

EWA GORDZIEJ-NIEWCZYK  
ALEKSANDRA SKRABURSKA

# PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ W NAUCZANIU INTERDYSCYPLINARNYM

---



OPRACOWANIE DLA NAUCZYCIELI INNYCH PRZEDMIOTÓW  
(MATEMATYKI, WOS, ŚRODOWISKA, INFORMATYKI,  
WYCHOWAWCÓW, ITP.)

Publikacja jest dystrybuowana bezpłatnie



**KAPITAŁ LUDZKI**  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

**UNIA EUROPEJSKA**  
EUROPEJSKI  
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Publikacja jest współfinansowana ze środków Unii Europejskiej  
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

**Publikacja jest dystrybuowana bezpłatnie  
i jest dostępna tylko w wersji elektronicznej**

Opracowanie powstało w wyniku realizacji projektu „Chcę być przedsiębiorczy – podstawy przedsiębiorczości w szkołach ponadgimnazjalnych”, współfinansowanego ze środków Unii Europejskiej, Priorytet III Wysoka jakość systemu oświaty.

#### **REALIZATOR PROJEKTU**

**Instytut HR Ewa Gordziej-Niewczyk**

ul. Wiązowa 1d/4

62-002 Suchy Las

[www.instytut-hr.pl](http://www.instytut-hr.pl)



#### **PARTNER PROJEKTU**

**Projekt HR Aleksandra Skraburska**

os. Czecha 120/18

61-291 Poznań

[www.projekthr.pl](http://www.projekthr.pl)



#### **PATRONAT**

**Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu**

al. Niepodległości 10

61-875 Poznań

[www.ue.poznan.pl](http://www.ue.poznan.pl)

**UNIwersytet Ekonomiczny  
w POZNANIU**



Poznań, 2015 rok

# SPIS TREŚCI

<b>Definicja przedsiębiorczości .....</b>	<b>3</b>
<b>Osoba przedsiębiorcza, czyli jaka?.....</b>	<b>5</b>
Jakie są cechy przedsiębiorcy? .....	5
"Czym skorupka za młodu nasiąknie" .....	5
<b>Zatem rozwijamy cechy przedsiębiorcy .....</b>	<b>7</b>
Kreatywność .....	7
Umiejętność pracy w grupie.....	10
Umiejętność słuchania .....	13
Umiejętność dozowania przyjemności.....	14
Umiejętność podejmowania ryzyka .....	14
Umiejętność dostosowywania się do zmiany warunków otoczenia .....	16
Doskonalenie siebie, wyznaczanie sobie nowych zadań oraz uprawianie tzw. zdrowej rywalizacji.	16
Dobre i złe strony rywalizacji.....	17
Świadomość i pewność siebie .....	18
<b>Literatura.....</b>	<b>21</b>

## DEFINICJA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Przedsiębiorczość w dzisiejszych czasach jest bardzo pożądaną cechą. Jest przydatna w życiu niezależnie od tego, czym się zajmujemy. Można urodzić się z kompletem cech predysponujących do zachowań przedsiębiorczych lub też jej się uczyć, czyli tak naprawdę – ćwiczyć w sobie pewne nawyki.

Warto zacząć od definicji przedsiębiorczości. Według słownika (*Nowy słownik języka polskiego PWN, 2003*):

***Przedsiębiorczość - cecha charakteru lub zespół cech w grupie i zachowań właściwych przede wszystkim dla przedsiębiorców.***

W teorii ekonomii przedsiębiorczość definiowana jest jako swoista forma pracy lub jako czwarty (obok pracy, ziemi i kapitału) czynnik produkcji. Główne cechy przedsiębiorców to m.in. umiejętność dostrzegania potrzeb i doskonalenia pomysłów, zdolności do wykorzystywania nadarzających się okazji oraz gotowość do podejmowania ryzyka.

O przedsiębiorczości można mówić w dwóch wymiarach:

1. **proces:** (akt tworzenia i budowanie czegoś nowego, nowego przedsiębiorstwa). Przedsiębiorczość to zorganizowany proces działań ukierunkowany w danych warunkach na wykorzystanie nowatorskiego pomysłu w celu generowania korzyści na rynku. W procesie budowania podkreśla się:
  - \* kreatywność i innowacja
  - \* umiejętność wykorzystania pomysłów, okazji
  - \* ryzyko (niepewność)
2. **zespół cech:** opisujących szczególny sposób postępowania człowieka. Przedsiębiorczość wyróżnia się:
  - \* dynamizmem, aktywnością
  - \* skłonnością do podejmowania ryzyka
  - \* umiejętnością przystosowywania się do zmieniających się warunków
  - \* postrzeganiem szans i ich wykorzystywaniem
  - \* innowacyjnością i motoryką

Cechy charakterystyczne przedsiębiorczości to przede wszystkim:

- \* ekspansywność - chęć dorównania najlepszym i najsilniejszym, stawianie sobie ambitnych celów by osiągnąć większe korzyści;
- \* innowacyjność - wprowadzanie i ciągłe poszukiwanie twórczych ulepszeń.

