

DIGITÁLNA A PODNIKATEĽSKÁ KOMPETENCIA



METODICKÁ PRÍRUČKA PRE UČITEĽOV K UČEBNICI PRE ŽIAKOV VO VEKU 11-14 ROKOV



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

DIGITÁLNA A PODNIKATEĽSKÁ KOMPETENCIA

METODICKÁ PRÍRUČKA PRE UČITEĽOV K UČEBNICI 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
Úvod.....	8
Štruktúra tém.....	11

DIGITÁLNA KOMPETENCIA

1. TÉMA: ČO JE DIGITÁLNA KOMPETENCIA?

Modul 1. Čo je digitálna kompetencia?

Poznámky k učebnici.....	13
Metodické návrhy.....	13
Elektronická verzia.....	22
Verzia pre smartfóny.....	30

Module 2. „Digitálny” a digitálna kompetencia

Poznámky k učebnici.....	34
Metodické návrhy.....	34
Elektronická verzia.....	39
Verzia pre smartfóny.....	47

Modul 3. Zručnosti a prístupy spojené s digitálnymi kompetenciami - postoj

Poznámky k učebnici.....	51
Metodické návrhy.....	51
Elektrická verzia.....	54
Verzia pre smartfóny.....	62

2. TÉMA: VYUŽÍVANIE A ZNEUŽÍVANIE INFORMAČNO-KOMUNIKAČNÝCH TECHNOLOGÍÍ

Modul 1. Informačno-komunikačné technológie - teraz

Poznámky k učebnici.....	66
Metodické návrhy.....	69
Elektrická verzia.....	73
Verzia pre smartfóny.....	78

Modul 2. Informačno-komunikačné technológie - budúcnosť

Poznámky k učebnici.....	82
--------------------------	----

Metodické návrhy.....	83
Elektrická verzia.....	85
Verzia pre smartfóny.....	90
Modul 3. Informačno-komunikačné technológie – osvedčené postupy	
Poznámky k učebnici.....	94
Metodické návrhy.....	96
Elektrická verzia.....	99
Verzia pre smartfóny.....	106
3. TÉMA: NAUČTE SVOJICH RODIČOV: GENERÁCIE V INFORMAČNEJ SPOLOČNOSTI	
Modul 1. Informačná spoločnosť, elektronika a generácia starých rodičov	
Poznámky k učebnici.....	111
Metodické návrhy.....	116
Elektrická verzia.....	118
Verzia pre smartfóny.....	134
Modul 2. Informačná spoločnosť, elektronika a generácia rodičov	
Poznámky k učebnici.....	138
Metodické návrhy.....	140
Elektrická verzia.....	142
Verzia pre smartfóny.....	153
Modul 3. Súčasná mladá generácia a informačná spoločnosť	
Poznámky k učebnici.....	157
Metodické návrhy.....	160
Elektrická verzia.....	162
Verzia pre smartfóny.....	174

PODNIKATEĽSKÁ KOMPETENCIA

1. TÉMA: NÁKLADY, CENA, ZISK, INVESTÍCIA

Modul 1. Náklady

Poznámky k učebnici.....	178
Metodické návrhy.....	186

Elektrická verzia.....	188
Verzia pre smartfóny.....	203
Modul 2. Cena, zisk	
Poznámky k učebnici.....	207
Metodické návrhy.....	212
Elektrická verzia.....	214
Verzia pre smartfóny.....	220
Modul 3. Investícia	
Poznámky k učebnici.....	224
Metodické návrhy.....	228
Elektrická verzia.....	230
Verzia pre smartfóny.....	241
2. TÉMA: PLÁNOVANIE, ČASOVÝ HARMONOGRAM A TÍMOVÁ PRÁCA	
Modul 1. Plánovanie	
Poznámky k učebnici.....	245
Metodické návrhy.....	247
Elektrická verzia.....	248
Verzia pre smartfóny.....	255
Modul 2. Časový harmonogram	
Poznámky k učebnici.....	259
Metodické návrhy.....	261
Elektrická verzia.....	263
Verzia pre smartfóny.....	269
Modul 3. Tímová práca	
Poznámky k učebnici.....	274
Metodické návrhy.....	277
Elektrická verzia.....	280
Verzia pre smartfóny.....	287
3. TÉMA: PODNIKATEĽSKÝ POSTOJ	
Modul 1. Čo je postoj?	
Poznámky k učebnici.....	292
Metodické návrhy.....	295

Elektrická verzia.....	297
Verzia pre smartfóny.....	304
Modul 2. Mentalita trhu	
Poznámky k učebnici.....	308
Metodické návrhy.....	312
Elektrická verzia.....	314
Verzia pre smartfóny.....	322
Modul 3. Ďalšie podnikateľské postoje	
Poznámky k učebnici	326
Metodické návrhy.....	331
Elektrická verzia	333
Verzia pre smartfóny.....	340
 PRÍLOHY	
PRÍLOHA 1. POUŽITÁ A ODPORÚČANÁ LITERATÚRA.....	344
PRÍLOHA 2. AKO POUŽÍVAŤ SOCRATIVE.COM?.....	353
PRÍLOHA 3. „RIAĎ SVOJU FIRMU“ STRATEGICKÁ ROZHODOVACIA HRA.....	357

ÚVOD

Táto „Metodická príručka pre učiteľov“ bola pripravená poskytnúť učiteľom dodatočné informácie, ako učiť „digitálne a podnikateľské kompetencie“ pre žiakov vo veku 11-14 rokov, pomocou „Učebnice“, ktorú pripravil ten istý tím.

Obidve kompetencie sú veľmi zložité. Vybrané témy a ich moduly odrážajú rozhodnutie projektového tímu. Výber iných akcentov, tém a modulov by bol rovnako správny. Učitelia môžu ľubovoľne pridať nové okruhy k vybraným témam. Jednotlivé moduly sú zostavené tak, aby zapadali do jednej vyučovacej hodiny (zvyčajne 45 minút) t.j. predložené materiály môžeme používať na 18 vyučovacích hodinách.

Všetky moduly sú polozávislé. To znamená, že učitelia môžu ich používať v ľubovoľnom poradí; nie je potrebné začať od prvého modulu prvej témy. Témy digitálnej a podnikateľskej kompetencie sú úplne nezávislé.

Témy digitálnej kompetencie sa nezaobierajú so základnými otázkami programov, ako je Excel, Word alebo Power Point; vyučujú ich na hodinách informatiky; vybrané materiály sú bližšie k všeobecnejším otázkam, ako napríklad postoj, mediálna gramotnosť, informačná spoločnosť, IKT alebo rozvojové prvky súčasnej generácie, ich rodičov a starých rodičov. Posledná téma je obzvlášť dôležitá, pretože vysvetlí, prečo je také ťažké pre predchádzajúce generácie kontrolovať správanie a aktivity súčasnej generácie na internete a na iných aplikáciach virtuálnej reality.

Pre väčšinu učiteľov podnikateľská kompetencia je neznáma. Ale tento názov je zavádzajúci; „schopnosť byť úspešný“ by bol vhodnejším názvom pre túto tému - to znamená, že nemôžeme tu len hovoriť o úspešnom podnikateľovi. Táto kompetencia je oveľa všeobecnejšia. Skutočný obsah každý z nás môže (a mal by) používať vo všetkých každodenných situáciách.

„Schopnosť byť úspešný“ je veľmi zložitá a vyučuje sa prakticky len na manažérskych kurzoch. Vybrané témy odrážajú rozhodnutie projektového tímu a pokrývajú niektoré základné „ekonomické/podnikateľské“ otázky, ako sú napríklad náklady alebo zisk; plánovanie, riadenie času alebo budovanie tímu, a podnikateľský postoj. (Zopakujeme: tieto témy NIE sú len pre podnikateľov a sú oveľa všeobecnejšie než, v tomto prípade, ekonomika.) Existuje však veľa ďalších tém, ktoré sa tento dokument nedotýka; pozri napríklad paralelnú Metodickú príručku pre učiteľov a Učebnicu pre stredoškolákov (pre žiakov vo veku 15-18 rokov).

Metodická príručka pre učiteľov počíta s tým, že učitelia majú priemerné (vysokoškolské) vzdelávanie a obsahuje niekoľko častí:

Metodická príručka k učebnicovým témam a modulom. Tieto materiály nasledujú učebnicové materiály, ale poskytujú aj ďalšie informácie, aby učitelia pochopili témy

a moduly. To je dôležité najmä pre podnikateľskú kompetenciu, pretože – znalosti projektového tímu – nie sú súčasťou ani jedného univerzitného kurikula na pedagogických univerzitách. Podporné texty k písomným materiálom obsahujú aj riešenia domácich úloh, ktoré sú zadané v učebnici. (Domáce úlohy sa dajú jednoducho spraviť na základe materiálov v Učebnici a pomocou elementárnej matematiky.)

Elektronická verzia učebnicových materiálov. Ide najmä o PowerPoint prezentácie, ktoré učiteľ môže používať na hodinách a ktoré nasledujú témy a moduly písanej učebnice. Elektronická verzia modulov je veľmi podobná učebnicovej verzii, ale vzhľadom na špecifikáciu médií, nie je úplne totožná. (Viac fotiek, animácií, plus YouTube videá.) Kvôli týmto rozdielom každý modul predchádza krátky komentár a návrh. (Pre YouTube prezentácie je potrebný rýchly prístup na internet.) Aby sme uľahčili učiteľom prípravu prezentácie v učebni, do metodickéj príručky sme pridali snímky PowerPoint, do ktorých môžu zapísať aj svoje poznámky.

Verzia učebnicových modulov pre smartfóny. Takisto vychádza z písomných materiálov, ale slúži predovšetkým na intenzívne individuálne učenie. Ako učebné nástroje, vyvinuté materiály spoliehajú na interaktívnej aplikácii socrative.com: je to k dispozícii všade; bezplatná, viacjazyčná aplikácia, ktorá je pri používaní flexibilná a mnohostranná a k dispozícii je aj množstvo cvičení. Materiály pre inteligentné telefóny sú vyvinuté pre všetky moduly učebnice a po výučbe a pochopení písomných materiálov by žiaci nemali mať problém s riešením všetkých smartfónových cvičení.

Všetky smartfónové otázky a správne odpovede sú uvedené v metodickéj príručke. Smartfónové materiály sa vo veľkej miere spoliehajú na kontrolné otázky, ktoré sú zadané ku každému modulu v Učebnici. Sú pridané aj špeciálne úvodné poznámky a návrhy pre smartfónové verzie, ako aj pre aplikáciu socrative.com.

K jednotlivým modulom je navrhnutý plán vyučovacej hodiny, ktorý obsahuje aj metodické návrhy. Ich použitie však nie je povinné; plán triedy a zvolená metodológia závisia od úrovne vedomostí a záujmov konkrétnej triedy a plne sa riadia konkrétnym rozhodnutím a výberom učiteľa.

Aj napriek tomu, že materiály modulov sú vypracované projektovým tímom, pridali sme aj odporúčanú literatúru pre tých, ktorí chcú hlbšie preniknúť do danej témy. Uvádzané zdroje sú citované väčšinou z internetu.

Metodická príručka je pre učiteľov a žiakov druhého stupňa základných škôl (pre žiakov vo veku 11-14 rokov). Podobná metodická príručka (ako aj Učebnica) je vypracovaná pre učiteľov stredných škôl. Podľa potreby je možné kombinovať rôzne témy z dvoch Učebníc a Metodických príručiek. To zabezpečuje širokú škálu možností pri výbere tém. Spoločne je k dispozícii 19 modulov pre digitálnu kompetenciu a 18 modulov pre podnikateľskú

kompetenciu. (Pri kombinácií materiálov oboch vekových skupín, prosím, dbajte na to, že žiaci majú len Učebnicu pre žiakov vo veku 11-14 rokov.)

Materiály sú vypracované pre vekovú skupinu 11-14 ročných detí. Avšak, najlepšie výsledky sa dajú dosiahnuť v poslednom ročníku základných škôl (žiaci vo veku 14 rokov).

Všetky písomné materiály sú k dispozícii aj v elektronickej forme a sú k dispozícii bezplatne a bez obmedzenia na spoločnej webovej stránke projektu. Prípadne sa môžete obrátiť na koordinátorku projektu aybike.curt.gultekin@gmail.com , ak máte akékoľvek otázky, návrhy a/alebo pripomienky.

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

Tím projektu „HELP“ ERASMUS+

ŠTRUKTÚRA TÉM

DIGITÁLNA KOMPETENCIA	
I. ČO JE DIGITÁLNA KOMPETENCIA?	
MODUL 1.	ČO JE KOMPETENCIA?
MODUL 2.	„DIGITÁLNY“ A DIGITÁLNA KOMPETENCIA
MODUL 3.	ZRUČNOSTI A PRÍSTUPY SPOJENÉ S DIGITÁLNYMI KOMPETENCIAMI – POSTOJ
II. VYUŽÍVANIE A ZNEUŽÍVANIE INFORMAČNO-KOMUNIKAČNÝCH TECHNOLOGÍÍ	
MODUL 1.	INFORMAČNO-KOMUNIKAČNÉ TECHNOLOGIE - TERAZ
MODUL 2.	INFORMAČNO-KOMUNIKAČNÉ TECHNOLOGIE - BUDÚCNOSŤ
MODUL 3.	INFORMAČNO-KOMUNIKAČNÉ TECHNOLOGIE – OSVEDČENÉ POSTUPY
III. POCHOPTTE A NAUČTE SVOJICH RODIČOV: GENERÁCIE V INFORMAČNEJ SPOLOČNOSTI	
MODUL 1.	INFORMAČNÁ SPOLOČNOSŤ, ELEKTRONIKA A GENERÁCIA STARÝCH RODIČOV
MODUL 2.	INFORMAČNÁ SPOLOČNOSŤ, ELEKTRONIKA A GENERÁCIA RODIČOV
MODUL 3.	SÚČASNÁ MLADÁ GENERÁCIA A INFORMAČNÁ SPOLOČNOSŤ
PODNIKATEĽSKÁ KOMPETENCIA	
I. NÁKLADY, CENA, ZISK, INVESTÍCIA	
MODUL 1.	NÁKLADY
MODUL 2.	CENA, ZISK
MODUL 3.	INVESTÍCIA

II. PLÁNOVANIE, ČASOVÝ HARMONOGRAM A TÍMOVÁ PRÁCA	
MODUL 1.	PLÁNOVANIE
MODUL 2.	ČASOVÝ HARMONOGRAM
MODUL 3.	TÍMOVÁ PRÁCA
III. PODNIKATEĽSKÝ POSTOJ	
MODUL 1.	ČO JE POSTOJ?
MODUL 2.	MENTALITA TRHU
MODUL 3.	ĎALŠIE PODNIKATEĽSKÉ POSTOJE

ČO JE DIGITÁLNA KOMPETENCIA?

DIGITÁLNA KOMPETENCIA PRE ŽIAKOV VO VEKU 11-14 ROKOV; 1. TÉMA

I. MODUL:

ČO JE KOMPETENCIA?

Hlavným pilierom pedagogiky je pochopiť skutočnosť, že každé dieťa sa narodí na svet s talentami a možnosťami, ktoré nemajú hranice. Počas školských rokov deti musia rozvíjať tie zručnosti a schopnosti, ktoré im pomáhajú prekonať prekážky v bežnom živote. Každý žiak nedokáže nájsť vhodný a prosperujúci spôsob učenia sa. Mnohí z nich myslia a konajú z rutiny, v dôsledku čoho skoro stratia motiváciu a nevidia príležitosti v živote. Úlohou učiteľa nie je len odovzdávať žiakom nové poznatky, ale aj pripraviť ich na život, vysvetliť im, ako riešiť problémy a tak umožniť úspešnú pracovnú kariéru. Učiteľ musí rozvíjať myslenie žiaka takým spôsobom, aby bol schopný kontrolovať svoj vlastný proces učenia sa a svoj vlastný život s využitím stále sa rozvíjajúcich zručností a vedomostí.

Úloha učiteľa vo vzdelávacom procese sa zásadne zmenila za posledných dvadsať rokov. Podľa klasického modelu učiteľ je nositeľom vedomostí, on poskytuje informácie a vedomosti. Na základe tohto modelu si žiaci osvojili vedomosti, ktoré im odovzdával učiteľ, boli si ich schopní zopakovať a - v dobrom prípade ich vedeli uplatniť v praxi. Zručnejší žiaci dokonca aj pochopili učivo a vedeli ich v budúcnosti samostatne používať. Kvôli veľkému rozmachu informácií, učitelia už nie sú výhradnými zdrojmi vedomostí. Žiaci si často zachovávajú vedomosti a zručnosti na určitej úrovni, bez riadneho vzdelávania. Učitelia majú nové povinnosti, nie sú hlavnými zdrojmi informácií. Dobrý učiteľ okrem poskytovania informácií rozvíja zručnosti svojich žiakov a pomáha vo vyučovacom procese. Úlohou učiteľa je viesť svojich žiakov, podporovať tvorivé myslenie, otvorenosť a nezávislosť. Uprednostňuje skupinovú prácu a používa nové metódy.

Kľúčom k zvýšeniu kvality vzdelávania je učiteľ, ktorý pomáha svojim študentom získať kompetencie počas procesu učenia sa a vzdelávania, poskytuje im zručnosti, ktoré sú potrebné na rozvíjanie osobností, pomáha im integrovať sa do spoločnosti a uplatniť sa na trhu práce. Kompetencie žiakov sú základom pre budúce vzdelávanie.

Jednou z kľúčových kompetencií je digitálna kompetencia. Cieľom Učebnice a Metodickéj príručky je rozvíjanie digitálnych kompetencií žiakov vo veku 11-14 rokov. Táto téma sa zaoberá tromi vyučovacími lekciami. Hlavnou témou prvej lekcie je digitálna kompetencia, druhá lekcia definuje pojem „digitálny“ ako aj digitálnu kompetenciu a hlavnou otázkou tretej lekcie je význam digitálnej kompetencie a súvisiacich zručností, vedomostí a postojov.

V digitálnej podobe bol učebný materiál pripravený pomocou softvéru SMART Notebook.

Plán troch hodín:

Téma		Problém	Oblasť rozvíjania	Metódy a činnosti	Nástroje a digitálna technológia
Digitálna kompetencia	1 hodina	1. Kompetencia	Sociálna kompetencia, zručnosti, dedukcia	diskusia, kooperatívna tímová práca	Interaktívna tabuľka SMART NOTEBOOK Toolkit na spestrenie vyučovania
	1 hodina	2.1 Digitálny	Hlavné body, organizácia, komunikačné schopnosti	Diskusia, kooperatívna tímová práca	Interaktívna tabuľa
		2.2 Digitálna kompetencia			
	1 hodina	3.1 Zručnosti, znalosti a postoje potrebné na rozvoj digitálnej kompetencie	Sebapoznanie, sebavedomie, kooperatívne zručnosti, vytváranie názorov	brainstorming, diskusia, vzdelávanie založené na otázkach	Interaktívna tabuľa
3.2 Prečo je dôležitá digitálna kompetencia?					

Prvá vyučovacia hodina/I. Modul

Vek: 11 - 14 rokov

Téma: Digitálna kompetencia

Otázka: Kompetencia

Typ vyučovacej hodiny: Získanie a spracovanie nových vedomostí

Hlavný cieľ: Učenie sa a interpretácia významu slova „kompetencia“

Učíme sa v priebehu celého nášho života. Ak sa chceme prispôbovať neustálym výzvam v živote, nemôžeme sa báť v neobvyklých situáciách, pri riešení nových, neznámych a často nepohodlných problémov. Je možné prekonať strach, ale musíme udržať správne kompetencie. Kompetencie sa neustále menia, pretože aj svet sa mení s rozvojom vedy a nových technológií.

Podľa Coolahana vyučovací proces v školách by sa mal orientovať na rozvoj kompetencií.

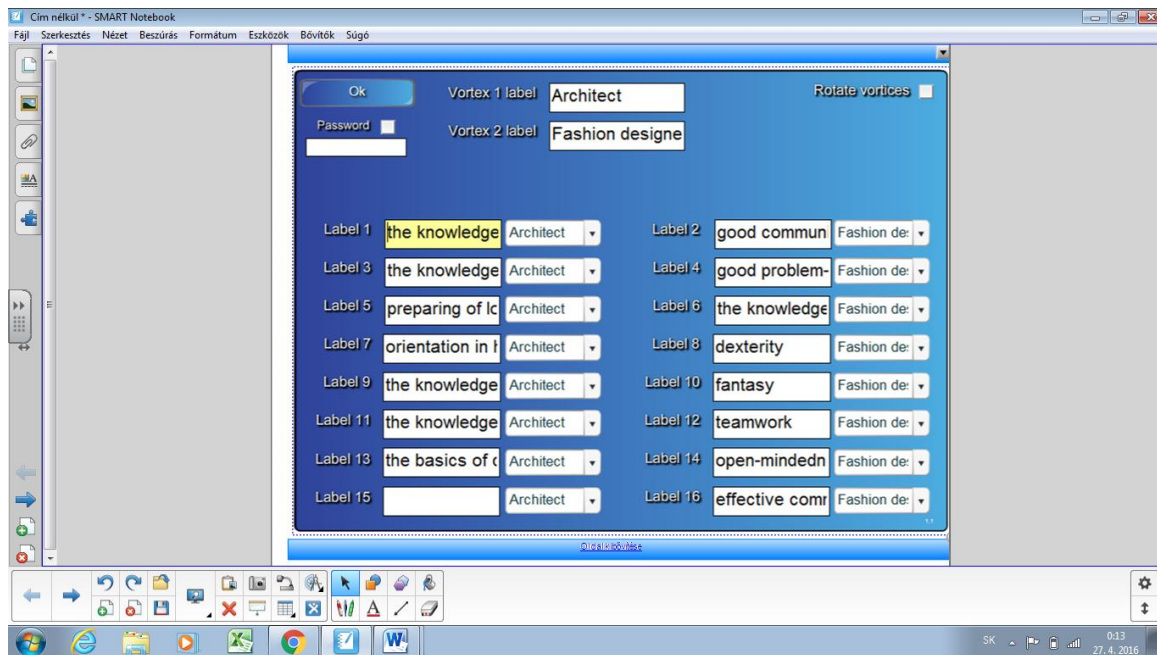
Môžeme položiť žiakom nasledujúce otázky:

- ❖ ***Aké znalosti potrebuje človek, ak sa chce stať úspešným a potom ešte úspešnejším?***
- ❖ ***Aké znalosti musí mať úspešný architekt?***
- ❖ ***Aké znalosti musí mať úspešný módnny návrhár?***

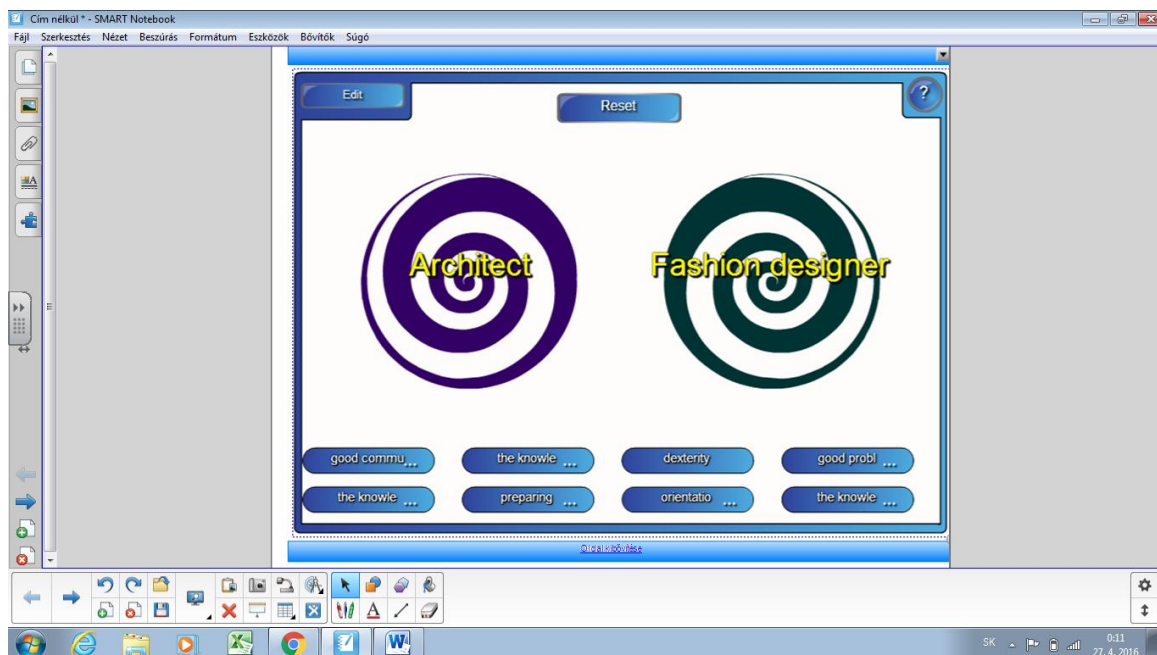
Prvá úloha. **Rozdeľme kompetencie týchto dvoch profesií:**

- znalosť stavebných materiálov (ako kameň, kov, drevo, syntetické materiály, sklo, izolácia) a ich vlastností
- znalosť technického kreslenia, písania a zobrazovania objektov
- príprava plánov a stavebnej dokumentácie
- orientácia v horizontálnom a trojrozmernom priestore
- vedomosti o prírode a jej prepojení s mestskými oblasťami
- vedomosti zo statiky
- dobré komunikačné schopnosti
- dobré zručnosti pri riešení problémov
- znalosť materiálov
- zručnosť
- fantázia
- základy kreslenia
- tímová práca
- otvorenosť voči svetu a otvorenosť k zmenám
- efektívna komunikácia s prostredím

Úloha môže byť interpretovaná a dokonca aj vyriešená pomocou vzdelávacieho softvéru SMART NOTEBOOK a jeho interaktívnym nástrojom LessonActivityToolkit. Pomocou aplikácie Activities - Vortex je možné ľahko zobrazit' a vyriešit' tieto informácie.



