

# DIGITÁLNE A PODNIKATEĽSKÉ KOMPETENCIE



Funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

**UČEBNICA PRE ŽIAKOV  
VO VEKU 11-14 ROKOV**

# **DIGITÁLNE A PODNIKATEĽSKÉ KOMPETENCIE**

UČEBNICA PRE ŽIAKOV VO VEKU 11-14 ROKOV

VÝSLEDKY PROJEKTU ERASMUS+“HELP”  
„VYUČOVANIE ŽIAKOV ZO ZNEVÝHODNENÉHO PROSTREDIA“  
TR – HU – IT – RO – SK  
2015 – 2017

Slovak version

Tento projekt bol realizovaný v rámci programu Erasmus + Programme, riadený Ministerstvom Turecka a Európskou úniou v rámci programu EÚ pre vzdelávanie, odbornú prípravu a mládež (Turecká Národná agentúra <http://www.ua.gov.tr>) a vykonáva sa z grantu poskytnutého Európskou komisiou. Turecká Národná Agentúra a Európska komisia nemôže niesť zodpovednosť za názory, ktoré sú v projekte obsiahnuté.

**KOORDINÁTORKA PROJEKTU: AYBIKE KURT GULTEKIN**

**PARTNERI PROJEKTU:**

**TURECKO:**

**ARTVIN NÁRODNÉ RIADITEĽSTVO PRE VZDELÁVANIE**

ČLENOVIA HLAVNÉHO TÍMU: ABDULCELİL KAHVECİ, GURSEL SEÇKİN, AYBIKE KURT  
GULTEKIN, HAZAN AYDIN,

**ARTVIN KAZIM KARABEKIR ANADOLU STREDNÁ ŠKOLA**

ČLENOVIA HLAVNÉHO TÍMU: ERDOĞAN ÖZTÜRK, DEVRİM ÖZBAYRAK

**MAĎARSKO:**

**IREGSZEMCSE DEAK FERENC ZÁKLADNÁ ŠKOLA**

ČLENOVIA HLAVNÉHO TÍMU: EDIT GYOCSI, ZITA NAGY, ANITA GABOR, GABOR SIMON

**SUPREX LTD., FELSONYEK**

ČLENOVIA HLAVNÉHO TÍMU: BELA BALOGH, TIBORNE FABIAN, MARGIT ROSTA SZABO-  
BAKOSNE

**TALIANSKO:**

**MESTSKÁ SAMOSPRÁVA ALTOPIANO DELLA VIGOLANA**

ČLENOVIA HLAVNÉHO TÍMU: ALESSANDRA PICCOLI, WILLIAM RIZZI, MATTEO ZENI, SAMUEL  
GIACOMELLI, FRANCA RIGOTTI

**RUMUNSKO:**

**AUSEU SCOALA GIMNAZIALA ALEXANDRU ROMAN**

ČLENOVIA HLAVNÉHO TÍMU: ADRIAN BOTICI, IOANA POPESCU, ALEXANDRA SABAU

**SLOVENSKO:**

**ZÁKLADNÁ ŠKOLA BÁLINTA BALASSIHO VINICA**

ČLENOVIA HLAVNÉHO TÍMU: SZILVIA GYURASZ, MARIANNA PATHO, GABRIELLA NAGY

**ARTVIN – FELSONYEK-IREGSZEMCSE – ALTOPIANO DELLA VIGOLANA – AUSEU – VINICA**

**2015 – 2017**

-----

OBÁLKA: IOANA POPESCU  
TITULNÁ FOTKA: SITES.TCS.COM

## OBSAH

Obsah.....	4
Štruktúra tém.....	6
Úvod.....	8
<b>DIGITÁLNA KOMPETENCIA</b>	
<b>I. ČO JE DIGITÁLNA KOMPETENCIA?</b>	
1. Čo je kompetencia?.....	11
2. Digitálny a digitálna kompetencia .....	16
3. Zručnosti a prístupy spojené s digitálnymi kompetenciami – postoj .....	20
<b>II. VYUŽÍVANIE A ZNEUŽÍVANIE INFORMAČNO-KOMUNIKAČNÝCH TECHNOLOGÍ</b>	
1. Informačno-komunikačné technológie – teraz .....	24
2. Informačno-komunikačné technológie – budúcnosť.....	29
3. Informačno-komunikačné technológie –osvedčené postupy .....	32
<b>III. GENERÁCIE V INFORMAČNEJ SPOLOČNOSTI: NAUČTE SVOJICH RODIČOV</b>	
1. Informačná spoločnosť, elektronika a generácia starých rodičov .....	41
2. Informačná spoločnosť, elektronika a generácia rodičov .....	49
3. Súčasná mladá generácia a informačná spoločnosť .....	53
<b>PODNIKATEĽSKÁ KOMPETENCIA</b>	
<b>I.NÁKLADY, CENA, ZISK, INVESTÍCIA</b>	
1. Náklady.....	59
2. Cena, zisk .....	66
3. Investícia .....	73
<b>II. PLÁNOVANIE, ČASOVÝ HARMONOGRAM A TÍMOVÁ PRÁCA</b>	
1. Plánovanie .....	79
2. Časový harmonogram.....	83
3. Tímová práca .....	85
<b>III. PODNIKATEĽSKÝ POSTOJ</b>	
1. Čo je to, postoj? .....	91
2. Mentalita trhu.....	94

3. Ďalšie podnikateľské postoje.....	98
--------------------------------------	----

## **PRÍLOHY**

PRÍLOHA I. POUŽITÁ A ODPORÚČANÁ LITERATÚRA .....	105
PRÍLOHA II. AKO POUŽÍVAŤ SOCRATIVE.COM?.....	111
PRÍLOHA III. „RIAĎ SVOJU FIRMU“ STRATEGICKÁ ROZHODOVACIA HRA.....	114

## ŠTRUKTÚRA TÉM

<b>DIGITÁLNA KOMPETENCIA</b>	
<b>I. ČO JE DIGITÁLNA KOMPETENCIA?</b>	
<b>MODUL 1.</b>	Čo je kompetencia?
<b>MODUL 2.</b>	Digitálny a digitálna kompetencia
<b>MODUL 3.</b>	Zručnosti a prístupy spojené s digitálnymi kompetenciami – postoj
<b>II. VYUŽÍVANIE A ZNEUŽÍVANIE INFORMAČNO-KOMUNIKAČNÝCH TECHNOLOGÍÍ</b>	
<b>MODUL 1.</b>	Informačno-komunikačné technológie – teraz
<b>MODUL 2.</b>	Informačno-komunikačné technológie – budúcnosť
<b>MODUL 3.</b>	Informačno-komunikačné technológie – osvedčené postupy
<b>III. POCHOPTTE A NAUČTE SVOJICH RODIČOV: GENERÁCIE V INFORMAČNEJ SPOLOČNOSTI</b>	
<b>MODUL 1.</b>	Informačná spoločnosť, elektronika a generácia starých rodičov
<b>MODUL 2.</b>	Informačná spoločnosť, elektronika a generácia rodičov
<b>MODUL 3.</b>	Súčasná mladá generácia a informačná spoločnosť
<b>PODNIKATEĽSKÁ KOMPETENCIA</b>	

<b>I. NÁKLADY, CENA, ZISK, INVESTÍCIA</b>	
<b>MODUL 1.</b>	Náklady
<b>MODUL 2.</b>	Cena, zisk
<b>MODUL 3.</b>	Investícia
<b>II. PLÁNOVANIE, ČASOVÝ HARMONOGRAM A TÍMOVÁ PRÁCA</b>	
<b>MODUL 1.</b>	Plánovanie
<b>MODUL 2.</b>	Časový harmonogram
<b>MODUL 3.</b>	Tímová práca
<b>III. PODNIKATEĽSKÝ POSTOJ</b>	
<b>MODUL 1.</b>	Čo je postoj?
<b>MODUL 2.</b>	Mentalita trhu
<b>MODUL 3.</b>	Ďalšie podnikateľské postoje

## ÚVOD

Žijeme v „informačnej spoločnosti“, kde množstvo informácií, ktoré dostaneme, prekoná všetky doterajšie limity. Informácia sa stala skutočnou mocou a je veľmi dôležitá, ako s ňou zaobchádzame. To ešte viac platí pre mladé generácie; nemajú prirodzené životné skúsenosti, ktoré sú potrebné orientovať sa uprostred záplavy informácií, s ktorými nás neustále bombardujú. Internet, mobilné telefóny sa stali samozrejmosťou a slúžia na voľný tok informácií hlavných médií. Preto je veľmi dôležité, do akej miery sme "Mediálne gramotní", tj., či sme schopní zaobchádzať s informáciami. Cieľom projektu EÚ EACEA Erasmus+ bolo zvýšiť digitálnu kompetenciu nasledujúcej generácie a výsledkom je táto učebnica. Prvá časť obsahuje tri vybrané témy digitálnej kompetencie, a každá z nich sa skladá z troch modulov:

1. V prvej časti sa oboznámime s digitálnou kompetenciou. Prvý modul vysvetľuje, čo je kompetencia a ako ju získať, ako aj to, aké schopnosti by mal mať žiak. Druhý modul opisuje, čo znamená „digitálny“ a z čoho sa poskladá „digitálna kompetencia“. Tretí modul je o zručnostiach a postojoch, ktoré sú spojené s digitálnymi kompetenciami.
2. Druhá časť sa zaoberá s kritickou otázkou: využívanie a zneužívanie nástrojov a služieb informačno-komunikačných technológií. Prvý modul poskytuje krátky a skrátený prehľad o súčasnom stave informačno-komunikačných zariadení, kým druhý modul poskytuje náhľad do ich budúcnosti. Tretí modul poukazuje na dobré a zlé postupy pri používaní informačno-komunikačných zariadení.
3. Tretia časť sa zaoberá problematikou „obráteneho vyučovania“, keď študenti vyučujú svojich rodičov a starých rodičov –to je zvyčajne v tom prípade, keď rôzne generácie vyrastajú v úplne odlišnom elektronickom a informačnom prostredí, a preto majú úplne odlišné vzdelávacie skúsenosti – keď nová generácia vie oveľa viac a má kvalitatívne novšie poznatky, ako tá predchádzajúca. Prvý modul opisuje charakteristické vlastnosti informačnej spoločnosti, časové rozpätie detí, ich rodičov a starých rodičov a charakteristiku vekových skupín starých rodičov. Druhý modul sa zaoberá vývojom elektroniky a informačno-komunikačných technológií v období sedemdesiatych-deväťdesiatych rokov 20. storočia, keď rodičia súčasnej generácie vyrastali. Tretí modul opisuje súčasný stav elektroniky a informačných a komunikačných technológií, a to od začiatku 21. storočia – to znamená digitálnu éru, v ktorej súčasná generácia vyrastá.



Druhá časť učebnice sa zaoberá ďalšou veľmi dôležitou témou: podnikateľskou kompetenciou. Kým sedem z ôsmich známych kľúčových kompetencií pre celoživotné vzdelávanie sú viac-menej známe pre učiteľov, podnikateľská kompetencia je prakticky neznáma nie len v kruhu učiteľov, ba dokonca aj u väčšiny dospelých. Táto kompetencia je často zle vysvetlená. Tu nejde len o to, ako sa stať dobrým podnikateľom. Namiesto toho by sa to malo nazývať, ako „schopnosť žiť úspešný život“. (Predovšetkým, aj úspešný podnikateľský život.) Učebnica ponúka tri vybrané témy, ktoré sú spojené s podnikateľskou kompetenciou, a každý z nich sa skladá z troch modulov:

4. Prvá časť podnikateľskej kompetencie sa zaoberá všeobecnými otázkami: náklady, cena, zisk a investícia. Opäť platí, že aj keď tieto výrazy sú chápané ako ekonomické a firemné záležitosti, môžu byť aj oveľa všeobecnejšie chápané. Prvý modul opisuje vlastnosti a typy nákladov – úsilia, ktoré je potrebné, aby sme niečo dosiahli. Druhý modul uvádza charakteristiku ceny a zisku – opäť vo všeobecnejšom zmysle než len z pohľadu hospodárstva. Tretí modul obsahuje poznámky týkajúce sa investície - dlhodobé úsilie na dosiahnutie našich cieľov.
5. Druhá téma podnikateľskej kompetencie je komplexná a všeobecná: plánovanie, časový harmonogram a tímová práca. Prvý modul sa zaoberá s jedným z najviac všeobecnejších problémov v našom živote: s plánovaním. Druhý modul sa zaoberá opäť s problémom zásadného významu: ako plánovať, používať a riadiť náš čas tak, aby sme mohli dosiahnuť najlepšie výsledky v čase, čo je na to pridelené. Tretí modul je rovnako dôležitý: ako vytvoriť a ako pracovať v dobrom tíme.
6. Tretia téma sa zaoberá s podnikateľským postojom z generalizovaného pohľadu: je potrebné žiť úspešný a šťastný život. Prvý modul opisuje postoje a hodnotové systémy vo všeobecnosti, a zdôrazňuje, že postoj je životne dôležitá vlastnosť, ktorú sa dá naučiť a rozvíjať. Druhý modul opisuje mentalitu trhu (postoj trhu), ktorý je zase oveľa všeobecnejší problém, než by sa to dalo predpokladať – a ktorý je opäť nepostrádateľnou zložkou úspešného života. Tretí modul je o iných otázkach podnikateľského prístupu, ako je iniciatíva, riskovanie alebo úspešnosť.

Každý z osemnástich modulov je polozávislý: človek sa ich môže naučiť bez toho, aby prešiel cez tie predchádzajúce. (Samozrejme, diskusia o všetkých moduloch v poradí, ktoré sú prezentované, zabezpečí oveľa komplexnejšie a hlbšie pochopenie týchto dvoch schopností.)

Každý modul obsahuje otázky, ktoré slúžia na kontrolu, aby učiteľ mohol zistiť, do akej miery je prezentovaný materiál chápaný. Ďalej, k niektorým modulom sú pridané krátke materiály, ktoré sú pripojené k jednotlivým modulom tak, aby poskytli dodatočné informácie alebo vysvetlenia. Tieto krátke materiály slúžia na individuálne čítanie a učenie sa.

Moduly obsahujú aj domácu úlohu – slúžia aj na kontrolu úrovne pochopenia obsahu daného modulu. Pochopenie obsahu modulu (plus trocha matematiky zo základnej školy), stačí na zvládnutie domácej úlohy bez akýchkoľvek ťažkostí.

Učebnica je určená pre žiakov druhého stupňa základnej školy (pre 11-14 ročných žiakov). Je však vhodnejšie a efektívnejšie učiť učivo v poslednom ročníku základnej školy.

Učebnica je aj základný pomocný materiál pre elektronickú verziu, ako aj pre individuálne použitie pomocou inteligentných telefónov.

***Prajeme vám šťastné a úspešné učenie sa a šťastný a úspešný život!***

***Tím projektu „HELP“ ERASMUS+***

# DIGITÁLNA KOMPETENCIA

## I. ČO JE DIGITÁLNA KOMPETENCIA?

### 1. Modul Čo je kompetencia?

**N**ajjednoduchšia definícia kompetencie: je to vlastnosť potrebná na vykonávanie niečoho. Niektorí odborníci chápu „kompetenciu“ ako kombináciu praktických a teoretických poznatkov, kognitívne schopnosti, správanie a hodnoty použité na zlepšenie výkonnosti, alebo, je to chápané ako stav alebo kvalita bytia, kde človek je primerane alebo dostatočne kvalifikovaný, má schopnosť plniť určitú úlohu. Napríklad, kompetencia manažmentu by mohla obsahovať systémy myslenia a emočnú inteligenciu, a zručnosti z oblasti autority a obchodovania.

( [https://en.wikipedia.org/wiki/Competence\\_\(human\\_resources\)](https://en.wikipedia.org/wiki/Competence_(human_resources)))

*„Kompetencia je všeobecná schopnosť, založená na poznatkoch, skúsenostiach, hodnotách, dispozícií, ktoré človek vyvinul počas vzdelávania..“*

(Coolahan;

<http://www.edmide.gr/KEIMENA%20E.U/key%20competences%20Europe.pdf>)

#### **Mám dostatočné kompetencie, ak:**

- Som schopný efektívne získavať informácie
- Viem kriticky vyhodnocovať získané informácie
- Viem tvorivým spôsobom využívať informácie
- Vlastným potrebné nástroje a znalosti, ktoré sú potrebné na efektívne riešenie problémom
- Moja osobnosť mi umožňuje pozitívne zvládnuť problémy

**Hlavným cieľom rozvojových kompetencií je schopnosť pružne prispôsobovať a čeliť výzvam každodenného života.**



### **Ako môžem získať moje schopnosti?**

- Pri získavaní skúseností pozorovaním – ako keď deti spoznávajú svet, pozorujú a zbierajú reakcie okolia, pretože sú vedené túžbou po poznaní. Čo je to? Aké to je? Prečo sa dejú veci, ktoré sa dejú?
- Získaním a spracovaním vedomostí– žiak sa učí, definuje, analyzuje procesy, tvorí otázky a odpovede, identifikuje problémy, rozpoznáva podobnosti a odlišnosti.
- Používaním získaných znalostí a skúseností. Čo sa dá použiť? Ako sa to dá využiť? Žiak individuálne hľadá riešenie a počas procesu vytvára závery, identifikuje príčiny a dôsledky, interpretuje nové procesy a potvrdí základné princípy.
- Rozvojom osobnosti – rozvojom tvorivého a kritického myslenia a schopnosti riešiť problémy.

### **Keď ovládam vyššie uvedené kompetencie, získal som teoretické a praktické zručnosti, poznám svoju cestu.**

- Poznám fakty – poviem, čo som sa dozvedel, spomenul a vedel.
- Chápem fakty – viem povedať a vysvetliť, čo znamenajú.
- Viem používať fakty – viem ich používať, uplatniť a prezentovať.
- Viem analyzovať fakty – viem hľadať príčiny, dôvody, dôsledky.
- Viem zhrnúť získané fakty – zlepšiť a rozvíjať svoje schopnosti.
- Viem hodnotiť – ohodnotiť a merať svoju úspešnosť.



## Aké kompetencie by mali mať žiaci?



V minulosti:

- » Čítanie, písanie, počítanie
- » Verbálne vysvetľovanie a porozumenie
- » Rozhodovanie
- » Riešenie problémov, povedomie
- » Efektívne učenie sa
- » Odôvodnená, vyvážená argumentácia
- » Zodpovednosť

Teraz:

- » Kreativita
- » Inovácia, držať krok s moderným svetom
- » Komunikácia
- » Digitálne občianstvo
- » Kolaborácia, spolupráca, tímová práca

## Aké kompetencie by mali mať učitelia?



V minulosti:

- » Rozvoj osobnosti žiaka
- » Teoretický prehľad
- » Teoretické znalosti
- » Autorita
- » Pripravenosť

**SÚSTREDENÝ NA UČITEĽA**

Teraz:

- » Vývoj skupiny
  - » Praktické hľadisko
  - » Profesionálny vývoj
  - » Znalosť a manipulácia s digitálnymi technológiami
  - » Podpora digitálneho občianstva a dôvera
  - » Tolerancia, empatia, otvorenosť voči sociálnej a kultúrnej rozmanitosti
  - » Plánovanie a rozvoj vyučovacieho procesu
  - » Komunikácia a spolupráca
  - » Organizácia vyučovacieho procesu
  - » Hodnotenie žiakov a vyučovacích metód
- SÚSTREDENÝ NA ŽIAKA**

### **Kontrolné otázky:**

1. Čo je kompetencia?
2. Kedy mám správne kompetencie?
3. Prečo je kompetencia dôležitá?



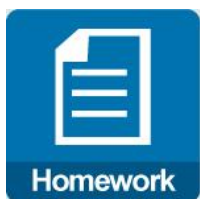
### **Individuálne čítanie: Kľúčové kompetencie**

Kľúčové kompetencie, ktoré sú potrebné pre celoživotné vzdelávanie, reprezentujú špeciálnu sadu zručností, vedomostí a postojov (súvisiace so správaním), ktoré môžeme používať v rôznych situáciách. Tento súbor kompetencií je nevyhnutný pre sebarealizáciu a rozvoj, zamestnanosť a sociálnu integráciu.

Pre nasledujúce skupiny učenie o kľúčových kompetenciách má zásadný význam:

- Mládež a deti počas vyučovacieho procesu. Tento proces poskytuje znalosti do nasledujúcich rokov, pripravuje žiakov na trh práce a poskytuje im základy pre ďalšie vzdelávanie, ak je to potrebné.
- Pre dospelých počas celého života, aby rozvíjali a zlepšili zručnosti potrebné pre ich prácu.

*Vymenuj osem kľúčových kompetencií celoživotného vzdelávania, ktoré prijal Európsky parlament a Rada Európskej únie v roku 2008.*



Nižšie nájdete kompetencie troch profesií. Zistite, ktoré profesie boli pomiešané a priradte k nim kompetencie!

- Schopnosť vytvárať dlhodobé obchodné partnerstvo
- Efektívne komunikačné zručnosti
- Znalosť a efektívne využitie vojenských zariadení
- Schopnosť používať kadernícke nástroje
- Znalosti z odboru medicíny – prvá pomoc, oživovanie, ošetrovanie krvácajúcej rany a zlomeniny
- Kreativita
- Obchodné zručnosti

- Poradňa zdravotnej prevencie
- Úctivé správanie
- Presnosť, povedomie
- Fyzická kondícia a výdrž
- Mapovanie a právne vedomosti
- Znalosť cudzích jazykov
- Sebakontrola, tolerancia, kamarátstvo
- Využívanie informačných a komunikačných technológií
- Liečba, zmena spôsobu liečby
- Schopnosť riešiť problémy

## 2. Modul Digitálny a digitálna kompetencia

V dnešnej dobe je prirodzené používať desiatinný systém, v ktorom veličiny sú vyjadrené s desiatimi číslicami: 0, 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9. Ľudstvo v priebehu svojej histórie používalo širokú škálu číselných sústav. Suméri a Babylončania používali dvanásťkovú a šesťdesiatkovú sústavu. Staroveké číselné systémy zapríčinili 24 hodinový denný cyklus a rozsiahle použitie čísla 60 v metrike.

Počítače používajú dvojkovú číselnú sústavu, ktorá zároveň slúži ako základ aj pre binárny systém. Pamäť počítača rozlišuje len dve hodnoty: 1 a 0. Táto metóda je jednoduchšia a rýchlejšia, ako počítanie v desiatkovej sústave.

Digitálny – vyjadruje a uvedie množstvo a hodnoty s číslami. Táto technológia slúži pre záznam, ukladanie a spracovanie dát. Ide o slovo latinského pôvodu *digitus*, čo znamená *prst*. Koncept slova digitálny sa najčastejšie objavuje v oblasti elektroniky a výpočtovej techniky.

**Koľko stupňov je na stupniciach teplomerov?** V posledných desaťročiach s ortuťovými a alkoholovými teplomerami sme merali teplotu, ale v dnešnej dobe používame aj digitálne prístroje.



**Čo je čas? Prečo nosíme hodinky?**

- aby sme poznali presný čas a aby sme vedeli sledovať plynutie času

*Prečo uprednostňujeme digitálne hodinky namiesto klasických hodiniek?*

- Digitálne hodinky poskytujú nám viac služieb. Môžeme nastaviť budík, časovač, teplomer, diár alebo kompas, niektoré zariadenia poskytujú informácie o mesačných fázach alebo ukazujú svetový čas.





dosiahnutie našich cieľov? Ako môžeme pristupovať k využívaniu informačných a komunikačných technológií, ktoré sú známe aj ako IKT?



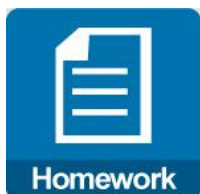
### Zariadenie Aplikácie a softvér

- Musíme mať k dispozícii potrebné nástroje a technológie, ale aj sebaistotu a vedomosti, aby sme ich vedeli používať.
- Musíme zvoliť najvýhodnejšie IKT technológie, ale aj ochota je potrebná na získavanie poznatkov o používaní technológií.
- Musíme zistiť platnosť a spoľahlivosť informácií, ktoré máme k dispozícii.
- Musíme byť otvorení pri využívaní IKT aj pri individuálnej práci ale aj pri práci v tíme.
- Musíme si udržať pozitívny prístup k používaniu internetu – vyhľadávať wi-fi hotspoty, registráciu k sociálnym sieťam, použitie webovej kamery, vyhľadávanie užitočných informácií, čeliť výhodám a nevýhodám používania internetu.
- Pri používaní internetu musíme byť opatrní, zodpovední pri používaní internetových rozhovorov a pri získavaní priateľov.
- S efektívnym spôsobom musíme byť prítomní v digitálnom svete. Nevyhnutná je organizácia našej každodennej práce, musíme vedieť, ako vyhľadávať informácie a robiť rozdiel medzi hodnotným a zbytočným údajom. Ukladanie a získavanie prístupu k uloženým údajom je tiež veľmi dôležité.
- Ak chcete získať všetky potrebné zručnosti, je nutná správna znalosť **anglického jazyka**.



### ***Kontrolné otázky:***

1. Aké digitálne technológie poznáš?
2. Čo je digitálna kompetencia?
3. Čo by sme sa mali naučiť, keby sme chceli byť digitálne kompetentní?



### **Cvičenie A**

Aké počítačové aplikácie, programy, softvér, on-line nástroje alebo digitálne technológie by si používal počas nasledujúcich pracovných procesov?

- Úprava textu
- Vytváranie tabuliek
- Vytváranie prezentácií
- Snímanie fotografií
- Vyhľadávanie informácií
- Komunikácia na internete, vytvorenie kontaktov
- Uloženie informácií
- Voľnočasové aktivity (počúvanie hudby, atď.)
- Zdieľanie dokumentov a súborov

### **Cvičenie B**

Každý deň fotíš s твоjím klasickým fotoaparátom alebo digitálnym fotografickým zariadením. Pred niekoľkými rokmi si používal klasický, staromódny fotoaparát. Porovnaj tieto dve metódy fotenia. Aké sú výhody a nevýhody?



### 3. modul Zručnosti a prístupy spojené s digitálnymi kompetenciami – postoj

<p><b>LOGICKÉ A KRITICKÉ MYSLENIE</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Použi svoju logiku a predstavivosť!</li> <li>➤ Tvoje myslenie by malo byť komplexné a diverzifikované!</li> <li>➤ Nehľadaj len jednu odpoveď, pokús sa nájsť a identifikovať všetky možné riešenia!</li> </ul>
<p><b>ROZVOJ KOMUNIKAČNÝCH ZRUČNOSTÍ</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Odovzdaj informácie efektívne!</li> <li>➤ Buď jasný a jednoduchý!</li> <li>➤ Používaj správnu gramatiku!</li> <li>➤ Vyhni sa nevhodným vetám!</li> <li>➤ Rešpektuj myšlienky iných ľudí!</li> <li>➤ Rešpektuj pocity druhých!</li> </ul>
<p><b>POKROČILÉ ZRUČNOSTI ZAOBERAŤ SA S INFORMÁCIAMI</b></p> <p><b>ZRUČNOSTI, KTORÉ SÚ SPÁJANÉ S IKT:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Vyhľadávať informácie</li> <li>- Vyhodnocovať informácie</li> <li>- Uložiť informácie</li> <li>- Vytvoriť informácie</li> <li>- Prezentovať informácie</li> <li>- Vysvetliť informácie</li> <li>- Internetová komunikácia</li> <li>- Schopnosť zúčastňovať sa na sieťach prostredníctvom digitálnych technológií</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Okrem získavania informácií, твоjim cieľom by malo byť analýza, hodnotenie a porovnávanie obsahu!</li> <li>➤ Použitie, chápanie a uplatňovanie informácií!</li> <li>➤ Dávať pozor na potencionálne ohrozenie bezpečnosti pri práci s informáciami!</li> <li>➤ Buď kritický k informáciám a zdrojom, zisti do akej miery sú dôveryhodné!</li> <li>➤ Dodržuj pravidlá, keď komunikuješ na internete, dodržuj dobrý prístup a rešpektuj kultúrne spolužitie!</li> <li>➤ Buď informovaný a etický, keď používaš internet a sociálne siete!</li> <li>➤ Dodržuj bezpečnostné predpisy!</li> </ul>

## Prečo je dôležitá digitálna kompetencia?

Digitálna kompetencia je dôležitá, pretože:

- Bez rozvíjania digitálnej kompetencie sa môžeme vzdialiť od tých krajín a spoločností, ktoré pracujú v tejto oblasti už viac rokov alebo desaťročia.
- S digitálnou kompetenciou môžeme zabezpečiť celoživotné vzdelávanie.
- S digitálnou kompetenciou môžeme vychovávať otvorených, chápaných žiakov, ktorí sú schopní vyhľadávať informácie a uplatniť svoje vedomosti.
- S digitálnou kompetenciou môžeme nadviazať proces stať sa úspešným dospelým.
- S pomocou digitálnych kompetencií žiaci s maturitou a zamestnanci budú mať potrebné zručnosti.



**Počas dosiahnutia našich cieľov, najdôležitejším faktorom je reformácia vzdelávacieho systému a rozvíjanie štandardov vyučovacieho procesu. Učiteľ má kľúčovú úlohu pri poskytovaní kvalitného vzdelania.**

*"Obyčajný učiteľ učí. Dobrý učiteľ vysvetľuje. Vynikajúci učiteľ demonštruje. Veľký učiteľ inšpiruje."*

*(William Arthur Ward)*

Dobrý učiteľ:

1. Slúži ako vzor uplatnenia a využívania digitálnych technológií.
2. On sám je digitálnym občanom.
3. Pomáha organizovať proces štúdia žiakov, zúčastňuje sa na hodnotení.
4. Pomáha žiakom rozvíjať digitálnu citlivosť.
5. Inšpiruje kreativitu svojho žiaka.
6. Požaduje tímovú prácu.
7. Neustále zdokonaľuje sám seba.

Dobrý žiak pamätá slová spisovateľa Paola Coelha:

„...každý z nás sa díva na život svojím spôsobom, svojsky sa vyrovnáva s ťažkosťami, svojsky prežíva víťazstvá. Učiť niekoho znamená ukázať mu, že je to možné. Učiť niekoho znamená ukázať mu, že je to možné.”

**Kontrolné otázky:**

1. Prečo je dôležitá digitálna kompetencia?
2. Aké druhy zručností a znalostí sú potrebné ohľadom digitálnej kompetencie?



**Individuálne čítanie: ECDL - European Computer Driving Licence – Európsky vodičský preukaz na počítače**

ECDL je jednotný počítačový vodičský preukaz podporovaný Európskou úniou, ktorý slúži na medzinárodné poverenie počítačovej gramotnosti. ECDL je založený na fínskej myšlienke, ktorá existuje od roku 1996. Jeho hlavným cieľom je propagovať a šíriť digitálnu gramotnosť. ECDL garantuje potrebné znalosti pre použitie PC, rozvíja zručnosti, ktoré poskytujú odbornosť v základných aplikáciách, nezávisle od typu hardvéru a softvéru. ECDL ponúka neustály rozvoj digitálnych zručností. Tento preukaz, na základe požiadaviek, môže byť rozšírený o nové testy a moduly.



