

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«КУЗБАССКИЙ ТЕХНИКУМ АРХИТЕКТУРЫ, ГЕОДЕЗИИ И
СТРОИТЕЛЬСТВА»**

**Региональный конкурс методических разработок, направленных на
повышение финансовой грамотности обучающихся образовательных
организаций Кемеровской области - Кузбасса**

**Номинация «Лучшая методическая разработка урока по финансовой
грамотности»**

**Методическая разработка урока по основам финансовой грамотности
по теме «Создание бизнеса»**

**Выполнил:
Анастасия Викторовна Балыкина
преподаватель экономических дисциплин**

Кемерово, 2022

Учебный предмет/ дисциплина: Основы финансовой грамотности

Тема: Создание бизнеса

Тип учебного занятия: Изучение нового материала и первичного закрепления

Форма занятия: лекция с использованием скетчноутинга

Возраст участников: студенты 1-го курса

Цели занятия:

1) Освоение способов финансово грамотного поведения при создании собственного бизнеса

2) Формирование у обучающихся навыков скетчноутинга

Планируемые результаты:

Личностные характеристики и установки: осознание социальной и финансовой ответственности человека, открывающего свой бизнес.

Метапредметные результаты:

- фиксировать полученную информацию методом «скетчноутинга»
- производить простые финансовые расчёты деятельности фирмы (издержки, доход, прибыль)

Предметные результаты:

- освоить понятия: предпринимательство, стартап, метод бережливого производства, бизнес-ангел, венчурный фонд, бизнес-инкубатор, лизинг

- объяснить, что такое предпринимательская деятельность, каковы её преимущества и риски;

- называть государственные программы поддержки предпринимателей.

Материал/оборудование/инструментарий: проектор

Краткий план занятия:

- сообщение темы, цели, задач занятия и мотивация учебной деятельности;

- подготовка к изучению нового материала через повторение и актуализацию опорных знаний;

- ознакомление с новым материалом;

- первичное осмысление и закрепление связей и отношений в объектах изучения;

- информация о домашнем задании;

- рефлексия (подведение итогов занятия).

Методы обучения: беседа, презентация, дидактические материалы, практическая задача

Список литературы:

1. Визуальные заметки на практике [текст]: продвинутые техники скетчноутинга/ Майк Роуди; перевод с английского Кирилла Наумова. - Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2015. - 223 с.: ил. - ISBN 978-5-00057-645-8: Б. ц.

2. Жданова А.О., Савицкая Е.В. Финансовая грамотность: материалы для обучающихся. Среднее профессиональное образование. – М.: ВАКО, 2020. – 400 с. – (Учимся разумному финансовому поведению).
3. <https://fmc.hse.ru/lipsitsvideo>

Ход занятия

Приветствие студентов.

Этап 1. Сообщение темы, цели, задач занятия и мотивация учебной деятельности.

Уважаемые студенты, прошу Вас обратить внимание на тему сегодняшнего урока, отраженную на слайде №1 «Создание бизнеса». Прошу вас записать тему в тетради.

Ребята, что вы знаете о собственном бизнесе? Хотели бы вы открыть свой собственный бизнес?

Студенты отвечают, идет небольшое обсуждение.

На основании ваших ответов, сформируем основные цели нашего занятия (Слайд №2).

Этап 2. Подготовка к изучению нового материала через повторение и актуализацию опорных знаний.

Прежде чем мы приступим к изучению нового материала, хочу обратить ваше внимание на то, что информация, представленная на слайдах, будет зашифрована.

Первый шифр, который вам необходимо будет разгадать представлен в виде 5 ребусов, в которых спрятаны основные понятия нашего занятия. Кто первый разгадает ребус, прошу поднять руку и озвучить ответ, который будет оцениваться заработанным балом. В конце урока подсчитаем балы и оценим вашу работу (Слайд №3,4).

Этап 3. Ознакомление с новым материалом

Ребята на данном уроке мы будем с вами делать конспект лекции с использованием скетчноутинга, который ранее был изучен (Приложение 1). Для того, чтобы быстро восстановить в памяти основную цель скетчноутинга, обратите внимание на Слайд №5.

Для восстановления информации ребятам отведено 3 минуты.

Ребята, посмотрите на Слайд №6. Прошу вас на основании приведенных изображений попытаться самостоятельно сформулировать определение к понятию «Предпринимательство».

Студенты отвечают, проходит небольшое обсуждение, после чего преподаватель дает свою интерпретацию.