Na przestrzeni lat, teorie przedsiębiorczości ulegały zmianie. Tak naprawdę każdy uczonec miał inną, swoją własną teorię.

- \* Frank H. Knight (1921)- za przedsiębiorczość uważa korzyść z obcowania/znoszenia niepewności i ryzyka;
- \* Joseph A. Schumpeter (1934) - przeprowadzanie nowych kombinacji w organizacji firmy (nowe produkty, nowy serwis, nowe źródła surowców, nowe metody produkcji, nowe rynki, nowe struktury organizacji);
- \* H. B. Hostelitz (1952) - koordynacja produktywnych źródeł...wprowadzenie innowacji oraz zaświadczenie kapitału;
- \* A. Cole (1959) - celowe działanie mające na celu rozpoczęcie oraz rozwój biznesu ściśle zorientowanego na osiągnięcie zysków;
- \* D. McClelland (1961) - umiarkowane podejmowanie ryzyka;
- \* M. Casson (1961) - zdolności do podejmowanie decyzji i ocen dotyczących koordynacji rzadkich zasobów;
- \* W. Gartner (1985) - umiejętność tworzenia nowych organizacji
- \* H. H. Stevenson, M.J. Roberts i H.I. Grousbeck (1989) - poszukiwanie nowych możliwości bez względu na aktualnie zarządzane zasoby;
- \* Kamil Janus (1992) - poszukiwanie nowoczesnych doznań za pośrednictwem książek filozoficzno - kulturowych. Również gry i zabawy polegające na biegłym rachunku matematyczno-fizycznym;
- \* M. M. Hart, H. H. Stevenson, J. Dail (1995) - poszukiwanie nowych możliwości bez względu na aktualnie zarządzane zasoby, jednakże ograniczone przez wcześniejsze decyzje właścicieli.

# OSOBA PRZEDSIĘBIORCZA, CZYLI JAKA?

## JAKIE SĄ CECHY PRZEDSIĘBIORCY?

Podsumowując przytoczone powyżej definicje, osoba przedsiębiorcza to taka, która charakteryzuje się kreatywnym myśleniem, umiejętnością pracy w różnych warunkach i z różnymi grupami osób, osoba świadoma siebie, swoich mocnych i słabych stron, umiejąca słuchać i nie bojąca się wypowiadać swojego, nawet odmiennego zdania, charakteryzująca się dynamizmem, aktywnością, skłonnością do podejmowania ryzyka, umiejętnością przystosowywania się do zmieniających się warunków, postrzeganiem szans i ich wykorzystywaniem ekspansywnością czyli chęciom dorównania najlepszym i najsilniejszym, stawianiem sobie ambitnych celów by osiągnąć większe korzyści, innowacyjnością - wprowadzaniem i ciągłym poszukiwaniem twórczych ulepszeń.

## "CZYM SKORUPKA ZA MŁODU NASIAKNIĘ"

Im wcześniej zaczniemy przygodę z przedsiębiorczością, tym lepiej. Naukę warto rozpocząć już od wczesnego dzieciństwa, wykorzystując fakt, iż każde dziecko ma w sobie nieprzebrane zasoby aktywności i ciekawości świata. Uczy się i przyswaja automatycznie. Jednakże jeśli postawa przedsiębiorczości nie została zaszczepiona małej istocie nic straconego, gdyż współczesna psychologia podkreśla, że proces rozwojowy jednostki trwa od momentu narodzin aż do śmierci (Baltes i in. 1980, Ericson 1967, Havighurst 1972, Levinson 1986, Niemczyński 1988).

Okres przechodzenia od dzieciństwa do dojrzałości jest szczególnie ważny. Młody człowiek wówczas przechodzi na poziom operacji formalnych, charakteryzuje go rozumowanie dedukcyjne, posiada umiejętność stosowania norm i reguł. W tym okresie dochodzi do szeregu przemian moralnych i społecznych (Piaget 1970). W młodym człowieku kształtują się nowe jakości w sferze umysłu, co daje mu po raz pierwszy możliwość pełnej integracji wszystkich poczynionych przez niego spostrzeżeń, gdy w ciągu swojego dotychczasowego życia spełniał różne role i zajmował różne miejsca w społeczeństwie. Dojrzewa tożsamość młodego człowieka, która pozwala mu na określenie siebie, daje mu swobodę wyboru oraz

pozwała zaangażować się i przestrzegać tych wartości, które jednostka postrzega jako pozytywne. Nowe jakości młodzieży podejmować w pełni samodzielne i odpowiedzialne decyzje, umożliwiając planowanie przyszłości i ukierunkowanie aktywności.