**ECDL**  
European Computer  
Driving Licence

ECDL znamená výhodu pre zamestnancov, zamestnávateľov, nezamestnaných ale aj pre nováčikov. Aké sú tieto výhody?

- Znalosti sa dajú získať jednoduchšie, keď niekto už pracuje alebo študuje
- Zvyšuje šance na trhu práce
- Prácu vykonávate efektívnejšie
- Získané znalosti môžu byť ďalej rozšírené



Predstavte si, že vaši starí rodičia alebo kamaráti žijú v Prahe, a chceli by ste ich navštíviť počas letných prázdnin.

Pripravte si plán cesty!

- a) Vyberte si cieľovú destináciu!
- b) Naplánujte si, aké dopravné prostriedky budete používať!
- c) Nájdite cestovný poriadok!
- d) Vyberte si trasu!
- e) Premyslite si, ako budete komunikovať s vašimi kamarátmi počas plánovania a počas cestovania!

Než začnete riešiť problém, premyslite si nasledujúce otázky:

Aké informácie budete potrebovať?

Kde môžete získať tieto informácie?

Pracujte v skupinách po troch.

## II. VYUŽÍVANIE A ZNEUŽÍVANIE INFORMAČNO-KOMUNIKAČNÝCH TECHNOLOGIÍ

### Modul 1. Informačno-komunikačné technológie - teraz

**V** súvislosti so stále vyvíjajúcimi sa technológiami vo svete IKT, informačná a komunikačná technológia sa stáva stále dôležitejšou v každodennom živote. Informačno-komunikačná technológia je nesmierne rozsiahla, obsahuje obrovské množstvo aktivít a oblastí. Veľmi jednoducho sa dá pripojiť k tomuto svetu, ktorý odhalí obrovské množstvo možností a častokrát aj nebezpečenstvá.

IKT môže prinášať skvelé príležitosti pre každého, ale musíme to brať vážne, lebo môže prinášať aj skutočné nebezpečenstvo.

#### **Smartfón:**

V každom novom ročnom období vydávajú nové mobilné zariadenia, ktoré sú schopnejšie a výkonnejšie, ako predošlé generácie. Ale čo je smartfón? Kde a kedy sa zrodil? Smartfón je mobilný telefón s pokročilým mobilným operačným systémom, ktorý kombinuje vlastnosti operačného systému osobného počítača s ďalšími, ktoré sú určené výhradne pre vreckové zariadenia. Predok všetkých smartfónov je prvý iPhone, ktorý bol uvedený na trh v júni 2007 a z čohosa v prvých šiestich mesiacoch predával 1.46 miliónov zariadení. Cena pred uvedením na trh bola \$599, ktorá v skutočnosti nebola vzdialená od ceny skutočného zariadenia, ale špecifikácia sa veľmi rýchlo zmenila. V dnešných smartfónoch, odlišne od svojich predchodcov, je veľa senzorov (gyroskop - na meranie, alebo udržiavanie rovnakej orientácie, akcelerometer, čo je citlivý snímač, ktorý rozpoznáva polohu zariadenia a podľa nej otáča obraz na displeji, GPS - globálny družicový navigačný systém, NFC - Near Field Communication - „komunikácia na krátke vzdialenosti“, laser, atď.). Vďaka prítomnosti uvedených senzorov, vývojári softvérov sú schopné vykonávať činnosti a zbierať veľké množstvo dát o používateľoch (ako uskutočnia platby, sledujú ich pohyby, vedia, kedy kráčajú a kedy nie, atď.). Táto automatizácia v našom vrecku môže zlepšiť náš život a zjednodušiť naše každodenné činnosti, ktoré by sme mali uskutočniť, ale zároveň je to nekonečným zdrojom osobných informácií pre veľké firmy, ktoré môžu predat' najlepšiemu uchádzačovi.

#### **Sociálne siete a chat:**

Keď uviedli na trh jeden z najdôležitejších sociálnych sietí roku 2004, sociálne siete (napríklad Facebook, Google+, LinkedIn, atď.) sa rýchlo stali populárnym vo všetkých



spoločenských vrstvách. V súčasnej dobe pozbierali takmer miliardu a pól aktívnych používateľov, s viac ako 1 miliardu správ odoslaných každý deň. Popularita týchto nástrojov robí z nich bázu informácií vo všetkých oblastiach. Každý používateľ pri prihlasovaní podpíše zmluvu o ochrane osobných údajov. Premýšľali ste už o tom, čo je napísané v tejto dohode? Na sociálnych sieťach možno nájsť užívateľov všetkého druhu a zo všetkých vekových skupín. Neexistujú žiadne obmedzenia v komunikácii na týchto sieťach, každého môže spojiť s každým, to znamená, že môžeme spoznať veľa nových a zaujímavých ľudí, ale aj to, že každý môže nás spoznať a vedieť, čo zdieľame. Ďalej, tu je Wikipedia, čo ani nepovažujeme za sociálnu sieť. Wikipédia je internetová encyklopédia s otvoreným obsahom, ktorú možno slobodne upravovať a čítať. Je sponzorovaná neziskovou organizáciou Wikimedia Foundation. Tí, ktorí majú prístup k stránkam, môžu upraviť jeho články. Wikipedia je zaradená medzi desať najpopulárnejších internetových stránok a predstavuje najväčší a najpopulárnejší zdroj informácií. Články sú upravované dobrovoľníkmi. Od svojho vzniku v roku 2001, Wikipedia rýchlo rozrástla a priťahuje takmer 374 millionov návštevníkov mesačne. Približne 70,000 aktívnych spolupracovníkov pracuje na viac než 38,000,000 článkoch v 290 jazykoch.

Existuje veľa príkladov na spoločne vypracované vedomosti, a ďalším veľmi zaujímavým spôsobom vývoja je voľný softvér - „Open Source Software”. (Např. na stránke: [https://en.wikipedia.org/wiki/Open-source\\_software](https://en.wikipedia.org/wiki/Open-source_software)) Open-source softvér je počítačový softvér, ktorého zdrojový kód je prístupný pod takou licenciou, ktorá umožňuje študovanie, poprípade vkladanie zmien a vylepšení do zdrojového kódu a poľažmo do softvéru a umožňuje ďalšiu redistribúciu v modifikovanej alebo nezmenenej forme. Ale to nie je všetko, na týchto projektoch sa týmto spôsobom môže podieľať hocikto z celého sveta. Každý do projektu môže pridať svoj nápad.

### **Ešte jedna vec...**

..ako už bolo povedané, informačno-komunikačné technológie zahŕňajú veľmi široké spektrum možností. IKT je termín používaný na identifikáciu tých technológií, ktoré umožňujú užívateľom pristúpiť, uložiť, prenášať a manipulovať s informáciami. V tomto zmysle, výraz IKT nie je viac obmedzujúci, ako výraz počítačová veda. Na základe tohto pohľadu, sme uviedli niekoľko zaujímavých faktov a porovnaní, z rôznych zdrojov.



### **Senzory**

Senzory sú dosky s plošnými obvodmi, ktoré pomáhajú našim strojom niečo cítiť. Senzory sa veľmi nelíšia od našich zmyslov, snímač je schopný premeniť stroj interpretovať okolité prostredie, aby sme mohli dosiahnuť nejaké ciele. Napríklad, na stroj môžeme umiestniť senzor

priblíženia, aby sa zabránilo kolíziám, ale aj umiestniť kamery okolo domu, aby sme mohli sledovať pohyby ľudí.

## Domotika

Domotika alebo domáca automatizácia je tá oblasť, ktorá sa snaží premeniť naše domy na modernejšie. S inteligentnými domácnosťami máme na mysli domovy, ktoré pomôžu svojim obyvateľom vyhnúť sa niektorým rozhodnutiam. Život bez zbytočných rozhodnutí by bol pravdepodobne vnímaný ako možnosť pre lepší život, ktorý



nechá človeka žiť a stratiť menej času. Zaujímavým faktom je, že s menšou dotáciou, domov každého človeka by sa mohol stať moderným. Ale naozaj to chceme? Život bez mnohých rozhodnutí a bez domácej práce, ako napríklad umývanie riadu, je naozaj lepší život? Naozaj si zaslúžiš ten voľný čas? A keď máš voľný čas, čo robíš? Otázka, ktorú by sa mal každý opýtať sám seba: naozaj nemám rád upratovanie vlastného domu alebo som len lenivý?

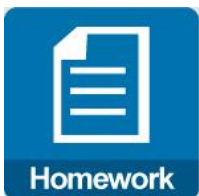


## Riadené lietadlá - Drony

Riadené lietadlá a roboty sú jedným z najvymyslenejších zariadení. Títo sú malí humanoidi prechádzajúci sa okolo našich domov. Kto z nás môže povedať, že ešte nikdy nevidel film o robotoch alebo riadených lietadlách? Riadené lietadlá a roboty boli vyvinuté v posledných niekoľkých rokoch pre vojenskú sféru, ako väčšina našich aktuálnych technológií. Ako u všetkých nových technológiách, sa teraz každý podnik snaží vymyslieť, ako ich využiť na obohatenie svojich služieb. Veľmi známy on-line predajca sa teraz snaží vyvinúť nový spôsob doručovania s týmito fascinujúcimi zariadeniami. Upratovacie roboty sú teraz k dispozícii verejnosti a existuje ešte veľa takých príkladov.

**Kontrolné otázky:**

1. Čo viete o smartfónoch?
2. Čo je sociálna sieť a chat?
3. Čo je Wikipedia?
4. Vysvetlite význam slov: senzor, domáca automatizácia a riadené lietadlá.



**Zakružkujte správnu odpoveď**

Homework

Aké typy snímačov sú zamontované do smartfónov? (viac ako jedna odpoveď je správna)

- a) GPS (Global Positioning System)
- b) Gyroskop
- c) Senzor priblíženia
- d) Senzor vlhkosti
- e) ...

Kedy sa zrodil prvý smartfón?

- a) 2003
- b) 1996
- c) 2007
- d) 2005

Vymenuj troch výrobcov smartfónov:

---

Ktoré z uvedených možností sú sociálne siete?

- a) Facebook
- b) Twitter
- c) LinkedIn
- d) Google
- e) Whatsapp

Čo je Wikipedia?

- a) Sociálna sieť, rovnako ako Facebook
- b) Chatová aplikácia, kde môžete hovoriť so svojimi priateľmi
- c) Webová stránka, kde môžete zdieľať svoje znalosti s ostatnými ľuďmi
- d) Časopis

Čo je senzor?

- a) Určitý typ svetla
- b) Doska obvodov, ktorá vydáva zvuky pípania
- c) Elektrické zariadenie transformujúce informácie

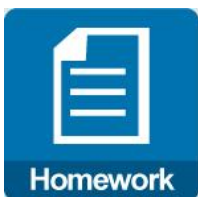
Vedeli ste, že dróny vedia samostatne lietať? Čo si myslíte, čo potrebujú, aby vedeli urobiť takú úžasnú vec?

- a) Sensory
- b) Ľudský pilot
- c) Vstavanú inteligenciu
- d) Veľa peňazí

## Modul 2. Informačno-komunikačné technológie – Budúcnosť

**T**eraz, keď ste sa už oboznámili s niekoľkými zaujímavými vecami zo sveta IKT, skúsme si predstaviť, aký by mohol byť svet v našej budúcnosti.

*„...skúsme si predstaviť svet, v ktorom všetky naše podnikania budú rýchlo komunikovať, so silným prepojením služieb. V tomto imaginárnom svete nebude nutné ísť do banky hovoriť so zamestnancom, lebo on bude s nami v každej minúte dňa v našich inteligentných zariadeniach. Tento fiktívny svet saumožní ľuďom úplne slobodne rozhodnúť, ktoré práce chcú vykonávať v ich každodennom živote. Stroje budú vykonávať najstresujúce a najfrustrujúce práce, takže ľudia môžu žiť taký život, aký si predstavovali. Vysoký výskyt strojov na výrobných linkách každého podnikania, bude vytvárať zvýšenú potrebu špecializovaných pracovníkov. Všetci ľudia budú mať možnosť veľa študovať vo svojom živote, dosiahnuť vysokú kultúrnu úroveň a vykonávať povolanie, ktoré majú najradšej na svete. Mier bude uznaný, ako jedinečný spôsob, ako žiť vo svete, ako sa vyhnúť vzájomného ničenia...“*



### Odpovedzte na otázky

Čo si myslíte o tomto svete?

---

---

Chceli by ste tam žiť?

---

---

Myslíte si, že tento svet by mohol existovať? Od tejto chvíle, koľko času by sme potrebovali, aby sa to všetko mohlo stať?

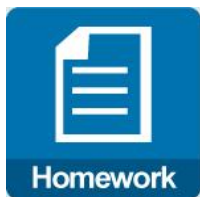
---

---

Predsavme si novú budúcnosť trochu inak:

*„...a teraz predstavte si svet, v ktorom každý z nás je kontrolovaný so svojimi vlastnými zariadeniami. Každý pohyb je sledovaný a každý dotyk je zaznamenaný. Získané dáta sa nazývajú hromadné údaje, čo je veľmi veľké množstvo informácií, ktoré sú používané na profilovanie užívateľov, aby spoločnosti vedeli, aké sú ich prania a na základe tých informácií, aby vedeli, ako ich stimulovať. Vedecké poznatky, ako stimulovať potreby jednotlivcov umožní podnikateľom, aby jednotlivci si kúpili čo chcú a aby reklamné agentúry získali stále viac a viac informácií o tom, ako získať pozornosť užívateľov.*

*V tomto svete každý človek bude žiť ako otrok trendov. Veľké spoločnosti budú vytvárať tieto trendy, ktoré bez obmedzenia budú rásť. Štáty sa budú snažiť stanoviť limity pre týchto gigantov na trhu, ale bez veľkých úspechov. Spoločnosti sú bohatšie ako štáty, a sú schopní kúpiť si pozemok, kde môžu stanoviť svoje vlastné zákony. Táto akvizícia nebude demokratická voľba nového ministra alebo prezidenta. Všetko bude kúpené za peniaze, bez lojality a slušnosti. Nebudeme viac než proletári, otroci...“*



### Odpovedzte na otázky

Aké rozdiely vidíte medzi týmto svetom a svetom, ktorý je charakterizovaný vyššie?

---

---

V ktorom svete by ste chceli žiť?

---

---

Aby ste pochopili, ako výrazne môžu ovplyvniť informačno-komunikačné technológie životy jednotlivcov, snažili sme sa uviesť dve úplne odlišné situácie. V prvom z nich sme opísali mimoriadne optimistickú situáciu, v ktorej využitie IKT viedol k bohatému životu, ktorý je dostupný pre každého z nás. V druhom prípade sme sa snažili opísať viac kontroverznú situáciu, v ktorej sa používajú technológie na riadenie a porušenie súkromia ľudí.

Výpočtová technika a informačno-komunikačné technológie predstavujú šialene rastúci svet. Táto práca bola napísaná v roku 2016, takže, aj keď ste to čítali len o rok neskôr, naše činy a fakty môžu byť úplne zastaralé, ale nebojte sa, v nasledujúcich sekciách sme uviedli zaujímavé spôsoby a odkazy, ako získať veľa čerstvých informácií.



## Modul 3. Informačno-komunikačné technológie – Osvedčené postupy

**H**lavným cieľom tejto lekcie je informovať mladých ľudí o prostredí IKT, ktoré ich obklopuje. Počas našich výskumov sme zistili, že mládež približuje k svetu IKT bez znalosti toho, čo to je a ako to funguje. Často sa stáva, že veľa detí sa približuje k svetu IKT samo, bez dozoru. Rodičia väčšinou ani nevedia, čo to je a čo reprezentuje, a za tento nedostatok znalosti trpia najviac ich deti.

### Smartfón

#### Čo je dobré?

Tieto zariadenia sú vždy pripojené k internetu a tak nám umožňujú byť aktualizovaný (dostaneme správy, e-maily, upozornenia, atď.), a vykonávajú veľa užitočných úloh. So smartfónom môžeme surfovať na internete a vyhľadávať informácie, nájsť najlepšiu cestu pomocou navigačného systému, vyplatiť ráno kávu, počúvať našu obľúbenú hudbu,



hrať najznámejšiu videohru daného okamihu, ale aj pozerať video alebo film, skontrolovať naše finančné prostriedky na našom účte a veľa ďalších vecí. V skutočnosti existuje aplikácia na každú úlohu, ktorú si len vieme predstaviť. Ďalej smartfón môžeme používať aj na ukladanie našich obľúbených kníh alebo učebníc a nosiť so sebou vo vrecku, s hmotnosťou najviac dvesto gramov. V školskom prostredí, tento druh elektronického zariadenia môže byť použitý zo strán učiteľov, aby ponúkali nové spôsoby pre ich žiakov na vypracovanie domácich úloh v zábavnejšej a pútavejšej podobe. Ale s veľkou mocou prichádza aj veľká zodpovednosť.

#### Čo je zlé?

Odkedy sa náš telefón stal jedným z našich životných spoločníkov, nedokážeme ísť von bez neho a nechať ho samého doma. Mnohokrát sme podriadený nášmu smartfónu a jeho nekonečným počtom funkcií. Sila aplikácií týchto zariadení vedie k lenivejšiemu životu, keď už môžeme chatovať z pohodlia nášho domova, prečo by sme mali ísť von na prechádzku s priateľom? Keď môžeme hovoriť s našimi kamarátmi priamo z nášho obľúbeného miesta, prečo by sme mali ísť do parku alebo na verejné námestie? Každý môže vidieť a súdiť iných. Za monitorom alebo klávesnicou ľudia majú taký pocit, že sú nedotknuteľní a začínajú urážať a

veľmi zle zaobchádzať s ľuďmi. Myslia si, že vzhľadom na to, že nestoja pred osobou, ktorú týrajú, nebudú chytení alebo, že sú úplne oslobodení od právnych alebo etických zásad.

Mnohí ľudia chodia po svete ako živé mŕtvolky a ich tváre sú prilepené na svojich monitoroch. Sociálne siete sú prístupné zo všetkých strán, vďaka týmto zariadeniam. Neustále pripojenie k internetu a sledovanie sociálnych sietí vedie k tomu, že mnoho ľudí vynechá mnoho reálnych sociálnych príležitostí, ako napríklad rozhovor s možným novým kamarátom.

Na druhej strane, so stále pripojeným zariadením komunikujeme so svetom 24 hodín denne, a nevedomo riskujeme zasielanie našich osobných údajov.



Ako už bolo povedané, všetky senzory na takomto druhu zariadení sú vždy zapnuté v predvolenom nastavení, týmto spôsobom dobrý programátor by mohol preniknúť do neho a začať posilať všetky vaše osobné údaje, pravdepodobne s vaším vlastným nepozorným dovolením.

Existuje taktiež riziko, že pri inštalácii aplikácií z neznámych alebo nedôveryhodných zdrojov, nechtiac necháme zaregistrovať nejaké informácie o nás, bez toho, aby sme si to všimli.

V dnešnej dobe so smartfónom môžeme realizovať platby (s NFC čipom vo vnútri nášho telefónu), používať telefón ako bankomat. Môže to byť aj nebezpečné, lebo niektorí zloději sú schopní ukradnúť naše peniaze z telefónu, keď je vo vnútri nášho vrecka.

### **Osvedčené postupy**

Osvedčený postup je nechať telefón v režime Lietadlo, keď ideme spať alebo keď to nepoužívame. Štandardne všetky senzory v našom telefóne sú zapnuté a to je veľké riziko pre naše súkromie (a takisto zlé pre batériu), takže musíme sa naučiť, že len tie sensory môžu byť zapnuté, ktoré práve používame a keď už ich nepotrebujeme, treba ich vypnúť.



Musíme sa rozhodnúť, ktoré údaje chceme zdieľať a ktoré nie, ale senzory sú štandardne zapnuté. Uvedomte si (<http://www.zmescience.com/research/technology/smartphone-power-compared-to-apollo-432/>), že v dnešnej dobe *váš mobilný telefón má väčší výpočtový výkon, ako NASA v roku 1969, keď dvoch kozmonautov poslali na Mesiac.* Toto malé zariadenie umožní vám vziať so sebou všetky druhy informácií, ktoré potrebujete, fotky, hudbu, knihy a oveľa viac, a to jednoducho z vášho vrecka.

## Sociálne siete a Chat

### Čo je dobré?



tisíce ľudí.

Sociálne siete sú veľmi dobrým spôsobom, ako zdieľať informácie o našom živote s ľuďmi, ktorých poznáme, ale nevidíme veľmi často (spolužiaci, rodičia, známi, atď.) a samozrejme aj s našimi blízkymi priateľmi. Sú veľmi jednoducho použiteľné a umožňujú zdieľať informácie len s obyčajným kliknutím a môžu ich vidieť stovky alebo

Internetový rozhovor je priamy a rýchly spôsob, ako poslať správu pre jednu osobu alebo pre skupinu (v priemere sa obmedzuje na 40-50 ľudí). S modernými chatovými aplikáciami (Whatsapp, Telegram, Line, Viber, atď.) sme schopní zdieľať súbory (dokumenty, fotky, videá, pozície, atď.) Výsledkom toho je jednoduchšie zvládnuť naše pracovné úlohy alebo činnosti každodenného života.

Webové lokality typu Wiki sú konkrétne prípady sociálnych sietí, ktoré sú určené len pre zdieľanie vedomostí v rozličných témach. Najznámejšia wiki je Wikipedia, najväčšia zdieľaná encyklopédia, na ktorej používatelia môžu vytvárať, upravovať alebo vymazať články. Na Wikipédii môžeme nájsť informácie, ktoré potrebujeme a nemusíme mať pochybnosti o správnosti údajov.

Spolupráca nikdy nebola jednoduchšia, ako pred vynálezom internetu a informačno-komunikačných technológií. V skutočnosti túto prácu píšem doma na mojom gauči a všetky moje úpravy sú k dispozícii pre všetkých mojich kolegov z rôznych zariadení s pripojením na internet z ktorejkoľvek časti sveta. To je len rýchly príklad, ale podstatné je, že s týmto spôsobom máte možnosť pracovať kdekoľvek a kedykoľvek, keď sa vám zachce. Existuje množstvo pozoruhodných služieb, ktoré nám pomôžu. (google drive, one drive, icloud, atď.).

## Čo je zlé?

Na sociálnych sieťach zvyčajne komunikujeme s našimi kamarátmi, ktorí by mali byť ľudia, ktorých poznáme, ale niekedy naše správy a náš štatútvidia úplne cudzí ľudia, čo spôsobí stratu súkromia a osobných údajov.

Je veľmi jednoduché požiadať niekoho, aby vás označil ako známu a keď sa vám to podarí, môžete vidieť celý obsah a informácie, ktoré predtým zdieľal.

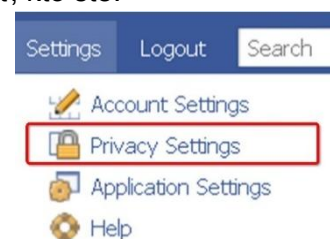
Okrem toho väčšina sociálnych sietí určí pre verejnosť nastavenia osobných údajov používateľa a s týmto spôsobom všetky príspevky môžu byť vyjadrené indexmi pomocou vyhľadávačov a sú viditeľné aj pre ľudí, ktorí nie sú súčasťou siete, ale majú pripojenie na internet.

V systémoch ako je chat, komunikácia s cudzou osobou je oveľa zložitejšia, ako na sociálnych sieťach. To je problém s chatom, že nemáme spôsob na to, ako zabezpečiť, že naozaj poznáme niekoho s kým hovoríme, lebo keď vložíme obyčajné číslo alebo prezývku, môžeme chatovať s úplným cudzincom.

## Osvedčené postupy

Predobrazovkou počítača nie sme v bezpečí a vôbec NIE v anonymite. Je tu vždy spôsob, ako zistiť, kto poslal konkrétnu správu alebo poslal niečo nevhodné, takže musíme mať na mysli, že ak robíme niečo zlé, napríklad šikanujeme našich spolužiakov na internete a najmä na chate alebo na sociálnych sieťach, budeme osobne čeliť následkom. Nesprávne postupy sú bežné medzi skutočným a virtuálnym životom, a to platí aj pre osvedčené postupy. V skutočnom živote by ste nikdy nezverejnili vaše osobné údaje cudzincovi, neposlali by ste mu vaše fotografie a sme si takmer istí, že nikdy by ste nekričali vaše myšlienky do sveta na verejnom priestranstve. Môžeme navrhnúť počítať do desať, predtým, než urážate niekoho alebo zdieľate niečo na verejnej stránke, pretože každý človek na svete si môže prečítať vašu správu. Vaše správanie na sieti umožní používateľom zistiť, kto ste.

**VDV** (VeľmiDôležitá Vec)! Venujte desať minút na nastavenie osobných údajov na všetkých sociálnych sieťach, na ktorých ste zaregistrovaní. Týmto spôsobom si môžete vybrať, s kým chcete zdieľať vaše informácie a uistite sa, aby boli také ľudia,



ste

ktorých naozaj poznáte a nie s celým svetom, ako je to v štandardných nastaveniach. Vaše osobné údaje by mali byť viditeľné iba pre ľudí, ktorí sú vám blízki.

	<b>Smartfón</b>	<b>Sociálne siete &amp; Chat</b>
<b>Čo je dobré?</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Pomáhajú nám získať najnovšie informácie</li> <li>➤ Umožnia nám kontaktovať našich priateľov v každom okamihu</li> <li>➤ Uskutočniť platbu</li> <li>➤ Uložiť našu obľúbenú knihu</li> <li>➤ Počúvať hudbu, sledovať videá, hrať videohry</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Zdieľať príspevky a fotky s mnohými ľuďmi len s jedným kliknutím</li> <li>➤ Poslať správy svojim priateľom</li> <li>➤ Zdieľať články a informácie</li> <li>➤ Spolupracovať na dokumente z rôznych miest</li> </ul>
<b>Čo je zlé?</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Zozbiera veľké množstvo osobných dát</li> <li>➤ Nemôžeme si predstaviť žiť bez neho</li> <li>➤ Ľudia radšej zostanú doma a komunikujú prostredníctvom inteligentného telefónu namiesto priamej komunikácií</li> <li>➤ Nebezpečenstvo elektronickej lúpeže</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Riziko uverejnenia osobných údajov</li> <li>➤ Možnosť interakcie s cudzími</li> <li>➤ Žiadna kontrola</li> <li>➤ Hovoríme to, čo máme na mysli</li> </ul>
<b>Osvedčené postupy</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Nechajte smartfón v režime Lietadlo</li> <li>➤ Vypnite senzory, ktoré nepoužívate (GPS, NFC, Bluetooth)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Majte na pamäti, že pri počítači sedí skutočná osoba</li> <li>➤ Nikomu neublížte</li> <li>➤ Skontrolujte a venujte čas na nastavenie osobných údajov</li> <li>➤ Keď zdieľate niečo na internete, tak to tam ostane navždy</li> </ul>

Počas dnešnej lekcii sme zverejnili veľa argumentov, hovorili sme o smartfónoch, sociálnych sieťach a spomínali sme ešte niekoľko ďalších zaujímavých vecí. Snažili sme sa sledovať, ktoré sú tie veci, ktoré budete používať v každodennom živote, s ktorými sa pravdepodobne stretnete. Avšak, keď si myslíte, že tento dokument by mal byť integrovaný akýmkoľvek spôsobom, neváhajte nás kontaktovať. Naše kontakty môžete nájsť na prvých stranách.

V čo dúfame, že od dnešného dňa si budete pamätať, aj žiaci aj učitelia, že aj keď nevidíte, čo je vo vnútri vášho inteligentného telefónu a vo vašich zariadeniach, tak budete vedieť, že je tam veľa vecí. Toto všetko vám môže aj pomôcť ale môže vás aj obťažovať. Ty si jediný, kto si môže vybrať na čo budeš používať tieto zariadenia a aplikácie. Budte si vedomí toho, čo je okolo vás, buďte opatrní, čo robíte, a nikdy nepodceňujte silu elektronického zariadenia. Čítajte veľa, rozmyšľajte a dávajte pozor, lebo tieto veci, ktoré my, počítačovní odborníci, odporúčame vám, sú naozaj dôležité.

Hlavným cieľom tejto lekcie je informovať mladých ľudí o aspektoch IKT prostredia, ktoré ich obklopuje.

V našich výskumoch sme zistili, že najmladší prístupujú k svetu IKT bez poznatkov, nevedia ako to funguje a čo to je. Často sa stáva, že deti sa k nemu približujú sami. Rodičia naozaj nevedia, ako tento svet funguje a čo reprezentuje, a za tento nedostatok znalostí trpia ich mladí synovia.

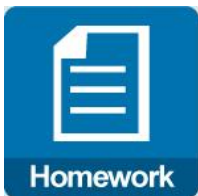
IKT nemá univerzálnu definíciu, lebo koncepty, metódy a aplikácie sú stále vo vývoji. Vo chvíľ písania tohto dokumentu sme používali IKT, čo zahŕňa veľmi veľkú oblasť a zahŕňa akýkoľvek produkt, ktorý v digitálnej podobe ukladá, načíta, manipuluje, vysiela alebo prijíma elektronické informácie. Nevieme, ako sa to bude vyvíjať v nasledujúcich rokoch, takže odporúčame vám, aby ste sa pozreli na niektoré z nižšie uvedených návrhov. Týmto spôsobom vaša lekcia bude stále obohatená s vašou vlastnou skúsenosťou.

Ako sme sľúbili, v tejto časti poskytujeme zaujímavé a užitočné stránky. V prvom rade uvádzame známu webovú stránku: [tomsHardware](http://tomsHardware.com), na ktorej nájdete veľa zaujímavých informácií o svete informačných technológií, od hardvéru k softvéru. Ďalším zaujímavým zdrojom bude [wired.com](http://wired.com) (dôrazne odporúčam verziu [.com](http://wired.com)), [theVerge.com](http://theVerge.com) a niekoľko podobných webových stránok. Zaujímavým druhom sociálnej siete, ktorú by som navrhol, je [Pinterest.com](http://Pinterest.com), ktorá je špeciálna webová stránka, na ktorej môžete nájsť veľa zaujímavých obrazov zo všetkých odborov, ale aj mnoho dobrých článkov. Ak máš problém s niektorými pojmami, používaj stránky [WikiPedia](http://WikiPedia.com), [WikiHow](http://WikiHow.com), lebo sú veľmi užitočné a bohaté

zdroje informácií. Najdôležitejšia vec vo svete internetu je zhodnotenie referencií, alebo aspoň hodnovernosť názorov internetovej stránky. Každý z nás je schopný vytvoriť si on-line webovú stránku v priebehu niekoľkých minút, takže zvyčajne je celkom jednoduché nájsť názory všetkého druhu a tvaru.

***Kontrolné otázky:***

1. Vysvetlite výhody a nevýhody používania inteligentného telefónu.
2. Vysvetlite výhody a nevýhody používania sociálnych sietí a chatu.



