



АКТИВ

“Гласът на нашето училище!”

УЛ. ТОМА ПЕТКОВ №27, ГР. ЧЕРВЕН БРЯГ

8 юни 2026 | Брой № 39 | ЕЖЕСЕДМИЧНИК



В дигиталния свят най-ценната валута е идеята!

„Образованието е най-мощното оръжие, с което можеш да промениш света.“
— Нелсън Мандела



Денят на икономиста – професия за умните решения

На 11 юни в България отбелязваме Деня на икономиста – празник на всички, чийто живот и работа са свързани с икономическата наука. Датата е избрана в чест на основаването, през 1895 г., на първото професионално дружество на българските икономисти – събитие, което поставя началото на организираното развитие на икономическата мисъл у нас.

В Търговска гимназия „Васил Априлов“ – гр. Червен бряг този ден има особено значение. Тук обучаваме бъдещи специалисти в областта на „Икономика и мениджмънт“ и „Електронна търговия“ – ученици, които вече днес показват умения да анализират, да планират и да търсят решения. Те знаят, че икономиката не е само сухи числа и формули, а изкуство да предвиждаш, да вземаш правилни решения и да създаваш стойност.

Добрият икономист е стратег, визионер и лидер – човек, който превръща информацията в знание, а знанието – в успех. Именно на това учим нашите Априловци – да мислят мащабно, да работят в екип и да бъдат смели в идеите си.

„Икономиката е изкуство да предвидиш утрешния ден и да обясниш защо вчера не си бил прав.“

– Джон Мейнард Кейнс

Честит празник, колеги – икономисти!

Честит празник и на всички настоящи и бъдещи икономисти от нашата гимназия! Гордеем се с вас – младите хора, които ще градят икономическото бъдеще на България!

Знаете ли, че...

- Денят на икономиста в България се отбелязва от 2005 година, когато е официално обявен за професионален празник.
- Първото дружество на българските икономисти е основано на 11 юни 1895 г. в София и е имало за цел да развива икономическата наука и практика у нас.

- Икономическата наука се счита за една от най-старите дисциплини – още Аристотел и Ксенофонт са писали за „икономията“ (от гръцкото *oikos* – дом, и *nomos* – закон).
- Един от най-известните икономисти в света – Адам Смит, автор на книгата „Богатството на народите“, е смятан за „баща на икономиката“ и е въвел идеята за „невидимата ръка“ на пазара.

България е сред страните с най-дълга традиция в икономическото образование – първите търговски училища се появяват още в края на XIX век, а днес нашите гимназии подготвят хиляди млади икономисти.

Защо тази дата е важна? Защото икономиката е навсякъде – в джоба ни, в магазина, в държавния бюджет. Без икономисти светът би бил хаос: без планиране, без прогнози, без контрол.

Нашето училище – Търговска гимназия „Васил Априлов“ – е дом на бъдещите икономисти. Учениците от специалностите „Икономика и мениджмънт“ и „Електронна търговия“ доказват всеки ден, че знаят как се вземат умни решения – от ученическите бази до проектите за бизнес планове.

Икономиката не е суха наука – тя е изкуство да управляваш живота разумно. Всеки, който умее да смята, да предвижда и да бъде адаптивен, може да успее.

А вие – нашите бъдещи икономисти – имате всички шансове!

Днешните икономисти работят не само в банки, а и в технологични компании, здравеопазване, държавно управление, екология.

Седмична мисъл:

„Знанието е суперсила, която никой не може да ти отнеме.“

Водеща тема на броя:

Грешките като трамплин – четете на стр. 2,3

Какво още ще прочетете в този брой:

- 11.06 – ден на икономиста
- Ефектът на примамката
- Интервю с г-жа Донка Дикова – бивш преподавател в ТГ



Грешките като трамплин – защо понякога падането е най-доброто, което може да ни се случи

В училище често чуваме, че трябва да се стремим към „шестици“, да избягваме провалите и да не допускаме грешки. Но истината е, че без тях няма растеж. Грешките са част от живота, а най-успешните хора често признават, че именно неуспехите са ги тласнали към най-големите им постижения. Страхът от грешка се корени още в първите ни ученически години. Лошата оценка, неодобрението на учителя или подигравките на съученици могат да ни накарат да мислим, че грешката е нещо срамно. Това обаче е заблуда. Грешките всъщност са ценни уроци, стига да ги разглеждаме правилно.

