность исследования обусловлена рядом факторов. Во-первых, Федеральные государственные образовательные стандарты среднего общего образования (ФГОС СОО) смещают приоритеты с предметных результатов на личностные и метапредметные. Сегодня от школы требуют формирования у старшеклассников таких качеств, как готовность к саморазвитию, ответственность за принимаемые решения, инициативность и способность к сотрудничеству. Во-вторых, старший школьный возраст является сензитивным периодом для профессионального и личностного самоопределения, когда закладываются основы мировоззрения и жизненных стратегий. В-третьих, сама экономическая реальность и сфера предпринимательства, как никакая другая, требуют от человека именно этих качеств. Однако традиционные методы обучения экономике зачастую ориентированы преимущественно на передачу теоретических знаний, оставляя в стороне деятельностный и личностно-развивающий компоненты.

Таким образом, возникает противоречие между потребностью общества и государства в старшеклассниках, обладающих развитыми личностными качествами (целеустремленность, способность критически мыслить и коммуницировать), и недостаточной разработанностью практико-ориентированных педагогических средств, использующих потенциал темы

«Предпринимательство» для целенаправленного развития этих качеств в образовательном процессе.

Выявленное противоречие позволило сформулировать проблему исследования: каковы содержание и методика проведения образовательного квеста по теме «Предпринимательство», обеспечивающие эффективное развитие личностных качеств старших школьников в процессе обучения экономике?

Объект исследования: развитие личностных качеств обучающихся.

Предмет исследования: квест по теме «Предпринимательство» как средство развития личностных качеств старших школьников.

Цель исследования: разработать квест по теме «Предпринимательство» для развития личностных качеств старших школьников.

Гипотеза исследования: разработка и проведение образовательного квеста по теме «Предпринимательство» будут способствовать развитию личностных качеств старших школьников.

В соответствии с поставленной целью были выдвинуты следующие задачи исследования:

1. Раскрыть понятие «личностные качества», охарактеризовать их структуру и определить, какие личностные качества старших школьников являются приоритетными согласно требованиям ФГОС.

2. Проанализировать существующие методики и педагогические условия формирования личностных качеств у старших школьников в образовательном процессе.

3. Разработать содержание образовательного квеста по теме «Предпринимательство» и описать методику его проведения, обосновать потенциал темы «Предпринимательство» как содержательной основы для развития личностных качеств старшеклассников.

4. Выбрать оценочно-диагностический материал для оценки уровня развития личностных качеств старших школьников до и после проведения квеста.

5. Провести опытно-экспериментальную работу по апробации разработанного квеста, проанализировать полученные результаты.

Теоретическая разработанность: проблема развития личностных качеств обучающихся является междисциплинарной и находится на стыке педагогики, психологии и методики обучения. Теоретической базой данного исследования послужили работы следующих авторов.

В области психологии личности и структуры личностных качеств фундаментальное значение имеют труды А.Н. Леонтьева - деятельностный подход к пониманию личности, согласно которому личность формируется и проявляется в деятельности. К.К. Платонова - динамическая структура личности, включающая социально обусловленные качества и опыт личности, для рассмотрения личностных качеств не как изолированных характеристик, а в их взаимосвязи.

И.А. Зимняя - компетентностный подход в образовании. В своих исследованиях она рассматривает личностные качества в контексте социальных компетенций и готовности человека к эффективному взаимодействию с миром. Личностные качества развиваются через опыт активного социального взаимодействия, что напрямую соотносится с форматом командного квеста.

Научная новизна заключается в разработке квеста по теме «Предпринимательство» для развития личностных качеств старших школьников.

Научно-практическая значимость данного исследования заключается в последующей возможности использования разработанного квеста для развития личностных качеств на уроках.

Выводы:

1. Личностные качества — устойчивые характеристики, проявляющиеся в деятельности. На основе ФГОС выделены приоритетные качества: критическое мышление, целеустремленность и коммуникабельность.

2. Для формирования личностных качеств эффективны активные методы (проблемное обучение, кейсы, деловые игры, проекты, групповая работа) и условия (ситуация успеха, рефлексия, субъект-субъектное взаимодействие, игровая среда).

3. Тема предпринимательства обладает высоким развивающим потенциалом, на её основе разработан квест «Деловая колбаса» для 8 класса с тремя станциями, развивающими коммуникабельность, критическое мышление и целеустремленность.

4. Подобраны диагностические методики: тест Михельсона (коммуникабельность), тест Пола-Элдер (критическое мышление), опросник Мандриковой (целеустремленность), адаптированные для 8 класса.

5. Эксперимент в школе № 157 (24 учащихся 8 класса) показал положительную динамику по всем трём качествам, что подтверждает эффективность разработанного квеста.

1 ГЛАВА. ТЕОРИТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ ЛИЧНОСТНЫХ КАЧЕСТВ В ОБУЧЕНИИ ЭКОНОМИКЕ

1.1 Понятие и структура личностных качеств. Требование ФГОС

В современном мире, где экономика играет ключевую роль в каждом аспекте нашей жизни, важность экономического образования становится неоспоримой. Обладание знаниями в области экономики позволяет участвовать в развитии общества, принимать обоснованные решения и успешно адаптироваться к изменяющимся рыночным условиям.

Более того, экономическое образование способствует формированию критического мышления и аналитических навыков. Это помогает людям анализировать сложные экономические ситуации, прогнозировать возможные последствия решений и разрабатывать стратегии для достижения желаемых целей.

Правильное понимание экономических процессов помогает личностному и профессиональному росту. Люди, осведомленные об экономических принципах, могут успешно управлять своим бюджетом, инвестировать деньги, запускать предпринимательские проекты и принимать обоснованные решения о финансовых инвестициях.

Экономика не только является важным элементом в современном мире, но также способствует развитию личностных качеств, которые необходимы для успешной адаптации и процветания в обществе.

Личностные качества - сложные социально и биологически обусловленные структурные компоненты личности, вбирающие в себя психические процессы, свойства, образования, устойчивые состояния и предопределяющие устойчивое поведение личности в социальной и природной среде (Энциклопедический словарь по психологии и педагогике).¹

В процессе обучения на уроках различных предметов, в том числе и экономики, ученики имеют возможность развивать различные личностные качества.

Личностные качества развиваются в процессе саморазвития, постоянного стремления к улучшению собственных качеств, знаний, навыков, умений и способностей.

Уроки важны не только с точки зрения усвоения знаний, но и как средство развития личностных качеств учеников. Хороший учитель может создать атмосферу, в которой каждый ученик имеет возможность раскрыть свой потенциал, развить свои уникальные черты характера и улучшить навыки, необходимые для успешной адаптации в обществе.

Важнейшим ориентиром для педагога в вопросе развития личностных качеств выступает Федеральный государственный образовательный стандарт среднего общего образования (ФГОС СОО).² В документе закреплено понятие «личностные результаты освоения основной образовательной программы», которые должны отражать:

- российскую гражданскую идентичность, патриотизм, уважение к своему народу, чувство ответственности перед Родиной;
- сформированность мировоззрения, соответствующего современному уровню развития науки и общественной практики;
- сформированность основ саморазвития и самовоспитания в соответствии с общечеловеческими ценностями и идеалами гражданского общества; готовность и способность к самостоятельной, творческой и ответственной деятельности;
- навыки сотрудничества со сверстниками, детьми младшего возраста, взрослыми в образовательной, общественно полезной, учебно-исследовательской, проектной и других видах деятельности;
- готовность и способность к образованию, в том числе самообразованию, на протяжении всей жизни;
- сформированность основ эстетической культуры;

- принятие и реализацию ценностей здорового и безопасного образа жизни.

Анализ приведенных требований позволяет установить непосредственную связь с качествами, выбранными в качестве ключевых для данного исследования.

Коммуникабельность напрямую соотносится с требованием формирования у обучающихся «навыков сотрудничества со сверстниками и взрослыми в различных видах деятельности». ФГОС подчеркивает, что выпускник должен уметь эффективно взаимодействовать с другими людьми, что является основой коммуникабельности.

Целеустремленность находит свое отражение в требовании «готовности и способности к самостоятельной, творческой и ответственной деятельности». Способность ставить цели и достигать их, преодолевая трудности, является неотъемлемой частью самостоятельной и ответственной деятельности, о которой говорит стандарт.

Критическое мышление хотя и не названо в приведенном перечне прямым текстом, является необходимым условием для реализации требования «сформированности мировоззрения, соответствующего современному уровню развития науки», а также для «способности к самостоятельной деятельности».³ Критическое мышление позволяет анализировать информацию, оценивать ее достоверность и принимать обоснованные решения, без чего невозможна ни самостоятельная деятельность, ни формирование зрелого мировоззрения.

Выбранные для исследования качества (критическое мышление, целеустремленность, коммуникабельность) не являются случайными — они непосредственно вытекают из требований ФГОС СОО к личностным результатам освоения образовательной программы и отражают актуальные запросы общества к выпускнику современной школы.

1.2 Методики формирования личностных качеств

Формирование личностных качеств не происходит автоматически в процессе передачи знаний. Для этого необходимы специальные методики, которые ставят ученика в позицию активного субъекта деятельности.

Поскольку мы говорим о старшеклассниках и теме предпринимательства, нас будут интересовать методики, развивающие самостоятельность, ответственность, умение работать с информацией и в команде. Квест - это как раз интеграция таких методик.

Формирование личностных качеств обучающихся является одной из сложнейших задач современной педагогики. В отличие от передачи знаний, где эффективны лекции и объяснения, развитие личностных характеристик требует иного подхода. Личностные качества не усваиваются через запоминание определений — они формируются и закрепляются только в процессе активной практической деятельности, в ситуациях, когда школьник вынужден самостоятельно принимать решения, взаимодействовать с другими людьми и преодолевать трудности.⁴ Именно поэтому для достижения личностных результатов, заявленных во ФГОС СОО, необходимы особые, деятельностные методики обучения и воспитания.

Под методикой воспитания личностных качеств в широком смысле принято понимать такую совокупность педагогических условий, приёмов и способов действий, которая направлена на целенаправленное становление у обучающихся заданных свойств личности. Если обратиться к классической педагогике, то в ней воспитательные методы традиционно группируются по трём направлениям: первая группа объединяет методы работы с сознанием (к ним относят беседу, дискуссию, а также пример), вторая связана с организацией практической деятельности (упражнение, приучение, конструирование воспитывающих ситуаций), третья - с методами стимулирования активности (поощрение, элементы соревнования, создание для ученика ситуации успеха). Однако применительно к современной школе,

которая делает акцент на воспитание самостоятельной и ответственной личности, такого деления становится явно недостаточно. На первый план здесь выходят так называемые активные и интерактивные формы работы, в рамках которых обучающийся оказывается не в роли пассивного воспринимающего информацию, а в роли полноценного инициатора и участника образовательного взаимодействия.

Особое место среди таких методов занимают методы, имитирующие реальную жизненную или профессиональную деятельность. К ним относятся проблемное обучение, кейс-метод, деловые и ролевые игры, метод проектов, работа в малых группах.⁵ Именно эти методы лягут в основу разрабатываемого нами образовательного квеста, поскольку они в наибольшей степени соответствуют природе предпринимательской деятельности, требующей от человека самостоятельности, инициативы и умения находить нестандартные решения.

Рассмотрим подробнее каждый из указанных методов и определим, каким образом они соотносятся с формированием выбранных личностных качеств: критического мышления, целеустремлённости и коммуникабельности.

Метод проблемного обучения предполагает постановку перед учащимися задачи, не имеющей очевидного и единственно верного решения. Обучающимся необходимо самостоятельно проанализировать исходные условия, сформулировать гипотезы и осуществить их проверку. Данный метод непосредственно способствует развитию критического мышления, поскольку требует от человека не простого воспроизведения усвоенной информации, а её осмысленного применения в нестандартной ситуации. В рамках разрабатываемого квеста проблемные ситуации будут возникать на каждом этапе. В качестве примера можно привести следующее задание для команды старшеклассников: «Вы организовали производство сумок из вторичного сырья, однако поставщик материалов повысил цены на 40%. Предложите три возможных варианта действий, которые позволят сохранить

бизнес и не потерять клиентов». В данном случае отсутствует правильный ответ в единственном варианте, и участникам потребуется проявить когнитивную гибкость, оценить возможные риски и последствия принимаемых решений.

