



WAYS TO DEVELOP ENTREPRENEURIAL SKILLS IN ELEMENTARY SCHOOL STUDENTS THROUGH DIDACTIC GAMES AND PROBLEM TASKS

Jumayeva Muxlisa Shokir qizi

KEYWORDS

entrepreneurship, business,
skill, entrepreneur, economics,
methodology, development

ABSTRACT

This thesis highlights the importance and even necessity of developing entrepreneurial skills in primary school students, which is one of the most pressing areas today.

2181-2675/© 2022 in XALQARO TADQIQOT LLC.

DOI: 10.5281/zenodo.7162127

This is an open access article under the Attribution 4.0 International(CC BY 4.0) license (<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru>)

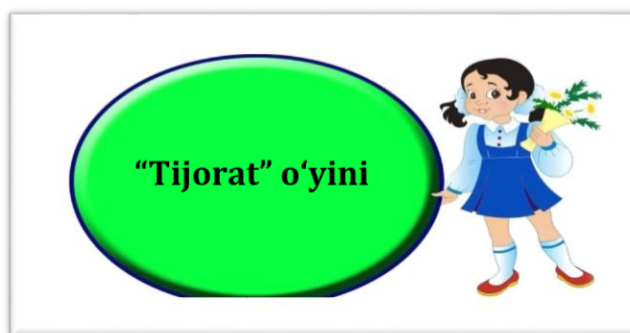
BOSHLANG'ICH SINIF O'QUVCHILARIDA DIDAKTIK O'YINLAR VA MUAMMOLI TOPSHIRIQLAR ORQALI TADBIRKORLIK KO'NIKMASINI TARKIB TOPTIRISH YO'LLARI

KALIT SO'ZLAR:

tadbirkorlik, biznes, ko'nikma, tadbirkor, iqtisod, metodika, rivojlanish

ANNOTATSIYA

Mazkur tezisda bugungi kunning eng dolzarb sohalaridan biri hisoblangan tadbirkorlik ko'nikmalarini boshlang'ich sinf o'quvchilarida shakllantirishning bugungi kundagi ahamiyati, hattoki zarurat ekanligi haqida yoritib berilgan.



Ushbu o'yinning qatnashchilari: bitta sotuvchi, uch yoki to'rtta xaridor. Peshtaxta o'rnida stoldan foydalanish mumkin. "O'yinchoq do'konida", "Oziq -ovaqt do'koni" yoki aralash mollar do'konida: sovun va tish pastasi bir tomonga, kiyim - kechaklar boshqa tomonga, yana har bir maxsulot o'ziga mos tovarlar guruhi bilan peshtaxta ostiga chiroyli qilib tuzib qo'yiladi. Sotuvchi do'konga kelgan xaridorlarni xushmuomalalik va odob bilan kutib oladi. Sotuvchi xaridorlarning har biriga qanday xizmat borligini, zarur maxsulotlarni bir zumda muxayyo qilajakligini bildiradi. Xaridorlardan biriga tish pastasi kerak bo'ladi va sotuvchi bor pastalarni ko'rsatib, narxlarini aytadi. Shuningdek, sotuvchi pastalarning nomlarini ham qayerda tayyorlanganligini ham nima uchun pastalar narxi bir-biridan farq qilishini ham bilishi lozim. Bu bir tomondan, bolalardan ahloqiy bilim talab qilsa, ikkinchi tomondan hozirgi iqtisodiyotning shartlaridan biri bo'lgan reklamadan ham foydalanadi va reklamaning ahamiyatini yanada chuqurroq tushunib yetadi.

Shunday qilib, o'yinda haridorlarni kutib olish, ularga xizmat ko'rsatish orqali esa sotuvchi bolalarda avvalo, muomala madaniyati, so'z boyligi, kishilar bilan muloqotga kirisha olish qobiliyatlari o'sib boradi.



Jihoz:kiyim - kechaklar, yorliqlar, rasm, qalam, qog'oz, rasmlı kartochkalar.

Yangi so'zlar:iqtisod, yorliq, mukofot, maosh, boshqaruv, narx, vaqt.

Maqsad:Boshqaruv haqida bilim berish, sifatli va sifatsiz maxsulotlar hamda ularga sarflanadigan xarajatlar, pul, narx, vaqt haqida tushunchalar berish. Fabrika belgisini o'rgatish.

Mashg'ulotning borishi:Fabrikaning bo'lim boshliqlari va direktori bo'ladi. Qizlar o'tirib qo'g'irchoqlarga ko'ylak tikadilar. Bo'lim boshlig'i ularning bajarayotgan ishlarini ko'rib sifatli va sifatsizga ajratadi. "Qancha ko'ylak tikilishiga qarab maosh ajratiladi, bichilgan va tikilgan ishlar boshqa-boshqa joyga qo'yiladi. Tayyorlariga fabrika nomi yozilgan yorliqlar qo'yib tikiladi va sotish uchun bog'cha bozoriga chiqariladi. Qancha ko'p va tez sotilsa, ishchilar shuncha ko'p mukofot oladilar.

Muammoli topshiriq o'quvchilarning bilim o'zlashtirish darajalarini oshirish bilan birga tadbirkorlik ko'nikmasini shakllantirishga ham bevosita xizmat qiladi.