Предпринимательская деятельность во многом отличается от работы по найму. Например, специалист может иметь отличную идею, но в организации, в которой он трудится, идея не будет реализована. В этом случае он может попробовать себя в роли предпринимателя.

Предпринимательство – деятельность, направленная на получение прибыли от производства и (или) продажи товаров или оказания услуг.

Прошу вас на основании вышесказанного используя метод скетчноутинга зафиксировать в тетради полученную информацию.

Как вы знаете, принимая решение о начале трудовой деятельности, человек может выбрать как работу по найму, так и заниматься собственным бизнесом.

Ребята, как вы думаете, почему не все хотят быть предпринимателями? Есть ли у предпринимательства недостатки?

Студенты отвечают.

Обратите внимание на Слайд №7. Постарайтесь описать изображения. Как вы уже поняли, здесь отображены преимущества и недостатки предпринимательства.

Студенты отвечают.

Преподаватель дополняет и корректирует информацию.

К основным преимуществам предпринимательства можно отнести:

- возможность получения значительной прибыли в случае успеха;
- автономность – предприниматель сам ставит себе задачи и определяет приоритеты работы;
- самореализацию.

К основным недостаткам предпринимательской деятельности относятся:

- риск провала и потери собственных или заёмных средств – в случае неудачи предприниматель не только потратит время, но ещё и не выполнит обязательств перед кредиторами и инвесторами. Никто не гарантирует предпринимателю, что его бизнес-идея принесёт прибыль, а большинство создаваемых бизнесов так и не становятся прибыльными. Работа по найму таких рисков не даёт, ведь даже в случае увольнения сотрудник получает зарплату за выполненную работу;

- повышенная ответственность – предприниматель самостоятельно принимает основные решения, влияющие на всю организацию, в том числе и на работников компании. Поэтому степень ответственности предпринимателя выше, чем у наёмного работника. Прежде чем начинать бизнес, подумайте, готовы ли вы к такой ответственности;

- необходимость экономить – даже самый успешный предприниматель во время создания компании вынужден экономить, в том числе на себе и своей семье. Как правило, компании не получают прибыль в первый год работы. В течение этого периода потребуется сократить свои расходы. Поэтому многие предпочитают предпринимательству хорошо оплачиваемую работу по найму.

На основании вышесказанного сделайте пометки в тетради. Напоминаю, что информация должна отображаться максимально сжато и в то же время не терять центральную идею (Приложение 1).

Студенты выполняют задание по конспектированию.

Вашему вниманию представлен Слайд №8. Как вы считаете какие основные принципы лежат в основе стартапа?

Студенты отвечают.

Преподаватель даёт свою интерпретацию.

В современном мире ценится ещё одна черта предпринимателя – новаторство. Это качество в первую очередь отличает стартап от других бизнес-проектов, создающихся с нуля.

Стартап (от англ. startup – запуск) – недавно созданный инновационный проект, реализуемый с целью быстрого выхода на самоокупаемость и прибыльность.

Прошу вас зафиксировать полученную информацию.

Студенты выполняют задание.

Многие успешные люди (бизнесмены, танцоры, художники и т.д.) с радостью делятся своим опытом на пути к успеху. Существуют «базовые» советы, следуя которым можно достичь успеха.

Прошу вас обратить внимание на Слайд №9 и на основании предоставленных картинок сформулировать основные советы для успешного предпринимательства.

Студенты отвечают.

Преподаватель дополняет информацию.

Вы можете повысить свои шансы стать успешным предпринимателем, если осуществите следующие действия.

1. Приобретите опыт работы в интересующей вас области.

Реализовать проект в конкретной отрасли будет проще, если вы получите определённые навыки, работая по найму. Кроме того, вы сможете учесть опыт организации, в которой работаете, в своём будущем проекте. Особенно полезным может стать навык управления людьми, даже если команда состоит всего из двухтрёх человек.

2. Получите теоретические знания в интересующей вас области. Если вам не удастся приобрести практический опыт работы, вы можете прочитать несколько книг или пройти курс обучения в учебном заведении или онлайн-курс в Интернете по этой теме. Так, на сайте «Ресурсный центр малого предпринимательства» (<http://rcsme.ru>) представлены новости, аналитика и статистика по предпринимательству, а также материалы и пособия для начинающих бизнесменов.

