

PODSTAWY PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Program nauczania dla szkoły branżowej
I stopnia

Autor:

Maria Gaertner

Gdynia 2019

Spis treści

I. Wstęp.....	3
II. Cele kształcenia i wychowania.....	6
III. Treści kształcenia zgodne z podstawą programową.....	12
IV. Formy i metody pracy.....	14
V. Sposoby oceniania.....	32
VI. Uczniowie ze specjalnymi potrzebami edukacyjnymi.....	35
VII. Ewaluacja programu nauczania.....	37

I. Wstęp

Program nauczania podstaw przedsiębiorczości jest zgodny z obowiązującą od roku szkolnego 2019/2020 podstawą programową kształcenia ogólnego ogłoszoną w Rozporządzeniu Ministra Edukacji Narodowej z dnia 26 lipca 2018 r. zmieniającym Rozporządzenie w sprawie podstawy programowej wychowania przedszkolnego oraz podstawy programowej kształcenia ogólnego dla szkoły podstawowej, w tym dla uczniów z niepełnosprawnością intelektualną w stopniu umiarkowanym lub znacznym, kształcenia ogólnego dla branżowej szkoły I stopnia, kształcenia ogólnego dla szkoły specjalnej przysposabiającej do pracy oraz kształcenia ogólnego dla szkoły policealnej (Dz. U. 2018, poz. 1679).

Program opracowano dla III etapu edukacyjnego, na poziomie podstawowym, do kształcenia w klasie pierwszej 2-letniej branżowej szkoły I stopnia, zarówno uczniów będących absolwentami dotychczasowego gimnazjum, jak i tych kończących ośmioletnią szkołę podstawową.

Zgodnie z zapisami art. 3 pkt 13b Ustawy o systemie oświaty program nauczania do danych zajęć edukacyjnych z zakresu kształcenia ogólnego powinien zawierać opis sposobu realizacji celów wychowania lub kształcenia oraz treści nauczania ustalone odpowiednio w podstawie programowej kształcenia ogólnego dla danego etapu edukacyjnego.

Odbiorcą programu są nauczyciele podstaw przedsiębiorczości mający wymagane kwalifikacje do nauczania przedmiotu (zgodnie z Rozporządzeniem MEN; tekst jednolity Dz. U. 2015, poz. 1264).

Program opracowano w oparciu o **humanistyczny model procesu dydaktyczno-wychowawczego**. Proces dydaktyczno-wychowawczy w tym modelu polega na tym, że nauczyciel oddziałuje na rozwój indywidualnych cech wychowanków, wspomaga rozwój jednostki w taki sposób, by mogła rozwinąć pełen wachlarz swoich możliwości. Model preferuje metody dialogu pedagogicznego, rozumianego jako wymiana myśli partnerów, oparta na szacunku, tolerancji, wolności i odpowiedzialności.

Celem edukacji w branżowej szkole I stopnia jest przygotowanie uczniów do uzyskania kwalifikacji zawodowych do przyszłej pracy. Szkoła branżowa ma także za zadanie wyposażyć uczniów w odpowiedni, elementarny zasób wiedzy ogólnej, stanowiący podstawę wykształcenia oraz możliwość kształcenia przez całe życie. Według podstawy programowej w nauczaniu przedsiębiorczości

fundamentalne są umiejętności związane z podejmowaniem aktywności zawodowej w ramach pracy etatowej lub samozatrudnienia. Podstawą tej aktywności jest przyswojenie przez uczniów określonego zasobu elementarnej wiedzy ekonomicznej z dziedziny zarządzania, finansów, prawa gospodarczego, prawa pracy oraz zdobycie przez uczniów umiejętności wykorzystania posiadanych wiadomości do wykonywania zadań zawodowych i rozwiązywania problemów. Podczas realizacji podstawy programowej istotne jest, by uczeń na symulowanych doświadczeniach praktycznych i przykładach poznawał rzeczywistość gospodarczą.

Program nauczania podstaw przedsiębiorczości skonstruowano w taki sposób, aby w prezentowanych metodach i formach kształcenia uwzględniono kształtowanie kompetencji kluczowej: **inicjatywności i przedsiębiorczości**. Kompetencja ta jest jedną z 8 kompetencji kluczowych, wyodrębnionych zgodnie z zaleceniem Parlamentu Europejskiego i Rady Europejskiej z dnia 18 grudnia 2006 r. Kompetencje kluczowe to kompetencje, które wspierają rozwój osobisty, włączanie w życie społeczne, aktywne obywatelstwo i możliwość znalezienia zatrudnienia. To kombinacja wiedzy, umiejętności i przyjęcia odpowiedniej postawy.

W „Europejskich ramach odniesienia” inicjatywność i przedsiębiorczość są razem definiowane jako zdolność osoby do wcielania pomysłów w czyn. Obejmują kreatywność, innowacyjność i podejmowanie ryzyka, a także zdolność do planowania przedsięwzięć i prowadzenia ich dla osiągnięcia zamierzonych celów. Stanowią wsparcie dla indywidualnych osób w codziennym życiu prywatnym i społecznym oraz w miejscu pracy. Są podstawą konkretnych umiejętności i wiadomości potrzebnych tym, którzy podejmują różne przedsięwzięcia lub w nich uczestniczą. Powinny również powiększać świadomość wartości etycznych i promować dobre zarządzanie.

Głównym celem przedmiotu podstawy przedsiębiorczości jest przygotowanie młodego człowieka do wejścia w dorosłe życie w społeczeństwie – zawodowe i osobiste. Konieczne w tym jest wykształcenie umiejętności wyszukiwania wiarygodnych źródeł informacji, selekcjonowania tych informacji, by w przyszłości mógł on z pełną świadomością i odpowiedzialnie podejmować decyzje ekonomiczne i życiowe.

W nauczaniu przedsiębiorczości i kształceniu postaw przedsiębiorczych fundamentalne są umiejętności związane z podejmowaniem aktywności zawodowej na rynku pracy w ramach pracy etatowej lub samozatrudnienia. Uczniowie szkół ponadpodstawowych, wkraczając w dorosłość, znajdują się w warunkach presji konkurencyjnej oraz zróżnicowanych wymagań rynku pracy. Elementarna edukacja ekonomiczna daje podstawy do kształtowania umiejętności oraz postaw przedsiębiorczych,

potrzebnych do funkcjonowania we współczesnej, globalnie uwarunkowanej gospodarce, w zmieniającym się dynamicznie otoczeniu rynkowym, społecznym, politycznym i kulturowym. W ramach edukacji ekonomicznej wraz z problematyką funkcjonowania rynku pracy uczniowie powinni opanować podstawowe wiadomości i umiejętności dotyczące najważniejszych pojęć ekonomicznych, edukacji finansowej, zabezpieczenia finansowego czy ochrony podstawowych praw konsumenckich, zarządzania, ubiegania się o pracę, wyboru ścieżki zawodowej czy norm etycznych w miejscu pracy bądź na rynku finansowym.

Program nauczania jest **propozycją dla nauczyciela**, który może go modyfikować, dostosowywać do potrzeb i możliwości uczniów, dla których jest przeznaczony, a także specyfiki szkoły i środowiska lokalnego.

II. Cele kształcenia i wychowania

1. Szczegółowe cele kształcenia:

Uczeń:

- 1) identyfikuje cechy człowieka o postawie przedsiębiorczej, rozpoznaje je u siebie oraz określa związek zachowania się osoby przedsiębiorczej z szansami, jakie stwarza gospodarka rynkowa;
- 2) rozumie rolę umiejętności w zakresie komunikacji interpersonalnej jako elementu postawy przedsiębiorczej oraz stosuje różne formy komunikacji werbalnej i niewerbalnej we współdziałaniu z innymi uczestnikami rynku;
- 3) dostrzega znaczenie przedsiębiorczości, w tym innowacyjności i kreatywności, w życiu osobistym i rozwoju społeczno-gospodarczym w skali lokalnej, regionalnej, krajowej i globalnej;
- 4) na tle cech gospodarki nakazowo-rozdzielczej (centralnie planowanej) wykazuje zalety gospodarki opartej na mechanizmie rynkowym, doceniając fundamentalne wartości, na jakich się opiera (wolność gospodarcza, prywatna własność);
- 5) analizuje funkcje rynku i rozróżnia rodzaje rynków;
- 6) charakteryzuje podmioty gospodarki rynkowej, w tym gospodarstwa domowe i przedsiębiorstwa, określa zależności między nimi, rozróżnia struktury rynkowe: monopol, oligopol, konkurencja monopolistyczna, konkurencja doskonała oraz dostrzega negatywne skutki ograniczonej konkurencji na rynku;
- 7) wyjaśnia prawo popytu i podaży, posługując się wykresami uwzględniającymi zmianę ceny, oraz charakteryzuje czynniki wpływające na popyt i podaż;
- 8) opisuje zachowania gospodarki w kolejnych fazach cyklu koniunkturalnego, charakteryzuje narzędzia oddziaływania państwa na gospodarkę oraz dyskutuje na temat metod przeciwdziałania zjawiskom kryzysowym w gospodarce krajowej i światowej;
- 9) wyróżnia podstawowe źródła wpływów i kierunki wydatków budżetu państwa oraz wyjaśnia wpływ deficytu budżetowego i długu publicznego na funkcjonowanie gospodarki;
- 10) charakteryzuje organizacje i instytucje prokonsumenckie, w tym rzecznika konsumenta i Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, oraz wyjaśnia zakres ich działania na podstawie materiałów źródłowych;
- 11) posługując się prawami przysługującymi konsumentom, określa drogę ich egzekwowania, w tym zasady składania reklamacji;
- 12) omawia funkcje i formy pieniądza oraz jego obieg w gospodarce;
- 13) charakteryzuje ważniejsze instytucje rynku finansowego w Polsce (Narodowy Bank Polski, Komisja Nadzoru Finansowego, Rzecznik Finansowy, Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie, Bankowy

Fundusz Gwarancyjny, banki komercyjne i spółdzielcze, spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe, fundusze inwestycyjne, Ubezpieczeniowy Fundusz Gwarancyjny, zakłady ubezpieczeń, podmioty świadczące usługi płatnicze) oraz objaśnia ich znaczenie w funkcjonowaniu gospodarki narodowej, przedsiębiorstw i życiu człowieka;

14) rozróżnia formy oszczędzania i inwestowania, ocenia je z punktu widzenia ryzyka i przewidywanych zysków oraz przeprowadza symulowaną inwestycję w wybraną formę;

