

I. MỤC TIÊU

Sau khi học xong bài này, học sinh sẽ đạt được những yêu cầu sau:

- Kỹ năng quan sát và tìm hiểu thông tin thị trường trước khi mua hàng
- Thực hành khả năng kiểm tra chất lượng và nguồn gốc hàng hóa
- Kỹ năng giao tiếp, đàm phán/mặc cả khi mua hàng

II. NỘI DUNG BÀI HỌC

1. Kỹ năng quan sát và tìm hiểu thông tin thị trường trước khi quyết định mua hàng
2. Kỹ năng kiểm tra chất lượng và nguồn gốc hàng hóa
3. Kỹ năng giao tiếp, đàm phán/mặc cả khi mua hàng

III. TÀI LIỆU VÀ PHƯƠNG TIỆN

1. Bài tập 1, 2
2. Hình chiếu 1, 2, 3, 4
3. Tài liệu phát tay 1
4. Máy chiếu và văn phòng phẩm

IV. GỢI Ý CÁC HOẠT ĐỘNG DẠY HỌC

- **Hoạt động 1: Kỹ năng quan sát và tìm hiểu thông tin thị trường trước khi mua hàng**
 1. Giáo viên cho học sinh đọc Tài liệu phát tay 1 và cho học sinh thảo luận về kỹ năng giao tiếp khi đi chợ.
 2. Sau khi tiến hành thảo luận, giáo viên khái quát về kỹ năng giao tiếp và chiếu Hình chiếu 1.

Kết luận

Giao tiếp là một kỹ năng quan trọng trong cuộc sống hàng ngày. Khi tham gia vào thị trường hay đi chợ thì người đi chợ phải có kỹ năng giao tiếp để có thể trao đổi với người bán mua được những thứ mình cần với mức chi tiêu hợp lý

• Hoạt động 2: Kỹ năng kiểm tra chất lượng và nguồn gốc hàng hóa

1. Giáo viên chuẩn bị 3 vật dụng hàng ngày (hoa quả/thịt cá/gia vị..., kem đánh răng/xà phòng/dầu gội đầu, quần áo/đồ nhựa/bút giấy ...) sau đó cho học sinh đánh giá về chất lượng và tìm nguồn gốc của hàng hóa.
2. Giáo viên cho học sinh thảo luận về các tiêu chí đánh giá chất lượng của nhóm mặt hàng thực phẩm, nhu yếu phẩm và đồ dùng. Sau đó tiến hành khái quát bằng Hình chiếu 2.
3. Giáo viên cho học sinh thảo luận cách thức kiểm tra nguồn gốc hàng hóa đối với các sản phẩm mua ở chợ, trung tâm thương mại/siêu thị. Sau đó, khái quát một số cách thức kiểm tra nguồn gốc hàng hóa thông qua Hình chiếu 3.

Kết luận

1. Trước khi quyết định mua bất kể một sản phẩm nào, người đi chợ cần phải kiểm tra kỹ chất lượng và nguồn gốc hàng hóa của sản phẩm để đảm bảo sự an toàn cho bản thân và tránh được sự lãng phí khi mua phải sản phẩm kém chất lượng.
2. Ngày nay, sự phát triển của các siêu thị và các trung tâm thương mại, các sản phẩm đều được mã hóa bằng mã vạch. Siêu thị và trung tâm thương mại sẽ là đơn vị gián tiếp đảm bảo cho chất lượng và nguồn gốc hàng hóa đến tay người tiêu dùng.
3. Người đi chợ/siêu thị/trung tâm thương mại luôn phải cân nhắc kỹ trước khi mua sản phẩm vì có những sản phẩm bị đẩy giá lên cao do phải chi phí lớn cho quảng cáo, thuê mặt bằng, chi phí quản lý, chi phí bán hàng... Cũng có những gian hàng trong siêu

thị/trung tâm thương mại do người chủ kinh doanh tự chịu trách nhiệm về chất lượng và giá cả. Chủ siêu thị/trung tâm thương mại chỉ cho thuê mặt bằng và không chịu trách nhiệm về chất lượng và giá cả. Do vậy, người mua hàng cũng cần kiểm tra kỹ chất lượng, nguồn gốc hàng hóa, tìm hiểu giá cả thị trường trước khi quyết định mua hàng.

• Hoạt động 3: Kỹ năng giao tiếp, đàm phán (trả giá) khi mua hàng

Trước ngày học bài này, giáo viên yêu cầu học sinh mang một số món đồ còn tốt của bản thân nhưng không muốn dùng nữa để đi bán. Giáo viên yêu cầu học sinh phải xin phép người lớn trước khi quyết định bán cái gì của mình. Giáo viên yêu cầu các em vay của người lớn một khoản tiền (khoảng 50,000 đồng). Số tiền này sẽ phải trả lại cho người lớn khi các em bán được đồ của mình.

1. Giáo viên yêu cầu học sinh lập kế hoạch sử dụng tiền khi đi chợ (sử dụng mẫu ở Bài tập 1, bài 2).
2. Giáo viên tổ chức lớp thành một phiên chợ mua bán hàng hóa là đồ cũ của học sinh. Giáo viên giải thích rằng phiên chợ chỉ diễn ra trong vòng 20 phút, mỗi bạn phải mua được ít nhất một món đồ và bán được ít nhất một món đồ.
3. Giáo viên thông báo rằng 5 bạn có kết quả đi chợ tốt nhất (bán được hết toàn bộ hàng hóa cần bán và thu được số tiền cao hơn mong đợi, mua được đủ hoặc nhiều hơn danh mục các hàng hóa cần mua và trả tiền mua hàng thấp hơn dự trù) sẽ được tuyên dương. 5 bạn có kết quả đi chợ kém nhất (không bán được hết toàn bộ hàng hóa cần bán và thu được số tiền ít hơn mong đợi, không mua được hoặc mua không đủ danh mục các hàng hóa cần mua và trả tiền mua hàng cao hơn dự trù) sẽ chịu phạt là hát hoặc múa trước lớp.
4. Giáo viên để cho lớp thực hiện mua bán trong vòng 20 phút. Kết thúc 20 phút, giáo viên yêu cầu học sinh dừng cuộc chơi.
5. Giáo viên yêu cầu học sinh cân đối thu-chi sau khi đi chợ (sử dụng mẫu ở Bài tập 2, bài 2).
6. Giáo viên yêu cầu học sinh báo cáo kết quả cân đối thu chi sau khi đi chợ gồm: Có bán được hết hàng hóa theo kế hoạch hay không? Số tiền thu được cao hơn/thấp hơn mong đợi là bao nhiêu? Có mua được đủ những hàng hóa theo kế hoạch hay không? Số tiền trả để mua hàng cao hơn/thấp hơn dự trù là bao nhiêu?

7. Giáo viên mời 5 em có kết quả đi chợ tốt nhất lên nhận phần thưởng (nếu có), hoặc mời lớp biểu dương, ghi vào sổ biểu dương.
8. Giáo viên mời 5 học sinh có kết quả đi chợ kém nhất lên chịu phạt (hát, múa).
9. Giáo viên mời các em có kết quả đi chợ tốt nhất cho ý kiến vì sao các bạn đã có được kết quả tốt hơn các bạn khác.
10. Giáo viên yêu cầu các bạn có kết quả đi chợ kém nhất cho ý kiến vì sao các bạn lại có kết quả kém.
11. Giáo viên chia lớp thành 3 nhóm, mỗi nhóm trả lời một câu hỏi sau.
12. Nên như thế nào và không nên như thế nào khi giao tiếp mua bán/hàng hóa ở chợ?
13. Làm thế nào để kiểm tra chất lượng và giá cả hàng hóa khi mua hàng ở chợ?
14. Cần làm những gì và như thế nào để việc đàm phán giá mua-bán có lợi cho mình?
15. Giáo viên yêu cầu các nhóm bầu trưởng nhóm, thư kí ghi chép và báo cáo viên.
16. Giáo viên mời báo cáo viên của các nhóm lên trình bày kết quả thảo luận
17. Giáo viên mời học sinh tranh luận và bổ sung ý kiến
18. Giáo viên bổ sung và kết luận cho từng nội dung của bài học.

Kết luận

- Kỹ năng đàm phán (trả giá) khi mua hàng là kỹ năng được thực hành nhiều trong thực tế đối với người đi chợ ở Việt Nam. Đàm phán để người mua có lợi là việc người mua có thể mua được sản phẩm đúng như kế hoạch đã lập (tương xứng về mặt chất lượng, về giá trị của sản phẩm) với mức giá hợp lý (giá chung của thị trường).
- Tuy nhiên, điều này thường không xảy ra với một số loại hình siêu thị và trung tâm thương mại nơi giá được đã được niêm yết. Đối với một số loại hình siêu thị và trung tâm thương mại, nơi chủ siêu thị/trung tâm thương mại chỉ cho thuê mặt bằng, chủ cửa hàng, cửa hiệu thuê mặt bằng trong siêu thị và trung tâm thương mại chịu trách nhiệm về chất lượng và thương lượng trực tiếp giá cả

với khách hàng thì người mua hàng cần kiểm tra kỹ chất lượng, có thể tìm hiểu thông tin thị trường về giá để đàm phán giá phù hợp với thị trường.

- Những người bán hàng ở chợ, siêu thị và trung tâm thương mại thường có nhiều chương trình giảm giá để khuyến khích mua hàng. Người đi chợ phải tỉnh táo để không bị tác động quá nhiều bởi các chương trình giảm giá, khuyến mại dẫn đến mua hàng một cách lãng phí.

KẾT LUẬN CHUNG

- Hoạt động đi chợ giúp chúng ta hiểu về thị trường và hoạt động mua bán hàng hóa, rèn luyện kỹ năng giao tiếp, đàm phán, trả giá, kiểm tra chất lượng và nguồn gốc hàng hóa. Trong quá trình đi chợ, người đi chợ sẽ hình thành thói quen làm việc có kế hoạch và phát triển tính kinh doanh.
- Cùng với sự phát triển của các loại hình thị trường, việc trả giá có sự thay đổi. Kỹ năng trả giá gần như không tồn tại đối với loại hình siêu thị và trung tâm thương mại được quản lý bởi một chủ sở hữu duy nhất cả mặt bằng lẫn hàng hóa bày bán trong siêu thị/trung tâm thương mại. Đối với loại hình siêu thị/trung tâm thương mại mà chủ sở hữu chỉ cho thuê mặt bằng, người thuê mặt bằng bán hàng chịu trách nhiệm về chất lượng và giá bán, người đi chợ cần tìm hiểu kỹ thông tin thị trường, kiểm tra chất lượng và đàm phán giá cả để đảm bảo mua được hàng hóa đảm bảo chất lượng, giá cả phù hợp với thị trường.

V. GỢI Ý ĐÁNH GIÁ VÀ KIỂM TRA

Câu 1. Khi kiểm tra hàng hóa cần xem những thông tin gì?

- A. Nhà sản xuất
- B. Công dụng sản phẩm
- C. Ngày sản xuất, hạn sử dụng
- D. Tất cả các phương án trên đều đúng

Đáp án: D

Câu 2: Khi đi siêu thị, người đi chợ có được trả giá hay không?