O'yinning borishi: O'yin «LOTTO» tarzida o'tkaziladi.

Oshpaz, vrach, cho'pon, shofyor tasvirlangan.

Boshlovchi: bolalarning kasblar, mehnat qurollari to'g'risidagi bilimlarini aniqlaydi. So'ngra tanish bo'lgan «LOTTO» o'yini qoidalarini eslatadi. Agar, bolalar bu o'yinni o'ynamagan bo'lsalar, ularga o'yin qoidasi yaxshilab tushintiriladi.

Bitta katta xaritanni olib uni quradilar. So'ngra unga unga mos keladigan suratni, masalan oshpaz, kastyulka, cho'mich, go'sht qiymalagich, choynak kabi narsalarni unga qo'yadilar. boshlovchi qiynalayotgan bolaga savollar berib, yordam ko'rsatib turadi.

Muammoli vaziyat № 1

"Yoz kunlaridan birida Charli tejab yurgan 12 dollar puliga limon, shakar, muz, quti

va qog'oz stakanchalar xarid qildi. U bulardan limonad tayyorlab, stakanini 25 sentdan sota boshladi. Kechga borib, butun limonad sotib bo'lingach, Charlining qo'lida tanga va qog'oz pullar jam bo'lib, 25 dollar to'plandi. "Qani bir hisoblab ko'raylikchi, – dedi Charli kechqurun, – limonad tayyorlash va sotishga men 12 dollar sarfladim, tushum esa 25 dollar bo'ldi. Menimcha, chakki emas". (13 dollar tafovut uning ish haqi va foydasidir).

Savol:

1. Charlining limonad sotish tajribasi ancha yaxshi. Faraz qilaylik, u buning o'rniga ikkita o'tloqni o'rib, har biri uchun 10 dollardan olishi mumkinmi?
2. O'ylab ko'ring, Charli o'rnida siz ham mustaqil qanday biznesni qo'yishingiz mumkin?

Muammoli topshiriq№ 2

Maykl Dell maktab yillarida boshqalardan yaqqol ajralib turmagan, biroq 12 yoshida obuna bo'lish uchun jurnal tarqatib, 2 ming dollar pul ishlab topgan. Yosh biznesmen tijoratning texnikasini bilib olgan edi. Dell yangi ko'chib kelgan yosh oilalarni ism-sharifini bilib olib, ularga tabriknomalar yo'llar va ikki xaftalik bepul obunani taklif qilardi. Aynan shu texnologiya sabab kompyuterlar tuzish, ishlab chiqish va ularni sotish bilan shug'ullanish Dell biznes imperiyasiga qo'l keldi. Dell 19 yoshida cho'ntagida 1000 dollar bilan asos solgan kompaniya birinchi marta sohada vositachilardan voz kechib mustaqil biznesni yo'lga qo'ydi. Aynan Dell mazkur yo'nalishda birinchi bor internet orqali savdoni yo'lga qo'ygan".

1. Vaziyatni tahlil qiling. 12 yoshli Dellida biznesmen uchun kerakli bo'lgan qaysi sifat ustunlik qilgan?

Muammoli vaziyat№ 3

Peshtaxtada turib qolayotgan mahsulotni tezroq sotish uchun nima qilgan bo'lardingiz?

- Ushbu mahsulotni sotishdan voz kechardim.
- Sifatli xaltaga qadoqlardim yoki sovg'abop qilib o'rardim.
- Mahsulotni nasiyaga sotishga kirishardim.
- Mahsulotni peshtaxtaga oz-ozdan qo'yardim.

Javoblarning ichidan eng maqbul 2 tasini ajrating.

XULOSA

Yurtimizda amalga oshirilayotgan tub iqtisodiy islohotlar ta'lim sohasida ham izchil va uzluksiz o'zgarishlarni amalga oshirishni taqozo etmoqda. Iqtisodiyotning bozor munosabatlariga o'tishi, kadrlarni tayyorlash sohasida butun jahon andozalarga mos ravishda ijodiy o'zgarishlar qilinishini talab qilmoqda. Boshlang'ich sinf o'quvchilari uchun zamonaviy didaktik o'yinlar va muammoli topshiriqlardan foydalanish nihoyatda ahamiyatli. Bunda o'qituvchi pedagog yuqoridagi topshiriqlar mazmunini to'liq anglagan holda ulardan dars jarayonida maqsadli va samarali foydalanish tizimini ishlab chiqishi zarur.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR:

1. Davies N. A review of enterprise and the economy in education. – HM Treasure,

2002.

2. Jodelet J. Reresentetion sociali: phenomenes, concert et theorei // Moscovici S. (ed) psychologie socialr. – P.: 1994. – V 360.
3. Junior achievement. Amaliy iqtisodiyot. Mashqlar to‘plami. 2-kitob.. –T.: Sharq, 1996. – 224 b.
4. Youth Entrepreneurship: Theory, Practice and Field Development. 2006. Sep. – P. 18.
5. Keenan and Riches’ Vusiness law. – 9th ed. / Sarah Riches and Vida Allen. Printed by Ashford Colour Press Ltd., Gosport, 2013.