15) charakteryzuje rodzaje papierów wartościowych oraz objaśnia mechanizm inwestowania na giełdzie papierów wartościowych na przykładzie Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie;

16) dyskutuje nad wyborem rodzaju funduszu inwestycyjnego, uwzględniając potencjalne zyski oraz ryzyko wystąpienia strat;

17) dostrzega konieczność wczesnego rozpoczęcia systematycznego oszczędzania i inwestowania środków finansowych na emeryturę;

18) identyfikuje najważniejsze funkcje i zadania Narodowego Banku Polskiego, charakteryzuje instrumenty polityki pieniężnej oraz omawia rolę Rady Polityki Pieniężnej w realizacji celu inflacyjnego poprzez kształtowanie stóp procentowych;

19) analizuje oferty usług banków komercyjnych i spółdzielczych oraz spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych w zakresie kont osobistych, kart bankowych, lokat terminowych, kredytów i pożyczek oraz oferty pozabankowych instytucji pożyczkowych, uwzględniając realną stopę procentową, a także dostrzega zagrożenia i rozumie zasady bezpieczeństwa przy korzystaniu z bankowości elektronicznej;

20) identyfikuje rodzaje podatków według różnych kryteriów oraz wyjaśnia ich wpływ na gospodarkę kraju, przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowe;

21) wyjaśnia zasady składania rocznej deklaracji i obliczania podatku dochodowego od osób fizycznych;

22) formułuje argumenty za i przeciw stosowaniu podatku dochodowego progresywnego i liniowego;

23) charakteryzuje rodzaje ubezpieczeń według różnych kryteriów i porównuje oferty zakładów ubezpieczeń na przykładzie ubezpieczenia nieruchomości lub pojazdów mechanicznych,

24) krytycznie analizuje przykładową umowę kredytu lub pożyczki;

25) analizuje postanowienia ogólnych warunków ubezpieczenia na przykładzie ubezpieczenia na życie lub ubezpieczenia od następstw nieszczęśliwych wypadków;

26) formułuje reklamację do instytucji rynku finansowego i pisze skargę do Rzecznika Finansowego na przykładzie wybranego produktu finansowego;

27) jest świadomy, że należy korzystać z różnorodnych i wiarygodnych źródeł informacji przed podjęciem decyzji finansowych;

28) ocenia przykłady praktyk i zachowań etycznych oraz nieetycznych na rynku finansowym;

- 29) analizuje podstawowe mierniki i wskaźniki rynku pracy, w tym współczynnik aktywności zawodowej, wskaźnik zatrudnienia i stopę bezrobocia;
- 30) wyjaśnia mechanizm popytu i podaży na rynku pracy oraz identyfikuje czynniki wpływające na równowagę na rynku pracy;
- 31) rozpoznaje motywy aktywności zawodowej człowieka oraz analizuje szanse i możliwości rozwoju własnej kariery zawodowej, dostrzegając rolę procesu uczenia się przez całe życie;
- 32) rozróżnia metody poszukiwania pracy oraz ocenia ich przydatność i efektywność z punktu widzenia własnej ścieżki rozwoju zawodowego;
- 33) analizuje własne kompetencje i możliwości zdobycia doświadczenia zawodowego w formie wolontariatu, praktyk lub stażu oraz znalezienia pracy na rynku lokalnym, regionalnym, krajowym i międzynarodowym;
- 34) opracowuje dokumenty aplikacyjne dotyczące konkretnej oferty pracy;
- 35) przygotowuje się do rozmowy kwalifikacyjnej i uczestniczy w niej w warunkach symulowanych, eksponując swoje zalety, oraz dostrzega podstawowe błędy popełniane podczas rozmowy;
- 36) rozróżnia formy zatrudnienia i rodzaje umów o pracę, określa korzyści z wyboru konkretnej formy i umowy oraz wymienia sposoby rozwiązywania stosunku pracy;
- 37) charakteryzuje różne systemy płac, rodzaje i formy wynagrodzeń oraz identyfikuje koszty płacy i oblicza wynagrodzenie netto;
- 38) analizuje prawa i obowiązki pracownika (w tym młodocianego) i pracodawcy oraz omawia specyfikę zatrudnienia osób niepełnosprawnych;
- 39) na podstawie analizy przepisów ustawy z dnia 26 czerwca 1974 r. – Kodeks pracy wymienia rodzaje urlopów przysługujące pracownikowi;
- 40) przedstawia zasady dobrej organizacji oraz bezpieczeństwa i higieny pracy na przykładzie konkretnego stanowiska;
- 41) dostrzega rolę związków zawodowych w ochronie praw pracowniczych, ocenia zachowania etyczne i nieetyczne zarówno pracodawcy, jak i pracowników, oraz rozpoznaje przejawy mobbingu i konsekwencje zatrudniania bez umowy;
- 42) klasyfikuje przedsiębiorstwa według kryteriów rodzaju prowadzonej działalności, wielkości i formy własności oraz charakteryzuje innowacyjne modele biznesu, w tym startupy;
- 43) uzasadnia przydatność sporządzania i przedstawia strukturę biznesplanu oraz objaśnia poszczególne jego elementy;
- 44) inspirując się doświadczeniami własnymi i znanych przedsiębiorców oraz bazując na zebranych informacjach z rynku, znajduje pomysł na własną działalność gospodarczą lub przedsięwzięcie społeczne, oceniając go pod względem innowacyjności;

- 45) sporządza w postaci biznesplanu projekt własnego przedsiębiorstwa lub innego przedsięwzięcia o charakterze społeczno-ekonomicznym oraz przedstawia go w formie pisemnej albo w postaci prezentacji;
- 46) analizuje mikro- i makrootoczenie przedsiębiorstwa, identyfikuje mocne i słabe strony oraz szanse i zagrożenia projektowanego przedsięwzięcia, wybierając jego lokalizację;
- 47) charakteryzuje podstawowe formy organizacyjno-prawne przedsiębiorstw (indywidualna działalność gospodarcza, spółka cywilna, spółki prawa handlowego) i przedsiębiorczości społecznej (w tym spółdzielnia pracy, spółdzielnia socjalna, stowarzyszenie, fundacja) oraz, uwzględniając odpowiedzialność prawną i majątkową właścicieli, dobiera formę do projektowanego przedsiębiorstwa lub przedsięwzięcia;
- 48) przedstawia procedury związane z rejestracją indywidualnej działalności gospodarczej i jej likwidacją;
- 49) znajduje możliwości finansowania działalności gospodarczej lub projektowanego przedsięwzięcia (w tym ze środków instytucji finansowych, urzędów pracy, funduszy unijnych i *venture capital*, „aniołów biznesu”) oraz określa funkcje inkubatorów przedsiębiorczości w powstawaniu i rozwoju małych firm, w tym startupów;
- 50) zbiera, analizuje i prezentuje informacje o rynku, na którym działa przedsiębiorstwo;
- 51) wyjaśnia istotę procesu zarządzania różnymi zasobami przedsiębiorstwa, w tym zasady skutecznego zarządzania ludźmi oparte na koncepcji przywództwa;
- 52) stosuje zasady pracy zespołowej, wyjaśnia rolę oraz identyfikuje cechy dobrego lidera i wykonawcy;
- 53) charakteryzuje główne instrumenty marketingowe, rozumie ich rolę w funkcjonowaniu przedsiębiorstwa oraz wykorzystuje posiadaną wiedzę w tym zakresie do projektowania działań marketingowych w planowanym przedsiębiorstwie lub przedsięwzięciu;
- 54) wykazując się kreatywnością, projektuje działania promocyjne, uzasadnia ich rolę w planowanym przedsięwzięciu oraz dyskutuje nad pozytywnymi i negatywnymi przykładami wpływu reklamy na klientów;
- 55) prognozuje efekty finansowe projektowanego przedsiębiorstwa lub przedsięwzięcia na podstawie zestawienia planowanych przychodów i kosztów;
- 56) ocenia wady i zalety poszczególnych form opodatkowania indywidualnej działalności gospodarczej w zakresie podatku dochodowego oraz wymienia inne podatki, którymi może być objęty przedsiębiorca;
- 57) omawia funkcje dowodów księgowych i podstawowe zasady księgowości oraz wypełnia dowody księgowe i książkę przychodów i rozchodów na potrzeby rozliczenia podatku dochodowego;

- 58) wyjaśnia zasady skutecznych negocjacji, uwzględniając strategię „wygrana–wygrana”, przedstawia przykłady technik manipulacyjnych stosowanych podczas negocjacji oraz podaje negatywne skutki ich stosowania;
- 59) rozróżnia zachowania etyczne i nieetyczne w biznesie, w tym przejawy korupcji w życiu gospodarczym, oraz rozumie istotę i cele społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw;
- 60) na podstawie danych Głównego Urzędu Statystycznego określa rozmiary „szarej strefy” w Polsce oraz przyczyny i negatywne skutki jej rozwoju;
- 61) analizuje przebieg kariery zawodowej osoby, która w zgodzie z zasadami etycznymi odniosła sukces jako przedsiębiorca;
- 62) dostrzega możliwości rozwoju przedsiębiorstwa i osiągnięcia sukcesu rynkowego przy pełnym poszanowaniu zasad etycznych w biznesie;
- 63) wyszukuje i analizuje informacje o sukcesach polskich przedsiębiorstw, w tym ze swojego regionu, na rynku krajowym i międzynarodowym, osiąganych zgodnie z prawem i etyką biznesu;
- 64) obserwuje proces funkcjonowania lokalnego przedsiębiorstwa w trakcie ćwiczeń terenowych lub dyskutuje na tematy związane z prowadzeniem biznesu podczas spotkania z przedsiębiorcą, na podstawie informacji o podejmowanych przez niego działaniach innowacyjnych i w zakresie społecznej odpowiedzialności biznesu.

