Разработка урока №2

ОТКРЫТЫЙ УРОК – импровизация

 (можно использвать по экономике.обществознанию, основам предпринимательства.)

ТЕМА: «ТОРГОВЛЯ или ОБМЕН».

Задача урока: продемонстрировать механизмы торгового обмена познакомить с правилами эффективной покупки ,сформировать представление о природе обмена.

Категории: лот, аукционные продажи альтернативная стоимость.

Материалы: деньги или символы денег, товары( рулон туалетной бумаги, пакет жевательной резинки, бутылка пепси-колы-1,5 литра. 2 одинаковые книги или фотографии, открытки(одна чистая, а другая с автографом популярного человека..

Ход урока. Суть любого предмета и любого явления нельзя увидеть, услышать, пощупать .ЕЕ можно лишь осмыслить. Я призываю вас проанализировать любое явление экономики .Сегодня мы потренируемся в этом, рассматривая тему «Торговля или обмен.

1.Проблема.

Итак, тема урока «Торговля или обмен».

Учитель объявляя тему, записывает на доске с ошибкой «Торговля или ОБМАН. Внимательные ученики замечают ошибку.

Учитель(исправляя ошибку).Современные психологи утверждают, что любая ошибка неслучайна. Почему я ошиблась?

Ученики: -Наверное, вас обманывали в магазине

Продавцы всегда обсчитывают

Торговля получает прибыль обманным путем…

Продавец ,обман, прибыль-ключевые слова обычного ассоциативного ряда проблемы торговли. Дождавшись их, можно ставить проблему урока.

Учитель –А кто-по вашему виноват в обмане?

Ученики -Нечестные продавцы.

Учитель -Неужели они такие плохие и злые люди?

Ученик.

-Они может и не злые, но обманывают, чтобы получить больше выгоды.

Учитель

-Именно Существует даже поговорка «Не обманешь-не продашь.

И она становится эпиграфом нашего урока(на доску или в презентацию)

Только в конце предложения мне бы хотелось бы поставить знак вопроса .Потому что избежать обмана все же можно.

Проблема поставлена. Ученики пока убеждены в злой воле продавцов и готовы сделать все, чтобы не попасться на удочку обмана.

Самое время использовать их азарт к игре.

2.ИГРА.

Игра на уроке-необыкновенно эффективный прием.

Переход к игре невозможен без изменения стиля учителя. Из всезнающего мудреца он превращается в шоумена-продавца(костюм галстук-бабочка,жилет)

Учитель.

Внимание! Внимание. Дамы и господа. Леди и джентльмены, объявляю аукцион супертоваров Спешите, будьты активны .первый лот аукциона «Кот в мешке. Участвуют только те, кто готов купить товар вслепую. Итак. мы начинаем.

В качестве оплаты можно принимать символы денег(игровые купюры или карманные деньги старшеклассников. Второй предпочтительнее ,ибо делает игру более реалистичной. Опыт показывает, что старшеклассники имеют достаточные для игры суммы. После игры деньги, конечно, возвращаются.

Учитель (показывает мешок с неизвестным товаром.

Я готов представить минимальную информацию о товаре. Это гениальное изобретение человечества. До сих пор этот предмет является признаком интеллигентной семьи. В застойные годы в СССР этот товар был единственным, кто стоял в оппозиции официальной прессе.

 Не знаю, разбудила ли эта информация любопытство зрителей. Но у учеников оно бьет через край.

Учитель

-Начинаю торги Начальная цена -10 рублей.

Ученики (перебивая друг друга ( ,15,20.

Учитель -50 рублей раз, два, три ПРОДАНО.

Счастливый ученик направляется за товаром.

Самое время проанализировать его мысли, чувства.

-Учитель

-Как тебе кажется, что в мешке?

Ученик:- может быть книга или редкий журнал.

Учитель (достает из мешка долгожданный товар(рулон туалетной бумаги).

Несмотря на разочарование «счастливца» приходится признать точность информации о товаре. Туалетная бумага и гениальное изобретение и признак интеллигентности и оппозиция газетам.

Учитель -Какие чувства ты испытываешь?

-Ученик –меня обманули.

Необходимо проанализировать игровой опыт и закрепить его в конкретных понятиях.

Учитель-Скажите, какую ошибку совершил покупатель.

-Ученики-Купил неизвестное .приобрел кота в мешке.

Сформулируем первое правило покупателя

Необходимо иметь полную информацию о товаре.

На презентацию и записать в тетрадь.

Ученики, умудренные опытом, готовы не обмануться во второй раз.