**Cvičenie A**

**Podčiarkni správnu odpoveď**

Ktoré z nich sú dobré vlastnosti smartfónov?

- a) Preniknúť do siete suseda
- b) Ukladať učebnice
- c) Zavolať priateľovi a naplánovať stretnutie
- d) Hrať videohry päť hodín denne

Ktorý z nich je osvedčený postup?

- a) Nechať všetky senzory zapnuté
- b) Požičať tvoj telefón kamarátovi
- c) Zapnúť režim Lietadlo, keď nepoužívate telefón
- d) Nest'ahovať zvláštne aplikácie alebo hry

Čo môžeme robiť na sociálnych sieťach?

- a) Poslať správu priateľom
- b) Pracovať na školskom výskume súčasne s naším „tímom“
- c) Zdieľať fotografie a videá
- d) Stiahnuť pieseň

Kto môže vidieť vaše dáta so štandardným nastavením osobných údajov?

- a) Len ja (ja som vyhradená osoba)
- b) Ja a moji priatelia
- c) Ľudia, ktorí žijú geograficky blízko seba
- d) Všetci ľudia, ktorí majú prístup k internetu

### **Cvičenie B**

S vedomím, že asi 7 miliard ľudí žije na zemi, približne koľko zariadení môže byť pripojených k internetu každý deň?

- a) 6 miliárd
- b) 1 milión
- c) sto
- d) 700 miliónov

Koľko priateľov máte na sociálnej sieti, ktorú najčastejšie používate? Poznáte každého jedného z nich?

- a) 6 miliárd
- b) 1 milión
- c) sto
- d) 700 miliónov

Je možné surfovať na internete bez cookies?

- a) Nie je možné, lebo internetové stránky musia sledovať moje informácie
- b) Je to možné, ale pravdepodobne väčšina webových stránok nebude fungovať
- c) Je to možné a nič sa nezmení



Povedzme napríklad, že máte 500 priateľov na Facebooku. Koľko ľudí môže vidieť a stiahnuť vaše fotografie?

- a) Iba moje kontakty (500 ľudí)
- b) Moje kontakty a ich najbližší priatelia (takmer 200 000 ľudí)
- c) Každý na webe (miliardy ľudí)
- d) Iné

Čo je server?

- a) Ide o službu, ktorú môžeme nájsť v reštaurácií
- b) Je to počítač, ktorý poskytuje informácie druhým počítačom
- c) Je to len normálny počítač

Ktorý z nasledujúcich zariadení sa vie pripojiť k internetu?

- a) Hriankovač
- b) Práčka
- c) Noviny
- d) Neelektronické predmety
- e) Iné: \_\_\_\_\_

Aký je rozdiel medzi smartfónom a mobilným telefónom?

- a) Smartfón je telefón s pokročilým mobilným operačným systémom
- b) Smartfón má dotykovú obrazovku
- c) Nie sú rozdiely

Nové technológie, ako bezpilotné lietadlá, smartfóny, atď majú len výhody pre nás?

- a) Áno, lebo...
- b) Nie, lebo...

### III. GENERÁCIE V INFORMAČNEJ SPOLOČNOSTI: NAUČTE SVOJICH RODIČOV

#### Module 1. Informačná spoločnosť, elektronika a generácia starých rodičov

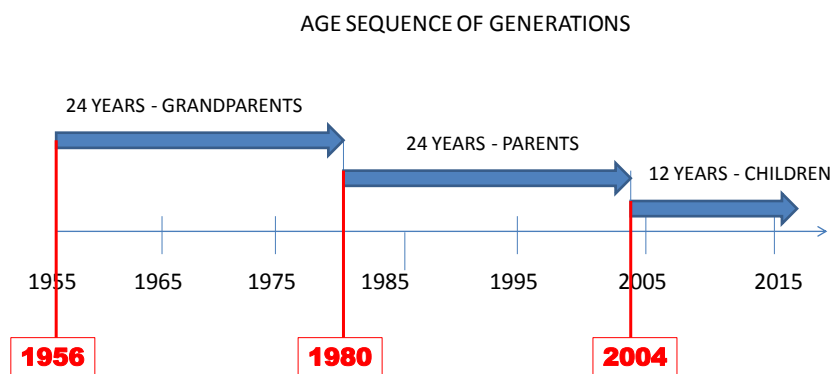
Informácie sa odvodzujú z údajov a poznatkov. Informácie sú nepostrádateľnou súčasťou života; sú potrebné, keď chceme nájsť naše miesto vo svete. Ten, kto nemá informácie, je bezmocný, nedokáže sa rozhodovať o svojej situácii. Preto **informácia je sila. Informácia tvaruje a mení náš život:** toto podstatné meno je odvodené od latinského slovesa *informare* (informovať), čiže „vybaviť niekoho vedomosťou o čomsi“, „dať niečomu formu“, „oboznámiť“ a „poučiť“.

Informácie sú prenášané prostredníctvom rôznych médií: ústne, písomne alebo symbolicky, pomocou rôznych znakov, gestami a pohybmi tela. Fyzický prenos môže byť osobný alebo neosobný ako sú napríklad knihy. Elektronické prostriedky ako rádio, televízor, internet, atď., získali významný podiel v posledných desaťročiach. Vývoj elektroniky (a mikroelektroniky) viedli k objaveniu informačno-komunikačných technológií (IKT), výkonných malých počítačov, a k objaveniu a veľmi rýchlemu internetu. S internetom distribúcia a šírenie dostupnosti informácií vstúpili na zásadne vyššiu úroveň. Informácia sa stala účinným nástrojom v spoločnosti.

Podľa stránky [https://sk.wikipedia.org/wiki/Informačná\\_spoločnosť](https://sk.wikipedia.org/wiki/Informačná_spoločnosť), **informačná spoločnosť** je „spoločnosť, v ktorej informatika, počítače a mikroelektronika určujú a premieňajú celý spoločenský systém, vystupujú ako prostriedok vytvorenia nových spoločenských, nadtriednych a nadnárodných štruktúr a zásadným spôsobom menia mechanizmy spoločenského vývoja. Jej vznik, rozdelenie, použitie, integrácia a manipulácia s informáciami, je významnou ekonomickou, politickou a kultúrnou činnosťou. Cieľom informačnej spoločnosti je získať konkurenčnú výhodu v medzinárodnom meradle, vďaka používaniu informačných technológií kreatívnym a produktívnym spôsobom.“ „V súčasnej dobe neexistuje všeobecne prijímaná predstava o tom, čo presne sa dá nazvať informačnou spoločnosťou a čo nie. Väčšina teoretikov sa zhoduje na tom, že **túto transformáciu sveta a spoločnosti je možné výraznejšie si uvedomiť porovnaním medzi rokom 1970 a dnes**, kedy sa zásadne zmenil spôsob práce. V praxi to znamená, že pracovníkov postupne nahrádzame technikou, digitalizujeme výrobné procesy, firmy zhromažďujú informácie prostredníctvom informačných systémov. Menia sa štruktúry riadenia spoločností, už aj malé spoločnosti dokážu pružne reagovať na potreby trhu.“ (ibid.)

Vo všeobecnosti rýchlosť vývoja elektroniky, mikroelektroniky a hlavne informačno-komunikačných technológií je výnimočná. Tento exponenciálny rast spôsobil veľmi zvláštnu situáciu: niektorí ľudia žijú a používajú tieto informačno-komunikačné technológie, pretože „oni sa narodili s nimi“, kým predchádzajúca generácia sa s ním musela sama oboznámiť, museli realizovať nové možnosti, nové princípy a úrovne použitia – napr., čo sa týka nástrojov informačnej spoločnosti, generácie prežívajú odlišné okolnosti. A tu, mladšia generácia má exponenciálne viac možností – nemôžeme sa čudovať, že v internetovej oblasti, generácie nie sú na rovnakej úrovni. Ak vezmeme do úvahy bežné tri generácie, ktoré spolu žijú – deti, ich rodičov a starých rodičov – vidíme, že sú konfrontovaní s úplne odlišnými okolnosťami.

Štatisticky priemerný vek rodičov, v ktorom majú svoje prvé dieťa, je cca 24 rokov. To znamená, že môžeme zväziť nasledujúci časový prehľad:



To znamená, v priemere, vzhľadom k roku 2016 („teraz“),

- deti, ktoré majú teraz 12 rokov, sa narodili v roku 2004;
- ich rodičia sa narodili okolo roku 1980 (a teraz majú 36 rokov)
- ich starí rodičia sa narodili okolo roku 1956 (a teraz majú 60 rokov)

Keď chceme analyzovať, že čo tá alebo tá generácia zažila v danom časovom úseku, musíme vziať do úvahy:

- Čo už bolo vynájdené a uvedené (v oblasti elektroniky a informatiky) predtým, ako daná generácia sa narodila. Je to dôležité, lebo tie veci, ktoré prežívali ako deti, berú ako samozrejmosť, je to pre nich zvyčajné, ľahko dostupné, každodenná otázka, na čo sú úplne zvyknutí, bez akéhokoľvek úsilia a bez ťažkostí to vedia používať, bez zložitého a vedomého procesu učenia sa;

- Čo už bolo vynájdené a uvedené, kým ešte boli deti. Tieto predmety a nástroje nie sú považované za samozrejmosť, ale ich vzhľad sa prekrýva s intenzívnym a prirodzeným obdobím učenia detí, t.j. ich použitie sa vedome naučili, ale tento process je jednoduchý a efektívny. Za toto obdobie môžeme považovať obdobie, kým deti nedovŕšia cca 15 roka.
- Čo už bolo vynájdené a uvedené, kým ešte boli mladí dospelí; prakticky až do 30 rokov života. To je relatívne najťažšie obdobie z troch období, ktoré boli spomenuté: rodičia prakticky spolu sa učia so svojimi deťmi a pretože rodičia pracujú, deti majú dvojnásobnú výhodu nad svojimi rodičmi v procese učenia sa: deti sú v čerstvom a v intenzívnom období vzdelávania (t.j. učia sa oveľa jednoduchšie) a majú oveľa viac času učiť sa a precvičiť si získané vedomosti.

Samozrejme, dá sa naučiť použitie akéhokoľvek nástroja v každom veku, ale je zrejmé, že čím vyšší je vek učenia, tým vyššie musí byť aj úsilie. Najťažšie obdobie, ako to bolo spomenuté vyššie, je vek mladých dospelých (15-30 rokov), pretože pre značnú časť populácie je to už obdobie školenia dospelých; mladí dospelí už pracujú a učia sa. Ďalej, prudký nárast potrebného úsilia učiť sa je posilnený skutočnosťou, že úloha učenia (t.j.množstvo a zložitosť novo objavených elektrických zariadení (IKT) a služieb) sa rýchlo zvyšuje samo o sebe.

### Vek starých rodičov a elektronika

Vek „starých rodičov“ možno považovať až do roku 1956 a (ako druhý, ľahké obdobie vzdelávania) do 1971. Ale čo bolo zavedené v rokoch 1971 a 1986, počas ich fázy mladej dospelosti? Čo bolo charakteristické pre tieto tri obdobia?

#### Do roku 1956

Elektrina bola objavená okolo roku 1800 a aj keď elektrické osvetlenie sa objavilo na začiatku 20. storočia, elektrina bola bežne použitá v roku 1956. Taká bola aj pevná telefónna linka – aj keď to zďaleka nebola taká rozšírená, ako elektrina. Fotoaparáty sa objavili v tridsiatych rokoch; čierno-biele televízory – predtým, než sa narodili starí rodičia. Morse patentoval svoj vynález pred 100 rokmi, ale jeho použitie vôbec netýkal ľudí na ulici. Rozhlasové vysielanie bolo zavedené od dvadsiatych rokov 20. storočia, a veľa ľudí ho počúvalo, ale prenosné rádiá neboli ešte v prevádzke. **Pri spätnom pohľade z dnešného digitálneho obdobia, verejnosť používala prakticky len elektrinu a rádio. Medzi hlavné komunikačné prostriedy patrili listy a pevné telefóny.**



## V rokoch 1956 a 1971

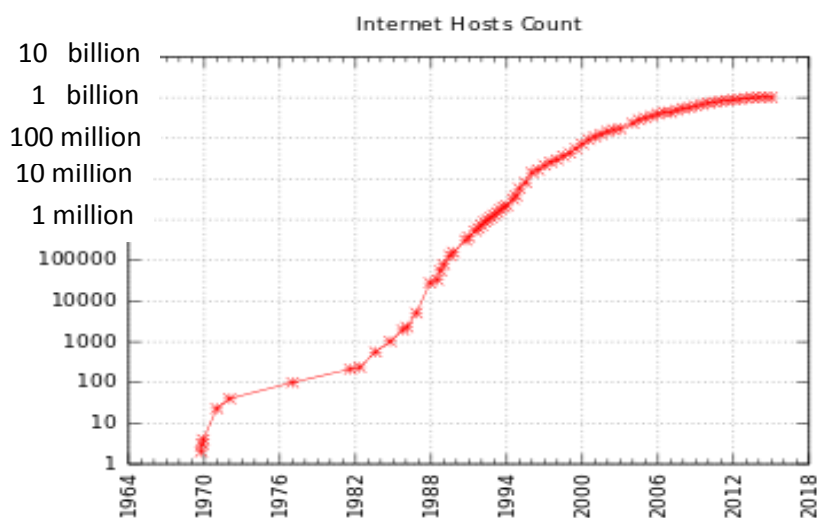


Tranzistor bol objavený práve na začiatku tohto obdobia, ale táto udalosť vôbec neobťažovala ľudí na ulici. Integrované obvody sa objavili v sedemdesiatych a mikroprocesory v osemdesiatych rokoch, ale týkali sa iba profesionálov. Farebný televízor sa objavil, keď starí rodičia boli ešte tínedžeri, takisto aj fax a videokamery. Fax bol určený len na profesionálne

**použitie. To znamená, že okrem farebného televízora a automatických medzinárodných telefónnych hovorov, nič zásadne nové sa neobjavilo pre verejnosť.**

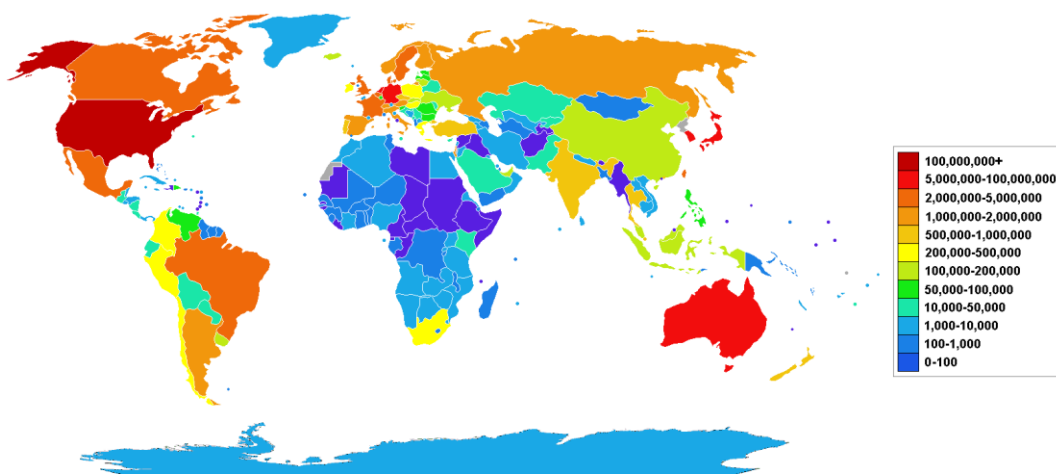
## V rokoch 1971 a 1986

Technický vývoj sa zrýchlil, ale základ pre skok dopredu poskytol len neskôr: mikroelektronické komponenty boli široko používané, objavili sa digitálne riešenia, a aj internet sa zrodil v tomto čase. Videokamery sa začali používať v širšom a širšom okruhu a objavili sa aj satelitné televízory. To znamená, že **videokamery a satelitné televízory priniesli nové farby do života starých rodičov, ale pre širokú verejnosť, vývoj životných udalostí v mikroelektronike neznamenal príliš veľa.**



Ako ste to mohli vidieť, doba starých rodičov bola ešte obdobím elektroniky a obdobím spotrebnej elektroniky. Internet ešte do roku 1970 neexistoval, a absolútne nebol rozšírený do roku 1986 (aj názov bol vytvorený len v roku 1974, a počet hostiteľov bol desať miliónov krát menší, ako teraz. Len 1-2 osoby zo 100 boli pripojené k internetu na celom svete); elektrina vo všeobecnosti už bola použitá a rozhlas bol tiež bežná vec, ale televízor ešte vtedy nebol veľmi rozšírený, len neskôr, keď starí rodičia prežívali obdobie mladej dospelosti. Je dôležité si uvedomiť, že rozhlas a televízia sú pasívne médiá, t.j. nevyžadujú žiadny zložitý proces učenia sa od pozorovateľov.

**Generáciu starých rodičov môžeme nazývať, ako „starí rodičia s elektrinou“**, ktorí majú prakticky nulové skúsenosti s internetom a len teraz sa začínajú oboznamovať s elektronickými zariadeniami.



Hostitelia internetu, ktoré sú uvedené na CIA World Factbook. Väčšina údajov je z roku 2005.

### ***Kontrolné otázky:***

1. Čo je informácia?
2. Čo je informačná spoločnosť a ako sa to dá charakterizovať?
3. Prečo skúmame tri obdobia vzdelávania v živote rodičov a starých rodičov?
4. Kedy bolo zavedené elektrické osvetlenie?
5. Aké boli hlavné komunikačné prostriedky starých rodičov?
6. Kedy bol internet „objavený“?
7. Čo znamená výraz „starí rodičia s elektrinou“?



### **Individuálne čítanie: Elektrina, elektronika, mikroelektronika, počítače, internet**

Pri skúmaní atómovej štruktúry, častice, ktoré sa pohybovali okolo jadra, nazývali elektróny. Neskôr, keď bol elektrický prúd objavený, sa zistilo, že prúd je tok elektrónov, takže prúd bol nazývaný „elektronický prúd“, a celý jav nazývali **elektrina**.

Na začiatku, bola elektrina použitá výhradne na „dodávanie elektriny“: pre osvetlenie, pre pohon elektromotorov, kúrenie, atď. Nazýva sa to elektrická energia a používa tisíce alebo milióny ampérov (vyžitie vysokého prúdu) a/alebo tisíce alebo milióny voltov (vyžitie vysokého napätia). Elektrická energia je elektrický prúd znásobený elektrickým napätím.

Neskôr objavili, že elektrina môže byť použitá nielen na účely elektrární, ale aj na reguláciu rôznych postupov a na dodávanie energie pre menších výkonových elektrických systémov. Jednou z prvých takých možností bol vynález vysielania rádia okolo roku 1900. Veľký rozdiel je: kým v prvom prípade elektrina bola použitá na výrobu energie (druhy energie ako kinetická energia alebo tepelná energia), v druhom prípade bola použitá ako zdroj energie pre tie prístroje, ktoré regulujú prácu zariadení na výrobu energie. Ďalej neboli potrebné kiloampéry alebo megavolty, ale aplikácia 220V alebo 380 V.

Komplexné elektrické systémy regulovali prácu iných systémov, ktoré nazývali **elektronické systémy**, vzhľadom k tomu, že hlavnou úlohou bolo tu regulovať ďalšie procesy a nie

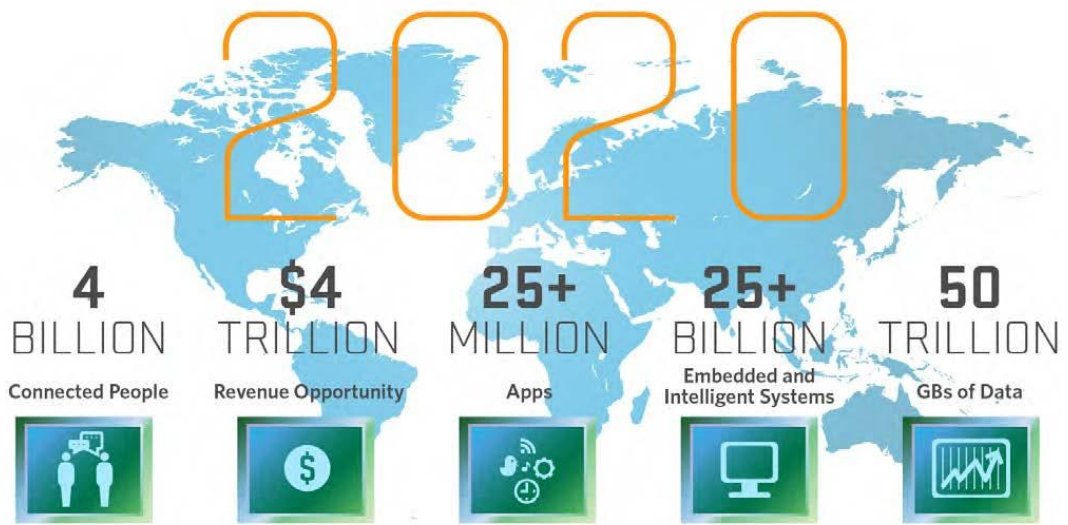
vyrábať energiu. Bolo to väčšinou nízke napätie a nízky prúd a zvyčajne používali veľmi komplexné systémy (takzvané elektrické obvody). Keďže jednotky zariadenia (komponenty) boli väčšinou veľké a väčšina z nich bola používaná v zložitom elektronickom systéme, nebolo nezvyčajné, že komplexný elektronický systém obsadil veľký priestor.

Obrovský skok v elektronike bol vykonaný s vynálezom **polovodičov**. Polovodič je čiastočne izolátor a čiastočne vodič, z čoho pochádza aj jeho meno. Komponenty môžu byť s nimi minimalizované na neuveriteľné rozmery, a tak veľké elektronické systémy môžu mať oveľa menšie proporcie. Takéto polovodičové zariadenia sa nazývajú **mikroelektronické zariadenia, a systémy, ktoré sú z nich vyrábané – mikroelektrické systémy**. Charakteristický znak mikroelektronického systému je, že môže byť vyrobený v rámci konkrétnych polovodičových materiálov – to znamená, že môže byť integrovaný. Vzhľadom na to, že rozmery zariadení ohromne znížili z centimetrov na milimetre, až na mikrórov a teraz na nanometrov (1 milimeter je jeden milión nanometrov), táto integrácia dosiahla neuveriteľné rozmery: pôvodne povrch tranzistora mohol mať jeden štvorcový centimeter, dnes jeden štvorcový centimeter môže obsahovať milióny (!!)-tranzistorov. Mikrominiaturizácia dosiahla úroveň jedného elektróna; to znamená, že prevádzka tranzistora používa len jeden elektrón.

Elektronické systémy boli použité na veľmi zložité funkcie; medzi ne patria ukladanie a spracovanie dát. **Tieto systémy sa nazývajú počítače**. Na začiatku boli počítače také veľké, ako izba, ale mikrominiaturizácia pomáhala pri znižovaní a tak sa z nich stali dnešné notebooky a kalkulačky. Pri spracovaní údajov boli potrebné dve vlastnosti: uložiť veľké množstvo z nich a veľmi rýchlo ich spracovať. V súčasnej dobe, dokonca aj na jednoduché zariadenie na ukladanie dát (pamäťová karta), môžeme uložiť až 64 gigabajtov dát (64 miliard bajtov) a rýchlosť spracovania prebehne s 1 gigahertzovou rýchlosťou (t.j., jedna miliarda výpočtov za jednu sekundu). Tento vývoj viedol k systémom, ktoré používame dnes: laptopy, kalkulačky, mobilné telefóny, digitálne fotoaparáty, atď.

Mikroelektronika zlacnila veľmi zložité elektronické systémy. V prípade, že pri cene vozidla by nasledoval rovnaký pokles, dnes by auto stálo 1 euro. Pokles cien umožnil, aby počítače boli dostupné pre stovky miliónov ľudí, a tak ľudia môžu byť pripojení k sieti na celom svete: to sa nazýva „world-wide web“ (www) alebo jednoducho **internet**. („Medzinárodná počítačová sieť“ alebo „medzinárodná sieť“). Využívanie internetu má neuveriteľnú budúcnosť; napríklad, očakáva sa, že v roku 2020 bude na internet pripojených 4 miliardy ľudí na svete:





Source: Mario Morales, IDC.

## Modul2. Informačná spoločnosť, elektronika a generácia rodičov

Rodičia sa narodili medzi rokmi 1980 a (ako druhé ľahké obdobie vzdelávania) 1995. Obdobie ich mladej dospelosti bol v rokoch 1995 a 2010. Čo bolo charakteristické pre tieto tri obdobia?

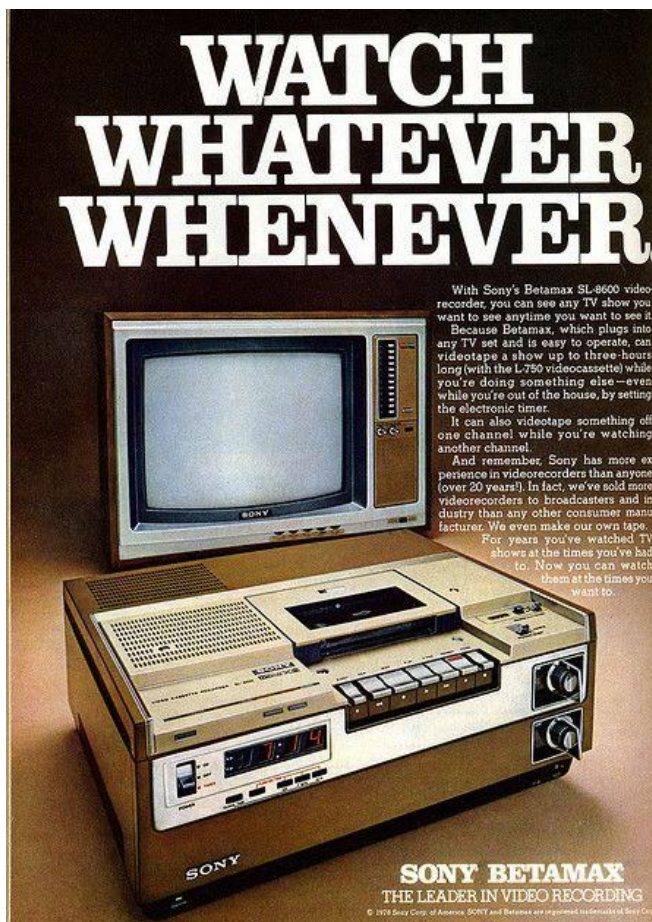
### Do roku 1980

Ako už bolo uvedené v predchádzajúcom module, elektrina bola samozrejmosťou, takisto ako aj pevná telefónna linka. Viac a viac ľudí používal rozhlas a televízor, aj keď farebný televízor objavili len v osemdesiatych rokoch. Objavili aj internet, ale využívali ho len na profesionálne účely; verejnosť o tom veľa nevedela. Elektronické zariadenia, ako sú videokamery, faxy, satelitné televízory, používalo viac a viac ľudí. Mikroelektronické zariadenia (tranzistory, mikroprocesory, digitálne zariadenia) dôležité pre prosperitu elektroniky (a neskôr: pre digitálnu éru) už boli v prevádzke, ale ich použitie v širokom rozsahu začalo len neskôr. **To znamená, že generácia rodičov sa narodil vtedy, keď verejnosť začala používať elektronické zariadenia.**

### V rokoch 1980 a 1995



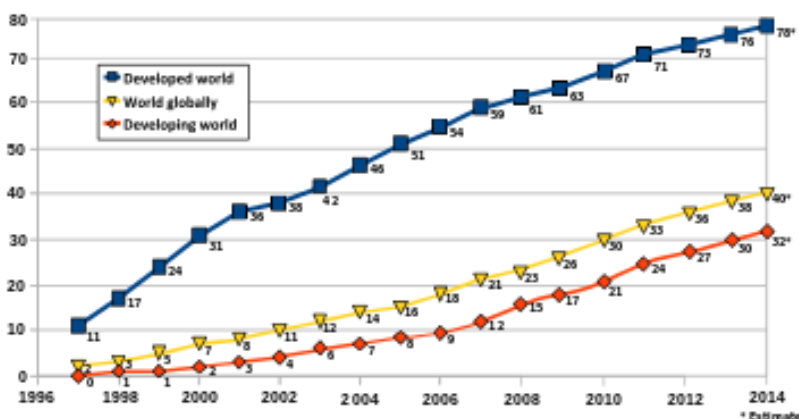
Internet začal byť známy, ale na celom svete ho ešte stále nepoznali a nepoužívali. (V krajinách, ktoré sa zúčastňujú v tomto projekte, sa internet objavil len okolo roku 1995.) Dôležitá novinka: mobilný telefón sa objavil v neskorých osemdesiatych rokoch. Tiež sa objavili prenosné počítače (laptopy). **Objavením zariadení ako mobilné telefóny a laptopy, mobilná komunikácia urobila veľký krok dopredu, ale ľudia ešte len vtedy ich začali používať.** Elektronické zariadenia boli značne rozptýlené.





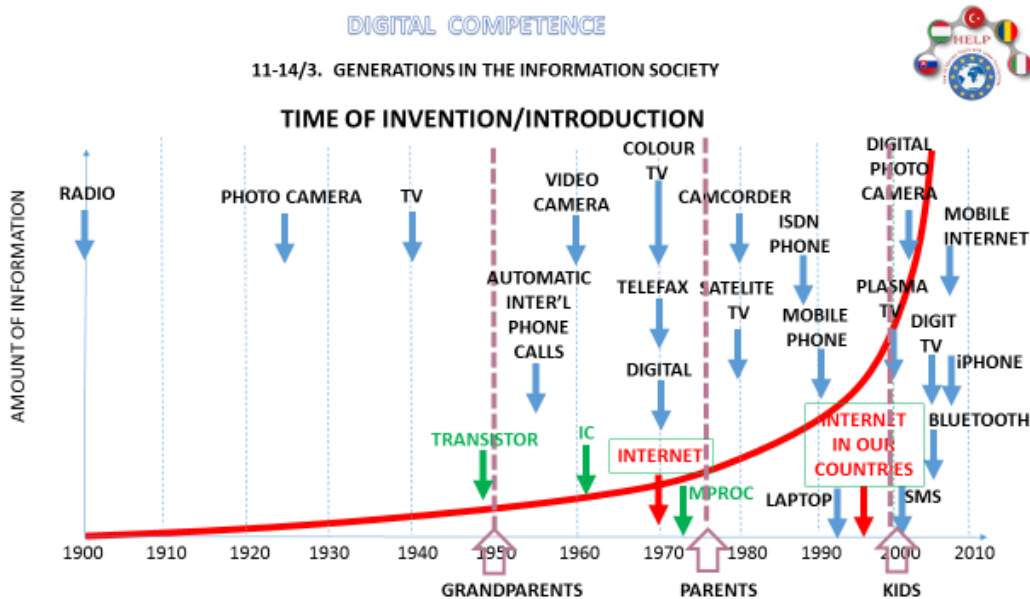
## V rokoch 1995 a 2010

Táto je úvodná fáza našich dnešných dní; prakticky narodenie a ranné detstvo dnešnej nastupujúcej generácie. Digitálne zariadenia, ako digitálne televízory, digitálne videokamery a fotoaparáty sú samozrejmosťou, veľmi rýchlo rastie množstvo informácií, objaví sa mobilný internet a sms. Používanie internetu sa postupne zvyšuje a na 100 obyvateľov pripadá 30 pripojení k internetu na celom svete. V roku 2002, polovica úložného priestoru je už digitálna, takže sa začína „digitálna doba“.