2. Szczegółowe cele wychowania – kształtowanie postaw

1. Wykorzystanie zdobytej wiedzy ekonomicznej do rozwijania własnej postawy przedsiębiorczej jako jednego z podstawowych warunków aktywnego uczestnictwa w życiu społeczno-gospodarczym, w tym skutecznego wykonywania pracy najemnej i prowadzenia własnej działalności gospodarczej.
2. Korzystanie z szans pojawiających się na rynku, podejmowanie inicjatywy, pomysłowość oraz zdolność do pokonywania barier wewnętrznych i zewnętrznych.
3. Docenianie postaw przedsiębiorczych w życiu codziennym, gotowość do czynnego uczestnictwa w życiu społeczno-gospodarczym kraju oraz współodpowiedzialność za jego rozwój.
4. Docenianie roli przedsiębiorców budujących w sposób odpowiedzialny konkurencyjną gospodarkę oraz dostrzeganie znaczenia wolności gospodarczej i własności prywatnej jako filarów gospodarki rynkowej.
5. Przyjmowanie postaw patriotyzmu gospodarczego, rozumianego jako odpowiedzialność konsumentów i ludzi biznesu za dobrobyt gospodarczy i społeczny kraju.
6. Rozumienie konsekwencji działań nieetycznych związanych z finansami, w tym obowiązkami podatkowymi.

7. Kształtowanie w sobie odpowiedzialnych postaw jako przyszłych pracowników i pracodawców oraz należytego wypełnienia obowiązków, a także sprawiedliwego, opartego na prawości i dążeniu do prawdy traktowania pracowników.
8. Kształtowanie proaktywności, odpowiedzialności za siebie i innych oraz umiejętnego godzenia własnego dobra z dobrem innych ludzi.
9. Zainteresowanie prowadzeniem własnej działalności gospodarczej oraz motywacja do ciągłego samorozwoju i inwestowania w siebie.
10. Kształtowanie postawy otwartości i szacunku do innych osób oraz zdolności podejmowania dialogu i współpracy.
11. Przyjmowanie postaw etycznych, społecznej solidarności i odpowiedzialności w życiu gospodarczym.

III. Treści kształcenia zgodne z podstawą programową

Treści kształcenia	Liczba godzin
I. Gospodarka rynkowa	10
1. Istota przedsiębiorczości	1
2. Postawy sprzyjające przedsiębiorczości	1
3. Komunikacja interpersonalna	1
4. Zalety gospodarki rynkowej	1
5. Prawo popytu i podaży	2
6. Cechy i rodzaje rynków	1
7. Wahania koniunkturalne i rola państwa w gospodarce	2
8. Ochrona konsumenta	1
II. Instytucje gospodarki rynkowej	14
1. Rola pieniądza w gospodarce	1
2. Instytucje rynku finansowego	1
3. Znaczenie Narodowego Banku Polskiego	1
4. Zasady oszczędzania i inwestowania	1
5. Usługi bankowe	2
6. Giełda i rynek papierów wartościowych	1
7. Fundusze inwestycyjne	1
8. Zabezpieczenia emerytalne	1
9. System podatkowy w Polsce	2
10. Deklaracja podatkowa PIT	1
11. Rynek ubezpieczeń	1
12. Reklamacja produktu finansowego	1
III. Rynek pracy	13
1. Wskaźniki rynku pracy	1
2. Funkcjonowanie rynku pracy	1
3. Motywy aktywności zawodowej	1
4. Metody poszukiwania pracy	1
5. Życiorys (CV) i list motywacyjny	1
6. Rozmowa kwalifikacyjna	2
7. Formy zatrudnienia	1
8. Systemy płac	1
9. Obowiązki i prawa pracownika oraz pracodawcy	1
10. Rodzaje urlopów	1
11. Bezpieczeństwo i higiena pracy	1
12. Ochrona praw pracowniczych	1

IV. Przedsiębiorstwo	16
1. Klasyfikacja przedsiębiorstw	1
2. Struktura biznesplanu	1
3. Pomysł na własną działalność gospodarczą	1
4. Biznesplan własnego przedsiębiorstwa	2
5. Otoczenie przedsiębiorstwa	2
6. Formy organizacyjno-prawne przedsiębiorstw	1
7. Podejmowanie indywidualnej działalności gospodarczej	1
8. Finansowanie działalności gospodarczej	1
9. Zarządzanie przedsiębiorstwem	1
10. Główne instrumenty marketingowe	1
11. Działania promocyjne	1
12. Efekty finansowe przedsiębiorstwa	1
13. Formy opodatkowania indywidualnej działalności gospodarczej	1
14. Podstawowe zasady księgowości	1
V. Etyka biznesu	6
1. Negocjacje w biznesie	1
2. Zachowania etyczne i nieetyczne w biznesie	1
3. Etyka na rynku finansowym	1
4. „Szara strefa” w Polsce	1
5. Kariera zawodowa przedsiębiorcy	1
6. Społeczna odpowiedzialność biznesu na rynku lokalnym	1
Godziny do dyspozycji nauczyciela	5
RAZEM	64

IV. Formy i metody pracy

Branżowa szkoła I stopnia ma za zadanie, poza kształceniem zawodowym, wyposażyć uczniów w odpowiedni zasób wiedzy ogólnej, która stanowi fundament wykształcenia, umożliwiającą kontynuację kształcenia oraz przygotowanie uczniów do życia w warunkach współczesnego świata.

W programie nauczania podstaw przedsiębiorczości uwzględniono wytyczne Strategii Rozwoju Kapitału Społecznego, aby w ramach edukacji formalnej kształtować kompetencje uczniów, stosując **metody nauczania sprzyjające kooperacji, kreatywności, komunikacji, praktycznemu i eksperymentalnemu wykorzystywaniu wiedzy oraz indywidualizacji pracy z uczniami.**

Celem działań edukacyjnych uwzględnionych w programie nauczania jest stosowanie właśnie takich metod nauczania, które umożliwią kształtowanie kompetencji uczniów w znacznym stopniu skorelowanych z potrzebami i wymaganiami rynku pracy. Uwzględniono również elementy preorientacji zawodowej, np. test na kreatywność, test predyspozycji zawodowych.

W programie zaproponowano metody i techniki nauczania, umożliwiające kształtowanie jak największej liczby kompetencji sprzyjających wszechstronnemu rozwojowi ucznia.

Wszechstronny rozwój jednostki jest celem strategii kształcenia wielostronnego, wykorzystującego wszystkie strategie działania: informacyjną, problemową, emocjonalną i operacyjną. Stosowanie metod kształcenia z tych strategii kompleksowo może wpłynąć na wszystkie obszary aktywności młodego człowieka: praktyczną, emocjonalną i intelektualną.

Organizując sytuacje dydaktyczne, nauczyciel ma dużą funkcję do spełnienia. Wysoka efektywność kształcenia jest uwarunkowana trafnym wykorzystaniem przez niego różnorodnych metod nauczania, dostosowanych do celów, które mają zostać osiągnięte w procesie dydaktycznym.

Ze względu na główny cel podstaw przedsiębiorczości – przygotowanie do aktywnego udziału w życiu społeczno-gospodarczym – na zajęciach należy stosować różnorodne aktywizujące metody kształcenia, które mają za zadanie:

- wywołać właściwą motywację uczenia się,
- rozwijać zainteresowanie uczniów bieżącym życiem gospodarczym,
- pobudzać uczniów do samodzielnego rozwiązywania różnych problemów życiowych,
- wykształcić umiejętność praktycznego stosowania podstawowej wiedzy ekonomicznej,

- uczyć współpracy w grupie oraz taktycznego postępowania,
- wcielać w życie pomysły, podejmując ryzyko.

Zadaniem nauczyciela jest takie organizowanie zajęć lekcyjnych, aby uczeń dużo myślał, mówił i działał. Umiejętności czytania ze zrozumieniem, pozyskiwania informacji z materiału źródłowego, samodzielnego docierania do informacji, dokonywania ich selekcji, syntezy oraz wartościowania, podjęcia działania oraz rozwiązania zadania powinny być podstawowymi osiągnięciami nauczania podstaw przedsiębiorczości. Projekty i problemy do rozwiązania, wyciąganie wniosków, analiza danych, szukanie przyczyn, określanie skutków, obserwacja życia gospodarczego to istotne działania na każdym zajęciu. Tak rozumianemu procesowi dydaktycznemu sprzyja stosowanie metod aktywizujących, które są dokładnie opisane w literaturze fachowej i w internecie. Oto zaproponowane, najbardziej przydatne w osiąganiu celów edukacyjnych w kształceniu postaw przedsiębiorczych, metody kształcenia.

ROZMOWA DYDAKTYCZNA (POGADANKA)

Jest to forma rozmowy nauczyciela z uczniami, ale z zasady nauczyciel jest osobą kierującą, która zna odpowiedzi na stawiane uczniom pytania. Są one zadawane według opracowanego wcześniej schematu, ułożone w logicznym ciągu dla powiązania i uporządkowania treści kształcenia. Rozmowa dydaktyczna może to mieć charakter pogadanki wstępnej, przygotowującej uczniów do pracy, bądź pogadanki wprowadzającej nowy materiał do rozwiązywania różnych problemów lub rozmowy syntetyzującej i utrwalającej. To metoda sprzyjająca zarówno myśleniu percepcyjnemu, jak i myśleniu pojęciowemu, rozwijaniu sprawności umysłowych, zachęcająca do praktycznego zastosowania zdobytych wiadomości.

Przykłady tematów zajęć z wykorzystaniem rozmowy dydaktycznej: *Reklamacja produktu finansowego; Znaczenie Narodowego Banku Polskiego; Otoczenie mikro- i makroprzedsiębiorstwa.*

POKAZ

Jest to zespół czynności dydaktycznych nauczyciela, który polega na charakteryzowaniu, przedstawianiu, omawianiu procesów i zjawisk, przy jednoczesnym, umiejętnym kierowaniu uwagi uczniów na ich istotne cechy. Na zajęciach z podstaw przedsiębiorczości **pokaz** może przybierać postać wykresów i schematów. Towarzyszący pokazowi komentarz słowny ma charakter **objaśnienia**, wskazującego na „sens” i „znaczenie”. **Wyjaśnienie** pozwala na zrozumienie zagadnienia, odkrycie relacji i związków czy ukazanie struktury.

Przykłady tematów zajęć z wykorzystaniem pokazu: *Prawo podaży i popytu; Wahania koniunkturalne i rola państwa w gospodarce (wykres cyklu koniunkturalnego); Struktura biznesplanu (schemat).*

DYSKUSJA DYDAKTYCZNA

Jest to jedna z aktywizujących metod nauczania. Jej istota polega na zorganizowanej, uporządkowanej wymianie myśli i poglądów uczestników grupy na dany temat. Dyskusja umożliwia wyrażenie własnego zdania i argumentowania swoich poglądów oraz uczy słuchania innych uczniów. Zmusza do analitycznego i syntetycznego myślenia i wyciągania wniosków. Dla sprawności dyskusji ważne jest jednoznaczne sformułowanie przez nauczyciela jej tematu, zgodnego z celami zajęć. Zasadne jest na początku spisanie kontraktu, w którym zostaną zanotowane uzgodnione wspólnie z uczniami normy jej prowadzenia. Istotne jest jednoznaczne podsumowanie dyskusji przez nauczyciela. Wykorzystanie na lekcjach tej metody umożliwia kształtowanie umiejętności komunikacyjnych.