A. Có

B. Không

Đáp án: B



BÀI TẬP 1

Thực hành kỹ năng giao tiếp trong tình huống đi chợ (tổ chức trò chơi đóng vai người bán - người mua)

Ghi chú những bài học rút ra được từ trò chơi

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



BÀI TẬP 2

MÔ ĐUN 3. BÀI 3

Thực hành mua bán theo kế hoạch sử dụng tiền của bản thân đã lập ở Bài 2

Ghi chú những bài học rút ra được từ việc thực hành

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



Kỹ năng giao tiếp

- **Kỹ năng giao tiếp** là một tập hợp những qui tắc, nghệ thuật, cách ứng xử, đối đáp được đúc rút qua kinh nghiệm thực tế hằng ngày giúp mọi người giao tiếp hiệu quả thuyết phục hơn khi áp dụng thuần thục kỹ năng giao tiếp.
- **Giao tiếp đóng vai trò quan trọng** khi tham gia thị trường. Kỹ năng giao tiếp tốt giúp người mua có thể mua hàng nhanh chóng và trả giá tốt hơn.



Các tiêu chuẩn đánh giá chất lượng

- Chất lượng sản phẩm, hàng hóa là mức độ các đặc tính của sản phẩm, hàng hóa đáp ứng yêu cầu trong tiêu chuẩn công bố áp dụng, quy chuẩn kỹ thuật tương ứng.
- Tùy các loại hàng hóa khác nhau mà có tiêu chuẩn đánh giá chất lượng khác nhau. Ví dụ như:
 - + **Ngành điện tử:** chất lượng thể hiện qua công nghệ xử lý, độ bền ...
 - + **Ngành thực phẩm:** chất lượng thể hiện qua độ tươi, ngon, quy trình sản xuất an toàn
 - + **Nhu yếu phẩm:** chất lượng thể hiện qua nhà sản xuất đã có uy tín, chứng nhận chất lượng, ngày sản xuất, hạn dùng
 - + **Đồ dùng:** chất lượng thể hiện qua nhà sản xuất đã có uy tín, chứng nhận chất lượng, ngày sản xuất, hạn dùng



Một số cách thức kiểm tra nguồn gốc hàng hóa

Ở Châu Âu và các nước có nền công nghiệp phát triển (Nhật Bản, Mỹ), người ta sử dụng phần mềm kiểm tra mã vạch để biết nguồn gốc của sản phẩm. Cách thức thực hiện quét mã vạch vào phần mềm sau đó phần mềm sẽ trả kết quả nguồn gốc sản phẩm.

Ở Việt Nam, nền kinh tế chưa thực sự phát triển nên việc kiểm tra nguồn gốc hàng hóa rất khó khăn nhất là đối với các sản phẩm mua ở chợ truyền thống. Cách thức kiểm tra nguồn gốc hàng hóa như sau.

- **Đối với các sản phẩm ở siêu thị hoặc trung tâm thương mại chỉ có một chủ cho cả mặt bằng lẫn toàn bộ hàng hóa bày bán:** Đa phần hàng hóa đều đã được kiểm định chất lượng bởi người chủ. Người đi chợ kiểm tra nguồn gốc hàng hóa qua bao bì của sản phẩm, tự chọn sản phẩm và thanh toán tại quầy thu ngân theo giá niêm yết.
- **Đối với siêu thị, trung tâm thương mại mà chủ sở hữu chỉ cho thuê mặt bằng, người thuê mặt bằng kinh doanh chịu trách nhiệm chất lượng hàng hóa và giá bán:** Người đi chợ phải kiểm tra tất cả các thông tin cần thiết bao gồm nguồn gốc, chất lượng, giá cả để đảm bảo mua được hàng hóa có chất lượng đảm bảo và giá cả phù hợp.
- **Đối với hàng hóa mua ở chợ:** Việc kiểm tra nguồn gốc khó khăn hơn, nhất là các sản phẩm tự cung, tự cấp xuất phát từ người nông dân. Chủ yếu nguồn gốc xuất xứ sản phẩm thông qua sự giới thiệu người bán nên người đi chợ phải kiểm tra kỹ trước khi quyết định mua hàng.

Kiểm tra hàng hóa cần xem những thông tin gì?

- Nhà sản xuất/Tên và địa chỉ người bán hàng
- Tên sản phẩm
- Công dụng của sản phẩm
- Đăng kí/chứng nhận chất lượng sản phẩm
- Cách bảo quản sản phẩm
- Ngày sản xuất/hạn sử dụng
- Kích thước, khối lượng
- Kiểm tra như thế nào?
- Cân, đo, đọc, nắn, ngửi



Kỹ năng giao tiếp khi đi chợ và mua bán hàng hóa

Kỹ năng giao tiếp là một trong những kỹ năng mềm cực kỳ quan trọng. Đó là một tập hợp những qui tắc, nghệ thuật, cách ứng xử, đối đáp được đúc rút qua kinh nghiệm thực tế hằng ngày giúp mọi người giao tiếp hiệu quả và thuyết phục hơn.

Có thể nói kỹ năng giao tiếp đã được nâng lên thành nghệ thuật giao tiếp bởi trong bộ kỹ năng này có rất nhiều kỹ năng nhỏ khác như kỹ năng lắng nghe, kỹ năng thấu hiểu, kỹ năng sử dụng ngôn ngữ cơ thể, kỹ năng sử dụng ngôn từ, âm điệu... Để có được kỹ năng giao tiếp tốt, cần phải thực hành giao tiếp thường xuyên, áp dụng vào mọi hoàn cảnh mới có thể cải thiện tốt kỹ năng giao tiếp của mình.

Khi đi chợ, bạn phải giao tiếp với người bán.

Vậy làm thế nào để bạn có thể giao tiếp tốt khi đi chợ?

- **Thứ nhất: bạn không nên đưa ra quyết định mua hàng hóa ngay khi chưa biết chắc về giá cả của hàng hóa.** Bạn có thể quan sát những người mua trước để có một mức giá tham khảo. Mức giá bạn quyết định mua là mức giá bình quân với mức giá mà bạn tham khảo. Để tránh mất thời gian và phải trả giá nhiều lần, bạn nên tham khảo giá thị trường từ nhiều nguồn hoặc những người thân hay đi chợ.
- **Thứ hai: việc mua hàng là “thuận mua – vừa bán”,** người mua muốn mua được sản phẩm tốt, giá rẻ; người bán muốn bán được sản phẩm với giá cao. Để tìm được điểm chung này bạn nên giới hạn mức giá mình có thể mua và trả giá nhanh gọn. Giao tiếp cởi mở, tránh chê bai, tổn nhiều thời gian của người bán.

- Thứ ba: cần đảm bảo nguyên tắc “chọn mặt gửi vàng” có nghĩa là bạn trao niềm tin cho những hàng quen (hàng hay mua). Tuy nhiên không có nghĩa là bạn không kiểm tra nhanh chất lượng, giá cả hàng hóa khi đi chợ. Bạn có những giao kèo cụ thể như nếu về nhà sử dụng không đúng như chất lượng sẽ đem trả lại.
- Thứ tư, đối với những hàng không quen, bạn phải **kiểm tra thật kỹ chất lượng hàng hóa** khi quyết định mua. Bạn dành ít nhất 3 phút để nắm bắt các thông tin của sản phẩm định mua sau đó mới đưa ra quyết định. Lưu ý: không ham rẻ, không ham khuyến mại. Dù có khuyến mại cũng phải kiểm tra kỹ chất lượng sản phẩm trước khi quyết định mua.
- **Thứ năm**, đối với các sản phẩm có mã vạch thương hiệu kiểm tra được qua mạng, bạn cũng **nên đàm phán với người bán về việc kiểm tra mã vạch** này. Nếu không đúng mã của nhà sản xuất bạn sẽ được đem đổi trả sản phẩm và hoàn tiền
- **Thứ sáu**, sự phát triển của công nghệ, của kinh tế quốc tế gia tăng các mặt hàng nhập khẩu. Vì vậy bạn nên **cân nhắc kỹ trước khi quyết định mua sản phẩm nội địa hay nước ngoài** để có thể sử dụng sản phẩm chất lượng tốt nhất với giá cả hợp lý

(Tài liệu tổng hợp)

PHẦN 3 TRÒ CHƠI BỔ TRỢ: DÒNG CHẢY ĐỒNG TIỀN

A. GIỚI THIỆU CHUNG VỀ TRÒ CHƠI

Trò chơi kinh doanh thuộc bản quyền của Tổ chức Lao động Quốc tế (ILO), đã được đăng kí bản quyền toàn cầu năm 1996 và đã được tác giả Hoàng Văn Dương - Giảng viên chính quốc gia về GDKN của ILO dịch và chỉnh sửa cho phù hợp với điều kiện học tập ở Việt Nam. Tuy nhiên, do đặc thù của học sinh THCS, Trò chơi kinh doanh không hoàn toàn phù hợp.

Vì vậy, trong tài liệu này, trò chơi bổ trợ cho chương trình được cải biên trên cơ sở của một phần nhỏ (phần đầu) của Trò chơi kinh doanh nói trên.

1. Mục tiêu giáo dục

- Giúp học sinh THCS được trải nghiệm các hoạt động, sôi động, tạo sự hứng khởi, ham mê sản xuất ra sản phẩm (manh nha cho khởi nghiệp);
- Bổ trợ thêm việc hình thành một số kỹ năng cho học sinh THCS khi tham gia các hoạt động kiếm tiền;
- Biết sử dụng tiền tiết kiệm, hiệu quả, đúng hoàn cảnh cụ thể (qua việc sắm vai các nhân vật);
- Bước đầu biết cách tổ chức, sắp xếp “lao động” hợp lý để đạt hiệu quả cao trong sản xuất (tạo lợi nhuận);
- Hình thành thái độ yêu thích lao động, biết trân trọng đồng tiền, trân quý sức lao động và người lao động.

2. Nội dung

Dòng chảy đồng tiền.

3. Phương tiện hỗ trợ

- Sử dụng một phần công cụ trong Bộ Trò chơi kinh doanh của ILO
- Một số phiếu cuộc sống thiết kế theo ý tưởng riêng
- Giấy A0, bút màu, giấy màu các loại, dao dẹt giấy, kéo, băng dán 2 mặt, keo dán, băng, nam châm dán băng, ...

4. Cách tổ chức

- Dùng các kỹ thuật chia nhóm, chia lớp thành các nhóm (từ 5-10 người) tùy theo không gian cho phép;
- Giáo viên phổ biến thể lệ chơi (luật chơi), cách chơi, làm mẫu;
- Tổ chức trò chơi thành cuộc thi với các phần nội dung nhỏ, có phần thưởng (vật chất hoặc tinh thần) để khuyến khích tăng năng suất lao động; khích lệ khả năng chi tiêu tiết kiệm;

Khi kết thúc cuộc chơi, giáo viên dẫn dắt học sinh qua một quá trình tư duy, dẫn dắt thảo luận về những điều đã học được. Bên cạnh các lợi ích về học tập, trò chơi cũng là sự vui vẻ và đối với phần lớn mọi người là một điều mới mẻ. Giáo viên nên xây dựng hay sử dụng các trò chơi mô phỏng khác cho từng mô đun, từng bài cụ thể để tăng tính sinh động, bên cạnh trò chơi được cung cấp. Sau đây là phần hướng dẫn cụ thể về trò chơi.

B. HƯỚNG DẪN THỰC HIỆN TRÒ CHƠI TRẢI NGHIỆM

Chủ đề: Sản xuất Thiệp chúc mừng sinh nhật

I. Các điều kiện sản xuất

1. Vốn ban đầu:

Nhà đầu tư hỗ trợ cho mỗi nhóm một khoản tiền ban đầu là: 200đ vào sáng thứ 5 (ngày đầu của tháng).