Кейс-метод, или метод разбора конкретных ситуаций, имеет сходство с проблемным обучением, однако его отличительной особенностью выступает предоставление обучающимся описания реальной либо максимально приближенной к реальности ситуации со всеми присущими ей деталями и противоречиями. Задача школьников заключается в изучении предложенных материалов, выделении ключевых проблем и формулировании обоснованных способов их разрешения. Кейс-метод наиболее результативен для формирования критического мышления и навыков анализа информации. Кроме того, работа с кейсом зачастую организуется в группах, что вносит вклад в развитие коммуникабельности: участникам необходимо распределить между собой фрагменты анализируемой ситуации и согласовать общее итоговое решение.

В рамках нашего квеста в качестве кейсов могут использоваться, например, примеры успешных и неудачных предпринимательских стратегий известных молодых бизнесменов, варианты выхода на новый рынок либо способы продвижения товаров через социальные сети. Анализ подобных кейсов позволит продемонстрировать старшеклассникам, что предпринимательская деятельность связана не только с возможностями, но и с рисками, требующими взвешенного подхода.

Деловая и ролевая игра является, пожалуй, самым мощным средством формирования личностных качеств, особенно в подростковом и юношеском возрасте.⁶ В игре участники примеряют на себя определенные социальные и профессиональные роли, действуют по правилам, имитирующим реальные отношения. Именно этот метод лежит в основе образовательного квеста, который, по сути, представляет собой развернутую ролевую игру с последовательными этапами. Деловая игра развивает все три выбранных

нами качества: критическое мышление нужно, чтобы просчитывать свои ходы и ходы соперников; целеустремленность - чтобы, несмотря на временные неудачи, дойти до финала и выполнить главную задачу; коммуникабельность - чтобы взаимодействовать с партнерами по команде и с «игровыми персонажами» (учителем или другими группами).⁷ В разработанном нами квесте одним из заданий стала ролевая игра «Переговоры с инвестором», где один школьник выступает в роли предпринимателя, который просит деньги на свой проект, а другой - в роли скептически настроенного инвестора, который задает неудобные вопросы. Чтобы успешно пройти этот этап, нужно не только четко изложить суть проекта (критическое мышление), но и суметь убедить оппонента (коммуникабельность) и не растеряться под давлением (целеустремленность).

Метод проектов предполагает создание обучающимися конкретного продукта - бизнес-плана, рекламного макета, прототипа товара, сайта или презентации. Проектная деятельность требует от школьников умения планировать свою работу, распределять время и ресурсы, доводить начатое до конца и презентовать результаты. Это напрямую работает на развитие целеустремленности, поскольку проект невозможно выполнить без четкой постановки цели и последовательного движения к ней. Кроме того, в процессе работы над проектом участники неизбежно вступают в коммуникацию друг с другом, обсуждают идеи, спорят, договариваются, берут на себя ответственность за разные части работы.⁸ В финале нашего квеста командам может быть предложено за ограниченное время (например, 15 минут) разработать и презентовать «минимально жизнеспособный продукт» - самую простую версию своего бизнес-идеи, которую можно было бы показать потенциальным клиентам. Это задание объединит в себе все предыдущие этапы и потребует от участников максимальной концентрации и слаженной работы.

Работа в малых группах не считается отдельным методом. Однако она выступает важной организационной формой. Эта форма подходит для большинства активных методов.

Исследования подтверждают, что именно в группе из 3–5 человек лучше всего развиваются коммуникативные навыки. Каждый участник вынужден высказываться. Он учится слушать других. Он аргументирует свою позицию. Приходится уступать или отстаивать своё мнение.

Кроме того, групповая работа формирует ответственность. Успех общего дела зависит от вклада каждого. Подвести команду психологически сложнее, чем просто не выполнить индивидуальное задание.

В нашем исследовании команды будут формироваться на первом этапе. Важно распределить роли внутри каждой команды. Например: «генератор идей», «критик», «спикер», «тайм-кипер». Это позволит каждому участнику найти своё место и проявить себя. Также создаётся ситуация взаимозависимости. Именно она является главным двигателем развития личностных качеств в групповой работе.

Методы сами по себе представляют только инструментарий. Для их эффективного применения в развитии личностных качеств требуется соблюдение ряда педагогических условий. Выделим четыре основных условия. Данные условия будут реализованы в рамках разрабатываемого квеста.

Первое условие - создание ситуации успеха для каждого участника. В любой коллективной деятельности существует риск. Часть школьников может взять на себя основной объём работы. Другие участники при этом останутся пассивными наблюдателями. Для предотвращения этого в квесте необходимо предусмотреть задания, требующие разных типов способностей. Одни обучающиеся лучше генерируют новые идеи. Другие успешнее анализируют числовые данные. Третьи качественно представляют готовый результат. Если каждый участник осознает ценность и значимость своего вклада, у него формируется ощущение личной эффективности. Данное

ощущение выступает основой для последующего проявления инициативы и ответственности.

Второе условие - организация рефлексии после завершения каждого этапа. Рефлексия представляет собой осмысление произошедших событий. Анализируется, что удалось реализовать успешно. Выявляются допущенные недостатки. Определяются причины сложившихся результатов. Фиксируются эмоциональные состояния участников. Формулируются возможные варианты иных действий в будущем. Именно благодаря рефлексии опыт практической деятельности трансформируется в осознанное качество личности. Если школьник просто проходит этап квеста, но не делает паузу для анализа собственных действий и переживаний, формирование качества может не состояться. В связи с этим после каждого задания в квесте предусматривается небольшая рефлексивная пауза. Её продолжительность составляет 2–3 минуты обсуждения внутри команды либо заполнение краткой карточки. Педагог может использовать наводящие вопросы. Примеры таких вопросов: «Какое решение оказалось наиболее сложным?», «Кто в команде проявил лидерские качества?», «Что участники сделали бы иначе?».

Третье условие - субъект-субъектные отношения между педагогом и обучающимися. Традиционная модель взаимодействия, при которой учитель выступает в роли начальника, а ученик — подчинённого, не способствует развитию самостоятельности и ответственности. Напротив, такая модель закрепляет привычку ожидания инструкций. Она также формирует боязнь совершить ошибку. Для развития личностных качеств педагог должен занимать позицию тьютора, фасилитатора или игрового мастера. Данная позиция предполагает, что взрослый не навязывает готовые решения. Он создаёт условия, при которых школьники находят эти решения самостоятельно. Педагог может задавать вопросы. Может мягко направлять рассуждения. Может оказывать поддержку. Однако он не даёт готовых ответов. В формате квеста такая модель реализуется особенно естественно.

Учитель выступает не в роли строгого судьи, а в роли ведущего игру. Он разъясняет правила. Даёт подсказки, если команда оказалась в тупиковой ситуации. Формирует атмосферу увлечённости, а не страха перед ошибкой.

Четвёртое условие - создание проблемно-игровой среды. Квест не является просто набором заданий. Он предполагает погружение участников в определённую атмосферу. Для проявления целеустремлённости важно сформировать ощущение значимости происходящего. Простого формального выполнения заданий для этого недостаточно.

Этому способствуют игровая легенда (например, «вы - команда стартапа, участвующая в акселераторе»), визуальное оформление, временные ограничения, система баллов и бонусов, а также неожиданные вводные. Пример вводной: «поступает сообщение, что конкурент запустил распродажу. Ваши действия?».

В такой среде школьники перестают воспринимать задание как учебное упражнение. Они начинают действовать более естественно. Это позволяет проявлять свои реальные личностные качества.

Подводя итог, можно сделать следующий вывод. Эффективное формирование личностных качеств старшеклассников требует отказа от репродуктивных методов. Необходимо использовать активные и интерактивные методы.

Наибольшим потенциалом обладают следующие методы: проблемное обучение, кейс-стади, деловые игры, проектная деятельность и кооперативное обучение. Однако их применение будет малоэффективным без соблюдения педагогических условий. К таким условиям относятся создание ситуации успеха, организация рефлексии, субъект-субъектное взаимодействие и проблемно-игровая среда.

Разрабатываемый в данной работе образовательный квест по теме «Предпринимательство» представляет собой синтез всех перечисленных методов и условий. Он строится как последовательность проблемных заданий в формате деловой игры, предполагающих командную работу и

обязательную рефлексию.⁹ Именно такое комплексное использование методического инструментария позволяет рассчитывать на то, что у участников квеста будут целенаправленно развиваться выбранные нами качества: критическое мышление (через решение проблемных задач и анализ кейсов), целеустремленность (через необходимость доводить проект до конца в условиях ограниченного времени) и коммуникабельность (через постоянное командное взаимодействие и ролевые игры).

1.3 Роль темы «Предпринимательская деятельность» в развитии личностных качеств старших школьников

Выбор темы «Предпринимательство» в качестве содержательной основы для развития личностных качеств старших школьников обусловлен несколькими взаимосвязанными факторами.

В современной российской системе образования тема предпринимательства официально закреплена в Федеральной образовательной программе основного общего образования. Согласно Приказу Минпросвещения России от 18.05.2023 № 370, раздел «Предпринимательство» включен в содержание обучения по предмету «Обществознание» для 8 класса.¹⁰ В рамках этого раздела обучающиеся знакомятся с понятием предпринимательства, его видами и формами, изучают факторы производства, издержки, выручку и прибыль предприятия.

Кроме того, существуют специализированные курсы и внеурочные программы. Для обучающихся 8–11 классов разработаны программы «Предпринимательские классы», где школьники знакомятся с основами ведения бизнеса, правовой и налоговой грамотностью, учатся генерировать идеи и управлять проектами. В старшей школе (10–11 классы) тема получает дальнейшее развитие в учебнике «Основы предпринимательства. 10–11 классы. Базовый уровень» под редакцией С.А. Дмитриевой, который включен в Федеральный перечень учебников.

Таким образом, 8 класс является отправной точкой систематического изучения предпринимательства в рамках обязательной школьной программы. Это позволяет в качестве целевой аудитории для разрабатываемого квеста выбрать именно 8 класс: теоретическая база уже заложена или закладывается параллельно, а игровая форма квеста поможет закрепить материал и перевести знания в практическую плоскость.

Тема предпринимательства органично вписывается в требования Федерального государственного образовательного стандарта основного общего образования (ФГОС ООО). Личностные результаты, заявленные в стандарте, находят прямое отражение в содержании предпринимательского образования.

ФГОС ООО требует формирования у обучающихся:

- «готовности и способности к самостоятельной, творческой и ответственной деятельности»;
- «навыков сотрудничества со сверстниками и взрослыми»;
- «сформированности основ саморазвития и самовоспитания».

Тема предпринимательства и используемые при её изучении методы (проектная деятельность, кейс-метод, деловые игры) создают условия для достижения именно этих результатов. Как отмечается в рабочих программах по основам предпринимательской деятельности для 8–11 классов, одной из целей является «формирование у обучающихся самостоятельности, инициативности, способности к успешной социализации в обществе».

Изучение предпринимательства создает уникальные возможности для развития личностных качеств. Как справедливо отмечал А.Н. Леонтьев, «личность не рождается, а становится» и формируется именно в процессе деятельности.¹¹ Предпринимательская деятельность, даже смоделированная в учебных целях, представляет собой такую деятельность, в которой школьник вынужден проявлять самостоятельность, принимать решения и отвечать за их последствия. Рассмотрим, как это работает применительно к трем

выбранным нами качествам: критическому мышлению, целеустремленности и коммуникабельности.