Wyróżnia się wiele odmian prowadzenia dyskusji. Każda z nich ma inny przebieg i w różny sposób pozwala osiągać założony cel.

DYSKUSJA WIELOKROTNA

Jest to dyskusja prowadzona w małych grupach, przy czym jej przedmiotem może być to samo zagadnienie lub problem oddzielny, stanowiący element jakiejś całości. W pierwszej fazie dyskusji praca przebiega w grupach pod kierunkiem lidera, w fazie drugiej zajęcia mają charakter plenarny – prezentuje się wyniki prac swoich grup, a nauczyciel dokonuje podsumowania dyskusji grupowych, wybiera optymalne rozwiązanie lub uzasadnia wybór. Efektywnym uzupełnieniem dyskusji wielokrotnej jest wizualizacja zagadnienia w postaci mapy mentalnej.

Przykłady tematów zajęć z zastosowaniem dyskusji wielokrotnej: *Klasyfikacja przedsiębiorstw* (grupy analizują: działalność indywidualną, spółkę cywilną, spółki handlowe, spółki kapitałowe, spółdzielnie, fundacje i stowarzyszenia); *Cechy i rodzaje rynków* (grupy analizują: istotę mechanizmu rynkowego, rynek pracy, rynek towarów i usług, rynek finansowy, rynek kapitałowy, rynek papierów wartościowych); *Institucje rynku finansowego* (grupy rozpracowują funkcje i zadania poszczególnych instytucji: NBP, GPW, KNF, RPP, BFG, Rz. Fin.; podsumowaniem będzie mapa myśli); *Rynek ubezpieczeń* (zagadnienia dla grup: istota ubezpieczenia, rodzaje ubezpieczeń, ubezpieczenia na życie, ubezpieczenia rzeczowe, ubezpieczenia majątkowe); *Usługi bankowe* (grupy analizują: usługi banków komercyjnych, usługi banków spółdzielczych, usługi SKOK-ów, usługi parabanków, umowy kredytowe); *Zabezpieczenia emerytalne* (grupy analizują: ubezpieczenia emerytalne, ubezpieczenia rentowe, ubezpieczenia chorobowe i wypadkowe, filary ubezpieczeń społecznych, KRUS).

Pomocne przy utrwalaniu materiału mogą być karty pracy do uzupełnienia w formie mapy pamięciowej, indywidualne karty pracy ucznia.

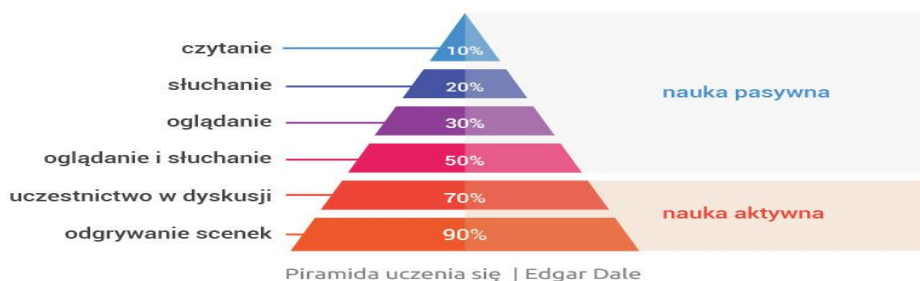
DYSKUSJA – BURZA MÓZGÓW (ang. brainstorming)

Jedna z odmian dyskusji przydatna do twórczego rozwiązywania problemów lub wyłonienia wielu pomysłów w tym pomocnych. Istota burzy mózgów polega na zgłaszaniu i zapisywaniu wszystkich pomysłów bez ich natychmiastowego wartościowania, a z tytułu ich wypowiedzenia na autorów nie wpływają żadne obowiązki ani odpowiedzialność. Pomysłów się nie krytykuje, nie komentuje. Jej stosowanie jest szczególnie przydatne w kształtowaniu kreatywności. W kolejnej fazie dyskusji pomysły podlegają analizie i ocenie do zastosowania w praktyce.

Odmianą burzy mózgów jest **dyskusja 66** (Philips 66). Nauczyciel przedstawia problem. Uczniów dzieli się na 6 zespołów, każdy zespół przeprowadza w ciągu 6 minut burzę mózgów dotyczącą rozwiązania problemu, a jej wyniki przedstawiciel zespołu prezentuje w ramach dyskusji planarnej.

Przykłady tematów zajęć z zastosowaniem metody dyskusji 66: Zachowania etyczne i nieetyczne w biznesie (problem: jak uniknąć zachowań nieetycznych w biznesie?); Działania promocyjne (problem: jak poinformować klienta o nowym produkcie firmy?).

Każdy rodzaj dyskusji dydaktycznej może być opracowany lub podsumowany wizualną prezentacją problemu z wykorzystaniem pojęć, symboli, haseł. Technika ta służy do porządkowania poznanych pojęć, ułatwia zapamiętanie treści, jej zrozumienie zgodnie z piramidą zapamiętywania Dale'a.



Źródło: http://www.krzysztofburzynski.pl/gra/?page_id=4342

Technika wizualnego przedstawienia problemu, porządkowania zgromadzonych informacji to mapa myśli.

MAPA MYŚLI

Zwana inaczej: mapą pojęciową, mapą pamięci, mapą skojarzeń, mapą mentalną.

Zasady sporządzania mapy myśli są następujące:

- w centrum planszy zapisuje się problem lub zagadnienie w formie słownej lub graficznej;
- poszczególne hasła, stwierdzenia, rysunki umieszcza się na całej planszy, porządkując według występujących współzależności;

- hasła zapisuje się wzdłuż linii lub w polach, drukowanymi literami, wyraźnie;
- linie powinny wychodzić ze środka planszy od zapisanego problemu, a następnie się rozgałęziać;
- na linii lub w polu zapisujemy jedno słowo albo umieszczamy symbol;
- przy opracowaniu mapy używamy kolorów;
- kierujemy się dedukcją, od ogółu do szczegółu.

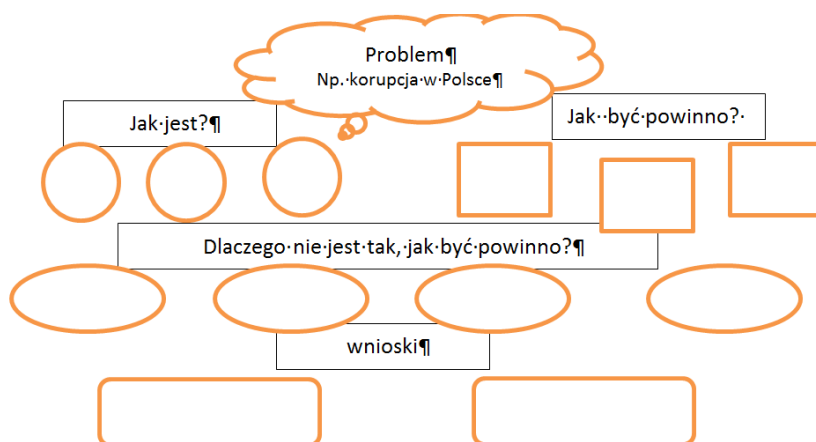


Źródło: Przewodnik ISO 26000

METAPLAN, CZYLI „CICHA DYSKUSJA”

Istota tej metody polega na tworzeniu podczas dyskusji plakatu (graficznego skrótu) zgodnie z ustalonymi zasadami. Jej uczestnicy nie zabierają głosu, tylko zapisują swoje myśli w krótkiej formie, na kartkach o odpowiednich kształtach i kolorach. Następnie przypinają je do arkusza papieru umieszczonego na tablicy. Metaplan może być wykorzystany w sytuacjach dydaktycznych, kiedy trzeba przeanalizować jakiś problem, opisać go, poszukać przyczyn i sformułować wnioski czy rozwiązać problem.

Oto plan plakatu:



Przykłady tematów zajęć z zastosowaniem techniki metaplanu: Szara strefa w Polsce; Funkcjonowanie rynku pracy w Polsce.

ŚNIEŻNA KULA, CZYLI Dyskusja PIRAMIDOWA

Jest to dyskusja wieloszczeblowa o następującym przebiegu:

- uczniowie pracują indywidualnie nad podanym przez nauczyciela problemem, formułując odpowiedź pisemną;
- ustalają wspólne stanowisko kolejno w dwójkach, czwórkach i ósemkach;
- prezentują wyniki ósemek na sesji plenarnej.

Technika ta daje szansę każdemu na sprecyzowanie swojego zdania na podany temat. Pozwala uczestnikom ćwiczyć i śledzić proces uzgadniania stanowisk. Uczy współdziałania w grupie i poszukiwania kompromisu.

Tą metodę można zastosować na zajęciach dotyczących np. cech gospodarki rynkowej, definiowania pojęcia podatek.

ARGUMENTY „ZA I PRZECIW”

Jest to metoda analizowania wybranego problemu z różnych punktów widzenia. Prowadzenie dyskusji polega na tym, że sformułowaną tezę problemu zapisuje się na tablicy lub plakacie. Uczniowie podzieleni wcześniej na grupy, reprezentujące przeciwstawne stanowiska, przygotowują swoje argumenty i prezentują na forum. Wyniki dyskusji zapisywane są na plakacie. Podsumowaniem jej jest informacja zwrotna od uczniów, czy przedstawione argumenty przekonały ich do pozostania przy swoim stanowisku czy do jego zmiany.

Przykłady tematów zajęć z zastosowaniem tej metody: Deklaracja podatkowa PIT (formułowanie argumentów za i przeciw stosowaniu podatku dochodowego progresywnego i liniowego); Działania promocyjne (formułowanie argumentów dotyczących pozytywnego i negatywnego wpływu reklamy na klientów).

Forma opodatkowania podatkiem dochodowym PIT	
Argumenty ZA podatek progresywny	Argumenty PRZECIW podatek liniowy
➤	➤
➤	➤
➤	➤
➤	➤

RANKINGI (trójkątny, diamentowy, słupkowy)

Ranking to technika służąca do hierarchizacji priorytetów. Pozwala uczniom na rozwinięcie umiejętności uszeregowania problemów, zagadnień, dostrzeganie ich złożoności, wdrażanie do

konstruktywnego myślenia, dokonywania analizy i selekcji informacji oraz systematyzowania ich pod kątem przydatności i ważności.