2. Cung ứng nguyên vật liệu:

Cửa hàng Vật liệu bán với giá như sau:

- + Giấy màu A4: 50đ/tờ;
- + Giấy trắng A0: 100đ/tờ

3. Dịch vụ hỗ trợ:

Cửa hàng dịch vụ cho thuê dụng cụ (phương tiện) sản xuất đồng giá (10đ/chiếc) cho tất cả các dụng cụ, gồm: Kéo cắt; Bút màu (to, nhỏ); Dao dẹt giấy; Băng dán; Thước kẻ; Giọt ghim, Keo dán, ...

4. Trả lương và thưởng:

- + Lương của người lao động được trả hàng tuần vào thứ 7 của tuần
- + Lương của chủ cơ sở sản xuất (trưởng nhóm): 110đ/tuần
- + Lương nhân viên: 100đ/tuần
- + Nếu 100% sản phẩm đạt yêu cầu về chất lượng (chính phẩm) và vượt năng suất lao động thì người lao động được thưởng 50đ/tháng.

II. Sản phẩm và tiêu thụ sản phẩm

1. Sản phẩm: được kiểm tra trước khi mua:

Sản phẩm chính phẩm là sản phẩm không bị biến dạng khi thử cơ học; thứ phẩm là sản phẩm có biến dạng hay tì vết méo, móp, khi thử cơ học.

2. Tiêu thụ tại hai loại thị trường:

- + Cửa hàng chi Thu mua tất cả các sản phẩm sản xuất ra với giá ổn định: 80.000đ/chiếc chính phẩm; 30.000đ/chiếc thứ phẩm.
- + Giá thị trường tự do (không ổn định): từ 60 đến 100.000đ/chiếc chính phẩm; 20.000đ - 40.000đ/chiếc thứ phẩm.

III. Hướng dẫn sản xuất và mã tiêu chuẩn

1. Nguyên liệu chính là giấy màu các loại, cỡ A4 và A0
2. Kích thước thiệp 9x6 (cm)
3. Sáng tạo hoa văn trên thiệp theo ý tưởng riêng
4. Thiệp có thể gấp hoặc cắt mép, dán

IV. Quy định luật chơi

- Có 3 đội chơi, mỗi đội có vai là một cơ sở sản xuất (nhóm sản xuất).
Mỗi đội cử 1 trưởng, 2 phó và 1 nhân viên “kế toán” giao dịch về tài chính (tiền). Tùy điều kiện, có thể tổ chức số đội chơi cho phù hợp.
- Mỗi lần quản trò hô lệnh, khi dứt lời, các nhân viên có trách nhiệm mới được rời vị trí để chạy về nơi cần đến. Khi hô hết giờ hoặc đóng cửa thì các nhóm

dừng hoạt động ngay. Nếu sản phẩm nào làm ra khi đã hô dừng sẽ không được tính.

- Chỉ có chủ cơ sở và nhân viên kế toán mới được giao dịch với nhà đầu tư và nhân viên tư vấn về tài chính (hoặc ngân hàng)

Vòng 1: Thiết kế đồng loạt sản phẩm thô (chưa có hoa văn)

1.1. Các nhóm chơi theo tính cách của 3 nhân vật mà nhóm mình chọn được

- **Nhóm Ông Tùng tần tiện:** Ông Tùng thích tiết kiệm tiền, ông ta dành số tiền nhiều nhất có thể để nhờ gửi ngân hàng cho an toàn và lấy lãi, không thích sản xuất, kinh doanh;
- **Nhóm Ông Sang sành điệu:** Ông Sang chỉ thích chi tiêu cho bản thân để “đánh bóng” bản thân và thương hiệu. Ông cho rằng tiết kiệm là một sự lãng phí thời gian, chi tiêu cho bản thân càng nhiều càng tốt;
- **Nhóm Minh máu me:** Bà Minh đam mê việc kiếm tiền, bà quên cả chi tiêu cho bản thân và gia đình nhưng cũng chẳng bao giờ gửi tiết kiệm.

1.2. Cuộc chơi bắt đầu: Quản trò lần lượt ra hiệu lệnh

- Hôm nay thứ 2, nhà đầu tư hỗ trợ vốn sản xuất, các cơ sở cử người đến nhận tiền hỗ trợ → các nhóm chạy đến nhận tiền
- Hôm nay thứ 3, cửa hàng vật liệu mở cửa bán NVL → các nhóm chạy đến mua vật liệu để sản xuất
- Hôm nay thứ 4, các cơ sở bắt đầu sản xuất → các nhóm sản xuất
- Hôm nay thứ 5, cửa hàng chị Thu mở cửa thu mua sản phẩm → các nhóm chạy đến bán sản phẩm
- Hôm nay thứ 6, thị trường tự do tổng thu mua sản phẩm của các cơ sở với giáđ → các nhóm chạy đến để bán và bốc thăm (quay số để biết số tiền được nhận và thời gian nhận)
- Hôm nay thứ 7, các cơ sở trả lương cho người lao động đồng thời Siêu thị của anh Mạnh mở cửa với nhiều mặt hàng thiết yếu → các nhóm phát lương và cử người chạy đến mua hàng (theo tính cách nhân vật)
- Hôm nay chủ nhật, các cơ sở nghỉ và bố trí cho nhân viên đi nghỉ nếu có điều kiện.
- Hôm nay thứ 2 đầu tuần, các cơ sở báo cáo về tình hình sản xuất theo mẫu và bài học kinh nghiệm được rút ra

Kết thúc vòng 1

GV dừng lại phân tích theo tính cách nhân vật (ưu nhược điểm) và rút ra kết luận chung (nên, không nên), chỉ ra dòng chảy của đồng tiền (vào và ra) và tầm quan trọng của việc duy trì lượng tiền mặt.

Vòng 2: Chơi theo cách của nhà thông thái:

Thiết kế thiệp chúc cao cấp (có hoa văn theo đơn đặt hàng)

Lặp lại các bước và tổng hợp vào bảng có sẵn → Tổng kết, phát thưởng



PHẦN 4 HƯỚNG DẪN SỬ DỤNG TÀI LIỆU GIÁO DỤC KHỞI NGHIỆP

A. ĐỐI TƯỢNG ƯU TIÊN VÀ NHỮNG NGƯỜI HƯỞNG LỢI CỦA GDKN

I. Nhóm đối tượng ưu tiên

Bộ tài liệu GDKN hướng tới các giáo viên THCS. Giả định ở đây là người giáo viên sử dụng tài liệu này sẽ có bằng đại học hay cao hơn và/hoặc có một số kĩ năng kỹ thuật, nhưng chưa có hoặc có ít thực tế về kinh doanh.

II. Những người hưởng lợi

Tài liệu GDKN dùng cho học sinh trung học. Học sinh khoảng chừng 14 tuổi hoặc hơn, học tối thiểu đến lớp 9 của hệ thống giáo dục chính quy (hoặc một văn bằng tốt nghiệp tương đương) và chưa từng có kinh nghiệm kinh doanh. Sách bài tập được xây dựng riêng cho học sinh.

III. Tập huấn cho giáo viên

Đối với nhóm đối tượng giáo viên chỉ cần một đợt tập huấn tập trung 10 ngày để truyền đạt nội dung. Tỉnh trưởng cũng có thể tổ chức các đợt tập huấn bổ sung (khoảng một hay hai ngày) để giám sát tiến độ và nâng cao kiến thức và kĩ năng.

B. DẠY GDKN NHƯ THẾ NÀO VÀ AI CÓ THỂ DẠY GDKN?

I. Dạy về giáo dục khởi nghiệp như thế nào?

Tổng thời lượng cần thiết để truyền đạt các tài liệu là 09 tiết (không kể phần trò chơi kinh doanh cần khoảng 10 tiết và phỏng vấn doanh nhân và những tác nhân liên quan khoảng 5 tiết).

Lý tưởng nhất là GDKN cần được tích hợp vào chương trình giáo dục quốc gia và dạy trong khoảng một hay hai năm học. Tuy vậy chương trình có thể được điều chỉnh và truyền đạt cho phù hợp với thời gian của trường. Trong trường hợp này, nó có thể được tiến hành:

- ① Như các chủ đề độc lập, tích hợp vào các môn học khác nhau vì mỗi chủ đề đều có tính khép kín.
- ② Như một hoạt động của câu lạc bộ kinh doanh ngoài giờ lên lớp.
- ③ Như một môn học tăng cường trong thời gian nghỉ hè.

1. Các hoạt động bổ trợ - học thông qua kinh doanh

Giáo dục khởi nghiệp bằng kinh doanh cần phải thực hành nhiều như học lý thuyết. Thật ra, đó là quá trình học qua thực hành. Một cách triển khai học qua hành là khuyến khích và hỗ trợ học sinh lập ra các hoạt động kinh doanh nhỏ và rất nhỏ, vận hành từ trong nhà trường. Ý tưởng kinh doanh có thể đơn giản chỉ là bán kẹo ở trường hay rửa xe ở khu dân cư vào cuối tuần, cho tới các hoạt động phức tạp hơn như sản xuất và tiếp thị một sản phẩm/dịch vụ hay gia công sản xuất quần áo thể thao hoặc thiệp mừng...

Lý tưởng nhất là các ý tưởng kinh doanh sẽ do học sinh tự đề xuất. Họ sẽ tự tổ chức, đăng ký và hoạt động, lập ra các tài khoản để lúc kết thúc giai đoạn hạch toán, kiểm toán, học sinh sẽ tự quyết định về phân chia lãi và lợi ích từ kinh doanh. Đến cuối năm học hay giai đoạn hạch toán, có thể giải thể doanh nghiệp hoặc bán cổ phần và cử ra một nhóm chỉ đạo mới.

Giáo viên có thể đóng một vai trò quan trọng trong hướng dẫn cả quá trình. Nếu cần, giảng viên cũng có thể tư vấn hoặc đào tạo bổ sung cho học sinh, cũng như giúp liên hệ và đàm phán với các cấp quản lý của trường và bên ngoài.

Hoạt động ngoại khóa bổ sung có thể là lập một câu lạc bộ kinh doanh để tổ chức tham quan các công ty, mời báo cáo viên về các chủ đề cần quan tâm, thảo luận tại trường. Ở đây học sinh cũng sẽ là người tổ chức và vận hành hoạt động của câu lạc bộ, trong khi giảng viên đóng vai trò người hướng dẫn.

Bên cạnh việc đóng góp vào sự phát triển của văn hóa kinh doanh, các sáng kiến như vậy có thể phát triển ý thức trách nhiệm của học sinh và làm cho giáo dục kinh doanh hấp dẫn hơn. Các trường và giáo viên hãy mạnh dạn thử nghiệm!

Nhận thức về tầm quan trọng của các hoạt động nói trên đòi hỏi hiệu trưởng hay phụ trách các cơ sở giáo dục và đào tạo khen thưởng cho những người tham gia, hỗ trợ bù đắp kinh phí cho các giáo viên phù hợp với thời gian và công sức họ đã đầu tư cho chương trình.

2. Cải tiến cách dạy GDKN

Nếu như có nhu cầu hoặc nguyện vọng, các giáo viên có thể linh hoạt điều chỉnh và cải tiến cách giảng dạy GDKN và phản hồi kết quả cho ILO để cải tiến tài liệu GDKN, đặc biệt là các bài tập, để cho phù hợp với điều kiện và hoàn cảnh địa phương.