3. Учитесь у лучших. Изучите опыт компаний, которые являются признанными лидерами в интересующей вас области. Узнайте, как они этого добились. Выберите успешного предпринимателя, который близок вам по стилю работы. Узнайте его историю. Подумайте о том, чтобы он стал делать, если бы находился на вашем месте.

На основании вышесказанного сделайте пометки (графические, символные, словесные) в тетради.

Студенты выполняют задание.

Ребята, посмотрите на Слайд №10.. Постарайтесь расшифровать схему спускаясь сверху вниз. Обратите внимание на символы, заменяющие слова и позволяющие зафиксировать информацию максимально сжато и информативно.

После ответа студентов преподаватель расшифровывает предложенную схему.

Основной целью коммерческой организации является получение прибыли. Прибыль возникает, когда выручка фирмы превосходит издержки. Поэтому увеличить прибыль можно как за счёт снижения издержек на единицу

продукции, так и с помощью роста выручки при неизменных издержках. Уменьшить издержки можно, например, сократив число персонала, снизив количество и стоимость материалов, необходимых для производства единицы продукции, либо накладные расходы. Увеличить выручку можно, повысив цену на продукцию или количество реализованной продукции.

Ребята, прошу вас зафиксировать вышесказанную информацию в тетради схематично, используя предложенную схему либо используя свою схему.

Студенты выполняют задание.

Этап 4. Первичное осмысление и закрепление связей и отношений в объектах изучения

Ребята, на предложенном Слайде №11 изображена наглядная рыночная ситуация конкуренции на примере двух парикмахерских. Прошу Вас внимательно выслушать примеры и ответить на следующий вопрос:

«Как вы считаете, какая парикмахерская является наиболее доходной?»

Парикмахерская «Алла» работает 10 лет и имеет стабильную клиентскую базу. Клиенты ценят этот салон красоты за умеренные цены и хорошее качество услуг. Выпускница колледжа, прошедшая обучение по специальности «парикмахерское искусство», недавно открыла салон красоты «Анна» в том же районе города. Чтобы быстрее набрать квалифицированных сотрудников, она назначила зарплату на 10% выше, чем в парикмахерской «Алла». А чтобы привлечь клиентов, установила цены на услуги ниже, чем у конкурентов. Чему равна прибыль этих салонов? За счёт чего прибыль парикмахерской «Алла» будет выше прибыли салона красоты «Анна»?

Студенты высказывают свои предположения.

Ребята, вы высказали свои предположения относительно доходности предложенных парикмахерских. Теперь, на основании финансовых показателей рассчитаем прибыль каждой организации и сравним.

Прошу вас изучить финансовые показатели, отображенные на Слайде №12 и рассчитать годовую прибыль парикмахерской «Алла» и парикмахерской «Анна».

Студенты самостоятельно в тетрадях производят расчеты.

Прошу одного из студентов на доске записать решение и рассказать алгоритм расчета.

Идет обсуждение полученных результатов.

Годовая прибыль парикмахерской «Алла»:

$9000 \cdot 200 - 3 \cdot 12 \cdot 26\,000 - 200\,000 = 1\,800\,000 - 936\,000 - 200\,000 = 664\,000$ (руб.).

Годовая прибыль парикмахерской «Анна»:

$6000 \cdot 180 - 3 \cdot 12 \cdot 28\,600 - 200\,000 = 1\,080\,000 - 1\,029\,600 - 200\,000 = -149\,600$ (руб.).

Мы видим, что салон красоты «Анна» несёт убытки в размере 149 600 руб. в год.

Прибыль «Аллы» выше за счёт более высокой выручки и сравнительно низких затрат на труд (сюда включают и отчисления в социальные фонды).

Повышенная по сравнению с конкурентом выручка достигается с помощью более высокой средней цены стрижки и большего количества стрижек в год. Снижение затрат на труд происходит из-за более низких средней зарплаты и отчислений в социальные фонды.

Как мы видели на примере парикмахерских «Анна» и «Алла», две компании, действующие на одном рынке и использующие аналогичные бизнес-идеи, могут показывать разные экономические результаты. Даже после того как фирма добилась хороших финансовых показателей, предприниматель должен продолжать работать над повышением эффективности бизнеса. Для этого можно применить метод бережливого производства.

Ключевые моменты данного метода отображены на Слайде №13.

Метод бережливого производства – организация на предприятии процесса непрерывного анализа и устранения потерь (т. е. исключение любых действий, при которых потребляются ресурсы, но не создаются ценности (Обращаю ваше внимание, что это основная причина использования метода бережливого производства, что вы и видите на Слайде №13), который должен стать целью для каждого сотрудника на всех уровнях.

