



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



„Być przedsiębiorczym – nauka przez praktykę”
Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

1.05

Powtórzenie wiadomości - Człowiek przedsiębiorczy

Anna Kolano



Uniwersytet Rzeszowski

al. T. Rejtana 16c, 35-959 Rzeszów
Projekt „Być przedsiębiorczym – nauka przez praktykę”
www.ur.edu.pl

KONSPEKT LEKCJI DO PRZEDMIOTU: PODSTAWY PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

I. METRYCZKA KONSPEKTU

1. Imię i nazwisko nauczyciela prowadzącego lekcję:
2. Klasa:
3. Data:
4. Miejsce prowadzenia lekcji:
5. Czas prowadzenia lekcji:

II. UMIEJSCOWIENIE LEKCJI W STRUKTURZE JEDNOSTKI METODYCZNEJ

1. Temat lekcji: **Powtórzenie wiadomości - Człowiek przedsiębiorczy**

III. CELE OPERACYJNE LEKCJI

A. Operacyjne cele instrumentalne:

1. WIADOMOŚCI

1.1 Wiadomości do zapamiętania:

Uczeń poprawnie:

- a) wyjaśnia czym jest przedsiębiorczość,
- b) wymienia cechy osoby przedsiębiorczej,
- c) definiuje osobowość,
- d) dokonuje analizy swoich mocnych i słabych stron,
- e) potrafi określić szanse i zagrożenia, które daje otoczenie osobie przedsiębiorczej,
- f) wykorzystuje różne elementy komunikacji werbalnej i niewerbalnej w celu prezentacji swojego stanowiska.

1.2 Wiadomości do zrozumienia:

Uczeń potrafi poprawnie:

- a) charakteryzuje różne typy osobowości,
- b) charakteryzuje pojęcia: rola społeczna,
- c) rozróżnia role przypisane od osiągniętych,
- d) potrafi podać przyczyny konfliktów ról i ich przykłady,
- e) charakteryzuje bariery w podejmowaniu decyzji,
- f) wymienia i omawia zasady racjonalnego podejmowania decyzji.

2. UMIEJĘTNOŚCI

2.1 Umiejętności stosowania wiadomości w sytuacjach typowych:

Uczeń potrafi poprawnie:

- a) rozpoznaje i podaje przyczyny poszczególnych rodzajów zachowań człowieka,
- b) przewiduje konsekwencje zachowań,
- c) potrafi ocenić zachowania ludzkie w kontekście osoby przedsiębiorczej,
- d) rozróżnia i charakteryzuje własne role społeczne.

2.2 Umiejętności stosowania wiadomości w sytuacjach problemowych:

Uczeń poprawnie:

- a) definiuje pojęcia: komunikacji społecznej, interpersonalnej, werbalnej i mowy ciała,
- b) omawia proces komunikacji charakteryzując jego elementy,
- c) wyjaśnia znaczenie komunikacji niewerbalnej,
- d) definiuje bariery w komunikacji podając ich przykłady,
- e) rozróżnia i charakteryzuje poszczególne ogniwa procesu decyzyjnego,
- f) definiuje pojęcia: decyzja, decydent, proces decyzyjny,
- g) podaje wady i zalety decyzji indywidualnych i grupowych.

3. ZDOLNOŚCI POZNAWCZE:

- 3.1 **Spostrzegawczość:** Uczniowie zdobywają umiejętność precyzyjnego wyrażania swoich myśli i słuchania opinii innych.
- 3.2 **Wyobraźnia:** Uczniowie uświadamiają sobie cele lekcji i rozumieją postawione przed nimi zadanie. Uczą się podejmować decyzje i dokonywać wyborów.

- 3.3 Pamięć:** Uczniowie kształtują umiejętność dokonywania wyborów i uzasadniania ich. Uczą się kompromisów, współodpowiedzialności za efekt pracy, a także stają się współautorami lekcji.
- 3.4 Uwaga:** Uczą się podejmowania różnych ról w zespole, współpracy i brania odpowiedzialności za efekt pracy grupy.

B. Operacyjne cele kierunkowe.

- 1. Uczestnictwo w działaniu:** Uczniowie prezentują efekty swojej pracy, podejmują dyskusje, wysuwają argumenty, bronią swojego stanowiska. Uczą się kompromisów, współodpowiedzialności za efekt pracy, a także stają się współautorami lekcji.
- 2. Podejmowanie działania:** Uczniowie kształtują umiejętność dokonywania wyborów i uzasadniania ich.
- 3. Nastawienie na działanie:** Uczniowie wyrażają swoje refleksje, dokonują oceny własnej pracy. Uzasadniają swoje wybory. Wyrażają opinie na temat lekcji i sposobu jej prowadzenia.
- 4. System działań:** Nauczyciel obserwuje zachowanie uczniów, aranżuje dyskusje.

IV. METODY I ŚRODKI DZIAŁANIA

- 1. Podstawowa strategia dydaktyczna:** Opiera się na zainteresowaniach uczniów i atrakcyjności wewnętrznej. Wspomaga rozwój grupy i umacnia jej spójność.
- 2. Metody uczenia się - nauczania:**
 - elementy wykładu,
 - ćwiczenia w grupie,
 - metoda projektu.
- 3. Środki dydaktyczne:**
 - podręcznik,
 - prezentacja multimedialna,
 - papier do flipchartów, flamastry.
- 4. Formy organizacji pracy uczniów:**
 - praca w grupach.