Aplikácia slúži ako prostriedok na organizáciu informácií s hravým, informatívnym spôsobom:

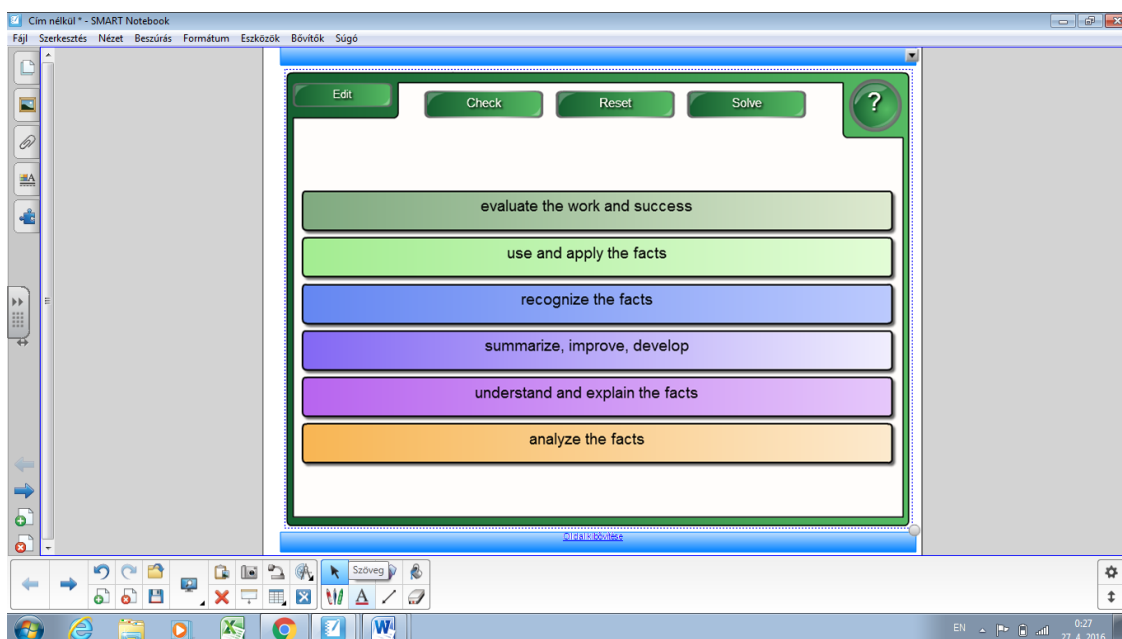
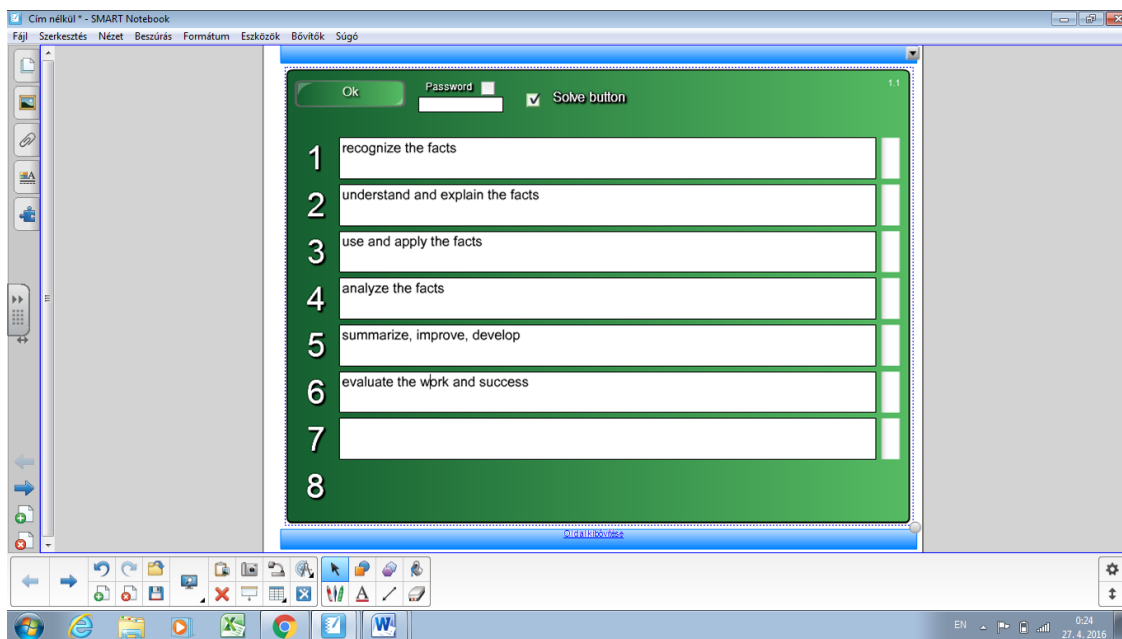


Keď žiaci získali základné informácie o kompetenciách, je možné objasniť ďalšie otázky:

- ❖ **Čo je kompetencia?**
- ❖ **Kedy mám potrebné kompetencie?**
- ❖ **Ako môžem získať kompetencie?**

- ❖ **Moja práca je úspešná. Aké kroky som urobil?** Zoznámil som sa s faktami, pochopil som, dokázal som nasadiť a používať vedomosti. Dokázal som analyzovať, sumarizovať, zdokonaľiť a modernizovať a nakoniec posúdiť úspešnosť mojej práce. Jednotlivé kroky môžu byť prezentované s využitím LessonActivityToolkit. Žiaci by sa mali pokúsiť o stanovenie priorít a vytvorenie poradia kompetencií.

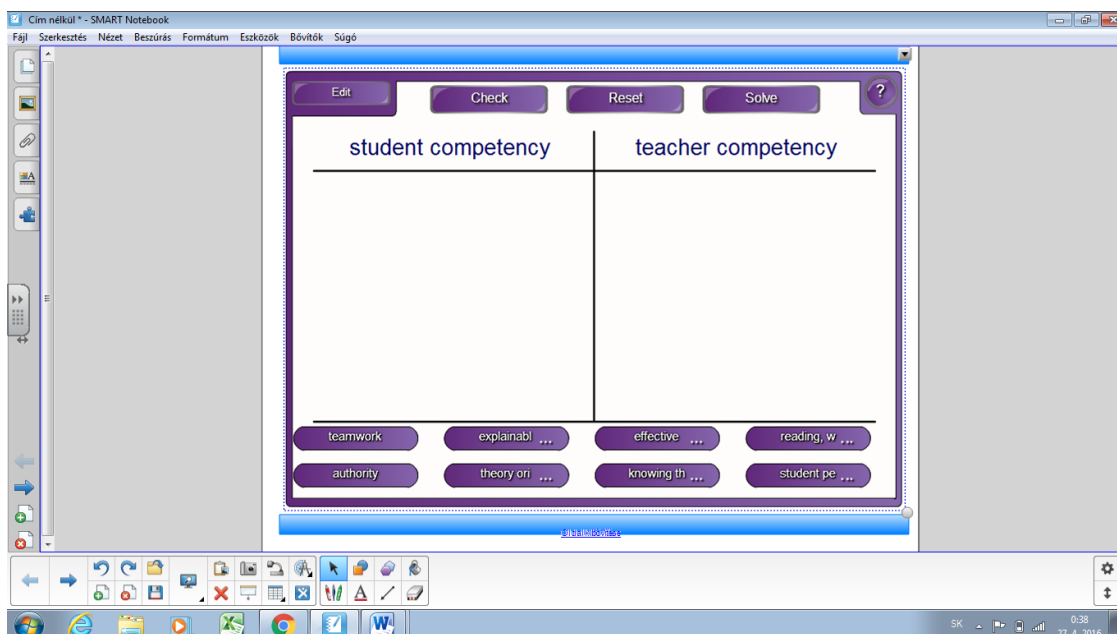
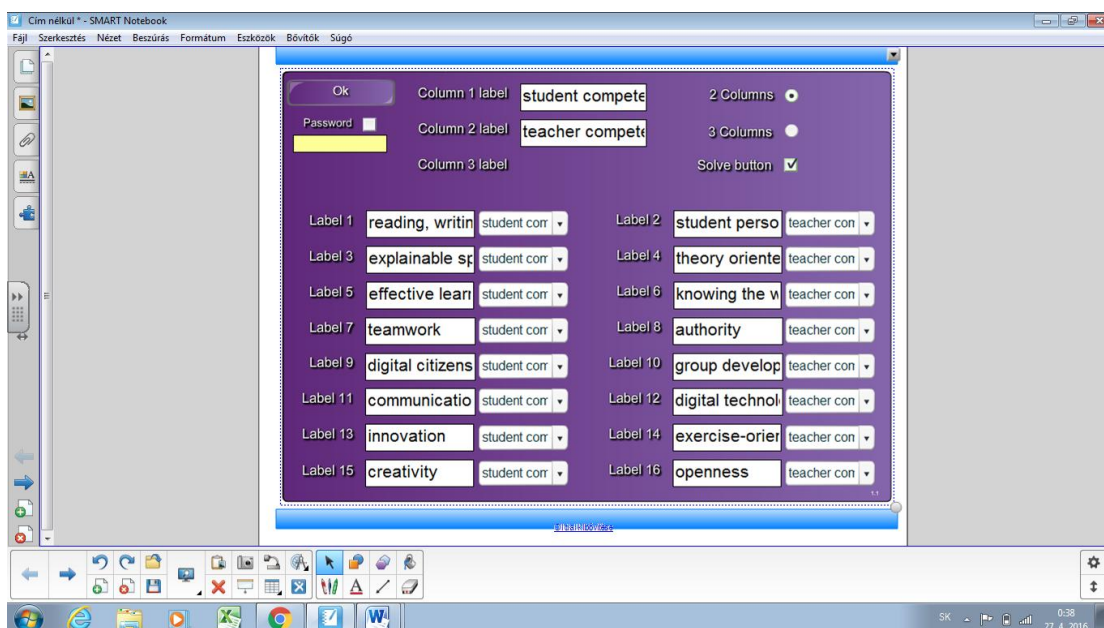
Druhá úloha:



Tretia úloha:

Aké kompetencie by mal mať učiteľ a žiak? Aké kompetencie boli dôležité v minulosti a aké sú dôležité dnes?

Študenti sú rozdelení do trojčlenných skupín a hľadajú odpovede na vyššie uvedené otázky. Po skončení tímovej práce učiteľ sumarizuje odpovede všetkých tímov. Odpovede v učebnici prediskutujú aj pomocou aplikácie LessonActivityToolkit (príkazy v aplikácii: Activities – Category sort – text).



Pri riešení úlohy je dôležité upozorniť žiakov na skutočnosť, že znalosť digitálnych kompetencií je absolútne nevyhnutná. Digitálna kompetencia je výhodou pre deti v porovnaní s dospelými, vrátane učiteľov.

Možné riešenia kontrolných otázok:

1. Čo je kompetencia? Skúsenosť, čo žiak môže rozvíjať a rozširovať pomocou učenia sa. Je založená na vedomostiach, skúsenostiach a hodnotách.

2. Kedy mám potrebné kompetencie? Mám dostatočné množstvo kompetencií, keď viem získať potrebné informácie, som schopný kriticky zhodnotiť a kreatívne využiť zhromaždené materiály. Mám pozitívny postoj k problémom, ktorým čelím a som schopný ich efektívne riešiť.

3. Prečo je kompetencia dôležitá? Kompetencia je dôležitá, lebo musíme byť úspešní v našich štúdiách, práci a v našom živote. Je dôležité, aby sme sa nebáli, keď sa stretne s problémami, ale skôr hľadali riešenia. Mali by sme udržať kritický pohľad na svet, ako aj kreativitu a otvorený prístup.



Riešenie domácej úlohy:

1. Nižšie nájdete zmiešané kompetencie troch rôznych profesií. Zisti, ktoré profesie boli pomiešané a prirad' k nim kompetencie!

LEKÁR	KADERNÍK	VOJAK
Zdravotná starostlivosť a prevencia zdravia	Schopnosť vytvárať dlhodobé obchodné partnerstvo	Fyzická kondícia a výdrž
Efektívna komunikácia a kontaktovanie	Efektívna komunikácia a kontaktovanie	Znalosť a efektívne využitie vojenských zariadení
Presnosť a pozornosť	Schopnosť používať kadernícke nástroje	Kreativita
Znalosť cudzích jazykov	Kreativita	Mapovanie a právne vedomosti
Hodnotenie účinnosti liečby a zmena spôsobu liečby	Podnikavosť	Znalosť cudzích jazykov
Znalosť informačných a komunikačných technológií	Prevenca a ošetrovanie, poskytovanie poradenstva	Sebakontrola, tolerancia, kamarátstvo

Znalosti z odboru medicíny – prvá pomoc, oživovanie, ošetrovanie krvácajúcej rany a zlomeniny	Schopnosť riešiť problémy	Znalosť informačných a komunikačných technológií
Schopnosť riešiť problémy		Schopnosť riešiť problémy

2. Ktoré sú kompetencie obchodného zástupcu?

Efektívna komunikácia, udržiavanie a vytváranie vzťahov, znalosť cudzieho jazyka, sebakontrola, zručnosti pri riešení problémov, otvorenosť, príprava, znalosť digitálnych technológií, zodpovednosť, inovácia (pozdraviť zákazníkov, rozdávať pokyny, vysvetlenie, poskytovanie poradenstva pri výbere produktu, zaobchádzanie so zákazníkmi, balenie tovaru, pomoc pri inventarizácii, prijímanie tovaru, skladovanie, výpočet ceny).



Individuálne čítanie – riešenie úlohy:

Členské štáty definujú osem kľúčových kompetencií. Budovanie spoločnosti založenej na vedomostiach, vyžaduje nasledujúce základné poznatky:

1. komunikácia v materinskom jazyku,
2. komunikácia v cudzích jazykoch,
3. kompetencie v matematike a základné kompetencie v oblasti prírodných vied a techniky,
4. digitálne kompetencie,
5. naučiť sa učiť,
6. spoločenské a občianske kompetencie,
7. iniciatívnosť a podnikavosť,
8. kultúrne povedomie a vyjadrovanie.

Počítačový podporný materiál modul1 (verzia ppt), rozširuje a prehľbuje myšlienku kompetencie. Môže byť použitý na zhrnutie učebných materiálov a na zvýšenie záujmu, pretože obsahuje niekoľko praktických prvkov. Animácie podporujú kooperatívnu tímovú prácu. Prezentáciu je možné rozdeliť na päť častí:

Snímky 1 – 5: Prečo je dôležité zaoberať sa kompetenciami?

Snímky 7 – 9: Ako môžeme porovnať získané vedomosti a úspech vďaka kompetencii?

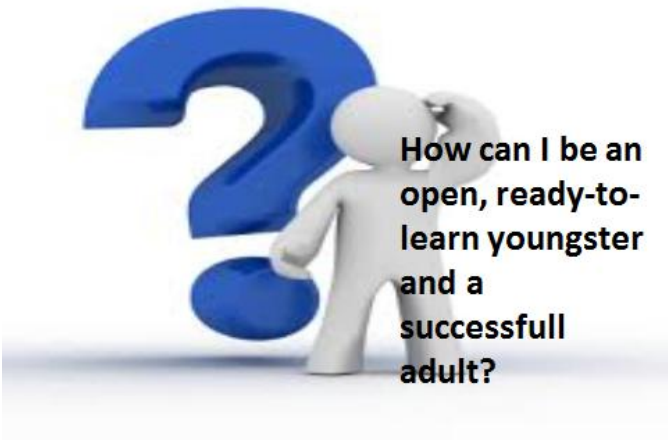

Snímky 10 – 13: Příklady kompetencí

Snímky 14 – 21: Kde je myšlienka kompetencie viditeľná v praxi?

Snímka 22 : Kľúčové kompetencie

Snímky 14., 15., 16., a 21. obsahujú internetové odkazy.

Modul 1. Elektronická verzia

Slide 1	Teacher's notes
<p data-bbox="443 539 667 607" style="text-align: center;">COMPETENCE Modul 1</p>	
Slide 2	Teacher's notes
 <p data-bbox="587 1070 836 1323">How can I be an open, ready-to-learn youngster and a successful adult?</p>	
Slide 3	Teacher's notes
<p data-bbox="225 1514 363 1552">The child</p>  <ul data-bbox="411 1608 651 1816" style="list-style-type: none">• open-minded,• curious,• critical thinking• problem-solving skills• creativity	

Slide 4	Teacher's notes
---------	-----------------

- *An average child raises at least 100 questions a day to satisfy his curiosity*
- *An average adult?*

less than 10

Slide 5	Teacher's notes
---------	-----------------

The adult

- open-minded
- curious
- critical-thinking
- problem-solving skills
- creativity

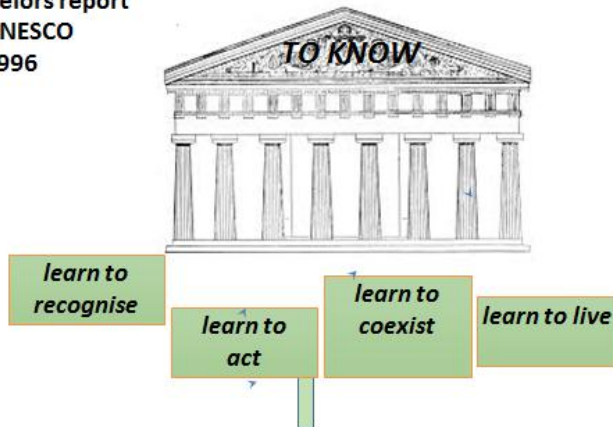
Slide 6	Teacher's notes
---------	-----------------



Slide 7

Teacher's notes

Learning: The Treasure Within
Delors report
UNESCO
1996



Slide 8

Teacher's notes

- knowledge, value
- suspectibility
- experience
- SUCCESS**

Slide 9

Teacher's notes

Competence



Slide 10	Teacher's notes
----------	-----------------

Skills

- ambition
- self-sufficiency
- decision-making
- independency
- self defense
- self-recognition

- gaining knowledge
- thinking
- awareness
- creativity
- interpretation
- communication

- situation awareness
- flexibility
- cooperation
- organizational skills
- responsibility
- open mind

--

Slide 11	Teacher's notes
----------	-----------------

Social competence

- situation awareness
- flexibility
- cooperation
- organizational skills
- responsibility
- open mind

--


Slide 12	Teacher's notes
----------	-----------------

Personal competence

- ambition
- self-sufficiency
- decision-making
- independence
- self-defense
- self-recognition

--

Slide 13	Teacher's notes
<p>Cognitive competence</p> <ul style="list-style-type: none"> •gaining knowledge •thinking •awareness •creativity •interpretation •communication 	
Slide 14	Teacher's notes
<p>COMPETENCY TESTS <small>PROFESSIONAL DEVELOPMENT SERVICE FOR TEACHERS (PDST)</small></p> <p>The First Year Maths Competency Tests are based on the 6th class Mathematics curriculum</p>	
Slide 15	Teacher's notes
<p>COMPETENCY TESTS <small>PROFESSIONAL DEVELOPMENT SERVICE FOR TEACHERS (PDST)</small></p> <ul style="list-style-type: none"> • <p>The Senior Cycle Maths Competency Test is built on the same principle as the First Year Maths Competency Test</p>	

Slide 16	Teacher's notes
<p>COMPETENCY TESTS</p>	
Slide 17	Teacher's notes
<p>European curriculum vitae format</p>  <ul style="list-style-type: none"> • Personal information • Work experience • Education and training • Personal skills and competences • Additional information • Annexes 	
Slide 18	Teacher's notes
<p>Personal skills and competences</p> <ul style="list-style-type: none"> • MOTHER TONGUE • OTHER LANGUAGES <ul style="list-style-type: none"> • <i>READING SKILLS</i> • <i>WRITING SKILLS</i> • <i>VERBAL SKILLS</i> • <i>SOCIAL SKILLS AND COMPETENCES</i> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Living and working with other people, in multicultural environments, in positions where communication is important and situations where teamwork is essential (for example culture and sports), etc.</i> 	

Personal skills and competences

- Organizational skills and competences
 - *Coordination and administration of people, projects and budgets; at work, in voluntary work (for example culture and sports) and at home, etc.*
- Technical skills and competences
 - *With computers, specific kinds of equipment, machinery, etc.*
- Artistic skills and competences
 - *Music, writing, design, etc*
- Other skills and competences

PERSONAL SKILLS

Mother tongue(s) English

Other language(s)	UNDERSTANDING		SPEAKING		WRITING
	Listening	Reading	Spoken interaction	Spoken production	
French	C1	C2	B2	C1	C2
German	A2	A2	A2	A2	A2

Levels: A1/A2: Basic user - B1/B2: Independent user - C1/C2: Proficient user
Common European Framework of Reference for Languages

Communication skills

- team work: I have worked in various types of teams from research teams to national league hockey. For 2 years I coached my university hockey team
- mediating skills: I work on the borders between young people, youth trainers, youth policy and researchers, for example running a 3 day workshop at CoE Symposium "Youth Actor of Social Change", and my continued work on youth training programmes
- Intercultural skills: I am experienced at working in a European dimension such as being a rapporteur at the CoE Budapest youth against violence seminar and working with refugees.

Organisational / managerial skills

- whilst working for a Brussels based refugee NGO 'Convivial' I organized a 'Civil Dialogue' between refugees and civil servants at the European Commission 20th June 2002
- during my PhD I organized a seminar series on research methods

Computer skills

- competent with most Microsoft Office programmes
- experience with HTML

Other skills

Creating pieces of Art and visiting Modern Art galleries. Enjoy all sports particularly hockey, football



• OPENING DOORS TO LEARNING AND WORKING IN EUROPE



Modul 1. SMARTFÓNOVÉ OTÁZKY

ÚVODNÉ POZNÁMKY

1. *Pri otázkach s voliteľnými odpoveďami, správna je len odpoveď vyznačená tučným písmom. To isté platí aj pre PRAVDIVÉ-NEPRAVDIVÉ vety: iba označená možnosť je správna. Otázky sú vypracované na základe kontrolných otázok v Učebnici.*
2. *Otvorená otázka a veta predpokladá voľnú odpoveď. Žiak sa môže vyjadriť celkom slobodne; učiteľ sa rozhodne či prijíme odpoveď alebo nie. Takže, kým otázky s voliteľnými odpoveďami a PRAVDIVÉ-NEPRAVDIVÉ vety môžu byť vyhodnotené automaticky, otvorené otázky vyhodnotia učitelia.*
3. *Všetky otázky sa dajú vyriešiť na základe Učebnice.*
4. *Pokyny týkajúce sa Socratic.com uvidíte v prílohe.*

10 OTÁZOK S VOLITEL'NÝMI ODPOVEĎAMI

1. Kto má kompetencie?

- a. Kto vie písať, čítať a počítať.
- b. Kto je schopný efektívne riešiť problém.**
- c. Kto má prácu.
- d. Kto je starší ako 18 rokov.
- e. Kto je dobrý študent.

2. Ktorý je neefektívny spôsob získavania kompetencií?

- a. Rozvíjanie osobnosti.
- b. Priama skúsenosť.
- c. Učenie sa.
- d. Získanie a používanie vedomostí.
- e. „Účtovanie.”**

3. Ktorá kompetencia bola najtypickejšia pre výučbu 20. storočia?

- a. Teoretická orientácia.**
- b. Praktická orientácia.
- c. Spolupráca.
- d. Tolerancia.

e. Znalosti v oblasti digitálnych kompetencií.

4. Ktorá kompetencia je typická pre minulé a súčasné vyučovanie?

a. Autorita.

b. Teoretická orientácia.

c. Digitálne občianstvo.

d. Rozvíjanie osobnosti žiaka.

e. Rozvíjanie študijných zručností.

5. Ktorá kompetencia je typická pre generáciu dnešných žiakov?

a. Zodpovednosť.

b. Riešenie problémov.

c. Udržať krok s dobou.

d. Digitálne občianstvo.

e. Naučiť sa čítať a písať.

6. Ktorá kompetencia nie je dôležitá pre lekára?

a. Presnosť.

b. Bohatá fantázia.

c. Pozornosť.

d. Skúsenosti s riešením problémov.

e. Zodpovednosť.

7. Ktorá kompetencia je najviac potrebná pre obchodného zástupcu?

a. Vytvorenie kontaktov.

b. Obratnosť.

c. Kamarátsvo.

d. Bohatá fantázia.

e. Základy maľby.

8. Kedy prijali Európsky parlament a Európska rada kľúčové kompetencie spojené s celoživotným vzdelávaním?

a. 1976

b. 1986

c. 1996

d. 2006

e. 2016

9. Koľko kľúčových kompetencií bolo spomenutých v súvislosti s celoživotným vzdelávaním?

- a. 2
- b. 6
- c. 8**
- d. 20
- e. 100

10. Ktorá nie je kľúčová kompetencia?

- a. Komunikácia v materinskom jazyku.
- b. Kompetencia dodávateľa.
- c. Kultúrna kompetencia.
- d. Komunikácia v cudzom jazyku.
- e. Zdravý životný štýl.**

10 PRAVDIVÝCH ALEBO NEPRAVDIVÝCH VIET

- 1. Základom úspechu je riešenie problémov. **PRAVDIVÉ** - NEPRAVDIVÉ
- 2. Môžeme sa učiť až do veku 18. PRAVDIVÉ - **NEPRAVDIVÉ**
- 3. Len dospelí majú kompetencie. PRAVDIVÉ - **NEPRAVDIVÉ**
- 4. Základom dobre vykonanej práce je dobré auto. PRAVDIVÉ - **NEPRAVDIVÉ**
- 5. Základom rozvíjajúcej sa osobnosti je tvorivé myslenie. **PRAVDIVÉ** - NEPRAVDIVÉ
- 6. Kompetencia pomáha byť úspešným. **PRAVDIVÉ** - NEPRAVDIVÉ
- 7. Kľúčové kompetencie pomáhajú efektívne sa učiť. **PRAVDIVÉ** - NEPRAVDIVÉ
- 8. Kľúčové kompetencie neposkytujú pomoc pri hľadaní zamestnania. PRAVDIVÉ - **NEPRAVDIVÉ**
- 9. Európsky parlament a Rada Európy prijali osem kľúčových kompetencií. **PRAVDIVÉ** - NEPRAVDIVÉ
- 10. Len IT experti potrebujú digitálne kompetencie. PRAVDIVÉ - **NEPRAVDIVÉ**

VOĽNÉ DOKONČENIE VETY

DOKONČITE A DOPLŇTE VETY!