Uczniowie, pracując w grupach, na podstawie zebranych informacji podają np. przyczyny lub skutki danego zagadnienia i zapisują swoje pomysły na kartkach samoprzylepnych. Następnie wszystkie propozycje czy argumenty są odczytywane i klasa wspólnie decyduje, w której części trójkąta lub rombu kartki mają zostać przyklejone. Jest to swoiste łączenie „burzy mózgów” z elementami dyskusji dydaktycznej.

Przykłady tematów zajęć z zastosowaniem tej metody: *Usługi bankowe* (problemy do hierarchizacji: kształtowanie się RRSO – rocznej rzeczywistej stopy oprocentowania – lokat i kredytów w różnych bankach: komercyjnych i spółdzielczych, parabankach, SKOK-ach).

ANALIZA SWOT

Analiza SWOT to popularna, zaczerpnięta z teorii biznesowych, technika służąca do porządkowania i analizy informacji. Zebrane informacje dzielimy na cztery grupy i zapisujemy w tabeli:

S (Strengths) – mocne strony (wszystko to, co stanowi atut, przewagę, zaletę)	W (Weaknesses) – słabe strony (wszystko to, co stanowi słabość, barierę, wadę)
O (Opportunities) – szanse (wszystko to, co stwarza szansę korzystnej zmiany)	T (Threats) – zagrożenia (wszystko to, co stwarza niebezpieczeństwo zmiany niekorzystnej)

Analizę SWOT można traktować jako specyficzny schemat wnioskowania. Mocne strony i słabe strony to cechy stanu obecnego, a szanse i zagrożenia to spodziewane zjawiska przyszłe. Użyteczność techniki SWOT wzrasta po analizie wzajemnych powiązań między niezależnymi grupami czterech czynników.

Arkusze analizy SWOT można wykorzystać:

- do indywidualnej pracy ucznia na lekcji: motywy aktywności zawodowej, analiza szans i możliwości rozwoju własnej kariery zawodowej;
- w trakcie realizacji tematu: *Pomysł na własną działalność gospodarczą*;
- przy omawianiu zagadnień funkcjonowania przedsiębiorstwa z branży w otoczeniu konkurencyjnym.

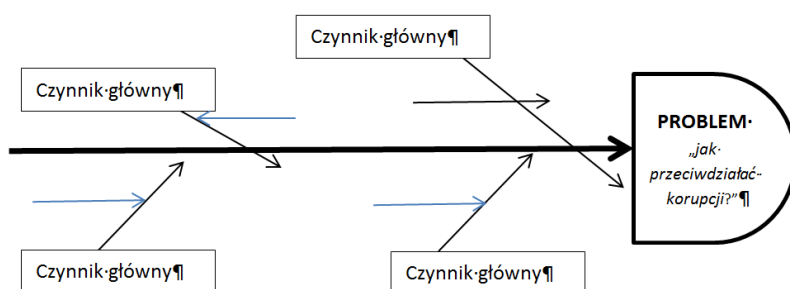
Arkusze analizy SWOT można wykorzystać szczególnie w powiązaniu z **metoda sytuacyjną**, do pracy w zespołach, kiedy każdy zespół uczniów przeanalizuje jedną grupę czynników, efekty pracy zostaną zaprezentowane na forum klasy, co będzie podstawą do dyskusji nad powiązaniem i zależnościami w omawianym problemie.

RYBI SZKIELET (diagram Ishikawy, wykres przyczynowo-skutkowy, rybia ość)

Nazwa metody pochodzi od formy graficznej przypominającej rybi szkielet (rybie ości). Diagram Ishikawy jest jednym z najbardziej skutecznych sposobów zrozumienia i rozwiązywania problemów. Przedstawia graficznie powiązania między przyczynami a skutkami danego problemu, ułatwiając identyfikację jego przyczyn. Znany jest także jako wykres przyczynowo-skutkowy, uwzględniający wszystkie możliwe czynniki powodujące problem i znajdowanie jego rozwiązania.

Do pracy tą metodą potrzebna jest plansza z diagramem Ishikawy lub narysowany schemat. Analizowany problem jako skutek wpisujemy w głowę ryby. W wyniku „burzy mózgow” lub dyskusji dydaktycznej identyfikujemy główne, później bardziej szczegółowe przyczyny zaistniałego problemu. Można modyfikować metodę wyszukiwania czynników głównych i ich przyczyn, dostosowując sytuację dydaktyczną do celów zajęć.

Schemat diagramu przyczynowo-skutkowego:



Przykład zastosowania wykresu przyczynowo-skutkowego na zajęciach: Aktywne poszukiwanie pracy.

GRY DYDAKTYCZNE – NAUKA PRZEZ DZIAŁANIE

Gry dydaktyczne związane są ze strategiami nauczania przez działanie i metodą problemową. Uczeń zawsze uczy się działania przez działanie. **Gra** to celowo organizowana sytuacja, oparta na opisie faktów i procesów, w której osoby uczące się konkurują ze sobą w ramach określonych reguł. Sytuację dydaktyczną organizuje nauczyciel w ten sposób, aby osiągnąć określone cele, spodziewane w wyniku kształcenia. Gry warto stosować wówczas, gdy uczniowie nie mają możliwości osiągnięcia swych celów w pojedynkę. W czasie ich trwania uczniowie muszą wchodzić w związki interpersonalne, współpracować w grupie, tworzyć koalicje, rywalizować ze sobą, aby wygrać, zrealizować cel.

Walory dydaktyczne stosowania gier to nabywanie przez uczniów umiejętności analizowania sytuacji, podejmowania decyzji, planowania działań, współpracy, komunikowania się, negocjowania, selekcjonowania informacji i korzystania z różnych źródeł, obserwowania skutków podjętych decyzji.

Po skończeniu gry uczniowie wychodzą z odgrywanych ról i przystępują do rozmowy na temat powstałych w jej trakcie sytuacji. Można tutaj wyznaczyć pewnych uczniów do roli obserwatorów, których zadaniem jest udzielenie kolegom informacji zwrotnych.

Konstruowanie gry dydaktycznej obejmuje następujące etapy:

1. Określenie dydaktycznych celów gry.
2. Określenie przebiegu gry oraz jej uczestników.
3. Zebranie niezbędnych do opracowania gry materiałów (wszelkie gry symulacyjne stanowią modele różnych wydarzeń rozgrywających się w danych realiach).
4. Opracowanie scenariusza gry z uwzględnieniem poszczególnych ról, dopasowania elementów gry, harmonogramu oraz proporcji czasu gry do czasu rzeczywistego.
5. Zebranie materiałów wejściowych przeznaczonych dla uczestników gry (mogą to być również wykazy źródeł).
6. Ustalenie reguł oraz instrukcji gry.
7. Sprawdzenie, czy poszczególne role i cele gry są zrozumiałe.
8. Organizacja (ewentualnego) wyposażenia dydaktycznego.
9. Wykonanie z postronnymi uczestnikami próby gry.
10. Ustalenie czasu niezbędnego dla rozegrania gry.
11. Opracowanie planu omówienia gry po jej ukończeniu

W polskiej pedagogice według istoty działań dydaktycznych wyróżnia się gry: symulacyjne, decyzyjne, psychologiczne, sportowe, specjalistyczne (planszowe, krzyżówki, łamigłówki).

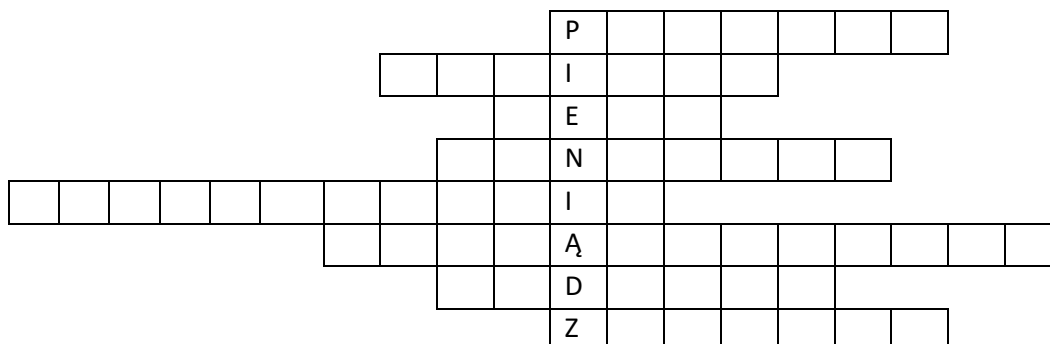
GRA SYMULACYJNA – gra dydaktyczna, w której działanie skierowane jest na rozwiązywanie problemu wziętego z rzeczywistości, lecz przedstawionego w jej modelu. Model w takiej grze może „symulować” rzeczywiste zdarzenia. Gry symulacyjne są pewnym naśladowaniem, odwzorowywaniem rzeczywistości, polegającym na odgrywaniu ról według zasad rządzących nimi w prawdziwym świecie.

GRA DECYZYJNA – gra dydaktyczna, która służy rozwijaniu umiejętności dokonywania wyboru i podejmowania decyzji z pewną świadomością skutków, które może ona przynieść. Graficzny zapis tej metody został opracowany w formie drzewka decyzyjnego.

GRA PSYCHOLOGICZNA – gra dydaktyczna, w której działanie skierowane jest na rozwój emocji, doznawanie różnorodnych uczuć i przeżyć wewnętrznych.

Przykładowe tematy zajęć z zastosowaniem gry psychologicznej: *Negocjacje w biznesie; Komunikacja interpersonalna.*

GRY SPECJALISTYCZNE (krzyżówki, łamigłówki, planszowe) – zadaniem uczestników jest dopasowanie poznanych na lekcji pojęć lub skojarzeń do hasła (np. do hasła PIENIĄDZ można dopasować pojęcia: przelew, kapitał, cena, bankomat, oszczędzanie, wyciąg bankowy, wydatki, zapłata).