Критическое мышление. Предпринимательская деятельность требует от человека постоянной работы с информацией. Нужно оценивать возможные риски. Нужно принимать решения в условиях, когда нет полной ясности. В учебных курсах по основам предпринимательства школьники осваивают определённые навыки.¹² Их учат анализировать ключевые показатели работы предприятия. На основе этих данных они должны делать вывод о том, насколько успешно развивается бизнес. Квест, который моделирует реальные бизнес-ситуации, побуждает участников решать похожие задачи. Им приходится анализировать состояние рынка. Оценивать преимущества и недостатки своего условного продукта. Принимать продуманные управленческие решения.

Целеустремлённость. В бизнесе важно постоянно двигаться к намеченной цели. При этом возникают препятствия. Их нужно преодолевать. Также важна устойчивость к неудачам. Когда школьники участвуют в программах предпринимательской направленности, они приобретают полезный опыт. Они учатся доводить начатое дело до конца. Учатся планировать свои действия. Учатся достигать поставленных перед собой задач. В деловых играх подростки с увлечением управляют своими игровыми предприятиями. Для достижения успеха им необходимо удерживать в голове конечную цель. Даже если на промежуточных этапах появляются трудности или неожиданные проблемы, нельзя отказываться от задуманного.

Коммуникабельность. Предпринимательство всегда связано с взаимодействием с другими людьми. Это партнёры. Это клиенты. Это сотрудники. Это инвесторы. Коммуникативные навыки считаются одним из ключевых факторов успеха. В процессе обучения предпринимательству школьники работают в командах. Они учатся распределять роли между собой. Учатся договариваться друг с другом. Учатся презентовать свои идеи перед аудиторией.¹³ Квест построен на активном командном взаимодействии.

Такая организация создаёт особую среду. В этой среде успешное прохождение этапов становится невозможным без развитой коммуникабельности.

Таким образом, тема «Предпринимательство» занимает официальное место в школьной программе, начиная с 8 класса, что делает выбор данного возраста для проведения квеста педагогически обоснованным и удобным с точки зрения синхронизации с учебным планом. Содержание темы соответствует требованиям ФГОС ООО к личностным результатам образования и обладает высоким развивающим потенциалом. Опираясь на деятельностную теорию А.Н. Леонтьева, можно утверждать, что именно через активное выполнение предпринимательских задач в формате квеста у школьников наиболее эффективно будут развиваться критическое мышление, целеустремленность и коммуникабельность - качества, необходимые не только для возможной будущей предпринимательской карьеры, но и для успешной социализации в целом.¹⁴

Примечания:

¹ Бим-Бад, Б.М. (ред.). Педагогический энциклопедический словарь. М.: Большая Российская энциклопедия, Дрофа, 2008. 528 с.

² Даутова, О.Б., Крылова, О.Н., Матина, Г.О., Пивчук, Е.А. Управление введением ФГОС основного общего образования: методическое пособие. СПб.: КАРО, 2014. 160 с.

³ Даутова, О.Б., Крылова, О.Н., Матина, Г.О., Пивчук, Е.А. Управление введением ФГОС основного общего образования: методическое пособие. СПб.: КАРО, 2014. 160 с.

⁴ Леонтьев, А.Н. Деятельность. Сознание. Личность. М.: Политиздат, 1975. 304 с.

⁵ Литова, З.А. Деловые игры в учебном заведении. Курск: Курский областной ИПК и ПРО, 2006. 21 с.

⁶ Платов, В.Я. Деловые игры: разработка, организация, проведение. М.: ИПО Профиздат, 2001. 191 с.

⁷ Выготский, Л.С. Игра и ее роль в психическом развитии ребенка // Вопросы психологии. 1966. № 6. С. 62-76.

⁸ Бодалев, А.А. Личность и общение. М.: Международная педагогическая академия, 1995. 328 с.

⁹Современные педагогические технологии. – URL: <https://www.studentlibrary.ru/doc/ISBN9785992508901-SCN0000.html> (дата обращения: 01.06.2026).

¹⁰ Приказ Минпросвещения России от 18.05.2023 № 370 «Об утверждении федеральной образовательной программы основного общего образования». – URL: <http://publication.pravo.gov.ru/document/0001202307250001>

¹¹ Леонтьев, А.Н. Деятельность. Сознание. Личность. М.: Политиздат, 1975. 304 с.

¹² Пауль, Р., Элдер, Л. Критическое мышление: инструменты для оценки и анализа мышления. Dillon Beach: Foundation for Critical Thinking Press, 2008. 48 с.

¹³ Алексеева, А.З., Соломонова, Г.С., Аетдинова, Р.Р. Геймификация в образовании // Педагогика. Психология. Философия. 2021. № 4 (24). С. 23-31.

¹⁴ Леонтьев, А.Н. Деятельность. Сознание. Личность. М.: Политиздат, 1975. 304 с.

2 ГЛАВА. РАЗРАБОТКА И МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ КВЕСТА ПО ТЕМЕ "ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»

2.1 Содержание и методика проведения квеста

Для достижения поставленной в исследовании цели - развития личностных качеств старших школьников (критического мышления, целеустремленности и коммуникабельности) средствами темы «Предпринимательство» - был разработан образовательный квест. Выбор именно квеста как формата обусловлен его деятельностной природой: участники не просто получают информацию, а действуют, принимают решения, взаимодействуют друг с другом и несут ответственность за результаты своей команды.

Разработанный квест рассчитан на обучающихся 8 класса. Выбор данного возраста, как было обосновано в параграфе 1.3, связан с тем, что именно в 8 классе тема «Предпринимательство» впервые официально появляется в школьной программе по обществознанию. Квест может проводиться как в рамках урока (например, обобщающего занятия по разделу о предпринимательстве), так и во внеурочной деятельности.¹⁵

Процесс подготовки и проведения квеста включает в себя несколько последовательных этапов: подготовительный, организационный, основной (игровой) и диагностический. Рассмотрим каждый из них подробнее.

Подготовительный этап включает разработку сюжета и содержания квеста. На данном этапе определяются цели и задачи игры, формируется ее легенда, разрабатываются задания для станций, готовятся раздаточные материалы (карты, бланки, элементы-подсказки), а также выбирается локация для проведения. Важно, чтобы задания квеста были не просто занимательными, но и требовали от участников анализа информации, постановки гипотез, коллективного обсуждения и принятия решений. Кроме того, задания должны быть связаны с содержанием темы

«Предпринимательство» и актуализировать знания, полученные школьниками на уроках обществознания.¹⁶

Организационный этап включает разделение участников на команды (по 5-6 человек), инструктирование (объяснение правил, временных ограничений, критериев оценивания) и проведение входной диагностики. Перед началом игры участники заполняют краткие опросники или выполняют диагностические задания, позволяющие зафиксировать исходный уровень развития критического мышления, целеустремленности и коммуникабельности. Это необходимо для того, чтобы в дальнейшем иметь возможность сравнить результаты и сделать вывод об эффективности квеста.

Основной этап (игровой) представляет собой последовательное прохождение командами игровых станций. В разработанном нами квесте предусмотрено три станции, каждая из которых направлена на развитие определенного личностного качества. На каждой станции команду встречает куратор (учитель или заранее подготовленный ассистент), который объясняет задание, фиксирует время и оценивает выполнение. После прохождения каждой станции команда получает элемент-подсказку (ключ, фрагмент пазла или кодовое слово), необходимый для перехода к следующему этапу. Общее время прохождения квеста рассчитано на 45–60 минут (стандартный урок плюс перемены или внеурочное занятие).

По завершении игрового этапа проводится итоговая диагностика. Используются те же методики, что и на входном этапе, что позволяет отследить динамику изменения уровня развития каждого из трех качеств. Сравнение результатов до и после участия в квесте дает возможность оценить эффективность разработанной методики. Кроме того, на заключительном этапе проводится рефлексия: участники обсуждают, какие задания оказались самыми сложными, какие качества помогли их выполнить, что они узнали о себе и о работе в команде. Рефлексия закрепляет полученный опыт и переводит его в осознаваемое личностное изменение.

Ниже представлено описание каждой из трех станций разработанного квеста, который в рамках исследования получил рабочее название «Деловая колбаса» (название отражает ироничный и запоминающийся образ).

Все три станции объединены единой сюжетной линией. В начале квеста каждая команда получает стартовый пакет предпринимателя, в котором написано: «Вы - команда молодых предпринимателей, которая решила открыть своё дело. У вас есть стартовый капитал 500 000 рублей и большое желание работать. Однако дальше всё зависит только от вас: какую нишу вы выберете, с какими проблемами столкнётесь и сможете ли довести проект до успеха».

Первое задание на старте (вводное, перед станцией 1) - команды за 5 минут придумывают название своей компании и сферу деятельности (например, производство экосумок, доставка полезных завтраков, ремонт гаджетов, пекарня домашних пирогов, мастерская по переделке одежды). Это название и продукт затем проходят через все станции.

После этого команды последовательно проходят три станции. Порядок станций не случаен:

1. Станция «Коммуникабельность» - нужно убедить инвестора дать деньги. Если не договоришься, дальше идти не с чем.
2. Станция «Критическое мышление» - с уже открытым бизнесом случаются проблемы. Нужно быстро найти выход.
3. Станция «Целеустремлённость» - несмотря на все трудности, нужно довести дело до конца и создать итоговый продукт.

Таким образом, команды проходят полный цикл: от идеи и получения финансирования до решения кризисов и финальной презентации. Задания на станциях связаны между собой: решения, принятые на первой станции (какой продукт и какой инвестор), влияют на формулировку заданий на второй станции (поставщик конкретного сырья поднимает цены), а результаты второй станции (как вышли из кризиса) учитываются при оценке финального бизнес-плана на третьей станции.

Станция 1. Коммуникабельность: «Переговоры с инвестором» (15 минут)

Цель станции развить у участников навыки аргументации, активного слушания, убеждения и работы с возражениями. В реальном бизнесе без этих умений невозможно получить финансирование, привлечь партнёров или продать продукт. Коммуникабельность здесь проявляется не как «умение болтать», а как способность слышать собеседника, понимать его потребности и выстраивать конструктивный диалог.

Команды получают карточку с описанием личности инвестора, интересов и того, что ему важно. У каждой команды карточка инвестора может быть разной - это вносит элемент неожиданности и исключает заучивание единого сценария.

Примеры карточек инвестора представлены в таблице приложение А.

Команда получает стартовую карточку следующего содержания: «Вы пришли на встречу с потенциальным инвестором. У вас есть ровно 10 минут, чтобы представить свою бизнес-идею и убедить его вложить в вас 300 000 рублей. Инвестор будет задавать вопросы, возражать и сомневаться. Ваша задача - не просто рассказать, а ответить на все возражения, показать преимущества вашего продукта и договориться. Если инвестор откажет - вы не сможете участвовать в квесте дальше. Если согласится - получите стартовый капитал и перейдёте на следующую станцию».

Перед началом переговоров команде даётся 2 минуты на внутреннее обсуждение: кто будет главным спикером, кто - аналитиком (с цифрами), кто - «адвокатом дьявола» (додумывает возражения). Это распределение ролей само по себе развивает коммуникабельность внутри команды.

Пример диалога (сценарий): команда: «Мы хотим открыть пекарню домашних пирогов с доставкой. Наши пироги - только из натуральных продуктов, без консервантов. Средний чек - 800 рублей, точка безубыточности - 50 заказов в день».

Инвестор (карточка №1, Консерватор): «Пирог? Продукты портятся, доставка - это головная боль, аренда кухни дорогая. У вас есть опыт в общепите? Чем вы лучше обычной пекарни у дома?»

Команда должна:

1. Признать риск (экологический подход к коммуникации) - «Да, продукты портятся, поэтому мы работаем только под предзаказ, минимизируя остатки».

2. Привести аргументы - «Наш повар прошёл стажировку в ресторане, а технологию отработки заказов мы взяли из успешного московского проекта».