- 1. Kompetencia je zručnosť...(založená na vedomostiach, skúsenostiach a dispozíciách)
- 2. Osvojenie kľúčových kompetencií je základom...(úspešného života, efektívneho vzdelávania)
- 3. Kľúčové kompetencie by sa mali naučiť v ... veku. (mladom)

4. Je dôležité nielen získať kompetencie, ale aj ... (kriticky hodnotiť, tvorivo ich využívať)
5. Cieľom rozvoja kompetencií je prijať ... (výzvy života)

5 OTVORENÝCH OTÁZOK

ODPOVEDZTE KRÁTKO!

1. Ako dlho trvá štúdium? (po celý život)
2. Od koho získavajú žiaci informácie? (rodič, učiteľ, prostredie, web, knihy...)
3. Ako získavajú malé deti kompetencie? (pozorujú životné prostredie)
4. Ktoré sú typické črty malých detí? (zvedavosť, otvorenosť, kreativita, ...)
5. Čo je tolerancia? (otvorenosť voči sociálnej a kultúrnej rozmanitosti)

ČO JE DIGITÁLNA KOMPETENCIA?

DIGITÁLNA KOMPETENCIA PRE ŽIAKOV VO VEKU 11-14 ROKOV; 1. TÉMA

II. MODUL:

„DIGITÁLNY“ A DIGITÁLNA KOMPETENCIA

Druhá vyučovacia hodina/ II. Modul

Vek: 11 - 14 rokov

Téma: Digitálna kompetencia

Otázka: Digitálnosť, digitálna kompetencia

Typ vyučovacej hodiny: Spracovanie a aplikácia nových poznatkov

Hlavný cieľ: Rozvíjanie a interpretácia digitálnych kompetencií

Hľadáme odpovede na nasledujúce otázky:

❖ ***Ako funguje počítač?***

Žiaci sa už učili alebo počuli o tejto téme, ktorá sa zaoberá informatikou alebo fyzikou.

Desiatkový systém – naša civilizácia používa desať číslíc na vyjadrenie množstva, čo je bežná metóda pre počítanie v školách.

Prečo je desiatková sústava najbežnejším systémom? Jedná sa o najjednoduchší nástroj na výpočet množstva pomocou prstov na našich dvoch rukách.

Binárna číselná sústava – základ počítačového mechanizmu spočíva v tom, že stroj pozná dve hodnoty a pracuje s týmto hodnotovým súborom, ktorý pozostáva z čísel 0 a 1. Je rýchlejšie a jednoduchšie počítať s dvomi hodnotami, ako pracovať s desiatimi rôznymi číslami.

ZÁBAVNÉ FAKTY:

Číselné sústavy a oblasti, ktoré ich používajú:

päťková	(Južná Amerika),
šestková	(Afrika, Ugrofínske národy)
sedmičková	(hebrejský)
dvanástková	(Nemci)
dvadsiatková	(Mayovia, Kelti)
šesťdesiatinná	(Babylónčania, Sumeri)

Starí Maďari alebo Pramaďari používali šestkovú číselnú sústavu, ktorá sa časom menila na sedmičkovú. Sedmičku nájdeme aj v ľudových rozprávkach, ako napríklad sedemhlavý drak, sedemnásobné tajomstvo alebo siedme kráľovstvo.

Dvojková / binárna číselná sústava – pre nás je táto sústava dôležitá, pretože je základom počítačového mechanizmu. Počítač rozpozná a pracuje s hodnotami 0 a 1. Je rýchlejšie a jednoduchšie počítať s dvoma číslami, ako pracovať s desiatimi rôznymi hodnotami.

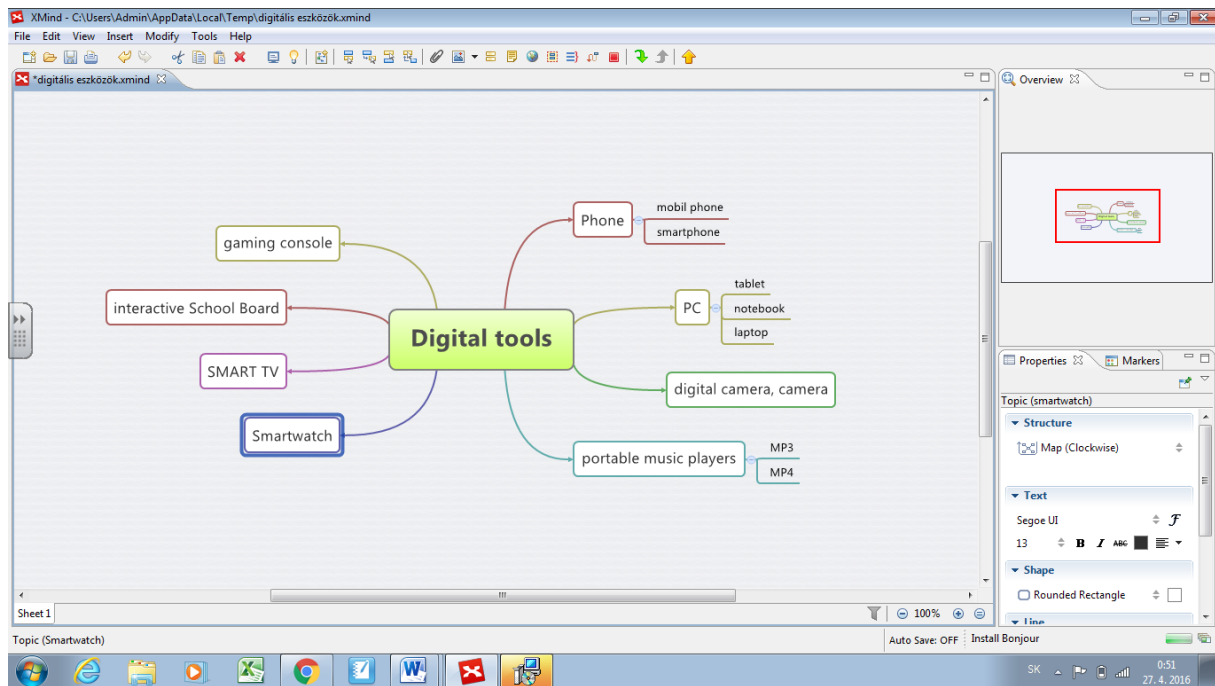
Naša práca, zábava ale aj náš vzdelávací systém je obklopený strojmi a nástrojmi. Ráno chceme zistiť koľko je hodín, alebo koľko stupňov je vonku. Po prebudení zapneme rádio, otvoríme chladničku – a mohli by sme pokračovať s vymenovaním aktivít a predmetov na osobné použitie, ktoré zjednodušia náš život. Tieto nástroje sa neustále vyvíjajú – čo je viditeľné už aj v prípadoch hodínok alebo teplomerov.

Staré, klasické hodinky a teplomery sa ani nepoužívajú, namiesto nich dávame prednosť digitálnym nástrojom. Prečo? Väčšinou z praktických dôvodov. Digitálny teplomer neobsahuje jedovatú ortuť. Na digitálnych hodinách môžeme jednoducho nastaviť časovač, stopky, kalendár, alarm alebo kompas, o inteligentných hodinkách a ich možnostiach ani nehovoriac.

❖ **Čo znamená slovo „digitálny“?** Je to spôsob, ako môžeme vysvetľovať a vyjadrovať rôzne množstvá s číslami. Ide o technológiu, ktorá slúži na zaznamenávanie, ukladanie a spracovanie údajov. Výraz digitálny sa používa väčšinou v informatike a elektrotechnológii.

1. úloha: **Aké digitálne nástroje a technológie poznajú žiaci? Ktoré z nich by mohli používať aj pri učení sa?**

Žiaci vymenujú tie zariadenia, ktoré poznajú z každodenného života, zo školy alebo nástroje, ktoré videli na internete alebo v televízii. Na základe informácií, najdôležitejšie zariadenia v škole sú:



Z predchádzajúcej lekcie sme sa dozvedeli, čo znamená digitálna kompetencia. Teraz o digitálnych zariadeniach a technológiách budeme hovoriť.

❖ ***Aké budú digitálne kompetencie? Sme schopní používať digitálne zariadenia?***

Digitálny svet sa neustále mení a stále poskytuje nové nástroje a možnosti. Len tí sú schopní zostať sebavedomí a využívať schopnosti, ktorí neustále trénujú. Digitálne technológie poskytujú obrovské možnosti, mali by sme byť schopní ich uplatniť na našom pracovisku, doma aj v škole. Nepotrebujeme desaťročia na získanie prístupu k informáciám. Tok informácií je konštantný pre každého užívateľa. Prostredníctvom internetu je prístupný akýkoľvek druh údajov. Deti dnes používajú digitálnu technológiu intuitívne a ľahko, ale táto zručnosť vo väčšine prípadov nie je naučená v školách: je intuitívna a slúži predovšetkým na získanie informácií a na hranie hier. Naším cieľom je vychovávať novú mladú generáciu, ktorá pozná, chápe a používa informačné a komunikačné technológie pre svoje vlastné účely.

Digitálna kompetencia je schopnosť dôveryhodne a kriticky využívať informačné technológie v práci, vo voľnom čase a počas komunikácie.

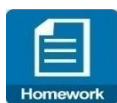
Pomocou kooperatívneho vyučovania hľadáme podmienky, ktoré sú potrebné na získanie digitálnych kompetencií. Žiaci pracujú v trojčlenných skupinách. V prípade potreby, skupiny môžu dostať menšiu pomoc alebo rady od učiteľa, pokiaľ ide o smerovanie myslenia. Táto pomoc môže byť poskytnutá formou obrázkov alebo koncepcií, ako napríklad:



IKT (informačná a komunikačná technológia), WIFI, webová kamera, výhody a nevýhody, bezpečnosť, efektívnosť, aplikácie, atď. Po zhromaždení definícií z každej skupiny, sumarizujeme a vyhodnocujeme výsledky, v prípade potreby dopĺňame ďalšie definície, ktoré možno nájsť v učebnici (8. strana).

Riešenia kontrolných otázok:

1. Aké digitálne zariadenia a nástroje poznáte? Počítač, hrací konzol, mobilný telefón, smartfón, mp3 a mp4 prehrávač, digitálna kamera, interaktívna tabuľa, tablet, laptop, notebook.
2. Čo je digitálna kompetencia? Digitálna kompetencia je schopnosť dôverného a kritického využívania informačných technológií v práci, komunikácii a vo voľnom čase.
3. Čo potrebujeme k tomu, aby sme boli digitálne kompetentní? Potrebujeme poznať a zdokonaľiť spôsob používania IKT technológie, identifikovať a rozpoznať dôveryhodnosť informácií, preukázať ich platnosť, byť pozitívni v súvislosti s internetom, využívať internet starostlivo, bezpečne a zodpovedne. Musíme tiež vedieť, kde môžeme nájsť informácie ale aj to, ako ich vyhľadávať.



Riešenie domácej úlohy:

Aké počítačové aplikácie, programy, softvéry, online nástroje alebo technológie by si používal na nasledujúce úlohy v práci?

- Úprava textu – Microsoft Word
- Vytváranie tabuliek – Microsoft Excel
- Vytváranie grafov a prezentácií – Microsoft PowerPoint
- Fotografovanie – digitálny fotoaparát, fotoaparát, smartfón
- Vyhľadávanie informácií - Internet Google, Facebook
- Komunikácia na internete, vytváranie kontaktov – Facebook, Gmail, Skype

- Ukladanie informácií –Google Drive, Skydrive
- Činnosti na voľný čas (ako počúvanie hudby, atď.) – Youtube, MP4
- Zdieľanie dokumentov a súborov – Google Drive, Gmail, Facebook



Individuálne čítanie - úloha k textu:

1. Denne robím fotografie s mojím telefónom a digitálnym fotoaparátom. Predtým sme používali klasické, analógové fotoaparáty. Porovnajme fotografovanie dnes a v minulosti. Aké sú výhody a nevýhody?

Nevýhody klasického fotografovania: vývoj a úprava obrázkov sú zdĺhavé procesy a väčšinou vyžadujú dobre vybavené laboratórium. Počet nasnímaných fotografií je obmedzený, nastavenia sú pevné, fotky sa môžu ľahko poškodiť. Vytvorenie fotografie je zdĺhavý proces a sú potrebné aj veľké úložné priestory. Organizácia a archivácia fotografií je obmedzená a ani reprodukcia nie je jednoduchá.

Výhody klasického fotografovania: fotografie s vysokou kvalitou, nastavenie je možné manuálne upraviť. Použitie fotoaparátu sa dá jednoducho naučiť.

Nevýhody digitálneho fotografovania: kvalita obrazu závisí od kvality fotoaparátu, proces učenia je dlhší a ťažší, atď.

Výhody digitálneho fotografovania: snímate vlastne zadarmo, wyswyg (what-you-see-is-what-you-get – čo vidíš, to dostaneš), prístup a okamžitá použiteľnosť, len minimálny úložný priestor je potrebný, jednoduchá archivácia a replikovateľnosť, fotografie a videá môžu byť pripravené v rovnakom čase.

Počítačový pomocný materiál modul 2 (ppt verzia) je spojený s digitálnou kompetenciou. Pomocou príkladov posilní poznatky o digitálnej kompetencii.

Snímky 1 – 5: Aktívne, nové vzdelávacie metódy v Európskej únii

Snímky 6 – 11: Efektívna komunikácia

Snímky 12 - 16: Digitálne technológie

Snímky 17 – 22: Aplikácie vo vzdelávaní

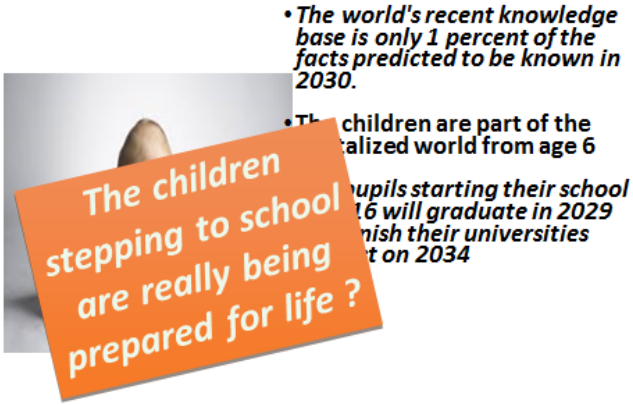
Snímky 4., 7., 18., 19., a 20. obsahujú internetové odkazy.

Snímky 18 – 20: aplikácie a softvér, ktoré pomáhajú vzdelávaniu a učeniu, dostupné na smartfónoch

Snímky 12 – 20 z pomocných materiálov sa dajú používať na rekapituláciu učebných materiálov na konci vyučovacej hodiny. Prostredníctvom snímok 1 - 11 študentom môžeme priblížiť myšlienku nevyhnutnosti digitálnej kompetencie. Môžeme to používať, keď predstavíme myšlienku digitálnej kompetencie.

Animácie pomáhajú v kooperatívnej tímovej práci.

Modul 2. Elektronická verzia

Slide 1	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">DIGITAL AND DIGITAL COMPETENCE Modul 2.</p>	
Slide 2	Teacher's notes
 <ul style="list-style-type: none">• <i>The world's recent knowledge base is only 1 percent of the facts predicted to be known in 2030.</i>• <i>The children are part of the digitalized world from age 6</i>• <i>Pupils starting their school in 2016 will graduate in 2029</i>• <i>Pupils will finish their universities in 2034</i> <p>The children stepping to school are really being prepared for life?</p>	
Slide 3	Teacher's notes
<p><i>The Goal:</i> <i>Preparing for life</i></p> <p><i>The Solution:</i> <i>Active learning based on a new method by developing digital competence</i></p> <p>Digital competence is the skill to use the technologies of informational society in a critical and competent way in work, free time and communication.</p>	

Slide 4

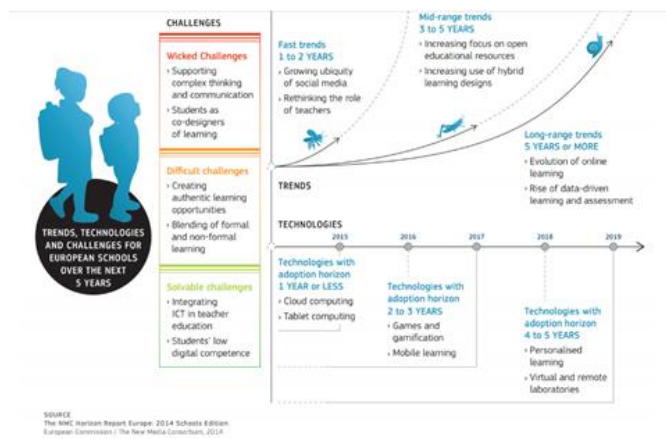
Teacher's notes

(New technologies and trends in the education – an edition for European schools)



Slide 5

Teacher's notes

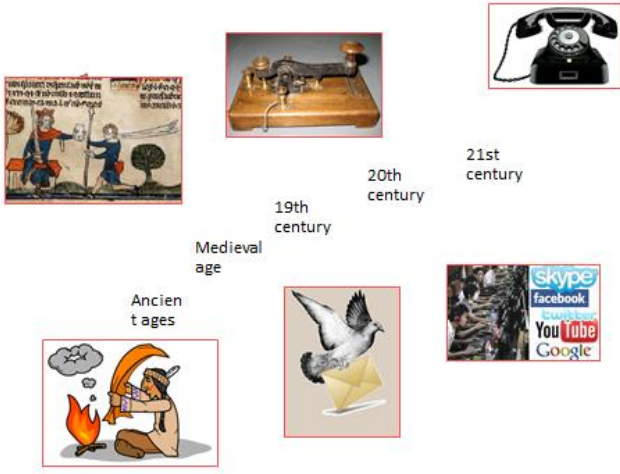


Slide 6

Teacher's notes

EFFICIENT COMMUNICATION

Slide 7	Teacher's notes
---------	-----------------



Ancient ages

Medieval age

19th century

20th century

21st century

Teacher's notes

Slide 8	Teacher's notes
---------	-----------------

Digital world

screen

paper

Teacher's notes

Slide 9	Teacher's notes
---------	-----------------

Digital world

keyboard

pen

Teacher's notes

Slide 10 Teacher's notes

Digital world

presentation

exercise
book

Slide 11 Teacher's notes

Digital world

internet

book

Slide 12 Teacher's notes

What can we use the following devices for?



Slide 13	Teacher's notes
<p>What is the most interesting for the children on the internet?</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ games ▪ social networks, communication ▪ music, movies videos ▪ sports ▪ education ▪ 	
Slide 14	Teacher's notes
<p>What is the most interesting for adults on the internet?</p> <ul style="list-style-type: none"> • News, actualities, forecast, politics, TV and radio • E-shopping, sales, advertisements • Communication, social networks • Hobbies, sports • Work-related content 	
Slide 15	Teacher's notes
<p>1. At what age should a child get his first computer or smartphone?</p> <p>3 - 5 6 - 9 10 - 14 15 - 18</p> <p>2. Should the children register on social sites and if so, when?</p> <p style="text-align: center;">Yes No</p>	

Slide 16

Teacher's notes



Slide 17

Teacher's notes

Do you know any of the mentioned applications?

, , - an application for preparing tests and worksheets

- for preparing entertaining and playful tests

- exercises and games for primary school students

- chemical reactions

- molecules on space

- language learning

Slide 18

Teacher's notes

- brain teasers

- **collection of the worlds best presentations.** The subpage also contains prepared teaching materials and videos prepared for the students as well.

- collection of presentations

- astronomy

- mathematical and natural sciences application

Slide 19 Teacher's notes

- Animations for Physics

- Animations for Physics

- / - science and technics

- applications for instruments

Slide 20 Teacher's notes

What are your favorite applications and webpages?

Collect them and vote for the best!

Slide 21 Teacher's notes

A device from a game – a guide to tablets and smartphones



Becoming digitally competent: A task for the 21st-century citizen



Modul 2. SMARTFÓNOVÉ OTÁZKY

ÚVODNÉ POZNÁMKY

1. *Pri otázkach s voliteľnými odpoveďami, správna je len odpoveď vyznačená tučným písmom. To isté platí aj pre PRAVDIVÉ-NEPRAVDIVÉ vety: iba označená možnosť je správna. Otázky sú vypracované na základe kontrolných otázok v Učebnici.*
2. *Otvorená otázka a veta predpokladá voľnú odpoveď. Žiak sa môže vyjadriť celkom slobodne; učiteľ sa rozhodne či prijíme odpoveď alebo nie. Takže, kým otázky s voliteľnými odpoveďami a PRAVDIVÉ-NEPRAVDIVÉ vety môžu byť vyhodnotené automaticky, otvorené otázky vyhodnotia učitelia.*
3. *Všetky otázky sa dajú vyriešiť na základe Učebnice.*
4. *Pokyny týkajúce sa Socrative.com uvidíte v prílohe.*

10 OTÁZOK S VOLITEĽNÝMI ODPOVEĎAMI

1. Ktorú sústavu používame?

- a. 2
- b. 10**
- c. 12
- d. 60
- e. 100

2. V ktorej sústave pracuje počítač?

- a. 2**
- b. 10
- c. 12
- d. 60
- e. 100

3. Čo znamená digitálny?

- a. Veľkosť vyjadriť číslom.**
- b. Meranie času.

- c. Meranie teploty.
- d. Meranie krvného tlaku.
- e. Počítanie s kalkulačkou.

4. Ktoré slovo nie je digitálne zariadenie?

- a. Počítač.
- b. MP4 prehrávač.
- c. Smartfón.
- d. Inteligentná televízia.
- e. Žehlička.**

5. Ktorá možnosť nie je podmienkou digitálnej kompetencie?

- a. Človek má peniaze na smartfón.**
- b. Používanie internetu.
- c. Rozhovor s priateľmi.
- d. Dodržiavanie pravidiel na internete.
- e. Organizovanie výletu na internete.

6. Ktorú aplikáciu používame na vytvorenie tabuľky?

- a. Microsoft Power Point.
- b. Microsoft Excel.**
- c. VLC Media player.
- d. Audacity.
- e. Irfanview.

7. Ktoré zariadenie nemôžeme využívať na fotografovanie?

- a. Digitálny fotoaparát.
- b. Klasický fotoaparát.
- c. Inteligentný telefón.
- d. MP4 prehrávač.**
- e. Mobilný telefón.

8. Čo nie je nástrojom komunikácie cez internet?

- a. Facebook.
- b. Gmail.
- c. Skype.
- d. Microsoft Word.**

e. Twitter.

9. Aká je nevýhoda digitálnych fotoaparátov?

- a. Veľa fotografií.
- b. Minimálne výdavky.
- c. Jednoduchý prístup.
- d. Minimálny úložný priestor.
- e. Kvalita fotografií (závisí od typu zariadenia).**

10. Aká je výhoda digitálnych technológií vo vzdelávaní?

- a. Ľahké a tenké telefóny.
- b. Zmena klasických teplomerov.
- c. Rýchle a efektívne získavanie a využívanie informácií.**
- d. Sledovanie videozáznamov na smartfónoch.
- e. Flexibilný prístup k informáciám na telefóne.

10 PRAVDIVÝCH ALEBO NEPRAVDIVÝCH VIET

- 1. Počítač pracuje s číslami v dvojkovej číselnej sústave. **PRAVDIVÉ** - NEPRAVDIVÉ
- 2. V digitálnom svete je najdôležitejšie poznať francúzsky jazyk. PRAVDIVÉ - **NEPRAVDIVÉ**
- 3. Google nám pomôže pri získavaní informácií. **PRAVDIVÉ** - NEPRAVDIVÉ
- 4. Digitálna technológia slúži na zaznamenávanie a ukladanie dát. **PRAVDIVÉ** - NEPRAVDIVÉ
- 5. Odosielanie správ na smartfónoch trvá dve hodiny. PRAVDIVÉ - **NEPRAVDIVÉ**
- 6. Výhodou digitálnej fotografie je jednoduchá reprodukcia. **PRAVDIVÉ** - NEPRAVDIVÉ
- 7. Výhodou klasickej fotografie je tvorba filmov. PRAVDIVÉ - **NEPRAVDIVÉ**
- 8. Gmail Drive umožňuje zdieľanie fotografií. **PRAVDIVÉ** - NEPRAVDIVÉ
- 9. Facebook umožňuje fotografovanie. PRAVDIVÉ - **NEPRAVDIVÉ**
- 10. Na internete neexistujú žiadne etické pravidlá. PRAVDIVÉ - **NEPRAVDIVÉ**

5 VIET S VOLNÝM DOKONČENÍM

DOKONČITE A DOPLŇTE VETY!

- 1. Počítač používa binárnu sústavu, lebo... (zjednoduší a urýchli počítanie)
- 2. Digitálna kompetencia je zručnosť na používanie technológií informačnej spoločnosti.(sebaisté)
- 3. Microsoft Power Point slúži na... (tvorbu prezentácií)
- 4. Keď chcem počúvať hudbu, zapnem svoj ...(MP3 prehrávač, MP4 prehrávač, smartfón...)

5. Digitálna kompetencia je potrebná pre prácu ... (učiteľ, študent, vedúci manažér, administratívny pracovník,...)

6 OTVORENÝCH OTÁZOK

ODPOVEDZTE KRÁTKO!