POUŽÍVATELIA INTERNETU NA 100 OBYVATEĽOV

Obdobie do roku 2010 v živote rodičov je „konkurujúce vzdelávanie“ so súčasnou nastupujúcou generáciou. Vzhľadom na to, že rodičia väčšinou majú 30 rokov, najviac skúseností majú z oblasti elektronických zariadení pre spotrebiteľov a nie z oblasti počítačov a internetu. Preto ich môžeme nazývať „elektronickí rodičia“.



PLÁN PRE DIGITÁLNU ÉRU

### **Kontrolné otázky:**

1. Aký bol elektrický/elektronický život, keď sa rodičia narodili?
2. Čo bolo charakteristické pre ich detstvo?
3. Kedy sa objavili mobilné telefóny?
4. Kedy sa začala „digitálna éra“?
5. Prečo môžeme nazývať generáciu rodičov tak, že „elektronickí rodičia“?



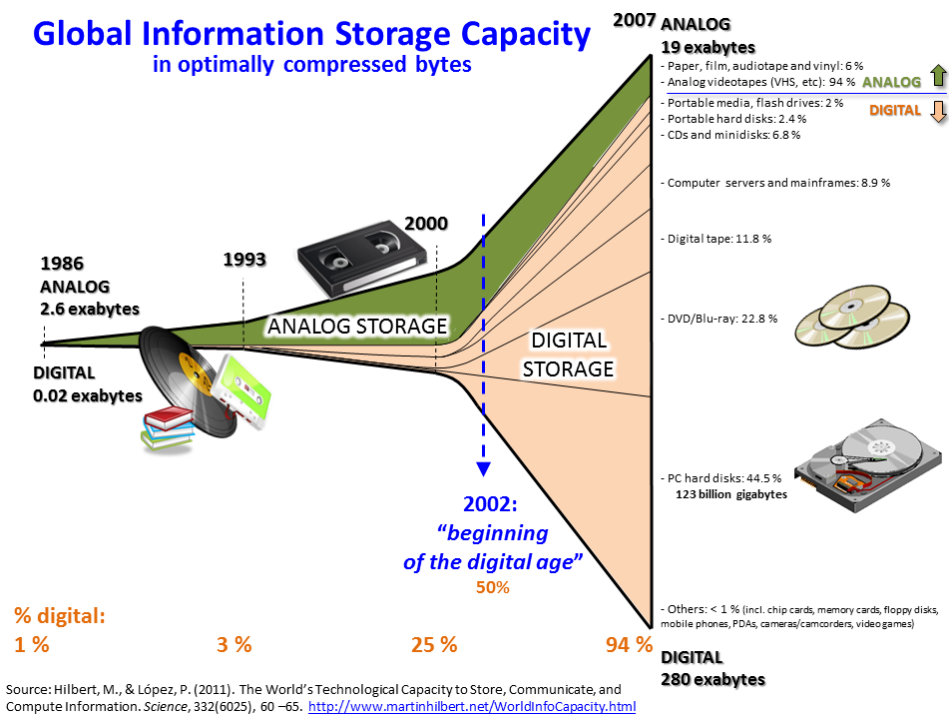
### **Individuálne čítanie: Analógový, digitálny**

„**Analógový**“ znamená „podobný k niečomu“. V elektronike, ktorá sa zaoberá s prenosom, transformáciou alebo spracovaním signálov a/alebo dát, „analógový“ znamená, že signály alebo dáta sú zastúpené v pôvodnej „prírodnej“ podobe: 10voltový signál je polovica 20 voltového signálu; 100-miliamperový prúd je dvakrát toľko, ako 50 miliamperový a 100 stupňov Celzia je na stupnici dvakrát toľko ako 50 stupňov Celzia. Vzhľadom na to, že procesory signálov nikdy nie sú dokonalé, spracovanie (napr. zosilňovanie) takých signálov vždy vedie k narušeniu. Ďalej, dekódovanie (napr. čítanie) týchto signálov nikdy nie je úplne presné, pretože meracie zariadenia (ako teplomer) nikdy nie sú presné: 100 ° stupňov môže byť 99.5 alebo aj 100.4 stupňov. Výsledkom toho je, že analógové systémy nikdy nie sú presné: pol stupňová chyba merania na 100 stupňovej stupnici (99.5...100.5) sa dá tolerovať, ale 0.1 +- 0.5 by znamenalo -0.4...+0.6, – ktoré sú úplne odlišné hodnoty a chyba by úplne znemožnila sčítanie.

„**Digitálny**“ pochádza z latinského slova „digitus“, čo znamená prst a vzťahuje sa na počítanie, t.j. vyjadriť veci na figúrkach. Základom našej každodennej, desiatkovej sústavy je číslo 10, ale pre počítanie môže byť základom akékoľvek iné číslo. Sústava, ktorá zapisuje hodnoty pomocou dvoch symbolov (0,1) sa nazýva „binárna“, a používajú ju v elektronike a vo výpočtovej technike. Dôvodom je, že spracovanie a dekódovanie je úplne presné: len musíme zistiť, či je signál („1“) alebo nie je („0“); absolútna hodnota nemá žiadnu funkciu. Je pravda, že musíme spracovať viac číslic („18“ desatinné číslo je „10000“ v binárnom systéme; to znamená päť číslic namiesto dvoch), ale za presnosť táto cena nie je vysoká. V dnešnej dobe v elektronike a vo výpočtovej technike na detekciu používame mikroampéry

a mikrovolty, digitálne zariadenia sú jednoducho nevyhnutné. Tieto malé hodnoty sú pripojené k elektrickej sieti: keď chceme mať prenosné zariadenia, ako napríklad mobilné telefóny alebo digitálne hodinky, musíme používať veľmi malé baterky s dlhou životnosťou, ktoré musia poskytovať len také malé hodnoty.

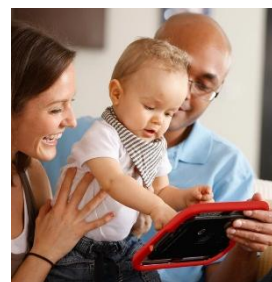
V súčasnej dobe, analógové systémy sú väčšinou zastarané; všade používame digitálne systémy. Pri spracovaní a skladovaní dát používame digitálne zariadenia. V roku 1995 došlo k masovému zavedeniu takýchto zariadení; v roku 2002, digitálna úložná kapacita sa rovnala analógovému. Rok 2002 sa nazýva ako začiatok „digitálnej éry“. V roku 1996, 1% skladovacej kapacity bol digitálny; v roku 2007 sa tento podiel zvýšil na 94%. Dnes, 99% skladovacej kapacity je digitálny.



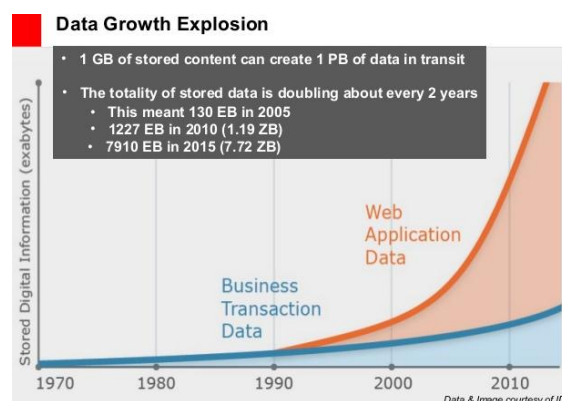
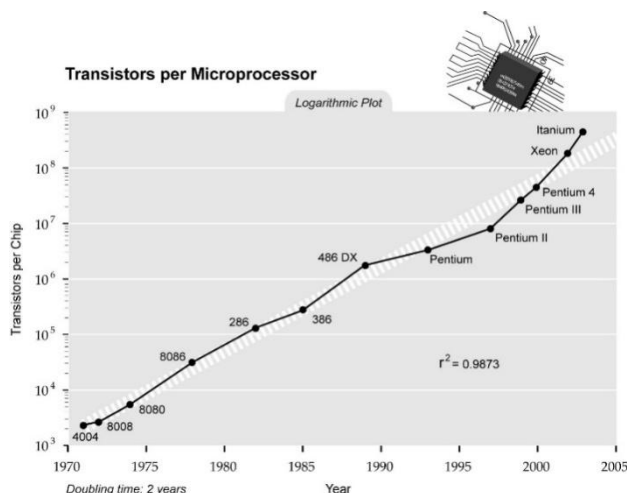


### Modul 3. Súčasná mladá generácia a informačná spoločnosť

**D**nešná nová generácia – ako sme to už definovali – sa narodila okolo roku 2002. 2002 – je začiatok digitálneho veku. Keď sa tieto deti narodili, „celý svet“ bol pripravený na neobvyklý vývoj digitálneho sveta:



**Mikroelektronické súčiastky** boli mimoriadne malé; jeden mikroprocesor mohol obsahovať takmer miliardu tranzistorov. Táto špecifická hmotnosť umožnila vstavať veľmi veľké miesto na skladovanie a dosiahnúť veľmi vysokú rýchlosť spracovania dát. Obrovská kapacita **pamäte** umožnila ukladať a spracovávať ohromné množstvo dát.



**Vysoká rýchlosť a ultravysoká skladovacia kapacita** umožnila rozšíriť pripojenie k internetu vo výbušnom spôsobe. Kým v roku 2005, 16% obyvateľov Zeme používalo internet (to je približne 1 miliarda ľudí), tento pomer dosiahol v roku 2014 40% (približne 3 miliardy ľudí); počet užívateľov internetu sa počas 10 rokov stornásobil. V rozvinutých krajinách sa šírenie internetu rozrástlo až na 80%, to znamená viac ako jeden počítač v jednej rodine.

	2005	2010	2014 <sup>a</sup>
	6.5miliardy	6.9miliardy	7.2miliardy
<b>Nepoužíva internet</b>	84%	70%	60%
<b>Používa internet</b>	16%	30%	40%
<b>Používatelia v rozvojových krajinách</b>	8%	21%	32%
<b>Používatelia v rozvinutých krajinách</b>	51%	67%	78%

<sup>a</sup> Estimate.  
Zdroj: [International Telecommunications Union](#)

**Mobilné telefóny** sa stali samozrejmosťou: len v roku 2015 sa predalo 1.5 miliardy (!!)  
nových mobilných telefónov.

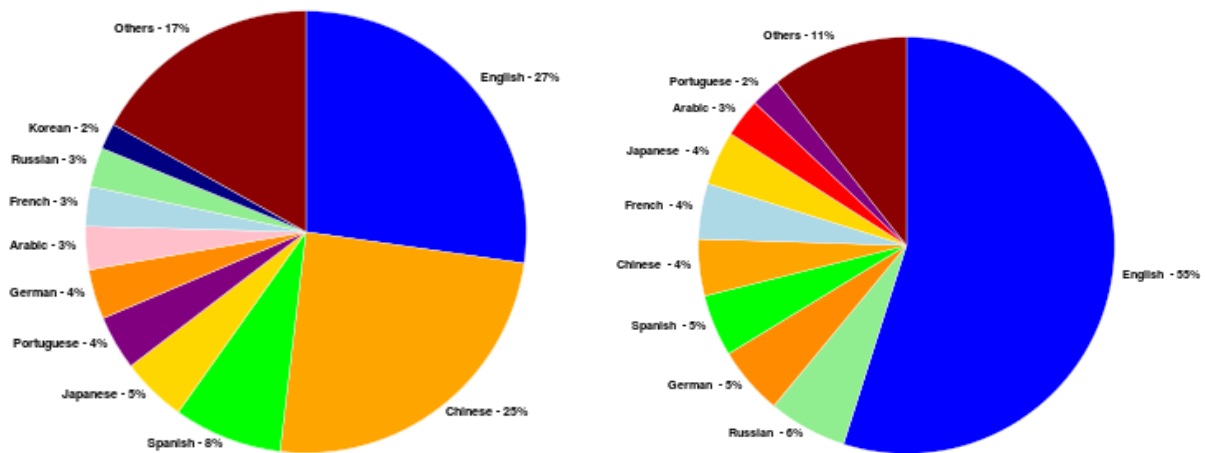
Mobilné telefóny ponúkajú viac a viac služieb. S objavením mobilného internetu, mobilné telefóny zvládnu **pripojenie k internetu**. Na druhej strane, ďalšia miniaturizácia počítačov viedla k objaveniu tabletu – takže s počítačmi je možná aj ústna komunikácia. Mobilné telefóny sú médiá pre komunikáciu a internet. Používame ich na zaobchádzanie s údajmi. Na jednej strane e-mailové možnosti a tabletové rozmery, na druhej strane manipulačné schopnosti s mobilným internetom na telefóne, sú schopné zvládnuť veľmi zložité komunikačné úlohy.

„**Klasické**“ **elektronické zariadenia**, ako rádiá, televízory, videokamery, fotoaparáty, atď, sú prakticky všetky digitálne. Tento vývoj zabezpečil ponúknuť oveľa komplexnejšie služby a zvládnuť rôzne funkcie.

„**Klasické**“ **reklamné kanály**, ako rádio, televízor, noviny, časopisy začali strácať pôdu pod nohami, a mobilné telefóny a internet sa stali veľmi dôležitými. Prieskumy potvrdia, že kým reklamy v klasických médiach klesajú, v digitálnych médiách veľmi rýchlo stúpajú. **Podnikanie sa objavilo v digitálnych médiach. Tento nový jav spôsobil okamžitú potrebu zvýšiť mediálnu gramotnosť obyvateľov, a najmä detí, ktoré používajú digitálne médiá oveľa častejšie, ako ich rodičia, a vzhľadom na to, že majú menej životných skúseností, môžu byť ohrozené z pohľadu zneužívania.**



**Použitie internetu** výrazne prispelo k tomu, aby sa anglický jazyk stal jednotným jazykom - *lingua franca*. Angličtina je jazykom internetu a, kým len 27% užívateľov internetu hovorí po anglicky, 59 % internetových stránok je v angličtine:



Apríl 2013

#### JAZYK POUŽÍVATEĽOV INTERNETU

#### JAZYK INTERNETOVÝCH STRÁNOK

Aj mobilná komunikácia výrazne vzrástla: keď sa objavili inteligentné kamery, použiteľnosť počítačov a mobilných telefónov sa dostal tak blízko k sebe, ako nikdy predtým. Len pred desiatimi rokmi, mobilné telefóny boli len telefóny, ktoré boli mobilné; teraz sú komplexné zariadenia, ktoré sú schopné spracovávať desiatky rôznych funkcií, vrátane internetu. (Pravdupovediac, s aplikáciou SKYPE počítače majú také funkcie, aké mali predtým len telefóny.)

Digitálny vek začína vtedy, keď sa narodila nastupujúca generácia a ukladanie a spracovávanie digitálnych dát výrazne vzrástlo. Prudké zvýšenie kapacity manipulácie s dátami zmenil aj možnosti zariadení. Napríklad, digitálne fotoaparáty vytlačili bežné fotoaparáty – teraz, mobilný telefón je v tom istom procese: vytláča digitálne fotoaparáty.

Pokiaľ to zhrnieme, súčasná nastupujúca generácia „sa narodila do internetového priestoru“ a do veku mobilnej telekomunikácie. Pre nich mobilný telefón a internet sú samozrejmosťou. **Oprávnené ich môžeme nazývať „internetové deti“.**



Ak zhrnieme všetky tri generácie (elektrických starých rodičov, elektronických rodičov a internetové deti), je zrejmé, že existuje značný rozdiel medzi deťmi a rodičmi a obrovský rozdiel medzi deťmi a ich starými rodičmi. **Deti používajú internet (a mobilnú komunikáciu), ako ich rodičia používali videokamery a farebné televízory, a ako starí rodičia elektrinu a rádio.**To znamená, že deti majú viac znalostí o

dnešnom (internetovom) svete, než ich rodičia a omnoho viac než ich starí rodičia. Z tohto dôvodu došlo k reverznej vzdelávacej/výučbovej situácii: v „normálnej“ situácii, rodičia učia svoje deti (alebo dohliadajú na ich proces učenia), ale teraz, deti by mali učiť svojich rodičov (a ešte aj svojich starých rodičov), a dohliadať a poradiť ich pokroky.

Aj keď rozdiel medzi deťmi a starými rodičmi je väčší, rozdiel medzi deťmi a rodičmi je oveľa nebezpečnejší: rodičia jednoducho nevedia kontrolovať svoje deti, čo robia na internete... Z tohto dôvodu, školy by mali robiť veľké úsilie, aby zvýšili mediálnu gramotnosť detí – t.j. aby deti inteligentne vedeli využívať internet a mobilný telefón.

**Mediálna gramotnosť je repertoár kompetencií,** ktoré umožňujú ľuďom analyzovať, hodnotiť a vytvoriť správy o najrôznejších druhoch, žánroch a formátoch médií. Výchova mediálnej gramotnosti sa zdá, že má pozitívny vplyv na celkovú občiansku angažovanosť mládeže. Je to správne poukázané aj na stránke <http://www.youthpress.org/our-causes/media-literacy/>, „*deti, ktoré navštevujú školy, ktoré ponúkajú programy mediálnej gramotnosti, je viac pravdepodobné, že online zapoja do politiky a častejšie sa objavujú rôzne online názory.*“

*„Mediálna gramotnosť nie je len dôležitá, ale je absolútne nevyhnutná. To nám ukáže rozdiel medzi deťmi, či budú nástrojom masmédií, alebo či budú používať masmédiá.“*

*(Linda Allerbee)*

**Kontrolné otázky:**

1. Aký vývoj priniesol zlepšenie mikroelektronických zariadení?
2. Aká je v dnešnej dobe celosvetová dostupnosť internetu?
3. Ako sa k sebe priblížili funkcie mobilných telefónov a počítačov?
4. Ako sa zmenilo mediálne využitie reklamy?
5. Prečo sú deti náchyľnejšie k obsahu internetu?
6. Čo je mediálna gramotnosť a prečo je taká dôležitá?
7. Prečo nazývame dnešnú, nastupujúcu generáciu tak, že „internetové deti“ (alebo „digitálne deti“)?



**Individuálne čítanie: Megabajty, gigabajty, terabajty, petabajt, exabajt**

**1 Megabajt** = 1.000.000 bajtov. (Milión; MB)

5 Megabajtov úložného priestoru stačí na uloženie všetkých prác Shakespearea.

**1 Gigabajt** = 1.000.000.000 bajtov (Miliarda; tisíc Megabajtov. GB)

2 GB úložného priestoru stačí na ukladanie obsahu kníh z 20 metrov dlhej police.

**1 Terabajt** = 1.000.000.000.000 bajtov (Trilión; tisíc Gigabajtov, TB)

1 TB môže uložiť 17 hodinové audio vysielanie programov

**1 Petabajt** = 1.000.000.000.000.000 bajtov (Kvadrilión; pätnásť núl po 1; tisíc Terabajtov)

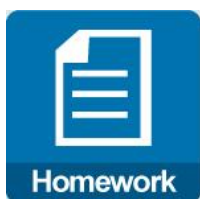
V roku 2014 celková suma internetového úložného archívu bola 15 PB.

Úložná kapacita ľudského mozgu je približne 2.5 PB.

**1 Exabajt** = 1.000.000.000.000.000.000 (Kvintilión; osemnásť núl po 1; tisíc Petabajtov; = jedna miliarda gigabajtov)

5 Exabajtov stačí na uloženie všetkých slov zo všetkých jazykov v histórii ľudstva.

Dnes, kapacita digitálneho ukladania, ktorú používame v našich systémoch, presiahne 1.000 exabajtov, t.j. 1 zettabajt. (ZB; zetta = dvadsaťjeden núl po 1)



**Viete, že...?**

1. Koľko bajtov je jeden megabajt? \_\_\_\_\_
2. Koľko bajtov je jeden gigabajt? \_\_\_\_\_
3. Koľko bajtov je jeden terabajt? \_\_\_\_\_
4. Koľko bajtov je jeden exabajt? \_\_\_\_\_
5. Koľko exabajtov má dnešná digitálna skladovacia kapacita? \_\_\_\_\_

# PODNIKATEĽSKÁ KOMPETENCIA

## I. NÁKLADY, CENA, ZISK, INVESTÍCIA

### Modul 1. Náklady

**A**k chceme mať niečo, čo práve teraz nemáme, musíme vynaložiť úsilie, aby sme to získali. Toto úsilie, aby sme mali niečo, sa nazývajú náklady a môžu byť rôzneho druhu:

**Môžeme vyrábať to čo potrebujeme.** K tomu musíme mať materiály, musíme tvrdo pracovať, musíme mať znalosti, ako ich vyrábať, musíme mať k dispozícii nástroje na výrobu, a tak ďalej. Keď my potrebujeme veci, necháme ich pre seba alebo konzumujeme ich (ako, keď pečieme chlieb); keď nepotrebujeme, môžeme ich predáť – rovnako ako pekár predáva chlieb, čo pečie.

**Môžeme aj kúpiť to čo potrebujeme.** Keď chceme niečo kúpiť, potrebujeme peniaze a môžeme mať peniaze, lebo sme skorej vynaložili úsilie produkovať niečo, čo ostatní potrebovali a kúpili – to znamená, že zaplatili peniaze za to. Najprv musíme vykonať prvú spomínanú akciu, predáme produkt, ktorý nepotrebujeme, dostaneme za to peniaze a za tie peniaze kúpime to, čo my potrebujeme.



Je zrejmé, že ak chceme mať niečo, tak to nemôžeme mať bez toho, aby sme nevynaložili nejaké úsilie. Preto sa všetko začína od nákladov; človek každopádne musí najprv „investovať“.

#### Aký druh úsilia môžeme vynaložiť?

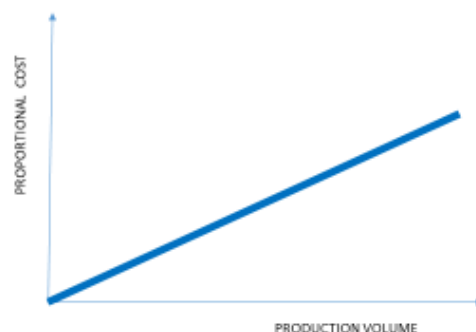
- **Po prvé, musíme pracovať.** Aby človek bol schopný pracovať, musí žiť. „Osobné náklady“ nám umožnia kúpiť si jedlo, zostať zdravý, atď. To je plat, čo získame, keď pracujeme pre niekoho. **Plat sa nazýva aj ako náklad práce; náklad našej práce.**

- Aby bolo možné pracovať, musíme vlastniť potrebné materiály. Aby sme ich mali, musíme „investovať“ do **nákladov za materiály**.
- Aby sme boli schopní pracovať, musíme mať priestor, musíme skladovať produkt, kým vieme predáť, musíme vyplatiť plat vrátnikovi, predajnému personálu, inžinierovi, ktorý nám pomáha, atď. **Tie sa nazývajú predajné, všeobecné a administratívne náklady, alebo PVA náklady.**
- Musíme mať nástroje, stroje. Pri správnom výbere materiálov, naše stroje môžu dlhodobo pracovať a vyrábať veľa produktov. Potom, po nejakom čase sa opotrebovávajú a musíme ich vyhodiť. To znamená, že náklady jedného nástroja sa rozdelia do viacerých produktov – musíme rozdeliť tieto výdavky. Zvyčajne, hovoríme, že „tento stroj funguje, povedzme päť rokov a potom ho musíme vyhodiť do šrotu a nahradiť novým.“ Náklady na stroj musíme rozdeliť na päť rokov. **To sa nazýva amortizácia alebo odpis.**

**Mzdové náklady, materiálové náklady, PVA náklady a odpisy pokrývajú naše celkové úsilie.** Podiel celkových nákladov množstva produkcie označujeme ako **jednotkové náklady**.

**Ako sa správajú tieto komponenty, keď vyrábame nejaké produkty?**

- **Náklady na materiál** zvyčajne závisia od množstva výrobkov; keď vyrábame dvakrát toľko produktov, musíme mať dvakrát toľko materiálov. Preto, náklady na materiály zvyčajne sú „proporčné“ náklady. (Niekedy sa nazývajú aj ako „priame náklady“)



- **Náklady na prácu** sú odlišné. Ak pracovníkovi budeme platiť za každý kus (nazývame to aj tak, žekusová sadzba), tak náklady na prácu sú proporcionálne, takisto, ako aj náklady materiálov. Ale, ak zamestnanec dostane mesačný plat

nezávisle od množstva výrobkov, tak to nazývame „fixné náklady“, pretože mesačný plat je stanovený. Takže náklady na prácu môžu mať zmiešaný charakter.

- **Vrátnikov plat** nezávisí od množstva produktov. Aj keď budeme mať 10 kusov alebo 100, v každom prípade musíme mať toho istého vrátnika. Ani plat riaditeľa zvyčajne nezávisí od množstva, ako ani mesačná výplata predajného personálu. PVA náklady sú fixné náklady. (Niekdedy fixné náklady sa nazývajú aj „nepriame náklady“ alebo „režijné náklady“.)



- **Amortizácia** je zvyčajne stanovená a nezávisí od množstva vyrábaných produktov. To je prípad, keď počítame životnosť stroja v rokoch. Avšak, môžeme povedať, že „Tento stroj vyrobí 1000 kusov a bude ho potrebné vymeniť“. V tomto prípade, čím viac vyrábame, tým vyššia bude amortizácia – to znamená, že v tomto prípade amortizácia je primeraná. Všeobecne platí, že z hľadiska analýzy nákladov, neberieme do úvahy amortizáciu, ale keď chceme vypočítať celkové náklady, tak už áno.

**Celkový náklad je súčet komponentov priemerných a fixných (priame a nepriame) nákladov. Samozrejme, chceli by sme vyrábať produkt s takou nízkou cenou (s nízkym úsilím) ako sa len dá, t.j. chceme znížiť náklady. Ako to môžeme urobiť?**

- Nemôžeme veľa robiť s proporcionálnymi nákladmi. Čím viac vyrábame, tým viac materiálov potrebujeme, to znamená, že vyššie budú materiálové náklady. Jediný spôsob, ako znížiť materiálové náklady je znížiť jednotkové náklady materiálov – t.j. aknebudeme používať lacnejšie materiály, môžeme znížiť množstvo odpadu – ale ak budeme vyrábať také produkty, ktoré nespĺňajú požiadavky, nemôžeme ich používať. To isté platí aj na proporcionálne mzdové náklady: ak budeme platiť menej za kus, znížia sa jednotkové náklady.

- Iná je už situácia s fixnými nákladmi. Keďže, fixné náklady nezávisia od množstva produktov, ktoré vyrábame, čím viac produktov vyrábame, tým nižšia čiastka fixných nákladov sa započítava do jednotkových nákladov. Zato sa oplatí vyrábať čím viac produktov. Nazýva sa to „úspora z rozsahu“.

To isté platí aj na amortizáciu, ak čas je určený: čím viac vyrábame v danom čase, povedzme za rok, tým menej ročného odpisu ide do jednotkového nákladu. Naopak, ak určujeme životnosť stroja podľa množstva výroby, „amortizačná jednotka“ zostáva rovnaká ako cena materiálu.

Je zrejmé, že s rovnakým množstvom ľudí a strojov, čím viac kusov výrobkov vyrobíme, tým lepšie: proporcionálne náklady sa nemenia, ale „jednotka fixných nákladov“ bude nižšia a nižšia. Čo nás obmedzuje vyrábať veľmi vysoké množstvo produktov? **Dopyt po týchto výrobkoch.** Aj keď pečieme desať bochníkov chleba denne, nemôžeme všetky skonzumovať. Ďalej, ak ostatní ľudia nechcú (alebo nemôžu) používať (kúpiť) nadbytočné množstvo, nič nemôžeme robiť s nadmernými kusmi chleba. Ak vyrábame viac, môžeme znížiť jednotkové náklady, ale na konci musíme vyhodiť nadbytočné množstvo – t.j. vyhodíme naše úsilie. Strácame veľa, ak budeme vyrábať viac ako dopyt. Nemôžeme znížiť náklady, pretože tak strácame náklady, ktoré sme investovali do nepoužitých produktov. **Táto situácia sa nazýva nadprodukcia.** Naopak, keď vyrábame menej výrobkov, ako je potrebné, **môžeme vytvoriť deficit.**

**Cena je závislá od výrobcu; len výrobca ju môže zvýšiť alebo znížiť. My môžeme naše úsilie len kontrolovať; len to je v našich rukách.**

### **Náklady vo všeobecnosti**

Keď chceme dosiahnuť alebo mať niečo, naše úsilie môže byť oveľa väčšie, než len materiálne úsilie, ktoré musíme do toho investovať: môže to byť náš čas, naše zdravie, naše priateľstvo, naše pocity, naše presvedčenie – všetko, čo máme k dispozícii. Všeobecne možno povedať, že aj tieto veci môžu byť „náklady“, ak povedzme, obetujeme naše zdravie alebo naše priateľstvo. To je to, čo máme na mysli, keď povieme „chcem to za každú cenu“. Najčastejšia „figuratívna nákladová položka“ je náš čas.



### **Kontrolné otázky:**

1. Čo sú náklady?
2. Čo sú jednotkové náklady?
3. Čo sú proporcionálne alebo priame náklady?
4. Čo sú fixné alebo nepriame náklady?
5. Čo je amortizácia?
6. Ako môžeme znížiť jednotkové náklady?
7. Čo obmedzuje množstvo produktov, ktoré vyrábame?
8. Čo je nadprodukcia?
9. Čo je deficit?
10. Kto kontroluje náklady?



### **Individuálne čítanie: Výnos**

Predtým, ako začneme vyrábať nejaké výrobky, sa rozhodneme, aké vlastnosti by mal mať náš výrobok. Akú veľkosť? Akú farbu? Aký tvar? Môžeme mať milión rôznych požadovaných vlastností. Súbor týchto požadovaných vlastností („parametrov“) sa nazýva „špecifikácia“. Zvyčajne, tu nie sú uvedené čísla, ale skôr limity: „výrobok je dobrý vtedy, keď jeho dĺžka je minimálne 10cm“. Keď produkt je hotový, vtedy budeme kontrolovať parametre. (To sa nazýva kontrola kvality.) V prípade, že sú „v rámci obmedzení“, môžeme povedať, že **produkt je dobrý**; „produkt vyhovuje požiadavkám“. Ak nie, nemôžeme používať tento výrobok; je to **odpad**. V niektorých prípadoch sa môžeme pokúsiť opraviť výrobok (t.j. „zosúladiť s požiadavkami“, napríklad, požiadavka je „max. 10 cm“ a my sme vyrábali 11 cm produkt. Takže môžeme odrezať 1 cm a potom výrobok vyhovuje požiadavkám – ale niekedy sa stáva, že produkt je v konečnom stave, je nenapraviteľný odpad.) Taký odpad je celková strata, nemôžeme s tým robiť nič iné, len vyhodiť alebo zrušiť – strácame materiálové náklady, prácu a všetko naše úsilie.