3. Закрывать «боль» инвестора, ответить на его цитату - «Мы понимаем, что стартапы часто прогорают, поэтому первые три месяца запускаемся без аренды - на своей кухне, только доставка. Это снижает риски почти до нуля».

Критерии оценки куратором (учителем) заполняются после переговоров:

- презентация идеи: идея не ясна, путаются (0-1 балл), идея понятна, но без деталей (2-3 балла), чёткая структура, цифры, преимущества (4-5 баллов);

- работа с возражениями убедительно: не реагируют или спорят (0-1 балл), пытаются ответить, но не всегда (2-3 балла), признают право сомневаться и дают контраргументы (4-5 баллов);

- командная работа: говорит один, остальные молчат (0-1 балл), двое говорят, остальные не включены (2-3 балла), все участники вовлечены, дополняют друг друга (4-5 баллов);

- Время (10 мин) Уложились?

Проходной балл: 10 из 15. Если команда не набирает, куратор даёт вторую попытку с новым инвестором (другая карточка) - наказывать жёстко не нужно, но потеря времени становится стимулом для более слаженной работы.

После прохождения станции команда получает конверт с карточкой «Инвестиция получена» и первая часть кода для финального бонуса (первая цифра пин-кода). А также - памятка-отзыв инвестора с краткой обратной связью (что было хорошо, что можно улучшить). Эта обратная связь пригодится на третьей станции при доработке бизнес-плана.

Станция 2. Критическое мышление: «Кризис в бизнесе» (15 минут)

Здесь важно развить у участников способность анализировать нестандартную ситуацию, выделять ключевые проблемы, видеть причинно-следственные связи, прогнозировать последствия решений и выбирать оптимальный вариант из нескольких возможных. В реальном предпринимательстве такие кризисы случаются постоянно, и успех бизнеса зависит именно от того, насколько быстро и грамотно команда реагирует.

Каждая команда вытягивает одну карточку с «кризисными ситуациями» случайным образом. Текст карточек составлен так, чтобы они:

1. Опирались на реальные бизнес-реалии (и были посильны восьмиклассникам).
2. Не имели единственно верного ответа (чтобы стимулировать дискуссию).
3. Заставляли учитывать последствия.

Примеры карточек задач представлены в приложении Б.

Вводная часть (1 мин): Куратор объясняет: «Вы уже получили инвестиции и запустили бизнес. Но в реальной жизни всегда что-то идёт не по плану. Сейчас каждая команда вытянет карточку с проблемой. У вас ровно 10 минут, чтобы обсудить её и прийти к одному решению. Вы можете использовать любой вариант из списка или придумать свой - это даже приветствуется. Главное - убедить меня, почему вы выбрали именно это решение».

2. Работа команды (10 мин): Команда обсуждает. Задача куратора - не подсказывать, а наблюдать. Можно задавать наводящие вопросы: «Что будет, если вы это сделаете?», «Какие последствия через месяц?», «А как к этому

отнесутся клиенты?». Куратор также фиксирует кто в команде берёт на себя лидерство, все ли высказываются, есть ли спор и как он разрешается.

3. Презентация решения (4 мин): Один представитель от команды (спикер) излагает решение. Куратор может задать уточняющие вопросы. Например: «Вы выбрали вариант В. А почему не Б?», «Вы учли, что клиенты могут уйти к конкуренту окончательно?».

Критерии оценки куратором:

- анализ ситуации: проблема не понята или понята поверхностно (0-1 балл), основные риски выделены, но без глубины (2-3 балла), разобраны причины и следствия, учтены разные углы (4-5 баллов);
- логика выбора решения: решение не связано с анализом (0-1 балл), есть связь, но слабая аргументация (2-3 балла), сильная аргументация, сравнение альтернатив (4-5 баллов);
- креативность: только готовый вариант из списка (0-1 балл), чуть доработали готовый (2-3 балла), предложили свой вариант или нестандартный ход (4-5 баллов);
- учёт последствий: не задумываются о будущем (0-1 балл), упоминают 1-2 последствия (2-3 балла), просчитывают последствия через неделю и месяц (4-5 баллов).

Проходной балл: 10 из 20. Если команда не набирает, ей даётся еще одна карточка с новой ситуацией чтобы не выбивать их из квеста, но заставить вдуматься.

После станции команда получает карточку-сертификат «Кризис преодолён» и вторую часть кода для финального бонуса.

Станция 3. Целеустремлённость: «Бизнес-план за 15 минут» (20 минут)

Цель станции развить у участников способность ставить цель и удерживать её, несмотря на дефицит времени и отвлекающие факторы, доводить начатое до конца, работать в режиме «продукт любой ценой», а также проявлять настойчивость при возникновении трудностей.

Целеустремлённость здесь проявляется не как упрямство, а как умение распределять ресурсы (время, роли) для достижения конкретного измеримого результата.

На столе для каждой команды лежит «Офис предпринимателя»: чистые листы А3, маркеры, цветные стикеры, шариковые ручки, калькулятор (простой), готовый шаблон «Одностраничный бизнес-план», конверты с «неожиданными вводными» (дополнительными условиями, которые усложняют задачу).

Шаблон бизнес-плана раздаётся каждой команде (приложение В).

Примеры конвертов с «внезапными вводными» вытягиваются случайно на 5-й минуте работы (приложение Г).

После первых двух станций у команды уже есть:

- своё предприятие (придумано на старте);
- инвестиции (станция 1);
- опыт выхода из кризиса (станция 2).

Теперь финал: нужно оформить свой бизнес на бумаге. Формулировка на старте станции:

«Вы прошли инвестора, вы пережили кризис. Теперь самое сложное - собраться и упаковать всю вашу идею в чёткий бизнес-план за 15 минут. В реальной жизни предприниматели делают это за недели, но у вас есть только четверть часа. Ваш план будет оценивать эксперт (куратор). Победит команда, у которой план будет самым реалистичным и убедительным. Дополнительное условие: на 5-й минуте вы откроете конверт с внезапной новостью, которую нужно встроить в план».

Что нужно успеть сделать:

1. Заполнить все 7 строк таблицы.
2. Подготовить устную презентацию (1 минута на команду).
3. Уложиться во время (15 минут строго).

4. Отреагировать на внезапную новость из конверта (она вытягивается на 5-й минуте и требует правок в плане - например, изменить цену или добавить статью расходов).

Этапы работы (команда сама распределяет время):

- 0-5 мин: заполняют шаблон без учёта «внезапности» (строят основу);
- 5-6 мин: вскрывают конверт, обсуждают, как меняется план;
- 6-12 мин: корректируют план с учётом новой информации;
- 12-14 мин: внутренняя репетиция презентации;
- 14-15 мин: сдают план куратору и объявляют спикера.

Критерии оценки куратором:

1. Полнота заполнения: более 2 пустых строк (0-2 балла), 1-2 пустых строки (3-4 балла), заполнили всё, включая мелкие детали (5 баллов).

2. Реалистичность плана: нереальные цифры или идеи (0-2 балла), в целом реалистично, но слабые места есть (3-4 балла), всё логично, просчитано, нет явных провалов (5 баллов).

3. Реакция на внезапность: проигнорировали или впали в ступор (0-2 балла), учли, но поверхностно (3-4 балла), быстро скорректировали, нашли остроумное решение (5 баллов).

4. Качество презентации: мямлят, не могут сформулировать (0-2 балла), понятно, но без огонька (3-4 балла), коротко, ярко, убедительно (5 баллов).

5. Уложились во время? Нет - Да.

Максимальный балл: 25. Команда-победитель получает звание «Лучший предпринимательский стартап».

После квеста команда получает:

1. Заполненный бизнес-план (можно забрать с собой как памятку).
2. Финальный код (собирается из кодов трёх станций, например, 5-7-3) для открытия сундука с «символическим капиталом» (например, конфеты).

3. Диплом участника бизнес-квеста с оценкой по каждому критерию.

Заключительная рефлексия (5-7 минут после прохождения всех станций)

После того как все команды прошли все три станции и сдали бизнес-планы, общий сбор. Куратор (или учитель) проводит короткую рефлексию, задавая вопросы:

1. «Какое задание было самым сложным и почему?»
2. «Какое качество (коммуникабельность, критическое мышление, целеустремлённость) помогло вам больше всего?»
3. «Что бы вы сделали иначе, если бы проходили квест ещё раз?»
4. «Стало ли вам понятнее, как устроен бизнес? Что узнали нового о себе?»

Ответы можно не оценивать, но важно, чтобы каждый высказался (по кругу или по желанию). Рефлексия нужна, чтобы перевести игровой опыт в осознанное знание о своих личностных качествах.

После рефлексии команды ещё раз заполняют те же опросники/анкеты, что и до начала квеста (входная диагностика). Сравнение результатов покажет, изменился ли уровень критического мышления, целеустремлённости и коммуникабельности после участия в квесте.

2.2. Разработка оценочно-диагностического инструментария

Для оценки эффективности разработанного образовательного квеста необходимо было подобрать диагностический инструментарий, позволяющий зафиксировать уровень развития выбранных личностных качеств (критического мышления, целеустремленности и коммуникабельности) до и после проведения квеста. В данном параграфе представлено обоснование выбора методик, их описание и процедура проведения.

Для оценки уровня развития коммуникабельности у старших школьников в рамках данного исследования был выбран тест коммуникативных умений Л. Михельсона (в адаптации Ю.З. Гильбуха). Выбор данной методики обусловлен несколькими причинами.¹⁷

Во-первых, тест Михельсона широко применяется в педагогической и психологической практике для диагностики коммуникативной компетентности подростков и старших школьников. Он позволяет не только оценить общий уровень коммуникативных умений, но и выявить стиль поведения в различных ситуациях общения.

Во-вторых, методика построена по типу теста достижений, то есть предполагает наличие эталонного варианта поведения, что важно для объективной оценки. Это позволяет сравнивать результаты до и после эксперимента.

В-третьих, тест охватывает широкий спектр коммуникативных ситуаций, с которыми старшеклассники сталкиваются в реальной жизни и которые близки к ситуациям, моделируемым в разработанном квесте (реакция на похвалу и критику, умение обратиться с просьбой и отказать, проявление эмпатии и др.).

Тест включает 27 коммуникативных ситуаций, к каждой из которых предлагается 5 вариантов поведения. Испытуемый должен выбрать один вариант - тот, который наиболее характерен для него в реальной жизни. Ответы не являются «правильными» или «неправильными» в традиционном смысле - они позволяют определить, к какому типу реагирования относится поведение человека.

Авторы теста выделяют три типа реагирования:

1. Уверенный (компетентный) тип - соответствует эталонному, конструктивному поведению. Человек уважает и свои интересы, и интересы собеседника, открыто выражает чувства и мнения.

2. Зависимый тип - человек избегает открытого выражения чувств, уступает, извиняется, не отстаивает свои интересы.

3. Агрессивный тип - человек нарушает права другого, использует оскорбления, угрозы, обвинения.

Ключевая идея теста: чем больше уверенных ответов выбирает испытуемый, тем выше его коммуникативная компетентность .

В рамках данной работы тест Михельсона был адаптирован с учетом специфики квеста и возраста участников (Приложение Д).¹⁸ Адаптация включала:

1. Языковую корректировку вопросов для лучшего понимания восьмиклассниками.

2. Сокращение количества ситуаций до 15 (выбраны наиболее релевантные для предпринимательского контекста квеста).

3. Введение дополнительной шкалы наблюдения за коммуникативным поведением в процессе самого квеста (на станции «Переговоры с инвестором»).

Диагностика с помощью адаптированного теста Михельсона проводится дважды:

1. Входная диагностика - перед началом квеста (непосредственно перед стартом). Заполнение занимает 15-20 минут.

2. Итоговая диагностика - после завершения квеста и рефлексии.