Истории, които вдъхновяват

- Томас Едисон е правил над 1000 опита, преди да изобрети работещата електрическа крушка. На въпроса дали не се е отчаял, той отговаря: „Не съм се провалил. Просто открих 1000 начина, по които не става.“
- Майкъл Джордан, считан за един от най-великите баскетболисти, е изгонен от училищния отбор в началото на кариерата си. По-късно той казва: „Провалях се отново и отново... и затова успях.“
- Дж. К. Роулинг, авторката на „Хари Потър“, е била отхвърлена от 12 издателства, преди историята за момчето магьосник да завладее света.

Примерите по-горе показват, че грешката не е крайна спирка, а завой по пътя към успеха.

Как да превърнем грешката в трамплин

- Признай я – няма смисъл да се оправдаваме или да я крием. Приемането е първата стъпка към промяната.
- Анализирай я – какво доведе до този резултат? Можеше ли да действаш по различен начин?
- Извлечи урока – всяка грешка носи знание, което ни прави по-мъдри.
- Действай отново – най-големият риск е да се откажеш. Опитай пак, но по-умно.

В класната стая грешките често ни учат повече от готовите отговори. Когато сбъркаш задача по математика и откриеш къде е логическата дупка, ти вече знаеш как да не я повтаряш. Когато се изложиш в презентация, следващия път ще подготвиш по-добра структура и ще говориш по-уверено.

А и, честно казано, много от забавните и запомнящи се моменти в училище идват именно от „гафовете“ – тези малки спънки, които по-късно разказваме с усмивка.

Да променим мисленето си

Вместо да казваме: „Сгреших, значи не ставам“, можем да кажем: „Сгреших, значи уча“.

Това е ключът към т.нар. „растежно мислене“ – убеждението, че уменията ни не са фиксирани, а се развиват чрез усилие и опит.

Грешките не са враг. Те са като трамплин – колкото по-дълбоко клекнеш (провалиш се), толкова по-високо можеш да скочиш след това. Така че следващия път, когато се спънеш, не се обвинявай – просто се подготви за следващия скок.

Ефектът на примамката – невидимата ръка, която направлява нашите избори

Всичко започва на щанда за пуканки в киното.

Избирате размер: малки за 4 лв. или големи за 7 лв. Решавате да вземете малките... докато касиерът не посочи „средни“ за 6,50 лв. Внезапно големите изглеждат като страхотна сделка. Плащате, доволни от „умния“ си избор. Но истината е, че никога не сте контролирали ситуацията.

Това е ефектът на примамката – фина, но изключително ефективна маркетингова техника. Добавя се умишлено по-неизгодна опция, която не е предназначена да бъде избрана. Тя съществува, за да ви тласне към решението, което продавачът иска.

Защо работи?

Хората сравняват. Когато имаме две опции, претегляме плюсове и минуси. Но ако се появи трета, която прилича на едната, но е видимо по-лоша, „по-добрата“ изглежда много по-привлекателна. Това е примамката. Класическият пример е от поведенческият икономист Дан Ариели. Той тества три абонамента за списание *The Economist*:

Онлайн – 59 \$

Печатно издание – 125 \$

Онлайн + печатно – 125 \$

Вариантът „само печатно“ изглежда безсмислен – защо да платиш същото за по-малко? Но той е там с цел. Когато всички три опции са налични, повечето хора избират комбинирания абонамент. Когато примамката се махне, далеч по-малко хора го избират.

продължава на следващата страница

Съвет за мотивация:

„Икономиката е повече от числа – тя е изкуството да виждаш възможности там, където другите виждат риск.“



Къде срещаме този ефект днес?