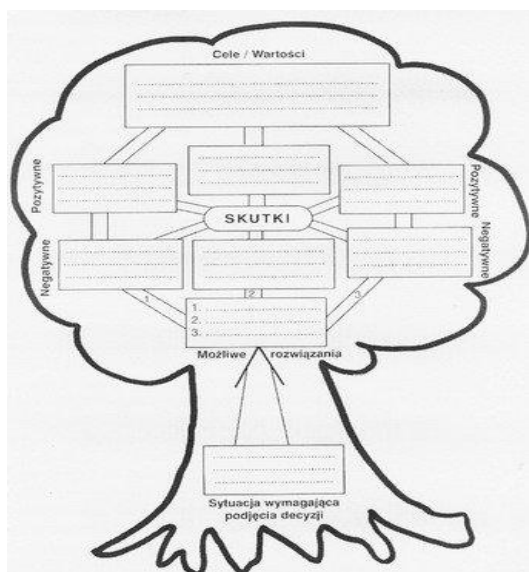
Przykładowe tematy zajęć z zastosowaniem gry specjalistycznej: *Rola pieniądza w gospodarce; Podstawowe zasady księgowości* (hasło: ewidencja; wyrazy: rzetelność, sprawdzalność, lista płac, dowód księgowy, bezbłądność, kontrola, rachunek, informacja, faktura VAT); *Formy organizacyjno-prawne przedsiębiorstw* (gra planszowa).

DRZEWKO DECYZYJNE

Stosowanie tej metody kształtuje umiejętność dokonywania wyboru i podejmowania decyzji przez uczniów. W zależności od założonego celu kształcenia sytuacja wymagająca podjęcia decyzji może być tematem lekcji lub wynikiem pracy nad danym problemem. W metodzie tej wykorzystuje się schemat drzewka decyzyjnego, czyli graficzny sposób wspomagania procesu decyzyjnego, uzupełniany indywidualnie lub grupowo. Ta metoda sprawdza się głównie wtedy, kiedy mamy problemy decyzyjne z wieloma wariantami lub kiedy podejmujemy decyzje w warunkach ryzyka. Pozwala uświadomić uczniom, że każda decyzja powoduje określone, pozytywne lub negatywne skutki, zmusza do myślenia logicznego i podjęcia decyzji z punktu widzenia stawianych sobie celów i wartości. Istotne jest zdefiniowanie problemu decyzyjnego, powiązanego z celami zajęć. Możliwe jego rozwiązania mogą być wynikiem wcześniejszego omówienia lub przedyskutowania problemu.

Przykładowe propozycje tematów zajęć z zastosowaniem metody drzewka decyzyjnego: *Własna kariera zawodowa* (praca najemna czy samozatrudnienie – własne przedsiębiorstwo?); *Podejmowanie decyzji finansowych* (problemy: w co inwestować?, oszczędzać czy inwestować?); *Rynek ubezpieczeń* (problem: czy i gdzie ubezpieczyć własną nieruchomość?).

Schemat drzewka decyzyjnego:



Źródło: E. Budnik, A. Moszyńska, B. Owczarska, *Ja i mój uczeń pracujemy aktywnie. Przewodnik po metodach aktywizujących*, Zakład Wydawniczy SFS Kielce 2000.

METODA INSCENIZACJI – DRAMA

W metodzie tej słuchacze przyjmują na siebie role osób występujących w zdarzeniu. Część słuchaczy uczestniczy w odgrywaniu ról, reszta zaś pełni rolę obserwatorów. Inscenizacja wymaga przygotowania scenariusza. Istotna jest treść odgrywanej scenki, a nie jej jakość. Metoda składa się z dwóch części: inscenizacji i dyskusji nad nią. Pozwala ona na poznawanie samego siebie, uczy obserwowania sytuacji w symulowanych warunkach.

Drama ma zastosowanie w praktycznym ćwiczeniu umiejętności społecznych, negocjowania, podejmowania decyzji, komunikowania. Pozwala na uczenie przez przeżywanie i doświadczanie. Przygotowuje do pełnienia różnych ról życiowych.

Po skończeniu gry uczniowie wychodzą z odgrywanych ról i przystępują do rozmowy na temat powstałych w trakcie inscenizacji sytuacji. Można tutaj wyznaczyć pewnych uczniów do roli obserwatorów, których zadaniem jest udzielenie kolegom informacji zwrotnych.

Przykłady zajęć z wykorzystaniem inscenizacji: *Rozmowa kwalifikacyjna; Negocjacje w biznesie* (rozmowa pracodawcy z przedstawicielami związków zawodowych).

KORZYSTANIE Z MATERIAŁÓW ŹRÓDŁOWYCH – PRACA Z TEKSTEM

Metoda pracy z tekstem może być wykorzystana w celu kształtowania umiejętności czytania ze zrozumieniem, czyli uchwycenia sensu pojedynczych słów i kojarzenia ich w logiczne struktury. W literaturze opisana jest metoda czytania według 5 kroków. W zależności od zaplanowanej przez nauczyciela sytuacji dydaktycznej i celów zajęć uczniowie mogą korzystać z podręcznika, przepisów prawnych, danych statystycznych. Praca z tekstem wspomaga własną aktywność uczniów związaną z

treścią poznanego tekstu, ale wymaga podsumowania w formie rozmowy, która służy wyjaśnieniu potrzebnych informacji uzyskanych z treści przeczytanego tekstu lub sporządzania notatek, np. w formie mapy pojęciowej.

Przykłady zastosowania pracy z tekstem z wykorzystaniem:

- Kodeksu pracy: *Obowiązki i prawa pracownika oraz pracodawcy; Rodzaje urlopów; Bezpieczeństwo i higiena pracy.*
- Ustawy o przeciwdziałaniu korupcji: *Etyka na rynku finansowym.*

PLANOWANIE DZIAŁAŃ

Jest to metoda ucząca stosowania zdobytej wiedzy w praktyce, bardzo przydatna w działaniach przedsiębiorczych, zgodnie z cyklem organizacyjnym (cel, planowanie, pozyskiwanie zasobów, realizacja, kontrola). Jej istotą jest opracowanie działań i zapisanie tego w postaci wykresu czy grafu.

Graficznym sposobem planowania i kontroli jest **wykres Gantta**. Sporządzenie go obejmuje:

- I etap: rozłożenie przedsięwzięcia na cele etapowe lub cele cząstkowe;
- II etap: ustalenie czasu trwania przedsięwzięcia i określenie czasów realizacji celów etapowych i cząstkowych;
- III etap: ustalenie kolejności realizacji celów etapowych i cząstkowych oraz wyznaczenie terminów ich rozpoczęcia i zakończenia;
- IV etap: określenie miejsca, w którym cele te mają być zrealizowane.
- V etap: wyrażenie w postaci graficznej wszystkich dokonanych czynności.

Tematy zajęć z wykorzystaniem metody planowania działań: *Metody poszukiwania pracy* (zadania obejmują analizę SWOT własnych kompetencji, przygotowanie dokumentów aplikacyjnych, przegląd ofert pracy, staże); *Podejmowanie działalności gospodarczej; Biznesplan własnego przedsiębiorstwa.*

ĆWICZENIA PRAKTYCZNE

Należą do metod dydaktycznych, za pomocą których kształtuje się i rozwija umiejętności, nawyki i sprawności o charakterze praktycznym. Wiedza i umiejętności zdobyte podczas działania są znacznie trwalsze od wiedzy i umiejętności przyswojonych innymi metodami, zgodnie z piramidą zapamiętywania Dale'a. Służą kształtowaniu umiejętności wykorzystania wiedzy w praktyce przez konkretne działania, np. rozwiązywanie zadań, wykonywanie obliczeń.

Przykłady zastosowania ćwiczeń praktycznych na zajęciach: *Ochrona konsumenta* (sporządzanie pisma reklamacyjnego); *Reklamacja produktu finansowego* (przy sporządzaniu pisma do Rzecznika finansowego); *Efekty finansowe przedsiębiorstwa* (ustalanie przychodów, kosztów i wyniku finansowego przedsiębiorstwa).

STUDIUM PRZYPADKU (ang. *case study*)

Istotą metody jest rozwiązywanie problemu na podstawie przygotowanych opisów sytuacji. Przygotowanie opisu, którego realia można odnieść do rzeczywistej sytuacji, są ważnym czynnikiem zwiększającym motywację uczniów. Uczestnicy zajęć otrzymują opis przypadku wraz z listą pytań czy problemów do rozważenia. Uczniowie mogą pracować indywidualnie lub w grupie, udzielając odpowiedzi na pytania lub poszukując rozwiązań oraz uzasadniając odpowiedzi. W ostatniej fazie następuje podsumowanie i ocenianie. Tą metodą mogą być realizowane zajęcia podsumowujące, powtórzeniowe czy utrwalające jakiś dział programowy.

Przykładowe zagadnienia z zastosowaniem metody przypadków: *Negocjacje w biznesie; Zarządzanie przedsiębiorstwem; Społeczna odpowiedzialność biznesu.*

METODA PROJEKTÓW

Metoda projektów polega na samodzielnym opracowaniu tematu przez grupę uczniów i zaprezentowaniu wyników pracy na forum klasy. Projekt taki powinien być realizowany w dłuższym czasie (kilka miesięcy). Nauczyciel odgrywa rolę opiekuna-konsultanta, który sukcesywnie sprawdza postęp działań.

To metoda kształcenia praktycznego, rozwijająca umiejętności i sprawności przydatne w aktywności na rynku pracy, w życiu zawodowym i codziennym. Wiedza i umiejętności zdobyte podczas działania są znacznie trwalsze od przyswojonych innymi metodami. Udział w projekcie kształci umiejętność komunikowania się, pracy w grupie, rozwiązywania problemów, podejmowania decyzji.

W podstawie programowej przedmiotu zalecane jest prowadzenie prac projektowych w trakcie omawiania działu *Przedsiębiorstwo*. Celem projektu jest pogłębienie wiedzy na temat funkcjonowania przedsiębiorstwa w otoczeniu wraz z przygotowaniem do prowadzenia własnej działalności gospodarczej. Służy temu poznanie zasad i kształtowanie umiejętności sporządzania biznesplanu.

Zaleca się, aby przygotowanie biznesplanu stanowiło pracę projektową (wykonywaną indywidualnie lub w grupach) na zajęciach trwających przez co najmniej jedno półrocze. Treści kształcenia w dziale *Przedsiębiorstwo* zostały tak ułożone, aby w trakcie ich realizacji uczniowie zapoznawali się z kolejnymi elementami przygotowywanej pracy projektowej, tj. nabywali wiedzę i umiejętności z zakresu wyboru formy organizacyjno-prawnej, rejestracji, analizy rynku, zarządzania, marketingu oraz spraw finansowych. W podręczniku treści kształcenia obejmują rozdział IV *Przedsiębiorstwo*.