1. Koľko znakov používa počítač? (2)
2. Aké digitálne zariadenia máte doma? (smartfón, počítač, tablet, ...)
3. Aké aplikácie poznáte, ktoré môžu byť užitočné vo vzdelávaní? (GeoGebra, TED, Socrative, Buzzmath Middle School, ...)
4. Aké sú výhody internetu? (zdroj informácií, vytvorenie kontaktov...)
5. Aké pravidlá musíte dodržiavať na internete? (rešpektovať duševné vlastníctvo iných, rešpektovať názor iných ľudí,...)

ČO JE DIGITÁLNA KOMPETENCIA?

DIGITÁLNA KOMPETENCIA PRE ŽIAKOV VO VEKU 11-14 ROKOV; 1. TÉMA

III. MODUL:

ZRUČNOSTI A PRÍSTUPY SPOJENÉ S DIGITÁLNYMI KOMPETENCIAMI – POSTOJ

Tretia vyučovacia hodina/ III. Modul

Vek: 11 - 14 rokov

Téma: Digitálna kompetencia

Otázka: Prečo je dôležitá digitálna kompetencia?

Typ vyučovacej hodiny: Spracovanie a aplikácia získaných poznatkov

Hlavný cieľ: Uznávanie dôležitosti digitálnej kompetencie

V prvej časti tejto lekcie by sme chceli poukázať na rôzne zručnosti a postoje súvisiace s digitálnymi kompetenciami, ako sú:

- LOGICKÉ A KRITICKÉ MYSLENIE
- ROZVINUTÉ KOMUNIKAČNÉ ZRUČNOSTI
- VYSOKÁ ÚROVEŇ ZRUČNOSTÍ V OBLASTI RIADENIA INFORMÁCIÍ
- ZRUČNOSTI SPOJENÉ S VYUŽITÍM IKT

Na väčšine hodín môžeme používať tabuľku z jedenástej strany Učebnice. Otázku je možné analyzovať aj pomocou brainstormingu.

Brainstorming – hľadanie nových nápadov. Prvým krokom je uvedenie témy. Na začiatku učiteľ vytvorí vhodné prostredie s uvoľnenou atmosférou, kde môžu žiaci uplatňovať svoju fantáziu. Žiakom by sa malo umožniť voľné produkovanie nápadov, návrhov, riešení na zadanú tému. Je zakázané nápady, návrhy v prvej fáze akýmkoľvek spôsobom hodnotiť (či už verbálnym alebo neverbálnym prejavom). Kritika myšlienok žiakov brzdí ich tvorbu. Zákaz hodnotenia v prvej fáze má učiteľ, ale aj ostatní žiaci. Napriek tomu na prvý pohľad nezmyselným nápadom môžu vzniknúť zaujímavé projekty. Všetky nápady sa zapisujú na viditeľné miesto (najčastejšie na tabuľu), aby jednotlivé nápady inšpirovali žiakov k produkovaniu ďalších nápadov. Vychádza sa z toho, že v skupine sa väčšinou vyprodukuje viac nápadov než by za rovnaký časový úsek vyprodukoval jednotlivec. V ďalšej fáze sa hodnotia nápady, ktoré vymysleli a vyberajú tie najzaujímavejšie, ktoré sa dajú uskutočniť z dostupných materiálov a pomôcok. Vo fáze kritického myslenia sa tiež vyradia nápady, ktoré nezodpovedajú požiadavkam. Zvyšné nápady by sa mali prehodnocovať. Každý účastník by si mal vedieť obhájiť svoje vlastné stanovisko na riešenie problému.

V druhej polovici hodiny sa zaoberáme s digitálnou kompetenciou. Trieda, ako kolektív prostredníctvom diskusií hľadá možné odpovede na otázky. Ako základ diskusie možno použiť stranu 12 z učebnice.

V poslednom období je zaznamenaný informačný rozmach v oblasti využívania predovšetkým počítačov a celosvetovej siete informácií Internetu. Počítač a Internet je možné využívať vo vyučovaní predovšetkým ako prostriedok. Efektívne využívanie IKT vo vyučovacom procese je podmienené dostatočnou prípravou vyučujúcich ale aj študujúcich. V súčasnosti ešte stále pociťujeme nedostatky v prispôbovaní vyučujúcich využívaniu nových technológií. Pod všeobecnou prípravou sa rozumie zvládnutie práce s PC na používateľskej úrovni a praktické zvládnutie práce s elektronickými výučbovými systémami. V procese vzdelávania žiak používa IKT už počas svojho štúdia. Učiteľ vždy musí vo svojom predmete pozorne zvážiť, kedy bude použitie IKT pre danú tému prínosom, kedy pomôže študentom prehĺbiť svoje znalosti alebo ich získať efektívnejšie, zaujímavejšie, ľahšie v širšom kontexte. Učiteľ musí tiež vedieť, kedy použitie IKT prospeje rastu informačnej gramotnosti jeho študentov.

Transformáciou vzdelávania a zlepšovania úrovne vzdelania môžeme dosiahnuť náš cieľ: digitálna kompetencia sa stane organickou súčasťou nášho života.

Riešenia kontrolných otázok:

1. Prečo je dôležitá digitálna kompetencia? Digitálna kompetencia umožňuje jednotlivcovi používať digitálne technológie na získavanie, sústreďovanie, triedenie, selektovanie, vyhodnocovanie, uchovávanie, tvorbu, ochranu a výmenu informácií a na komunikáciu a participáciu na práci v internetovej sieti.
2. Aké postoje a zručnosti zahŕňa digitálna kompetencia? Rozvinuté logické a kritické myslenie, pokročilé komunikačné zručnosti, zručnosti na získavanie informácií, zručnosti spojené s používaním IKT technológií.



Riešenie domácej úlohy:

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

Táto situácia sa často stáva aj v reálnom živote a môže sa používať ako súčasť výučby založenej na otázkach. Sústreďujúc sa na skutočný problém, žiaci získavajú mnohostranné, hlboké znalosti a pohľad na daný problém. Vo fáze riešenia problémov, študenti si môžu

vybudovať rôzne prvky svojich vedomostí a môžu ich účinne aplikovať. Týmto spôsobom žiaci zháňali užitočné zdroje vedomostí a kontrolovali vlastnú vyučovaciu metódu.

Na riešenie problému by sme mali vytvoriť trojčlenné skupiny. Žiaci najprv musia nájsť informačné zdroje, ktoré môžu byť ich rodičia alebo internet. Musia zhodnotiť dôveryhodnosť zdrojov a skutočnosť, či sú informácie aktuálne.

Výber spôsobu cestovania a určenie cesty a trasy – Google, GoogleMaps, Google Earth

Výber spôsobu dopravy, kontrola cestovného poriadku – cp.atlas.sk

Komunikácia – Gmail, Facebook, SMS, MMS

Úloha k textu Individuálne čítanie:

Úloha: Zistíte, ktoré ECDL moduly môžu byť užitočné a aké možnosti máte v týchto oblastiach. Aké sú podmienky úspešného vykonania testu?

V angličtine: <http://www.ecdl.com/>

V maďarčine: <http://njszt.hu/ecdl/>

Počítačový pomocný materiál modul3 (ppt verzia) pozostáva z nasledujúcich častí:

Snímky 1 – 17: Aké sú podmienky digitálneho občianstva?

Digitálne kompetencie z hľadiska detí a dospelých.

Čo musíme mať na pamäti, ak chceme používať digitálny svet?

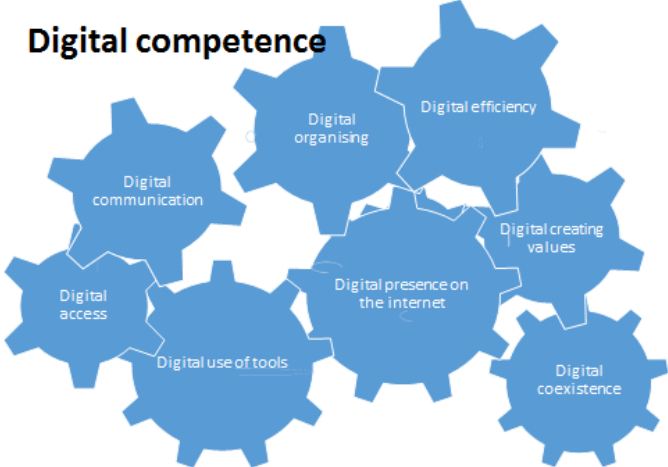

Túto časť môžeme používať na začiatku vyučovacej hodiny. Slúži aj na upevňovanie a opakovanie učiva prvých vyučovacích hodín.

Snímky 18 – 23: Prečo je dôležitá digitálna kompetencia?

Táto časť poskytuje stručný prehľad druhej polovice vyučovacej hodiny.

Animácie pomáhajú v kooperatívnej tímovej práci.

Modul 3. Elektronická verzia

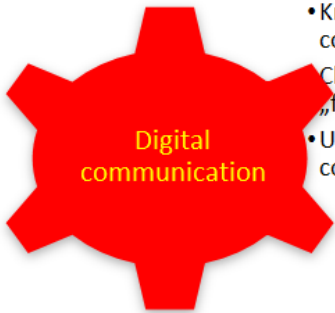
Slide 1	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">SKILLS AND APPROACHES CONNECTED WITH DIGITAL COMPETENCES – ATTITUDE Module 3.</p>	
Slide 2	Teacher's notes
<p>Digital competence</p>  <p>The diagram shows seven interlocking blue gears, each representing a component of digital competence. The gears are arranged in a cluster with 'Digital presence on the internet' at the center. The other gears are: 'Digital communication' (top left), 'Digital organising' (top), 'Digital efficiency' (top right), 'Digital creating values' (right), 'Digital use of tools' (bottom left), and 'Digital coexistence' (bottom right).</p>	
Slide 3	Teacher's notes
 <p>The flowchart consists of four colored boxes connected by arrows from left to right: 'Digitally competent' (orange), 'Goal-oriented activity' (grey), 'Conscious activity' (yellow), and 'Digital experience' (blue).</p>	

Slide 4 Teacher's notes



- Find and connect to a network
- Use the internet
- Download applications
- Use a webcam
- Register to social sites

Slide 5 Teacher's notes

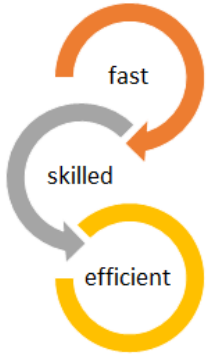


- Know the rules of online communication
- Choose the right „friends“
- Use the social sites competently

Slide 6 Teacher's notes



- Choose the right tools for the tasks
- Identify and realize the pros and cons of using certain tools

Slide 7	Teacher's notes
<p><i>Using of digital tools</i></p> <ul style="list-style-type: none"> •What? •How? •For what? •Why? 	
Slide 8	Teacher's notes
<p><i>COMMUNICATION?</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Skype • Facebook • Google Hangouts • Viber • JustVoip • Twitter • FaceTime • phone 	
Slide 9	Teacher's notes
<p><i>SHARING?</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Facebook • Blog sites • YouTube • Twitter • Google+ • booking.com • Livejournal • Tumblr 	

Slide 10	Teacher's notes
----------	-----------------

PUBLISHING PHOTOS?

- Facebook
- Google+ : Picasa
- Dropbox
- Email
- Flickr
- Twitter
- Instagram
- SkyDrive

Slide 11	Teacher's notes
----------	-----------------

MOVIES, VIDEOS?

- YouTube
- Facebook
- Prezi
- Ustream
- Dropbox

Slide 12	Teacher's notes
----------	-----------------



- Realize, what is visible about ourselves on the internet
- Realize, what do we are willing to show on the internet and surf on the web accordingly

Slide 13	Teacher's notes
----------	-----------------



- Sorting the true and interesting pieces of information
- Use correctly the gained information
- The knowledge of seaching (how, why?)

Slide 14	Teacher's notes
----------	-----------------



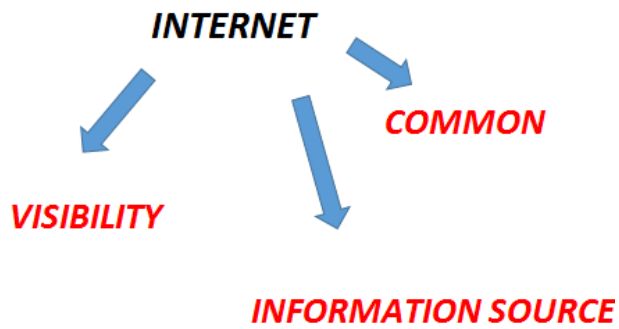
- Work efficiently by correctly using the possibilities granted by the internet

Slide 15	Teacher's notes
----------	-----------------



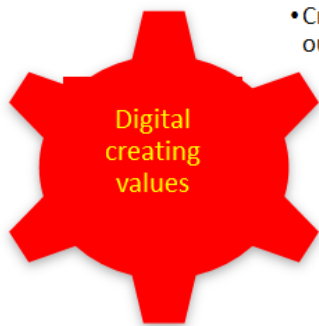
- Respect others
- Respect others' intellectual property

Slide 16 Teacher's notes



Slide 17 Teacher's notes

Gained knowledge means value



- Creating values due to our work and behavior

Slide 18 Teacher's notes

WHY IS THE DIGITAL COMPETENCE IMPORTANT?

Slide 19

Teacher's notes

• **CHANGING ERA**

digital
open
fast

• **CHANGING CHILDREN**

brave
practical
initiative

• **CHANGING LEARNING ENVIRONMENT**

Digital tools



**WE NEED
EFFICIENT
EDUCATIONAL
METHODS**

Slide 20

Teacher's notes

**KEEP STEP WITH DEVELOPING
WORLD**



Slide 21

Teacher's notes

**CREATIVE CHILDREN WILLING TO
LEARN**



Slide 22

Teacher's notes

SUCCESSFULL ADULTS



Slide 23

Teacher's notes



Modul 3. SMARTFÓNOVÉ OTÁZKY

ÚVODNÉ POZNÁMKY

1. *Pri otázkach s voliteľnými odpoveďami, správna je len odpoveď vyznačená tučným písmom. To isté platí aj pre PRAVDIVÉ-NEPRAVDIVÉ vety: iba označená možnosť je správna. Otázky sú vypracované na základe kontrolných otázok v Učebnici.*
2. *Otvorená otázka a veta predpokladá voľnú odpoveď. Žiak sa môže vyjadriť celkom slobodne; učiteľ sa rozhodne či prijíma odpoveď alebo nie. Takže, kým otázky s voliteľnými odpoveďami a PRAVDIVÉ-NEPRAVDIVÉ vety môžu byť vyhodnotené automaticky, otvorené otázky vyhodnotia učitelia.*
3. *Všetky otázky sa dajú vyriešiť na základe Učebnice.*
4. *Pokyny týkajúce sa Socrative.com uvidíte v prílohe.*

10 OTÁZOK S VOLITEL'NÝMI ODPOVEĎAMI

1. **Ktorý atribút je najmenej typický pre deti 21. storočia?**
 - a. Praktický.
 - b. Intuitívny.
 - c. Kritický.
 - d. Vnímavý.**
 - e. Digitálne otvorený.
2. **Kto hrá kľúčovú úlohu v kvalitnom vzdelávaní?**
 - a. Rodič.
 - b. Starosta.
 - c. Riaditeľ školy.
 - d. Priatelia.
 - e. Učiteľ.**
3. **Aká je najdôležitejšia úloha dobrého učiteľa?**
 - a. Vysvetľuje.
 - b. Odôvodňuje.

c. Demonštruje.

d. Inšpiruje.

e. Recituje.

4. Aké je najväčšie nebezpečenstvo spojené s používaním informácií?

a. Konkrétne chyby spôsobené nespoľahlivými zdrojmi.

b. Šírenie choroby

c. Zničenie USB kľúča.

d. Internet je vypnutý.

e. Neschopnosť otvoriť naše e-maily.

5. Na aké účely môžeme využívať smartfón počas vyučovacích hodín?

a. Diskutovanie.

b. Vyzývanie.

c. Riešenie testu.

d. Hranie hier.

e. Kontrola počasia.

6. Čo nie je súčasťou digitálneho sveta?

a. Obrazovka namiesto papiera.

b. Prezentácia namiesto zošita.

c. Klávesnica namiesto pera.

d. Auto namiesto bicykla.

e. Internet namiesto kníh.

7. Ktorá skupina má najviac vyvinuté schopnosti, čo sa týka digitálnych kompetencií?

a. Učítelia.

b. Rodičia.

c. Žiaci.

d. Starí rodičia.

e. Dojčatá.

8. Úspešný dospelý... :

a. Vyhýba sa problémom.

b. Problémy vníma ako výzvy.

c. Skoro sa naučil čítať.

- d. Pravidelne chodí do roboty.
- e. Dokončil najmenej dve univerzity.

9. Čo je ECDL?

- a. Európska medzinárodná univerzita.
- b. Európsky vodičský preukaz.
- c. Európsky vodičský preukaz na počítače.**
- d. Životopis v súlade predpismi EÚ.
- e. Karta zdravotnej starostlivosti.

10. Kedy bola založená ECDL?

- a. 1976
- b. 1986
- c. 1996**
- d. 2006
- e. 2016

10 PRAVDIVÝCH ALEBO NEPRAVDIVÝCH VIET

1. Môžem pracovať efektívne pomocou digitálnych technológií. **PRAVDIVÉ** - NEPRAVDIVÉ
2. Internetová komunikácia je zručnosť spojená s komunikačnými technológiami. **PRAVDIVÉ** - NEPRAVDIVÉ
3. Nie je potrebné eticky používať sociálne siete. **PRAVDIVÉ** - **NEPRAVDIVÉ**
4. Ak používame textový editor, nemusíme dodržiavať gramatické pravidlá. **PRAVDIVÉ** - **NEPRAVDIVÉ**
5. Stačí nájsť jedno riešenie na problém. **PRAVDIVÉ** - **NEPRAVDIVÉ**
6. Tímová práca nemá žiadne výhody. **PRAVDIVÉ** - **NEPRAVDIVÉ**
7. Mapa nestačí na prípravu cestovného plánu. **PRAVDIVÉ** - NEPRAVDIVÉ
8. Internet poskytuje len pravdivé informácie. **PRAVDIVÉ** - **NEPRAVDIVÉ**
9. Každému sa dá dôverovať, kto nás označí na Facebooku. **PRAVDIVÉ** - **NEPRAVDIVÉ**
10. Logické a kritické myslenie sa môže rozvíjať. **PRAVDIVÉ** - NEPRAVDIVÉ

5 VIET S VOLNÝM DOKONČENÍM

DOKONČITE A DOPLŇTE VETY!

1. Učiť znamená... (ukázať možnosti)

2. Učiť sa znamená ... (používať túto možnosť)
3. ECDL poskytuje výhodu pre... (zamestnancov, zamestnávateľov, mladých uchádzačov o zamestnanie, nezamestnaných ...)
4. Internet môžeme používať na efektívne získavanie informácií, ak... (viem čo, kde, ako hľadať)
5. Nemyslíte si, že existuje len jedno riešenie, ale...! (vyhľadajte ďalšie možnosti)

5 OTVORENÝCH OTÁZOK

ODPOVEDZTE KRÁTKO!

1. Na čo slúži internet? (komunitný priestor, zdroj informácií, viditeľnosť, ...)
2. Prečo používame digitálne nástroje? (pracovať rýchlo a efektívne)
3. Prečo potrebujeme nové metódy výučby? (pretože všetko sa mení: vek, deti, vzdelávacie prostredie)
4. Prečo je digitálna kompetencia dôležitá? (aby sme udržali krok so svetom, aby sme vychovávali deti tak, aby boli šťastné a úspešné v živote.)
5. Aké sú výhody systému ECDL? (zvyšuje šance na trhu práce, prácu vykonávate efektívnejšie, zdokonalené vedomosti, ...)

VYUŽÍVANIE A ZNEUŽÍVANIE INFORMAČNO-KOMUNIKAČNÝCH TECHNOLOGÍÍ

DIGITÁLNA KOMPETENCIA PRE ŽIAKOV VO VEKU 11-14 ROKOV; 2. TÉMA

I. MODUL:

INFORMAČNO-KOMUNIKAČNÉ TECHNOLOGIE - TERAZ

NA AKÉ ÚČELY MÔŽEME ICH POUŽÍVAŤ?

A. Poznámky a doplňujúce informácie k učebnici

Inteligentné telefóny, sociálne médiá, chat a celý svet informačných a komunikačných technológií sa považujú za kúzelné boxy, ktoré fungujú takým spôsobom, že len odborníci na počítače ich dokážu pochopiť a zaobchádzať s nimi. S poskytnutým materiálom by sme si chceli ujasniť veci, pretože, keď viete ako niečo funguje, je oveľa väčšia pravdepodobnosť, že budete chcieť využívať výhody produktu. Digitálny svet a informačno-komunikačné technológie sú všade okolo nás a deti sú najviac ohrozené. Rodičia nie sú schopní naučiť svoje deti, ako používať bezpečne internet, pretože ani oni nie sú schopní tak urobiť. Deti získajú mobil väčšinou tak, že im ho rodičia darujú, ale bez toho, aby ich naučili ho používať. Ale predovšetkým čo sú IKT? IKT je nesmierne rozsiahly svet, ktorý zahŕňa obrovské množstvo aktivít a oblastí. Spojenie s týmto svetom je pre nás všetkých veľmi jednoduché, a odhaľuje obrovské množstvo príležitostí a mnohokrát aj nebezpečenstvá.

IKT poskytuje skvelé príležitosti pre každého z nás, ale musíme to brať vážne, pretože je to skutočný a reálny svet, predstavuje skutočné nebezpečenstvo. Zvyčajne termín IKT sa používa na definovanie veľmi veľkého množstva vecí. Jedným z mnohých, ktoré používame každý deň, je určite inteligentný telefón.

Prvý inteligentný telefón vyrobili v júni 2007. To bol prvý iPhone, predok všetkých smartfónov. V dnešných smartfónoch, odlišne od ich predkov, je veľa senzorov:

- Gyroskop
- Akcelerometer
- Magnetometer
- Snímače priblíženia a svetelné senzory
- GPS (Global Positioning System)
- Laser
- Teplomer a barometer

A tiež veľa rôznych spôsobov na interakciu s inými zariadeniami:

- USB kábel
- WiFi
- Bluetooth
- Celulárna anténa

- NFC (Near Field Communication – „komunikácia na krátke vzdialenosti“)

Gyroskop

Jednou zo základných vlastností smartfónov a tabletov je zmena orientácie obrazu pri naklonení. O túto užitočnú funkciu, ktorú využijete najmä pri čítaní, fotografovaní alebo hraní hier, sa stará gyroskop v spolupráci s akcelerometrom. Vnútri telefónu, tabletu alebo a je miniatúrny gyroskop, ktorý neustále rotuje a funguje podobne ako zotrvačník. Súčasne sleduje zmenu kapacity kondenzátorov a tým určuje okamžitú polohu.

Akcelerometer

Akcelometre v mobilných telefónoch fungujú na princípe piezoelektrického javu, teda vďaka schopnosti kryštálov generovať elektrické napätie pri jeho deformovaní. Pohybový senzor je zabudovaný do obvodov telefónov a jeho využitie je veľmi široké. Pri hraní hier alebo ovládaní telefónu využijete práve meranie orientácie a zrýchlenia. Pri notebookoch má akcelometer čisto ochranné vlastnosti, pretože detekuje pád a zablokuje platne pevného disku tak, aby sa nepoškodil.

Magnetometer

Inteligentný telefón je vybavený magnetometrom. Je to jednoduchý detektor kovu. Magnetometer využívajú aplikácie, ako napr. Kompas, čo slúži na účely signalizácie svetových strán.

Snímače priblíženia a svetelné senzory

V telefónoch je úplne samozrejмый tzv. proximity senzor, teda snímač priblíženia. V určitých situáciách nepretržite sníma, či je v jeho dosahu (niekoľko málo centimetrov) určitý predmet a ak áno, vykoná akciu požadovanú programom. Funguje na báze elektromagnetického poľa alebo vyžarovania slabučkého neškodného žiarenia, zvyčajne infračerveného. Primárne zhasne displej počas telefonovania, aby sme lícom či inou časťou tváre nestláčali prvky na dotykovom displeji.

Svetelný senzor primárne meria intenzitu okolitého svetla a podľa nej automaticky prispôsobuje jas displeja, aby bol za každých okolností pohodlne čitateľný – aby vám privysoký jas v tme nevypaľoval oči a aby ste vonku na priamom slnku videli viac.

GPS

GPS konektivitu berieme v smartfónoch ako samozrejmosť a najčastejšie ju využívame pri navigačných aplikáciách alebo pri presnom zaznamenávaní polohy. GPS tvorí GPS prijímač a systém 24 satelitných družíc obiehajúcich Zem. Je schopný poskytovať údaje o polohe nezávisle od počasia 24 hodín denne. S GPS sa v súčasnosti stretávame denno-denne a

takmer všade. Nájde ich v mobilných telefónoch, rádiách, notebookoch, autách, vreckových prehrávačoch či hodinkách. Keď ho nepoužívate, vypnite si túto funkciu. Je to jeden z najnebezpečnejších senzorov, pretože v každom okamihu môže poskytnúť aktuálnu pozíciu telefónu a osoby, ktorá telefón používa.

Laser

Laserový snímač je prítomný len v malom počte smartfónov. V skutočnosti bola uvedená do prevádzky len v posledných rokoch. Je to v podstate senzor priblíženia používaný na zlepšenie funkcie automatického zaostrovania fotoaparátu.

Teplomer a barometer

Snímač teploty sa používa na určenie teploty miesta, kde je smartphone umiestnený. Na druhej strane, barometer je prístroj na meranie atmosférického tlaku, ale nemá nič spoločné s počasím. Namiesto toho určí nadmorskú výšku rýchlejším a presnejším spôsobom, než to dokáže GPS.