W szkołach ponadpodstawowych i ponad gimnazjalnych został wdrożony program nauki przedsiębiorczości. Jego zadaniem jest przybliżenie młodzieży stojącej u progu wyboru swojej ścieżki życiowej zagadnień związanych z ekonomią. Postawa przedsiębiorcza to nie tylko znajomość praw ekonomii, umiejętność poruszania się w gąszczu paragrafów, to zespół wypracowanych w toku rozwoju i nauki cech. Zadanie nauki przedsiębiorczości nie leży wyłącznie w gestii nauczycieli tego przedmiotu, ale jest interdyscyplinarne. Wpajanie uczniom zasad bycia człowiekiem przedsiębiorczym powinno być celem nauczycieli innych przedmiotów.

## ZATEM ROZWIJAMY CECHY PRZEDSIĘBIORCY

### KREATYWNOŚĆ

Człowiek przedsiębiorczy to człowiek **kreatywny**.

**Kreatywność** (postawa twórcza; od łac. *creatus* czyli twórczy) – proces umysłowy pociągający za sobą powstawanie nowych idei, koncepcji, lub nowych skojarzeń, powiązań z istniejącymi już ideami i koncepcjami. Myślenie kreatywne, to myślenie prowadzące do uzyskania oryginalnych i stosownych rozwiązań. Alternatywna, bardziej codzienna definicja kreatywności mówi, że jest to po prostu zdolność tworzenia czegoś nowego. ( *Słownik języka polskiego 2003*).

By myśleć kreatywnie należy zachęcać młodzież do rozwijania wyobraźni. W tym pomocne jest czytanie książek i publikacji, które otwierają umysł młodego człowieka. Pozwalają mu patrzeć szerzej na otaczający świat . Warto byłoby zachęcać młodzież do przygotowywania referatów i prezentacji, które to zmotywowałyby do penetrowania innych poza obowiązującym podręcznikiem szkolnym danego przedmiotu pozycji. Poprzez czytanie zwiększa się zasób słów oraz uczymy się rozumienia tekstu czytanego.

Wśród ćwiczeń wspomagających kreatywność warto wymienić następujące:

#### **„Inne zastosowanie przedmiotów”:**

Uczestnicy siadają w kręgu. Dostają jeden przedmiot. Jest to przedmiot dobrze im znany – garnek, czapka, spinacz, itp... Kolejno podają go sobie.

Ich zadaniem jest wymyślenie jak największej ilości zastosowań dla tego przedmiotu.

#### **„ Supermarket”**

Uczestnicy zostają podzieleni na małe grupy. Grupy stają się specjalistami od reklamy w supermarketach.

*Wprowadzenie:*



*Zbliża się wielka promocja, którą ogłaszaliście od dłuższego czasu w radiu i telewizji. Wiecie, że do waszego marketu przyjdą tysiące ludzi, którzy chcą koniecznie kupić to, co im obiecywaliście. Niestety tego nie macie. Wasz dostawca pomylił transporty i dostaliście zupełnie coś innego, niż mieliście dostać. Ludzie czekają i nie ma czasu na wymianę towaru. Waszym zadaniem jest sprzedać to, co dostaliście zamiast tego, co obiecywaliście w reklamach.*

Każda z grup losuje nazwy dwóch niezwiązanych ze sobą przedmiotów. Pierwszy jest towarem, który był reklamowany. Drugi jest towarem, który aktualnie jest dostępny w sprzedaży. Zadaniem grup jest wypisanie jak największej ilości cech wspólnych przedmiotu i pominięcie wszystkich różnic. Cechy mogą dotyczyć wyglądu, zastosowania, smaku, zapachu, wagi itp...

### **„Dziesięć pytań”.**

Uczestnicy słuchają poleceń prowadzącego.

- 1. „Zamknij oczy. Skoncentruj swoje myśli tak, żeby wyobrazić sobie jakieś miejsce, które znasz świetnie lub pobieżnie, a chciałbyś kiedyś w nim się znaleźć; albo pozwól ponieść się wyobraźni do miejsca, o który nic nie wiesz. Kiedy już rozgościsz się w miejscu, do którego w wyobraźni dotarłeś, zwróć uwagę na następujące sprawy:*
- 2. Co mieści się w pobliżu? Popatrz przed siebie co widzisz?*
- 3. Jakie dostrzegasz kolory?*
- 4. Zaczynaj się obracać: co zobaczysz tuż przy sobie, co w oddali?*
- 5. Teraz skoncentruj się na dźwiękach, jakie słychać w miejscu, do którego przywiodła cię wyobraźnia. Co słyszysz? Wybierz przynajmniej trzy zupełnie odmienne odgłosy. Dotknij w wyobraźni czegoś. Następnie dotknij czegoś innego. Jakie wyczuwasz różnice?*
- 6. Zwróć uwagę na różne kształty i faktury przedmiotów, które dotykasz w swojej wyobraźni. Następnie zrelaksuj się jeszcze bardziej i skup się na otaczających Cię zapachach. Jakie aromaty unoszą się w miejscu, które sobie wyobrażasz? Nie próbuj na siłę ich identyfikować, po prostu pozwól im zaatakować twój zmysł powonienia,*

*nadaj im jakąś nazwę i opisz. Który z tych zapachów wybija się w twojej wyobraźni najbardziej?*