Đặc biệt, các nghiên cứu điển hình và ví dụ rút ra từ cộng đồng địa phương cần được sử dụng nếu có thể. Cần khuyến khích sự tham gia của những người địa phương, kinh doanh thành công trong vai trò là báo cáo viên cũng như tổ chức các chuyến tham quan đến những cơ sở kinh doanh có thể coi là hình mẫu điển hình tại cộng đồng.

3. Phương pháp tiếp cận trong giảng dạy GDKN

Tuy được thiết kế cho giáo viên nhưng các tài liệu này vẫn có tính định hướng học sinh. Điều đó có nghĩa là học sinh được tham gia trong toàn bộ quá trình và có trách nhiệm đối với việc học được chuyển từ giảng viên sang học sinh. Điều này sẽ đạt được khi giảng viên tạo được một môi trường học tập mà trong đó, bản thân từng học sinh sẽ tham dự vào một thực tiễn có cấu trúc, hoặc trong nhóm nhỏ hoặc theo lớp và qua quá trình tư duy và suy ngẫm, học sinh sẽ xây dựng được một số kỹ năng nhất định. Để đạt được kết quả này, một loạt các phương pháp đào tạo lấy học sinh làm trung tâm được sử dụng trong cả bộ GDKN (xem phần phương pháp luận đào tạo sau đây). Các kỹ thuật như thảo luận nhóm, đóng kịch, kể chuyện, động não, nghiên cứu trường hợp được sử dụng để đảm bảo sự tham gia tích cực của học sinh trong suốt quá trình học.

Trong quá trình này, GDKN khuyến khích và hỗ trợ học sinh:

- Xác định các mối quan tâm
- Thể hiện cảm xúc
- Áp dụng những gì đã học được vào các tình huống khác
- Hiểu được cách học tốt nhất
- Khám phá được động lực của mình
- Học hỏi từ kinh nghiệm
- Hỗ trợ sự tiến bộ
- Điều chỉnh các sai lầm

- Xác lập tiêu chuẩn thực hiện cho bản thân
- Hiểu sâu
- Tăng cường khả năng thích ứng

Người hướng dẫn giảng dạy không chỉ quan tâm tới đầu ra mà còn chú ý tới những bước mà mỗi cá nhân thực hiện để đạt được kết quả đầu ra. Bởi vậy, cần nhấn mạnh nhiều vào tạo động cơ và cơ hội thể hiện ý kiến và quan điểm cho học sinh.

4. Đảm bảo lồng ghép về giới trong giảng dạy GDKN

Nhu cầu riêng của nam và nữ cần được phân tích và phản ánh trong tiến trình thực hiện các bài giảng. Một số vấn đề sau cần được xem xét một cách nghiêm túc trong quá trình triển khai GDKN:

➤ Yêu cầu đối với nhóm giáo viên

- ① Nhóm giáo viên không chỉ yêu cầu có kiến thức và kỹ năng kỹ thuật về GDKN mà còn có nhận thức tốt về giới.
- ② Nhóm giáo viên giảng dạy GDKN cần có cả nam và nữ để vượt qua những định kiến
- ③ Vai trò và trách nhiệm của giáo viên nam và nữ cần được giao như nhau để tránh những định kiến.

➤ Yêu cầu đối với học sinh

Như đã nói ở phần trước, phụ nữ và học sinh nữ thường có ít cơ hội được tham gia các chương trình giáo dục kinh doanh hơn nam giới. Việc triển khai chương trình GDKN cần đảm bảo có tỷ lệ tương xứng giữa học sinh nam và nữ (trừ trường hợp do hoàn cảnh chính đáng phải ưu tiên cho học sinh nam hay học sinh nữ). Thông thường nếu tỷ lệ học sinh nam/nữ là 40% và 60% mới đảm bảo cân bằng tiếng nói và đại diện cho nhóm học sinh trong lớp học. Nếu trong bối cảnh có sự phân biệt về nam-nữ, cần ưu tiên cho nhóm đang bị đối xử thấp hơn để có biện pháp giảm thiểu sự bất bình đẳng.

Các kỹ thuật thu hút học sinh nữ sẽ khác nhau ở những bối cảnh khác nhau và phụ thuộc vào thời lượng, thời điểm và địa điểm triển khai giáo dục (chẳng hạn tổ chức một số hoạt động học tập ngoài giờ lên lớp), cần tính đến yếu tố về thời gian (vì học sinh nữ thường được bố mẹ yêu cầu làm việc nhà sau giờ lên lớp) và đảm bảo các điều kiện an toàn cho học sinh nữ có thể yên tâm tham gia học tập được.

Cần triển khai giáo dục kinh doanh cho nhóm học sinh đa dạng (không chỉ cả nam và nữ mà còn học sinh đến từ các vùng nông thôn, thành thị, học sinh thuộc các nhóm dân tộc thiểu số và học sinh có điều kiện kinh tế khác nhau.

Những điểm sau sẽ có thể giúp giáo viên quan tâm đến sự năng động về giới.

- ① Đảm bảo dành đủ thời gian và cơ hội cho học sinh nam và nữ bày tỏ quan điểm. Khuyến khích những em rụt rè, thiếu tự tin nhiều hơn, hạn chế bớt những học sinh lấn át quá nhiều.
- ② Phát hiện và giải quyết những sự bất bình đẳng trong lớp, bao gồm cả những khác biệt về thẩm mỹ, văn hoá: Nam/Nữ có mạnh dạn phát biểu trước nhóm khác giới hay không? Học sinh có cảm thấy e ngại khi thảo luận nhóm 2 người có một nam và một nữ hay không? Có cần tổ chức thảo luận nhóm nam riêng, nhóm nữ riêng hay không?
- ③ Sắp xếp phòng học hợp lý (hình chữ U chẳng hạn) để đảm bảo rằng học sinh không có cảm giác không ngang bằng.
- ④ Yêu cầu nam và nữ cùng làm việc chung là tốt nhất (bài tập nhóm, bài tập ở nhà, các hoạt động ngoài lớp), nhưng cần xem xét đến khả năng, trình độ văn hoá để đưa ra những nhiệm vụ phù hợp cho các nhóm học sinh.
- ⑤ Đề cập và giải quyết những hành vi và thái độ phân biệt kỳ thị một cách kiên quyết, rõ ràng nhưng tế nhị. Thảo luận và thống nhất với học sinh một số quy tắc chung trong việc tôn trọng sự khác biệt và đa dạng và nhấn mạnh lại những quy tắc này mỗi khi nó không được tôn trọng.

5. Xây dựng kế hoạch bài giảng

Đầu mỗi chủ đề GDKN có một kế hoạch bài giảng liệt kê tên bài học, thời gian dự tính, mục tiêu, nội dung, chuẩn bị đồ dùng dạy học, gợi ý các hoạt động dạy học, kết luận, kết luận chung, gợi ý đánh giá và kiểm tra. Đây là các thành phần chính của một kế hoạch bài giảng. Về cơ bản là cung cấp một hướng dẫn theo từng bước cho việc tiến hành đào tạo. Giảng viên có thể tuân thủ kế hoạch bài giảng trong các chủ đề, hay biên soạn kế hoạch bài giảng cho riêng mình nếu muốn. Các kế hoạch bài giảng cần được cập nhật thường xuyên theo thực tế và cần có tính linh hoạt.

6. Trò chơi bổ trợ

Có thể thấy được trước là phần lớn học sinh và giáo viên sử dụng GDKN chưa từng quản lý và thậm chí có thể chưa từng làm việc trong một doanh nghiệp. Để đề cập tới khía cạnh này và để mở rộng kiến thức và kĩ năng, bộ tài liệu GDKN

có bao gồm một trò chơi mang tính chất bổ trợ để cho học sinh có cơ hội trải nghiệm về cách kiếm tiền, cách tiêu tiền và biết trân quý đồng tiền trong cuộc sống thực. Trò chơi có tên gọi “Dòng chảy đồng tiền”, được xây dựng dựa trên nền tảng của một phần chủ đề 1 của trò chơi kinh doanh được tác giả xây dựng cho ILO và cải biên theo ý tưởng riêng cho phù hợp với đối tượng học sinh THCS và văn hoá và điều kiện của Việt Nam.

Tùy theo từng điều kiện cụ thể, giáo viên có thể sử dụng trò chơi làm phần khởi động ban đầu hoặc có thể được chơi lặp lại nếu cần, để thêm phần thực hành hay để củng cố kiến thức.

II. Người dạy giáo dục khởi nghiệp trong THCS

Người dạy GDKN trong trường THCS, là những giáo viên dạy các môn văn hóa phổ thông của cấp học, bao gồm:

- ① Những người tâm huyết với GDKN, ham thích các hoạt động GDKN (đây là tiêu chí số 1);
- ② Những giáo viên đã từng làm công tác hướng nghiệp, dạy nghề,
- ③ Giáo viên về hội họa, công nghệ,
- ④ Giáo viên chủ nhiệm:

Những giáo viên trên đã có kinh nghiệm trong dạy học ít nhất từ 3 năm trở lên và đã qua các kỳ tập huấn về GDKN do ngành Giáo dục tổ chức (được cấp chứng chỉ hoặc giấy chứng nhận của cơ quan có thẩm quyền).

- ⑤ Những nghệ nhân, chủ doanh nghiệp sản xuất vừa và nhỏ trên địa bàn có tâm huyết với giáo dục và giàu kinh nghiệm thực tiễn có thể được mời làm báo cáo viên để cung cấp thêm kinh nghiệm cá nhân và kinh nghiệm thực tiễn.

III. Năng lực của giáo viên

1. Hiểu thấu đáo nội dung chương trình GDKN của THCS

Hiểu thấu đáo nội dung chương trình là hiểu được ý tưởng thiết kế của chương trình; hiểu được mục tiêu, nội dung, cách thức tổ chức thực hiện và đặc biệt là biết liên hệ thực tế.

2. Khả năng vận dụng linh hoạt các PPDH kết hợp với những kỹ năng về thực tiễn của sản xuất kinh doanh.

Khả năng vận dụng linh hoạt các PPDH truyền thống, hiện đại, các kỹ thuật hỗ trợ với các PPDH mang tính khởi nghiệp được thể hiện như sau:

2.1. Khả năng vận dụng các PPDH để giáo dục khởi nghiệp

Giữa các phương pháp giảng dạy thông thường và giảng dạy trong giáo dục khởi nghiệp có nhiều khác biệt.

Trong nhóm PPDH thông thường học sinh đóng vai trò thụ động, để quyền chủ động hoàn toàn cho giảng viên.

Trong PPDH đối với GDKN, học sinh tham gia các hoạt động với vai trò là chủ thể tích cực, được sáng tạo theo ý tưởng riêng.