Ребята, обратите внимание, что на схеме выделено 7 видов потерь:

- перепроизводство,*
- ожидание,*
- ненужная транспортировка,*
- излишние этапы обработки,*
- хранение лишних запасов,*
- ненужные перемещения и выпуск продукции с дефектами.*

Прошу вас зафиксировать данную схему в тетради, оставляя свободное место рядом с каждым кругом, в котором указан вид потери. Сейчас я вам озвучу основную информацию по каждому виду потерь, и ваша задача дополнить схему ключевыми словами по каждому из них в процессе моего изложения.

Студенты фиксируют предложенную схему.

Перепроизводство

Наиболее распространенный и влекущий за собой другие виды потерь, когда производится продукции и оказывается услуг больше, чем это необходимо или больше чем может купить потребитель.

Причины возникновения: Производство большими партиями, не изученность спроса, отсутствие быстрой переналадки.

Пример: изготовление большого количества продукции, изготовление лишних копий документов, отчетов, длительные и регулярные собрания или планерки.

Ожидания

Потери, связанные с ожиданием персоналом ресурсов, очередной технологической операции, так же к этому виду потери относятся простой оборудования в ходе неравномерной загрузки, отсутствие необходимых материалов.

Причины возникновения: Нарушение в логистической системе производства, поломка оборудования, отсутствие указаний руководства, отсутствие планирования.

Пример: Простои оборудования на определенном этапе пока не будет закончена обработка на предыдущем этапе, ожидание сотрудника, пока будет дано ему указание выполнять ту или иную работу.

Запасы

Данный вид потерь заключается в приобретении и хранении излишних объемов материалов, которые пока не нужны. Излишние запасы замораживают в себе деньги. При этом виде потерь вскрываются проблемы планирования производства и неравномерность процессов.

Причины возникновения: неравномерность производства, не учитывается спрос на продукцию, что ведет к излишним запасам готовой продукции, плохо отлаженные связи с поставщиками материалов.

Пример: хранение большого объема материалов, которое необходимо для производства в течении полугода, при этом не учитывается стоимость обслуживания склада, выпуск елочных игрушек в количестве, превышающем сезонный спрос, в следствии чего возникает затаривание склада, ведущее к росту издержек.

Излишняя транспортировка

Потери, возникающие в результате перемещения материалов или товаров между подразделениями, которые не добавляют ценности конечному продукту или услуге.

Причины возникновения: нерациональное использование производственных площадей, лишние промежуточные зоны хранения, неудобное размещение оборудования.

Пример: Расположение склада запчастей и производства на большем расстоянии друг от друга.

Излишние перемещения людей

Потери, возникающие в процессе нерациональной организации рабочего места, ненужные перемещения персонала или хаотичность организации рабочих мест.

Причины возникновения: нерациональная организация рабочего пространства, отсутствие стандартов работы, отсутствие визуализации, нарушение трудовой дисциплины.

Пример: поиск необходимого для работы инструмента по всему участку, незнание зон ответственности сотрудниками, как следствие хождение и выяснение кто должен выполнять ту или иную операцию, отсутствие визуальных стандартов, которые облегчают поиск необходимых инструментов и материалов.

Излишняя обработка

Это потери, которые возникают в результате производства продукции или оказания услуги с теми качествами, которые потребителю не нужны, и он не готов за них платить.

Причины возникновения: неизученный спрос или недостаток входящей информации.

Пример: пульт для телевизора с набором дополнительных функций, которые не нужны потребителю, изготовление множество копий документов, когда необходима только одна.

Неиспользованный человеческий потенциал

Неиспользованный или нереализованный человеческий потенциал — это исключение личных качеств, знаний, умений и навыков сотрудника из выполняемой им работы. Потери нереализованного человеческого потенциала чаще всего возникают, когда от сотрудника ждут исключительного выполнения рутинных операций, руководитель не прислушивается к подчиненным, если любая деятельность жестко регламентируется внутренними стандартами, правилами или должностными обязанностями.

Причины возникновения: неэффективно выстроенная система мотивации, конкуренция среди персонала, излишний контроль со стороны руководства, отсутствие мотивации за проявление инициативы.

Пример: выполнение сотрудником непрофильных заданий, выполнение сотрудником заданий за несколько сотрудников, а также обучение сотрудника тому, что ему не потребуется в работе вообще или в ближайшее время.