- 7. Teraz zauważ, to co się porusza. Jakiego rodzaju są to ruchy? Jeśli nic się nie rusza, spraw, niech choćby drgnie.*
- 8. Jest ciepło tu, czy zimno? Poszukaj w swoim otoczeniu czegoś, co jest zimne, dotknij i wyobraź sobie chłód. Teraz poszukaj czegoś gorącego. Czy uda ci się jednocześnie poczuć zimno jedną a ciepło drugą ręką?*
- 9. Teraz rozejrzyj się za czymś, co dałoby się podnieść. Trzymaj tę rzecz jedną ręką i wyczuź ciężar, temperaturę, gładkość lub szorstkość przedmiotu. Zwróć uwagę na kolor i wszelkie drobne szczegóły. Zapamiętaj je.*
- 10. Zmień perspektywę: patrz w to samo miejsce z dołu, z góry albo wyobraź sobie, że jesteś bardzo mały – lub przeciwnie – ogromny. Co się zmieniło? Zapamiętaj to. Teraz nadszedł czas na powrót... Przez następnych parę chwil skup się na rzeczywistym otoczeniu. Powoli w myślach wracaj do miejsca, w którym rozpoczęła się twoja podróż.*

*Mam nadzieję, że podobała się Wam nasza wycieczka.”*

### **„Ślady łap”**

Każdy uczestnik otrzymuje kartę, na której są ślady nieistniejących zwierząt. Na podstawie śladów łap uczestnicy spekulują, jak wygląda zwierzę, które zostawiło dany ślad i jaki tryb życia prowadzi. Domysły muszą się opierać na wyglądzie odcisków.

Materiały: karty z odciskami łap.

## UMIĘJĘTNOŚĆ PRACY W GRUPIE

Kolejną cechą charakteryzującą przedsiębiorcę jest umiejętność pracy w grupie. Przedsiębiorca powinien umieć integrować ludzi i tworzyć pomiędzy nimi pozytywne relacje oparte na zaufaniu i wzajemnym szacunku.

Warto byłoby np. na początku nowego roku szkolnego, czy też nowego semestru, spisać reguły panujące podczas nauczania danego przedmiotu. Mają to być uniwersalne zasady, które obowiązywać będą wszystkich, zarówno uczestników jak i osobę prowadzącą dany przedmiot.

Zasady te najlepiej spisać na arkuszu papieru kolorowymi pisakami i zawiesić w widocznym miejscu w klasie.

Nauczyciel po krótkim wprowadzeniu proponuje uczniom by podali kilka przykładów zachowań, które ich zdaniem są ważne dla prawidłowego funkcjonowania klasy w czasie lekcji. Po wysłuchaniu propozycji, nauczyciel przedstawia ideę stworzenia „zasad gry”, której elementy wspólnie zapisują. Ważne jest by pod listą podpisali się jej autorzy, na znak akceptacji, czyniąc ja w ten sposób czymś na kształt oficjalnej umowy.

Zasady te powinny być sformułowane jasno i sprawiedliwie. Poniżej przedstawię kilka przykładów:

- 1. Nie przerywamy wypowiedzi innej osoby;*
- 2. Odnosimy się do siebie z szacunkiem;*
- 3. Nie wyśmiewamy i nie krytykujemy wypowiedzi i pomysłów innych uczestników;*
- 4. Każdy ma prawo do zaproponowania pomysłu i rozwiązania;*
- 5. Każdy ma prawo do wyrażenia swojej opinii;*

Kolejnym ćwiczeniem wspomagającym naukę pracy w grupie jest rozeznanie jakie są umiejętności poszczególnych osób tworzących wspólnotę po to, by później umiejętnie przydzielić zadania poszczególnym jej członkom.

Młodzież często nie zdaje sobie sprawy z posiadanych umiejętności i nie wie, na ile i czy w ogóle mogłaby być przydatna w realizacji wspólnych zadań. Często nie potrafi odpowiedzieć na proste pytania: Co potrafisz robić? W czym jesteś dobry? Co jest Twoją mocną stroną? Aby pomóc uczniom przełamać barierę własnej nieświadomości, trzeba im uzmysłwić, że codzienne czynności, które wykonują, są dowodem posiadania często bardzo cennych umiejętności. Zachęcamy młodzież do wypełnienia kwestionariusza:

### JAKIE SĄ MOJE UMIEJĘTNOŚCI?

1) W wolnym czasie najbardziej lubię robić:

- a. ....
- b. ....
- c. ....

Wykorzystywane umiejętności: (np. jeśli lubisz grać w koszykówkę, to jesteś aktywny, skoordynowany i gotowy do pracy w zespole).

.....

2) W szkole jestem najlepszy w:

- a. ....
- b. ....
- c. ....

Wykorzystywane umiejętności:

.....

3) Działalność pozaszkolna (praca, konkretne doświadczenia, które posiadam oraz kluby, koła i organizacje, do których należę):

- a. ....
- b. ....
- c. ....

Wykorzystywane umiejętności:

.....