Để có những tiếp cận mới, giáo viên có thể tham khảo một số cách tiếp cận trong bảng dưới đây:

| Khía cạnh | Tiếp cận thông thường | Tiếp cận mang tính kinh doanh ⁽¹⁾ |
|-------------------------|-----------------------|--|
| Hành động | Theo nội dung | Theo quá trình |
| Trọng tâm | Giáo viên dẫn dắt | Lấy người học làm trung tâm |
| Vai trò của giáo viên | Chuyên gia | Hỗ trợ |
| Nhấn mạnh | Biết gì | Biết thế nào, ai và tại sao |
| Hoạt động của học sinh | Làm việc một mình | Làm việc theo nhóm nhỏ |
| Tinh thần | Cạnh tranh | Cộng tác |
| Vai trò của học sinh | Thụ động/lập lại | Tích cực, chủ động |
| Kỳ vọng của học sinh | Phụ thuộc | Độc lập |
| Chu trình làm việc | Có kế hoạch trước | Linh hoạt, theo cơ hội |
| Chủ đề | Áp đặt | Thoả thuận |
| Sai lầm | Không nên có | Học được gì qua đó |
| Quyền hạn của học sinh | Hạn chế | Rộng rãi |
| Đánh giá | Thi/kiểm tra | Quá trình tham gia và kết quả |
| Cách nhìn nhận thế giới | Đúng/sai | Không chắc chắn, có gam màu xám |

| Khía cạnh | Tiếp cận thông thường | Tiếp cận mang tính kinh doanh ⁽¹⁾ |
|--------------|------------------------|--|
| Xác định bởi | Hội đồng thi | Nhu cầu tại chỗ |
| Người giảng | Chuyên gia bộ môn | Nhóm liên môn |
| Mục tiêu | Kiến thức và thông tin | Kiến thức, kĩ năng và hành vi |

(Theo Caird, S. và Johnson C. Một số suy nghĩ về ý nghĩa của kinh doanh. Khoa kinh doanh Đại học Durham, 1987)

Ghi chú: ⁽¹⁾Tùy trường hợp cụ thể, GV có thể vận dụng linh hoạt trong GDKN.

Cần nhấn mạnh các khía cạnh sau về tiếp cận kinh doanh trong giảng dạy

1 Lấy học sinh làm trung tâm:

Nhấn mạnh việc tạo ra môi trường học tập mà trong đó học sinh được hỗ trợ để:

- Xác định mối quan tâm của họ
- Học qua hành và tương tác với người khác
- Chia sẻ kinh nghiệm với người khác

2 Kết quả đầu ra

Học sinh cần được tham gia tích cực trong suốt quá trình học tập và được khuyến khích chịu trách nhiệm về việc học của bản thân. Nói về kết quả đầu ra có nghĩa là học sinh cần:

➤ Học cách học thế nào?

- Xác định chiến lược học dựa trên nhu cầu của mình
- Thể hiện cảm xúc
- Có thêm tự tin
- Chăm thận lắng nghe và hỏi những câu hỏi có ý nghĩa
- Xác định mục tiêu đào tạo của riêng mình
- Đối mặt với các vấn đề của bản thân
- Ra quyết định

- Xây dựng kế hoạch và nhận trách nhiệm đối với các kế hoạch đó
- Xây dựng giá trị cho bản thân
- Kiểm soát việc học của chính mình

Điều này không có nghĩa là học sinh có quyền làm bất kỳ điều gì họ muốn. Nếu học sinh không quan tâm đến bài học thì giáo viên phải tìm ra một điều gì đó để học sinh quan tâm. Giáo viên và học sinh trong chương trình Giáo dục Kinh doanh là một nhóm và họ phải cùng nhau làm việc để đạt được kết quả tối đa cho mỗi thành viên của nhóm. Nên thiết lập một không khí có tính hỗ trợ trong nhóm dựa trên sự tôn trọng đối với mỗi thành viên của nhóm.

3 Ứng dụng

Cũng như trong các lĩnh vực khác của khởi nghiệp, giáo dục khởi nghiệp có hiệu quả đòi hỏi ứng dụng kiến thức trong minh họa và củng cố khái niệm. Giáo viên cần có khả năng liên hệ hoạt động với nhu cầu và hoàn cảnh học sinh sao cho càng thực tế càng tốt. Điều này giải thích việc nhấn mạnh vào bài tập dành cho học sinh trong bộ GDKN, cũng như khuyến cáo ban đầu của chúng tôi về hoạt động ngoại khóa như lập câu lạc bộ khởi nghiệp về doanh nghiệp nhỏ trong trường.

Cũng cần nhắc lại, như đã nêu ở trên, ghi nhận tầm quan trọng của hoạt động thực tế này yêu cầu hiệu trưởng của các cơ sở giáo dục và đào tạo khen thưởng những người tham gia vào các hoạt động như vậy, nhất là đền bù cho giáo viên về thời gian và công sức của họ.

4 Đa dạng

Giảng dạy các môn học khác nhau theo phương pháp có sự tham gia đòi hỏi sự khuyến khích để duy trì mối quan tâm liên tục. Giáo viên vì vậy cần áp dụng các phương pháp giảng dạy hấp dẫn và đa dạng để tạo ra và duy trì hứng thú. Điều này đòi hỏi sử dụng các phương tiện nghe nhìn, công nghệ (như máy tính nếu có thể), các dạng bài tập nhóm khác nhau, cũng như khuyến khích các cá nhân tự duy sáng tạo và tự làm việc về sáng kiến của riêng mình.

3. Khả năng khơi dậy ý tưởng và khuyến khích sáng tạo trong học sinh

Giáo dục khả năng khởi nghiệp hiệu quả lấy phát triển thái độ của người học làm nền tảng. Điều này đòi hỏi một phương pháp hay hành vi từ phía giáo viên trong khuyến khích sáng tạo và động viên học sinh hướng tới thành công và thành tích là rất quan trọng. Chúng ta có thể tham khảo những tiêu chí đề xuất sau đây:

Tuy thế, tiếp nhận các đề xuất này sẽ giúp giáo viên khơi dậy sự thành công cũng như khuyến khích học sinh:

- **Say mê!** Kinh doanh vừa vui vừa có ích.
- **Tự tin vào mình!** Nếu chuẩn bị tốt, bạn sẽ làm được.
- **Hãy là hình mẫu!** Hãy làm tốt việc đó.
- **Ăn mặc gọn gàng!** Tạo được dáng vẻ và ấn tượng tốt.
- **Nhớ tên học sinh!** Hãy gọi đúng tên của họ.
- **Hãy hào phóng!** Luôn đưa ra những lời khen ngợi và lời nói tốt đẹp.
- **Lắng nghe!** Hãy lắng nghe, tiếp nhận và cung cấp phản hồi đúng lúc.
- **Khen thưởng!** Khuyến khích kịp thời những hành vi phù hợp trong lớp.
- **Tế nhị!** Góp ý phê bình hay sửa riêng bên ngoài, nếu có thể.
- **Quan tâm!** Xác định những học sinh có thể cần giúp đỡ đặc biệt.
- **Tôn trọng!** Đối xử với học sinh như người lớn, tôn trọng quan điểm và sở thích của họ.
- **Dành thời gian cho học sinh!** Giúp họ nhiều nhất có thể cả trong và ngoài lớp học.
- **Thân thiện!** Hãy vui vẻ, thoải mái và mỉm cười đó là cách thu hút.

Ngoài ra, bên cạnh các điểm nêu trên, nếu muốn cải thiện công việc, các gợi ý sau sẽ giúp bạn:

- Đánh giá công việc của bạn sau mỗi bài giảng; hãy tự trả lời có thể làm thế nào khác cho bài giảng được hay hơn.
- Hãy tự hỏi mình chỗ nào đã làm tốt và làm sao để phát huy việc đó.
- Kiểm tra các khó khăn phát sinh và xem cách giải quyết hay phòng ngừa ra sao.
- Ghi chép lại các câu hỏi hay vấn đề đã xuất hiện và điều chỉnh bài giảng cho phù hợp.

C. GỢI Ý MỘT SỐ PHƯƠNG PHÁP DẠY HỌC TRONG GDKN

Trong dạy học, không có phương pháp nào là vạn năng. Vì vậy, giáo viên dạy cần thay đổi thường xuyên PPDH trên cơ sở vận dụng kết hợp linh hoạt các PPDH truyền thống, hiện đại với PPDH trong khởi nghiệp, hướng nghiệp và các kỹ năng sống khác

nhằm tích cực hóa vai trò củ học sinh. Dưới đây gợi ý một số PPDH có sự tham gia của học sinh, bao gồm:

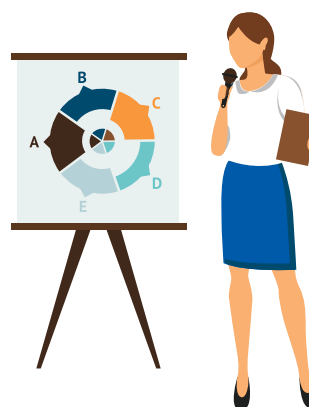
1. Thuyết trình
2. Thảo luận nhóm lớn
3. Làm việc nhóm nhỏ
4. Nghiên cứu trường hợp điển hình
5. Bài tập cá nhân
6. Dự án và doanh nghiệp nhỏ
7. Động não
8. Đóng vai
9. Tư vấn chuyên gia
10. Trò chơi bổ trợ
11. CD-ROM

Sau đây sẽ mô tả ngắn gọn các phương pháp.

1. Thuyết trình

Thuyết trình của giáo viên, hay bài giảng, là phương pháp giảng dạy không tích cực nhưng vẫn thường được các giáo viên dùng nhiều. Nó có thể sẽ rất có ích để kích thích sự quan tâm của học sinh. Nó bao gồm việc chuyển thông tin từ một người sang một nhóm. Thường thì phần tương tác được gói vào cuối buổi trình bày và thường chỉ hạn chế ở chuyện đặt câu hỏi.

Khi trình bày thường hay dùng các giáo cụ trực quan như bảng giấy lật, bảng phấn hay máy chiếu. Tuy có nhiều kiểu thuyết trình, nhưng kiểu phổ biến nhất là phổ biến một khối kiến thức. Phương pháp này có thể được cả giảng viên và học sinh áp dụng. Các điểm chính sẽ đưa đến một số kết luận. Lý tưởng nhất là nên giữ cho phần thuyết trình ngắn.



2. Thảo luận nhóm lớn

Thảo luận nhóm lớn thường được dùng làm chiến lược giảng dạy để tìm hiểu, giải quyết các vấn đề và ra quyết định. Thảo luận nhóm lớn là cách để cho lớp học thể hiện quan điểm cá nhân. Thay đổi quan điểm cá nhân có thể là kết quả của thảo luận nhóm.



Để thảo luận có hiệu quả, cần tạo luồng tự do trao đổi quan điểm của học sinh. Thảo luận nhóm lớn nên được kết thúc bằng phần khái quát các điểm chính. Có thể yêu cầu một thành viên của nhóm làm việc này.

Đối với học sinh, thảo luận nhóm lớn giúp:

- Trao đổi ý tưởng và quan điểm
- Điểm lại các nét chính
- Xác định kiến thức của mình về một chủ đề
- Phát triển kĩ năng lắng nghe
- Khuyến khích họ nhận trách nhiệm về niềm tin của mình
- Thể hiện thái độ, niềm tin và hành vi trước mặt người khác
- Giúp họ làm việc hợp tác qua quá trình học tập

3. Làm việc nhóm nhỏ

Nhóm nhỏ có thể bao gồm từ ba tới năm thành viên cùng làm việc trong một thời gian ngắn để hoàn thành một nhiệm vụ hay giải quyết một vấn đề.