**Pomer množstva dobrých produktov a celkového vyprodukovaného množstva sa nazýva výnos.** Ak všetky výrobky vyhovujú požiadavkám, výnos je 100%. Ak ani jeden produkt z vyrábaných nie je dobrý, výnos je 0%. Samozrejme, čím vyšší je výnos, tým lepšie. Vzhľadom na to, že len dobré produkty môžeme používať, čím viac odpadov budeme mať, tým viac musíme vyhodiť, aj keď vkladáme úsilie do ich výroby. To znamená, že čím nižší je výnos, tým vyššie sú (dobré) jednotkové náklady. Naopak, čím vyšší je výnos, jednotkové náklady sú tým nižšie. Keďže výnos nemôže byť vyšší ako 100%, náklady nemôžu ísť pod teoretickú hranicu, ktorú nazývamehraničné náklady. Ide o náklady, ktoré musíme vkladať, keď nevyrábame vôbec odpad.

Zvyčajne, výroba sa skladá z niekoľkých krokov; a každý krok môže mať svoj vlastný výnos. Proces výnosu je číslo, ktoré ukáže, že koľko dobrých produktov bolo vyrábaných verzus celkové množstvo v danom procese. Konečný výnos je potom násobok všetkých procesov výnosu. Čím skôr vieme určiť a zvoliť odpad, tým lepšie; šetríme náklady nasledujúcich postupov. (Samozrejme, keď nespracovávame odpad ďalej.)

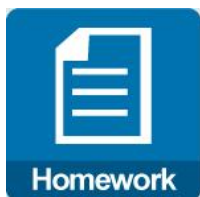


### **Individuálne čítanie: Rozpiska materiálov**

Keď vyrábame produkt, zvyčajne potrebujeme niekoľko druhov materiálov: na pečenie chleba potrebujeme múku, vodu, zemiaky, soľ, kvasnice, atď. Zoznam materiálov a ich množstvo potrebné na produkciu jednotkového množstva (jeden kus, sto kusov, milión kusov, atď.) výrobku sa nazýva rozpiska materiálov. Materiály sú uvedené v ich prírodzenej jednotke: 5 kg, 2 m, atď. Keď chceme vypočítať náklady materiálov, musíme pripočítať cenu každého materiálu a zhrnúť sumu. Vynásobením jednotkovej ceny každého materiálu (napr.5EUR/kg) a potrebného množstva, dostávame cenu materiálu:  $EUR5/kg \times 5 \text{ kg/kus} = EUR5/kus$ . Rozpiska materiálov komplexných produktov s komplexnou výrobnou technológiou sa môže skladať z niekoľkých stoviek rôznych materiálov, ktoré sú potrebné v jednotlivých procesoch.

Materiály používame na výrobu produktov; okrem iného aj pre tie, ktoré sstanú odpadom. Samozrejme, aj to sú náklady, ale sú zbytočné; zrušíme odpad, a nepoužívame tú časť materiálových nákladov. Aj keď sme museli do toho investovať, a stratili sme to. Aj stratené náklady sú nákladové položky. Preto počítame všetky náklady, ale vydáme iba počtom dobrých produktov. Ak použijeme 1 kg kovu, aby sme vyrobili kus výrobku, ale výnos je len 50% (t.j. len polovica výrobkov je dobrá), v skutočnosti používame 2 kg kovu na jeden dobrý kus. Z tohto dôvodu, **rozpiska materiálov ukazuje vždy potrebné množstvo materiálov s daným výnosom.** Rozpiska materiálových hodnôt položiek jevtedy najnižšia, ak výnos je 100%; to sa nazýva limit (prahová hodnota).





1. Vypočítajte celkové jednotkové náklady produktu s nasledujúcimi parametrami:

- A. výroba prebieha v priebehu celého roka
- B. dve osoby pracujú; každý z nich má 100EUR mesačný plat
- C. vrátnikov plat je mesačne 50EUR
- D. riaditeľ dostane mesačne 200EUR výplatu
- E. náklady na vykurovanie 100 EUR/mesiac
- F. Rozpiska materiálov na 100 kusov, 50%
  - materiál 1: 3 kg EUR10/kg
  - materiál 2: 2 m EUR10/m
  - materiál 3: 3 l EUR10/liter
- G. celková mesačná produkcia: 500 kusov
- H. amortizácia je zanedbateľná

2. Čo sa stane s celkovým nákladom na jednotku, keď výnos sa zvýšil na 75%?

3. Čo sa stane s celkovým nákladom na jednotku, keď výnos sa znižuje na 25%?

4. Čo je limit celkových jednotkových nákladov?

## Modul 2. Cena, zisk

V predchádzajúcom module sme mohli vidieť, že pri investovaní nejakých úsílí, sme si vyrobili produkty. Naše úsilia sa nazývajú náklady, a spolu s proporcionálnymi a fixnými nákladmi predstavujú tú časť, ktorá pripadá na jednotku produkcie. Zistili sme, že čím vyšší je výnos, náklady budú tým nižšie. Ale, keď už máme výrobky, čo máme s nimi robiť?

1. Môžeme ich konzumovať. Keď pečieme chlieb, môžeme ho zjesť.
2. Môžeme ich predať ľuďom, ktorí by chceli kúpiť, lebo nemajú.
3. Alebo môžeme kombinovať tieto dve možnosti – časť konzumujeme, časť predáme.

**Čo sa stane, ak skonzumujeme všetky produkty?** Nič; zjeme všetko, čo sami vyrobíme a nemusíme kupovať. V rannom stredoveku, bol taký život normálny. Ľudia (samozrejme väčšinou na dedinách) si vyrábali sami, čo spotrebovali. Nič nekúpili a nič nepredávali. Ak sa nám podarí skonzumovať všetko, čo chceme skonzumovať, je to v poriadku. To je sebestačný život; a je udržateľný.



V súčasnej dobe je taký sebestačný život nemysliteľný – pokiaľ nežijeme ako Robinson na neobývanom ostrove. Čo sa stalo?

Po prvé, iní boli tiež schopní vyrábať to, čo sme my vyrábali – možno ešte lepšie ako my. Ich chlieb bol chutnejší než náš. Čo máme robiť? Ako môžeme dostať ich chlieb a čo im môžeme ponúknuť namiesto chleba. Naše chleby? Oni ich nepotrebujú. Takže, museli sme vyrábať niečo, čo ostatní potrebovali. Vytvorili sme si základ na prirodzenú výmenu. Oni vyrábali chlieb a my sme vyrábali maslo v takom množstve, ktoré sme nevedeli konzumovať sami. A vymenili sme si prebytok. **To je začiatok del'by práce.**

Po druhé, nevedeli sme produkovať také množstvo produktov, aké by sme chceli konzumovať. Vyvíjala sa del'ba práce. Aby výmena bola jednoduchšia, boli vynájdené peniaze. To znamená: že **sme začali vyrábať výrobky na predaj, za účelom získania peňazí, aby sme si mohli kúpiť to, čo nemáme.**

Medzitým, výrobná technológia sa rýchlo vyvíjala. Už sa dalo s ľahkým spôsobom vyrábať výrobky výrobcovi v takom množstve, v akom ich už nebolo možné konzumovať. Zároveň, výrobky sa objavili v takom množstve a rozmanitosti, že potrebovali veľa výmeny. Keďže

systém začal fungovať, každý vyrábala produkty prevažne (alebo úplne) pre jeho/jej vlastnú spotrebu. Teraz sa to zmenilo, a práve naopak: vyrábame veľmi málo pre seba; čo vyrábame, je potrebné na výmenu toho, čo kúpime a konzumujeme. **Proces predaja a kúpy je ohromujúca záležitosť, a nie vlastná spotreba.**

### Čo predat' a za akú cenu?



sa páčiiným.

S predajom sa situácia dramaticky zmenila. Predtým sa jednalo o jednostranný obchod: vyrábali sme niečo a spotrebovali sme to. Teraz, sa objavil kupujúci. My vyrábame a oni konzumujú. A samozrejme, my môžeme predat' len to, čo oni chcú konzumovať – to znamená, že, **vo vzťahu kupujúci – predávajúci, kupujúci má prednosť.** Predtým sme vedeli, že to, čo vyrábame, aj konzumujeme. Teraz nevieme. Aj to sa môže stať, že vyrábame niečo podľa nášho vkusu a nikto iný to nebude konzumovať – t.j. nikto to nekúpi. Keď chceme niečo predat', musíme vyrábať to, čo

Druhý problém: za koľko predat'? Za akú cenu? A opäť: to je dvojstranný obchod. Záujmy predávajúceho a kupujúceho sa nemusia nutne prekrývať. Dokonca: väčšinou sa neprekrývajú. Predávajúci by chcel predat' svoj výrobok čím drahšie a kupujúci chce kúpiť výrobok tak lacno, ako sa len dá.

**Čo motivuje kupujúceho?** Po prvé, jeho potreby – čo by chcel mať? Po druhé, množstvo peňazí, čo má. (Nazývame to kúpna sila). Po tretie, akú hodnotu má produkt pre neho.

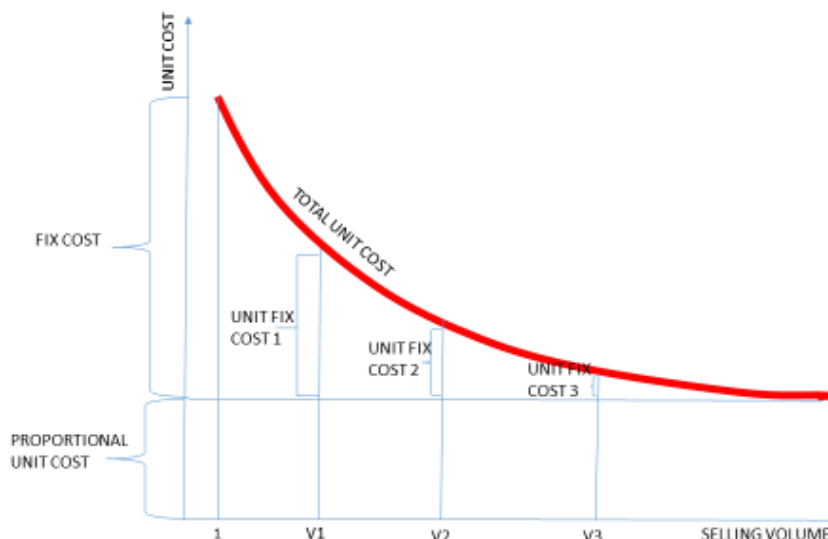
Prvý problém je zásadný – to určuje, či dohoda je vôbec možná. Keď kupujúci nepotrebuje to, čo je ponúknuté, nebude žiaden problém. Množstvo peňazí – čo je kúpna sila kupujúceho – je takisto dôležitá: musí ich účinne využívať, aby zakryl všetky jeho potreby. Tretím problémom je skutočná motivácia kupujúceho; to je dôvod, prečo chce niečo kúpiť – **potrebuje niečo, čo je dôležité pre neho.**

Táto hodnota môže mať niekoľko podôb. Hodnota pochádza z plnenia potrieb. Kupujúci má hlad. Alebo videl niečo u svojho priateľa. Alebo je to v móde. Alebo chce vyzdobiť svoj byt – existuje miliónov možných dôvod, prečo má niečo hodnotu. A kupujúci kúpi to, čo najviac vyhovuje jeho potrebám. Hodnota (na základe jeho potrieb) a jeho kúpna sila určí jeho rozhodnutie. **Kupujúci chce za kúpnu cenu kúpiť výrobok.**

**Čo motivuje predávajúceho?** Po prvé, on vie, že produkt je prebytok, takže môže to predat'. Po druhé, pozná svoje potreby a potrebuje peniaze niečo kúpiť pre splnenie týchto potrieb. Po tretie – predávajúci pozná cenu výrobku – vie, koľko úsilia do toho dal – a on by chcel byť zaplatený za toto úsilie. Takže, prvá otázka je teoretický základ predaja, druhá je motivácia a tretia – orientačná cena, za koľko predat' výrobok. **Predávajúci chce predat' svoj výrobok za predajnú cenu.**

Tu je ešte jeden problém, o ktorom sa musí predávajúci rozhodnúť. Koľko kusov produktov predat'? Je zrejmé, že čím viac, tým lepšie. Prečo? Keď predá viac produktov, získa viac peňazí, ale to nie je hlavný dôvod. **Hlavným dôvodom je súvislosť medzi objemom predaja a predajnou cenou.** Predávajúci vie, že materiálové (t.j. proporcionálne) náklady sú rovnaké v každej jednotke, nezávisle od objemu predaja, ale **jednotkové fixné náklady nie sú**: fixné náklady sú delené objemom predaja. To znamená, že predávajúci čím viac predáva, tým nižšia je jednotková predávajúca cena, ktorá je rovnaká ako jednotková cena. (Zvyčajne je malý rozdiel medzi nákupnou a predajnou cenou tovaru; to je zisk predávajúceho, ale o tom neskôr.) **To znamená: čím vyšší je objem predaja, tým nižšia môže byť predajná cena. To je takzvaná „úspora z činnosti“.** Inak povedané: čím vyšší je objem predaja, tým jednoduchšie bude pokryť fixné náklady výroby. To je preto, lebo magické slovo je „fixné“ – to znamená, že nie je závislá od objemu. Jedná sa o fixné množstvo. (To je dôvod, prečo je výraz „jednotkové fixné náklady“ nesprávny. Jednotkové fixné náklady sú závislé od objemu výroby a rovnajú sa sumou fixných nákladov delené s počtom vyrobených produktov. Správny výraz je „jednotkové fixné náklady na objeme X“).

Je zrejmé, že minimálna požiadavka predávajúceho je, aby jednotková predajná cena obsahovala úsilie pri výrobe, t.j. celkové náklady na jednotku. **Tieto náklady sú prahovou hodnotou jednotkovej predajnej ceny pre predávajúceho.**



V prípade, že predajná cena a kúpna cena sú rovnaké – to je obchod. Keď kúpna cena je vyššia, než predajná cena (t.j. kupujúci je ochotný zaplatiť viac, ako predávajúci žiada) – to je tiež obchod. Ale, čoak nie?! Kto rozhodne, predávajúci alebo kupujúci? **Vždy rozhodne kupujúci. On/Ona sa rozhodne, či kúpi alebo nie daný produkt. Najzákladnejšie pravidlo: vždy sa rozhodne kupujúci; vždy on/ona je v popredí.**

Vzťah nákladu a ceny má zásadný význam pre vzťah predávajúceho/kupujúceho. **Keď náklady sú vyššie ako cena, druhé sa nevzťahuje na prvé; rozdiel nazývame tak, že strata. Naopak, keď predajná cena je vyššia, ako náklady, druhé sa vzťahuje na prvé. Navyše je tam aj prebytok, čo sa nazýva zisk.**

Porovnajme náklady a cenu (obrat)! (Predpokladajme, že predáme všetky vyrobené produkty.)

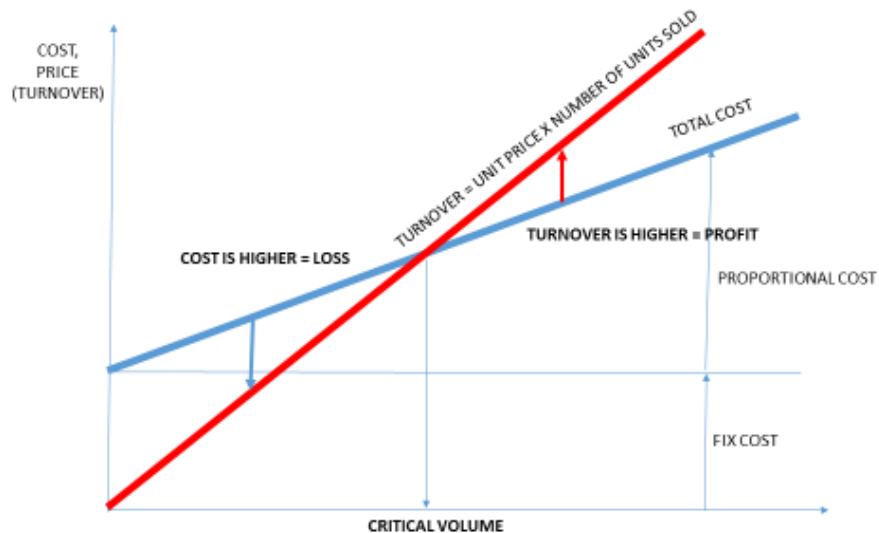
## NÁKLADY

1. Fixné náklady sa nemenia: relatívne sú nezávislé na objemu produkcie (predaj). Takže, na diagrame je toto vodorovná čiara.
2. Proporciónálne náklady rastú priamo úmerne s rastom objemu produkcie: so zmenou prírastku produkcie sa v rovnakom pomere mení aj prírastok nákladov. To je nula v prípade, že objem predaja je nula a lineárne sa zvyšuje, ako sa zvyšuje predajný objem.
3. Súčet fixných a proporciónálnych nákladov sa nazýva celkové náklady; to je množstvo úsilia, ktoré musíme urobiť, keď chceme produkovať objem výrobkov.



## CENA

1. Keď predáme produkt, cena, ktorú dostaneme sa nazýva obrat. Je zrejmé, že obrat je výsledkom jednotkovej ceny a objemu predaja, t.j. počet predaných kusov.
2. V prípade, že počet predaných jednotiek je nula, aj obrat je nula. Keď sa zvyšuje počet predaných kusov, aj obrat sa primerane zvyšuje.



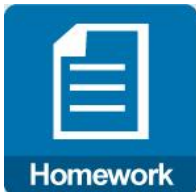
Do určitého počtu predaných kusov, náklady sú vyššie ako obrat, t.j. „produkujeme stratu“. V kritickom objeme, obrat sa rovná celkovému nákladu, t.j. bez zisku-bez straty. (To je dôvod, prečo je tento objem „kritický“. Nad kritickým objemom, je obrat vyšší ako náklady, t.j. vytvárame zisk.

Každý sa usiluje o zisk – t.j. sú tu zahrnuté bývalé úsilia plus je tu aj prebytok, ktorý sa nazýva zisk. Zisk nie je nenásytnosť. (pozri Konosuke Matsushita) Aby si mal zisk, je potrebné kúpiť nové stroje, t.j. investovať do budúcnosti a/alebo rozdeliť medzi výrobcami. To znamená, že zisk je aj zdrojom zvýšenia osobného prospechu.

Zisk možno chápať obrazne, aj vo všeobecnom zmysle, nie len v peňažnom vyjadrení: v prípade, že výsledky sú väčšie ako úsilie na dosiahnutie týchto výsledkov, vytvárali sme zisk. Môže to byť emocionálny zisk alebo duchovný zisk, politický, sociálny alebo vedecký zisk, atď.

### **Kontrolné otázky:**

1. Čo je „deľba práce“?
2. Čo môže výrobca urobiť s produktmi, ktoré vyrábal?
3. Prečo chce výrobca predať niektoré alebo všetky svoje produkty?
4. Aké sú motivácie kupujúceho?
5. Aké sú motivácie predávajúceho?
6. Čo je „predajná cena“?
7. Čo je „kúpna cena“?
8. Čo umožní „úspory z rozsahu“?
9. Čo je zisk?
10. Čo je „obrat“?
11. Čo je „kritický objem“?
12. Na čo je zisk?



### **Cvičenie A**

Vyrábame produkt. Fixné náklady výroby dosahujú cenu 1.000 EURa jednotkové proporcionálne náklady 2 EUR/kus.

- a. Aká je limitovaná predajná cena (=celkové jednotkové náklady) pri objeme predaja 10 kusov?
- b. Aká je limitovaná predajná cena pri objeme predaja 100 kusov?
- c. Aká je limitovaná predajná cena pri objeme predaja 1.000 kusov?
- d. Aká je limitovaná predajná cena pri objeme predaja 10.000 kusov?

### **Cvičenie B**

Máme výrobu na produkt „A“, z čoho môžeme vyrobiť 5.000 kusov. Chceme predať 1.000 kusov z „A“. Vieme, že proporcionálne náklady sú 500EUR a fixné náklady výroby tiež 500EUR, takže celkové náklady sú 1.000EUR. Chceme vyrábať zisk, a preto produkt „A“ ponúkame za 1.100/kus. Ale kupujúci nie je ochotný platiť viac než 900 EUR/kus. Celkové náklady sú 1.000EUR, kúpna cena je 900EUR... Na prvý pohľad je to stratový podnik...

- a. Ako by mal predávajúci reagovať?
- b. Vzhľadom na originálne ziskové úvahy, aký objem by priniesol rovnaké množstvo zisku?



**Individuálne čítanie: Konosuke Matsushita, zakladateľ firmy Panasonic**

Matsushita hovorí o zisku:

*„Zisk nie je nenásytnosť spoločnosti; to je spätná väzba spoločnosti, ktorá naznačuje, že služby spoločnosti sú oceňované. Ak firma nevyrába zisk, mala by zaniknúť: je to strata z obmedzených zdrojov spoločnosti.“*

Tiež Matsushita:

*„Ak nebudeme schopní dosiahnuť zisk, tým pádom sa dopúšťame určitého druhu zločinu proti spoločnosti. Berieme kapitál celej spoločnosti, berieme ich ľudí, berieme ich materiály, ale bez dobrého zisku, používame cenné zdroje, ktoré by mohli byť lepšie využité inde.“*

### Modul 3. Investícia

**V**ideli sme v predchádzajúcich dvoch moduloch, že keď vyrábame produkt, tak to bude mať rôzne zložky nákladov, ale aj to, ako by sme mali nastaviť predajnú cenu, keď chceme mať zisk. Avšak, výroba sa neobjaví z ničoho nič, musí byť organizovaná. Organizácia akejkoľvek výroby potrebuje počiatočnú námahu, nákup potrebných položiek, prípravu priestoru, atď. **Tento process prípravy a opatrenia sa nazývajú investície.**



Investícia musí byť vykonaná podľa následných krokov a opatrení:

1. Po prvé, musíme vedieť, čo by sme chceli vyrábať. Videli sme v druhom module, že nie naše prania sú rozhodujúce, ale potreby, **dopyt a kúpna sila potencionálnych kupujúcich**. Veľmi starostlivo to musíme analyzovať. Musíme mať istotu, že bude dopyt po našich výrobkoch, inak nebudeme môcť predávať, naše plány sa neuskutočnia. Musíme zvážiť aj iné osoby a organizácie, ktoré už vyrábajú (alebo plánujú vyrábať) podobné výrobky – to znamená, že musíme analyzovať postavenie našej súbežnosti. Ale tie spoločnosti sú aj na trhu. Chcú predáť svoje výrobky pre tých kupujúcich, ktorých chceme osloviť. Prečo by mali títo kupujúci kúpiť naše výrobky? Budú odlišné? Lacnejšie? Alebo prečo? Aj to je možné, že na trhu ešte neexistuje taký produkt, aký plánujeme vyrábať – teda musíme vytvoriť trh. Ako to môžeme urobiť? Má kupujúci dostatočnú kúpnu silu? Nemali by sme zabudnúť: kupujúci využíva svoje zdroje tak, ako chce – aj my sa snažíme získať dostatočné množstvo peňazí. Má ich kupujúci? Je ochotný vyplatiť požadovanú sumu pre náš výrobok?

**Vyššie uvedené hodnotenie sa nazýva analýza trhu. Ak naša analýza nebude správna, naše podnikanie s veľkou pravdepodobnosťou zlyháva; naše plány sa neuskutočnia.**

Všetko sa začína s trhom; je to dôsledok toho, že kupujúci je ten, ktorý sa rozhodne. Naša marketingová analýza musí preukázať, či s výrobou plánovaného výrobku môžeme urobiť dobrý obchod. Ďalej, keďže analýza hodnotí správanie v budúcnosti, udalosti môžeme **lenpredvídať** – to znamená, že nemôžeme byť 100% istí, že tieto udalosti sa uskutočnia tak, ako sme ich predpokladali.

2. Po druhé, musíme analyzovať, či sme schopní vyrobiť plánovaný produkt. Vieme, ako vyrábať? Keď nie, ako získať vedomosti, technológiu? Za koľko? Aké nástroje, aké stroje, aké priestory sú potrebné? Máme ich? Ak nie, kde ich nakúpiť a za koľko? **Odpovede na tieto otázky nám určia množstvo „fyzických“ investícií.**
3. Ak poznáme technológiu výroby a požiadavky, musíme rátať aj s ekonomickou situáciou. Koľko bude stáť výroba? Ako naplánovať predajnú cenu? Existuje zisk výroby? Koľko? Zdôvodní zisk investíciu? (Celkový zisk výroby musí byť vyšší, ako investícia, inak strácame peniaze.) Porovnali sme plánovanú predajnú cenu a objem predaja na základe analýzy trhu podľa prvého odseku? Máme dostatok zdrojov (finančných, ľudských) na investíciu a následne na produkciu? Keď nie, ako zabezpečiť čo potrebujeme? Požiadat o úver? Ako to splácať neskôr? Ako najatť potrebných ľudí?  
**Tento krok ukáže, či je výroba rentabilná a či sa to oplatí robiť.**
4. Existujú ešte nejaké ďalšie splniteľné požiadavky? Sú potrebné nejaké oprávnenia? (Niektoré technologické kroky môžu vyžadovať zvláštne oprávnenia: lebo sú nebezpečné, alebo hlučné, či jedovaté, atď.) Oprávnenie stavať niečo? Ochrana životného prostredia? Sociálne faktory, ako šatne, atď? Pomocné priestory, ako sklad pre materiály, výrobkov, atď.? Údržba strojových zariadení?

**Vyššie uvedené štyri kroky sú najdôležitejšou časťou takzvaného „štúdia uskutočniteľnosti“. Považuje všetky podmienky, plány, možnosti, materiálne a iné podmienky, požiadavky, dôsledky a uvádza na záver: „Áno, je to realizovateľné, investíciu sa dá uskutočniť.“ Alebo: „nie, nie je to možné.“ Investície môžu začať roky pred samotným začatím výroby. Je to aj dôkaz na všeobecné pravidlo:**



Po prvé musíme investovať do niečoho, musíme vkladať do toho naše úsilie a výsledky vždy prídu neskôr.

Investícia musí byť realizovateľná, t.j. tak musíme investovať, aby sa to oplatilo. A to je zrealizovateľné, keď sú „splácané späť“ všetky náklady s ňou spojené. „**Lehota splatnosti**“ je definovaná, ako čas potrebný na to, aby kumulatívny zisk sa rovnal investovanej čiastky. Doba návratnosti je zvyčajne niekoľko rokov.

Keď sledujeme návratnosť investícií, už chápeme, prečo musí byť výroba rentabilná:

1. Kumulovaný zisk musí vrátiť všetky predchádzajúce výdavky a investície, ktoré boli potrebné na realizáciu výroby;
2. Zisk by mal byť zdrojom ďalších investícií, potrebné na udržanie alebo predĺženie (alebo na rozvíjanie) výroby.

V zásade platí, že sa doba návratnosti dá veľmi jednoducho vypočítať: investičnú sumu vydělíme s ročným ziskom a dostaneme platobné obdobie v rokoch. Napríklad, v prípade, že investícia bola 1.000.000EUR a generuje 200.000EUR, ročný zisk, doba návratnosti je  $1.000.000/200.000 = 5$  rokov.

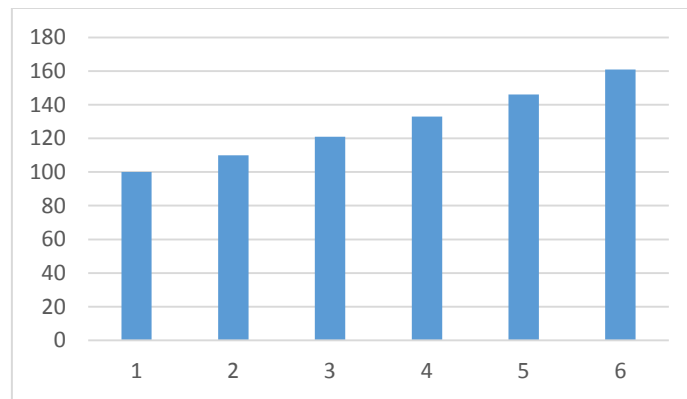
K vyššie uvedeným informáciám by mali byť pridelené nasledujúce poznámky:

1. Prakticky v každej krajine je daň zo zisku. Vláda dostane daň a zostane len čistý zisk. Samozrejme, mal by sa započítať len čistý zisk, keď chceme vypočítať lehotu splatnosti.

2. Ceny nie sú konštantné na dlhšiu dobu; zvyčajne sa pomaly zvyšujú. Toto zvýšenie sa nazýva inflácia. Ročná inflácia, povedzme 10%, znamená, že v prípade, že výrobok stojí 100 medzinárodných jednotiek dnes (eur, dolárov, libier, alebo akékoľvek peňažné jednotky), v nasledujúcom roku bude stáť 110, 121 v roku po tom a 161 v šiestom roku. To znamená, že 100 jednotiek dnes zďaleka nie je 100 jednotiek o šesť rokov neskôr. Keď dnes musíme investovať 100 jednotiek a výnosy výroby profitujú o šesť rokov neskôr, výnos by mal byť 161 jednotiek, rovnomerne s tohtoročnými investíciami. S inými slovami, 100 jednotiek neskôr bude mať menšiu hodnotu, ako 100 jednotiek dnes. Pri vypočítaní doby návratnosti musíme brať do úvahy tento problém.

3.