V. STRUKTURA LEKCJI

- 1. Czynności organizacyjne:** 5 min
- 2. Wprowadzenie do lekcji i uświadomienie uczniom celu lekcji:** 5 min
- 3. Omówienie tematu lekcji:** 30 min
- 4. Podsumowanie lekcji:** 5 min
- 5. Zakończenie zajęć.**

VI. PRZEBIEG LEKCJI

TOK LEKCJI	CZYNNOŚCI NAUCZYCIELA	CZYNNOŚCI UCZNIÓW	CZAS REALIZACJI
Czynności organizacyjne	Powitanie i zapisanie tematu na tablicy. Zapis tematu lekcji do dziennika i sprawdzenie obecności.		5 min
Uświadomienie celów lekcji	- Zapoznanie z celami lekcji i motywowanie uczniów do ich osiągnięcia.	Uczniowie uświadamiają sobie znaczenie celu zajęć.	5 min
Omówienie tematu lekcji	- Omówienie części teoretycznej dotyczącej tematu lekcji z wykorzystaniem prezentacji multimedialnej. - Młodzież wykonuje ćwiczenia powtórzeniowe do działu <i>Człowiek przedsiębiorczy</i> . Klasa dzielona jest na grupy, każda z grup losuje zestaw ćwiczeń, które rozwiązuje w grupie i przedstawia na kartkach bloku do flipchartów.	Słuchają zadają pytania. Uczniowie pracują na lekcji rozwiązując ćwiczenia.	30 min
Podsumowanie lekcji	Podsumowanie lekcji. Pochwała osób aktywnych, zaproszenie do dyskusji biernych. Na zakończenie nauczyciel podsumowuje pracę uczniów oraz ocenia pracę uczniów wystawiając oceny.	Podsumowanie lekcji	5 min

.....
Podpis nauczyciela

Załącznik

Zestaw I

Przeczytaj poniższy fragment tekstu, który dotyczy działu Człowiek przedsiębiorczy i przygotuj plakat przedstawiający treści zawarte w tekście.

Człowiek przedsiębiorczy Dzięki tym cechom człowiek przedsiębiorczy potrafi dobrze ułożyć swoje relacje z innymi ludźmi, panować nad własnymi emocjami i postępować zgodnie z wartościami etycznymi. Łatwo przystosowuje się do zmieniającego się otoczenia i znajduje w nim swoje miejsce. Otwartość, optymizm, chęć realizowania nowych, nieznanych zadań, umiejętność kierowania sobą i innymi oraz podejmowania decyzji i szacowana nakładów potrzebnych do realizacji danego przedsięwzięcia pozwalają osobie przedsiębiorczej odnaleźć się w każdej sytuacji życiowej, także w rzeczywistości gospodarczej. Każdy człowiek ma naturalną zdolność i potrzebę bycia przedsiębiorczym, powinien więc odkrywać w sobie takie cechy i rozwijać je.

Z cechami człowieka przedsiębiorczego łączy się określone postawy oraz umiejętności:

- umiejętność znoszenia porażek oraz znajdowania w nich inspiracji do dalszego działania,
- umiejętność cieszenia się z sukcesów,
- umiejętność bycia liderem, wpływania na innych i zachęcania ich do współpracy,
- pomysłowość, zaradność, wykazywanie inicjatywy,
- poszukiwanie wiedzy i docieranie do jej źródeł,
- praktyczne stosowanie posiadanej wiedzy,
- podnoszenie kwalifikacji, samodoskonalenie,
- panowanie nad własnymi emocjami,
- dobre komunikowanie się z innymi ludźmi,
- uczciwość w stosunku do siebie i do innych,
- odpowiedzialność za siebie i innych,
- solidarność międzyludzka,
- dbanie o rodzinę,
- dbanie o ochronę środowiska naturalnego.

Definicja przedsiębiorczości

Przedsiębiorczość - postawa charakteryzująca się innowacyjnym i twórczym podejściem do rozwiązywania problemów, przejawiająca się w wielu dziedzinach życia społecznego i gospodarczego. Polega na umiejętności pokonywania trudności w każdych warunkach i wykorzystywania szans, jakie pojawiają się w otoczeniu.

Zestaw II

Przedstaw odpowiedzi na następujące zagadnienia:

- cechy osoby przedsiębiorczej,
- typy osobowości człowieka,
- rodzaje zachowań człowieka (asertywne, agresywne i uległe),
- role społeczne i konflikty powstałe w wyniku pełnienia różnorodnych ról.

Zestaw III

Przedstaw odpowiedzi na następujące zagadnienia:

- pojęcia: komunikacja społeczna, międzyludzka, werbalna i niewerbalna, decyzje racjonalne.
- bariery występujące w komunikacji,
- fazy procesu decyzyjnego,
- różnice między grupowym i indywidualnym podejmowaniem decyzji.

Zestaw IV

Przedstaw za pomocą analizy SWOT ocenę osobowości grupy z którą pracujesz:

Mocne strony	Słabe strony
Szanse, możliwości	Zagrożenia

Zestaw V

Wymień sytuacje, w których asertywne zachowania mogą przynieść korzyści.

Wymień najczęściej spotykane przyczyny konfliktów w przedsiębiorstwie usługowym.

Wymień kilka sposobów zapobiegania stresowi.