Студентам дается несколько минут для фиксации полученной информации.

Создание бизнеса состоит из нескольких этапов, изображенных на Слайде №14, каждый из которых одинаково важен и влияет на успех начинания. Ребята, прошу вас обратить внимание на них. Постарайтесь на основании картинок самостоятельно сформулировать эти этапы.

Студенты отвечают, идет активное обсуждение.

Ребята, прошу вас в процессе моего изложения фиксировать полученную информацию, делать пометки, чтобы в дальнейшем оформить алгоритм надлежащим образом.

Шаг 1: формирование бизнес-идеи

На первом этапе разрабатывается концепция товаров или услуг, которые будет предоставлять компания. Идея определяет основные черты будущего предприятия.

Хорошая идея формулируется кратко. Она должна отражать суть бизнеса, его основные отличия от бизнеса конкурентов.

Шаг 2: определение необходимых ресурсов

Вы решили, что будете предлагать. Теперь надо понять, какие ресурсы и люди потребуются для осуществления бизнес-идеи. Для этого необходимо ответить на следующие вопросы.

1. Потребуется ли арендовать офис или производственное помещение? Если да, то какой площади?

2. Какое оборудование, материалы, сырьё необходимо будет закупить?

3. Нужно ли создать веб-сайт, разработать дизайн вывески, провести рекламную кампанию или стоит воспользоваться другими услугами сторонних организаций?

Узнайте, сколько эти ресурсы будут стоить. Учтите, что разброс цен может быть значительным. Чтобы сэкономить на закупке, проконсультируйтесь с человеком, имеющим практический опыт в этой или смежной области.

Шаг 3: формирование команды

Производство практически любого продукта или услуги требует участия людей с различными навыками и опытом. Если у вас и у ваших соучредителей не хватает опыта или знаний в одной из сфер деятельности компании, следует подумать о том, кто может помочь в реализации проекта. Возможно, потребуются специалисты, занимающиеся юридическими вопросами, ведением бухгалтерии или продвижением продукта (услуги) на рынке. Поиск компетентных сотрудников – одна из наиболее ответственных задач. Используйте сайты агентств по подбору персонала (<https://hh.ru>, www.superjob.ru), разместите объявление о вакансии на сайте вашей компании. На собеседовании узнайте об опыте кандидата в отрасли, его навыках, планах на будущее. Подумайте, насколько хорошо он вольётся в команду. Ключевому сотруднику можно предложить долю в будущей компании, тогда он будет более нацелен на решение профессиональных задач.

Шаг 4: поиск финансирования

Для создания даже небольшого бизнеса требуются первоначальные вложения капитала. Например, для открытия кафе необходимы деньги на аренду помещения (обычно её надо оплатить за несколько месяцев вперёд), на покупку оборудования, наём персонала. Для интернет-проекта требуются средства на создание и продвижение веб-сайта, на рекламу. Как правило, банки и другие крупные инвесторы не готовы давать деньги в долг для создания бизнеса с нуля. Поэтому первоначальный капитал обычно складывается из средств его владельца и (или) денег, которые дают родственники и друзья. Однако многие высокотехнологичные проекты могут заинтересовать так называемых бизнес-ангелов. Как правило, они сами являются опытными предпринимателями и интересуются проектами в той сфере, где у них есть опыт.

Бизнес-ангел – частный инвестор, оказывающий финансовую поддержку компании на начальном этапе развития, рассчитывая в будущем получить значительный доход.

Получение средств от бизнес-ангелов может быть полезным и с точки зрения приобретения необходимых знаний для реализации проекта в данной отрасли. На интернет-площадке InvestStarter (<http://investstarter.ru>), связывающей инвесторов и предпринимателей, нуждающихся в дополнительном финансировании, первые находят проекты в интересующих их отраслях и регионах. Компании, которые доказали свою состоятельность и вывели продукт или услугу на рынок, но при этом нуждаются в средствах для расширения бизнеса, могут искать средства у венчурных фондов.

Венчурный фонд – компания, инвестирующая денежные средства в молодые, быстро развивающиеся проекты с высоким риском и высокой ожидаемой доходностью.

Поддержать начинающего предпринимателя могут и бизнес-инкубаторы. Они предоставляют бухгалтерские и юридические услуги, помещения под офис, проводят консультации по продвижению продукта, а в отдельных случаях предлагают небольшое финансирование бизнеса.