USB kábel

Toto je prvá metóda, ktorá slúži na pripojenie smartfónu k iným zariadeniam (napr. k počítaču) a teraz sa stáva nepoužívaným kvôli zavedeniu veľkého množstva bezdrôtových riešení. Hoci to nie je zvyčajne používané na pripojenie k iným zariadeniam, ale zostáva hlavným spôsobom, ako nabíjať smartfón.

WiFi

Wi-Fi (Wireless Fidelity) je bezdrôtová technológia na báze mikrovlnného spojenia. Táto technológia využíva bezlicenčné frekvenčné pásmo, preto je ideálna na budovanie lacnej, ale výkonnej siete bez nutnosti kladenia káblov. Užívatelia tak spolu môžu komunikovať, zdieľať údaje aj periférie (napr. sieťová tlačiareň alebo skener), deliť sa o pripojenie na internet alebo spolu hrať počítačové hry a to všetko bezdrôtovo. V dnešnej dobe bez wi-fi modulu, nemôžeme byť prepojení so svetom.

Bluetooth

Bluetooth je technológia používaná najmä pre prenos informácií medzi dvoma alebo viacerými zariadeniami, ktoré sú blízko seba. Bluetooth je bežne používaný v mobilných telefónoch často spojených s náhlavnou súpravou alebo v prenose dát medzi telefónom a počítačom. Bluetooth protokoly uľahčujú rozpoznanie a nastavenie služieb medzi jednotlivými zariadeniami. Bluetooth zariadenia môžu využiť všetky služby, ktoré poskytujú.

Celulárna anténa

To je dôvod, prečo je smartphone stále telefónom a presnejšie mobilným telefónom. Táto anténa nám umožňuje udržať pripojenie k internetu, a to aj vďaka zvyšujúcej sa rýchlosti

prúdových dátových spojení. Napríklad, keď cestujeme do zahraničia, okamžite si všimneme jeho dôležitosť.

Near Field Communication - „komunikácia na krátke vzdialenosti“

Skratka NFC pochádza z anglického spojenia Near Field Communication, čo vo voľnom preklade znamená „komunikácia na krátke vzdialenosti“. Pre jednoduchosť povieme, že ide o prenos údajov podobný technológii Bluetooth alebo staršiemu štandardu infračerveného prenosu, kde jedno zariadenie „uchované“ informácie ponúka inému pomocou bezdrôtového prenosu. Používa sa na platby, výmenu informácií medzi zariadeniami a pre niektoré systémy cestovných lístkov a bola zavedená na trh v roku 2012.

Tieto veci umožňujú vykonávať množstvo úžasných vecí, ako sú on-line platby alebo bezdrôtový prenos súborov. Tieto senzory poskytujú veľké výhody, ale sú aj zdrojom údajov pre spoločnosti každého druhu. Ďalšou skvelou črtou týchto zariadení je prístup na sociálne siete, z ktorých najdôležitejší založili v roku 2004 a veľmi rýchlo sa stal populárnym v celej verejnosti. Odhaduje sa, že v súčasnosti má 1,5 miliarda aktívnych používateľov s viac ako 12 miliárd správ zasielaných každý deň. Sociálne siete nie sú len tie, o ktorých zvykneme hovoriť, ako napríklad Facebook. Sem patria aj Wikipedia a Open Source Software. Jediným rozdielom je téma. Kým, na Facebooku kľúčovým konceptom sú naše príbehy a priatelia, na Wikipédii je kľúčovým pojmom informácia, v iných ako TED sú nápady a tak ďalej. Samozrejme to je len niekoľko príkladov, ale existujú aj ďalšie veci vo svete IKT, ktoré sú exotické a s ktorými sa nemôžeme každý deň stretnúť, ako drony, senzory a domotika. Senzory sú elektrické zariadenia, transformujúce informáciu o meranej veličine do inej fyzikálnej oblasti, najčastejšie na elektrický signál alebo na elektrický parameter. Umožňujú transformáciu neelektrickej veličiny na elektrické signály. Drony sú malé, na diaľku riadené stroje, bezpilotné lietadlá. Domotika alebo domáca automatizácia je tá oblasť, ktorá sa snaží premeniť naše domy na modernejšie. Sem patria tie veci, ktoré uľahčia život a pomôžu vám žiť pohodlný život.

Metodické poznámky a návrhy praktických aktivít

Metodika vzdelávania je mimoriadne dôležitá ako médium na informovanie študentov. V našom prípade najdôležitejším aspektom je prijatie učebného štýlu zameraného na spoluprácu, vzájomnú pomoc, posilnenie jednotlivca v skupinovom priestore, ale aj na podporu demokratických hodnôt a správania, naučiť sa počúvať a hodnotiť ostatných, prijímať rôzne názory a vytvoriť spoločnú syntézu.

Tieto poznámky naznačujú, že praktické aktivity už nie sú záležitosťou technikov, ktorí pracujú samostatne na konkrétnych aspektoch, ale otázkou spolupráce a vzájomnej pomoci a porozumenia.

D. Plán vyučovacej hodiny (návrh)

1. ČASŤ	
Ročník:	7- 8.
Nadpis:	Čo sú IKT? Na aké účely môžeme ich používať?
Čas:	45 min
Učebné ciele:	Poskytnúť všeobecný prehľad o väčšine známych nástrojov a komponentov IKT
Potrebné materiály:	Powerpoint presentation MODUL I
Príprava a predpoklady	
2. ČASŤ : Popis lekcie	
<p><i>V tejto práci poskytujeme základné vysvetlenia, aby sme mohli lepšie pochopiť IKT. Na materiály z troch modulov musíme pozerat' z tohto pohľadu. V prvej časti poskytujeme niekoľko definícií a rád, ako pristupovať k tomuto svetu. V ďalšej časti poskytneme niekoľko príkladov, ktoré umožnia deťom rozprávať sa o svojich dojmach a o tom, ako si predstavujú svoju budúcnosť, a to najmä so zameraním na interakcie s IKT. Nakoniec, vieme, že vo svete IKT sa všetko mení obrovskou rýchlosťou. Takže tento materiál môže byť zastaraný, keď ho budete čítať. Z tohto dôvodu v poslednom module tejto sekcie, poskytneme niekoľko zaujímavých webových stránok, z ktorých môžete získať najnovšie aktuality z oblasti IKT. Prvý modul môže byť nazvaný aj ako úvodná prednáška, v ktorej je učiteľ schopný poskytnúť všetky informácie potrebné na riešenie domácich úloh.</i></p>	

E. Metodológia a organizácia vyučovacej hodiny

V tejto práci poskytujeme základne vysvetlenia, aby sme mohli lepšie pochopiť IKT. Na materiály z troch modulov musíme pozerat' z tohto pohľadu. V prvej časti poskytujeme niekoľko definícií a rád, ako pristupovať k tomuto svetu. V ďalšej časti poskytneme niekoľko príkladov, ktoré umožnia deťom rozprávať sa o svojich dojmach a o tom, ako si predstavujú svoju budúcnosť, a to najmä so zameraním na interakcie s IKT. Nakoniec, vieme, že vo svete IKT sa všetko mení obrovskou rýchlosťou. Takže tento materiál môže byť zastaraný, keď ho budete čítať. Z tohto dôvodu v poslednom module tejto sekcie, poskytneme niekoľko zaujímavých webových stránok, z ktorých môžete získať najnovšie aktuality z oblasti IKT.

Prvý modul môže byť nazvaný aj ako úvodná prednáška, v ktorej je učiteľ schopný poskytnúť všetky informácie potrebné na riešenie domácich úloh.



Riešenia domácich úloh

- Aké typy snímačov sú zamontované do smartfónov?

A a B : sú na každom novom smartfóne

C a D: sú menej známe, ale používané

E: snímač odtlačkov prstov

-Kedy vyrobili prvý smartfón?

Prvá generácia iPhoneov bola vydaná 29. júna 2007.

Výrobcovia telefónov: Asus, Samsung, Apple, Nokia, Huawei

-Ktoré z uvedených možností sú sociálne siete?

A,B,C) Facebook, Twitter, LinkedIn sú sociálne siete

D) Google je spoločnosť, ktorá zahŕňa google+, google+ je sociálna sieť ale google nie je

E) Whatsapp je chatová aplikácia

-Čo je Wikipedia?

C) Webová stránka, kde môžete zdieľať svoje znalosti s ostatnými ľuďmi

-Čo je senzor?

C) Elektrické zariadenie transformujúce informácie

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

C) Vstavanú inteligenciu

C) Poznámky a dodatočné informácie k elektronickej verzii

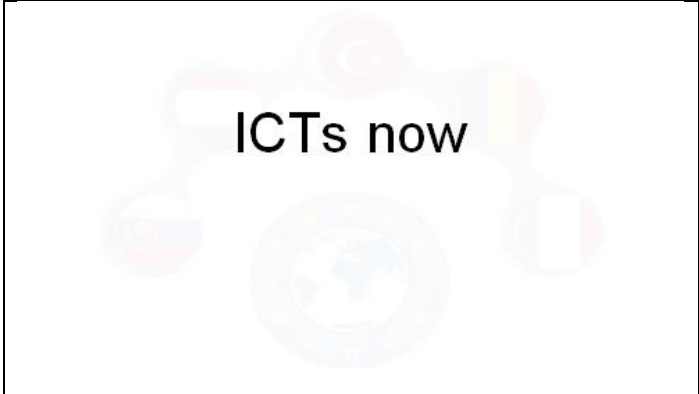




Modul 1. Elektronická verzia

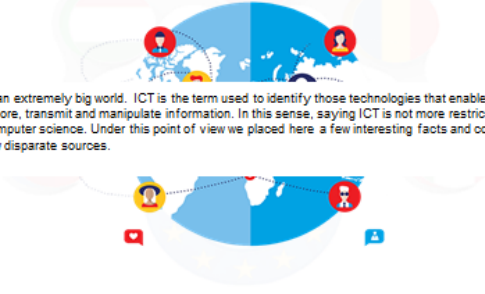


Ďalšie informácie a poznámky k PowerPoint prezentáciám


Prezentácia PowerPoint nasleduje tému učebnice a slúži ako pomôcka pre učiteľov na začiatku vyučovacej hodiny.


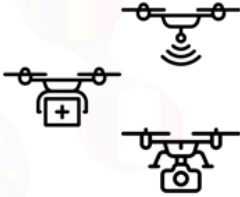
Pomocou prezentácie PowerPoint žiaci pochopia čo dokážu urobiť.

Existuje mnoho nových technológií, ale žiak by mal pochopiť, že tieto technológie pozostávajú zo senzorov a ďalších častí, vďaka ktorým tieto zariadenia môžu fungovať a vďaka čomu môžeme surfovať po internete alebo riadiť domotické domy.

Slide 1	Teacher's notes
 <p style="text-align: center;">ICTs now</p> <p>The slide features a central graphic with a globe and several circular icons containing various symbols like a person, a gear, and a document, all in a light, semi-transparent style.</p>	
Slide 2	Teacher's notes
 <p style="text-align: center;">Smartphone</p> <p>A smartphone is a mobile phone with an advanced mobile operating system which combines features of a personal computer's operating system with others belonging exclusively to handheld devices. The forefather of all smartphones is the first iPhone which saw the light in June 2007. The price at launch was \$599 not really distant from the price of actual devices, but the specs changed very quickly.</p> 	
Slide 3	Teacher's notes
 <p style="text-align: center;">Smartphone</p> <p>In today's smartphones, differently from their ancestors, there are a lot of sensors. Thanks to their presence software developers are capable to perform actions and collect a lot of data about users (do some payments, track their movements, know whether they are walking or not, etc.). All this automation in our pocket can improve our life and ease the action we are supposed to perform daily, but at the same time is an infinite source of personal data for big companies that can sold it to the best bidder.</p> 	

Slide 4	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">Social Networks and Chats</p>  <p>ICTs are an extremely big world. ICT is the term used to identify those technologies that enable users to access, store, transmit and manipulate information. In this sense, saying ICT is not more restrictive than saying computer science. Under this point of view we placed here a few interesting facts and comparisons from a few disparate sources.</p>	
Slide 5	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">Social Networks and Chats</p>  <p>After the launch of one of the most important of them in 2004 became fast popular in all sort of public. Nowadays, they are estimated to collect almost 1 billion and a half of active users with over 12 billion of messages sent every day. The popularity of this instruments make them a cave of information of all sorts. Every user on sign-in signs a privacy agreement, had you ever wondered what is written on this agreement? Another thing that we are not used to consider as a social network is Wikipedia. Wikipedia is a free-access, free-content Internetencyclopedia.</p>	
Slide 6	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">Social Networks and Chats</p>  <p>Wikipedia is ranked among the ten most popular websites, and constitutes the Internet's largest and most popular general reference work. Wikipedia is written collaboratively. There are about 70,000 active contributors working on more than 38,000,000 articles in 290 languages. Open Source Software is computer software with its source code made available with a license in which the copyright holder provides the rights to study, change, and distribute the software to anyone and for any purpose.</p>	

<p>Slide 7</p>	<p>Teacher's notes</p>
<p style="text-align: center;">Sensors, Domatics & Drones</p> <p>ICTs are an extremely big world. ICT is the term used to identify those technologies that enable users to access, store, transmit and manipulate information. In this sense, saying ICT is not more restrictive than saying computer science. Under this point of view we placed here a few interesting facts and comparisons from a few disparate sources.</p>	
<p>Slide 8</p>	<p>Teacher's notes</p>
<p style="text-align: center;">Sensors</p> <p>Printed circuit boards able to make our machines feel something. Like our senses Interpret surrounding environment in order to achieve some goals.</p>	
<p>Slide 9</p>	<p>Teacher's notes</p>
<p style="text-align: center;">Domatics</p> <p>Life without any decision Less houseworks Carries a lot of possible problems</p> 	

Slide 10	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">Drones</p> <p>Drones and robots Little humanoids walking around our homes Developed in the past few years for military scopes and now available for general purposes</p> 	
Slide 11	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">Drones</p> <p>How would you make use of them? Would you deliver goods? Would you clean you house? Would you climb hills?</p> 	

Modul 1. SMARTFÓNOVÉ OTÁZKY

ÚVODNÉ POZNÁMKY

- 1. Pri otázkach s voliteľnými odpoveďami, správna je len odpoveď vyznačená tučným písmom. To isté platí aj pre PRAVDIVÉ-NEPRAVDIVÉ vety: iba označená možnosť je správna. Otázky sú vypracované na základe kontrolných otázok v Učebnici.*
- 2. Otvorená otázka a veta predpokladá voľnú odpoveď. Žiak sa môže vyjadriť celkom slobodne; učiteľ sa rozhodne či prijíme odpoveď alebo nie. Takže, kým otázky s voliteľnými odpoveďami a PRAVDIVÉ-NEPRAVDIVÉ vety môžu byť vyhodnotené automaticky, otvorené otázky vyhodnotia učitelia.*
- 3. Všetky otázky sa dajú vyriešiť na základe Učebnice.*
- 4. Pokyny týkajúce sa Socrative.com uvidíte v prílohe.*

10 OTÁZOK S VOLITEĽNÝMI ODPOVEĎAMI

- 1. 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**
- 2. Kedy sa zrodil prvý smartfón?**
 - a. 2003
 - b. 1996
 - c. 2007**
 - d. 2005
- 3. Ktoré z týchto značiek vyrábajú smartfóny? (viac ako jedna odpoveď je správna)**
 - a. Apple**

- b. Alfa Romeo
- c. Tesla
- d. Asus**

4. Ktoré z uvedených možností sú sociálne siete? (viac ako jedna odpoveď je správna)

- a. Facebook**
- b. Twitter**
- c. LinkedIn
- d. Google
- e. Whatsapp

5. 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

6. Čo je senzor?

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

7. Vedeli ste, že drony vedia samostatne lietať?

Čo si myslíte, čo potrebujú, aby vedeli urobiť takú úžasnú vec? (viac ako jedna odpoveď je správna)

- a. Senzory**
- b. Ľudského pilota
- c. Vstavanú inteligenciu**
- d. Veľa peňazí

8. Kde je Centrum údajov spoločnosti Google? (viac ako jedna odpoveď je správna)

- a. Fínsko**
- b. Belgicko**
- c. Severná a Južná Karolína**

d. Mesiac

9. Čo je smartwatch (inteligentné hodinky)?

a. Je to nový typ dronu

b. Počítačové náramkové hodinky

c. Bežné hodinky

10. Čo je NFC?

a. „komunikácia na krátke vzdialenosti” - Near-field communication

b. Snímač pripojený k smartfónu na telefonovanie

c. Spoločná finančná sieť - Network Financial Common

10 PRAVDIVÝCH ALEBO NEPRAVDIVÝCH VIET

1. S inteligentným telefónom môžete nakupovať na internete. **PRAVDIVÉ - NEPRAVDIVÉ**

2. Dron môžete používať na telefonovanie. **PRAVDIVÉ - NEPRAVDIVÉ**

3. Odosielanie súborov zo smartfónu na druhý smartfón je možné len cez internet. **PRAVDIVÉ - NEPRAVDIVÉ**

4. Odosielanie súborov zo smartfónu na druhý smartfón je možné bez pripojenia na internet. **PRAVDIVÉ - NEPRAVDIVÉ**

5. Odosielanie správ pomocou inteligentného telefónu je jediný spôsob ako s niekým komunikovať. **PRAVDIVÉ - NEPRAVDIVÉ**

6. Existujú smartfóny s laserovým snímačom. **PRAVDIVÉ - NEPRAVDIVÉ**

7. Všetky smartfóny majú skrytú anténu. **PRAVDIVÉ - NEPRAVDIVÉ**

8. Existuje smartfón bez WiFi. **PRAVDIVÉ - NEPRAVDIVÉ** (ako BlackBerry Storm 9500)

9. Existuje smartfón bez batérie. **PRAVDIVÉ - NEPRAVDIVÉ**

10. Každý dron má fotoaparát. **PRAVDIVÉ - NEPRAVDIVÉ**

5 OTVORENÝCH OTÁZOK

ODPOVEDZTE KRÁTKO!

1. Pokúste sa krátko vysvetliť (5 až 10 riadkov), čo je smartfón a na čo sa dá používať. *Smartfón slúži predovšetkým na komunikáciu, GPS, prístup k internetu cez mobilné a WiFi siete a používanie rôznych ďalších aplikácií, ktoré sa do smartfónu dajú inštalovať cez Internet priamo z mobilu na hry, prácu, mobilnú kanceláriu a zábavu.*

Táto otázka môže byť pripojená k ďalšej, a odpoveďou je zoznam alebo stručný popis funkcií zariadenia alebo akcií, ktoré je možné s ním vykonávať.

Vzhľadom na to, že ide o otvorenú otázku, navrhujeme, aby ste prešli všetkými odpoveďami a zistili, či sú podobné alebo nie, aby žiaci premýšľali o odpovediach.

2. Pokúste sa stručne vysvetliť (5 až 10 riadkov), čo môžeme so smartfónom urobiť.

Pozrite si predchádzajúcu odpoveď.

3. Kde môžete nájsť informácie o online výskume? Všetky webové stránky sú spoľahlivé?

Na túto otázku nie je len jedna správna odpoveď. Tu by malo byť naznačené, že žiaci by mali pochopiť, že nie každá webová stránka je spoľahlivá a najlepší spôsob online výskumu je overenie informácií na rôznych webových stránkach.

4. Je možné, aby dron bol riadený počítačom? Ako funguje automatické riadenie dronov?

Samozrejme áno. Je široko používaný v automatizovanom riadení výroby v továrňach, kontrolách pestovaných polí, mestách a tiež pri preprave balíkov.

5. Myslíte si, že sociálna sieť je vytvorená z priateľov priateľov? Na akých princípoch je založená sociálna sieť? (Vymenujte aspoň tri.)

Nie, lebo v skutočnosti existujú sociálne siete založené na vedomostiach (Wikipedia), na hudbe (soundcloud) alebo výskume (ResearchGate)

DOPLŇTE CHÝBAJÚCE SLOVÁ

1. V každej sezóne sa dostáva na trh ďalšia vlna mobilných zariadení, ktoré sú _____ moderné a _____ silné, než predchádzajúca generácia. (viac, viac)
2. Na sociálnych sieťach sa nachádzajú _____ zo všetkých vekových skupín. (ľudia)
3. Wikipedia patrí medzi desať najpopulárnejších _____ a predstavuje najväčšiu a najobľúbenejšiu online encyklopédiu na internete. (webových stránok)
4. S domotickým domom máme na mysli dom, ktorý _____ svojim obyvateľom voľné rozhodovanie, _____ niektoré každodenné činnosti. (umožní, automatizuje)
5. Drony a roboty sú určené vykonávať _____ namiesto ľudí, dať im viac _____ času. (prácu, voľného)

VYUŽÍVANIE A ZNEUŽÍVANIE INFORMAČNO-KOMUNIKAČNÝCH TECHNOLÓGIÍ

DIGITÁLNA KOMPETENCIA PRE ŽIAKOV VO VEKU 11-14 ROKOV; 2. TÉMA

II. MODUL:

INFORMAČNO-KOMUNIKAČNÉ TECHNOLOGIE – BUDÚCNOSŤ

A. Poznámky a doplňujúce informácie k učebnici

Mnohokrát sa učenie zameriava na pozornosť, aby sme sa sústredili na súčasnosť a nie je dobré vysvetliť dieťaťu, ako bude vyzerat' jeho budúcnosť. Keď sme boli mladší, mnohokrát sme si predstavovali našu budúcnosť, ktorá niekedy bola strašidelná, inokedy krásna a nevedeli sme sa dočkať, kedy ju uvidíme. Hlavnou úlohou učiteľa je pripraviť dieťa na svoju budúcnosť, ale koľkokrát sme umožnili dieťaťu, aby mohol vysvetliť čo si myslí, čoho sa bojí? Táto časť má pomôcť deťom zoznámiť sa a snívať trochu s informáciami, ktoré sme poskytli v predošlých lekciách. Už mnohokrát bolo povedané, že svet IKT a informatiky sa mimoriadne rýchlo vyvíja. Preto pri napísaní tejto knihy sa autori snažili, uviesť také príklady, ktoré sa hodia do popisu v knihe o dvoch "budúcich imaginárnych" svetoch. Sme si istí, že tieto príklady sú celkom reálne. Inteligentné mestá, inteligentné telefóny a inteligentné domy sú trendom. Musíme sa s tým vyrovnat'. „*Predstavte si, že nielen telefóny či autá, ale aj celé mestá a regióny môžu mať prívlastok inteligentné. Ide o také kompletne územné celky, ktoré vhodným spôsobom využívajú moderné technológie tak, aby dochádzalo k synergickým efektom medzi rôznymi odvetvami, ako napríklad doprava, logistika, bezpečnosť, energetika, správa budov, atď., s ohľadom na energetickú náročnosť a kvalitu života obyvateľov v danom meste či regióne. Využívané sú rôzne aplikácie, ktoré môžu byť napríklad cieľové a druhové. Cieľové aplikácie sa snažia optimalizovať energetickú spotrebu, zlepšiť čistotu ovzdušia, znížiť hlukovú záťaž, regulovať dopravu atď. Druhové aplikácie, naopak, podporujú genetický kód daného územného celku, t. j. jeho vlastnú historickú, kultúrnu, ekologickú či estetickú podstatu.*” (<http://vedanadosah.cvtisr.sk/inteligentne-mesta-a-regiony-nie-su-len-hudbou-buducnosti>)

Situácia je rovnaká ako pri údajoch získaných zo senzorov telefónov, ktoré môžu byť použité na dobré alebo zlé účely. Všetko závisí od toho, kto a s akým zámerom ich používa. A keďže, v tomto prípade, máme oveľa väčšiu moc ako občania, chceli by sme zdôrazniť, aké sú podmienky, ktoré by sme mali považovať za prijateľné a ktoré nie.

Metodické poznámky a návrhy praktických aktivít

Metodika vzdelávania je mimoriadne dôležitá ako médium na informovanie študentov. V našom prípade najdôležitejším aspektom je prijatie učebného štýlu zameraného na spoluprácu, vzájomnú pomoc, posilnenie jednotlivca v skupinovom priestore, ale aj na podporu demokratických hodnôt a správania, naučiť sa počúvať a hodnotiť ostatných, prijímať rôzne názory a vytvoriť spoločnú syntézu.

Tieto poznámky naznačujú, že praktické aktivity už nie sú záležitosťou technikov, ktorí pracujú samostatne na konkrétnych aspektoch, ale otázkou spolupráce a vzájomnej pomoci a porozumenia.

Metodológia a organizácia vyučovacej hodiny

Prečítame nahlas obidva texty, ktoré sú k dispozícii, a potom necháme žiakom čas. Deti môžu slobodne vyjadriť svoje názory ohľadom textov a ohľadom toho, ako bude vyzeráť náš svet v budúcnosti. Deti to budú stavať a musia pochopiť, aké sú výhody a nevýhody oboch situácií. Dôrazne odporúčame učiteľovi dokumentovať všetko v takýchto situáciách a tak nájsť príklady takých miest vo svete, ktoré sú uvedené v poučke. Celá vyučovacia hodina sa sústreďuje na názory detí. Učiteľ musí mať na pamäti, že NIE JE povolené priamo ovplyvňovať názor detí. Jediný spôsob, ako ovplyvniť osobu alebo názor dieťaťa, je cez skutočné príklady a materiál dokazuje správnosť alebo nesprávnosť názorov. Niektorí učitelia si myslia, že keď majú dokončené štúdium, môžu povedať deťom, čo si majú mysliť o budúcnosti. Je to zlé, lebo tieto deti budú budovať našu budúcnosť, musia dostať možnosť snívať, o čom len chcú. Ak sa pokúsime zastaviť ich sny, môže sa stať, že zničíme také nápady, ktoré by mohli liečiť najhoršie choroby nášho sveta. Bez overených dôkazov nemôžeme ovplyvňovať názory druhých.