Ở đây, học sinh sẽ được giao một nhiệm vụ để thực hiện hay một chủ đề để thảo luận. Nhiệm vụ có thể chỉ kéo dài năm phút hay cả ngày, tùy theo bản chất của bài tập. Có nhiều lý do để sử dụng cách làm việc theo nhóm nhỏ:

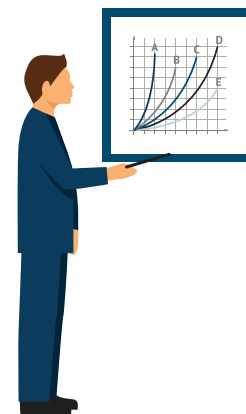


- Học sinh có thể thoải mái thể hiện quan điểm của mình
- Duy trì quan tâm của học sinh
- Học sinh được khuyến khích nhận trách nhiệm về việc học của mình
- Học sinh được tham gia tích cực

4. Nghiên cứu trường hợp điển hình

Trường hợp điển hình là sự mô tả một ví dụ thực tế thật hay giả định dùng trong giảng dạy để minh họa hay nhấn mạnh một nội dung nào đó. Sử dụng trường hợp điển hình cho phép học sinh tham gia tối đa trong quá trình học tập. Học sinh cần:

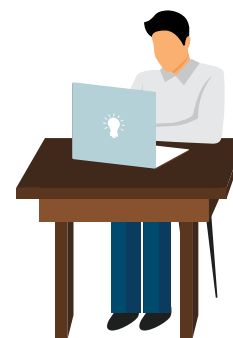
- Thảo luận các thành tố của trường hợp điển hình
- Đánh giá các dữ kiện
- Tiến hành phân tích
- Cân nhắc các lựa chọn
- Ra quyết định



Phương pháp trường hợp điển hình đặc biệt hữu ích để phát triển năng lực giải quyết vấn đề của học sinh qua việc sử dụng các trường hợp điển hình, học sinh hiểu hơn về các cách tư duy có ích và sẽ phát hiện các dạng thức tư duy phê phán có hiệu quả trong các tình huống mới và khó. Giáo viên được khuyến khích xây dựng các trường hợp điển hình của chính mình hoặc sử dụng các trường hợp khác có sẵn tại chỗ.

5. Bài tập cá nhân

Bài tập cá nhân được tiến hành khi một học sinh được giao những hoạt động cụ thể. Các bài tập này cần có mục tiêu rõ ràng có thể đánh giá được. Bài tập cá nhân tạo cơ hội để học sinh học khám phá. Giáo viên sử dụng phương pháp này cần lựa chọn các nhiệm vụ tạo tinh thần trách nhiệm trong học sinh đối với các hành động của chính mình.



Bài tập cá nhân là một phần quan trọng của mỗi môn học. Mỗi bài tập cần có các chỉ dẫn thực hiện rõ ràng và có giới hạn thời gian nhất định phải hoàn thành. Bài tập cần được đánh giá sớm và phản hồi lại cho học sinh. Hướng dẫn về tiến hành phỏng vấn có thể tìm thấy trong phần báo cáo viên.

6. Dự án và doanh nghiệp nhỏ

Dự án là dạng khác của bài tập có thể do cá nhân hay nhóm hoàn thành. Nhìn chung, mỗi dự án cần kết thúc bằng một báo cáo, có thể bao gồm phân tích dữ kiện, thảo luận về các lựa chọn và khuyến nghị để giải quyết vấn đề cụ thể. Khuyến nghị cũng có thể bao gồm một chiến lược rõ ràng để triển khai giải pháp. Các dự án có thể được dùng để cho học sinh thực hành một số kĩ năng hay chủ đề đã giảng trên lớp.

Bắt đầu và vận hành một doanh nghiệp nhỏ là cách thực tế và hấp dẫn để tiến hành một dự án trong quá trình thể hiện và nâng cao các khái niệm có trong GDKN. Điều này bao gồm việc học sinh làm việc theo nhóm, chọn ý tưởng kinh doanh, lập kế hoạch và vận hành một doanh nghiệp trong khi còn ở trong trường. Giảng viên đóng vai trò tư vấn hay cố vấn kinh doanh.

7. Động não

Động não là một kỹ thuật dùng cho việc giải quyết vấn đề có sáng tạo cũng như tạo ra ý tưởng. Mục tiêu là đưa ra càng nhiều ý tưởng càng tốt.

Thường việc này bắt đầu bằng một câu hỏi hay phát biểu về vấn đề. Ví dụ bạn có thể hỏi “Những sản phẩm và dịch vụ nào hiện nay cần trong sinh hoạt gia đình nhưng chưa có được?”. Mỗi ý tưởng sẽ đưa đến một hay nhiều ý tưởng bổ sung, tạo ra một số ý tưởng tốt.



Khi sử dụng phương pháp này, cần tuân thủ bốn nguyên tắc sau:

- Không phê phán hay đánh giá ý tưởng của người khác
- Thả tự do - chấp nhận các ý tưởng có vẻ phi thực tế
- Cần số lượng - càng nhiều ý tưởng càng tốt
- Kết hợp và hoàn thiện trên cơ sở ý tưởng của người khác

Bên cạnh đó, cần ghi chép lại tất cả các ý tưởng, dù ý tưởng có vẻ thiếu logic hay phi thực tế.

8. Đóng vai

Đóng vai có thể được dùng để minh họa các khía cạnh khác nhau của một vấn đề quan hệ giữa người với người. Đặc biệt hữu ích trong khuyến khích hiểu biết giữa các quan điểm khác nhau, cũng như thể hiện mọi người có thể hành động ra sao trong những điều kiện nhất định.

9. Báo cáo viên, chuyên gia tư vấn

Đội ngũ này sẽ bổ sung vào sự đa dạng về khung cảnh lớp học và làm đa dạng các hình thức tổ chức hoạt động học tập của học sinh. Họ có thể đóng vai mẫu cho giáo viên. Họ có thể là chuyên gia về chủ đề, người có tố chất sản xuất, kinh doanh giỏi hay các nhân vật khác trong cộng đồng mà công việc có liên quan tới chủ đề thảo luận. Để tận dụng tốt nhất nguồn lực này, giáo viên cần phát triển mạng lưới quan hệ với các hiệp hội và cơ sở doanh nghiệp vừa và nhỏ trên địa bàn. Đó có thể là:

- Ngân hàng
- Cơ quan phát triển kinh doanh
- Nhân viên kế toán
- Luật sư
- Các tổ chức phát triển cộng đồng/địa phương
- Các tổ chức phi Chính phủ
- Các nhà kinh doanh địa phương
- Các cơ quan Nhà nước
- Các tổ chức lao động
- Công đoàn
- Doanh nhân tiêu biểu
- Hiệp hội doanh nghiệp



Sau đây là một số hướng dẫn cơ bản về tiến hành phỏng vấn mà giáo viên có thể chia sẻ cùng với học sinh:

- Bố trí cuộc hẹn với người sẽ được phỏng vấn, nêu mục đích và thời gian dự định.
- Đặt trước các câu hỏi sẽ hỏi. Các câu hỏi này có thể là sự kết hợp giữa câu hỏi mở, tức là các câu hỏi chung như: Tại sao lại khởi sự doanh nghiệp và làm việc đó như thế nào? và câu hỏi đóng, tức các câu hỏi cụ thể, đòi hỏi các câu trả lời khẳng định hay phủ định, đồng ý hay không đồng ý.
- Tiến hành phỏng vấn, dùng bút và giấy ghi chép lại nội dung phỏng vấn, hoặc nếu người được phỏng vấn không phản đối, có thể dùng máy ghi âm. Chú ý lắng nghe và ghi lại câu trả lời. Đồng thời cũng quan sát môi trường và ghi chép lại.
- Phân tích các thông tin đã được tập hợp, gửi thư cảm ơn tới người được phỏng vấn và tóm tắt các phát hiện và kết luận trong một báo cáo.

10. Trò chơi kinh doanh

Xem phần trò chơi kinh doanh.

11. CD-ROM

Một phiên bản tương tác của GDKN bằng tiếng Anh trên đĩa CDROM đã được xây dựng và có thể có được từ ILO hay các cơ quan có thẩm quyền được công nhận. Phần mềm này có ba mục đích chính: Thứ nhất, đó là phiên bản mới nhất của tài liệu đào tạo, tài liệu bổ sung và tham khảo; thứ hai, nó có các đoạn video minh họa các khái niệm và hỗ trợ việc học; và thứ ba, nó có các bài trắc nghiệm và bài tự đánh giá.

Phiên bản CD-ROM hiện chưa có bản bằng tiếng Việt. Để biết thêm thông tin, xin liên hệ Trung tâm Đào tạo Quốc tế của ILO hay SEED tại ILO Giơ ne vơ.

D. HƯỚNG DẪN TỔ CHỨC TRÒ CHƠI BỔ TRỢ

1. Giới thiệu chung về trò chơi

Trò chơi kinh doanh thuộc bản quyền của Tổ chức Lao động Quốc tế (ILO), đã được đăng kí bản quyền toàn cầu năm 1996 và đã được tác giả Hoàng Văn Dương - Giảng viên chính quốc gia về GDKN của ILO dịch và chỉnh sửa cho phù hợp với điều kiện học tập ở Việt Nam. Tuy nhiên, do đặc thù của học sinh THCS, Trò chơi kinh doanh không hoàn toàn phù hợp.

Vì vậy, trong tài liệu này, trò chơi bổ trợ cho chương trình được cải biên trên cơ sở của một phần nhỏ (phần đầu) của Trò chơi kinh doanh nói trên.

➤ **Mục tiêu giáo dục:**

- Giúp học sinh THCS được trải nghiệm các hoạt động, sôi động, tạo sự hứng khởi, ham mê sản xuất ra sản phẩm (manh nha cho khởi nghiệp);
- Bổ trợ thêm việc hình thành một số kỹ năng cho học sinh THCS khi tham gia các hoạt động kiếm tiền;
- Biết sử dụng tiền tiết kiệm, hiệu quả, đúng hoàn cảnh cụ thể (qua việc sắm vai các nhân vật);
- Bước đầu biết cách tổ chức, sắp xếp “lao động” hợp lý để đạt hiệu quả cao trong sản xuất (tạo lợi nhuận);
- Hình thành thái độ yêu thích lao động, biết trân trọng đồng tiền, trân quý sức lao động và người lao động.

➤ **Nội dung: “Dòng chảy đồng tiền”** (có hướng dẫn cụ thể)

➤ **Phương tiện hỗ trợ:**

- Sử dụng một phần công cụ trong Bộ Trò chơi kinh doanh của ILO
- Một số phiếu cuộc sống thiết kế theo ý tưởng riêng
- Giấy A0, bút màu, giấy màu các loại, dao dục giấy, kéo, băng dán 2 mặt, keo dán, bảng, nam châm dán bảng, ...

➤ **Cách tổ chức:**

- Dùng các kỹ thuật chia nhóm, chi lớp thành các nhóm (từ 5-10 người) tùy theo không gian cho phép;
- Giáo viên phổ biến thể lệ chơi (luật chơi), cách chơi, làm mẫu
- Tổ chức trò chơi thành cuộc thi với các phần nội dung nhỏ, có phần thưởng (vật chất hoặc tinh thần) để khuyến khích tăng năng suất lao động; khích lệ khả năng chi tiêu tiết kiệm;

Khi kết thúc cuộc chơi, giáo viên dẫn dắt học sinh qua một quá trình tư duy, dẫn dắt thảo luận về những điều đã học được. Bên cạnh các lợi ích về học tập, trò chơi cũng là sự vui vẻ và đối với phần lớn mọi người là một điều mới mẻ. Giáo viên nên xây dựng hay sử dụng các trò chơi mô phỏng khác cho từng mô đun, từng bài cụ thể để tăng tính sinh động, bên cạnh trò chơi được cung cấp. Sau đây là phần hướng dẫn cụ thể về trò chơi.