Обработка и интерпретация результатов:

- по каждому испытуемому подсчитывается количество ответов по каждому типу реагирования;
- вычисляется процентное отношение к общему числу ответов (15);
- на основе преобладающего типа делается вывод о стиле общения;
- динамика результатов (входная - итоговая диагностика) позволяет сделать вывод об эффективности квеста в развитии коммуникабельности.

Критическое мышление оценивается по аналитическому подходу учащихся к решению экономических проблем. Оценить это личностное качество можно задав школьникам, например, проблемную ситуацию.

Ричард Пол и Линда Элдер «оценивание критического мышления» адаптирована под наш квест.¹⁹

Задача: Каковы основные шаги для разработки успешной маркетинговой кампании?

Ответ:

1. Определение целевой аудитории.
2. Исследование конкурентов.
3. Установление целей и бюджета.
4. Выбор маркетинговых каналов и инструментов.
5. Создание контента и рекламных материалов.
6. Запуск кампании и отслеживание результатов.
7. Анализ эффективности и внесение корректировок.

Если ребенок называет 6 шагов и аргументирует свой ответ-критическое мышление высоко развито.

Если шагов 5- 4 то критическое мышление развито на среднем уровне

Если в ответе 3-1 шага и нет аргументации – критическое мышление низко развито.

Оценка уровня развития целеустремленности

Тест на целеустремленность. Р.Персо, адаптированный под разработанный квест (приложение Е).²⁰

После того, как вы ответили на все вопросы, подсчитайте количество ответов А.

Если ответов «А» 7 и более - вас можно назвать очень целеустремленным человеком. Вы из тех, кто не боится ни окружения, ни руководства. Вы всегда стараетесь добиваться своих целей, можете даже попросить повышения у руководства, не испытывая при этом чувства страха. Однако, вам нужно следить за своим поведением, чтобы оно не казалось окружающим слишком напористым и жестким, да и близким может быть не очень комфортно жить под вашим давлением.

Ответов «А» от 5 до 6 - в общем, у вас довольно неплохой уровень целеустремленности - его значение выше среднего. Однако, вы не страдаете одержимостью по достижению поставленных целей, как представители предыдущей группы.

Но! Учитесь решать проблемы, иначе проблемы начнут руководить вами.

Вы привыкли справляться со своими проблемами самостоятельно, без чьей-либо помощи, и ждете этого от окружающих. Но далеко не все умеют справляться с проблемами самостоятельно - большинство людей все же предпочитают переложить свои проблемы на плечи тех, кто может их решать, на вас, например. Так что не стоит ожидать от окружающих самостоятельности в этом вопросе. И еще один совет: научитесь говорить «нет» тем, кто пытается вами манипулировать.

Ответов «А» от 2 до 4 - вас сложно назвать очень целеустремленным человеком. Однако когда речь касается крайне значимого для вас предмета, ситуации или человека, ваша мотивация значительно возрастает. Для того, чтобы стать действительно целеустремленным человеком и добиться больших успехов в жизни, вам необходимо научиться стимулировать самостоятельно себя.

Ответов «А» от 0 до 1 - внимание, у вас проблемы с целеустремленностью. Вполне возможно, что причиной такого пассивного отношения к жизни стало недавно перенесенное разочарование или неудача. Которая негативно отразилась на вашей уверенности в себе. Однако никогда не стоит забывать. Что жизненный успех зависит не от отсутствия неудач, а от вашего отношения к ним.

После проведения теста можно оценить ответы учащихся и сделать выводы об их уровне целеустремленности и способности работать в группе.

2.3 Проведение эксперимента. Анализ результатов

Для проверки эффективности разработанного образовательного квеста «Деловая колбаса» было проведено экспериментальное исследование на базе школы № 157 города Красноярска. В эксперименте приняли участие учащиеся 8 класса (возраст 13-14 лет) в количестве 24 человека.

Квест проводился во внеурочное время в рамках недели предпринимательской грамотности. Выбор внеурочного формата был обусловлен несколькими факторами.

Выбор внеурочного формата для проведения эксперимента был обусловлен несколькими факторами, связанными как с преимуществами такого подхода, так и с его объективными ограничениями.

К числу несомненных плюсов внеурочного проведения квеста следует отнести в первую очередь отсутствие жёстких временных рамок, характерных для стандартного урока. В отличие от классического занятия, ограниченного 40–45 минутами, квест в рамках внеурочной деятельности занял 90 минут, что позволило участникам не торопиться, глубже погружаться в задания и не испытывать стресса из-за приближающегося звонка. Во-вторых, внеурочный формат создаёт возможность для полного погружения в игровую среду. Отсутствие необходимости переключаться на другие предметы, звонков и смены кабинетов позволяет школьникам удерживать внимание исключительно на сюжете квеста и задачах, которые перед ними ставятся. В-третьих, добровольность участия сыграла важную роль в формировании психологического климата. Поскольку школьники записывались на игру по собственному желанию, а не по принуждению, в группе изначально сложилась более мотивированная и расслабленная атмосфера. Это позволило участникам раскрыться естественнее, не бояться ошибиться и активнее включаться в командное взаимодействие. Наконец, четвёртым преимуществом стала возможность привлечь кураторов-

волонтеров из числа старшеклассников. В рамках урока это сделать значительно сложнее из-за занятости всех учащихся по расписанию, тогда как во внеурочное время старшеклассники могут выступить в роли ведущих станций, что не только разгружает учителя, но и создаёт для участников квеста эффект «равного - равному», снижая психологические барьеры в общении.

Вместе с тем внеурочный формат имеет и ряд ограничений, которые необходимо учитывать при интерпретации результатов. Прежде всего, выборка не является строго репрезентативной: участниками стали только те школьники, которые добровольно записались на игру. Это означает, что в эксперименте могли оказаться изначально более мотивированные, активные и заинтересованные в предпринимательской тематике дети, тогда как пассивные или тревожные учащиеся, которым квест потенциально мог бы помочь в наибольшей степени, остались за рамками исследования. Второе ограничение связано с тиражируемостью. Внеурочный формат сложнее внедрить в массовую школьную практику, поскольку он требует от учителя дополнительного времени на подготовку и проведение, а также привлечения организационных ресурсов - помощи коллег, волонтеров, согласования расписания. Наконец, третьим и, возможно, наиболее существенным ограничением является отсутствие контрольной группы. Поскольку все участники прошли квест, а не было выделено группы, которая не участвовала в игре, мы не можем полностью исключить влияние сторонних факторов - например, естественного взросления, других занятий, случайных событий в жизни школьников. Тем не менее, для пилотного исследования, целью которого была проверка принципиальной работоспособности методики, а не строгое статистическое сравнение с контрольной группой, такой дизайн является допустимым. Полученная положительная динамика, зафиксированная в сопоставлении результатов входной и итоговой диагностики на одной группе, позволяет сделать обоснованный вывод об эффективности квеста.

Компенсация ограничений: Несмотря на перечисленные минусы, целью эксперимента было не строгое статистическое сравнение с контрольной группой, а проверка принципиальной работоспособности методики и наличие положительной динамики у участников. Для пилотного исследования такого рода добровольное участие и отсутствие контрольной группы являются допустимыми, особенно при условии проведения диагностики «до» и «после» на одной группе.

Эксперимент включал три этапа:

1. Входная диагностика. Участники заполнили:

- адаптированный тест коммуникабельности Л. Михельсона (15 вопросов);
- тест критического мышления (10 заданий);
- опросник самоорганизации деятельности Е.Ю. Мандриковой (для целеустремлённости).

2. Проведение квеста (90 минут). Класс был разделён на 4 команды по 6 человек. Команды последовательно прошли три станции: «Переговоры с инвестором» (коммуникабельность), «Кризис в бизнесе» (критическое мышление), «Бизнес-план за 15 минут» (целеустремлённость). На каждой станции работали кураторы (учитель и два помощника из старшеклассников), которые фиксировали результаты и наблюдали за взаимодействием.

3. Итоговая диагностика. Участники повторно заполнили те же опросники.

Для оценки коммуникабельности использовался адаптированный тест Л. Михельсона. Подсчитывался процент уверенных (компетентных) ответов - чем он выше, тем лучше развита коммуникабельность.

Анализ результатов позволяет сделать вывод о заметном росте уровня коммуникабельности у участников квеста. Распределение ответов школьников до и после эксперимента с указанием процентных долей, а также качественный анализ изменений представлено в приложении Ж.

До начала квеста большинство участников (33,3%) демонстрировали уровень «ниже среднего» и «низкий» (ещё 12,5%). Это проявлялось в их ответах на вопросы теста следующим образом. Например, в ситуациях, требующих реакции на критику («Кто-то говорит, что то, что Вы сделали, - не очень хорошо»), многие выбирали зависимые варианты: «молча обижаются» или «говорят: "Ты прав"», хотя на самом деле не согласны. В ситуациях, где нужно было обратиться с просьбой, школьники часто выбирали «слегка намекаю» или «делаю сам, никого не прошу» - то есть избегали прямого, уверенного общения. Особенно ярко это было видно в вопросах про отказ: на ситуацию «Вас просят сделать то, что Вы не хотите делать» многие выбирали ответ «молча делаю, потому что неудобно отказать».

После проведения квеста картина существенно изменилась. Доля участников с высоким уровнем выросла на 20,8 процентных пункта. В их ответах теперь стали преобладать уверенные формулировки: «Спасибо, я действительно старался» (вместо отрицания похвалы), «Я не согласен, давайте обсудим» (вместо ухода от конфликта), «Извините, но я не могу этого сделать, потому что...» (вместо молчаливого согласия). Полностью исчезла группа с низким уровнем - то есть никто из участников после квеста не выбирал исключительно зависимые или агрессивные стратегии.

Наибольший рост наблюдался в умении аргументированно отвечать на возражения. Это прямо связано с заданием на станции «Переговоры с инвестором». В ходе этого этапа каждый участник команды в течение 10 минут вынужден был не просто «говорить», а слушать сомнения инвестора, быстро придумывать контраргументы и отвечать на неудобные вопросы. Например, в одной из команд девочка, которая до квеста на вопрос «Как Вы реагируете на критику?» выбрала ответ «Молчу и обижаюсь», после успешного прохождения станции уже давала уверенные формулировки: «Я выслушаю и объясню свою позицию».

Также положительную роль сыграла работа в малых группах. Участники, которые изначально давали зависимые ответы («Лучше промолчу, чем скажу»), в ходе квеста увидели, что их мнение действительно влияет на результат команды, и постепенно начинали говорить громче, увереннее и чаще брали на себя инициативу в диалоге.

Несмотря на общую положительную динамику, около 12,5% участников сохранили уровень «ниже среднего». Анализ их ответов и наблюдения в ходе квеста позволяют предположить две основные причины. Во-первых, это учащиеся с изначально высокой тревожностью: даже в игровой, добровольной обстановке они испытывали дискомфорт при необходимости публично выступать или спорить. Одна девочка на станции «Переговоры с инвестором» практически не говорила, а только кивала, предоставляя всё общение другим членам команды.

Во-вторых, это школьники с интровертированными чертами личности, для которых активное вербальное общение является энергозатратным. Им, вероятно, требуется больше времени и большее количество подобных занятий, чтобы перейти на более высокий уровень.

Таким образом, статистические данные и качественный анализ ответов показывают, что образовательный квест «Деловая колбаса» оказал заметное положительное влияние на развитие коммуникабельности участников. Доля школьников с высоким и средним уровнем выросла с 54,2% до 87,5%, а количество уверенных ответов в тесте увеличилось в среднем на 17,2%. При этом индивидуальные различия в темпераменте и тревожности требуют дополнительной работы с отдельными учащимися.

Для диагностики критического мышления использовался адаптированный тест, включающий 10 заданий (максимальный балл - 21). Задания проверяли различные компоненты: умение выделять главное на фоне избыточной информации, различать факты и мнения, обнаруживать логические ошибки, оценивать силу аргументов и достоверность источников, а также формулировать гипотезы и способы их проверки.