Zmena 100 jednotkovej ceny, keď ročná miera inflácie je 10%:



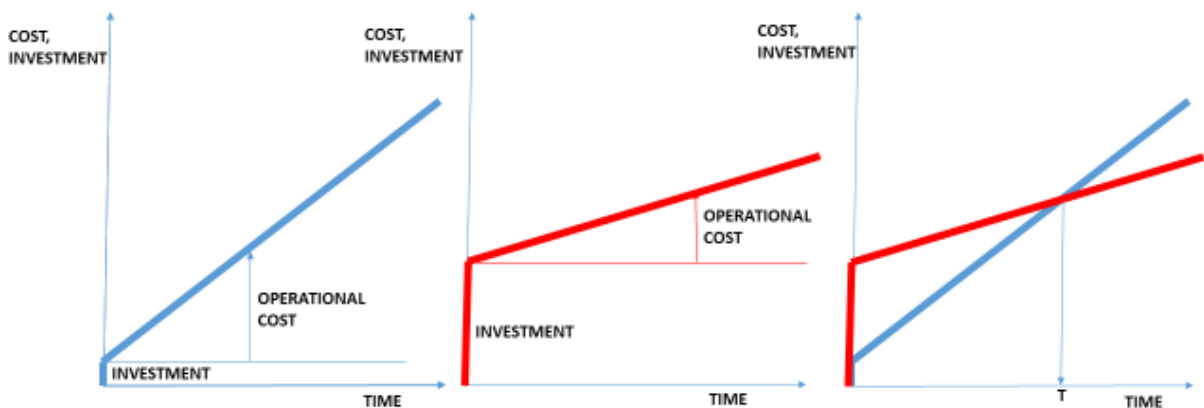
Keď chceme porovnať investície dnes a kumulatívny zisk neskôr, musíme prepočítať zisky do súčasnej hodnoty: táto metóda sa nazýva výpočet čistej súčasnej hodnoty (ČSH). Napríklad, s dnešnou 100 jednotkovou bankovkou o šesť rokov môžeme kúpiť to, čo dnes stojí 62. Ak naša výroba poskytne 100 jednotiek zisku každý rok, ČSH bude namiesto 600 (6 x 100) len 379. To znamená, ak máme 600 jednotkovú investíciu dnes, a nie je inflácia, 100 jednotkový ročný (čistý) zisk znamená, že doba návratnosti je 6 rokov. Keď inflácia je 10% ročne, doba návratnosti bude podstatne dlhšia. (Len 379 sa vracia, nie 600)

Je normálne očakávať a zabezpečiť, aby doba návratnosti bola kratšia, ešte predtým, ako sa investícia stane zastaralá: ak nie, sme nútení vykonať nové investície, nahradiť staré stroje ešte predtým, než predchádzajúce sú vyplatené. S inými slovami, strácame peniaze: čiastka investície sa „nevráti späť“. Ďalej, čím dlhšia je vypočítaná doba návratnosti, tým väčšie sú neistoty, t.j. naše výpočty sa stávajú čím ďalej tým menej vieruhodné.

Doba návratnosti môže byť skrátená s nasledujúcimi spôsobmi:

1. Znížiť čiastky investície. Keď je dôležitá technológia, veľmi ťažko sa to dá dosiahnuť. Obvyklou metódou je kúpiť nie nové ale modernizované stroje.
2. Zvýšiť zisk. To možno vykonať s dvoma spôsobmi: so zvýšením predajnej ceny alebo so znížením nákladov. (Prvý spôsob nie je ľahko uskutočniteľný, pretože cena je problém trhu, t.j. nie investor ale kupujúci rozhodne. Zníženie nákladov je v rukách investora.)
3. Znížiť mieru inflácie. Ale to nie je v rámci možností investora.

Analógia fixných nákladov a proporcionálnych nákladov môže byť použitá aj pri posudzovaní jednotlivých investícií. Napríklad, je normálne, keď je tam dilema: kúpiť lacnejší stroj s vyššími prevádzkovými nákladmi alebo kúpiť drahší, zložitejší stroj s nižšími prevádzkovými nákladmi? (Napríklad, obvyklá elektráreň je relatívne lacnejšia ako vodná elektráreň, ale prevádzkové náklady tej druhej sú podstatne nižšie. Ktorý z nich postaviť?)

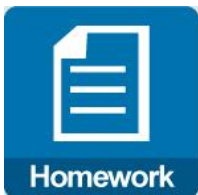


Keď zobrazíme prvú položku (nízku investíciu) a druhú investíciu (vysokú investíciu, nízke prevádzkové náklady) a porovnáme dva diagramy, okamžite môžeme vidieť, že kým, celkové „náklady“ (t.j. investícia + prevádzkové náklady) prvej možnosti sú nižšie, o nejaký čas druhej možnosti sa obrátia na priaznivejšie.



### **Kontrolné otázky:**

1. Čo je investícia?
2. Investíciu môžeme chápať len ako obchodný, materiálny výraz?
3. Čo je analýza trhu?
4. Aké sú hlavné časti štúdia realizovateľnosti?
5. Prečo je zisk nevyhnutný vo výrobe?
6. Čo je čistý zisk?
7. Čo je doba návratnosti?
8. Čo je ČSH?
9. Čo sa stane, keď doba návratnosti je dlhšia ako doba zastarania?
10. Ako skrátiť dobu návratnosti investícií?



### **Cvičenie A**

Investícia je 1.000.000 EUR a 200.000EUR čistý zisk bude produkovať ročne.

- a. Aká je ČSH po desiatich rokoch, pokiaľ nie je inflácia?
- b. Aká je ČSH po desiatich rokoch, keď ročná inflácia je vo výške 10%?

### **Cvičenie B**

Je tu dilema: kúpiť auto s benzínovým alebo dieselovým motorom?

- auto s dieselovým motorom je o 5.000 EURdrahšie.
  - dieselový motor má menšiu spotrebu na 100 km.
  - cena benzínu je 2EUR /liter
  - benzínový motor má spotrebu 7 litrov na 100 km.
  - dieselové palivo je lacnejšie o 20 centov, než benzínové.
  - auto jazdí 20.000 km za rok.
  - chceme vymeniť auto po 5 rokoch.
- a. Aké auto si kúpiť?
  - b. Po koľkých kilometroch sa vyrovnajú „náklady“ dvoch áut? (nákup + použitie)

## II. PLÁNOVANIE, ČASOVÝ HARMONOGRAM A TÍMOVÁ PRÁCA

### Modul1.Plánovanie

**P**lánovanie je zložitý proces, ktorý kombinuje rôzne prvky, aby sme dosiahli účinné akcie. „Účinný“ znamená schopnosť dosiahnuť vytýčené ciele.

Prvým prvkom plánovania je v skutočnosti váš **cieľ**. Od tohto prvku, po vyhodnotení **životného prostredia** z viacerých strán, plánovací proces označuje **opatrenia**, ktoré treba prijať na dosiahnutie výsledku. Aby sme dosiahli opatrenia, musíme vyhodnotiť potrebné **zdroje** odlišného charakteru: **čas**, plánovacie činnosti v primeranom časovom úseku, **ľudské zdroje**, z hľadiska počtu a zručností, **hospodárske a finančné zdroje**, ako peniaze, nástroje alebo funkčný tovar.

Organická kombinácia všetkých prvkov a ich grafické zobrazenie sa nazýva **plán**, ktorý je výsledkom **plánovania**.



Celkové plánovanie zahŕňa monitorovanie aktivít v priebehu ich realizácie, **porovnanie** cieľa a dosiahnutých výsledkov a možný nový plán, ako opraviť nezrovnalosti.

Fázy procesu plánovania:

1. stanoviť si ciele
2. analyzovať vnútornú situáciu a kontext alebo vonkajšie prostredie
3. identifikovať činnosti, ktoré sú potrebné na dosiahnutie cieľov
4. rozdelenie zdrojov: čas, ľudská práca, nástroje a peniaze

Plánovanie nás sprevádza v každom okamihu nášho života. Plánujete každý deň: keď vstávate ráno a organizujete si činnosti, aby ste sa včas dostali do školy, keď idete na nákupy, aby ste sa vyhli prázdnej chladničke, čo kúpiť a koľko minút, kedy-kde-ako-s kým ísť na dovolenku...

Z týchto jednoduchých príkladov môžete vidieť, že plánovanie je nevyhnutnou súčasťou našich životov, nič nie je len tak vymyslené. Čo môže byť prenášané na dieťa od skorého detstva, je schopnosť, aby to všetko robil s vedomím, s trikmi a stratégiami, ktoré robia plánovanie efektívnejšie a jeho implementáciu viac účinným. Účinnosťou rozumieme schopnosť dosiahnuť výsledok s využitím najmenej počtov zdrojov. Keď napríklad som sa rozhodol ísť do potravín popoludní, ale nemal som to naplánované dopredu, a doma nechám nákupný zoznam, tak budem musieť strácať čas s tým, že idem domov pre zoznam, namiesto toho, aby som šiel do obchodu priamo z kancelárie. To je neefektivita kvôli nedostatočnému plánovaniu.



K účinnému plánovaniu nie sú potrebné komplexné, ale len veľmi špecifické zručnosti:

- schopnosť jasne identifikovať **výsledky**, ktoré chcete dosiahnuť, nech je to čokoľvek, hmotný alebo nehmotný, veľký alebo malý
- schopnosť analyzovať okolité **prostredie**, identifikovať jeho zdroje, možnosti a hrozby, alebo identifikovať okolnosti, ktoré bránia v tom, aby sme dosiahli výsledok, alebo identifikovať možnosti, ktoré môžu byť užitočné
- schopnosť definovať opatrenia, ktoré by umožnili dosiahnuť výsledok
- schopnosť identifikovať a spojiť potrebné **zdroje**: načasovanie–programovať postupnosť akcií, zapojených ľudí, nástroje, ktoré sú potrebné, peniaze...

### **Kontrolné otázky:**

1. Aké je efektívne plánovanie?
2. Čo znamená skratka (SMART) ŠMDRČ?
3. Aké sú kroky plánovania?
4. Aké zdroje by mali byť využité počas plánovania?



### **Individuálne čítanie: Plánovanie**

Plánovanie znamená: kombinovať rôzne prvky, aby sme dosiahli vopred stanovený výsledok.

Dobré plánovanie musí byť efektívne, musí umožniť, aby sme dosiahli ciele tak efektívne, ako sa len dá, a tak, aby sme používali čo najmenej zdrojov.

Prvým krokom úspešného plánovania je stanoviť si presný cieľ. Pri dosiahnutí dobre formulovaného cieľa môžeme používať skratku ŠMDRČ (SMART): Špecifický – Merateľný – Dosiahnuteľný – Relevantný - Časovaný.



Môžeme sa napríklad rozhodnúť, že našim cieľom je ísť na pizzu s našimi spolužiakmi v sobotu večer. Je to špecifický cieľ (jasný a presný), merateľný (môžem posúdiť, či je realizovaný), dosiahnuteľný (keď rodičia dovoľia...), relevantný (chcem stráviť príjemný večer s kamarátmi), časovaný (neideme na dovolenku, keď v sobotu večer chceme ísť na pizzu).

Po definovaní cieľa, ktorý chceme dosiahnuť, je nutné analyzovať prostredie, kontext. To je posúdenie toho, ktoré nezávislé aspekty mojej vôle môžu zrušiť môj cieľ. Interferencia môže

byť aj negatívna (zabráni v mojej práci alebo zaťaží moju prácu) alebo pozitívna (umožní alebo uľahčí moju prácu). Takisto, musíme ohodnotiť príspevky ostatných ľudí, ktorí v prípade spoločenských aktivít, ako napríklad ísť von na pizzu, sú zásadné.

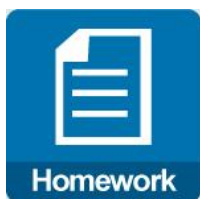
Ak sa vrátíme k príkladu, v prvom rade musíme posúdiť ochotu rodičov, či dovoľia svojim deťom ísť von v sobotu v noci, a uvidíme, či deti môžu ísť von sami alebo so sprievodom. Tieto dve hypotézy kombinujú následné plánovanie. V skutočnosti, jednoduchšie bude, ak sa deti dohodnú na mieste a rodičia nepreniknú do života detí. Analýza životného prostredia tiež slúži na definovanie možných miest.

Keď už mám zhromaždené všetky informácie o prvkoch prostredia, pristúpime k plánovaniu činností.

Potom, prvá vec, ktorú musíte urobiť, je určiť miesto a čas stretnutia. Tento krok môže byť vykonaný s vyjednávaním, a zdieľaním rozhodnutí so všetkými spolužiakmi alebo centrálne, kde jeden z nich berie iniciatívu. Potom by mali informovať ostatných žiakov z triedy a zhromaždiť údaje, kto sa chce zúčastniť na programe. Nakoniec, je potrebné zarezervovať stôl vo vybranej pizzérii.

Posledným krokom plánovania je alokácia zdrojov: času, ľudskej práce, nástrojov a peňazí.

Na organizovanie programu je potrebné vyčleniť si čas na výber pizzérie, dostať odpovede od účastníkov a o rezervácií stola. V prípade skupinovej práce musíme zistiť, kto je zodpovedný za výber účastníkov a kto spraví rezerváciu stola. Ak pizza bude vyplatená z triednych fondov, musíme zvážiť aj dostupnosť peňazí.



Skúste si predstaviť trh, ktorý je organizovaný na výmenu hračiek. Na aký účel (na výmenu starých hračiek za nové, získať peniaze na pizzu spolu s triedou, získať peniaze na charitu...), kde a kedy, s kým to usporiadať, pravidlá jeho fungovania, nájsť hračky na predaj...

## Modul2. Časový harmonogram

**Č**as je základný zdroj v našom živote, rovnako ako aj v podnikaní.

*Mnoho ľudí verí, peniaze sú ich najdôležitejším zdrojom, ale pravdepodobne nemajú pravdu. Ich najdôležitejším zdrojom je čas. Môžete získať viac peňazí prostredníctvom rôznych možností, ale keď čas je preč, tak to je navždy preč. Nemôžete si kúpiť viac alebo požičať si viac, takže čas je obmedzený zdroj, ktorý uplynie každý deň.*

(2011 Laddie & Judy Blaskowski; anglická verzia: <http://www.businesstruths.com/articles/your-most-important-resource-is-your-time/>)

V každodennom živote máme veľa zbytočných vecí, kde strácame čas: čas je pravdepodobne, najplytvanejším zdrojom.



To, čo je potrebné je „time-on-task“: to znamená, zabezpečiť, aby čas bol optimalizovaný a, aby osoba bola zapojená do výrobných činností v maximálnej možnej miere. Samozrejme, osoba musí vedieť, čo je od neho/nej očakávané.

Organizovanie času prebieha podľa nasledujúcich krokov:

- definovať blok činností
- definovať miestnosti činností
- napláňovať pravidelné revízie časového harmonogramu
- stanoviť priority úloh
- mať zoznam dosiahnutých aktivít
- byť pružný v odložení nepotrebných činností
- jasne identifikovať zdroje, ktoré môžu byť potrebné, v prípade, že ich budeme

potrebovať

Je dôležité vytvoriť efektívne stratégie na hospodárenie s časom, vyvážiť protichodné požiadavky času pre rôzne činnosti.

Dobré stratégie hospodárenia s časom majú zásadný význam a to s cieľom znížiť vlastný stress a konflikty počas tímovej práce.

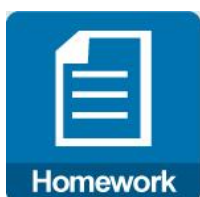
Riadenie času je kompetencia organizovať činnosti v danom čase alebo priradiť správne množstvo času k aktivite.

To sa vykonáva každý deň, ale to je základným predpokladom úspešného podnikania.



#### ***Kontrolné otázky:***

1. Čo je časový harmonogram?
2. Čo znamená výraz „time-on-task“?
3. Aké kroky sú potrebné na organizovanie času?



Popremýšľajte o tom, že s vašimi rodičmi alebo bez vašich rodičov a/alebo súrodencov, ako dlho bude trvať jazdiť na bicykli k domu vášho priateľa, vstavať hrad z piesku, nakŕmiť domáceho miláčika alebo vyfarbiť obrázok. Potom to urobte a skontrolujte si použitý čas. (ako na stránke [http://www.idonline.org/article/teaching\\_time\\_management\\_to\\_students\\_with\\_learning\\_disabilities?theme=print](http://www.idonline.org/article/teaching_time_management_to_students_with_learning_disabilities?theme=print))





### Modul 3. Tímová práca

**S**ociologická definícia **skupiny**: je to „sociálny útvar, tvorený určitým počtom osôb, ktoré sú voči sebe vo viac alebo menej vymedzených pozíciách a úlohách“, kým podľa antropologickej filozofie to „je súbor jedincov, ktorí sa identifikujú s určitými hodnotami, mýtami, tradíciami, obradmi, systémami znakov“ a podľa psychologického pohľadu „skupina sú dvaja alebo viacerí ľudia, ktorí sú v interakcii medzi sebou tak, že sa ovplyvňujú navzájom“. Pre pedagogiku to je „súbor jednotlivcov, ktorí sú vo vzájomne závislom vzťahu, ktorý je určený na podporu individuálneho potenciálu v rozličnom veku života“ a vo vyučovaní „skupina je súbor dvoch alebo viacerých ľudí, ktorí si uvedomujú vzťahy vzájomnej závislosti a koordinujú svoje akcie a komunikáciu za účelom vzdelávania, vybudovanie identity, inteligencie a významu.“

Nemôžeme vnímať každý súbor ľudí ako skupinu. Predtým, než by sme ich definovali ako skupinu, musia spĺňať špecifické podmienky, ktoré súvisia s úlohou, účelom a dynamikou. Práca v skupine zmení rovnováhu poznania a správania, vyžaduje neustálu zmenu.

Ak chceme definovať skupinu, ako vzdelávaciu skupinu, a tímovú prácu, ako poskytovateľa zmien a obohatenia – z kognitívnej, citovej a vzťahovej perspektívy – je potrebné prijať pracovné metódy, ktoré sú vypracované s prierezovými nástrojmi v rôznych disciplínach, ktoré majú vplyv na rôzne vzdelávacie profesie a rôzne spoločenské a vzdelávacie kontexty.

Za ktorých podmienok sa stáva súbor ľudí skupinou? **Majú rovnaké ciele**, ktoré sú jasné a explicitné všetkým členom, a **vzájomnú závislosť**, čo je vedomosť toho, že individuálny úspech závisí od kolektívneho úspechu.



Organizácie dnes podporujú viac ako kedykoľvek predtým tímovú prácu, požiadajú o spoluprácu, zdieľanie zručností a vedomostí. Práca v tíme zabezpečí vyššiu úroveň kvality práce v kratšom časovom úseku. V dnešnej realite schopnosť pracovať v tíme je základným prvkom pre realizáciu plánov a komplexných programov.

Pracovná skupina je skupina jednotlivcov, ktorí majú rôzne schopnosti, ale komplementárne pracujú spolu, aby dosiahli spoločné ciele.

Skvelým nástrojom rozvíjania schopnosti pracovať v tíme a pracovať ako skupina, je **kooperatívne učenie**.

Po prvé, je potrebné poznamenať, že zdôraznenie tímovej práce neznamena, že individuálny rozmer vzdelávania nepovažujeme za podstatný, len chceme zdôrazniť, že ako je to spájané s vytváraním procesov a výmenou poznatkov.

Aby ste mohli vytvoriť efektívny tím, musíte mať na pamäti, že systém je viac, ako súčet jeho častí (systém je vytvorený učiteľom, jednotlivým žiakom, triedou a školou....); vo vzájomne závislých vzťahoch systémy nie sú úplne otvorené: sú samotvorcovia významu; každá časť systému je závislá od druhého; vzťah vzájomnej závislosti medzi časťami systému je cyklický (správanie jednotlivca má vplyv na zvyšok skupiny).

Dva nástroje na realizovanie kooperatívneho učenia:

- Partnerská výchova: vzťahy poskytnutia pomoci, kde staršie deti a/alebo viac kompetentné, uľahčujú mladším deťom a/alebo menej kompetentným proces osvojovania vedomostí a kognitívnych a sociálnych zručností. Vzájomné vzdelávanie je nástrojom rozvíjania vedomostí, správania, presvedčenia a schopností a toho, ako zvýšiť zodpovednosť.
- Situačné problémy: tu začíname otázkami a návrhmi, ktoré vyplývajú z triednej skupiny počas aktivít – vyučovacích hodín. Učiteľ z otázky/problému, pripraví situačný problém, ktorý skupina triedy musí vyriešiť, počas ktorého používajú meta-kognitívne učenie a aktívny proces vyhľadávania.



Trieda je vzdelávacia skupina, ktorá ako systém, sa vyznačuje tým, že medzi citovou zložkou a kognitívnou funkciou skupiny je vzájomne závislý vzťah, ktorý musí byť v rovnováhe. Ak je nedostatok tejto rovnováhy, skupina čelí odchylke v správaní a v ekonomike. Prvá zahŕňa posun smerom k skupine, kde hlavným bodom je sebapozorovanie a nadmerná koncentrácia na vlastnú osobnosť, čiže na psychickú pohodu jej členov, výsledkom čoho tu chýba zameranie na cieľ - výsledok. A naopak, pozornosť podľa druhej možnosti, je zameraná na skupinu, ktorá je zbavená od citovej dimenzie a ktorá často izoluje slabšieho a menej „produktívneho“.

Musíme brať do úvahy, že kooperatívny znamená spoločnú prácu na dosiahnutie spoločných cieľov.

Kooperatívne učenie je založené na rozličných princípoch:

- malé skupiny rôznych žiakov
- spoločným cieľom je maximalizovať vzdelávanie každého člena
- spoločná zodpovednosť
- členovia pracujú a vytvárajú spoločne
- overenie plnenia cieľov prebieha v rámci skupiny



Kooperatívne učenie ešte vyžaduje:

1. pozitívnu vzájomnú závislosť a rozdelenie jednoznačnej zodpovednosti tak, aby ľudia pochopili, že dosiahnutie cieľov závisí od záväzku všetkých
2. individuálnu a skupinovú zodpovednosť, kde každý robí svoju prácu s hodnotením výsledkov a s diskusiou
3. konštruktívnu a priamu interakciu prostredníctvom vzájomnej podpory a zdieľanie znalostí, stratégií, obsahu

4. hodnotenie skupiny - diskutujú o tom, ako dosiahnuť ciele a skúmajú kognitívne stratégie

5. hodnotenie pozitívnych a negatívnych príznakov správania

Je tiež dôležité stanoviť kritériá, podľa ktorých sú skupiny tvorené: heterogénne (v týchto skupinách majú žiaci príležitosť, aby sa naučili spolupracovať, navzájom si pomáhať, dohodnúť sa) alebo homogénne (žiaci sú zoskupovaní podľa rovnosti mentálnej úrovne, pohlavia, zručnosti).

Zostavenie skupiny je spontánne (žiaci si zvolia skupinu sami) alebo náhodné (učiteľ určí členov skupiny).

***Kontrolné otázky:***

1. Čo je skupina?
2. Čo je vzájomná závislosť?
3. Čo je partnerská výchova?
4. Čo je kooperácia?
5. Čo je kooperatívne učenie?



**Individuálne čítanie: Skupina**

Skupina nie je len súbor ľudí: členovia musia mať spoločné ciele, úlohy a presný režim.

Zoskupenie musí stáť aj na implicitných pravidlách, ktoré sú nepísané a nevyslovené, ale tieto pravidlá každý pozná alebo sa

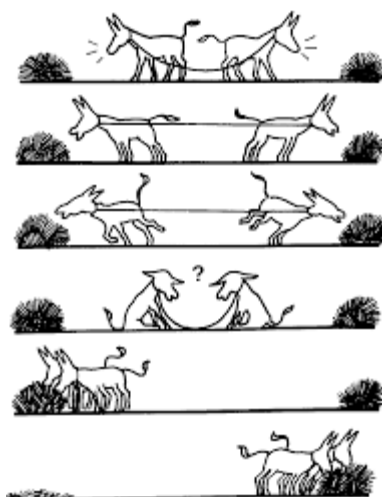
naučí v priebehu spoločného fungovania.

Základným prvkom tímovej práce je vzájomná prepojenosť. Člen skupiny vie, že úspech jedného človeka závisí od úspechu ostatných.

Pracovná skupina je súbor ľudí, ktorí majú rôzne schopnosti. Počas spolupráce sa vyžaduje súlad medzi jednotlivcami, musia spolupracovať, aby dosiahli spoločný cieľ.

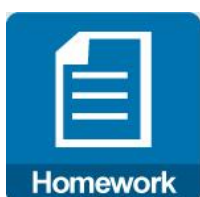
Dôležitým spôsobom ako zefektívniť tímovú prácu (schopnosť dosiahnuť ciele), je spôsob partnerského vzdelávania, čiže výmena poznatkov medzi rovesníkmi, kde staršie deti a/alebo viac kompetentní pomáhajú mladším deťom a/alebo menej kompetentným.

V skupine, a to najmä v triede, nie len to je dôležité, čo robíte, ale aj priateľstvo a citový vzťah medzi žiakmi. V skutočnosti, pri spoločnej práci je dôležité, aby sme mali jasný cieľ, ktorý chceme dosiahnuť, ale aj to, aby sme dávali pozor na dobro všetkých, ktorí sú súčasťou skupiny, bez toho, aby niekto bol vylúčený.



Pre dobrú tímovú prácu je dôležité, aby:

- členovia si jasne uvedomili ciele a vzájomnú prepojenosť, a že každý v skupine je užitočný a vie čo má robiť
- každý člen má zodpovednosť konať, ale je vedomý toho, že úspech prispieva k celej skupine
- všetci pracujú na spoločnom ciele, nemyslia len na svoje veci a pomáhajú kolegom v núdzi
- vyhodnotiť výsledky celej skupiny, ale aj výsledky členov skupiny



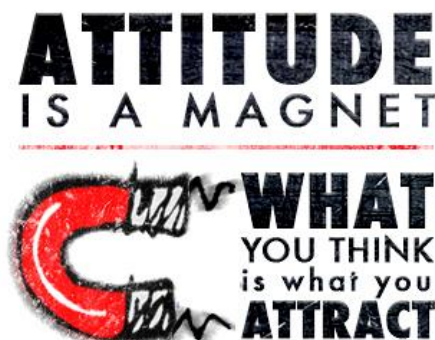
Predstavte si, že plánujete dovolenku s rodinou. Spoločne so svojimi rodičmi a/alebo súrodencami naplánujte dovolenku s prihliadnutím na túžby a motivácie každého z nich.

### III. PODNIKATEĽSKÝ POSTOJ

#### Modul 1. Čo je to, postoj?

**V** psychológii postoj je vyjadrený pocit od láskavosti po nepriazeň voči osobe, veci alebo udalosti. S inými slovami povedané, je to spôsob myslenia smerom k niekomu alebo k niečomu; dispozícia, vopred stanovená orientácia myslenia; vopred usporiadaný spôsob ako má človek vnímať veci. Keďže sa jedná o trvalý jav, nemôžeme používať len výrazy „mne sa to páči“ alebo „mne sa to nepáči“. Je to základná a opakujúca sa emócia, ale nie ako láska. Táto emócia obsahuje aj racionálne zložky.

Postoj je spojený s hodnotovým systémom človeka. Náš postoj je pozitívny voči ľuďom, ktorých si vysoko ceníme a negatívny, keď niekto vyjadruje negatívne hodnoty pre nás. (Hodnota musí byť aspoň záporná, pretože „žiadna hodnota“ by viedla k nulovému postoj, t.j. neutrálnym vzťahom.) S racionálnym aspektom hodnotového systému vstupuje pomer do obrazu.



Hodnotový systém človeka neprichádza z „ničoho nič“. Je to zdedená ale aj naučená. Deti veľmi často nasledujú hodnotový systém svojich rodičov, a to najmä v období detstva, keď ešte u detí nebol vytvorený nezávislý charakter. Ako sa ich osobnosť vyvíja, ich priatelia, kolegovia získajú čoraz väčší vplyv, ako aj celkovo akceptované formy a normy spoločnosti – takéto informácie sa môžu sprístupňovať prostredníctvom masovokomunikačných prostriedkov. Ako deti vyrastajú, tretia zložka sa pridáva k hodnotovému systému: ich vlastný úsudok. Pre dospelých, tri pôvodné zdroje sú zmiešané a výsledkom je individuum každého jedinca. Obvykle, zdedená zložka je už menej podstatná a vlastný úsudok a vplyv kamarátov/spoločnosti sa stáva dominantným.





Aj keď je hodnotový systém pevný, môže sa zmeniť. Zmena trvá pomerne dlho a väčšinou zahŕňa aj racionálne aspekty. To znamená, že postoj človeka sa môže zmeniť, ale tento proces je pomalý. (Zmena hodnotového systému a s tým aj postoja, môže zmeniť aj bez súhlasu osoby – čiže osoba si ani nemusí všímať proces. Táto nezákonná metóda sa nazýva „vymývanie mozgu“.)

Je známe, že hodnotové konflikty zvyčajne nemôžu byť vyriešené; partneri môžu len prijať odlišný hodnotový systém druhej strany. Z tohto dôvodu, ani postojové konflikty – na základe rôznych hodnôt – nemôžu byť vyriešené. Jediným riešením je, keď odlišné strany akceptujú postoje druhej strany. (Teoreticky je známa aj racionálna zložka pri výbere hodnotového systému, takže racionálna zmena postoja je tiež možná. V takýchto prípadoch však existuje podozrenie, že nový prijatý postoj je jednoducho založený na racionálnom „utilitárnom“ rozhodnutí – teda zmena postoja nie je reálna a úprimná; je to chladnokrvne vypočítaná, naplánovaná.)

Výraz „postoj“ môže byť nahradený slovom „mentalita“, ktorý je definovaný „ako „obvyklý alebo charakteristický duševný postoj, ktorý určuje, ako človek reaguje na odlišné situácie“ – či je rovnaký, ako definícia „postoja“.

***Kontrolné otázky:***

1. Čo je postoj?
2. Čo je hodnotový systém?
3. Aká je súvislosť medzi postojom a hodnotovým systémom?
4. Čo určí postoj dieťaťa?
5. Ako sa vyvíja postoj dieťaťa?
6. Čo je mediálna gramotnosť?
7. Prečo je dôležitá mediálna gramotnosť?
8. Môže sa zmeniť postoj (mentalita) človeka?



## Modul 2. Mentalita trhu

**A**ko sme videli v predchádzajúcich moduloch, predávajúci a kupujúci sa stretnú na trhu, aby vymenili svoje výrobky. Predávajúci (alebo výrobca) vyrábal (pripravil, vytvoril) niečo, čo nepotrebuje (to znamená, že bol vyrábaný na predaj) a potrebuje niečo iné a chce sa stretnúť s jeho partnerom, kupujúcim, kto má, to, čo predávajúci potrebuje a hľadá, čo predávajúci ponúka.

Už sme hovorili o tom, že v priebehu predaja/nákupu predávajúci investoval svoje úsilie (t.j. náklady) a chcel by nahradiť nákladové zložky – plus prebytok, tzv. zisk, aby zakryl jeho predchádzajúce investície. Kupujúci má peniaze, ktoré získal skorej, vtedy, keď predal niečo, keď on bol predávajúci. Kupujúci je ochotný zaplatiť sumu, nazvanú aj ako cenu, ktorá zodpovedá hodnote výrobku pre neho. To znamená, že dve veci sa stretnú na trhu: náklady a cena. Náklad je závislý od predávajúceho a cena je závislá od kupujúceho. **Skorej sme videli, že vždy sa kupujúci rozhodne či kúpi produkt a keď áno, za koľko. Rozhodujúca strana v priebehu predaja/nákupu je kupujúci. Mentalita trhu je, že: vždy kupujúci je ten, kto rozhoduje.**



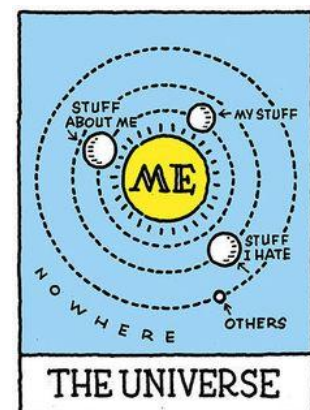
Je dôležité uvedomiť si jednu vec: vyššie uvedené pravidlo platí na „normálnom“ trhu, kde je vysoký počet produktov na sklade. To sa nazýva „trh kupujúceho“. Je to normálna situácia na trhu. Avšak, si môžeme predstaviť aj opačnú situáciu: keď je veľký počet (potenciálnych) kupujúcich na trhu, ale oveľa menej predajcov (alebo výrobkov).