4) Prace domowe lub inne, wykonywane na rzecz innych osób:

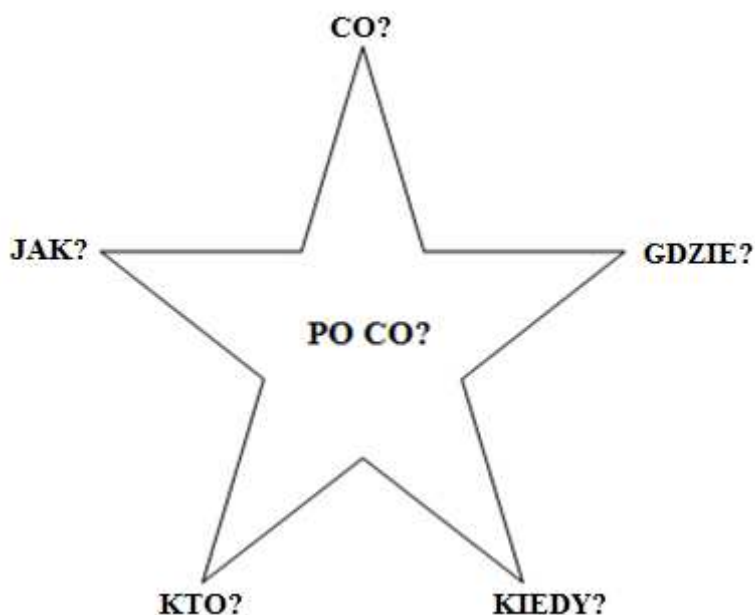
- a. ....
- b. ....
- c. ....

Wykorzystywane umiejętności:

.....

Wykonanie powyższego ćwiczenia przygotowuje nas do próby dokonania podziału zadań w grupie. Zadania te powinny w jak największym stopniu odpowiadać zainteresowaniom, predyspozycjom, zdolnościom poszczególnych uczniów – członków zespołu. Na bazie uświadomionych i wypisanych wcześniej własnych umiejętności uczniowie mogliby popracować nad tym, jak te zasoby mogą być przydatne we wspólnej pracy zespołu, czyli co cennego mogą wnieść do grupy. Ćwiczenie polega na odpowiedzi na pytanie: Co każdy z nas może dać swojej grupie?

Kolejne ćwiczenie dotyczące umiejętności pracy w grupie, polega na stworzeniu tzw. „Gwiazdy Pytań.”



<b>CO?</b>	co będziemy robić, w jakim zakresie
<b>PO CO?</b>	jakie są cele naszych działań
<b>KTO?</b>	kto będzie realizował te działania, jaki będzie przydział czynności
<b>GDZIE?</b>	gdzie, w jakich warunkach to będzie się odbywać
<b>KIEDY?</b>	czas, harmonogram przygotowań
<b>JAK?</b>	w jaki sposób będziemy to realizować, jakie metody i formy pracy zastosujemy na to przedsięwzięcie?

Na tym polega praca grupowa. Opracowujemy strategię, plan i dzielimy zadanie by wspólnymi siłami wykonać powierzoną nam pracę.

Ważne jest, by pracując w grupie, każda z osób miała wyznaczone zadanie. Każda z osób jest ważnym i niezbędnym ogniwem do realizacji tegoż przedsięwzięcia. Jeżeli jedna z osób nie wykona swojego zadania, nie zostanie wykonane zadanie całej grupy. Ćwiczenia grupowe uczą odpowiedzialności oraz uświadamiają, że to co robię, nawet jeśli stanowi to tylko małą część wspólnego przedsięwzięcia jest ważne i niezbędne, że to ja jestem ważny i niezbędny, a realizacja przeze mnie zadania i podziwianie wspólnego efektu pracy grupy daje wiarę w moc mojej siły sprawczej, a to bardzo ważne by móc w przyszłości podejmować się kolejnych zadań, realizować je i doprowadzać do końca. Ważne jest także, by nauczyciel nie krytykował grupy i starał się docenić włożoną przez grupę pracę w wykonanie zadania.

## **UMIĘJĘTNOŚĆ SŁUCHANIA**

Do prostych sposobów na kreowanie postawy przedsiębiorczości a w tym cechy takiej jak umiejętność pracy w grupie warto zaliczyć też ważną umiejętność jaką jest słuchanie. Oto proste ćwiczenie:

Nauczyciel prosi, aby grupa usiadła w kręgu. Informuje uczniów, że od tej pory może się odezwać jedynie ta osoba, która będzie trzymała ołówek w dłoni. Nauczyciel informuje uczniów, że za chwilę przekaże ołówek kolejnej osobie, która rozpocznie opowiadanie przykładowej, dowolnej historii. Osoba ta może wypowiedzieć tylko jedno zdanie. Po wypowiedzeniu dowolnego zdania rozpoczynającego historię, należy przekazać ołówek kolejnej osobie, która dopowie kolejne zdanie, tworząc dalszy ciąg historii. Ćwiczenie to wymaga koncentracji i zapamiętywania tego, co do tej pory zostało już opowiedziane, uczy aktywnego słuchania innych osób w grupie.