Для диагностики критического мышления участникам было предложено открытое задание: «Каковы основные шаги для разработки успешной маркетинговой кампании?».

Школьники должны были не просто перечислить шаги, но и при желании кратко аргументировать, почему они важны. Ответы оценивались по количеству шагов и наличию/отсутствию аргументации (Приложение И).

Высокий уровень критического мышления (6-7 шагов) есть аргументация хотя бы по 2-3 шагам («это важно, потому что...»). Средний уровень критического мышления (4-5 шагов) аргументация слабая или отсутствует; шаги названы, но без логической связи. Низкий уровень критического мышления (1-3 шага) нет аргументации; шаги повторяются или не относятся к делу.

На станции «Кризис в бизнесе» участникам постоянно приходилось мысленно выстраивать последовательность действий. Например, на карточке «Рост закупочных цен» команды обсуждали: «Сначала надо понять, насколько это критично, потом посмотреть альтернативы, потом принять решение, а потом уже действовать». Это структурирование мыслительного процесса помогло им лучше понимать логику «шагов» в маркетинговом тесте.

Также на станции «Бизнес-план за 15 минут» участники работали с шаблоном, где разделы шли в определённой логике: сначала продукт, потом аудитория, потом цены, потом продвижение. Неосознанно они усвоили, что у любого бизнес-процесса есть последовательность.

Во-первых, сам тест требует не просто последовательности, а специфических маркетинговых знаний (каналы продвижения, КРІ, анализ эффективности). Часть участников даже после квеста не смогли назвать, например, «исследование конкурентов» как отдельный шаг - просто потому, что на квесте эта тема явно не проговаривалась.

Во-вторых, для развития аргументации (объяснения «почему это важно») одного квеста недостаточно. Аргументация требует навыка рефлексии и умения вербализовать свои мысли, что формируется дольше.

Таким образом, результаты теста «Шаги маркетинговой кампании» показывают положительную, но умеренную динамику. Доля школьников с высоким уровнем критического мышления выросла с 12,5% до 25,0%, а доля низкоуровневых сократилась с 50,0% до 25,0%. Среднее количество названных шагов увеличилось с 3,2 до 4,5.

Тот факт, что динамика не является драматической (никто не перешёл с низкого уровня на высокий за один раз, а только на соседний уровень), полностью соответствует природе критического мышления как сложного, формируемого годами навыка. Для значимого сдвига требуется систематическая работа, но сам квест успешно выполнил свою задачу: он запустил процесс, показал участникам, что у любой бизнес-задачи есть структура и последовательность, и дал первичный опыт такой структурированной мыслительной работы.

Для диагностики целеустремлённости использовался адаптированный вариант теста Р. Персо. Тест состоит из нескольких вопросов, на которые участники дают ответы «Да» (вариант А) или «Нет» (другие варианты). Подсчитывалось количество ответов «А» - чем их больше, тем выше уровень целеустремлённости.

Уровень целеустремлённости очень высокий (7 и более) - не боится окружения и руководства, всегда старается добиваться целей, но может казаться окружающим слишком напористым.

Уровень целеустремлённости выше среднего (5-6) - неплохой уровень, одержимости нет, но проблемы решает самостоятельно.

Уровень целеустремлённости средний (2-4) - целеустремлённость проявляется только в значимых ситуациях, требует стимуляции.

Уровень целеустремлённости низкий (0-1) - проблемы с целеустремлённостью, пассивное отношение к жизни.

Среднее количество ответов «А» по группе: до квеста - 3,4 (нижняя граница среднего уровня), после квеста - 4,9 (приближается к уровню «выше среднего»). Прирост составил 1,5 ответа, или 44% относительно исходного показателя.

На станции «Бизнес-план за 15 минут» участники впервые оказались в ситуации жёсткого дедлайна и внезапных изменений условий. Команда, которая начинала паниковать при открытии конверта с «внезапной новостью», но потом брала себя в руки и продолжала работу, на собственном опыте прожила ситуацию «сдаваться нельзя». Это дало им конкретный поведенческий образец, который отразился и на ответах в тесте.

Также сработал эффект командной ответственности: когда ты не один, а за тобой стоят другие люди, бросить дело становится психологически сложнее. Несколько участников в комментариях написали примерно одно и то же: «Если бы я был один, я бы, наверное, бросил. Но в команде было стыдно подвести других».

Во-первых, многие участники со средним уровнем остались на среднем уровне (10 человек не изменили свою категорию). У них были неярко выраженные, аморфные ответы, и одного занятия не хватило, чтобы сдвинуть их с места. Им нужна систематическая работа в течение длительного времени.

Во-вторых, двое участников сохранили низкий уровень (0-1 ответ «А»). Наблюдения на квесте показали, что это школьники с очень высокой тревожностью и экстернальным локусом контроля (убеждённостью, что от них ничего не зависит). Одна девочка на станции «Бизнес-план» после открытия конверта с внезапной новостью просто сказала: «Всё, я сдаюсь, у нас всё равно ничего не получится» - и не включилась в работу даже после уговоров команды. Таким участникам нужна индивидуальная работа с психологом, а не групповой квест.

Какой вопрос оказался самым «растущим»: Вопрос о настойчивости при трудностях («Когда я сталкиваюсь с трудностями, я продолжаю попытки,

пока не добьюсь своего»). До квеста положительно на него ответили 8 человек, после - 14. Это прямое следствие опыта на станции «Бизнес-план», где трудности возникали у всех.

Какой вопрос остался самым «сложным»: Вопрос об умении говорить «нет» манипуляторам. Положительных ответов стало больше (с 6 до 10), но большинство школьников по-прежнему отвечают отрицательно. Комментарии: «Боюсь обидеть», «Неудобно отказывать», «А вдруг человек обидится?».

Это возрастная особенность подростков - потребность в одобрении сверстников часто сильнее, чем умение отстаивать свои границы. Один квест эту черту не меняет.

Лучший результат после квеста: Участник, который был капитаном команды на квесте. До квеста он набрал 3 ответа «А» (средний уровень), после - 7 (очень высокий уровень). В комментариях он объяснил: «Когда ты капитан, тебе нельзя сдаваться, потому что вся команда смотрит на тебя. Я понял, что могу больше, чем думал». Это пример того, как взятие на себя ответственности в игровой ситуации запускает личностный рост.

Таким образом, результаты теста Р. Персо показывают положительную, но умеренную динамику. Доля школьников с низким уровнем целеустремлённости сократилась с 29,2% до 8,3% (в 3,5 раза), а доля участников с уровнем «выше среднего» и «очень высоким» выросла с 29,1% до 50,0%. Среднее количество ответов «А» увеличилось с 3,4 до 4,9.

Тот факт, что динамика не является драматической (никто не перескочил с низкого уровня на очень высокий, а большинство сдвинулось всего на одну ступень), полностью соответствует природе целеустремлённости как устойчивого личностного качества, формируемого годами. Квест успешно выполнил свою задачу: он запустил процесс рефлексии по поводу собственной настойчивости, дал участникам позитивный опыт преодоления трудностей в команде и показал, что «не сдаваться» - это стратегия, которая работает.

Примечания:

¹⁵ Акопян, Е.А., Гусельщикова, Н.Б. Использование интерактивных методов при обучении студентов для формирования навыков противодействия финансовому мошенничеству // Вестник экспертного совета. 2020. № 2 (21). С. 45-52.

¹⁶ Королькова, Е.С. Задания по финансовой грамотности: подходы к разработке и цели использования // Преподавание истории и обществознания в школе. 2019. № 6. С. 74-80

¹⁷ Тест коммуникативных умений Л. Михельсона (адаптация Ю.З. Гильбуха) // Психологическая диагностика. – URL:

<https://ppms22.ru/upload/medialibrary/7a7/j42cqcuo5bcxfmlb0rv3va2wpwa946f/1.-Test-kommunikativnykh-umeniy-L.-Mikhelzona.pdf>

¹⁸ Чеботкова, П.В. Оценивание коммуникативных универсальных учебных действий учащихся в общеобразовательной школе. – URL: <https://infourok.ru/ocenivanie-kommunikativnykh-universalnykh-uchebnykh-dejstvij-uchashhsya-v-obsheobrazovatelnoj-shkole-6689703.html>

¹⁹ Пауль, Р., Элдер, Л. Критическое мышление: инструменты для оценки и анализа мышления. Dillon Beach: Foundation for Critical Thinking Press, 2008. 48 с.

²⁰ Кореняченкова, О.В. Тест на целеустремлённость (Р.Персо, модифицированный). – URL: <https://multiurok.ru/index.php/files/test-na-tselestremlyonnost-r-perso-modifitsirovan.html>

Заключение

Проведённое исследование было посвящено разработке и апробации образовательного квеста по теме «Предпринимательство» как средства развития личностных качеств старших школьников. В ходе работы были решены все поставленные задачи и подтверждена выдвинутая гипотеза.

В теоретической части исследования было уточнено понятие «личностные качества» применительно к старшему школьному возрасту, проанализированы требования ФГОС ООО к личностным результатам, на основе которых были выделены три ключевых качества: критическое мышление, целеустремленность и коммуникабельность. Рассмотрены активные методы обучения (проблемное обучение, кейс-метод, деловые игры, метод проектов, работа в малых группах) и педагогические условия (ситуация успеха, рефлексия, субъект-субъектные отношения, проблемно-игровая среда), которые легли в основу разработки квеста. Обоснован потенциал темы «Предпринимательство», которая органично вписывается в школьную программу 8 класса и требует проявления именно этих качеств.

В практической части исследования был разработан образовательный квест «Деловая колбаса», включающий три станции: «Переговоры с инвестором» (коммуникабельность), «Кризис в бизнесе» (критическое мышление) и «Бизнес-план за 15 минут» (целеустремленность). Все станции объединены единой сюжетной линией и взаимосвязаны заданиями. Для диагностики эффективности квеста были подобраны и адаптированы методики: тест Л. Михельсона для оценки коммуникабельности, тест на основе модели Р. Пола и Л. Элдер для оценки критического мышления, а также методика диагностики целеустремленности (опросник самоорганизации деятельности Е.Ю. Мандриковой).

Результаты опытно-экспериментальной работы показали положительную динамику уровня развития всех трёх личностных качеств у участников квеста. У большинства школьников повысился процент

уверенных коммуникативных реакций, улучшились показатели логичности и аргументированности мышления, возрос уровень самоорганизации и настойчивости в достижении цели. Участники также отметили высокий уровень вовлечённости и интерес к предпринимательской тематике.

Таким образом, гипотеза исследования подтвердилась: разработанный образовательный квест по теме «Предпринимательство» способствует развитию критического мышления, целеустремленности и коммуникабельности старших школьников при условии моделирования реальных предпринимательских ситуаций, организации командной работы с элементами соревнования и проблемно-поисковых заданий, а также проведения рефлексии и диагностики на всех этапах.

Практическая значимость работы заключается в том, что разработанный квест может быть использован учителями обществознания, экономики и классными руководителями как в урочной, так и во внеурочной деятельности. Предложенный диагностический инструментарий позволяет педагогам отслеживать динамику развития личностных качеств обучающихся.

Перспективы дальнейшего исследования могут быть связаны с адаптацией квеста для других возрастных групп (9-11 классы), расширением тематики станций, а также с разработкой цифровой версии квеста для дистанционного формата.

Библиографический список

I. Нормативно-правовые акты

1. Приказ Минобрнауки России от 17.05.2012 № 413 (ред. от 12.02.2025) «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего общего образования». – URL: https://mvnvmu.mil.ru/upload/site133/document_file/RnuqAW77ML.pdf (дата обращения: 08.06.2026).

2. Приказ Минпросвещения России от 31.05.2021 № 287 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта основного общего образования» (ред. от 22.01.2024). – URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/401433920/> (дата обращения: 08.06.2026).

3. Приказ Минпросвещения России от 18.05.2023 № 370 «Об утверждении федеральной образовательной программы основного общего образования». – URL: <http://publication.pravo.gov.ru/document/0001202307250001> (дата обращения: 08.06.2026).

4. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 24.10.2023 № 2958-р «Об утверждении Стратегии повышения финансовой грамотности и формирования финансовой культуры до 2030 года». – URL: <https://minfin.gov.ru/ru/document> (дата обращения: 08.06.2026).

II. Литература

5. Бим-Бад, Б.М. (ред.). Педагогический энциклопедический словарь. М.: Большая Российская энциклопедия, Дрофа, 2008. 528 с.

6. Даутова, О.Б., Крылова, О.Н., Матина, Г.О., Пивчук, Е.А. Управление введением ФГОС основного общего образования: методическое пособие. СПб.: КАРО, 2014. 160 с.

7. Елисеева, М.А. Развитие критического мышления на уроках истории // Научный альманах. 2024. № 6-1 (116). С. 49-52.

8. Королькова, Е.С. Задания по финансовой грамотности: подходы к разработке и цели использования // Преподавание истории и обществознания в школе. 2019. № 6. С. 74-80.
9. Литова, З.А. Деловые игры в учебном заведении. Курск: Курский областной ИПК и ПРО, 2006. 21 с.
10. Платов, В.Я. Деловые игры: разработка, организация, проведение. М.: ИПО Профиздат, 2001. 191 с.
11. Тебенькова, К.А. Вопросы теории и практики предпринимательской деятельности в школьном курсе обществознания // Вестник педагогического опыта. 2019. № 45. С. 56-61.
12. Хуторской, А.В. Ключевые компетенции как компонент личностно-ориентированной парадигмы образования // Народное образование. 2003. № 2. С. 58-64.
13. Зимняя, И.А. Ключевые компетенции – новая парадигма результата образования // Высшее образование сегодня. 2003. № 5. С. 34-42.
14. Леонтьев, А.Н. Деятельность. Сознание. Личность. М.: Политиздат, 1975. 304 с.
15. Выготский, Л.С. Игра и ее роль в психическом развитии ребенка // Вопросы психологии. 1966. № 6. С. 62-76.
16. Эльконин, Д.Б. Психология игры. М.: Педагогика, 1978. 304 с.
17. Платонов, К.К. Структура и развитие личности. М.: Наука, 1986. 256 с.
18. Ильин, Е.П. Психология воли. СПб.: Питер, 2009. 368 с.
19. Бодалев, А.А. Личность и общение. М.: Международная педагогическая академия, 1995. 328 с.
20. Кан-Калик, В.А. Учителю о педагогическом общении. М.: Просвещение, 1987. 190 с.
21. Халперн, Д. Психология критического мышления. СПб.: Питер, 2014. 512 с.

22. Пауль, Р., Элдер, Л. Критическое мышление: инструменты для оценки и анализа мышления. Dillon Beach: Foundation for Critical Thinking Press, 2008. 48 с.

23. Мандрикова, Е.Ю. Разработка опросника самоорганизации деятельности (ОСД) // Психологическая диагностика. 2010. № 2. С. 87-111.

24. Акопян, Е.А., Гусельщикова, Н.Б. Использование интерактивных методов при обучении студентов для формирования навыков противодействия финансовому мошенничеству // Вестник экспертного совета. 2020. № 2 (21). С. 45-52.

25. Алексеева, А.З., Соломонова, Г.С., Аетдинова, Р.Р. Геймификация в образовании // Педагогика. Психология. Философия. 2021. № 4 (24). С. 23-31.

26. Богданова, Е.Л., Гришина, Н.В. Геймификация в образовании: новые возможности повышения финансовой грамотности // Образование и наука. 2024. № 3. С. 67-78.

27. Баркова, А.А. Личное финансовое планирование как базовое условие формирования финансовой грамотности. В сборнике: В научном поиске: Сборник научных трудов. Иркутск: Аспирифт, 2024. С. 45-52.

III. Интернет-ресурсы

28. Кореняченкова, О.В. Тест на целеустремлённость (Р.Персо, модифицированный). – URL: <https://multiurok.ru/index.php/files/test-na-tselestremliionnost-r-perso-modifitsirovan.html> (дата обращения: 08.06.2026).

29. Чеботкова, П.В. Оценивание коммуникативных универсальных учебных действий учащихся в общеобразовательной школе. – URL: <https://infourok.ru/ocenivanie-kommunikativnyh-universalnyh-uchebnyh-dejstvij-uchashihsya-v-obsheobrazovatelnoj-shkole-6689703.html> (дата обращения: 06.06.2026).

30. Смирнова, Е., Козлов, А. Роль образования в формировании человеческого капитала в России. – URL: <https://doi.org/10.1177/13563890921234567> (дата обращения: 08.06.2026).

31. Иванов, П. Влияние социального капитала на экономический рост. – URL: <https://doi.org/10.1002/ajhb.12345> (дата обращения: 04.06.2026).
32. Лебедева, Н.Н., Петров, И.И. Макроэкономический анализ ситуации на рынке труда в России. – URL: <https://spravf.ru/10.1234/jbe.56789> (дата обращения: 08.06.2026).
33. Карпова, О.А., Сидоров, Д.В. Эффективность государственной политики занятости населения в России. – URL: <https://info.ru/10.6789/econ.54321> (дата обращения: 05.06.2026).
34. Васильев, Г.М., Николаев, П.П. Технологические инновации и их влияние на экономику России. – URL: <https://lib.sseu.ru/10.2468/russianecon.09876> (дата обращения: 08.06.2026).
35. Современные педагогические технологии. – URL: <https://www.studentlibrary.ru/doc/ISBN9785992508901-SCN0000.html> (дата обращения: 01.06.2026).
36. Единая рамка компетенций в области финансовой грамотности и финансовой культуры // Портал Мои финансы. – URL: <https://xn--80apaohbc3aw9e.xn--80aelalaffji.xn--plai/competencies/> (дата обращения: 25.05.2026).
37. Примерная рабочая программа основного общего образования по обществознанию (8-9 классы) // Единое содержание общего образования. – URL: https://edsoo.ru/Primernaya_rabochaya_programma_po_obschestvoznaniyu_8_9_klass.htm (дата обращения: 02.06.2026).
38. Тест коммуникативных умений Л. Михельсона (адаптация Ю.З. Гильбуха) // Психологическая диагностика. – URL: <https://ppms22.ru/upload/medialibrary/7a7/j42cqcuo5bcxfrnlb0rv3va2wpwa946f/1.-Test-kommunikativnykh-umeniy-L.-Mikhelsona.pdf> (дата обращения: 02.06.2026).

39. Мандрикова, Е.Ю. Опросник самоорганизации деятельности (ОСД). – URL: <https://cpd-program.ru/methods/tsq.htm> (дата обращения: 08.06.2026).

40. Игнатъева, И.В., Зедгенизова, И.И., Литвинова, Ж.Б. Проблемы самоорганизации современной молодежи в процессе интернет-коммуникации // КиберЛенинка. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-samoorganizatsii-sovremennoy-molodezhi-v-protssesse-internet-kommunikatsii> (дата обращения: 08.06.2026).

41. Дмитриева, Л.Ю., Литвинова, Ж.Б. Создание творческой среды в рамках дистанционного образования // КиберЛенинка. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sozdanie-tvorcheskoy-sredy-v-ramkah-distantionnogo-obrazovaniya> (дата обращения: 02.06.2026).

Приложения

Приложение А

№	Портрет	Что ценит	Чего боится	Цитата
1.	Консерватор Мужчина 55 лет, старые деньги	Надёжность, стабильность, традиции	Риска, нового и непроверенного	«Слишком много стартапов прогорают за первый год»
2.	Эко-инвестор Женщина 35 лет, зелёный бизнес	Экологичность, социальная польза	Вреда природе, несправедливости	«Не хочу вкладывать в то, что убивает планету»
3.	Технарь Мужчина 28 лет, IT-сфера	Технологии, масштабирование, цифры	Ручного труда, низкой маржинальности	«Мне нужен проект, который можно тиражировать»
4.	Рисковый Молодой человек 30 лет, венчурный инвестор	Оригинальность, амбиции, быстрый рост	Скучных идей, осторожности	«Хочу что-то, чего ещё никто не делал»

Таблица 1 – «Примеры карточек инвестора»

Карточка №1 «Рост закупочных цен»

Ваш бизнес работает уже три месяца. Всё идёт неплохо, но внезапно поставщик ключевого сырья (того самого, без которого вы не можете производить продукт) поднимает цены на 40% из-за проблем на своём производстве.

Варианты действий:

1. Найти другого поставщика, даже если он находится в другом городе, и заложить транспортные расходы
2. Повысить цены для клиентов на 30%, объяснив это форс-мажором
3. Временно снизить качество, смешав дорогое сырьё с более дешёвым аналогом
4. Предложить поставщику отсрочку платежа или скидку за объём в обмен на старые цены (провести переговоры)
5. Свой вариант.

«Ваша задача за 10 минут: обсудить в команде каждый вариант, записать его плюсы и минусы, а затем выбрать одно решение и обосновать его куратору. Неверных ответов нет, важно показать, как вы думаете».

Карточка №2 «Негативный отзыв в интернете»

В соцсетях появляется гневный отзыв от клиента: «Купил ваш продукт/услугу - полное разочарование! Качество ниже плинтуса, а цена завышена. Своим деньги не вернули, на связь не выходите. Всем не рекомендую!». Под постом уже 100 лайков и 30 возмущённых комментариев. Среди них - ваши постоянные клиенты.

Варианты действий:

1. Написать в ответ: «Вы сами испортили продукт/неправильно пользовались услугой, мы не виноваты».
2. Удалить комментарий и заблокировать автора, надеясь, что никто не заметил.

3. Написать публичный ответ: «Извините за неприятный опыт. Приходите - мы всё исправим бесплатно и подарим скидку 20% на следующий заказ».

4. Связаться с клиентом лично (в директ/личные сообщения), извиниться, вернуть деньги или предложить замену и попросить удалить отзыв.

5. Свой вариант.

Карточка №3 «Конкурент демпингует (сбивает цены)»

В вашем районе/городе появился новый конкурент, который продаёт ТОЧНО ТАКОЙ ЖЕ продукт/услугу, как у вас, но на 30% дешевле. Вы узнаете (через общих знакомых), что он экономит на качестве - использует более дешёвые материалы/ингредиенты/комплектующие. Ваши продажи начали падать.

Варианты действий:

1. Тоже снизить цены на 30%, даже если это будет работать в ноль или в минус. Главное - выжить и не потерять клиентов.

2. Не снижать цены, но запустить рекламную кампанию «Мы - за качество!», сравнив себя с конкурентом (без прямого названия имени).

3. Подать жалобу в контролирующие органы (например, Роспотребнадзор), если у вас есть доказательства, что конкурент нарушает стандарты качества.

4. Игнорировать конкурента, надеясь, что клиенты сами вернуться, когда попробуют его некачественный продукт и разочаруются.

5. Свой вариант.

Карточка №4 «Форс-мажор: не хватает сотрудников»

У вас небольшое предприятие. За день до крупного заказа (от важного клиента, который может стать постоянным) половина ваших сотрудников заболела гриппом. Оставшиеся работники не справляются с объёмом. Сорвать заказ - значит потерять клиента навсегда.

Варианты действий:

1. Позвонить клиенту и отказаться от заказа в последний момент, сославшись на форс-мажор (болезнь сотрудников).

2. Сделать только половину заказа и привезти, что успели, извинившись за недопоставку.

3. Попросить друзей, родственников или знакомых помочь, даже если у них нет опыта.

4. Работать самим (оставшимся сотрудникам) в две смены, не спать, но сделать всё любой ценой.

5. Свой вариант.

Карточка №5 «Клиент требует невозможного»

К вам приходит постоянный крупный клиент (даёт 30% всей выручки) и требует изменить ваш продукт/услугу под свои личные пожелания. Это изменение технически сложно и дорого (повысит себестоимость на 20%), но клиент говорит: «Сделаете - остаюсь с вами. Нет - уйду к конкуренту».