Tu je typická situácia nedostatku: nízky počet výrobkov je na sklade. V takom prípade samozrejme predávajúci má prednosť a on sa rozhodne, komu chce predať výrobok. (Jedná sa o „trh predávajúceho“.) Malá zásoba nie je normálna situácia na trhu; to sa môže stať len po veľkých vojnách alebo s veľmi špecifickými výrobkami, z ktorých je veľmi malá zásoba na svete. V takejto situácii „predávajúci je kráľ“ – ale zase, to je abnormálny a veľmi výnimočný prípad. **Normálny trh je vždy trh kupujúceho; t.j. ak je všetko k dispozícii.**

Vyššie popísaná situácia trhu môže byť zovšeobecnená. Shakespeare napísal: „*Celý svet je divadlo a muži, ženy, každý je v ňom hercom*“ (Ako sa vám páči) A teraz, keď chceme nasledovať a pretvárať jeho slová: **„Celý svet je trh a muži, ženy a každý je v ňom predávajúcim a kupujúcim.“** Filozoficky, život si možno predstaviť ako nekonečný reťazec

predaja a nákupu, kde predávajúci predajú to, čo chcú a kupujúci kúpia to, čo chcú. Keď učiteľ učí, predáva svoje vedomosti a to je už rozhodnutie detí, či to kúpia (akceptujú, naučia sa). Lektor predáva svoje vedomosti obecnstvu a tí, ktorý ho počúvajú sa rozhodnú, či to „kúpia“. Podobne: deti budú rozhodovať, či ich rodičia sú dobrí alebo zlí. Keď žiak doma vysvetlí, prečo dostal zlú známku, on je predávajúci a jeho rodičia sú kupujúci a oni sa rozhodnú, či akceptujú vysvetlenie („kúpia to“) alebo nie. Čitateľ posúdi, či niekto je dobrý alebo zlý spisovateľ. Ak politik je uznávaný a jeho nasledovníci tvrdia, že je dobrý, môže byť dobrým politikom aj napriek tomu, že neutrálny pozorovateľ by mohol povedať, že hovorí len prázdne frázy. Či som dobrý alebo zlý manžel, len moja manželka to môže povedať. Rečník je vždy predávajúcim a poslucháč je vždy kupujúcim. Keď sa dve osoby hovoria, role predávajúceho/kupujúceho sa veľmi často menia a vždy „ten druhý sa rozhodne“ (t.j. vždy poslucháč). A keďže rozhodnutie kupujúcich je založené na hodnote. **Mentalita trhu alebo postoj trhu vo všeobecnosti znamená, že „druhý je dôležitý“; „moja hodnota je určená mojim partnerom“, „čo môžem ovplyvniť to sú náklady môjich výrobkov (v prenesenom slova zmysle), aleo hodnote a preto aj o cene môj partner bude rozhodovať.“**

Všeobecné pravidlo (postoj trhu alebo mentalita trhu) je úplne v rozpore s egoistickým spôsobom myslenia „ja som stredom vesmíru.“ Keď ja som vždy kupujúci, tak áno. Ale to sa nikdy nestane: role predávajúceho a kupujúceho sa veľmi rýchlo menia. V podstate, to nie je možné a je neobvyklé, že jedna osoba je predávajúci a kupujúci v rovnakom čase – samozrejme, v dvoch paralelných situáciách a pochopiteľne, obrazne.



V prenesenom zmysle aj to je zrejmé, že aby sme mali niečo na predaj, tak to musíme „vyrábať.“ Pre tento prípad musíme vypracovať stanovisko čo musí byť užitočné, pre niekoho cenné, inak, verte tomu, že to nekúpia, neakceptujú. Termíny, ako „investícia“, „náklady“ (aj proporcionálne a fixné náklady), „cena“, „zisk“ alebo „peniaze“ existujú aj v prenesenom slova zmysle. „Kvalita“ tiež prekrýva ponúkané charakteristiky s požadovanými vlastnosťami, t.j. opäť, kupujúci rozhoduje o kvalite a nie predávajúci. Keď kupujúci chce kúpiť tričko s desiatimi dierami a s pätnástimi škvrnami, predávajúci je oprávnený tvrdiť, že to je zbytočné a, že to je len odpad, napriek tomu, pre kupujúceho je to kvalitné tričko a platí za to peniaze. On vie prečo.



Samozrejme, predávajúci môže argumentovať a dokázať kupujúcemu, že jeho produkt je presne to, čo on potrebuje. V takom prípade môžeme hovoriť o skrytom dopyte alebo generovanom dopyte. Zvyčajne, s takým spôsobom sa rodia všetky nové produkty: je skrytý, neartikulovaný dopyt o vynález, a po uvedení produktu na trh bude zrejmé, či je o to záujem. To sa stáva väčšinou v umení: kubistické maľby Picassa vytvárali úplne nový pohľad na veci; a to preto, lebo Picasso je veľký

umelec. Ale je strašne veľa filmov, ktoré sú totálne neúspešné: len raz ich premietali a obecenstvo ich odmietlo. V takom prípade, film je zbytočný a bezcenný, bez ohľadu na to, koľko stála výroba. Vždy kupujúci hodnotí a rozhodne.

**Postoj trhu je základom úcty k ostatným. Ide o všeobecné pravidlo, ktoré platí v každej oblasti nášho života.**

#### ***Kontrolné otázky:***

1. Čo je trh?
2. Čo je úloha predávajúceho?
3. Čo je úloha kupujúceho?
4. Čo je „trh kupujúceho“?
5. Čo je „trh predávajúceho“?
6. Čo znamená výraz normálna situácia na trhu?
7. Prečo sa vyvíja „trh predávajúceho“?
8. Keď dvaja ľudia hovoria, ako máme pochopiť výrazy „kupujúci“ a „predávajúci“?
9. Hudobník – kedy je „kupujúci“ a kedy „predávajúci“?
10. Shakespeare bol „kupujúci“ alebo „predávajúci“? Kto je kupujúci?



#### **Individuálne čítanie: Projektanti, činitelia, vizionári**

Existuje veľa spôsobov ako charakterizovať ľudí. Jeden z týchto klasifikácií rozlišuje

- **dobrych projektantov.** Sú presní, skúsení, pochopia zložité otázky v detailoch, vnímajú teoretické a praktické kroky vedúce k požadovanému výkonu, vedia posúdiť úsilia, okolnosti a zdroje potrebné na vykonávanie všetkých plánovaných opatrení. Väčšinou majú analytickú myseľ.
- **dobrych činiteľov.** Činiteľov príliš netrápia teórie a malé detaily; sú to ľudia činu. Sú pracovití, motivujú ostatných, ovplyvňujú a tlačia ich, aby aj oni tvrdo pracovali a spĺňali vopred stanovené ciele a termíny. Majú dobré vodcovské a motivačné schopnosti.
- **vizionárov.** Vidia a predstavujú také príležitosti, aké ostatní ľudia nie. Svet vnímajú odlišne, nie ako väčšina ľudí.

Samozrejme, každá osoba má v sebe niečo z tých troch charakteristík. Hlavnou otázkou je ich vzťah. Dobrí projektanti zvyčajne nie sú dobrí činitelia; vnímajú všetko príliš analyticky. Ďalej, pretože projektanti vidia detaily v skutočnosti, nie sú ani vizionári. Rovnako, dobrí činitelia nie sú dobrí projektanti; nemajú radi presný, analytický prístup a výpočty, ktoré sú potrebné k tomu, aby sme dosiahli ďalší krok – oni sú dobrí v plnení plánov, ktoré ostatní pripravili. Nerozmýšľajú ani o iných kvalitatívnych „svetoch“, to znamená, že nie sú ani dobrí vizionári. Ich hlavná stránka je uskutočnenie plánov. Vizionárov netrápia malé analytické kroky a zdroje, ktoré sú potrebné na tieto kroky a nestarajú sa ani o to, aby tlačili ľudí a veci dopredu; vidia nový svet a to stačí. Ježiš Kristus bol veľký vizionár, Apoštol Pavol bol skvelý činiteľ – a pravdepodobne medzi apoštolmi nebol ani jeden dobrý projektant. Kým Mohamed bol skvelý vizionár a dobrý činiteľ v jednej osobe.

***Kontrolné otázky:***

1. Kto je dobrý projektant?
2. Kto je dobrý činiteľ?
3. Kto je vizionár?
4. Kto z nich potrebuje analytickú myseľ?
5. Kto z nich potrebuje vodcovské a motivačné schopnosti?
6. Mikuláš Koperník – on bol projektant, činiteľ alebo vizionár? Prečo?
7. Alexander Veľký – on bol projektant, činiteľ alebo vizionár? Prečo?
8. Napoleon – on bol projektant, činiteľ alebo vizionár? Prečo?

### Modul3. Ďalšie podnikateľské postoje

**J**e dôležité uviesť, že podnikateľská kompetencia nie je kompetencia podnikateľov, takisto ako ani podnikateľský postoj nie je postoj podnikateľov. Je to jednoducho množstvo postojov, ktoré môžu charakterizovať učiteľov, inštalátorov, taxikárov, baníkov, atď. Tieto postoje sa nazývajú, podnikateľské postoje“, pretože sa považujú za nevyhnutné, aby sa niekto stal dobrým podnikateľom.

Podľa Wikipedii (<https://sk.wikipedia.org/wiki/Podnikanie>), „**Podnikateľ** je všeobecne osoba venujúca sa sústavne samostatne ekonomickej činnosti, podnikaniu. Konkrétne definície sa rôznia. Podnikateľmi sú vždy osoby zapísané do obchodného registra. Osoby, ktoré nie sú zapísané v obchodnom registri, sú podnikateľmi, ak majú na rozsah predmetu podnikania živnostenské oprávnenie; alebo ak vykonávajú činnosť podľa iných predpisov, ktorú možno charakterizovať ako podnikanie a ktorá si vyžaduje oprávnenie; alebo ak vykonávajú poľnohospodársku výrobu zapísanú do evidencie (poľnohospodárska výroba

zapísaná do obchodného registra je vždy podnikateľ). **Podnikaním** sa všeobecne rozumie *vlastnenie a činnosť podniku a/alebo činnosť podnikateľa a/alebo samostatné rozhodovanie o zámere, právnej forme, umiestnení, organizácii, miere zadĺženia, rozdelení zisku a pod. podniku.*“

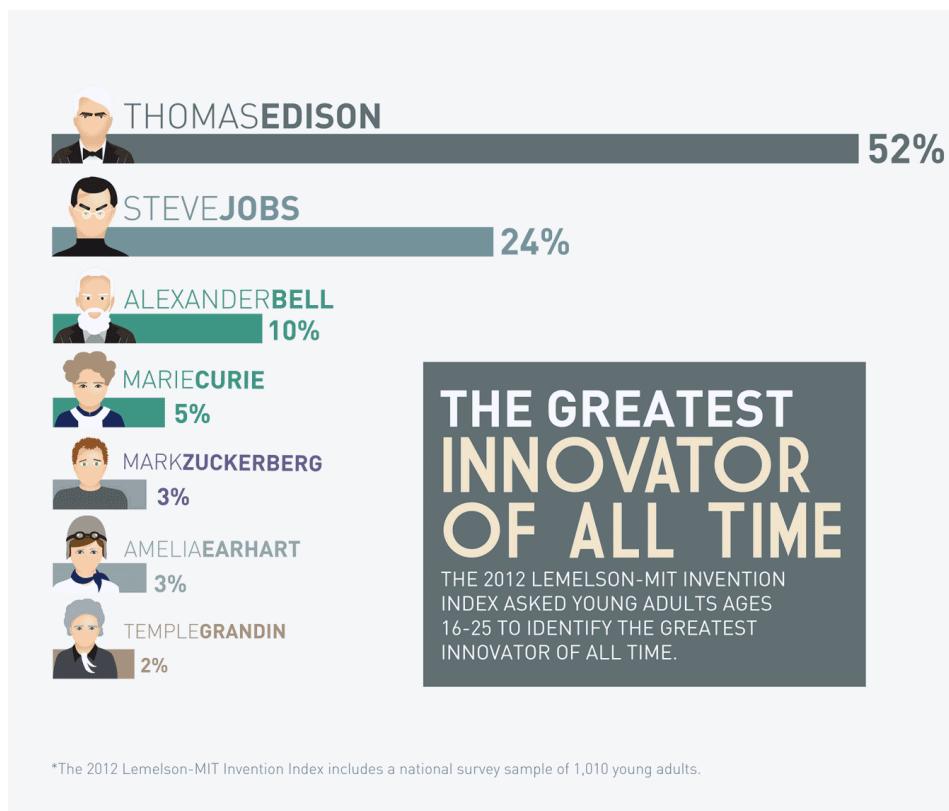
Podnikateľský postoj (alebo podnikateľská mentalita) môže byť charakterizovaný nasledujúcimi vlastnosťami:

- preukáže **iniciatívu**; je inovátorom
- vie **perspektívne myslieť, konať** a riskovať
- má **vedecký** amotivačný talent
- je **úspešný** a odvážny

Je zrozumiteľné, že tieto vlastnosti môžu charakterizovať hocikoho, nie len podnikateľa. V tomto zmysle slovo „podnikateľ“ môžeme používať na „osobu, ktorá je nezávislá a úspešná.“

## **Iniciatíva**

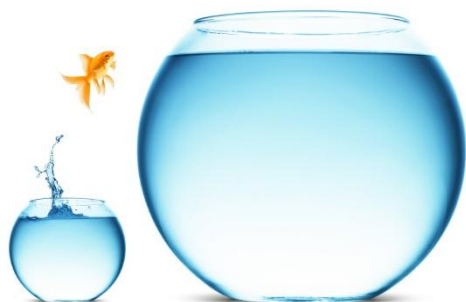
Podľa definície na stránke [http://www.skola21.sk/public/media/5886/Iniciativa\\_www.pdf](http://www.skola21.sk/public/media/5886/Iniciativa_www.pdf) iniciatíva je *„vnútorný hlas, ktorý nás ženie, aby sme niečomu nielen venovali pozornosť, ale aby sme aj konali. Môže to byť taký jednoduchý čin, ako zdvihnutie uteráka nedbalo hodeného na zemi, alebo taký zložitý, ako je odhalenie a zverejnenie rozsiahleho podvodu či nezákonného činu. Iniciatíva podnecuje naše činy, vynaliezavosť, naše tvorivé úsilie. S iniciatívou beží život na plné obrátky - je to vnútorná motivácia živená úspechom z vyriešených problémov v minulosti a náš vnútorný záväzok žiť podľa hodnôt, ktorým veríme. Poháňajú nás, aby sme niečo urobili, pretože je to potrebné urobiť, alebo niečo prerábali tak dlho, dokiaľ to nevyhovie našim vnútorným meradlám pre kvalitu a správnosť.“* Výraz „berie iniciatívu“ znamená, že osoba nebude čakať na ostatných, on sám vyhodnocuje situáciu, analyzuje príležitosti a možnosti, a na základe toho, navrhuje činnosť – alebo aspoň začne akciu. Ďalej, títo ľudia môžu vidieť realitu z úplne iného uhla ako ostatní, ako aj nové príležitosti alebo možnosti. S inými slovami, ten kto je iniciatívny je veľmi často aj inovátorom.



## Slobodomyselnosť, riskovanie

Osoba, ktorá je ochotná brať iniciatívu, musí perspektívne myslieť a riskovať. Keď sa stále budeme pozeráť do minulosti, nikdy neuvidíme budúcnosť; inovátor musí byť aj vizionárom.

Dobry podnikateľ sa vždy pozerá do budúcnosti; pre týchto ľudí je minulosť potrebná na získanie skúseností o tom, čo urobiť podobne, ako aj to, akým spôsobom to urobiť.



Keďže nie je možné presne predpovedať budúcnosť, preto plánovanie vždy prináša so sebou neistotu, t.j. riziko. Môžeme pripočítat rôzne riziká a snažiť sa minimalizovať ich, ale nultú úroveň nikdy nemôžeme dosiahnuť. Ľudia s podnikateľskou mentalitou sú odvážni a neboja sa riskovať, lebo zisk je odmena za riziko. Samozrejme, človek musí byť aj triezvy pri riskovaní a nemôže len tak skočiť do neznáma.



## Vedenie, motivácia

Ten, kto berie iniciatívu do vlastných rúk a riskuje, nevyhnutne musí viesť tých, ktorí nie sú ochotní postupovať vpred. Vedúce postavenie je veľmi zložitá záležitosť. Úlohou vedúceho je viesť a motivovať ľudí. To znamená, že vedúci musí sústrediť svoje schopnosti, vedomosti a skúsenosti na ľudí a nie na technológiu, strojné zariadenia, predaj, atď. V skutočnosti, vedúci musí mať zmysel pre efektívne plánovanie, musí mať schopnosti činiteľa, vizionára ako aj schopnosť viesť ľudí: plánovať a organizovať ich prácu, preberať iniciatívu, byť príkladom, motivovať ich.

Prieskumy ukázali, že najdôležitejšia vlastnosť vedúceho je „emocionálna kompetencia“ alebo „emocionálna inteligencia.“ Podľa stránky Wikipedia ([https://sk.wikipedia.org/wiki/Emocion%C3%A1lna\\_inteligencia](https://sk.wikipedia.org/wiki/Emocion%C3%A1lna_inteligencia)), „**Emocionálna inteligencia** je schopnosť identifikovať, hodnotiť a kontrolovať svoje vlastné emócie, emócie druhých aj skupiny. Bez emocionálnej inteligencie nie je intelekt schopný využívať celý svoj potenciál.“



Jedným z najdôležitejších vlastností vedúceho je schopnosť **motivovať ľudí**. Motivácia môže byť definovaná ako proces, ktorý aktivuje ľudské správanie a dáva mu účel a smer. Je to vôľa niečo dosiahnuť.



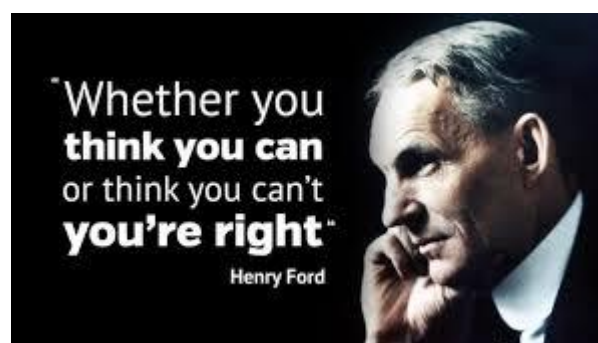
Každý človek má svoje potreby a každý z nás sa snaží splniť a uspokojiť tieto potreby. Dobrý vedúci si uvedomuje potreby pracovníkov a môže preukázať, že s vykonaním požadovanej činnosti, pracovník môže splniť svoje potreby.

Len motivované osoby môžu motivovať ostatných: tí, ktorí neveria v úspech, nepochopia dôvody jednotlivých činností, alebo nemajú chuť ani energiu na tú činnosť, nemôžu motivovať ostatných na vykonanie tých akcií. (Musíme zdôrazniť, že motivácia nie je rozkaz; motivácia presvedčí druhú osobu, aby veril v užitočnosti jednotlivých činností. Motivácia sa dá odmietnuť, ale rozkaz nie.)

### **Slobodomyselnosť**

Vyššie uvedené charakteristiky plánovania zamerané na budúcnosť a riskovania opisujú orientáciu na úspech. To znamená, že sa človek pozerá do budúcnosti so silným presvedčením, že dosiahne požadovaný úspech. Nechce zabúdať ani na riziko; vidí problémy a prekážky, ale pevne verí, že s jeho tímom, môže prekonať problémy. Slobodomyselnosť alebo orientácia na úspech je priamym opakom správania, keď sa človek chce vyhnúť problémom. Človek, ktorý je otvorený na úspech povie „čím viac úspechov, tým lepšie“, kým človek, ktorý sa snaží vyhnúť problémom povie „čím menej problémov, tým lepšie.“

Je dokázané, že v rovnakej situácii, človek, ktorý je zameraný na úspech, je viac úspešný, ako človek, ktorý sa chce vyhnúť problémom. Zdá sa, že „samonapĺňajúce sa predpovede“ (alebo: „samonapĺňajúce sa proroctvá“) existujú. Úspech prichádza k tým, ktorí veria v to, a riešia aj problémy.



### **Kontrolné otázky:**

1. Kto je podnikateľom?
2. Podnikateľský postoj – je to dôležité len pre podnikateľov...? Prečo nie?
3. Čo je iniciatíva?
4. Čo znamená výraz „prevziať iniciatívu“?
5. Čo je riziko?
6. Je možné zabrániť všetkým možným rizikám? Prečo nie?
7. Kto je vodca?
8. Čo je motivácia?
9. Čo je perspektívne myslenie?
10. Čo sú „samonapĺňajúce sa predpovede“? (alebo: „samonapĺňajúce sa proroctvá“)?



### **Individuálne čítanie: Desať pilierov úspechu**

*(Na základe výsledkov projektu Comenius Regio Partnership 2012-2014; Felsonyek HU-Kalnica SK)*

#### **1. Majte svoje ciele**

Úspech znamená dosiahnuť svoj cieľ. Keď nemáš cieľ, nič nemôžeš dosiahnuť. Bez cieľa nemôžeš byť úspešný.

#### **2. Nikdy sa neprestávajúce učiť**

Svet sa veľmi rýchlo vyvíja; ten, kto sa nesnaží, zostáva vzadu. Hľadaj novinky, buď otvorený prijať nové informácie. To sa nazýva PCV - Program celoživotného vzdelávania.

#### **3. Riešenie konfliktov**

Nevytváraj konflikty, ale nebuď sklamaný, ak prežívaš konflikt. Analyzuj dôvody, dôsledky a pouč sa z nich. Ak si chytrý, konflikty môžu len rozvíjať tvoje myšlienky.

#### **4. Bud' odvážny a rozhodni sa**

Život je nepretržitý reťazec rozhodnutí. Aj to je rozhodnutie, keď nerozhodneš – niekto iný to urobí namiesto teba. Tak to bude dobré...! Áno, rozhodnutia znamenajú zodpovednosť – zvládneš to!

#### **5. Aj druhý je dôležitý**

Život a svet je „trh kupujúcich.“ Tvoje hodnoty sú určené ostatnými. Aj to je dôležité, čo si myslia iní.

#### **6. Bud' dobrým tímovým hráčom**

Nikdy nie si sám; musíš konať spoločne s ostatnými. Spoločne ste silnejší. Ak chceš vybudovať pevné základy dobrého tímu, musíš byť dobrým tímovým hráčom.

#### **7. Bud' motivovaný, aby si mohol motivovať ostatných**

Život je nepretržitý reťazec motivácie. Tvoji rodičia motivovali teba, aby si sa učil, ty motivuješ svojich priateľov, keď chceš ísť do kina, tvoji kamaráti motivujú teba, aby si s nimi pozeral futbalový zápas. Len vtedy môžeš motivovať ostatných, keď si sám motivovaný.

#### **8. Uži si radosť naplno**

Život je zmes radosti a smútku, problémov a výsledkov. Keď si nevšímaš radosť v každej situácii, ponoríš sa do problémov a do smútku.

#### **9. Bojuj za úspech**

Dosiahnutie úspechu nie je jednoduché; nie je to zadarmo. Musíš za to bojovať; a čím viac budeš bojovať, tým sladší bude úspech. Úspech bez snaženia neprinesie radosť a nebude mať žiadnu hodnotu pre teba.

#### **10. Ty to dokážeš**

Na ceste k úspechu musíš byť sebavedomý. Ak veríš úspechu, môžeš dosiahnuť svoj cieľ; keď nie – s najväčšou pravdepodobnosťou zlyháš...A ako ti môže dôverovať niekto iný, keď si ty sám nedôveruješ...?!

***Kontrolné otázky:***

1. Prečo je nutné mať ciele?
2. Prečo je potrebné celoživotné vzdelávanie?
3. Ako môžeš riešiť konflikty?
4. Prečo je dôležité rozhodnúť sa?
5. Čo je „trh kupujúcich“?
6. Čo je motivácia?
7. Čo dáva sladkosť úspechu?
8. Prečo je nutné byť sebavedomý?

## PRÍLOHA 1

### POUŽITÁ A ODPORÚČANÁ LITERATÚRA

#### DIGITÁLNA KOMPETENCIA 11-14; 1.TÉMA MODUL 1

- Carr, D. (1993). Question of competence. [Electronic version]. British Journal of Educational Studies, 41(3), 253-271. Retrieved October 2, 2007, from <http://links.jstor.org/sici?sici=0007-1005%28199309%2941%3A3%3C253%3AQOC%3E2.0.CO%3B2-%23>
- Hyland, T. (1993). Competence, knowledge and education. [Electronic version]. Journal of Philosophy of Education, 27(1), 57-68. Retrieved October 1, 2007, from <http://www.blackwell-synergy.com.libproxy.uregina.ca:2048/doi/pdf/10.1111/j.1467-9752.1993.tb00297.x>
- Warschauer, M. (2002). "Reconceptualizing the Digital Divide". In First Monday, 7 (7). Retrieved May 10, 2005 from [http://firstmonday.org/issues/issue7\\_7/warschauer/index.html](http://firstmonday.org/issues/issue7_7/warschauer/index.html)
- Peña-López, I. (2009). Goverati: New competencies for politics, government and participation. Seminar at the Course: Digital Competences: Knowledge, skills and attitudes for the Network Society. CUIMPB, 16th July 2009. Barcelona: ICTlogy.

#### DIGITÁLNA KOMPETENCIA 11-14; 1.TÉMA MODUL 2

- Peña-López, I. (2008). Tuning Personal Competencies to the Information Society. Conference imparted in Mexico DF, October 31, 2008 at the e-Competencies conference. Mexico DF: ICTlogy. Retrieved October 31, 2008 from [http://ictlogy.net/presentations/20081031\\_ismael\\_pena-lopez\\_e-competencies.pdf](http://ictlogy.net/presentations/20081031_ismael_pena-lopez_e-competencies.pdf)
- Prensky, M. (2001). "Digital Natives, Digital Immigrants". In On the Horizon, October 2001, 9 (5). Lincoln: NCB University Press.
- Demunter, C. (2006). How skilled are Europeans in using computers and the Internet?. Luxembourg: Eurostat. Retrieved July 01, 2006 from [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY\\_OFFPUB/KS-NP-06-017/EN/KS-NP-06-017-EN.PDF](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-NP-06-017/EN/KS-NP-06-017-EN.PDF)

- OECD (2016). Skills for a Digital World. 2016 Ministerial Meeting on the Digital Economy Background Report. Paris: OECD.

### DIGITÁLNA KOMPETENCIA 11-14; 1.TÉMA MODUL 3

- Ala-Mutka, K., Punie, Y. & Redecker, C. (2008). Digital Competence for Lifelong Learning. Seville: IPTS. Retrieved March 23, 2010 from <ftp://ftp.jrc.es/pub/EURdoc/JRC48708.TN.pdf>
- Zickuhr, K. (2013). Who's Not Online and Why. Washington, D.C.: Pew Internet & American Life Project. Retrieved September 29, 2013 from <http://pewinternet.org/Reports/2013/Non-internet-users.aspx>
- Prensky, M. (2001). "Do They Really Think Differently?". In On the Horizon, December 2001, 9 (6). Lincoln: NCB University Press.
- Meneses Naranjo, J. & Mominó de la Iglesia, J.M. (2010). "Putting Digital Literacy in Practice: How Schools Contribute to Digital Inclusion in the Network Society". In The Information Society, 26 (3), 197–208. Abingdon: Taylor & Francis.

### DIGITÁLNA KOMPETENCIA 11-14; 2.TÉMA MODUL 1

- Wikipedia contributors. "Smartphone." Wikipedia, The Free Encyclopedia. Wikipedia, The Free Encyclopedia, 16 Sep. 2016. Web. 17 Sep. 2016.
- Wikipedia contributors. "Social network." Wikipedia, The Free Encyclopedia. Wikipedia, The Free Encyclopedia, 13 Sep. 2016. Web. 17 Sep. 2016.
- Wikipedia contributors. "Online chat." Wikipedia, The Free Encyclopedia. Wikipedia, The Free Encyclopedia, 14 Sep. 2016. Web. 17 Sep. 2016.
- Wikipedia contributors. "Sensor." Wikipedia, The Free Encyclopedia. Wikipedia, The Free Encyclopedia, 11 Sep. 2016. Web. 17 Sep. 2016.
- Wikipedia contributors. "Home automation." Wikipedia, The Free Encyclopedia. Wikipedia, The Free Encyclopedia, 13 Sep. 2016. Web. 17 Sep. 2016.
- Wikipedia contributors. "Unmanned aerial vehicle." Wikipedia, The Free Encyclopedia. Wikipedia, The Free Encyclopedia, 13 Sep. 2016. Web. 17 Sep. 2016.

- Wikipedia contributors. "Information and communications technology." Wikipedia, The Free Encyclopedia. Wikipedia, The Free Encyclopedia, 14 Sep. 2016. Web. 17 Sep. 2016.

### DIGITÁLNA KOMPETENCIA 11-14; 2.TÉMA MODUL 2

- Dean, Mike, and George Orwell. 1984. Harlow: Pearson Education, 2008. Print.
- Wikipedia contributors. "Smart city." *Wikipedia, The Free Encyclopedia*. Wikipedia, The Free Encyclopedia, 11 Sep. 2016. Web. 19 Sep. 2016.