W szkole branżowej w trakcie realizacji tych treści metodą projektu zasadna jest korelacja z kształceniem zawodowym, obejmującym zajęcia praktyczne u pracodawcy, w konkretnym przedsiębiorstwie z branży. Obserwacja przebiegu procesu technologicznego podczas zajęć praktycznych, poznanie sposobu zarządzania danym przedsiębiorstwem oraz jego działań

marketingowych stanowi dobrą bazę do wykonania projektu. Przyglądanie się procesowi funkcjonowania lokalnego przedsiębiorstwa w trakcie ćwiczeń terenowych lub dyskusja na tematy związane z prowadzeniem biznesu podczas spotkania z przedsiębiorcą, uzyskanie informacji o podejmowanych przez niego działaniach innowacyjnych i w zakresie społecznej odpowiedzialności biznesu także będą bardzo pomocne.

Etapy prac projektowych:

1. Wybór przez nauczyciela zagadnień do realizacji metodą projektów.
2. Zapoznanie uczniów z metodą projektu.
3. Przedstawienie uczniom zagadnień.
4. Dobór grup do realizacji zadań.
5. Przygotowanie opisu projektu, tzw. karty projektu i zawarcie kontraktu.
6. Planowanie pracy w zespole.
7. Realizacja prac projektowych: ocena prac na poszczególnych etapach, przygotowanie sprawozdania z projektu i przygotowanie prezentacji.
8. Prezentacja projektu.
9. Ocena projektu: procesu wykonania projektu, sprawozdania z niego i jego prezentacji.

Przykład karty projektu dotyczącej sporządzenia biznesplanu

KARTA PROJEKTU

Opis sytuacji:

Na bazie uzyskanej na lekcjach z podstaw przedsiębiorczości uporządkowanej i usystematyzowanej wiedzy z zakresu funkcjonowania przedsiębiorstwa oraz na podstawie obserwacji najbliższego otoczenia i analizy rynku zaprezentuj pomysł na własną działalność gospodarczą i przedstaw ją w formie biznesplanu.

I. Cele projektu:

- Zaprezentowanie pomysłu na działalność gospodarczą jako oferowaną wartość dla klienta (zgodnie z marketingową koncepcją 4K) – uzasadnienie wyboru.
- Analiza i ocena wyników przeprowadzonych badań marketingowych.
- Scharakteryzowanie zawartości biznesplanu zgodnie z jego strukturą.
- Charakterystyka wybranej formy organizacyjno-prawnej i sposobu opodatkowania.
- Charakterystyka metod zarządzania.
- Przedstawienie planu finansowego (kosztów i przychodów) przedsięwzięcia.
- Kształtowanie umiejętności korzystania z różnych źródeł informacji.
- Kształtowanie umiejętności pracy i prezentacji zespołowej.

II. Forma organizacyjna: praca w grupie.

III. Kryteria oceny projektu: (*opis w części dot. oceniania*)

IV. Termin realizacji:

V. Czas prezentacji:

Uczniowie realizujący projekt:

Koordynator projektu:

WSPÓŁPRACA ZE ŚRODOWISKIEM LOKALNYM

Współpraca z instytucjami gospodarki rynkowej w lokalnym środowisku spełnia ważną rolę w realizacji treści kształcenia z podstaw przedsiębiorczości. Umożliwia bezpośrednie **obserwacje** życia gospodarczego i funkcjonowania instytucji rynku pracy i rynku finansowego.

Współpraca ta może polegać na organizowaniu **wizyt edukacyjnych** (wycieczek przedmiotowych) do:

- banku i biura maklerskiego (tematy: *Usługi bankowe, Fundusze inwestycyjne, Giełda i rynek papierów wartościowych*);
- urzędu skarbowego (temat: *Formy opodatkowania indywidualnej działalności gospodarczej*);
- firmy ubezpieczeniowej (temat: *Rynek ubezpieczeń*)
- biura miejskiego rzecznika praw konsumenta (temat: *Ochrona konsumenta*)

Alternatywą wizyt edukacyjnych jest organizacja spotkań na terenie szkoły z ekspertami danej dziedziny czy lokalnymi przedsiębiorcami.

Uczniowie mogą aktywnie włączyć się w przygotowanie wizyt lub spotkań, planować szczegółowe cele i zadawać pytania dotyczące różnych aspektów tematu, zgodnie z przebiegiem zajęć metodą „**Pytania do eksperta**”.

Zadaniem szkoły, przy wsparciu organu prowadzącego, jest zapewnienie kontaktów z przedstawicielami życia gospodarczego i możliwości realizacji części zajęć poza szkołą w przedsiębiorstwach lub instytucjach otoczenia przedsiębiorczości.

Zadaniem szkoły jest umożliwienie realizacji kompetencji informatycznych, które należą do kompetencji kluczowych. Na niektórych zajęciach w celu realizacji wymagań konieczne jest skorzystanie z pracowni komputerowej z dostępem do internetu.

W dobie cyfryzacji komputer stał się ważnym narzędziem pracy i zasadne jest wykorzystanie go w działalności dydaktycznej. Poniżej zestawiono strony internetowe przydatne do kształcenia na lekcjach z podstaw przedsiębiorczości.

Temat lekcji	Proponowane strony internetowe
I. Gospodarka rynkowa	
Istota przedsiębiorczości	www.youtube.com
Postawy sprzyjające przedsiębiorczości	www.testyopinie.pl
Komunikacja interpersonalna	https://szkolnictwo.pl
Zalety gospodarki rynkowej	http://stat.gov.pl
Prawo popytu i podaży	http://stat.gov.pl
Cechy i rodzaje rynków	http://stat.gov.pl
Wahania koniunkturalne i rola państwa w gospodarce	http://bdm.stat.gov.pl
Ochrona konsumenta	http://uokik.gov.pl www.encyklopediarodo.pl
II. Instytucje gospodarki rynkowej	
Rola pieniądza w gospodarce	http://stat.gov.pl
Instytucje rynku finansowego	http://mf.gov.pl
Znaczenie Narodowego Banku Polskiego	http://nbp.gov.pl
Zasady oszczędzania i inwestowania	https://rf.gov.pl
Usługi bankowe	http://nbp.gov.pl http://rpp.gov.pl www.money.pl/banki/ https://www.nbportal.pl
Giełda i rynek papierów wartościowych	https://www.nbportal.pl http://gpw.gov.pl/
Fundusze inwestycyjne	https://www.knf.gov.pl
System podatkowy w Polsce	http://mf.gov.pl
Deklaracja podatkowa PIT	http://mf.gov.pl
Rynek ubezpieczeń	http://mf.gov.pl
Reklamacja produktu finansowego	http://rf.gov.pl
III. Rynek pracy	
Wskaźniki rynku pracy	https://rynekpracy.pl http://stat.gov.pl www.youtube.com
Funkcjonowanie rynku pracy	http://stat.gov.pl

Motywy aktywności zawodowej	www.youtube.com
Metody poszukiwania pracy	www.youtube.com
List motywacyjny i życiorys (CV)	www.poradnikpracownika.pl
Rozmowa kwalifikacyjna	www.poradnikpracownika.pl
Formy zatrudnienia	www.kadry.infor.pl
Systemy płac	www.kadry.infor.pl
Obowiązki i prawa pracownika oraz pracodawcy	www.prawo.pl
Rodzaje urlopów	https://strefabiznesu.pl
Bezpieczeństwo i higiena pracy	www.prawo.pl
Ochrona praw pracowniczych	https://strefabiznesu.pl
IV. Przedsiębiorstwo	
Klasyfikacja przedsiębiorstw	http://stat.gov.pl
Struktura biznesplanu	www.biznes.gov.pl
Pomysł na własną działalność gospodarczą	www.poradnikprzedsiębiorcy.pl
Biznesplan własnego przedsiębiorstwa	www.poradnikprzedsiębiorcy.pl
Otoczenie przedsiębiorstwa	www.mfiles.pl
Formy organizacyjno-prawne przedsiębiorstw	www.poradnikprzedsiębiorcy.pl www.wikipedia.pl
Podejmowanie indywidualnej działalności gospodarczej	www.ceidg.gov.pl www.poradnikprzedsiębiorcy.pl
Finansowanie działalności gospodarczej	https://zielonalinia.gov.pl
Zarządzanie przedsiębiorstwem	www.mojafirma.pl
Główne instrumenty marketingowe	www.poradnikprzedsiębiorcy.pl

Działania promocyjne	https://mfiles.pl
Efekty finansowe przedsiębiorstwa	https://ksiegowosc.infor.pl
Formy opodatkowania indywidualnej działalności gospodarczej	https://poradnikprzedsiębiorcy.pl
Podstawowe zasady księgowości	https://ksiegowosc.infor.pl
V. Etyka biznesu	
Negocjacje w biznesie	https://ibd.pl
Zachowania etyczne i nieetyczne w biznesie	https://poradnikprzedsiębiorcy.pl
Etyka na rynku finansowym	https://www.obserwatorfinansowy.pl
„Szara strefa” w Polsce	www.ipag.org.pl
Kariera zawodowa przedsiębiorcy	http://www.pracaikariera.pl http://poradnikpracownika.pl
Spółeczna odpowiedzialność biznesu na rynku lokalnym	www.ekonomiaspoleczna.gov.pl www.odpowiedzialnybiznes.pl

V. Sposoby oceniania

Ocenianie osiągnięć uczniów powinno być systematyczne i stanowić ważny element procesu edukacyjnego. Podstawą prawną oceniania jest: Ustawa o systemie oświaty (Dz.U. 2016 oraz 2017) i Rozporządzenie Ministra Edukacji Narodowej z dnia 16 sierpnia 2017 roku w sprawie oceniania, klasyfikowania i promowania uczniów i słuchaczy w szkołach publicznych (Dz.U. 2017, poz. 1534). Szczegółowe warunki i sposób oceniania wewnątrzszkolnego określa statut szkoły.

Uczeń w trakcie nauki w szkole otrzymuje oceny: bieżące i klasyfikacyjne. Ocenianiu podlegają osiągnięcia edukacyjne uczniów i zachowanie ucznia. Bieżące ocenianie osiągnięć edukacyjnych ucznia polega na rozpoznawaniu przez nauczycieli poziomu i postępów w opanowaniu przez ucznia **wiedomości i umiejętności w stosunku do wymagań określonych w podstawie programowej kształcenia ogólnego oraz wymagań edukacyjnych wynikających z realizowanego w szkole programu nauczania**. Ocenianie bieżące ma na celu monitorowanie pracy ucznia oraz przekazywanie uczniowi informacji o jego osiągnięciach edukacyjnych pomagających w uczeniu się. Pomoc to wskazanie, co uczeń robi dobrze, co i jak wymaga poprawy oraz jak powinien się dalej uczyć.