By uczyć umiejętności pracy w grupie, ważne jest zachęcanie młodzieży do aktywnego uczestnictwa w zadaniach na terenie klasy czy też szkoły oraz wcielaniu w realizację tych zadań umiejętności pracy zespołowej, podziału zadań i kompetencji.

Ważne jest by nauczyciel pochwalił i docenił pracę grupy oraz jej poszczególnych członków za efekt prac.

## UMIĘTNOŚĆ DOZOWANIA PRZYJEMNOŚCI

Umiejętność dozowania przyjemności - ważna cecha przedsiębiorcy.

Często wysiłek, dobrze zakończona praca, niesie za sobą nagrodę. Przedsiębiorca powinien umieć racjonalnie dysponować otrzymanymi zyskami. Można zastosować tę metodę, kiedy klasa uczestnicząc w jakimś konkursie (zbiórka makulatury, innych surowców wtórnych, sprzedaż rękodzieł wykonanych w ramach lekcji plastyki czy techniki) dostanie środki pieniężne. Jest to dobry moment by wspólnie w klasie móc zarządzić realnym klasowym budżetem. Warto zastanowić się nad potrzebami klasy, część środków przeznaczyć na wspólną przyjemność (wycieczka, wyjście do kina) a część pieniędzy umieć odłożyć. Warto takie cele ustalić sobie już przed „zarobieniem pieniędzy przez klasę”. Taki wytyczony cel będzie motywował młodzież do działań.

Przydatne będzie również ćwiczenie pt.: „Odroczona gratyfikacja”.

W ramach ćwiczenia nauczyciel wydaje uczniom polecenie by wyobrazili sobie jakiś wcześniejszy istotny dla nich sukces i przypomnij sobie jakie uczucia im wtedy towarzyszyły. Następnym krokiem będzie zespolenie tych pozytywnych emocji z efektem pracy nad zadaniem, na którym nam szczególnie TERAZ zależy. Np. dumę z pokonania lęku przed wystąpieniem publicznym (wygłoszenie referatu na forum klasy). Kolejny krok, to zadanie sobie pytania: ile zrobiłabym gdybym mogła dokonać tego jutro? Jak czułbym się gdybym to osiągnął jutro? I... przypominanie sobie tych pozytywnych uczuć (gratyfikacji) aż do momentu realizacji zadania.

## UMIĘTNOŚĆ PODEJMOWANIA RYZYKA

Kolejną cechą przedsiębiorcy jest umiejętność **podejmowania ryzyka** i działania pomimo zaistnienia sytuacji nieprzewidywalnych.

Wg. słownika języka polskiego (2003) **ryzyko**, to:

1. niebezpieczeństwo, że coś zdarzy się w inny od oczekiwanego sposób; "dobrze skalkulowana niepewność";

2. działanie związane z niebezpieczeństwem; także podejmowanie takich działań; ryzykowanie;
3. w prawie: możliwość pojawienia się szkody;

W życiu każdej klasy przytrafiają się sytuacje nagłe czy nieoczekiwane. Warto zwrócić wtedy na nie uwagę. Odnieść do życia i postawy przedsiębiorcy. Wspólnie z klasą zastanowić i zadać sobie wówczas kilka podstawowych pytań uświadamiających sytuację ryzykowną, osvajanie z nią, nauczenie funkcjonowania w tejże sytuacji oraz podejmowanie działań i decyzji by ograniczyć jej być może negatywne skutki.

Ryzyko jest kontrolowalne. Z badań wynika (Cohen 1960, Feather 1963), że ludzie wyżej oceniają prawdopodobieństwo pozytywnych rezultatów, gdy źródłem ryzyka jest ich własne działanie, w porównaniu z sytuacjami o losowym źródle ryzyka. W sytuacji gdy o sukcesie w większym stopniu decyduje sprawność człowieka, wartość sukcesu nawet mało prawdopodobnego oceniana jest jako większa niż w przypadku, gdy decyduje o tym mechanizm losowy.

Oto kilka podstawowych pytań, które pozwolą oswajać sytuacje ryzykowne. Warto je zastosować, gdy w życiu szkoły lub klasy dojdzie to sytuacji nieprzewidywalnej.

1. Ocena sytuacji. Co się wydarzyło?
2. Co czujemy w tej nowej sytuacji?
3. Jakie mogą być jej skutki?
4. Propozycje wyjścia z sytuacji wraz z podaniem konsekwencji dokonanych wyborów.
5. Obranie kierunku działania.
6. Realizacja obranego kierunku działania, ale ciągła kontrola skutków tych działań i otwartość na inne alternatywne rozwiązania.
7. Podsumowania, wnioski.

Różne są strategie radzenia sobie w sytuacjach wymagających od nas podjęcia ryzyka. Ważne by uświadomić uczniom, że czasem danie sobie czasu i nie podejmowanie żadnych działań po zaistnieniu sytuacji kryzysowej też może być dobrym rozwiązaniem, gdyż czasem skutki zaistniałej sytuacji są odroczone w czasie, co daje możliwość spokojnej analizy zdarzeń.