➤ **Điểm mạnh của trò chơi**

Trò chơi là công cụ giảng dạy hữu ích vì:

- 1 Linh hoạt, đa chức năng:** Trò chơi có thể sử dụng như một công cụ giảng dạy đặc biệt để củng cố các khái niệm về kinh doanh được dùng trong suốt khoá học về kinh doanh ở nhà trường.
- 2 Độc đáo:** Mỗi lần chơi học sinh có thể có các hoạt động khác nhau và có những cách nhìn mới về hoạt động của một cơ sở sản xuất.
- 3 Linh hoạt về thời gian:** Trò chơi có thể được tổ chức bất kỳ lúc nào tùy thuộc vào nhu cầu của lớp học.
- 4 Học mà chơi, chơi mà học:** Các tình huống giống như thật làm cho học sinh hứng thú, giúp học sinh học được những khái niệm cơ bản liên quan đến việc sở hữu và quản lí một doanh nghiệp.

➤ Vấn đề cần học

- ① Quy trình sản xuất kinh doanh cơ bản (thu và chi).
 - ② Quyết định các vấn đề tài chính (lập kế hoạch sử dụng kinh phí cho những nhu cầu trái ngược nhau, ví dụ như cho nhân lực hoặc cho kinh doanh).
 - ③ Quản lí tài chính (để duy trì việc lưu thông tiền tệ một cách tích cực).
 - ④ Công tác kế toán cơ bản (ghi chép và làm sổ sách kế toán).
 - ⑤ Quản lí rủi ro (ế đọng sản phẩm, lỗ vốn).
 - ⑥ Chất lượng sản phẩm (yêu cầu về chất lượng của người mua).
 - ⑦ Kỹ thuật sản xuất hiệu quả (quản lí thời gian và các nguồn lực để giảm thiểu chi phí).
 - ⑧ Đối phó với những khoản chi phí phát sinh (rủi ro và may mắn).
 - ⑨ Đạo đức nghề nghiệp (trách nhiệm đối với cộng đồng xã hội: môi trường, luật pháp; cạnh tranh lành mạnh; thi đua những không ganh đua,...)
 - ⑩ Vai trò của giáo viên khi tổ chức trò chơi.
- Việc thành công hay thất bại của trò chơi phụ thuộc phần lớn vào giáo viên với vai trò là người dẫn dắt. Giáo viên phải có kiến thức cơ bản về GDKN và các khái niệm kinh doanh để hướng dẫn học sinh một cách tự tin. Giáo viên phải tham gia vào trò chơi và hiểu rõ nội dung hướng dẫn này. Việc chuẩn bị đầy đủ là rất quan trọng. Việc thực tập thường xuyên cũng giúp có thông tin và hiểu rõ cách triển khai. Hãy tổ chức trò chơi vui vẻ và giống thật: Cuối cùng thì đây là một trò chơi, có thắng, có thua, nhưng thắng thua không phải là mục tiêu chính, mà vấn đề quan trọng hơn cả là học sinh sẽ học được những gì qua trò chơi này.
 - Giáo viên phải biết mỗi nhân vật cần phải đóng vai như thế nào (nhà ngân hàng, nhà cung ứng, người bán sỉ, nhà kiểm định, quản lí nhà nước...). Việc hiểu rõ từng nhân vật sẽ giúp trò chơi thành công. Tốt nhất là nên có hai giáo viên có năng lực để phân vai và tổ chức các hoạt động trong trò chơi. Tuy nhiên điều này là rất khó ở hầu hết các trường. Vì vậy, giáo viên có thể chọn một số học sinh có năng lực đóng các vai này và giám sát các nhóm. Giáo viên phải chắc chắn rằng những học sinh được giao nhiệm vụ hỗ trợ hiểu rõ vai trò của mình.

2. Hướng dẫn chung

Trò chơi trải nghiệm “Dòng chảy đồng tiền” rất linh hoạt. Khi hiểu rõ kỹ thuật, và các bước, giáo viên có thể tổ chức trò chơi theo cách của riêng. Hoặc cũng có thể có những cách chơi khác nhau để làm nổi bật những điểm cần học tập cụ thể. Sau đây là một số gợi ý, hỗ trợ giúp bạn giảng dạy hiệu quả.

➤ **Nhiệm vụ của giáo viên:**

- Giới thiệu kỹ trò chơi, mục tiêu, phương tiện và đưa nó vào cuộc sống.
- Biên chế bộ “khung”: gồm 10 người. Trong đó: 2 kế toán, 2 giám sát viên, 2 nhân viên tiếp thị, 1 nhân viên cửa hàng bán vật liệu và cho thuê dụng cụ sản xuất, 1 nhân viên thu mua sản phẩm hàng hóa. Đào tạo cho đội ngũ này những kiến thức, kỹ năng cần thiết theo công việc được giao.
- Hướng dẫn cách làm thiệp và yêu cầu học sinh thực hành.
- Giải thích các quy định trước khi bắt đầu.
- Giải thích cách sử dụng Sơ đồ quy trình trò chơi và các Mẫu kế toán được nêu ở phần sau.
- Chia học sinh thành nhiều nhóm bằng nhau, mỗi nhóm là một đội thi có một tên gọi hoặc màu sắc để dễ phân biệt và có đội trưởng trong vai “chủ cơ sở sản xuất”, một đội phó, một kế toán, nhân viên giao dịch, nhân viên kế toán, nhân viên thiết kế mẫu sản phẩm,...
- Cung cấp cho mỗi đội một Sơ đồ quy trình trò chơi và Mẫu kế toán.
- Giải thích vai trò của mỗi đội.
- Nhấn mạnh rằng các đội phải thật sự cạnh tranh với nhau. Chơi trò chơi để học cách ra quyết định trong việc quản lý một doanh nghiệp và ảnh hưởng của các quyết định đó đến quá trình kinh doanh.
- Tổ chức phần “Hành động”: người theo dõi về thời gian, người giám sát chất lượng, người đưa ra các quy định, người phân vai cho trưởng nhóm quan sát, người bán sỉ nguyên liệu thô, người mua mũ, ngân hàng và những vai khác.
- Tóm tắt các bài học kinh nghiệm vào cuối trò chơi.
- Mặc dù trong trò chơi có dùng tranh minh họa, giáo viên cần nhấn mạnh rằng các đội phải chơi như những doanh nhân thành đạt. Cho phép học sinh có đủ thời gian để lập kế hoạch.

3. Hướng dẫn tổ chức điều hành trò chơi

Trò chơi này được tổ chức trong một buổi học, khoảng 4 giờ.

Trò chơi được tổ chức thành 2 vòng chơi, mỗi vòng khoảng 60 - 90 phút.

Phần giải thích về trò chơi: 30 phút, cụ thể như sau:

| | |
|---------------------------------|---------|
| + Giới thiệu và nêu mục tiêu | 05 phút |
| + Giải thích các tranh minh họa | 05 phút |
| + Giải thích trò chơi | 15 phút |
| + Sản xuất thử Thiệp chúc | 05 phút |

4. Các điểm lưu ý đặc biệt

➤ Trước và trong khi chơi

- Giải thích các quy định trước khi bắt đầu chơi. Việc chia nhóm tiến hành sau khi học sinh đã hiểu tất cả các hướng dẫn. Cho phép các nhóm thảo luận với nhau miễn là việc thảo luận này không làm gián đoạn hoạt động nhóm.
- Không chia phe, không hướng dẫn các nước đi. Các đội có thể mắc lỗi và sẽ nhận xét, thảo luận vào cuối buổi.
- Trò chơi phải có những tình huống thật trong cuộc sống.
- Đối với các học sinh được chọn đóng vai, cho phép các em thể hiện các vai của mình (nhà quản lí ngân hàng, nhà cung cấp nguyên liệu, người mua sản phẩm, nhà kiểm định chất lượng...).
- Sử dụng nhiều cách tiếp cận khác nhau đối với giao dịch kinh doanh để đưa ra các điểm cần học.
- Thời gian chơi phụ thuộc vào kinh nghiệm của học sinh. Không hối thúc học sinh, không để các hoạt động kéo dài một cách vô ích để tránh nhàm chán.
- Chơi cho đến khi học sinh hiểu các điểm cần học và sẵn sàng cho tình huống và quyết định mới.
- Nhấn mạnh với các đội rằng họ phải chơi như những doanh nhân thành đạt để doanh nghiệp phát triển.
- Sử dụng giấy nháp để dùng làm nguyên liệu nhằm giảm chi phí tổ chức trò chơi. Đảm bảo có đủ giấy nháp.

➤ **Cuối trò chơi**

- Cuối trò chơi, giáo viên hướng dẫn thảo luận bằng các câu hỏi và các đội thảo luận kinh nghiệm của mình. Giáo viên có thể so sánh chiến lược chơi của các đội và các kết quả (theo phần các câu hỏi thảo luận trong tài liệu này).
- Kết thúc thảo luận bằng việc tổng kết lại mục tiêu và nêu lại các điểm cần học. Cuối buổi thu thập các nguyên vật liệu và phương tiện sử dụng trong trò chơi, đóng gói lại và bỏ vào thùng rác.

5. Câu hỏi thảo luận và rút ra bài học từ trò chơi

Những câu hỏi sau sẽ giúp các bạn hướng dẫn thảo luận. Hãy dẫn dắt thảo luận mở tập trung vào các điểm sau đây. Nhấn mạnh bài học đạt được cho mỗi chủ đề trong khi tóm tắt các chủ đề.

E. KIỂM TRA, ĐÁNH GIÁ VÀ CÔNG NHẬN KẾT QUẢ

1. Cơ quan quản lý giáo dục:

Đánh giá kết quả thực hiện chương trình. Tùy theo mục đích sử dụng kết quả của GDKN, để có thể đưa ra các yêu cầu, tiêu chí đánh giá cụ thể và công nhận kết quả bằng những phương pháp riêng. Nếu GDKN được sử dụng như là một phần của một dự án hay chương trình hợp tác kỹ thuật thì các quy định của chương trình/dự án sẽ đồng áp dụng để đánh giá bằng tiêu chí và cách đánh giá của chương trình/dự án hợp tác.

2. Giáo viên:

Đánh giá kết quả GDKN của từng mô đun hay từng bài dạy, buổi dạy trên cơ sở bám sát mục tiêu đã đặt ra của mô đun, bài dạy, buổi dạy. Cụ thể như sau:

- ① Thứ nhất, giáo viên có thể kiểm tra việc học bằng cách đặt câu hỏi trong bài giảng để đảm bảo học sinh hiểu được bài học. Thỉnh thoảng, có thể yêu cầu một số học sinh tóm tắt hay trình bày lại bài học.
- ② Thứ hai, có thể cho điểm kết quả của các bài tập hay dự án cụ thể (ví dụ: thu thập thông tin từ các cơ sở sản xuất qua phỏng vấn, nghiên cứu thị trường, chuẩn bị kế hoạch sản xuất, khởi sự và vận hành một doanh nghiệp nhỏ). Trình bày các phát hiện cũng có thể được đánh giá tương tự. Giáo viên cần có phản hồi kịp thời trong tất cả các trường hợp.

- ③ Thứ ba, học sinh có thể được phát phiếu hỏi vào lúc kết thúc mỗi chủ đề hay bài giảng để đánh giá các mặt khác nhau nhằm đạt mục tiêu, nội dung, tính hữu dụng... và cung cấp thêm nhận định bổ sung.
- ④ Giáo viên và người trợ giảng có thể gặp nhau sau mỗi đợt (sau khi kết thúc một bài hay mô đun) để đánh giá giờ giảng, rút ra bài học kinh nghiệm để hoàn thiện hơn trong lần sau.