Oceny bieżące wystawiane są uczniowi za umiejętności w ramach różnych rodzajów form aktywności, takich jak:

- udział i zaangażowanie na zajęciach, uczestnictwo w dyskusji, sposób rozumowania, wyciąganie wniosków;
- wypowiedzi ustne;
- wyniki testów z wiedzy ekonomicznej i finansowej, powiązanych z opracowanymi wymaganiami programowymi na poszczególnych poziomach;
- opracowania pisemne związane z efektami stosowania na lekcjach metod aktywizujących;
- zadania do wykonania na lekcji;
- praca z tekstem.

Podczas obserwacji przebiegu dyskusji ocenie podlegać mogą:

- przytoczone argumenty i ich ważkość;
- zgodność treści argumentów z treścią dyskusji;
- zaangażowanie w prezentację argumentów;
- przestrzeganie reguł dyskusji.

Ze względu na specyfikę przedmiotu, a zwłaszcza zawarty w podstawie programowej i w programie nauczania główny cel dydaktyczny – przygotowanie uczniów do aktywności zawodowej w roli pracowników najemnych lub osób prowadzących własną działalność gospodarczą oraz aktywności społecznej i gospodarczej, przedmiotem oceniania powinna być aktywność ucznia w zdobywaniu wiedzy i ocena umiejętności konkurencyjnych zachowań na rynku i ponoszenia konsekwencji swoich decyzji. Wnikliwa obserwacja uczniów na zajęciach powinna dostarczyć informacji o ich umiejętnościach, samodzielności, zastosowaniu wiedzy w praktyce.

Arkusze obserwacji czy oceniania są przydatnym narzędziem, dają możliwość gromadzenia różnorodnych informacji o uczniu i jego osiągnięciach.

Przykład arkusza obserwacji na zajęciach z podstaw przedsiębiorczości

Klasa..... Rok szkolny..... Okres.....

Nazwisko i imię ucznia	Aktywność	Postawa	Współpraca	Wiedza	Umiejętności	Rozumowanie/wnioskowanie	Inne uwagi
A B							np. ma zdolności organizatorskie
C D							np. zgłasza oryginalne pomysły

O zastosowaniu punktacji (np. 0–6) w poszczególnych kryteriach obserwacji i oceniania decyduje nauczyciel.

Przeprowadzenie **badń sumujących** na koniec każdego rozdziału pozwoli na ustalenie, w jakim stopniu uczniowie osiągnęli założone w programie cele.

a) Rozdział I *Gospodarka rynkowa* i rozdział II *Instytucje gospodarki rynkowej* – w ramach badania sumującego narzędziem może być test dydaktyczny z zadaniami zamkniętymi: wielokrotnego wyboru, zadaniami typu prawda-fałsz czy zadaniami na dobieranie. Sprawdziany mogą przyjąć formę krzyżówek.

b) Rozdział III *Rynek pracy* – to analiza portfolio ucznia, jego świadomość swoich mocnych i słabych stron (arkusz analizy SWOT), zainteresowań, dążeń, obserwacja umiejętności aktywnego poszukiwania pracy oraz sporządzone dokumenty (CV i list motywacyjny), a także obserwacja uczestnictwa w symulowanej rozmowie kwalifikacyjnej. To badanie efektów pracy z tekstem z podręcznika czy

Kodeksem pracy, rozwiązywania przypadków i sytuacji z zakresu prawa pracy przy pomocy testu dydaktycznego.

c) Rozdział IV *Przedsiębiorstwo* – w ramach badania sumującego ocenianiu podlega realizacja projektu, zalecana w podstawie programowej.

Proponowane kryteria **oceny projektu**:

- związek treści z celami projektu: zgodność merytoryczna z tematem projektu, dobór informacji;
- charakterystyka wyboru formy organizacyjno-prawnej przedsiębiorstwa z branży i sposobu opodatkowania;
- ocena doboru działań marketingowych;
- ocena metod zarządzania;
- ocena realności planu finansowego (koszty, przychody);
- sprawozdanie – układ opracowania, wykorzystanie komputera, ilustracje, poprawny styl;
- prezentacja:
 - logika układu prezentacji (wstęp, przedstawienie zagadnienia, wnioski);
 - ogólne wrażenie – płynność prezentacji, tempo, wykorzystanie ICT;
 - profesjonalizm w zakresie zagadnień objętych tematem projektu – umiejętność odpowiedzi na pytania;
 - terminowość;
 - podział pracy w grupie;
 - zaangażowanie;
 - umiejętność samooceny (autorefleksji).

d) Propozycja badania sumującego po rozdziale V *Etyka biznesu* – sprawdzenie umiejętności negocjowania poprzez obserwację zachowania uczniów podczas gry dydaktycznej, w symulowanych negocjacjach, oraz dyskusji z zakresu etyki w biznesie i na rynku finansowym czy debaty na temat szarej strefy.

VI. Uczniowie ze specjalnymi potrzebami edukacyjnymi

W myśl **edukacji włączającej** program nauczania ukierunkowany jest na indywidualizację pracy z uczniem z uwzględnieniem specjalnych potrzeb edukacyjnych. Zawiera propozycje rozwiązań dydaktycznych i (lub) metodycznych pozwalające dostosować dany program nauczania do potrzeb ucznia z różnymi możliwościami rozwojowymi.

Specjalne potrzeby edukacyjne – obejmują potrzeby uczniów, którzy na podstawie opinii, orzeczenia poradni psychologiczno-pedagogicznej lub rozpoznania szkoły lub placówki wymagają objęcia pomocą psychologiczno-pedagogiczną.

Uczeń niepełnosprawny w rozumieniu prawa oświatowego to uczeń: niesłyszący, słabosłyszący, niewidomy, słabowidzący, z niepełnosprawnością ruchową, w tym z afazją, z niepełnosprawnością intelektualną w stopniu lekkim, umiarkowanym lub znacznym, z autyzmem, w tym z zespołem Aspergera i z niepełnosprawnościami sprzężonymi.

Pomoc psychologiczno-pedagogiczna udzielana uczniowi w szkole i placówce polega na rozpoznaniu oraz zaspokajaniu indywidualnych potrzeb rozwojowych i edukacyjnych ucznia, a także uwzględnianiu jego indywidualnych możliwości psychofizycznych.

Indywidualne potrzeby edukacyjne – wiążą się z **warunkami, jakie tworzy nauczyciel, by uczeń opanował wymagania, które określa podstawa programowa i program nauczania, przewidziane dla jego etapu kształcenia, poszerzone ze względu na oczekiwania samego ucznia związane np. z zakresem treści, działań, które go interesują**. W aspekcie indywidualnych potrzeb edukacyjnych najważniejsza jest strategia, którą przyjmie nauczyciel dla konkretnego ucznia oraz dobór dostosowań w szczególności pod kątem organizacji pracy, form i metod uczenia się.

Po rozpoznaniu potrzeb rozwojowych i edukacyjnych oraz wiedzy i doświadczeń uczniów **nauczyciel** określa umiejętności oraz postawy, które należy u nich rozwijać lub kształtować.

Rolą nauczyciela wobec uczniów ze specjalnymi potrzebami edukacyjnymi jest nie tyle przekazywanie wiedzy, ile przede wszystkim wyznaczanie kierunków, aktywizowanie, odkrywanie możliwości i motywowanie do dalszego działania oraz rozwijanie u uczniów kompetencji i postaw niezbędnych do funkcjonowania w dorosłym życiu.

Wymagania edukacyjne dostosowuje się do indywidualnych potrzeb rozwojowych i edukacyjnych oraz możliwości psychofizycznych ucznia mającego orzeczenie o potrzebie kształcenia specjalnego, orzeczenie o potrzebie indywidualnego nauczania, opinię poradni psychologiczno-pedagogicznej, w tym poradni specjalistycznej o specyficznych trudnościach w uczeniu się lub wskazującą na potrzebę takiego dostosowania, a także niemającego orzeczenia lub opinii, ale objętego pomocą psychologiczno-pedagogiczną w szkole na podstawie rozpoznania indywidualnych potrzeb rozwojowych i edukacyjnych oraz indywidualnych możliwości psychofizycznych ucznia dokonanego przez nauczycieli.

Szczegółowe rozwiązania dydaktyczne związane ze specjalnymi potrzebami edukacyjnymi powinny być zawarte w scenariuszach lekcji.

VII. Ewaluacja programu nauczania

Jakość procesu nauczania i uzyskiwane efekty zależą w dużej mierze od programu nauczania – od jego koncepcji oraz adekwatności stosowanych metod, technik nauczania i dostosowania środków dydaktycznych do celów i treści kształcenia. Nowa podstawa programowa jest szczegółowa. Nie skupia się na procesie, lecz na wymaganiach (efektach).

Za wybór programu nauczania odpowiedzialny jest nauczyciel, który ocenia, czy program jest zgodny z podstawą programową, czy odpowiada mu koncepcja programu (procedury osiągania celów), czy jest on dostosowany do poziomu i możliwości uczniów oraz do bazy dydaktycznej szkoły.

Monitorowanie efektów realizacji programu nauczania, czyli poziomu osiągnięć uczniów, jest, z punktu widzenia nauczyciela, procesem zbierania informacji o jakości tego programu. Zasadniczym celem tak rozumianego monitorowania jest modyfikowanie działań nauczyciela, jeżeli jest taka potrzeba.

W trakcie wdrażania programu, w ramach ewaluacji kształtującej, bada się sam program i przebieg procesu kształcenia opartego na treściach w nim zawartych. Określa się te aspekty procesu, które warto zmienić.

Na podstawie umiejętności, jakie opanowali uczniowie w trakcie procesu kształcenia, stopnia spełnienia przez nich określonych wymagań ogólnych i szczegółowych zapisanych w podstawie programowej, ocenia się program w ramach ewaluacji podsumowującej.

Diagnoza efektów kształcenia jest jedynie miernikiem i punktem wyjścia do zaplanowania oraz wdrożenia działań nauczyciela mających na celu podniesienie poziomu opanowania przez uczniów wiadomości i umiejętności oraz przede wszystkim kompetencji kluczowych.