



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

1.06

Sprawdzian 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: **Sprawdzian 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 dają otoczenie osobie przedsiębiorczej,
- f) wykorzystuje różne elementy komunikacji werbalnej i niewerbalnej w celu prezentacji swojego stanowiska.

1.2 Wiadomości do zrozumienia:

Uczeń 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) rozpoznawać i podawać przyczyny poszczególnych rodzajów zachowań człowieka,
- b) przewidywać konsekwencje zachowań,
- c) ocenić zachowania ludzkie w kontekście osoby przedsiębiorczej,
- d) rozróżniać i charakteryzować 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 dokonywać wyborów.

- 3.3 Pamięć:** Uczniowie kształtują umiejętność dokonywania wyborów i uzasadniania ich. Uczą się pracy indywidualnej.
- 3.4 Uwaga:** Uczą się brania odpowiedzialności za efekt pracy indywidualnej.

B. Operacyjne cele kierunkowe.

- 1. Uczestnictwo w działaniu:** Uczniowie prezentują efekty pracy rozwiązując sprawdzian. Uczą się współodpowiedzialności za efekt pracy indywidualnej.
- 2. Podejmowanie działania:** Uczniowie kształtują umiejętność dokonywania wyborów i uzasadniania ich.
- 3. Nastawienie na działanie:** Uczniowie wyrażają swoje refleksje, dokonują oceny własnej pracy rozwiązując sprawdzian. Uzasadniają swoje wybory.
- 4. System działań:** Nauczyciel obserwuje zachowanie uczniów.

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:**
 - praca indywidualna każdego ucznia.
- 3. Środki dydaktyczne:**
 - prezentacja multimedialna.
- 4. Formy organizacji pracy uczniów:**
 - praca indywidualna.

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. Przedstawienie uczniom jakiego zagadnienia będzie dotyczył sprawdzian.	Uczniowie uświadamiają sobie znaczenie celu zajęć.	5 min
Omówienie tematu lekcji	- Młodzież rozwiązuje sprawdzian (załącznik 1). - Nauczyciel może przeprowadzić sprawdzian wykorzystując prezentację multimedialną, która zawiera pytania na sprawdzian.	Uczniowie rozwiązują sprawdzian.	30 min
Podsumowanie lekcji	-		5 min

.....
Podpis nauczyciela

Załącznik

TEST

JEDNA ODPOWEĆ JEST PRAWIDŁOWA

1. Nonkonformizm to:
 - a) przyjęcie i podporządkowanie się wartościom obowiązującym,
 - b) osiągnięcie pożądanych celów przez manipulację innymi,
 - c) nieuleganie panującym normom i opiniom.
2. Komunikacja niewerbalna wpływa na odbiór drugiej osoby:
 - a) w 7 %,
 - b) w 38 %,
 - c) w 55 %.
3. Skłony do przemyśleń, wrażliwy na krytykę, pesymistyczny jest:
 - a) sangwinik,
 - b) choleryk,
 - c) melancholik.
4. Które negocjacje polegają na poszukiwaniu rozwiązań akceptowalnych dla obu stron:
 - a) rzeczowe,
 - b) twarde,
 - c) miękkie.
5. Przedsiębiorczość to zdolność do:
 - a) kreowania i zaspokajania swoich i cudzych potrzeb, cecha ludzkiego charakteru.
 - b) brak kreatywnego myślenia,
 - c) brak myślenia logicznego.
6. Osobowość to zespół cech:
 - a) psychicznych charakterystycznych dla każdego człowieka,
 - b) psychicznych i fizycznych charakterystycznych dla każdego człowieka,
 - c) które nie są dziedziczne.
7. Przykładem zbiorowości są:
 - a) członkowie partii politycznej,
 - b) uczniowie w klasie,
 - c) pasażerowie w autobusie,
8. Grupa społeczna, której członków łączą silne i trwałe więzi emocjonalne, to:
 - a) wspólnota,
 - b) zbiorowość,
 - c) kategoria społeczna.
9. Negocjacje to:
 - a) proces nie komunikanta się z innymi ludźmi,
 - b) proces komunikowania się z innymi ludźmi,
 - c) proces wywierania nacisku.

1-c, 2-c, 3-d, 4-a, 5-a, 6 –a, 7-c, 8-a, 9-b

ZADANIA OPISOWE

1. Podaj rodzaje i formy komunikacji międzyludzkiej.
2. Wymień zasady negocjowania i rozwiązywania konfliktów.
3. Wymień cztery cechy pracy zespołowej.
4. Jakie cechy osobowości powinien posiadać kierownik zespołu.