Навсякъде:

- В ресторанти – скъпо ястие в менюто, което никой не поръчва, но прави другите предложения да изглеждат „разумни“.
- В магазините за техника – три версии на продукт: базов, премиум и „супер-премиум“ с минимална разлика, но на много по-висока цена.
- В туристически сайтове – стандартна стая, делукс и „малко по-добър“ делукс, за малка разлика в цената.

Всички тези „ненужни“ опции имат мисия: да ви водят там, където продавачът иска.

Как да се измъкнем?

Ако нещо изведнъж изглежда изгодно, запитайте се: „Бих ли го избрал, ако нямаше другите опции?“ Ако няма „средни“ пуканки, ще искате ли големи? Ако имаше само един тип делукс, пак ли щяхте да го вземете?

Маркетингът печели не когато ни дава пълна свобода, а когато ни кара да се чувстваме свободни, докато ни насочва. Ефектът на примамката е тихата ръка зад тази илюзия.

Помнете: пазарът е игра на стратегии. Вие ли избирате... или някой избира вместо вас?



ЕФЕКТАТ НА ПРИМАМКАТА

Мини игра: „Открий примамката!“

Маркетингът е хитър, но дали ще успеете да разпознаете примамката? Във всеки пример има три опции – едната е „примамка“. Коя е тя?

1. Пуканки в киното

- Малки – 4 лв.
- Средни – 6,50 лв.
- Големи – 7 лв.

2. Смартфон

- Модел А: 64 GB – 899 лв.
- Модел Б: 128 GB – 1399 лв.
- Модел В: 256 GB – 1429 лв.

3. Абонамент за списание

- Онлайн – 59 лв.
- Печатно – 125 лв.
- Онлайн + печатно – 125 лв.

4. Хотелска стая

- Стандартна – 100 лв.
- Делукс – 180 лв.
- Делукс Плюс (с гледка към паркинга) – 175 лв.



На 65-годишна възраст, разполагайки единствено с рецепта за пържено пиле и скромна месечна пенсия от 105 долара, полковник Сандърс се изправя пред живот, изпълнен с неуспехи. Отхвърлен от армията, неуспешен като застрахователен агент, със затворена бензиностанция и след развод, той остава почти без надежда. И все пак, въоръжен със своята тайна смес от 11 билки и подправки, тръгва с колата си, обикаля ресторанти и умолява за шанс да сподели рецептата си за пиле. Въпреки че е отхвърлен повече от хиляда пъти, той отказва да се предаде – спи в колата си, често остава гладен, но е решен да докаже себе си.



В крайна сметка малък ресторант му дава шанс, а реакцията е невероятна – клиентите го обожават. От този пробив започва бързият растеж на франчайзите. На 73г. образът на полковник Сандърс – с неговата емблематична брада и очила – става синоним на най-известното пържено пиле в света. Той не е бил готвач или традиционен бизнесмен; бил е просто човек, който отказал да бъде забравен, доказвайки, че никога не е късно да започнеш отначало, стига да не спиращ да опитваш.

Неговата история е доказателство за силата на постоянството, напомняйки ни, че независимо колко губиш в живота, волята да започнеш отново е единственото нещо, което никога не трябва да губиш.

„Можеш да загубиш всичко в живота... освен желанието да започнеш от място, за което никой не вярва, че ще се издигнеш.“



Малко хумор:

- Защо реве детето!
- Искаше да знае, какво е ДДС.
- Сложно е! Ти как му го обясни?
- Отхапах му 20% от шоколада...

Отговори:

- Средни пуканки (правят големите да изглеждат по-изгодни).
- Модел Б (разликата с най-скъпия е малка, затова хората избират 256 GB).
- Печатно (създава илюзия, че комбинираният абонамент е по-изгоден).
- Делукс Плюс (нищожна разлика в цената, кара ви да изберете скъпото

Съвет за мотивация:

“Знанието е сила - а силата е избор!”