D. Plán vyučovacej hodiny (návrh)

1.ČASŤ	
Ročník:	7- 8.
Nadpis:	<i>Ako môžem využívať IKT? Ako budú rozvíjať technológie v nasledujúcich rokoch?</i>
Čas:	45 min
Učebné ciele:	<i>Pomáhať žiakom, aby premýšľali o tom, čo sú výhody a nevýhody využitia IKT.</i>
Potrebné materiály:	<i>Powerpoint presentation MODUL II</i>
Príprava a predpoklady:	
2.ČASŤ : Popis lekcie	
<p><i>Prečítame nahlas obidva texty, ktoré sú k dispozícii a potom necháme žiakom čas. Deti môžu slobodne vyjadriť svoje názory ohľadom textov a ohľadom toho, ako bude vyzerat' náš svet v budúcnosti. Deti to budú stavať a musia pochopiť, aké sú výhody a nevýhody oboch situácií. Dôrazne odporúčame učiteľovi dokumentovať všetko v takýchto situáciách, a tak nájsť príklady takých miest vo svete, ktoré sú uvedené v poučke. Celá vyučovacia hodina sa sústreďuje na názory detí. Učiteľ musí mať na pamäti, že NIE JE povolené priamo ovplyvňovať názor detí. Jediný spôsob, ako ovplyvniť osobu alebo názor dieťaťa, je cez skutočné príklady a materiál dokazuje správnosť alebo nesprávnosť názorov. Niektorí učitelia si myslia, že keď majú dokončené štúdium, môžu povedať deťom, čo si majú myslieť o budúcnosti. Je to zlé, lebo tieto deti budú budovať našu budúcnosť, musia dostať možnosť snívajť, o čom len chcú. Ak sa pokúsime zastaviť ich sny, môže sa stať, že zničíme také nápady, ktoré by mohli liečiť najhoršie choroby nášho sveta. Bez overených dôkazov nemôžeme ovplyvňovať názory druhých.</i></p>	



Riešenie domácej úlohy: vlastné odpovede žiakov




Modul 2. Elektronická verzia

Ďalšie informácie a poznámky k PowerPoint prezentáciám

Prezentácia PowerPoint nasleduje tému učebnice a slúži ako pomôcka pre učiteľov na začiatku vyučovacej hodiny.

Powerpoint chce zdôrazniť, aký je svet teraz a akým sa môže stať vďaka novým technológiám.

Na základe PowerPoint prezentácie žiaci musia pochopiť, že ich rozhodnutia ovplyvnia svet techniky a spôsob, akým sa bude vyvíjať.

Slide 1	Teacher's notes
<p data-bbox="240 353 496 389">ICTS The Future</p> 	
Slide 2	Teacher's notes
<p data-bbox="379 719 663 754">Let's try to imagine...</p>  <p data-bbox="201 898 762 943">A new world in which all our businesses will communicate in a fast way with a strong interconnection of services.</p>	
Slide 3	Teacher's notes
<p data-bbox="379 1167 663 1202">Let's try to imagine...</p>  <p data-bbox="201 1346 810 1391">This imaginary world will let people completely free to choose which job to do in their day by day life.</p>	

Slide 4

Teacher's notes

Let's try to imagine...

Machines will take in charge the more stressful and frustrating jobs so that people will be completely free to live the life they ever desired.



Slide 5

Teacher's notes

Let's try to imagine...

The high presence of machines in the production lines of every business will create a high need of specialized employees. All the people will be free to study a lot in their life to reach a high cultural level and to practice the profession they like the most in the world. Peace will be recognized as the unique way to live in the world avoiding the reciprocal destruction.





Slide 6




Teacher's notes

Let's try to imagine...

Would you like it?
What do you think about it?



Slide 7	Teacher's notes
<p>...let's try it again...</p> <p>Now imagine a world in which everyone of us is controlled by their own devices.</p> 	
Slide 8	Teacher's notes
<p>...let's try it again...</p> <p>Every movement is tracked and every touch is recorded, all this data is called big data, is a so big amount of information that is used to profile users.</p> 	
Slide 9	Teacher's notes
<p>...let's try it again...</p> <p>In this world every person will live as a slave of trends. Trends will be created mostly by big companies that will grow without limits. States will try to impose limits to this giants of the market without great success.</p> 	

<p>Slide 10</p>	<p>Teacher's notes</p>
<p style="text-align: center;">...let's try it again...</p> <p>Businesses are richer than states and they are able to buy a piece of land in which to establish their own laws. This acquisition won't be like the democratic election of a new minister or a new president we will regress to the condition of citizen of a state that had been bought with money instead of loyalty and decency. We won't be much more than proletarians, serfs..."</p> 	
<p>Slide 11</p> <p style="text-align: center;">...let's try it again...</p> <p>Would you like it? What do you think about it?</p> 	<p>Teacher's notes</p>
<p>Slide 12</p> <p style="text-align: center;">Remember...</p> <p>This slide is white, like your future, you will be building this or that future, it is up to you taking the right choice. Colour this slide as you wish. But be aware that your choices will colour it.</p> 	<p>Teacher's notes</p>

Modul 2. SMARTFÓNOVÉ OTÁZKY

ÚVODNÉ POZNÁMKY

- 1. Pri otázkach s voliteľnými odpoveďami, správna je len odpoveď vyznačená tučným písmom. To isté platí aj pre PRAVDIVÉ-NEPRAVDIVÉ vety: iba označená možnosť je správna. Otázky sú vypracované na základe kontrolných otázok v Učebnici.*
- 2. Otvorená otázka a veta predpokladá voľnú odpoveď. Žiak sa môže vyjadriť celkom slobodne; učiteľ sa rozhodne či prijíme odpoveď alebo nie. Takže, kým otázky s voliteľnými odpoveďami a PRAVDIVÉ-NEPRAVDIVÉ vety môžu byť vyhodnotené automaticky, otvorené otázky vyhodnotia učitelia.*
- 3. Všetky otázky sa dajú vyriešiť na základe Učebnice.*
- 4. Pokyny týkajúce sa Socrative.com uvidíte v prílohe.*

10 OTÁZOK S VOLITEL'NÝMI ODPOVEĎAMI

- 1. Denná úroveň stresu sa môže zvýšiť kvôli (viac ako jedna odpoveď je správna)**
 - a. Vysoké využitie smartfónu a myšlienka dokončenia hry, ktorú sme na ňom nainštalovali.**
 - b. Prechádzka s kamarátom v parku bez toho, aby ste so sebou priniesli smartfón.
 - c. Potreba fotografovania v každom okamihu a premýšľanie o tom, že fotky okamžite zdieľate.**
- 2. V budúcnosti budú technológie stále a stále modernejšie?**
 - a. Áno, je možné ich stále vylepšovať.
 - b. Nie, už je všetko objavené v oblasti IKT.
 - c. Takmer všetky technológie je možné modernizovať, ale všetko závisí od investícií spoločností a jednotlivých krajín.**
- 3. Je dôležité mať dobrý prehľad o tom, čo sú IKT (viac ako jedna odpoveď je správna)**
 - a. Pretože to môže pomôcť zabrániť zneužitiu nástrojov, ako sú smartfóny, Internet atď.**

b. Dokonca aj keď nie ste technik alebo výskumník počítačov.

c. Pretože môžete zarobiť veľa peňazí.

4. IKT je niečo, čo...

a. Je len pre ľudí, ktorí študujú a pracujú v tejto oblasti.

b. Dokáže zlepšiť náš každodenný život, ale aj zničiť, závislosti od toho, ako ho využívame.

c. Sa nemusia naučiť všetci.

5. IOT je

a. Možný vývoj v používaní siete.

b. Typ smartfónu.

c. Metóda potrebná na komunikáciu na internete.

6. Príklad inteligentného mesta je: (viac ako jedna odpoveď je správna)

a. Trento.

b. Singapur.

c. Dubaj.

d. V súčasnosti neexistujú inteligentné mestá.

7. Inteligentné mesto je schopné: (viac ako jedna odpoveď je správna)

a. Zlepšiť kvalitu života pomocou mestskej informatiky a technológií s cieľom zlepšiť efektivnosť služieb a uspokojiť potreby obyvateľov.

b. Nájsť to čo potrebujete, lebo je postavené na malom území.

c. Aplikácia širokej škály elektronických a digitálnych technológií pre obce a mestá.

8. Priemyselné odvetvia, ktoré predávajú najviac, sú schopné: (viac ako jedna odpoveď je správna)

a. Investovať viac do svojich projektov.

b. Stať sa väčším.

c. Nič z predchádzajúcich.

9. Čo je informácia?

a. To je len jedno slovo, ktoré musíme používať.

b. To je niečo, čo informuje, inými slovami, to je odpoveď na nejakú otázku.

c. Počítač to potrebuje, aby nemusel informovať používateľov.

10. Ako sú informácie uložené v inteligentných mestách? (viac ako jedna odpoveď je správna)

a. V hromadných údajoch.

b. Na internete.

c. Na súkromných serveroch.

10 PRAVDIVÝCH ALEBO NEPRAVDIVÝCH VIET

1. Nákup niečoho je ako financovanie priemyslu, ktorý ho vyrába. **PRAVDIVÉ - NEPRAVDIVÉ**
2. Internet bude navždy taký, aký teraz. **PRAVDIVÉ -NEPRAVDIVÉ**
3. IKT a počítačová veda sú dva svety, ktoré sa vyvíjajú mimoriadne rýchlo. **PRAVDIVÉ - NEPRAVDIVÉ**
4. Nemusíte sa naučiť, ako rozumne používať smartfóny. **PRAVDIVÉ -NEPRAVDIVÉ**
5. Každý sa môže naučiť, ako správne používať nástroje z oblasti IKT. **PRAVDIVÉ - NEPRAVDIVÉ**
6. IKT môže len zlepšiť náš život. **PRAVDIVÉ -NEPRAVDIVÉ**
7. Každý vie bezpečne surfovať na internete. **PRAVDIVÉ -NEPRAVDIVÉ**
8. Každý z nás je kontrolovaný so svojimi zariadeniami. **PRAVDIVÉ - NEPRAVDIVÉ**
9. V dnešnej dobe existujú ľudia, ktorí používajú nástroje IKT nesprávnym spôsobom. **PRAVDIVÉ - NEPRAVDIVÉ**
10. Najlepší spôsob, ako sa brániť pred nebezpečenstvami IKT je nepoužívať ich. **PRAVDIVÉ -NEPRAVDIVÉ**

5 OTVORENÝCH OTÁZOK

ODPOVEDZTE KRÁTKO!

1. Čo si myslíte o imaginárnom svete v prvom popise?

Neexistuje nemiestna odpoveď

2. Chceli by ste tam žiť?

Neexistuje nemiestna odpoveď

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

Neexistuje nemiestna odpoveď

4. Aké rozdiely vidíte medzi týmto svetom a svetom, ktorý je charakterizovaný vyššie?
Neexistuje nemiestna odpoveď

5. V ktorom svete by ste chceli žiť?
Neexistuje nemiestna odpoveď

DOPLŇTE VYNECHANÉ SLOVÁ

1. Automatizovaný svet by mohol fungovať _____ ľudskej intervencie.(bez)
2. Inteligentné mesto je víziou rozvoja miest s _____ viacerých informačných a komunikačných technológií (IKT) a internetu vecí (IoT). (integráciou)
3. IKT a počítačová veda sú dva svety, ktoré sa vyvíjajú mimoriadne _____. (rýchlo)
4. Stroje budú mať na starosti najviac stresujúce a frustrujúce pracovné miesta, aby ľudia _____ žiť voľnejšie. (mohli)
5. Cieľom budovania inteligentného mesta je _____ kvalitu života pomocou mestskej informatiky a _____ s cieľom zlepšiť efektívnosť služieb a uspokojiť potreby obyvateľov. (vylepšiť, technológie)

VYUŽÍVANIE A ZNEUŽÍVANIE INFORMAČNO-KOMUNIKAČNÝCH TECHNOLÓGIÍ

DIGITÁLNA KOMPETENCIA PRE ŽIAKOV VO VEKU 11-14 ROKOV; 2.TÉMA

III. MODUL:

INFORMAČNO-KOMUNIKAČNÉ TECHNOLOGIE – OSVEDČENÉ POSTUPY

A) Poznámky a doplňujúce informácie k učebnici

Je veľmi ťažké povedať niečo konkrétne o veciach v oblasti informačných a komunikačných technológií, ktoré sa nebudú meniť v budúcnosti. Tento svet sa neustále vyvíja a to, čo sme napísali pred 2 mesiacmi, sa teraz rýchlo mení. Preto je nevyhnutné, aby sa učiteľ neustále vzdelával. V tomto module poskytujeme zdroje a miesta, kde môžete získať stále nové informácie. Vzdelávanie znamená, že sa každý deň informujete o nových veciach, ako to robia vaše deti. Vzdelávanie znamená, že dokážete urobiť tri veľmi dôležité veci:

1. Nájsť spoľahlivé zdroje
2. Čítate veľa
3. Nebuďte skeptickí

Nemôžeme vám pomáhať s poslednými dvoma bodmi, ale snažíme sa poskytnúť niekoľko tipov, kde môžete nájsť spoľahlivé zdroje informácií.

Internet je globálny systém vzájomne prepojených počítačových sietí, ktoré spájajú miliardy zariadení na celom svete. Je to sieť sietí, ktorá pozostáva z miliónov súkromných, verejných, akademických, obchodných a vládnych sietí miestneho až globálneho rozsahu, ktoré sú prepojené širokou škálou elektronických, bezdrôtových a optických sieťových technológií. Internet nemá žiadne pravidlá ohľadom dôveryhodnosti zdieľaných informácií. To je jeho najkrajšia vlastnosť. Web je len stroj, a ako stroj, nemá slobodnú vôľu. Kvôli tomuto nedostatku protokolu dôveryhodnosti, sami musíme definovať pravidlá. Najlepšie spôsoby kontroly údajov:

- Dvojitá kontrola informácií na viacerých webových stránkach
- Kontrola viacerých zdrojov, keď ste skeptickí
- Definovanie priority medzi zdrojmi
- Porovnávanie nových informácií s našimi vlastnými vedomosťami

Vzhľadom na to, že sa celý diskurz začal základným vysvetlením konkrétnych zariadení IKT, bolo by vhodné poskytnúť niekoľko dobrých postupov, ktoré by mali mať na pamäti všetci, aby sa vyhli nebezpečným situáciám.

Osvedčené postupy používania inteligentných telefónov:

- Skontrolujte v každom okamihu, ktoré snímače sú zapnuté.
- Keď spíte alebo nepotrebuje byť online, používajte režim lietadla.

- Dobre si rozmyslite, čo o sebe zverejníte.

Osvedčené postupy používania sociálnych sietí a chatu:

- Vyhnite sa zdieľaniu osobných informácií s úplnými cudzincami
- Vyhnite sa zdieľaniu fotografií s úplnými cudzincami
- Vyhnite sa rozhovoru s úplnými cudzincami
- Vyvarujte sa urážania ľudí
- Skontrolujte správne nastavenia ochrany osobných údajov



Riešenie domácej úlohy

-Ktoré z nich sú dobré vlastnosti smartfónov?

- B) Ukladať učebnice
- C) Zavolať priateľovi a naplánovať stretnutie

Hrať počítačové hry päť hodín denne sa považuje za závislosť.

-Ktorý z nich je osvedčený postup?

- C) Zapnúť režim lietadlo, keď nepoužívate telefón, ako v noci, keď nechcete prijať hovor.

-Čo môžeme robiť na sociálnych sieťach?

- A) Poslať správu priateľom
- B) Pracovať na školskom výskume súčasne s naším „tímom“
- C) Zdieľať fotografie a videá

-Kto môže vidieť vaše dáta so štandardným nastavením osobných údajov?

- D) Všetci ľudia, ktorí majú prístup k internetu



Cvičenie B

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

- A) 6 miliárd v roku 2016, podľa štatistiky v roku 2020 bude 20 miliárd

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

- C) sto, v roku 2015 facebookovský limit na počet priateľov bol 5000, ale v budúcnosti sa to môže zmeniť

-Je možné surfovať na internete bez cookies?

B) Je to možné, ale pravdepodobne väčšina webových stránok nebude fungovať.

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

D) Záleží na tom, ako ste nastavili súkromie (Moje kontakty a ich priatelia (takmer 200000 ľudí.) Všetci na webe (miliardy ľudí))

-Čo je server?

B) Je to počítač, ktorý poskytuje informácie druhým počítačom

-Ktorý z nasledujúcich zariadení sa vie pripojiť k internetu?

A) Hriankovač

B) Práčka

C) Noviny

E) Iné: elektrické objekty so sieťovou kartou

-Aký je rozdiel medzi smartfónom a mobilným telefónom?

A) Smartfón je telefón s pokročilým mobilným operačným systémom

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

A) Áno, lebo...

B) Nie, lebo...

Metodické poznámky a návrhy praktických aktivít

Metodika vzdelávania je mimoriadne dôležitá ako médium na informovanie študentov. V našom prípade najdôležitejším aspektom je prijatie učebného štýlu zameraného na spoluprácu, vzájomnú pomoc, posilnenie jednotlivca v skupinovom priestore, ale aj na podporu demokratických hodnôt a správania, naučiť sa počúvať a hodnotiť ostatných, prijímať rôzne názory a vytvoriť spoločnú syntézu.

Tieto poznámky naznačujú, že praktické aktivity už nie sú záležitosťou technikov, ktorí pracujú samostatne na konkrétnych aspektoch, ale otázkou spolupráce a vzájomnej pomoci a porozumenia.

Metodológia a organizácia vyučovacej hodiny

S témou hodiny nemajte zamotanú hlavu. Teraz neideme do laboratória informatiky a nenecháme deti osamote pred obrazovkou. Ak urobíte túto chybu, stratíte celý význam tejto časti. Tento modul je najdôležitejší zo všetkých, lebo sa tu dá osvojiť si praktické veci. Ako pedagóg, by ste mali vedieť, ako urobiť rozdiel medzi spoľahlivými a nespoľahlivými informáciami. Musíte naučiť svojich žiakov, ako bezpečne používať internetové zdroje. Navrhujeme vytvoriť si zoznam webových stránok a na domácu úlohu dať žiakom rozdeliť spoľahlivé a nespoľahlivé zdroje. Po riešení úlohy žiaci musia vysvetliť ako prišli na to, ktoré stránky sú spoľahlivé.

D. Plán vyučovacej hodiny (návrh)

1.ČASŤ	
Ročník:	7- 8.
Nadpis:	<i>Ako môžem posilniť svoje vedomosti a gramotnosť v oblasti IKT?</i>
Čas:	45 min
Učebné ciele:	<i>Poskytnite návrhy a osvedčené postupy pri používaní najznámejších nástrojov a webových stránok.</i>
Potrebné materiály:	<i>Powerpoint presentation MODUL III</i>
Príprava a predpoklady:	
PART 2 : Description of the lesson	
<p><i>S témou hodiny nemajte zamotanú hlavu. Teraz neideme do laboratória informatiky a nenecháme deti osamote pred obrazovkou. Ak urobíte túto chybu, stratíte celý význam tejto časti. Tento modul je najdôležitejší zo všetkých, lebo sa tu dá osvojiť si praktické veci. Ako pedagóg, by ste mali vedieť, ako urobiť rozdiel medzi spoľahlivými a nespoľahlivými informáciami. Musíte naučiť svojich žiakov, ako bezpečne používať internetové zdroje. Navrhujeme vytvoriť si zoznam webových stránok a na domácu úlohu dať žiakom rozdeliť spoľahlivé a nespoľahlivé zdroje. Po riešení úlohy žiaci musia vysvetliť ako prišli na to, ktoré stránky sú spoľahlivé.</i></p>	

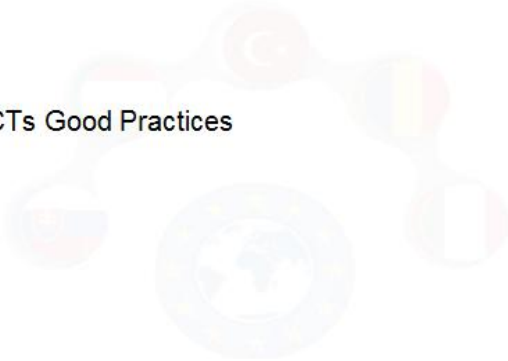
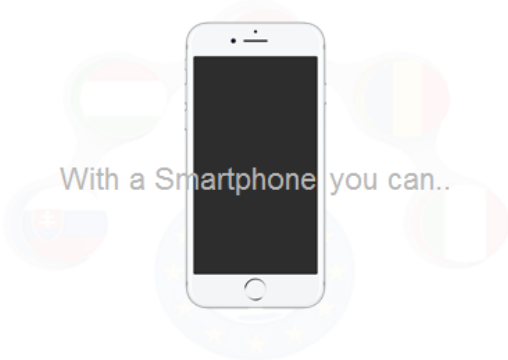

Modul 3. Elektronická verzia




Ďalšie informácie a poznámky k PowerPoint prezentáciám




Prezentácia PowerPoint nasleduje tému učebnice a slúži ako pomôcka pre učiteľov na začiatku vyučovacej hodiny.




PowerPoint prezentácia zobrazí deťom, čo môžu robiť so smartfónom a ako by to mali používať.

Neexistuje dokonalý spôsob, ako používať smartfón, ale existujú také veci, ktoré môžu deti urobiť pre zlepšenie používania smartfónu a pre lepšie využívanie sociálnych sietí.

Slide 1	Teacher's notes
<p>ICTs Good Practices</p> 	
Slide 2	Teacher's notes
<p>With a Smartphone you can..</p> 	
Slide 3	Teacher's notes
<p>With a Smartphone you can..</p> <ul style="list-style-type: none"> Stay connected to the Internet • Perform a lot of useful tasks • Surf the net and look for informations <ul style="list-style-type: none"> ◦ Find the solution of homework 	

<p>Slide 4</p>	<p>Teacher's notes</p>
<p>With a Smartphone you can..</p> <ul style="list-style-type: none"> • Listen to your favorite music • Play games • Watch some video or film • Send messages, audio messages and photos 	
<p>Slide 5</p>	<p>Teacher's notes</p>
<p>With a Smartphone you could...</p> <ul style="list-style-type: none"> • Be lazier, it is all at one click of distance <ul style="list-style-type: none"> = Speak through a social network instead of going to the park or in the public square • Be able to see and judge everyone else, and everyone else is able too • Feel untouchable and start offending and treating others in very bad ways. • Think that since you are not in front of the one you are mistreating you won't be caught or that you are totally free of any law or ethics. 	
<p>Slide 6</p>	<p>Teacher's notes</p>
<p>With a Smartphone you could...</p> <ul style="list-style-type: none"> • Connect constantly to the rest of the world missing a lot of real social opportunities, like speaking with a possible new friend. • Walk around like zombies with your face stuck on your monitor • Communicate with the rest of the world 24 hours a day and risk sending your personal data unknowingly 	

<p>Slide 7</p>	<p>Teacher's notes</p>
<p>With a Smartphone you could...</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Be hacked and start sending out all your personal data probably with your own absent-minded permission. ▪ Install an application through an unknown or untrusted source and involuntarily let it register some information about you without noticing it. ▪ Perform payments (with the NFC chip inside our phone) treating it like a bancomat, but some thieves are able to steal your money from the phone when it is inside your pocket. 	
<p>Slide 8</p>	<p>Teacher's notes</p>
<p>With a Smartphone you should...</p> <p>Leave the phone in airplane mode when going sleeping or when not using it. Learn to keep on only the sensors we're using at the moment and when we have finished use to turn it off. Decide which data we are willing to share and which not, but the sensor are all turned on by default. Keep in mind that you cell phone is extremely powerful. All this power let's you take with you all sort of information you wish, photos, music, books and a lot more fitted in your pocket.</p> 	
<p>Slide 9</p>	<p>Teacher's notes</p>
<p>Smartphone</p> <p>What do you think? Is it good or bad?</p> 	

Slide 10	Teacher's notes
 <p>Social Networks and Chats, guess what..</p>	
Slide 11	Teacher's notes
 <p>Social Networks and Chats, guess what..</p> <p>Social networks share information about our life with people we know publish a post with only one or three clicks making it visible to hundreds or thousands of people</p>	
Slide 12	Teacher's notes
 <p>Social Networks and Chats, guess what..</p> <p>Chats are a very direct and quick way to send a message to a single person or group share files (documents, photos, videos, etc.) simplify our work tasks or daily actions.</p>	

Slide 13

Teacher's notes

Social Networks and Chats, guess what..



Wikis
sharing of knowledge on a lot of different topics.
find all information we need and we can edit it. sure of the correctness of the

Slide 14

Teacher's notes

Social Networks and Chats, guess what..



Co-working
simpler
free to work wherever you wish to at any time.

Slide 15

Teacher's notes

Social Networks and Chats, might...



Reaches complete strangers
loss of privacy and control on personal information.
Let view information also to people who are not inside the network.
chat with a complete stranger

Social Networks and Chats, are.

Good Practices

absolutely NOT anonymous

REAL as your day by day life

Never tell some stranger your personal information

Never send your photos

Never offend someone or like something on a public page

Your behaviours on the network lets people figure out, who you are.

Set properly your privacy settings on all the social networks you signed up

Choose to share your information only with people you really know and not worldwide.



Modul 3. SMARTFÓNOVÉ OTÁZKY

ÚVODNÉ POZNÁMKY

- 1. Pri otázkach s voliteľnými odpoveďami, správna je len odpoveď vyznačená tučným písmom. To isté platí aj pre PRAVDIVÉ-NEPRAVDIVÉ vety: iba označená možnosť je správna. Otázky sú vypracované na základe kontrolných otázok v Učebnici.*
- 2. Otvorená otázka a veta predpokladá voľnú odpoveď. Žiak sa môže vyjadriť celkom slobodne; učiteľ sa rozhodne či prijíme odpoveď alebo nie. Takže, kým otázky s voliteľnými odpoveďami a PRAVDIVÉ-NEPRAVDIVÉ vety môžu byť vyhodnotené automaticky, otvorené otázky vyhodnotia učitelia.*
- 3. Všetky otázky sa dajú vyriešiť na základe Učebnice.*
- 4. Pokyny týkajúce sa Socrative.com uvidíte v prílohe.*

10 OTÁZOK S VOLITEĽNÝMI ODPOVEĎAMI

1. Ktoré z nich sú dobré vlastnosti smartfónov? (viac ako jedna odpoveď je správna)

- Preniknúť do siete suseda.
- Ukladať učebnice.**
- Zavolať priateľovi a naplánovať stretnutie.**
- Hrať videohry viac hodín denne.