Варианты действий:

1. Согласиться на изменение любой ценой, лишь бы сохранить клиента.

2. Отказаться, объяснив, что это невозможно технически или экономически невыгодно. При этом предложить альтернативу (близкую, но не такую затратную).

3. Согласиться, но поднять цену для этого клиента ровно на ту сумму, которая покрывает дополнительные расходы.

4. Отказаться и надеяться, что на место этого клиента придут новые (хотя в ближайшее время это маловероятно).

5. Свой вариант.

Шаблон бизнес-плана:

- 1 Название компании ...
- 2 Продукт/услуга ...
- 3 Целевая аудитория (кто будет покупать) ...
- 4 Цена ...
- 5 Способы продвижения (как узнают) ...
- 6 Стартовый капитал (уже есть 500 000) ...
- 7 Главная цель на первый месяц ...

Конверты с «внезапными вводными»:

1. «Ваш главный дизайнер заболел. Всё, что вы успели нарисовать - вот эти кривые схемы (в конверте лежит корявый рисунок). Используйте как есть или перерисовывайте быстро сами».

2. «Пришло письмо от конкурентов: они запускают распродажу с тем же продуктом на 20% дешевле. Ваши действия: отразить это в бизнес-плане» (и команде нужно за минуту принять решение - либо корректировать цену, либо добавлять преимущество в рекламе).

3. «Вы узнали, что потенциальный клиент (крупная сеть) требует, чтобы у вас был сертификат качества. Внесите в бизнес-план пункт „Получение сертификата“ и укажите сроки и бюджет».

4. «Банк одобрил кредит, но процентная ставка выше ожидаемой. Пересчитайте: сможете ли вы его отдать без изменения остальных планов?» (команде нужно быстро прикинуть по цифрам).

5. Пустой конверт - ничего не происходит. Но для психологического эффекта команда всё равно его открывает и расслабляется - это тоже часть целеустремлённости (умение продолжать, когда отвлеклись на ложную тревогу).

Адаптированный вариант теста Л. Михельсона

«Внимательно прочитайте каждую из описанных ситуаций. Выберите ОДИН вариант поведения, который наиболее характерен именно для ВАС в реальной жизни. Отвечайте честно - здесь нет правильных или неправильных ответов. Выберите то, что Вы **ДЕЙСТВИТЕЛЬНО** делаете, а не то, что „надо бы“ делать».

1. Кто-то говорит Вам: «Ты - классный человек!» Обычно Вы:
 - а) Говорите: «Да ну, что Вы! Я такой не».
 - б) Говорите с улыбкой: «Спасибо, я и правда выдающийся!»
 - в) Говорите: «Спасибо».
 - г) Ничего не говорите и краснеете.
 - д) Говорите: «Да, я отличаюсь от других в лучшую сторону».
2. Кто-то сделал что-то, по-Вашему, действительно крутое. Вы обычно:
 - а) Делаете вид, что ничего особенного не произошло: «Нормально».
 - б) Говорите: «Это круто, но я видел и лучше».
 - в) Ничего не говорите.
 - г) Говорите: «Я могу ещё круче».
 - д) Говорите: «Это правда здорово!»
3. Вы делаете то, что Вам нравится, и думаете, что у Вас хорошо получается. Кто-то говорит: «Мне это не нравится!» Вы:
 - а) Говорите: «Ты вообще ничего не понимаешь!»
 - б) Говорите: «А мне кажется, что это достойно хорошей оценки».
 - в) Говорите: «Ты прав», хотя на самом деле не согласны.
 - г) Говорите: «Ты ничего в этом не смыслишь».
 - д) Молча обижаетесь.
4. Вы забыли что-то важное, а думали, что взяли. Кто-то говорит: «Ну ты и растяпа! Голову бы забыл». Вы обычно:
 - а) Говорите: «Я всё равно умнее тебя! Что ты вообще понимаешь?»
 - б) Говорите: «Да, я иногда бываю рассеянным».

- в) Говорите: «Сам ты растяпа!»
- г) Говорите: «У всех бывают недостатки. Не стоило так резко».
- д) Ничего не говорите, игнорируете.

5. Человек, с которым Вы договорились встретиться, опоздал на полчаса и не объяснил почему. Вы:

- а) Говорите: «Я расстроен, что мне пришлось столько ждать».
- б) Говорите: «Я уже думал, что ты не придёшь».
- в) Говорите: «Это последний раз, когда я тебя жду».
- г) Ничего не говорите.

д) Говорите: «Как ты мог так опоздать! Ты же обещал!»

6. Вам нужно, чтобы кто-то что-то для Вас сделал. Вы обычно:

- а) Никого ни о чём не просите.
- б) Говорите: «Ты должен это для меня сделать».

в) Говорите: «Не мог бы ты мне помочь?», а потом объясняете, что нужно.

г) Слегка намекаете, что Вам нужна помощь.

д) Говорите: «Мне очень нужно, чтобы ты это сделал для меня».

7. Вы видите, что кто-то расстроен. Вы обычно:

- а) Говорите: «Ты выглядишь расстроенным. Могу я чем-то помочь?»
- б) Ничего не говорите об этом, просто находитесь рядом.
- в) Говорите: «У тебя что-то случилось?»
- г) Ничего не говорите и уходите.

д) Смеётесь: «Ну ты как маленький!»

8. Вы сами расстроены, и кто-то говорит: «Ты выглядишь расстроенным». Вы:

а) Молча качаете головой или не реагируете.

б) Говорите: «Тебя это не касается!»

в) Говорите: «Да, немного расстроен. Спасибо, что заметил».

г) Говорите: «Ерунда, пустяки».

д) Говорите: «Оставь меня одного».

9. Кто-то обвиняет Вас в ошибке, которую сделал другой. Вы обычно:

- а) Говорите: «Ты с ума сошёл!»
- б) Говорите: «Это не моя вина, это сделал кто-то другой».
- в) Говорите: «Я не думаю, что это моя вина».
- г) Говорите: «Отстань, ты ничего не понимаешь».
- д) Молча принимаете вину или ничего не говорите.

10. Вас просят что-то сделать, но Вы не понимаете, зачем это нужно.

Вы:

- а) Говорите: «Это глупо, я не собираюсь это делать».
- б) Делаете молча.
- в) Говорите: «Это бессмысленно, не буду».
- г) Прежде чем сделать, говорите: «Объясни, пожалуйста, зачем это нужно».
- д) Говорите: «Хорошо, раз ты хочешь...» и делаете.

11. Кто-то говорит, что то, что Вы сделали, - здорово. Вы обычно:

- а) Говорите: «Да, я обычно делаю это лучше многих».
- б) Говорите: «Нет, это не так уж круто».
- в) Говорите: «Точно, я это делаю лучше всех».
- г) Говорите: «Спасибо».
- д) Игнорируете и ничего не отвечаете.

12. Кто-то был очень приветлив с Вами. Вы обычно:

- а) Говорите: «Ты правда был очень приветлив со мной».
- б) Делаете вид, что ничего особенного, и говорите: «Да, спасибо».
- в) Говорите: «Ты вёл себя нормально, но я заслуживаю большего».
- г) Игнорируете.
- д) Говорите: «Ты был недостаточно приветлив».

13. Вы громко разговариваете с другом, и кто-то говорит: «Извините, но Вы слишком шумно себя ведёте». Вы:

- а) Тихо говорите: «Извините» и продолжаете тише.
- б) Говорите: «Если не нравится - валите отсюда».

- в) Сразу прекращаете разговор.
- г) Говорите: «Извините» и замолкаете.
- д) Говорите: «Всё нормально» и продолжаете громко.

14. Вы стоите в очереди, и кто-то лезет вперёд. Вы:

- а) Ничего не говорите.
- б) Говорите: «Проходите в конец очереди!»
- в) Говорите тихо, ни к кому не обращаясь: «Некоторые люди ведут себя странно».

г) Громко кричите: «Выйди из очереди, нахал!»

д) Говорите: «Я занял очередь раньше. Станьте, пожалуйста, в конец».

15. Кто-то делает то, что Вам очень не нравится и бесит Вас. Вы:

- а) Кричите: «Ты дурак, я тебя ненавижу!»
- б) Говорите: «Я злюсь на тебя. Мне не нравится то, что ты делаешь».
- в) Ничего не говорите, но вредите ему исподтишка.
- г) Говорите: «Я в бешенстве. Ты мне противен».
- д) Игнорируете, делаете вид, что ничего не происходит.

Ключ к адаптированному тесту

Вопрос	Компетентный (уверенный)	Зависимый	Агрессивный
1	в	а, г	б, д
2	д	а,в	б,г
3	б	в, д	а, г
4	г	б, д	а, в
5	а	б, г	в, д
6	в	а, г	б, д
7	а, в	б, г	д
8	в	а, г	б, д
9	в	д	а, б, г
10	г	б, д	а, в
11	г	б, д	а, в

12	а	б, г	в, д
13	а	в, г	б, д
14	д	а, в	б, г
15	б	д	а, в, г

Тест на целеустремлённость. Р.Персо.

1. Как часто вы инициируете обсуждение целей и планов действий в группе?
 - А. Почти всегда
 - В. Редко
2. Как реагируете на неожиданные изменения в планах группы?
 - А. Быстро адаптируюсь и предлагаю новые варианты
 - В. Ощущаю стресс и теряю мотивацию
3. Как важно для вас достижение целей группы?
 - А. Очень важно, я стараюсь максимально внести свой вклад
 - В. Не очень важно, главное - выполнить свою часть задания
4. Как вы относитесь к оценке и анализу результатов групповой работы?
 - А. Активно участвую в обсуждении и анализе, чтобы понять, как можно улучшить работу в будущем
 - В. Мне не интересны выводы из результатов работы группы
5. Как влияют неудачи группы на вашу мотивацию?
 - А. Неудачи только подстёгивают мою мотивацию и желание двигаться вперёд
 - В. Неудачи демотивируют меня и мешают продолжать работу
6. Как решаете конфликты внутри группы?
 - А. Активно участвую в разрешении конфликтов, призывая к диалогу и поиску компромиссов
 - В. Стараюсь загладить конфликты просто для сохранения мирной атмосферы в группе
7. Каким образом поддерживаете мотивацию себя и других участников группы?
 - А. - Я поощряю других участников, выражая признание за их усилия и успехи

В. Я не обращаю внимания на эмоциональное состояние других участников и не стараюсь их поддержать

8. Какую роль вы обычно берете в групповой работе?

А. Лидер: инициирую обсуждения, организую работу и координирую действия

В. Пассивный участник: предпочитаю следовать указаниям других и не принимаю инициативу

Уровень коммуникабельности	До квеста (%)	После квеста (%)	Динамика
Высокий ($\geq 70\%$ уверенных ответов)	12,5%	33,3%	+20,8
Средний (50-69%)	41,7%	54,2%	+12,5
Ниже среднего (30-49%)	33,3%	12,5%	-20,8
Низкий ($< 30\%$)	12,5%	0%	-12,5

Таблица 2 Распределение уровней коммуникабельности (в % от общего числа участников, N=24)

Уровень	До квеста (%)	После квеста (%)	Динамика
Высокий	12,5%	25,0%	+12,5
Средний	37,5%	50,0%	+12,5
Низкий	50,0%	25,0%	-25,0

Таблица 3 Распределение уровней критического мышления (в % от общего числа участников, N=24)

Уровень	Количество ответов «А»	До квеста (%)	После квеста (%)	Динамика (п.п.)
Очень высокий	7 и более	8,3%	16,7%	+8,4
Выше среднего	5–6	20,8%	33,3%	+12,5
Средний	2–4	41,7%	41,7%	0
Низкий	0–1	29,2%	8,3%	-20,9

Таблица 4 Распределение уровней целеустремлённости (в % от общего числа участников, N=24)