## **UMIĘJĘTNOŚĆ DOSTOSOWYWANIA SIĘ DO ZMIANY WARUNKÓW OTOCZENIA**

Dobry przedsiębiorca musi umieć **dostosować się do zmiany warunków**. Musi umieć funkcjonować w sytuacji spokojnej, codziennej pracy jak też w sytuacjach nagłych. Dobry przedsiębiorca zawsze podejmując się jakiegoś zadania powinien ocenić strefy ryzyka, jakie mogą go spotkać w toku wykonywania zadania i zaplanować ewentualne działania.

Warto wspomnieć o tym uczniom, którzy podejmują się na co dzień kolejnych przedsięwzięć związanych z realizacją zadań, chociażby tych szkolnych.

## **DOSKONALENIE SIEBIE, WYZNACZANIE SOBIE NOWYCH ZADAŃ ORAZ UPRAWIANIE TZW. ZDROWEJ RYWALIZACJI**

Ważną cechą przedsiębiorczość jest **ciągłe doskonalenie siebie, wyznaczanie sobie nowych zadań oraz nieodzownie związana z powyższymi rywalizacja**.

Warto by młodzież uczestniczyła w zadaniach wymagających konkurowania z przeciwnikami, konkursach czy też zabawach i grach zręcznościowych z podziałem na grupy. Pomocny tu może być również tzw. panel dyskusyjny. Podzielona na grupy klasa przedstawia kontrargumenty przedstawiając różne stanowiska, opinie na dany temat.

Należy jednak zwrócić uwagę, by rywalizacja nie sprowadziła się do niszczenia i nieposzanowania opinii i postawy drugiej ze stron.

## Dobre i złe strony rywalizacji

### Zalety

lepsze poznanie drugiej osoby, nauka prowadzenia sporów i dochodzenia do kompromisu

nauka asertywności i współczucia, dążenie do przeforsowania swojego stanowiska z jednoczesnym braniem pod uwagę uczuć drugiej strony

rozwój inteligencji emocjonalnej – nauka rozpoznawania emocji i panowania nad nimi

motywacja do pracy, rozwijanie zdolności i podnoszenie kwalifikacji

nauka cierpliwości, wytrwałości i konsekwencji w dążeniu do celu

przyzwyczajenie do prowadzenia sporów i większa odporność na stres

### **Wady**

***negatywna, nieprzyjemna atmosfera***

***prowadzenie bójek może skutkować wyrządzeniem sobie przez młodzież krzywdy lub zniszczeniami w szkole***

***zazdrość może się przerodzić w trwałą niechęć***

***pogorszenie relacji między członkami klasy***

***nieustanna walka może stać się w przyszłości sposobem na życie i drogą do realizacji celów***

***uleganie w rywalizacji wpływa na obniżenie poczucia własnej wartości***

## **ŚWIADOMOŚĆ I PEWNOŚĆ SIEBIE**

**Świadomość i pewność siebie** - cechy pomocne w byciu przedsiębiorcą.

Przekonania na własny temat, samoocena oraz przekonanie o własnej skuteczności są ściśle skorelowane z procesem realizacji własnych celów (Bandura 1986,1997).

Przekonanie o własnej skuteczności jest jednym z kluczowych wyznaczników podejmowanych decyzji, wyborów i działań.

Warto popracować z uczniami nad samopoznaniem, samooceną oraz nad tym by mieli świadomość tego, że wiele zależy od nich i jest w ich rękach a nie w zewnętrznych okolicznościach.

Oto kilka przydatnych ćwiczeń:

1. *Powiedz coś o sobie.* Każdy z uczestników ćwiczenia przedstawia siebie w kilku zdaniach grupie. Potem zastanawiamy się czego o sobie nie powiedzieliśmy i dlaczego akurat te informacje zatailiśmy przed grupą. Dyskusja w grupie na temat tego: jakie informacje ujawniamy i dlaczego?
2. *Autografy.* Każda z osób składa swój autograf. Poznajemy się w ten sposób inaczej. Rozmawiamy na ten temat, kto i jak się podpisuje. Nie oceniamy innych osób!
3. *Własny herb.* Każda z osób otrzymuje arkusz papieru. Jej zadaniem jest narysowanie własnego herbu, który najbardziej przybliży widzom, co dla niej jest najważniejsze.
4. *Kołysanie dzwonu.* Dzielimy klasę na dwie grupy. W środku kręgu staje po kolei każdy członek grupy. Otaczające osoby kołyszają tę w środku kręgu w tempie, rytmie i odległości w jakiej czuje się bezpieczna.
5. *Rysujemy drzewo:* Uczniowie rysują drzewo, które najbardziej im się podoba. Na podstawie rysunku doszukują się swoich mocnych stron. Grupa po prezentacji może podpowiedzieć swoje pomysły.