2. Ktorý z nich je osvedčený postup?

- Nechať všetky senzory zapnuté.
- Požičať tvoj telefón kamarátovi.
- Zapnúť režim Lietadlo, keď nepoužívate telefón.
- Nesťahovať zvláštne aplikácie alebo hry.**

3. Čo môžeme robiť na sociálnych sieťach? (viac ako jedna odpoveď je správna)

- Poslať správu priateľom.**
- Pracovať na školskom výskume súčasne s naším „tímom“.
- Zdieľať fotografie a videá.**

d. Stiahnuť pieseň.

4. 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.

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

a. 20 miliárd.

b. 1 milión.

c. sto.

d. 700 miliónov..

6. Koľko užívateľov má najznámejšia sociálna sieť na svete? (viac ako jedna odpoveď je správna)

a. 5 tisíc.

b. 70 miliónov.

c. Približne 2 miliárd

d. 500 miliónov

7. Je možné surfovať na internete bez cookies?

a. Nie je to 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.

8. Povedzme napríklad, že máte 500 priateľov na Facebooku. Koľko ľudí môže vidieť a stiahnuť tvoje 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

9. Čo je server?

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

10. Ktoré z nasledujúcich zariadení sa vie pripojiť k internetu?

- a. Hriankovač**
- b. Práčka**
- c. Noviny
- d. Neelektronické predmety

10 PRAVDIVÝCH ALEBO NEPRAVDIVÝCH VIET

1. Smartfón je mobilný telefón s pokročilým mobilným operačným systémom. **PRAVDIVÉ** - NEPRAVDIVÉ
2. Smartfón má vždy dotykovú obrazovku **PRAVDIVÉ** - **NEPRAVDIVÉ**
3. Medzi mobilným telefónom a smartfónom nie je rozdiel. **PRAVDIVÉ** - **NEPRAVDIVÉ**
4. S režimom „v lietadle“ počas spánku, nešetríte batériu. **PRAVDIVÉ** - **NEPRAVDIVÉ**
5. Používanie smartfónu na hranie videohier môže skrátiť jeho životnosť. **PRAVDIVÉ** - NEPRAVDIVÉ
6. Pozeranie do smartfónu počas chôdzi na ulici, nepredstavuje riziko pre vašu bezpečnosť. **PRAVDIVÉ** - **NEPRAVDIVÉ**
7. Keď nahrávate fotky na sociálnu sieť, nikto z vašich blízkych priateľov alebo rodičov ich nemôže vidieť. **PRAVDIVÉ** - **NEPRAVDIVÉ**
8. Sociálne siete nám môžu uľahčiť socializáciu. **PRAVDIVÉ** - NEPRAVDIVÉ
9. Na určenie polohy vášho telefónu je potrebný Bluetooth. **PRAVDIVÉ** - **NEPRAVDIVÉ**
10. Môžete skopírovať a používať pri domácich úlohách alebo pri výskume hociktoré články alebo informácie, ktoré nájdete na internete. **PRAVDIVÉ** - **NEPRAVDIVÉ**

5 OTVORENÝCH OTÁZOK

ODPOVEDZTE KRÁTKO!

1. Nové technológie ako dron, smartfón, atď. priniesli len výhody. Súhlasíte s touto vetou alebo nie? Prečo?
(Nie len výhody.)
2. Čo môžete robiť so smartfónom? Zamerajte sa na zlé a osvedčené postupy.
(Neexistuje nemiestna odpoveď)
3. Čo môžete skopírovať z internetu?
(Len veci s autorskými právami)
4. Čo si myslíte o internete? Aké sú jeho výhody a nevýhody?
(Neexistuje nemiestna odpoveď)
5. Koľko z vašich priateľov na sociálnych sieťach poznáš priamo? Čo si myslíte o tejto skutočnosti?
(Neexistuje nemiestna odpoveď)

DOPLŇTE VYNECHANÉ SLOVÁ

1. V skutočnom živote ____ nepoviete cudzincom vaše osobné informácie. (nikdy)
2. Nechajte telefón v režime Lietadlo, keď idete spať a tak spotrebuje ____ energie, ako normálne. (menej)
3. Osoba, ktorá sedí _____ pred počítačom, môže stratiť spojenie s realitou. (veľa)
4. Odporúča sa nečtovať s _____. (cudzincom)
5. Na sociálnych sieťach sa neodporúča označiť za priateľa _____. (neznámu osobu)

GENERÁCIE V INFORMAČNEJ SPOLOČNOSTI: NAUČTE SVOJICH RODIČOV!

DIGITÁLNA KOMPETENCIA PRE ŽIAKOV VO VEKU 11-14 ROKOV; 3.TÉMA

I. MODUL:

INFORMAČNÁ SPOLOČNOSŤ, ELEKTRONIKA A GENERÁCIA STARÝCH RODIČOV

Informačná spoločnosť

Podľa Alvina Tofflera („Tretia vlna“) vývoj ľudstva je označený a prerušený veľkými revolúciami, ktoré nazýva „Veľké vlny“. Každá z týchto „Vln“ úplne mení život ľudstva.

Prvá Vlna bola agrárna. Pôvodní lovci a zberači, ktorí žili v svojich malých kmeňových spoločenstvách, objavili poľnohospodárstvo. Začali obrábať pôdu a usádzať sa na nej. To im zabezpečilo potravinové prebytky, o ktoré ich kdejakí nájazdníci chceli pripraviť. Na spoločnú ochranu pôdy a roľníckych prebytkov vznikol štát. Kráľ a šľachtici, ktorí túto ochranu zabezpečovali a sami vlastnili najviac pôdy, držali svojich poddaných v slepej poslušnosti. Spoločenským systémom Prvej Vlny bol feudalizmus.

Druhá Vlna bola priemyselná. Spustili ju začiatky strojovej výroby. Vďaka mechanizácii poľnohospodárstva sa už nemuselo toľko ľudí zaoberať dorábaním potravín. Ľudia sa sťahovali z vidieka do miest, aby sa zamestnali v rýchlo sa rozvíjajúcom priemysle. Nemali pôdu, za prácu však dostávali peniaze. A práve vlastníctvo peňazí určovalo vplyv. Prebehli veľké revolúcie a bol nastolený spoločenský systém Druhej Vlny – kapitalizmus. Pre spoločnosť Druhej Vlny je typická centralizácia a masovosť: masová výroba, mnohopočetné armády, masové médiá, mamutie spoločnosti, centrálné riadené školstvo.

Tretia vlna sa začala dvíhať s rozvojom internetu a informačných technológií. Priniesla obrovské zrýchlenie tvorby a výmeny nových poznatkov a informácií. Počítače a internet urýchľujú vedecký výskum, ale aj komunikáciu medzi ľuďmi. Umožňujú nakupovanie, prácu, vzdelávanie či dokonca zdravotné vyšetrenie na diaľku. Moderné technológie (roboty, digitálne obrábacie stroje) znižujú potrebu pracovnej sily v priemysle. Vedci nazývajú spoločnosť a vek rôznymi slovami: „Post-priemyselná spoločnosť“, „Elektronická éra“, „Vesmírna doba“ alebo najčastejšie: „Informačná spoločnosť“.

Ľudstvo prežíva kvantový skok dopredu. Je konfrontované s najhlbšou prevratnou a kreatívnou reštrukturalizáciou všetkých čias. Bez toho, aby sme to jednoznačne rozpoznali, sme zapojení do budovania novej pozoruhodnej civilizácie. **Informačná spoločnosť je prechod ekonomiky založenej na hmotnom majetku na ekonomiku založenej na znalostiach.** V tomto novom veku sa informácie stali hybnou silou. Informácie generujú blahobyt a sú základom všetkého. Vedci tvrdia, že informačná spoločnosť je spoločnosť, v ktorej väčšina zamestnancov pracuje na pracovných miestach, kde využívajú informačno-

komunikačné technológie. Zaoberajú sa informáciami, signálmi, symbolmi a obrázkami a nie energiou a materiálmi. Úloha vedy, vyučovania, médií, vytvárania a šírenia informácií sa stáva hlavnou oblasťou a poskytuje prácu stále väčšiemu počtu ľudí, čoraz väčšiemu množstvu spoločnosti.

Najvýznamnejšou súčasťou informačnej spoločnosti je **internet**. Ide o medzinárodnú sieť, **international network**, počítačov, ktorá poskytuje obrovské množstvo informácií a údajov. Z tohto dôvodu sa náš svet stal malým; trvá to len sekundu a môžeme byť v New Yorku alebo Austrálii. Preto, sa informačná spoločnosť nazýva aj ako „globálna dedina“. Náš svet je taký malý ako dedina, kde takmer každý pozná každého. V rozvinutom svete má prakticky každý internetové pripojenie (a veľa ľudí aj viac), a v priemere viac ako polovica obyvateľov sveta je navzájom prepojená - zohľadňujúc aj tie najodľahlejšie kúty Afriky alebo hlboké dažďové pralesy Amazónie.

Druhým symbolickým zariadením informačného veku je **mobilný telefón**, čo z globálnej dediny robí ozajstnú dedinu: každý je prístupný, ľahko dosiahnuteľný. Väčšina obyvateľov sveta je prepojená prostredníctvom mobilných telefónov. Ročne sa predáva viac ako 1,5 miliardy (!) mobilných telefónov.

Elektronika

V informačnom veku v sektore elektroniky prebiehajú obrovské zmeny. Elektronika je veda, ktorá elektricky riadi elektrickú energiu, kde elektróny zohrávajú zásadnú úlohu. Elektronika sa zaoberá väčšinou nízkou spotrebou energie, aj keď existuje aj výkonová elektronika. Riadiace funkcie sa vykonávajú pomocou elektronických obvodov pozostávajúcich z rôznych komponentov, ako sú rezistory, kondenzátory, diódy atď.

Dušou elektroniky je takzvaná **mikroelektronika**. (Mikrón = jedna milimetrová časť metra. Jeden milimeter je tisíc mikrónov. Ľudský vlas má v priemere 50 mikrónov, to znamená, že dvadsať chlopní tvorí jeden milimeter.) Mikroelektronické zariadenia sa vyznačujú extrémne malými rozmermi a preto samotné zariadenia sú extrémne malé. Takéto zariadenia sa dajú vyrábať spolu, "sú integrované do jednej jednotky" - a nazývajú sa integrovanými obvodmi. Prelom v mikroelektronike nastal v sedemdesiatych rokoch 20. storočia, a tento prelom umožnil objavenie internetu a mobilných telefónoch. Výroba veľkého množstva zariadení umožnila, aby ich mohli predať za piateľnú sumu a malé rozmery umožnili výrobu veľmi zložitých obvodov.

Spracovanie informácií znamená spracovanie veľkého množstva údajov. Rýchlosť spracovania a ukladania informácií sa považovali za náročné otázky, ale vývoj mikroelektroniky vyriešil aj tento problém. Malé rozmery vedú k veľmi vysokej rýchlosti šírenia a vývoj digitálnych obvodov vyriešil aj problémy s ukladaním. Digitálne ukladanie a spracovanie dát je oveľa presnejšie a mimoriadne veľké pamäti vyriešili problém ľahkého a lacného skladovania. Predtým sa údaje museli uchovávať v ich prirodzenom stave na takých

zariadeniach, ako sú magnetické pásky, ale vývoj mikroelektronických digitálnych obvodov umožnil digitálne ukladanie. Na začiatku tohto storočia (v roku 2002), digitálne skladovanie prekročilo staromódne analógové skladovanie, takže od roku 2002 nazývame súčasný vek ako „digitálna éra“. Dnes je spracované a uložené neuveriteľné množstvo informácií. Digitálna pamäťová kapacita dnes prevyšuje 1 zettabajt. (1 zetta = dvadsať jeden núl po 1) Len na porovnanie: jeden zettabajt môže obsahovať 30 miliónkrát viac informácií, ako je vo všetkých knihách, ktoré boli doteraz napísané na Zemi. Alebo: jeden zettabajt môže obsahovať 200 krát všetkých slov jazykov, ktoré boli použité v histórii ľudstva. Google, ktorý má najväčšiu úložnú kapacitu, má 0,15 zettabajtov. Tieto nepredstaviteľné čísla vytvárajú digitálne mikroelektronické zariadenia. Vzhľadom na malé rozmery, jeden štvorcový cm môže mať niekoľko miliárd (!!!!) mikroelektronických jednotiek, ako napríklad tranzistory. A mikro miniaturizácia sa nikdy nezastaví. S vývojom mikroelektronických technológií a technologických strojov sa rozmery zmenšili na nanometre (jeden milimeter je jeden milión nanometra.) Dnešné zariadenia nie sú vyrábané pomocou mikroelektroniky, ale pomocou nanotechnológie a nanoelektroniky. Nanoelektronika dosiahla víťazstvo internetu a mobilných telefónov.

Generácie

Svet sa za posledných štyridsať rokov úplne zmenil. Takáto rýchla a hlboká zmena sa v histórii ľudstva ešte nikdy nestala. Svet je dnes celkom odlišný od sveta pred štyridsiatimi rokmi. To znamená, že charakteristické črty dnešnej doby boli pred niekoľkými rokmi úplne neznáme. Prakticky, zmeny sa stali v priebehu života jednej generácie.

Možno predpokladať, že rodičia majú svoje prvé dieťa, keď majú 24 rokov. Ak si vezmeme do úvahy žiakov druhého stupňa základnej školy vo veku 12 až 14 rokov, to znamená, že sa narodili okolo roku 2004, a ich rodičia sa narodili okolo roku 1980. Rovnakou metódou môžeme vypočítať, že ich starí rodičia sa narodili okolo roku 1956. Tri generácie sa narodili do úplne odlišných okolností a zažili úplne odlišné technologické objavy.

Môžeme rozlišovať štyri charakteristické obdobia v živote ľudí v porovnaní s vývojom technológie:

- a. Veci, ktoré boli vynájdené a vyrobené **skôr**, ako sme sa narodili. Tieto veci, procesy a zariadenia sú pre nás úplne prirodzené; Ich existencia a používanie je jednoduché a normálne.
- b. Veci, ktoré boli vynájdené a vyrobené, **keď** sme sa narodili. Sú pre nás viac menej prirodzené; Rastieme s nimi a ich použitie nespôsobuje príliš veľa problémov.
- c. Veci, ktoré boli vynájdené a objavené, **keď sa narodili naše deti**. Ako mladí dospelí naučili sme sa používať tieto zariadenia spolu s našimi deťmi. Vzhľadom na náš vek

je naša rýchlosť učenia oveľa pomalšia ako našich detí. To znamená, že to, čo je pre nich úplne prirodzené, **nie** je úplne prirodzené pre nás.

- d. Veci, ktoré boli predstavené, **keď sa narodili naše vnúčatá**. Vo veku päťdesiatych rokov je učebný proces podstatne pomalší, ako u našich vnúčat. To znamená, čo je pre nich absolútne prirodzené, pre nás môže byť úplne zvláštne.

Vzhľadom na stále sa zrýchľujúci vývoj digitálneho sveta a na rýchle znižovanie našich schopností učenia je to jasný kolízny kurz. **Technická spôsobilosť jednotlivých generácií a používanie tejto techniky ešte nikdy v histórii neboli tak ďaleko od seba ako dnes.**

Ako sme si to vypočítali, starí rodičia dnešných žiakov druhého stupňa základných škôl sa narodili v roku 1950 ... 1960. Bol to úplne iný svet. V tom čase neexistovalo skoro nič, čo je dnes bežné (čo sa týka informačného veku).




- na prelome 19. storočia bola „objavená“ elektrina a elektrické osvetlenie (so žiarovkami) bolo tiež bežné;
- rozhlasové vysielanie bolo zavedené okolo roku 1920. Prenosné rádiá neboli známe; Mikroelektronika neexistovala, polovodiče neboli ešte vynájdené;
- fotoaparáty používali, ale filmové kamery neboli tak využité, ako dnes digitálne fotoaparáty;
- televízia bola tiež známa a dokonca aj prvé farebné televízne prijímače sa objavili v USA v roku 1953, ale ešte nebola bežne používaná v kruhu verejnosti;
- pevné telefónne pripojenia boli tiež bežné, ale zďaleka neboli tak hromadne použité, ako mobilné telefóny dnes.

To znamená, že starí rodičia dnešných dvanásťročných detí „sa narodili do“ veku elektriny – do veku, keď ešte ani rádiá neboli v masovom použití.

Situácia sa podstatne nezmenila, zatiaľ čo mladí starí rodičia vyrastali a stali sa rodičmi: elektronika sa začala rozvíjať koncom sedemdesiatych rokov a objavili mikroelektroniku, ale prakticky jediným dôsledkom bol výskyt prenosných rádií a magnetofónov. Objavili aj počítače, ale väčšinou ich používali len na vedecké účely. Prvé desktopové osobné počítače sa objavili okolo sedemdesiatych rokov a mikroprocesor, čo je ich základná zložka, sa objavil v roku 1972. Internet bol prvýkrát "použitý" v roku 1970, a asi len 1000 internetových hostiteľov bolo na svete, keď starí rodičia dovŕšili 30 rokov života. To znamená, že internet jednoducho nebol dostupný pre verejnosť; používali ho len na vedecké a vojenské účely. Starí rodičia zažili vývoj počítačov a iných hromadne vyrábaných elektronických zariadení, keď boli mimo klasického "vzdelávacieho veku" (25 rokov) a oboznámili sa s nimi spolu so svojimi deťmi (väčšinou pomocou svojich detí).

Svet starých rodičov dnešných detí bol elektrický. Elektrina a rádio (možno aj pevné telefóny v niektorých vyspelých krajinách) boli bežné, ale nič nevedeli o dnešných zariadeniach informačného veku. Zrýchlený vývoj sa začal vtedy, keď sa stali rodičmi. Preto je dnešný digitálny vek pre nich jednoducho cudzí (alebo v najlepšom prípade: neznámy). Starí rodičia sa narodili do veku „elektriny“.

Plán vyučovacej hodiny (návrh)

I.ČASŤ	
Úroveň/Trieda:	6-8. (Veková skupina: 12-14)
Nadpis:	INFORMAČNÁ SPOLOČNOSŤ, ELEKTRONIKA A GENERÁCIA STARÝCH RODIČOV
Čas:	45 min
Učebné ciele:	Na konci vyučovacej hodiny žiaci budú vedieť: <ul style="list-style-type: none">- čo je informačná spoločnosť;- čo sú generácie;- pochopiť concept a význam troch „vln“;
Potrebné materiály:	Učebnica, Power point prezentácia, interaktívna tabuľa, projektor, flipchart
Príprava a predpoklady:	Učiteľ pred hodinou prečíta učebnicu a preštuduje elektronickú verziu (PPT). Krátke poznámky k učebnici a k elektronickej verzii tiež môžu byť užitočné.
Medzipredmetové vzťahy	Dejepis Informatika Fyzika
II.ČASŤ: Popis vyučovacej hodiny	
Prvá aktivita: Rozcvička	
Metodika:	
Učiteľ pozdravuje triedu a opýta sa ako sa majú;	
Na prípravu žiakov na tému, položí učiteľ nižšie uvedené otázky a dozvie sa názory žiakov:	
 Aké historické obdobia poznáte?	
 Kedy boli?	
 Čo bolo pre nich charakteristické?	
Učiteľ zistí, či žiaci pochopili, čo znamenajú historické obdobia.	
Interakcia: učiteľ-žiak, žiak-učiteľ, žiak-žiak	
Pridelený čas: 8 min.	

Druhá aktivita: Prezentácia Troch „vln“**Metodika:**

Aby žiaci pochopili, čo sú Tri „vlny“, učiteľ ich najprv predstaví a vysvetlí. Hovorí o ich charakteristikách.

Interakcia: učiteľ-žiak, žiak–učiteľ

Pridelený čas: 15 min.

Tretia aktivita: Koncepcia informačnej spoločnosti**Metodika:**

Žiaci môžu pracovať na základe svojich učebníc.

Učiteľ zhrnie.

Interakcia: učiteľ-žiak

Pridelený čas: 3 min.

Štvrtá aktivita: Koncepcia generácií**Metodika:**

Žiaci môžu hovoriť o svojich rodinných príslušníkoch: o súrodencoch; rodičoch a starých rodičoch.

Interakcia: učiteľ-žiak, žiak-žiak;

Pridelený čas: 10 min.

Piata aktivita: Zhrnutie modulu, diskusia o možnej domácej úlohe**Metodika:**

Učiteľ zhrňa hlavné body modulu. Na základe rozhodnutia učiteľa, žiak môže dostať domácu úlohu.

Interakcia: učiteľ-žiak

Pridelený čas: 8 min.

Vyhodnotenie práce triedy

Pridelený čas: 1 min.

Modul 1. POZNÁMKY K ELEKTRONICKEJ VERZII

Súčasná ľudská spoločnosť za posledných 50 rokov sa nazýva „informačná spoločnosť“, pretože informácie sa stali najdôležitejším faktorom nášho života. Informácie musia byť relevantné a nové, inak sú zbytočné. Hodnota informácií je teda subjektívna: pre niekoho určitá informácia môže byť užitočná, kým pre druhého zbytočná. Informácie sa šíria od informačného zdroja do cieľa cez informačný kanál, prostredníctvom informačného média. Aby bolo možné prenášať informácie, musia byť zakódované do správnej podoby, ako napríklad elektrické alebo zvukové signály, a po dosiahnutí cieľa musia byť dekódované, aby boli pochopiteľné. Naše najdôležitejšie orgány pri získavaní informácií sú naše oči a uši. Rôzne spoločnosti ako poľnohospodárske alebo priemyselné spoločnosti, majú svoje charakteristické „nástroje“. Symbolickým nástrojom informačnej spoločnosti je počítač.

V súčasnej spoločnosti je rýchlosť zmien obrovská; táto doba priniesla také zmeny, ku akým predtým nedošlo po dlhé stáročia. Preto, súčasná generácia škôl vyrastá v úplne odlišných podmienkach ako ich rodičia (narodení okolo roku 1980) alebo starí rodičia (narodení okolo päťdesiatych rokov minulého storočia). Dramaticky odlišné prostredie spôsobuje, že život a chápanie sveta rodičov sa môže značne líšiť od sveta detí a prarodičia často nevedia vôbec pochopiť mentalitu svojich vnúčat.

Vzdelávacie návyky a efektívnosť sú odlišné pre rôzne vekové skupiny. Najjednoduchšie je naučiť niečo, čo je k dispozícii, do čoho sa človek „narodil“. Neskôr, keď je už človek starší, ťažšie sa učí a osvojí nové produkty a činnosti.

Ak chcete ukázať YouTube videá, musíte mať dobré internetové pripojenie a elektronická verzia musí byť v režime slideshow. Učiteľ by mal povoliť prezentáciu (bezpečnostná kontrola) a môže prehrať video. Upozorňujeme vás, že YouTube video sledujete v reálnom čase, takže reklamy, ktoré sa objavujú, by sa mali odstrániť. Nakoniec by ste mali kliknúť na tlačidlo „no saving“ (neukladať). Pretože ide o prezentáciu videa v reálnom čase, ak vlastník obsahu odstráni video, snímka sa musí preskočiť. Prípadne, keďže hypertextový odkaz na YouTube je uvedený aj na snímke, učiteľ môže priamo prejsť na lokalitu YouTube.


YouTube videá poskytujú informácie týkajúce sa elektrického a rozhlasového vysielania, ktoré boli bežné pre generáciu starých rodičov.

Na začiatku digitálneho veku starí rodičia už mali vnúčatá (t.j. vtedy sa začali šíriť digitálne technológie a digitálne ukladanie dát). Internet sa stal samozrejmosťou, keď mali približne 40 rokov – kvôli tomu, ľudia s narastajúcim vekom používajú internet stále menej.

Nerobte chybu: všetko sa dá naučiť a praktizovať. Na internete môžeme nájsť veľký počet prababičiek. Avšak štatisticky, čím starší je človek, tým menej je aktívny na internete. Preto

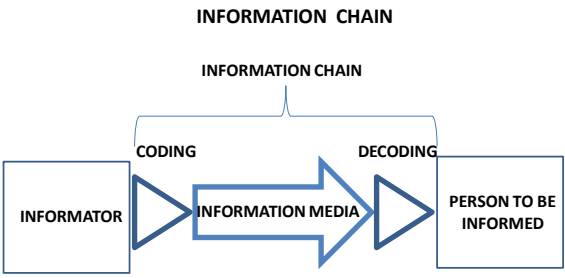
pre generáciu starých rodičov elektrické a rozhlasové vysielanie je skutočne bežné. Ich vnúchatá vedia oveľa viac o súčasnej digitálnej ére, o mobilných telefónoch a internete.

V nasledujúcich tabuľkách môžete vidieť snímky prezentácie PowerPoint.
Je tu priestor pre učiteľov, aby napísali svoje vlastné poznámky vedľa snímok.