Учитель.

Господа ученики.Объявляю второй лот продаж. Жевательная резинка Орбит(показывает пачку жвачки. Стоимость резинки в магазине -8 рублей. Начальная цена лота -5 рублей.

Ученики- я,мне 10 рублей.

Учитель -раз,два. Три продано.

Учитель .

-Я обещал жевательную резинку «Орбит» Получите выдает одну пластинку из пачки.

Формально продавец опять прав. Договора о количестве или весе на заключалось. Покупатель снов должен пенять на свое доверие и самоуверенность.

Учитель

-Вы можете уличить меня во лжи

Ученики-Нет.

Учитель- Какую ошибку совершил покупатель на этот раз?

Ученики : не все узнал о товаре. Не спросил, сколько покупает…

Можно записать второе правило покупателя

Необходимо знать количество покупаемого товара.

Учитель

-Теперь мы, наверное знаем все о вариантах обмана и больше нас никто не обманет. Я объявляю третий лот нашего аукциона.

Господа. Если у вас пересохло в горле, вам просто необходима нежная, холодная, пузырящаяся Кока-кола. Стоимость ее в магазине-50 рублей.

Ученики торгуются. Обычно торговля доходит до 100.

Учитель. Продано ,продано, продано.

Примети товар. Но деньги вперед.

Потом (словно спохватившись.) Да .я обещала ,что продам 1,5 литра Кока-колы.

Ученики: -Да.

Учитель

-Но я ничего не говорила о том, что продам еще и бутылку. Уважаемый покупатель, вам придется освободить тару-выпить напиток прямо сейчас.

Многократно проверенный опыт гарантирует: выпить сразу 1,5 литра Кока колы не сможет и былиныый богатырь. Вдохновение самых азартных учеников иссякает после 3-4 стаканов. В этот момент учитель начинает…

Учитель -Пытка кока-колой продолжалась третий час. Пятый стакан. Минздрав предупреждает пить вредно. Вы заплатили за напиток 100 рублей.

Ученик -Заплатил..

Учитель -Я готова избавить вас от мучений. Еще 20 рублей и я заберу бутылку обратно.

В конце концов, каждый сдается и возвращает товар.

Ничего парадоксально в этом нет Работает закон сохранения полезности блага.

Ученик- Согласен.

Учитель- И снова ошибка покупателя .Кто виноват в казусе?

Ученики -Покупатель Он не знал об условиях продажи.

Учитель: записывает третье правило покупки Необходимо иметь информацию об условиях покупки.

Скорее всего существуют другие способы честного обмана покупателя. Но все они укладываются в принцип неполной информации. Продолжение игры неэффективно. Игра незаметно переходит в стадию анализа. И секрет незаметности в том, что игра продолжатся.

Учитель Уважаемые трижды обманутые покупателя. Я объявляю последний лот на торгах. Будьте бдительны и расторопны. Ибо это- книга вашего любимого автора.

Это может быть книга. Фотография, пластинка-это должен быть значимый товар для детей.

Учитель это мой учебник по экономике. Начальная цена-100 рублей. Купивший приобретает пятерку по предмету и мое личное расположение. Раз ,два. продано.

Ученик подходит за товаром.

Учитель -.Вы честно приобрели товар и честно его получаете. А не хотите ли книгу с автографом автора?

Ученика: -а за сколько?

Учитель

-А сколько бы вы дали?

-Ученик: в два,три, четыре раза дороже.

-Учитель

Они ваши и книга, и автограф. Но позвольте спросить. В чем разница между книгой и книгой с автографом?

Ученик:- Автограф можно показать, Это доказательство знакомства с автором. Больше зауважают.

Учитель:- То есть вы покупаете уважение к себе?

Ученик: \_Выходит,да.

Учитель: А разве подписи других уважаемых людей делают вас умнее ,лучше,круче важаемей7

Ученик:- Наверное ,нет.

Учитель- Значит, вы обманываете себя.,заплатив деньги ха псевдоуважение. Не кажется ли вам, что обман покупателей начинается с их самообмана? Вспомните ,первый покупатель был уверен, что ему продают книгу. А не туалетную бумагу, так как желал быть более уважаем. Второй и не предполагал, что его могут обмануть и переоценил уважение к себе. Третий не думал, что над ним поиздеваются ибо он-то себя уважает .Наконец, четвертый ре6шил прикупить уважения. Все готовы были самообманываться и оттого и были обмануты.

Отметив главное правило покупки

Нельзя обмануть того, кто не самообманывается.

Выносим на презентацию