6. *Jak się czujesz?* Każdy z uczestników mówi o swoich uczuciach, które przeżywa w danej chwili. Pozostali słuchają. Na koniec dyskusja na temat werbalnej i niewerbalnej komunikacji. Czy to, co uczniowie wypowiadali, było spójne z tym co mówiło ich ciało?

7. *Dokańczanie zdań* na wcześniej przygotowanych formularzach.

*Moją mocną stroną jest:.....*

*W czasie wolnym lubię.....*

*Moja rodzina.....*

*Moje marzenie.....*

*Ludzie mówią o mnie.....*

*Jestem mistrzem w.....*

*Nie lubię u siebie.....*

*Jestem słaby w.....*

5. *Sposób zachowania.* Na poniższe pytania uczniowie odpowiadają: *zawsze, przeważnie, rzadko lub nigdy.*

- a) umiem w rozmowie osiągnąć wytyczony cel .....
- b) opanowuje emocje.....
- c) wypowiadam się zwięźle w odpowiednim tempie (nie za wolno i nie za szybko).....
- d) umiem się wczuć w sytuację rozmówcy.....
- e) upewniam się, czy wszystko, co mówię, jest zrozumiałe .....
- f) odpowiednio reaguję na zmęczenie rozmówcy.....
- g) podkreślam głosem, to, co ważne w mojej wypowiedzi.....
- h) używam krótkich zdań.....
- i) posługuję się konkretnymi przykładami.....
- j) trzymam się głównego wątku wypowiedzi.....
- k) kontroluję swoją mimikę i gestykulację.....
- l) mówiąc patrzę w oczy słuchaczom.....

6. *Ocena własnych umiejętności.* Postępując się skalą od 1 – 5 oceń czy potrafisz:

- a) dokonywać oceny własnych umiejętności .....
- b) zbierać potrzebne Ci informacje.....
- c) podejmować świadome decyzje.....
- d) przygotować się do trudnej rozmowy.....
- e) przekonywać innych.....
- f) koncentrować się na zadaniu.....
- g) prosić o pomoc.....
- h) wykonywać polecenia zgodnie z instrukcją.....
- i) reagować na niepowodzenia.....
- j) nagradzać siebie.....
- k) wyznaczać sobie cele.....
- l) rozpoznawać własne uczucia.....
- m) stosować samokontrolę.....
- n) szeregować problemy i zadania według ich ważności.....
- o) rozumieć co czują inni.....
- p) odpowiadać na skargi.....
- q) wydawać polecenia.....
- r) słuchać innych.....

Ćwiczenie zakończy dyskusja.

Musimy sobie uświadomić, że jako państwo z młodą demokracją i wolnorynkową gospodarką, nie mamy tradycji wychowania w duchu przedsiębiorczości. O wzory takiego zachowania trzeba się czasami specjalnie postarać. Zdecydowana większość społeczeństwa - co wynika z badań i z obserwacji - ma trudności w przyjęciu pełnej przedsiębiorczej postawy wobec życia. Wystarczy przyrzeć się kolejnym grupom społecznym domagającym się wciąż opieki państwa. Zarówno młodzi, jak i starsi członkowie naszego społeczeństwa, winę za swoją złą sytuację przypisują innym, nie łącząc jej z własnymi wyborami z przeszłości i teraźniejszości. Prowadzi to do postawy ofiary, bezsilnego członka maszyny społecznej.

Dlatego warto uświadamiać uczniom, jakie korzyści przynosi postawa przedsiębiorcza.

## LITERATURA

Bailey R. – „Zarządzanie stresem – 50 ćwiczeń”, Warszawa 2002

Felden J. , Gburek R., Różycki M. - „Dam pracę. Praktyczny przewodnik dla poszukujących pracy”, Warszawa 1993;

Grochulski S., Nocuń A. – „Jak osiągnąć sukces?” Warszawa 1995

Herre L., Kramer S. H. – „Planowanie kariery zawodowej. Część I Zeszyty Informacyjno – Metodyczne doradcy zawodowego”, Warszawa 2001

Hamer H. – „Rozwój umiejętności społecznych. Jak skutecznie dyskutować i współpracować”, Warszawa 1999

Paszowska – Rogacz A. – „Warsztaty europejskiego doradcy kariery zawodowej”, Warszawa 2002

Oleszkowicz A. – „Adolescencja. Wybrane aspekty rozwojowe i wychowawcze. Ujęcia teoretyczne i empiryczne. Weryfikacje”, Wrocław 1993

Goszczyńska M. – „Człowiek wobec zagrożeń. Uwarunkowania oceny i akceptacji ryzyka”, Warszawa 1997

Łąguna M. – „Przekonania na własny temat i aktywność celowa. Badania nad przedsiębiorczością”, Gdańsk 2010

Sokołowska J. – „Przewidywania i wybory a przekonanie o własnej kontroli”, Warszawa 1993

„Przedsiębiorczo i kreatywnie. Materiały szkoleniowe dla trenerów prowadzących zajęcia”, Instytut Nauk Społecznych i Ekonomicznych Sp. z o.o., Łódź 2013