### DIGITÁLNAKOMPETENCIA 11-14; 2.TÉMA MODUL 3

- "Tom's Hardware: For The Hardcore PC Enthusiast." Tom's Hardware. N.p., 2016. Web. 17 Sept. 2016.
- <http://electronics.howstuffworks.com/gps-phone.htm>

### DIGITÁLNA KOMPETENCIA 11-14; 3.TÉMA MODUL 1

- [https://en.wikipedia.org/wiki/Information\\_history](https://en.wikipedia.org/wiki/Information_history)
- [https://en.wikipedia.org/wiki/Information\\_theory](https://en.wikipedia.org/wiki/Information_theory)
- <https://en.wikipedia.org/wiki/Telecommunication>
- [https://en.wikipedia.org/wiki/Information\\_society](https://en.wikipedia.org/wiki/Information_society)
- <https://en.wikipedia.org/wiki/Electronics>

### DIGITÁLNAKOMPETENCIA 11-14; 3.TÉMA MODUL 2

- [https://en.wikipedia.org/wiki/History\\_of\\_television](https://en.wikipedia.org/wiki/History_of_television)
- [https://en.wikipedia.org/wiki/Mobile\\_phone](https://en.wikipedia.org/wiki/Mobile_phone)
- <https://en.wikipedia.org/wiki/Smartphone>
- [https://en.wikipedia.org/wiki/History\\_of\\_the\\_Internet](https://en.wikipedia.org/wiki/History_of_the_Internet)
- 

### DIGITÁLNAKOMPETENCIA 11-14; 3.TÉMA MODUL 3

- <https://en.wikipedia.org/wiki/Microelectronics>
- <https://en.wikipedia.org/wiki/Nanoelectronics>
- [https://en.wikipedia.org/wiki/Information\\_Age](https://en.wikipedia.org/wiki/Information_Age)
- [https://en.wikipedia.org/wiki/Digital\\_Revolution](https://en.wikipedia.org/wiki/Digital_Revolution)

### PODNIKATEĽSKÁ KOMPETENCIA 11-14; 1.TÉMA MODUL 1

- <https://en.wikipedia.org/wiki/Cost>
- [https://en.wikipedia.org/wiki/Fixed\\_cost](https://en.wikipedia.org/wiki/Fixed_cost)
- [https://en.wikipedia.org/wiki/Variable\\_cost](https://en.wikipedia.org/wiki/Variable_cost)
- [https://en.wikipedia.org/wiki/First\\_pass\\_yield](https://en.wikipedia.org/wiki/First_pass_yield)
- [https://en.wikipedia.org/wiki/Bill\\_of\\_materials](https://en.wikipedia.org/wiki/Bill_of_materials)

### PODNIKATEĽSKÁ KOMPETENCIA 11-14; 1.TÉMA MODUL 2

- <https://en.wikipedia.org/wiki/Sales>
- <https://en.wikipedia.org/wiki/Price>
- [https://en.wikipedia.org/wiki/Profit\\_\(economics\)](https://en.wikipedia.org/wiki/Profit_(economics))
- [https://en.wikipedia.org/wiki/Net\\_profit](https://en.wikipedia.org/wiki/Net_profit)

### PODNIKATEĽSKÁ KOMPETENCIA 11-14; 1.TÉMA MODUL 3

- <https://en.wikipedia.org/wiki/Investment>
- <https://en.wikipedia.org/wiki/Inflation>
- [https://en.wikipedia.org/wiki/Net\\_present\\_value](https://en.wikipedia.org/wiki/Net_present_value)
- [https://en.wikipedia.org/wiki/Payback\\_period](https://en.wikipedia.org/wiki/Payback_period)

### PODNIKATEĽSKÁ KOMPETENCIA 11-14; 2.TÉMA MODUL 1

- Allspaw J. (2008), The art of capacity planning
- Harrington T.F. (1997), Handbook of career planning for students
- Payne B. (1966), Planning for companies growth : the executive's guide to effective long range planning
- Riva V. (1998), Planning, budgeting and strategic marketing
- Stevenson W.J. (2002), Operations management

### PODNIKATEĽSKÁ KOMPETENCIA 11-14; 2.TÉMA MODUL 2

- Hellsten L.M. (2012), [What do we know about time management? A review of the literature and a psychometric critique of instruments assessing time management](#)
- Macan T.H. - Shahani C. (1990), College students' time management
- <http://www.topuniversities.com/blog/7-time-management-tips-students>



- <http://www.studygs.net/timman.htm>
- <https://www.ox.ac.uk/students/academic/guidance/skills/time?wssl=1>
- <http://timeman.com/time-management-tips/time-management-tips-for-students>

### PODNIKATEĽSKÁ KOMPETENCIA 11-14; 2.TÉMA MODUL 3

- Bellman G.M. - Ryan K.D. (2009), Extraordinary groups: how ordinary teams achieve amazing results
- Cain J. - Jolliff B. (2010) [Teamwork and Teamplay](#)
- Levi D. (2010), Group Dynamics for teams
- Reldan S. - Nadler A. (2010), [Leading with Emotional Intelligence: Hands-On Strategies for Building Confident and Collaborative Star Performers](#)
- Rosenberg M.B. (2007), Nonviolent communication: a language for life
- <http://www.cnvc.org/>

### PODNIKATEĽSKÁ KOMPETENCIA 11-14; 3.TÉMA MODUL 1

- [https://en.wikipedia.org/wiki/Attitude\\_\(psychology\)](https://en.wikipedia.org/wiki/Attitude_(psychology))
- [https://en.wikipedia.org/wiki/Value\\_\(ethics\)](https://en.wikipedia.org/wiki/Value_(ethics))
- [https://sielearning.tafensw.edu.au/MCS/CHCAOD402A/chcaod402a\\_csw/knowledge/values/values.htm](https://sielearning.tafensw.edu.au/MCS/CHCAOD402A/chcaod402a_csw/knowledge/values/values.htm)
- <http://www.myrkothum.com/personal-values/>

### PODNIKATEĽSKÁ KOMPETENCIA 11-14; 3.TÉMA MODUL 2

- <http://www.rebgv.org/faq/what%E2%80%99s-difference-between-buyer%E2%80%99s-and-seller%E2%80%99s-market>
- <https://en.wikipedia.org/wiki/Relativism>
- <http://managementhelp.org/blogs/business-ethics/2012/01/02/what-are-values-morals-and-ethics/>

### PODNIKATEĽSKÁ KOMPETENCIA 11-14; 3.TÉMA MODUL 3

- <https://en.wikipedia.org/wiki/Initiative>
- <https://en.wikipedia.org/wiki/Leadership>
- <https://en.wikipedia.org/wiki/Risk>
- <https://www.entrepreneur.com/article/238543>

- <https://en.wikipedia.org/wiki/Open-mindedness>
- <http://www.groupdls.com/mp-15-success-mindedness/>

## PRÍLOHA II.

### AKO POUŽÍVAŤ STRÁNKU SOCRATIVE.COM?

[www.socrative.com](http://www.socrative.com)

1. Socrative.com je veľmi účinným nástrojom, ktorý umožňuje interakciu medzi učiteľom a žiakom pomocou smartfónov. Smartfón musí mať operačný systém Android alebo iOS.
2. Socrative.com je vynikajúcim nástrojom pre individuálne vzdelávanie a na kontrolu úrovne vedomostí, ako aj na domáce úlohy, ktoré môžeme odoslať do aplikácie a učiteľ ich môže vyhodnotiť. Okrem toho, môžeme ho používať aj v triede pri práci s rôznymi skupinami na organizovanie tímových súťaží, atď. Ďalej, vynikajúcou spätnou väzbou je „exit ticket“, s ktorou sa dá zistiť do akej miery žiak pochopil učivo a umožní odpovedať aj na ústne kladené otázky.
3. Existujú rôzne typy otázok na Socrative.com:

a. Otázky s voľbou odpovedí

Tu je uvedených viac možností odpovedí a žiak vyberá správnu odpoveď. Socrative automaticky vyhodnotí odpovede.

Učiteľ vypracuje otázky a možnosti odpovedí. Existujú dva typy otázok - otázky s jednou správnou alebo viacerými správnymi odpoveďami. V projekte HELP, pri odpovedi je možné vybrať len jednu možnosť. Na želanie, učiteľ môže pridať aj vysvetlenie k možnostiam. V projekte HELP, nie sú vysvetlenia; odpovede sú dostupné v učebnici v jednotlivých okruhoch.

V každom module sa nachádza 10 otázok s voľbou odpovedí, kde zabezpečíme päť možností odpovedí.

b. Otázky typu pravda/nepravda

Žiak vyberá z dvoch možností: pravda alebo nepravda. Je to jednoduchá forma otázky s výberom odpovede. Odpovede sú automaticky vyhodnotené aj v tomto prípade.

V projekte HELP, pre každý modul sme vypracovali 10 otázok typu pravda/nepravda.

c. Voľné dokončenie vety

Žiak musí podľa svojho úsudku dokončiť predloženú vetu. V otvorenej vete nepredkladáme respondentovi žiadne varianty odpovedí. Môže sa teda vyjadriť celkom slobodne, podľa svojho, svojimi slovami. V tomto prípade nemôžeme hodnotiť odpovede automaticky. Vyhodnotenie žiaka sa vykonáva s pomocou učiteľa. (Existuje množstvo správnych odpovedí, len štylizácia je odlišná.)

V projekte HELP ponúkame dve možnosti: päť viet s otvoreným koncom a päť otázok s otvoreným koncom.

Aj v strategickej hre „Riad' svoju firmu“ sú použité otvorené otázky. Odpovede nikdy nie sú správne alebo nesprávne; jednoducho sú nositeľmi rozhodnutia tímu.

d. „Space race“

Je to kombinácia otázok s voľbou odpovedí a /alebo otázok typu pravda/nepravda, je to voľba pre súťaž družstiev proti sebe, kde aj rýchlosť je dôležitá.

S touto možnosťou sa môžete stretnúť aj v projekte HELP.

e. „Exit ticket“

Pomáha zistiť, do akej miery žiak pochopil učivo. Dá sa používať aj na hodnotenie a umožní odpovedať aj na ústne, ale aj na písomné otázky. Dokonca, na želanie sa dá organizovať aj hlasovanie na učebné materiály.

4. Po registrácii, učiteľ dostane registračné číslo. „Triedou“ sa rozumejú osoby, s ktorými učiteľ zdieľa jeho/jej kód. Podľa základných nastavení, najviac 50 osôb môže naraz používať ten istý kód – ale neexistuje žiadne obmedzenie z koľkých krajín bude skupina pozostávať. Členovia môžu byť aj z 50 rôznych krajín.

5. Spoločná práca sa začína s kliknutím na „Start” a končí vtedy, keď učiteľ klikne na „Finish”. Pracovný čas môže byť dohodnutý vopred, aby poskytol možnosť pracovať v programe každému z „členov triedy”. S kombináciou tejto alternatívy a hore uvedených možností ľahko sa dá zorganizovať národné a/alebo medzinárodné súťaže.
6. V aplikácii Socrative, učiteľ pracuje s jeho/jej počítačom, kým žiaci so svojimi smartfónmi.
7. Žiak sa môže podieľať na práci, keď má stiahnutú bezplatnú aplikáciu „socrative” z jeho App Store (napr. play.google.com). Po stiahnutí aplikácie a získaní registračného čísla od učiteľa („číslo triedy”), žiak môže vsúpiť do triedy. Avšak, vstup je možný len vtedy, keď učiteľ klikne na „Start”.
8. Socrative je vynikajúcim a veľmi účinným nástrojom na individuálne vzdelávanie. Avšak, dá sa používať aj na tímovú prácu. (Učiteľ vďaka tejto aplikácie môže jednoducho rozosielať otázky alebo testy, na ktoré môžu žiaci obratom reagovať cez aplikáciu. Všetky takto získané odpovede sú rovnocenné a je ich možné v danom čase a mieste vyhodnotiť.) Socrative sa používa aj na strategickú rozhodovaciu hru „Riad’ svoju firmu” – riadiace tímy diskutujú o danom probléme a priradená osoba (prípadne generálny riaditeľ) zapíše odpoveď cez jeho/jej smartfón.
9. Na nasledujúcich adresách môžete nájsť anglické výukové programy:

### **SOCRATIVE.COM– NÁVODY NA YOUTUBE**

<https://www.youtube.com/watch?v=nC-Nhpf0Efw>

<https://www.youtube.com/watch?v=WlnI1f-Q1JM>

<https://www.youtube.com/watch?v=LPkqFxWHG4M>

<https://www.youtube.com/watch?v=OsEUBbm-tKg>

<https://www.youtube.com/watch?v=byK8l6WUX3Q>

<https://www.youtube.com/watch?v=R-4WCq4RZPs>

<https://www.youtube.com/watch?v=bl1BBx15RR0>

[https://www.youtube.com/watch?v=6H-IM\\_SLYPg](https://www.youtube.com/watch?v=6H-IM_SLYPg)

**PRÍLOHA III.**  
STRATEGICKÁ ROZHODOVACIA HRA

„RIADŤ SVOJU FIRMU“

WINPRO Limited

**Popis spoločnosti**

Spoločnosť WINPRO bola založená v roku 2000. Vyrába špeciálne výrobky „YIELDPRO“, ktoré majú neobmedzený dopyt na trhu. V spoločnosti pracuje 100 ľudí (operátori), z ktorých každý pracuje na špeciálnych zariadeniach na výrobu YIELDPRO.

Situácia na trhu

Špeciálny výrobok WINPRO YIELDPRO sa používa vo viacerých priemyselných odvetviach. Okrem toho, má vysoký nárast dopytu aj na spotrebiteľskom trhu, t.j. ľudia jednoducho majú o tento produkt záujem a kupujú ho v značnej miere. Dopyt je oveľa väčší, ako sa očakávalo, takže prakticky neexistuje žiadny limit na trhu. Vzhľadom na to, že spoločnosť WINPRO má dlhodobý vzťah a zmluvy so svojimi zákazníkmi, spoločnosť predáva svoje produkty za dohodnutú jednotkovú cenu 100 eur.

Hospodárska a finančná situácia

Náklady na výrobnú jednotku predstavujú 90 eur, z čoho 60 eur sú proporcionálne (priame) náklady. Keď jedna osoba vyrába 100 kusov výrobkov za mesiac, fixné náklady na jeden výrobok sú 30 eur.

V dôsledku toho, spoločnosť má 500 000 eur na účte. Manažment spoločnosti sa rozhodne na aké účely budú používať získanú sumu.

Ekonomovia spoločnosti WINPRO prijali stanovisko: chýbajúci zisk sa nazýva strata. V prípade zlyhania zisku, z účtu sa vyberie požadovaná čiastka peňazí a vloží sa do konkrétneho fondu. Od tohto okamihu peniaze sú k dispozícii len s povolením majiteľa WINPRO.

Neexistuje žiadna daň z príjmov; realizovaný zisk je zapísaný na účet spoločnosti.

Suma peňazí na účte nemôže byť nižšia, ako nula.

### Opis výroby

Na výrobu YIELDPRO pracovníci používajú veľmi špeciálne zariadenie, čo vyrába 100 kusov mesačne. Stroj je veľmi citlivý na údržbu; bez údržby stráca kapacitu a o 10 kusov menej bude vyrábať každý mesiac. Na zabezpečenie nominálnej kapacity – 100 kusov mesačne - manažment musí vyplatiť 100 eur mesačne na údržbu. Ak výdavky na údržbu dosiahnú 200 eur mesačne, kapacita sa zvýši o 10 kusov v danom mesiaci. Ak chceme zvýšiť kapacitu na 120 kusov, 300 eur je potrebných na mesiac, na 140 – 400 eur a na 160 kusov – 500 eur mesačne. Na stabilizovanie týchto kapacít, treba investovať potrebnú sumu každý mesiac, inak kapacitazadne okamžite klesá: ak poplatok na údržbu klesne na 200 eur, kapacita klesne na 110; ak údržba klesne na 100, kapacita klesne na 100 kusov mesačne a bez údržby klesá na 90 a na konci na nulu. Na udržanie požadovanej kapacity, je potrebné zaistiť určité náklady na údržbu každý mesiac.

Na základe rozhodnutia spoločnosti WINPRO, náklady na údržbu sú vedené samostatne a nie sú zahrnené do výrobných nákladov.

### Riadenie ľudských zdrojov

V spoločnosti WINPRO pracuje 100 pracovníkov alebo operátorov. Každý z nich vyrába mesačne 100 kusov výrobkov. Pracovná sila je stabilná a napriek tomu, že je dostatočne veľký trhový dopyt, WINPRO neplánuje zvýšiť počet pracovných síl. Vzhľadom na to, že dostanú dobrý plat vo výške 200 eur mesačne, pracovníci neplánujú opustiť spoločnosť.

Metódy na zvýšenie produktivity pracovníkov: absolvovaním špeciálneho výcviku, produktivita pracovníkov zvýši o 20%. Školenie stojí 1000 eur a trvá jeden mesiac, počas ktorého účastník je oslobodený od povinnosti práce.

Druhou metódou je odborné vzdelávanie pre operátorov, čo stojí 2000 eur a trvá 2 mesiace, počas ktorého účastník nemusí pracovať vo výrobe. Po vzdelávaní sa produktivita pracovníka zvýši o 40%.

Pokročilá odborná príprava zvýši produktivitu o 60%. Táto príprava trvá tri mesiace a poplatok za školenie je 3000 eur.

## Vývoj výroby

Na trhu sa objavilo nové zariadenie na výrobu YIELDPRO. Stojí to 50.000 eur, ale zvyšuje výrobnú kapacitu o 100%. Personál zabezpečujúci prevádzku musí byť vyškolený. Tí, ktorí pracujú na tomto novom zariadení získajú 400 eur mesačne. Nákup a inštalácia trvá tri mesiace: hneď po objednávke WINPRO musí vyplatiť 50% ceny, t.j. 25 000 eur. Zariadenie bude dodané v nasledujúcom mesiaci (zvyšnú časť z ceny uhradia vtedy, t.j. 25.000 eur), potom bude nainštalované a dosiahnutie prvej plnej výrobnéj kapacity sa očakáva len v štvrtom mesiaci. Len jedna osoba prevádzkuje také zariadenie.

## Manažment

Manažment spoločnosti WINPRO pozostáva z piatich osôb:

1. **GENERÁLNY RIADITEĽ (CEO)** je zodpovedný za výsledky a činnosti spoločnosti WINPRO a on je konečným rozhodovacím orgánom. Ak nedôjde k dohode medzi členmi riadiaceho tímu, generálny riaditeľ rozhodne, a schvaľuje návrh.
2. **PREVÁDZKOVÝ RIADITEĽ (COO)** je zodpovedný za každodennú prevádzku spoločnosti. Jeho špecifickým cieľom je vyrábať čím viac produktov.
3. **FINANČNÝ RIADITEĽ (CFO)** je zodpovedný za riadenie financií v celej organizácii; dohliada na účet spoločnosti. Jeho cieľom je mať čo najviac peňazí na účte.
4. **HLAVNÝ TECHNIK (CTMO)** je zodpovedný za údržbu zariadení a riadenie tímu údržbárov. Jeho cieľom je udržiavať zariadenia v najlepšom stave. Ďalej, je zodpovedný zabezpečiť nákup materiálu potrebného pre výkon údržby.
5. **PERSONÁLNY RIADITEĽ (CHRO)** je zodpovedný za zamestnancov spoločnosti. Ďalšou zodpovednosťou personálneho riaditeľa je organizovanie školení a jeho úlohou je zabezpečiť čo najviac kvalifikovaných pracovníkov. Každý pracovník má nárok na školenie raz ročne.



Celkovým cieľom manažérskeho tímu je dosiahnuť čo najväčší zisk do konca roka, t.j. za 12 mesiacov. Hra trvá 12 mesiacov (12 kôl), a na konci hry (roku), bude dôležité aj postavenie firmy (výrobná kapacita, personál).

**Tím manažérov musí zvážiť každý mesiac tieto možnosti:**

- 1. Ako správne vybrať školenie pre pracovníkov? Podmienky, zdroje, dôsledky?**
- 2. Ako správne vybrať formu údržby? Podmienky, zdroje, dôsledky?**
- 3. Ako sa rozhodnúť ohľadom investícií? Podmienky, zdroje, dôsledky? (Amortizácia sa nezačína počas výpočtového obdobia.)**

XXXXXXXX

#### **POZNÁMKY K STRATEGICKEJ HRE „RIAĎ SVOJU FIRMU”**

1. Strategická hra je pre päťčlenné tímy, z ktorých každý tím samostatne rozhoduje o akciách. Tímy súťažia medzi sebou; kritériom hodnotenia je suma peňazí na účte. Avšak, rozhodujúcim faktorom bude len posledný výpis účtu na konci 12. obdobia (na konci roka). To znamená, že priebežné výsledky nie sú dôležité, aj keď počas hry ich vyhodnocujú v každom období a dôvody otvorene prediskutujú. Akto podmienky predpisujú, tímy môžu pozostávať viac ako z piatich členov. Členovia tímu by mali rozdeliť úlohy v tíme a mali by bojovať za svoje špecifické ciele, aby dosiahli ich spoločný cieľ – maximálnu sumu na účte.
2. V každom kole tímy musia urobiť jednoduché výpočty. Tieto výpočty väčšinou vyžadujú len tieto základné aritmetické operácie: sčítanie, odčítanie, násobenie a delenie. Všetky informácie na spustenie hry môžete nájsť v sekcii Podnikateľská kompetencia. (Podnikateľská kompetencia 1,2,3; Moduly 1, 2, 3)
3. Hodnotenie sa vykonáva na viacerých úrovniach:

- a. niekoľko otázok bude na stránke Socratic.com;
- b. niektoré otázky si vyžadujú zásah učiteľa a jeho výpočty;
- c. niektoré otázky budú prediskutované za prítomnosti všetkých tímov.

**4. Aby výpočty boli jednoduché, scenár spoločnosti je zjednodušený:**

- a. prakticky nikdy nedochádza k tomu, že spoločnosť má neobmedzený trhový dopyt;
- b. prakticky to sa nemôže stať, že keď je taký vysoký dopyt, spoločnosť by nezvýšila cenu, čo je bežným spôsobom hľadania rovnováhy medzi dopytom a ponukou;
- c. prakticky to sa nikdy nemôže stať, že spoločnosť s takými výrobkami by nemala konkurentov na trhu;
- d. nechceme prijať nových pracovníkov, hoci v takejto situácii na trhu by to nebolo možné. Nepredpokladáme ani to, že by pracovníci vystúpili;
- e. nezaobráame sa otázkami kvality a výnosu; predpokladáme, že kvalita je dobrá a výnos je vo výške 100%;
- f. nepredpokladáme, že vyššou produktivitou sa zvýši plat pracovníkov. Navyše, nepovažujeme za podstatné ani to, že by plat mal odrážať počet vyrobených produktov.
- g. nie sú započítané ani marketingové a predajné praktiky (napr. ceny, ktoré sú závislé od platobných podmienok: nižšie ceny za okamžitú platbu, vyššie poplatky za neskoršie platby.) Ďalej, rovnako a úmyselne neberieme do úvahy závažné kúpne záležitosti;
- h. neposudzujeme možnosti úveru, hoci v takejto situácii na trhu, úvery by mohli byť veľmi užitočným riešením na zvýšenie produkcie;
- i. neberieme do úvahy ani daňové otázky, hoci v skutočnom živote existuje daň z príjmov;

- j. pre jednoduchosť výpočtov, údržbu nepovažujeme za súčasť výrobných nákladov. V skutočnosti, je súčasťou fixných nákladov;
- k. fixné náklady považujeme za fixné, aj keď v skutočných prípadoch fixné náklady môžu rásť, ak sa objem predaja podstatne zvýši. (zavedenie druhej zmeny, atď.)
- l. platy vedenia nemôžeme brať samostatne; predpokladáme, že platy nezávisia od výsledkov spoločnosti a sú zahrnuté do fixných nákladov.

**Keby sme nezaviedli tieto zjednodušenia, výpočty by boli veľmi zložité – keďže spoločnosť je komplexná organizácia, s množstvom vzájomne závisiacich možností a rozhodnutí.**

**5. Hra je integrovaná prípadová štúdia pre nasledujúce otázky podnikateľskej kompetencie:**

- a. komunikácia a motivácia medzi členmi manažmentu;
- b. konflikt záujmov medzi rôznymi členmi riadiaceho tímu; hľadanie kompromisu a optimálnych riešení;
- c. práca v tíme na dosiahnutie spoločných cieľov;
- d. krátkodobé, strednodobé a dlhodobé plánovanie;
- e. výpočty nákladov, cien, zisku a investícií;
- f. otázky týkajúce sa špičkovej kvality riadenia;
- g. orientácia na úspech;
- h. rokovania;
- i. rozhodovacia prax;
- j. iniciatíva.

XXXXXXXXXXXXX

**JEDNOTLIVÉ SKUPINY MUSIA POSLAŤ ICH ROZHODNUTIA DO APLIKÁCIE SOCRATIVE. NASLEDUJÚCE OTÁZKY MUSIA ODPOVEDAŤ KAŽDÝ MESIAC:**

1. Koľko operátorov posielate na trojmesačné školenie? (0 - 100)  
ODPOVEĎ.....
2. Koľko operátorov posielate na dvojmesačné školenie? (0 - 100)  
ODPOVEĎ.....
3. Koľko operátorov pošlete na mesačnú odbornú prípravu? (0 - 100)  
ODPOVEĎ.....
4. Koľko peňazí vynakladáte na údržbu jednotiek v tomto mesiaci?
  - a. ....jednotiek bez údržby
  - b. ....jednotiek za 100 eur
  - c. ....jednotiek za 200 eur
  - d. ....jednotiek za 300 eur
  - e. ....jednotiek za 400 eur
  - f. ....jednotiek za 500 eur
5. Rozhodli ste sa investovať? Ak áno, koľko jednotiek by ste si chceli kúpiť? (0-10):  
ODPOVEĎ:.....

#### **VÝSLEDKY VÝPOČTU**

- AD 1.** N osôb - > N x -2200 eur v danom mesiaci z účtu  
N x -2200 eur v nasledujúcom mesiaci z účtu  
N x -2200 eur v treťom mesiaci z účtu

**Produktivita n+3 mesiace: 160 kusov mesačne (akto zariadenie umožní)  
Operátori sú schopní prevádzkovať jednotky = 320 jednotiek mesačne**

**VEZMITE, PROSÍM, NA VEDOMIE:**

**SUMA NA ÚČTE NEUMOŽNÍ POSLAŤ VŠETKÝCH 100 PRACOVNÍKOV NA ĎALŠIE VZDELÁVANIE. (100 X 6600 = 660.000 > 500.000 !!!) V ZÁSADĚ, 500.000 EUR UMOŽNÍ VZDELÁVANIE PRE 75 OSÔB, ALE 25 ĽUDÍ BUDE PRACOVAŤ (AK NEBUDÚ AJ ONI NA ŠKOLENÍ), A ZAROBIA VIAC PEŇAZÍ NA ĎALŠIE VZDELÁVANIE PRE TÝCH 75 OSÔB. ALE KOLKO, TO MUSÍ BYŤ VYPOČÍTANÉ.**

**AD 2.** K osôb > K x -2200 eurv danom mesiaci z účtu

K x -2200 eur v nasledujúcom mesiaci z účtu

**Productivita n+2 mesiace: 140 kusov mesačne (akto zariadenie umožní)**

**AD 3** M osôb > M x -2200 eur v danom mesiaci z účtu

**N + K + M nesmie presiahnuť 100**

**AD 4.**

- a. A jednotka - > účet sa nemení  
A x produktivita jednotky od druhého mesiaca sa zníži o 10 kusov mesačne
- b. B jednotka - > B x -100 eursa odpočíta z účtu  
B x produktivita jednotky v danom mesiaci zostane 100 jednotiek za mesiac
- c. C jednotka - > C x -200 eursa odpočíta z účtu  
C x produktivita jednotky sa v danom mesiaci zvýši na 110 kusov mesačne
- d. D jednotka - > D x -300 eursa odpočíta z účtu  
D x produktivita jednotky sa v danom mesiaci zvýši na 120 kusov mesačne
- e. E jednotka - > E x -400 eursa odpočíta z účtu  
E x produktivita jednotky sa v danom mesiaci zvýši na 140 kusov mesačne

- f. F jednotka - >  $F \times -500$  eur sa odpočíta z účtu  
F x produktivita jednotky sa v danom mesiaci zvýši na 160 kusov mesačne

**VEZMITE, PROSÍM, NA VEDOMIE:**

- 1. SUMA NA ÚČTE NEUMOŽNÍ UDRŽIAVAŤ 100 JEDNOTIEK ZA 500 EUR MESAČNE:  $100 \times 11 \times 500 \text{ EUR} = 550.000 \text{ EUR} > 500.000 \text{ NA ÚČTE}$ .**
- 2. V PRÍPADE, ŽE NEMÁME KVALIFIKOVANÝCH PREVÁDZKOVATEĽOV, ZVÝŠENIE KAPACITY POMOCOU ÚDRŽBY NEMÁ ZMYSEL. ROVNAKO, JE BEZPOTREBNÉ POSLAŤ OPERÁTOROV NA ŠKOLENIE, KEĎ NEMÁME PRÍSLUŠNÉ ZARIADENIA.**
- 3. V PRVOM MESIACI VŠETKY ZARIADENIA MAJÚ 100 EUROVÚ PRODUKTIVITU ZA MESIAC A TO AJ BEZ ÚDRŽBY. VÝDAVKY NA ÚDRŽBU RÁTAME OD DRUHÉHO MESIACA.**
- 4. AK SA ZMENIA PODMIENKY NA ÚDRŽBU, TO SA OKAMŽITE ODZRKADĽUJE AJ V PRODUKTIVITE. BEZ ÚDRŽBY, SA PRODUKTIVITA ZNÍŽI NA 100 KUSOV MESAČNE.**

**AD 5.**

N počet zakúpených jednotiek- >

- N x -25.000 eur sa odpočíta z účtu v danom mesiaci;
- N x -25.000 eur sa odpočíta v nasledujúcom mesiaci
- Zvýšenie nulovej kapacity v treťom mesiaci
- Od štvrtého mesiaca kapacita novej jednotky je 320 kusov za mesiac; údržba nie je potrebná.

**VEZMITE, PROSÍM, NA VEDOMIE:**

**KAŽDÚ NOVÚ JEDNOTKU SÚOPRÁVNENÍ PREVÁDZKOVATĽIEN ŠKOLENÍ OPERÁTORI. AK TO NIE JE MOŽNÉ, NOVÁ JEDNOTKA BUDE NEVYUŽITÁ.**

XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

**VŠEOBECNÉ POKYNY PRE TÍMY:**

**SLEDUJTE VÁŠ ÚČET A VYPOČÍTAJTE SI, NA ZÁKLADE VAŠICH ROZHODNUTÍ, AKO NA TOM STOJÍTE. PRAVIDLÁ HRY NEPOVOĽUJÚ KLESNÚŤ POD NULOVÚ HODNOTU, A TO ANI DOČASNE. PÔVODNÁ SUMA, 500.000 EUR, VÁM NEUMOŽNÍ VYBRAŤ VŠETKY MOŽNOSTI; ČLENOVIA TÍMOV BY SI MALI TAK OPTIMALIZOVAŤ SVOJE ROZHODNUTIA, ABY ICH SUMA NA ÚČTE NIKDY NEKLESLA POD NULU. TO JE HLAVNÝM CIEĽOM HRY.**

**NA ZAČIATKU HRY SI VYPOČÍTAJTE VŠEOBECNÉ EKONOMICKÉ HODNOTY: ZISK, NÁKLADY, VŠEOBECNÚ KAPACITU A VÝKON ZARIADENIA, PRODUKTIVITU PRACOVNÍKOV, ATĎ. TAK BUDETE VIDIEŤ VAŠU SPOLOČNOSŤ AKO CELOK.**

TÜRKİYE CUMHURİYETİ  
AVRUPA BİRLİĞİ BAKANLIĞI



REPUBLIC OF TURKEY  
MINISTRY FOR EU AFFAIRS



TÜRKİYE ULUSAL AJANSI  
TURKISH NATIONAL AGENCY