УЧИТЕЛЯТ ОТБЛИЗО

Интервю с г-жа - Донка Дикова
бивш преподавател по
икономически дисциплини в ТГ

1. Как се казвате и колко години преподавателски стаж имате?

- Донка Дикова и имам 38 год. преподавателски стаж.

2. Кога започнахте работа в Търговската гимназия?

- През учебната 1984/85год.

3. Какви предмети сте преподавали?

- Икономика на предприятието – теория и УП, Организация на предприятието, Мениджмънт, Макроикономика, УТФ, Проектен мениджмънт, Производствена практика.

4. С какви чувства си спомняте първия си учебен ден в ТГ „Васил Е. Априлов“?

- Бях много развълнувана, малко плаха, но щастлива, че ще работя в училището, в което съм учила.

5. Как се е променило училището през годините, докато работехте там?

- Промени се коренно, според условията, в които живеем. Помня времето когато нямаше учебници за професионално образование, интернет, и уроците си подготвах с информация от специализирани вестници и списания. Диктувахме на учениците за тяхно улеснение. Не беше лесно. После се появиха учебници, които често се променяха, както и учебните планове и програми. Навлизането на информационни и комуникационни технологии промениха начина на преподаване и обучение. Прилагането на иновативни подходи повишиха мотивацията и подготовката на учениците за реалните изисквания на пазара на труда. Обучението стана по-практично, по-свързано с реалността. С времето вместо да се съсредоточим върху същността на обучението, се засили акцентът върху документация, отчети, задания, справки и т.н. Административната работа на учителя се увеличи много.

Промени се системата за финансиране на училищата. Промениха се и учениците за добро или лошо. Дисциплината, която беше, вече я нямаме, уважението към учителите също. Взаимовръзката учител – ученик стана сложна. Учителят днес няма авторитет. Знаем, че образованието е огледало на обществото. Знаем, че доверието и уважението е една от вратите, които водят към знанието. Болно ми е ... затова, което става в училище, но всички сме виновни.

Главен редактор:
Надежда Йорданова
Графично оформление:
Габриел Цветанов

6. Кой бяха най-големите предизвикателства в учителската ви кариера?

- Да мотивирам учениците да учат икономика. Да разберат, че не е само начин на мислене, но и много умения и познания, за които трябва усилия. Исках да осъзнаят, че тя ще им помага да търсят отговори и да правят избор.

7. Имате ли любими випуски или ученици, които помните с усмивка?

- Разбира се, че имам. Помня класовете, на които съм била класен ръководител. Не съм забравила и учениците от проектите: „Пръстът на съдбата“, „Най-добра бизнес идея“, Панаира на УТФ в Пловдив, „Успех“, „Твоят час“.

8. Каква беше вашата "златна фраза" в клас?

- Не знам точно... Често повтарях: „Готови ли сте?“..., „Моля ви, не говорете и оставете телефоните...“

9. Какво най-много обичахте в преподаването?

- Споделянето на знания и усещането, че учениците разбират това, което говоря. Възможността да въздействам върху тях и те да се развиват.

10. Как поддържахте мотивацията на учениците?

- Даване на ясни и постижими задачи, които позволяват на учениците да постигнат успех. Използването на проекти, ролеви игри, казуси за създаване на по-интересен учебен процес.

11. Кой е най-ценният урок, който сте се опитвали да предадете?

- Да мотивирам учениците да учат, да разберат, че образованието е важно за формиране на ценности. Да бъдат добри хора, да уважават първо себе си, да бъдат упорити и последователни.

12. С какво се занимавате днес?

- Днес съм в заслужена почивка. Училището ми липсва, но си измислям разнообразие.

13. Какво бихте казали на днешните млади учители?

- Да бъдат добри учители, за да оставят следа в живота на своите ученици. Винаги да са готови да се адаптират и да влагат сърце в работата си.

14. Какво е ТГ за Вас – тогава и сега?

- Това е мястото където е минал моят живот.

15. Бихте ли се върнали в класната стая, дори за един час?

- Бих се върнала, но не с днешните ученици.