Бизнес-инкубатор – организация, которая помогает начинающим предпринимателям улучшить свою бизнес-идею, подготовить презентацию для потенциальных инвесторов и организовать встречу с ними.

Шаг 5: создание прототипа

На этом этапе создаётся товар или услуга в том виде, в котором они будут предлагаться потребителю. Фирма несёт убытки, поскольку выручка пока не покрывает затрат. Поэтому у предпринимателя должна быть денежная «подушка безопасности».

Шаг 6: тестирование и доработка продукта

Предпринимателю важно знать, что думают потребители о его продукте или услуге, сколько они готовы платить, а также наметить все необходимые изменения (если они понадобятся).

Как вы считаете для начинающего предпринимателя какова будет самая важная и первая цель? Чего необходимо добиться в первую очередь?

Студенты отвечают.

Обратите внимание на Слайд №15. Весы изображены здесь не случайно. Как думает почему? С чем у вас ассоциируются весы?

Студенты отвечают.

После доработки продукта начинается этап постепенного роста продаж, снижения затрат на единицу продукции и выхода компании на самоокупаемость, когда расходы = выручке. На данном этапе применяются методы повышения эффективности (например, метод бережливого производства).

Изобразите понятие «самоокупаемость» в тетради.

Этап 5. Информация о домашнем задании

Ребята, на сегодняшнем занятии вы получили информацию о создании собственного бизнеса. В течении урока вы делали заметки, писали ключевые слова. Вашим домашним заданием будет оформление лекции на альбомном листе используя скетчноутинг. Необходимо собрать всю информацию воедино компактно и лаконично расположить ее на одном листе.

Этап 6. Рефлексия (подведение итогов занятия)

Ребята, благодарю вас за проведенное занятие. Скажите, достигли ли мы сегодня поставленных целей? Что нового вы узнали за сегодняшний урок?

Вы прекрасно поработали. Хотела бы отметить следующих студентов, которые работали особенно активно.

Преподаватель называет студентов и выставляет оценки.

Приложение 1

Ребята, я знаю, что многие из вас любят рисовать.

Цветочки, скандинавские узоры-косички, чёртики, сердечки и штрихи — стандартные украшения тетрадей, блокнотов и ежедневников. Рисованием во время серьёзных уроков и лекций балуются и школьники, и студенты, и взрослые. Но многие прогрессивные педагоги, а вместе с ними и учёные, призывают использовать любовь к незатейливым рисункам в образовательных целях. Для этого есть несколько техник, например, дудлинг, скриббинг, скетчноутинг. Исследования показали, что люди, фиксирующие информацию ассоциативно, графически, символично и т.д. на 30 % усваивают ее лучше, чем люди, записывающие информацию сплошным текстом.

Скетчноутинг — особая техника конспектирования, характерными элементами которой являются короткие тексты, сопровождаемые графическими иллюстрациями (визуальными изображениями), представленными в виде пиктограмм, символов, знаков. Понятие «**скетчноутинг**» появилось от слова скетч — визуальная заметка, состоящая из рукописного текста, рисунков, схем и изобразительных элементов.

Алгоритм использования «скетчноутинга»

1. Выберите подходящие инструменты. Это могут быть карандаш и бумага, ручка и блокнот, планшет или телефон, главное — чтобы работать было комфортно. Поэтому пусть это будет что-то простое и понятное: например, если приложения для скетчей вам не знакомы, то попытка найти в них нужную функцию приведёт только к раздражению. Но даже со знакомыми инструментами нужно заранее потренироваться.

2. Создайте свою библиотеку визуальных элементов. Это могут быть самые простые иконки: домики, человечки, даже обычные лампочки — всё, что упростит как сам процесс записи, так и дальнейшее восприятие материала. Это тоже лучше сделать заранее, чтобы можно было сосредоточиться на происходящем.

3. Практикуйтесь в том, как отражать основную суть материала. В этом помогут детали. Рисунки в скетчноутинге могут быть самыми простыми — теми же закорючками из дудлинга, но их можно дополнять. Например, если в вашей библиотеке визуальных экспериментов есть человечек, то выражение его лица может быть разным (его, опять же, можно отражать в виде черточки и двух точек). Предположим, вам нужно изобразить исторический факт: гнев царя Петра I на его сына Алексея — и на человечке появится корона, а на лице его будет «перевернутая» улыбка. Другой пример: вы делаете заметки на инструктаже по пожарной безопасности — тогда в круге-гидранте появится спираль, а круглая кнопка тревоги будет окрашена красным цветом.