G. MỘT SỐ THUẬT NGỮ CƠ BẢN

| | |
|--------------------------|---|
| Cạnh tranh | Là sự “ganh đua” giữa các tác nhân trong thị trường, sẽ tạo ra hiệu quả cao hơn trong thị trường. Khuyến khích các mặt hàng chất lượng cao hơn với giá cả thấp hơn. |
| Chi phí | Tất cả số tiền mà một doanh nghiệp chi ra để sản xuất và bán sản phẩm và dịch vụ. Chi phí có thể chia thành chi phí trực tiếp và chi phí gián tiếp. |
| Chi phí trực tiếp | Là các chi phí liên quan trực tiếp tới một sản phẩm/dịch vụ nào đó. |
| Chi phí gián tiếp | Là các chi phí không trực tiếp, nhưng cần để duy trì doanh nghiệp. Chi phí gián tiếp thường không liên quan trực tiếp tới một sản phẩm/dịch vụ nào. Chi phí gián tiếp đôi khi còn gọi là chi phí ứng trước. |
| Chi phí khởi sự | Chi phí cần một lần chuẩn bị cho việc bắt đầu kinh doanh. Khi doanh nghiệp đã hoạt động có thể không cần các chi phí này nữa. |
| Chi phí quản lí | Là một loại chi phí gián tiếp. |
| Chi phí chung | Tất cả lượng tiền chi phí để vận hành doanh nghiệp, nhưng không tính khoản mua hàng hoá nguyên vật liệu. |

| | |
|--------------------------------------|--|
| Cơ hội kinh doanh | Cơ hội kinh doanh có thể định nghĩa đơn giản là một điều kiện, môi trường gợi ý cho một ý tưởng đầu tư hấp dẫn hay một điều kiện tạo ra khả năng hoàn vốn cho người chấp nhận rủi ro. Các cơ hội như vậy được thể hiện dưới hình thức nhu cầu của khách hàng và dẫn đến việc cung cấp một sản phẩm hay dịch vụ tạo ra hay bổ sung giá trị cho người mua hay người tiêu dùng cuối cùng. |
| Cung và cầu | Tương tác giữa người tiêu thụ và nhà sản xuất để đạt được cân bằng. Giá cả có thể thay đổi vì các điều kiện khác nhau của người tiêu thụ và nhà sản xuất. |
| Đầu vào | Một cái gì đó (đối với doanh nghiệp hoặc quá trình kinh doanh), như tài nguyên, đưa vào một hệ thống (quá trình kinh doanh) để đạt được một kết quả. |
| Đầu ra | Là kết quả của một hệ thống (quá trình kinh doanh). |
| Dịch vụ | Trong kinh tế thị trường, dịch vụ là hàng hóa phi vật chất. Ví dụ: cắt tóc, giặt là, xây dựng trang web. |
| Doanh nghiệp không kinh doanh | Là một cơ sở hay tổ chức hoạt động không phải vì mục tiêu lợi nhuận. |
| Doanh nghiệp kinh doanh | Là một cơ sở hay tổ chức hoạt động với mục tiêu lợi nhuận. |
| Doanh thu | Doanh thu là toàn bộ số tiền thu được của doanh nghiệp từ việc bán hàng (trước khi trừ chi phí các loại). |
| Độc quyền | Là khái niệm về tình huống chỉ có một người bán một sản phẩm hay dịch vụ trong một thị trường (kiểm soát hoàn toàn giá cả), thường là những tình huống mà một hãng có quyền điều chỉnh giá thị trường. |
| Động não | Động não là một kỹ thuật giải quyết vấn đề có tính sáng tạo cũng như để tạo ra ý tưởng. Mục tiêu là để đưa ra càng nhiều ý tưởng sáng tạo càng tốt. |

| | |
|------------------------------|---|
| Đổi mới | Đưa một ý tưởng mới vào thị trường theo dạng sản phẩm hay dịch vụ mới, hay một sự cải tiến tổ chức hay quá trình. |
| Đơn đặt hàng | Yêu cầu đối với người bán hàng (nhà cung cấp) về việc cung cấp các hàng hóa, dịch vụ nhất định. Có thể đặt hàng bằng cách đến trực tiếp, gọi điện hay viết thư yêu cầu cho nhà cung cấp. |
| Kiến thức | Kiến thức bao gồm một tập hợp các thông tin, hiểu biết đã lưu lại, có thể sử dụng lại khi cần. |
| Kĩ năng | Kĩ năng là khả năng ứng dụng kiến thức. |
| Lợi nhuận | Tiền thu được qua buôn bán hay kinh doanh, sau khi đã trừ đi các chi phí sản xuất, chi phí bán hàng và dịch vụ. Đây là sự khích lệ để chấp nhận rủi ro. Lợi nhuận thường được dùng cho hai việc: hoàn lại cho chủ sở hữu và đầu tư lại vào doanh nghiệp để phát triển kinh doanh. |
| Nghiên cứu thị trường | Là công việc khảo sát được tiến hành để xác định chi phí của kinh doanh, cạnh tranh, tiềm năng bán hàng, nguyện vọng của khách hàng tiềm năng, điều kiện kinh tế tại chỗ v.v... |
| Doanh nhân | Người tổ chức và quản lí, thực hiện công việc kinh doanh và chấp nhận rủi ro đi kèm. |
| Khách hàng | Người mua hàng hóa/dịch vụ (có nhu cầu về hàng hoá/dịch vụ và chấp nhận trả tiền cho bạn). |
| Người tiêu dùng | Người mua hàng hóa hay dịch vụ cho nhu cầu của riêng mình và không bán lại. |
| Nhà cung cấp | Người hay doanh nghiệp bán hàng hay dịch vụ cho doanh nghiệp khác. |
| Nhà đầu tư | Một người dùng vốn để tham gia một hoạt động tài chính nhằm mục tiêu thu lại lợi nhuận tài chính. |
| Khoản nợ | Là một khoản tiền, được hứa sẽ trả trong tương lai, có thể là cho một khoản vay hoặc mua hàng trả chậm . |

| | |
|--------------------------------|--|
| Nợ dài hạn | Nợ không thể thanh toán trong vòng 12 tháng, như nợ mua nhà. |
| Nợ ngắn hạn | Là khoản nợ mà bạn phải trả bằng tài sản lưu động. Nợ ngắn hạn là những khoản mục phải trả trong vòng 12 tháng, gồm có thuế, tiền vay và hóa đơn chưa thanh toán. |
| Phiếu xuất hàng | Một văn bản về danh sách các hàng hoá được phân phối, gồm cả số lượng, chủng loại, chất lượng. Đây là văn bản mà nhà cung cấp muốn người mua hàng ký nhận để minh chứng cho việc đã nhận hàng. |
| Thị trường | Thị trường của một doanh nghiệp là tất cả mọi người trong một vùng địa lý cụ thể có nhu cầu về một sản phẩm hay dịch vụ và sẵn sàng mua nó. |
| Doanh thu bằng tiền mặt | Là khoản được thanh toán ngay lập tức, không bị nợ (bị mua chịu) sau khi bán được hàng. |
| Tính sáng tạo | Tính sáng tạo là năng lực để thiết kế, định hình, chế tạo hay làm một cái gì đó theo cách mới. |
| Tự tạo việc làm | Tự tạo việc làm là hoạt động khi một cá nhân tạo ra cơ hội việc làm cho chính mình khi mở một hoạt động kinh doanh. |
| Vốn chủ sở hữu | Phần tiền mà chủ doanh nghiệp đã góp vào vào doanh nghiệp. |
| Vòng đời sản phẩm | Là một lý thuyết về marketing, trong đó các sản phẩm hay một loại sản phẩm tuân thủ một chuỗi các giai đoạn: giới thiệu, tăng trưởng, chín muồi và bán chậm. |
| Ý tưởng kinh doanh | Ý tưởng kinh doanh là sự phát hiện của một hay nhiều người, hay một tổ chức để giải quyết một vấn đề đã được xác định hay để đáp ứng nhu cầu trong một môi trường (thị trường, cộng đồng...). |

Kinh doanh

Kinh doanh là việc một cá nhân hoặc một nhóm người thực hiện việc sản xuất hoặc mua hàng hoá và dịch vụ, để bán cho khách hàng với mục đích tạo ra lợi nhuận.

G. TÀI LIỆU THAM KHẢO VÀ ĐỌC THÊM

Các tài liệu tham khảo sau dành cho giáo viên và học sinh quan tâm tìm hiểu nhiều hơn về kinh doanh. Đây không phải là danh sách đầy đủ. Những người muốn biết thêm có thể học từ các tài liệu này, internet và những nguồn khác.

1. ILO. Chương trình Giáo dục tài chính của Tổ chức Save the Children
2. Xem thêm GDKN CD-ROM
3. Tìm trên Internet, dùng các trang tìm kiếm như www.google.com hay www.yahoo.com. Tìm 'entrepreneurship', 'entrepreneurship education' hay các chủ đề khác.
4. GEM research consortium 2003, Global Entrepreneurship Monitor. Xem <http://www.gemconsortium.org>.
5. Haftendorn, K. ; Salzano, C. 2003. Facilitating Youth entrepreneurship. An analysis of awareness and promotion programmes in formal and youth education. ILO/SEED Working Paper No. 59, Series on Youth Entrepreneurship.
6. Manu, G. and Brown, R. 1987. Resources for the Development of Entrepreneurs: A Guided Reading List and Select Annotated Bibliography. Commonwealth Secretariat, London.
7. McClelland, D.C. 1961. The Achieving Society. Van Nostrand, Princeton, NJ.
8. McClelland, D.C. and Winter, D.G. 1969. Motivating Economic Achievement. Free Press, New York.
9. Olm, K.W. and Eddy, G.G. 1985. Entrepreneurship and Venture Management: Text and Cases. Charles E Merrill Publishing Co., Columbus, Ohio.
10. Timmons, J.A. 1994. New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21st Century. 4th Edition. Irwin.

Chúc vui vẻ và thành công!

Phụ lục 1. THẺ MAY MẮN

**TRẢ HẾT VÀO
THỨ 5 TUẦN NÀY**

**CHỈ TRẢ MỘT NỬA
VÀO CUỐI THÁNG NÀY**

**TRẢ HẾT TIỀN VÀO
CUỐI THÁNG NÀY**

**CHỈ TRẢ MỘT NỬA
VÀO THỨ 5 TUẦN NÀY**

**CHỈ TRẢ 30% SỐ TIỀN
VÀO NGÀY MAI**

**TRĂNG TAY
(BẠN ĐÃ BỊ LỪA)**



Giáo dục về kinh doanh
trong nhà trường và các cơ sở
đào tạo nghề và kỹ thuật

Chương trình Quốc tế về xóa bỏ Lao động Trẻ em

Tổ chức Lao động Quốc tế
4, route des Morillons, CH-1211 Geneva 22 – Switzerland
www.ilo.org/ipecc - e-mail: ipecc@ilo.org

Thông tin liên hệ

Văn phòng Tổ chức Lao động Quốc tế tại Việt Nam
48-50 Nguyễn Thái Học, Hà Nội, Việt Nam
Tel.: (84-4) 3734 0902
Fax: (84-4) 3734 0904
E-mail: hanoi@ilo.org
Website: www.ilo.org/hanoi



ISBN 978-92-2-133289-3 (web pdf)