Slide 1	Teacher's notes
<p data-bbox="379 360 676 383">DIGITAL COMPETENCE 11-14; 3. TOPIC</p> <p data-bbox="236 434 820 488">GENERATIONS IN THE INFORMATION SOCIETY: TEACH YOUR PARENTS</p> 	
Slide 2	Teacher's notes
<p data-bbox="379 907 676 929">DIGITAL COMPETENCE 11-14; 3. TOPIC</p> <p data-bbox="236 981 820 1034">GENERATIONS IN THE INFORMATION SOCIETY: TEACH YOUR PARENTS</p> <p data-bbox="325 1115 711 1182">MODULE 1: INFORMATION SOCIETY, ELECTRONICS AND THE GENERATION OF YOUR GRANDPARENTS</p>	
Slide 3	Teacher's notes
<div data-bbox="264 1518 788 1581" style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"> <p data-bbox="272 1525 780 1574">INFORMATION IS DATA THAT IS NEEDED TO ORIENTATE IN THE WORLD AND LIFE</p> </div>	

Slide 4	Teacher's notes
<div data-bbox="264 434 788 495" style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 20px auto; width: fit-content;"> <p style="text-align: center;">INFORMATION IS DATA THAT IS NEEDED TO ORIENTATE IN THE WORLD AND LIFE</p> </div> <p style="text-align: center; margin-top: 40px;">INFORMATION IS POWER: WE CANNOT LIVE WITHOUT INFORMATION</p>	
Slide 5	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">WHAT IS INFORMATION?</p> <p>IT IS DATA</p> <ul style="list-style-type: none"> THAT ARE USEFUL THAT ARE NEW 	
Slide 6	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">INFORMATION</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center; margin-top: 20px;"> <div style="text-align: left;"> <p>THAT ARE USEFUL</p> <p>THAT ARE NEW</p> </div> <div style="font-size: 2em;">→</div> <div style="text-align: right;"> <p>USELESS AND KNOWN INFORMATION IS NOT AN INFORMATION</p> </div> </div>	

Slide 7 **Teacher's notes**




Slide 8 **Teacher's notes**



Slide 9 **Teacher's notes**

HOW WE HEAR
<https://www.youtube.com/watch?v=flAxGsV1q0#t=38>

Slide 10	Teacher's notes
<p data-bbox="338 250 703 293"> HOW WE SEE https://www.youtube.com/watch?v=gvozcv8pS3c#t=10 </p>	
Slide 11	Teacher's notes
<p data-bbox="421 851 636 871" style="text-align: center;">INFORMATION SOCIETY</p> <p data-bbox="225 954 818 1102"> Information Society is a term for a society in which the creation, distribution, and manipulation of information has become the most significant economic and cultural activity. An Information Society may be contrasted with societies in which the economic underpinning is primarily Industrial or Agrarian. The machine tools of the Information Society are computers and telecommunications, rather than lathes or ploughs. </p>	
Slide 12	Teacher's notes
<p data-bbox="437 1352 638 1373" style="text-align: center;">AGRARIAN SOCIETY - PLOUGHS</p> <div data-bbox="288 1413 756 1686" style="text-align: center;">  </div>	

Slide 13

Teacher's notes

INDUSTRIAL SOCIETY – A LOCOMOTIVE



Slide 14

Teacher's notes

INFORMATION SOCIETY - COMPUTER



Slide 15

Teacher's notes

INFORMATION SOCIETY STARTED AROUND 1970

Slide 16

Teacher's notes

YOU ARE 12-14 YEARS OLD NOW, SO

YOU WERE BORN AROUND 2002 – 2004;

YOUR PARENTS WERE AROUND 24 WHEN YOU WERE BORN, I.E.

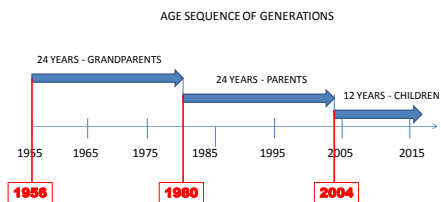
YOUR PARENTS WERE BORN AROUND 1975-80,

AND YOUR GRANDPARENTS WERE 24 WHEN YOUR PARENTS WERE BORN, I.E.

YOUR GRANDPARENTS WERE BORN AROUND 1950-56.

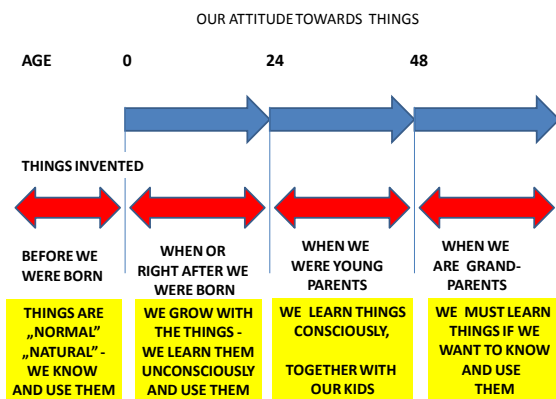
Slide 17

Teacher's notes



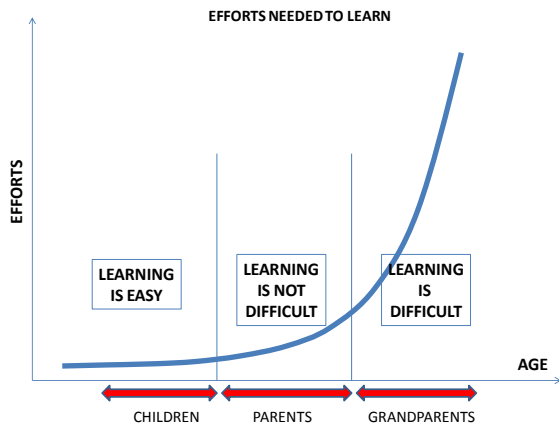
Slide 18

Teacher's notes



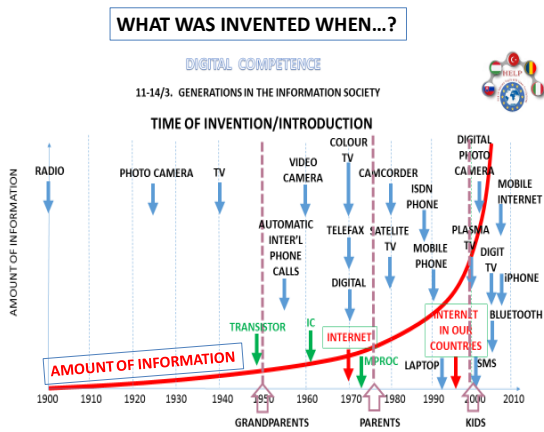
Slide 19

Teacher's notes



Slide 20

Teacher's notes



Slide 21

Teacher's notes

FOR THE GRANDPARENTS,
ELECTRICITY WAS A COMMONPLACE;
<https://www.youtube.com/watch?v=EJeAuQ7pkpc>

Slide 22

Teacher's notes

FOR THE GRANDPARENTS,
ELECTRICITY WAS A COMMONPLACE;
AND RADIO WAS ALSO KNOWN;
<https://www.youtube.com/watch?v=aAcDM2ypBF8>

Slide 23

Teacher's notes

AMATEUR RADIO RECEIVER



Slide 24

Teacher's notes

RADIO RECEIVER



Slide 25

Teacher's notes

THE FIRST TV SET



Slide 26

Teacher's notes

OUR GRANDPARENTS' MODERN TV SET



Slide 27

Teacher's notes

PHOTO CAMERA WAS ALSO KNOWN



Slide 28

Teacher's notes

PHOTO CAMERA WAS ALSO KNOWN



Slide 29

Teacher's notes

PHOTO CAMERA WAS ALSO KNOWN



Slide 30

Teacher's notes

AND ALSO THE GRAMAPHONE RECORD PLAYERS



Slide 31

Teacher's notes

AND EVEN THE TAPE RECORDERS...!



Slide 32

Teacher's notes

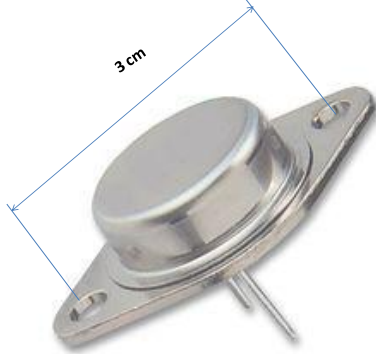
WIRDED PHONE OF THE SIXTIES



Slide 33

Teacher's notes

AND ALSO THE TRANSISTORS, BUT THEY DID NOT MEAN TOO MUCH FOR THEM



Slide 34

Teacher's notes

TELEX, THE ANCESTOR OF TELEFAX WAS USED IN BIG COMPANIES



Slide 35

Teacher's notes

AND THEN THE TELEFAX APPEARED



Slide 36

Teacher's notes

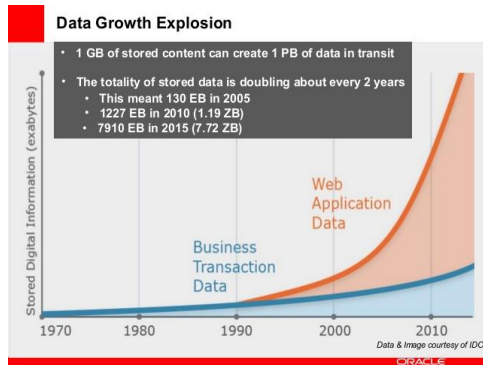
AND, TOWARDS THE END OF THE SEVENTIES, PERSONAL COMPUTERS APPEARED TOO



Slide 37

Teacher's notes

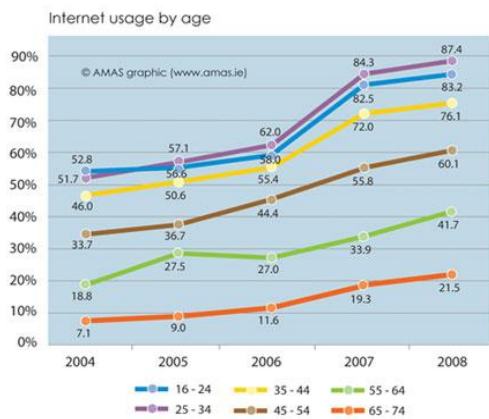
DIGITAL WORLD WAS NOT YET KNOWN EVEN IN THE SEVENTIES



Slide 38

Teacher's notes

THE OLDER WE GROW THE LESS WE USE INTERNET



Slide 39

Teacher's notes

SO, BASICALLY, THOSE WERE THE „NORMAL THINGS“ FOR YOUR

GRANDPARENTS.

THEY WERE (ARE) ‘ELECTRICITY GRANDPARENTS’,

BECAUSE

ELECTRICITY WAS JUST AS USUAL FOR THEM AS FOR YOU ‘DIGITAL’ OR INTERNET

Slide 40

Teacher's notes

SO, BASICALLY, IT WAS THE „NORMAL THINGS” FOR YOUR
GRANDPARENTS.

THEY WERE (ARE) ‘ELECTRICITY GRANDPARENTS’,

BECAUSE

ELECTRICITY WAS JUST AS USUAL FOR THEM AS FOR YOU ‘DIGITAL’ OR INTERNET

HELP THEM LEARN! TEACH THEM!

Modul 1. SMARTFÓNOVÉ OTÁZKY

ÚVODNÉ POZNÁMKY

- 1. Pri otázkach s voliteľnými odpoveďami, správna je len odpoveď vyznačená tučným písmom. To isté platí aj pre PRAVDIVÉ-NEPRAVDIVÉ vety: iba označená možnosť je správna. Otázky sú vypracované na základe kontrolných otázok v Učebnici.*
- 2. Otvorená otázka a veta predpokladá voľnú odpoveď. Žiak sa môže vyjadriť celkom slobodne; učiteľ sa rozhodne či prijíma odpoveď alebo nie. Takže, kým otázky s voliteľnými odpoveďami a PRAVDIVÉ-NEPRAVDIVÉ vety môžu byť vyhodnotené automaticky, otvorené otázky vyhodnotia učítelia.*
- 3. Všetky otázky sa dajú vyriešiť na základe Učebnice.*
- 4. Pokyny týkajúce sa Socrative.com uvidíte v prílohe.*

10 OTÁZOK S VOLITEĽNÝMI ODPOVEĎAMI

1. Čo je informácia?

- Informácia je náš počítač.
- Informácia je náš mobilný telefón.
- Informácia je internet.
- Informácie sú údaje, z ktorých možno získať vedomosti.**
- Z informácií možno získať hudbu.

2. Prečo sú informácie také dôležité?

- Pretože sú dobré.
- Pretože sú drahé.
- Pretože sú priateľské.
- Pretože pomáhajú orientovať sa vo svete.**
- Pretože pomáhajú ráno vstávať.

3. Čo je informačná spoločnosť a ako sa to dá charakterizovať?

- Ak sú informácie rozhodujúcim faktorom v spoločnosti.**
- Ak sú informácie dobré.
- Ak sú informácie o histórii.

- d. Ak sú informácie o priateľstve.
- e. Ak sú informácie o hudbe.

4. Prečo skúmame tri obdobia vzdelávania v živote rodičov a starých rodičov?

- a. Pretože sú staré.
- b. Pretože ich milujeme.
- c. Pretože ich vzdelávacie úsilie sú odlišné.**
- d. Pretože sa narodili v troch rôznych obdobiach.
- e. Pretože tieto tri obdobia sú zaujímavé.

5. Čo sa môžeme „najjednoduchšie“ naučiť?

- a. Čo už vieme.
- b. Čo bolo vymyslené skôr, ako sme sa narodili.**
- c. Čo objavili naše deti.
- d. Čo objavili naše vnúčatá.
- e. Čo ešte nie je vynájdené.

6. Kedy bolo zavedené elektrické osvetlenie?

- a. Bolo predstavené pred tisíc rokmi.
- b. Bolo predstavené Rimanmi.
- c. Bolo zavedené v stredoveku.
- d. Bolo predstavené na prelome 20. storočia.**
- e. Bolo predstavené pred desiatimi rokmi.

7. Aké boli hlavné komunikačné prostriedky starých rodičov?

- a. Oheň a telex.
- b. Dym a knihy.
- c. Internet a mobilný telefón.
- d. Pevný telefón a listy.**
- e. Lietadlá.

8. Kedy bol internet „objavený“?

- a. Na praktické využitie okolo 80. rokov minulého storočia.**
- b. Na praktické využitie počas druhej svetovej vojny.
- c. Na praktické využitie pred prvou svetovou vojnou.
- d. Na praktické využitie v roku 2000.
- e. Na praktické využitie v roku 2010.

9. Čo znamená výraz „starí rodičia s elektrinou“?

- a. Starí rodičia vynašli elektrickú energiu.
- b. Starí rodičia nepoužívali elektrickú energiu.
- c. Starí rodičia sa báli elektriny.
- d. Starí rodičia mali radi elektrinu.
- e. **Pretože z modernej základnej informatiky len elektrina bola pre nich známa.**

10. Čo znamená IKT?

- a. Integrovaný komunikačný tím.
- b. **Informačno-komunikačná technológia.**
- c. Internacionálny kanoistický tím.
- d. Intra-komunikačné technológie.
- e. Intel kontrolný tím.

10 PRAVDIVÝCH ALEBO NEPRAVDIVÝCH VIET

- 1. Informácia je len hudba. PRAVDIVÉ – **NEPRAVDIVÉ**
- 2. Informácia je rádio. PRAVDIVÉ – **NEPRAVDIVÉ**
- 3. Informácie pomáhajú orientovať sa vo svete. **PRAVDIVÉ** – NEPRAVDIVÉ
- 4. Informácie sú IKT. PRAVDIVÉ – **NEPRAVDIVÉ**
- 5. V informačnej spoločnosti informácie hrajú rozhodujúci faktor. **PRAVDIVÉ** – NEPRAVDIVÉ
- 6. Naši starí rodičia poznali elektrinu; bola vynájdená skôr, než sa narodili. **PRAVDIVÉ** – NEPRAVDIVÉ
- 7. Naši starí rodičia nepoznali radio. PRAVDIVÉ – **NEPRAVDIVÉ**
- 8. Naši starí rodičia vynašli elektrické svetlo. PRAVDIVÉ – **NEPRAVDIVÉ**
- 9. Naši starí rodičia sa musia naučiť používanie internetu teraz. **PRAVDIVÉ** – NEPRAVDIVÉ
- 10. Naši starí rodičia nepoužívali mobilné telefóny, keď boli malé deti. **PRAVDIVÉ** – NEPRAVDIVÉ

5 VIET S VOLNÝM DOKONČENÍM

DOKONČITE VETY!

- 1. Informácie nám pomáhajú (*orientovať sa vo svete*)
- 2. Informačná spoločnosť je, kde..... (*informácia hrá rozhodujúci faktor v spoločnosti*)
- 3. Rozhlasové vysielanie bolo zavedené (*v 19. storočí.*)
- 4. Elektrické osvetlenie bolo zavedené (*okolo roku 1920*)

5. Internet pre starých rodičov je *(nový; lebo boli už dospelí, keď bol vynájdenný)*

5 OTVORENÝCH OTÁZOK

ODPOVEDZTE KRÁTKO!

1. Čo je informácia? *(To, čo nám vytvára možnosť na poznanie a pomáha orientovať sa vo svete)*
2. Čo je informačná spoločnosť? *(Spoločnosť, v ktorej informácie sú rozhodujúcim faktorom)*
3. Čo je IKT? *(Informačno-komunikačná technológia; procesy a nástroje používané v komunikácii.)*
4. Kedy bol internet predstavený? *(v osemdesiatych rokoch minulého storočia.)*
5. Prečo musíme pomáhať našim starým rodičom pri používaní internetu?..... *(lebo už boli dospelí, keď bol internet vynájdenný, takže sa to nemohli naučiť v škole)*

GENERÁCIE V INFORMAČNEJ SPOLOČNOSTI: NAUČTE SVOJICH RODIČOV!

DIGITÁLNA KOMPETENCIA PRE ŽIAKOV VO VEKU 11-14 ROKOV; 3.TÉMA

II. MODUL:

INFORMAČNÁ SPOLČNOSŤ, ELEKTRONIKA A GENERÁCIA RODIČOV

Rodičia 12-ročného dieťaťa (v roku 2016) sa narodili okolo roku 1980. Do tej doby sa stalo niekoľko dôležitých udalostí:

- polovodiče, ako základné zariadenia a mikroelektronika sa objavili koncom päťdesiatych rokov. Do roku 1980 bol vývoj tejto techniky obrovský. Avšak, odkedy polovodičové zariadenia (diódy, tranzistory, integrované obvody, pamäte, atď) vytvárajú elektronické systémy, výskyt týchto mikroelektronických zariadení neznamená príliš veľa pre verejnosť. Ľudia si všimli, že sa na trhu objavuje čoraz viac a viac zariadení so zložitými funkciami, a ich cena sa nezvyšuje - niekedy dokonca aj klesá. To bolo výsledkom mikroelektroniky: vedeli zabezpečiť stále zložitejšie funkcie, požiadavky na výkon vedeli zabezpečiť jednoduchými batériami a vývoj mikroelektronickej technológie viedol k lacnejším riešeniam.
- technologické trendy v mikrominiaturizácii umožnili výrazne zmenšiť rozmery digitálnych fotoaparátov a videorekordérov a zvýšiť možnosti automatizácie: umožnili automatické medzinárodné telefonické hovory, farebné televízory sa stali bežnými a objavili sa aj telefaxové zariadenia.
- vďaka rozvoju mikroelektroniky, elektronické zariadenia sa rýchlo rozvíjali a časom objavili viac a viac druhov.
- Internet sa objavil tesne pred narodením rodičov, ale nebol vôbec široko používaný.

Počas obdobia vzdelávania rodičov (do roku 2004) pokračoval vývoj elektroniky. Opäť vďaka rozvoju mikroelektronických technológií a zariadení, elektronické zariadenia a riešenia sa rýchlo rozvíjali.

- Farebný televízor sa stal samozrejmosťou; videokamery a fotoaparáty sa zmenšili, a ponúkali viac funkcií; objavili sa satelitné telefóny, telefóny ISDN sa stali bežnými a bol zavedený aj mobilný telefón.
- Digitálna technológia a digitálne riešenia sa rýchlo rozvíjali, aj keď verejnosť to ešte necítila. Napriek tomu digitálne riešenia predstavovali zásadný pokrok a v roku 2002 digitálna a analógová pamäťová kapacita sa stala rovnocennou. Digitálna éra sa začala v roku 2002. Po roku 2002 digitálne archivovanie sa výrazne vzrástlo.

- Internet sa začal rozvíjať a do roku 2002 počet internetových hostiteľov narástol na viac ako milión po celom svete. Napriek tomu to ešte nebol najväčším boomom internetu; to bol len začiatok. (Rozvinuté krajiny mali 40 užívateľov na 100 obyvateľov. V rozvojových krajinách to bolo okolo 4 užívateľov na 100 obyvateľov, t.j. prakticky neexistoval.)
- Z dôvodu rýchleho vývoja mikroelektroniky sa spotreba energie znížila a možnosti funkcií rýchlo vzrástli. Katódové trubice (pôvodné televízne a počítačové obrazovky / monitory sa začali nahrádzať polovodičovým riešením: objavili sa plazmové displeje.) Možnosti plochých obrazoviek a nízka spotreba energie umožnili vývoj prenosných počítačov.

zhrnutie generácie rodičov

- zaznamenala veľmi rýchly vývoj elektronických systémov a zariadení;
- miniaturizácia a prenosnosť v elektronickom spotrebnom tovare ako sú fotoaparáty, videorekordéry, televízory, prenosné rádiá a CD prehrávače, prenosné počítače;
- vývoj plochých obrazoviek namiesto obrazovky CRT otvoril nové obzory: pri vytváraní počítačov a mobilných telefónov mohli používať plochú obrazovku;
- rýchly rozvoj digitálnej techniky;
- objavenie a rozšírenie mobilných telefónov.

Vzhľadom na rýchly vývoj elektroniky môžu byť rodičia pomenovaní ako „elektronickí rodičia“. Základ výbušného vývoja digitálnej techniky a nanotechnológie, - ktorá pomaly nahrádza mikroelektronickú technológiu - už bola prítomná, ale skutočný prienik prišiel až po roku 2002. Rozdiel medzi svetom rodičov a ich rodičmi (t. j. starí rodičia) bol obrovský, ale napriek tomu to bol väčšinou veľkostný rozdiel. Kvalitatívny prelom prišiel až po roku 2002.

Plán vyučovacej hodiny (návrh)

1.ČASŤ	
Úroveň/Trieda:	6-8 (Veková skupina: 12-14)
Nadpis:	INFORMAČNÁ SPOLOČNOSŤ, ELEKTRONIKA A GENERÁCIA RODIČOV
Čas:	45 min
Učebné ciele:	Na konci vyučovacej hodiny žiaci: <ul style="list-style-type: none"> - si uvedomujú, čo bolo vynájdené a kedy...; - pochopia koncept elektronických rodičov; - poznajú klasické a moderné informačné zariadenia;
Potrebné materiály:	Učebnica, Power point prezentácia, interaktívna tabuľa, projektor, flipchart
Príprava a predpoklady:	Učiteľ pred hodinou prečíta Učebnicu a preštuduje elektronickú verziu (PPT). Krátke poznámky k učebnici a k elektronickej verzii tiež môžu byť užitočné.
Medzipredmetové vzťahy	Informatika Fyzika
2.ČASŤ: Popis vyučovacej hodiny	
<p>Prvá aktivita: Rozcvička Metodika: Učiteľ pozdravuje triedu a opýta sa ako sa majú; Na prípravu žiakov na danú tému, učiteľ položí nižšie uvedené otázky a dozvie sa názory žiakov:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Aké elektronické zariadenia poznáš? ✚ Čo si myslíte: kto je elektronický rodič? ✚ Kto učí koho? <p>Učiteľ sa stará o to, aby študenti pochopili, že môžu učiť svojich rodičov. Môžu pomáhať.</p> <p>Interakcia: učiteľ-žiak, žiak –učiteľ, žiak-žiak</p> <p>Pridelený čas: 5 min.</p>	
<p>Druhá aktivita: Prezentácia klasických a súčasných informačných zariadení Metodika: Aby študenti dobre poznali informačné zariadenia, učiteľ ich predloží a vysvetlí. Vysvetlí im aj výskyt jednotlivých zariadení.</p> <p>Interakcia: učiteľ-žiak, žiak –učiteľ, žiak-žiak</p> <p>Pridelený čas: 10 min.</p>	

Tretia aktivita: Elektronickí rodičia

Metodika:

Žiaci môžu pracovať individuálne na základe svojich učebníc.

Čas na skupinovú prácu: 3 min

Žiaci prediskutujú čo si prečítali.

Čas: 3 min.

Učiteľ zhrnie správy.

Interakcia: učiteľ-žiak, žiak-žiak, skupinová práca

Pridelený čas: 4 min.

Štvrtá aktivita: Viete ako učiť svojich rodičov? Prečo je to potrebné?

Metodika:

Učiteľ položí otázky. Žiaci prediskutujú otázky.

Čas na diskusiu: 5 min

Výsledky diskusie je možné napísať na flipchart. Na konci hodiny učiteľ zhrnie výsledky aktivity.

Interakcie: učiteľ-žiak, žiak-žiak; skupinová práca

Pridelený čas: 10 min.

Piata aktivita: Zhrnutie modulu, diskusia o možnej domácej úlohe

Metodika:

Učiteľ zhrnie hlavné body modulu. Na základe rozhodnutia učiteľa žiak môže dostať domácu úlohu: opýtať sa svojich rodičov a starých rodičov, aké boli klasické zariadenia.

Interakcia: učiteľ-žiak

Pridelený čas: 4 min.

Vyhodnotenie práce triedy

Pridelený čas: 1 min.

POZNÁMKY K ELEKTRONICKEJ VERZII (11-14 DC3 M2)

Sedemdesiate a osemdesiate roky minulého storočia boli obdobím bezprecedentného rozvoja elektroniky - ktorej základom bola mikroelektronika. Mikroelektronika je odvetvie elektronických komponentov - diód, tranzistorov, integrovaných obvodov. (Sú „integrované“, pretože sa vyrábajú v malom kremíku, ktoré sa nazývajú "silikónové čipy".) Všetky súčasné zariadenia, ako napríklad internet alebo mobilné telefóny, sú výsledkami mikroelektroniky: komponenty sú vyrábané v neuveriteľne malých veľkostiach (= 'mikro'), a preto môžu obsahovať neuveriteľné množstvo diód a iných komponentov. Rozmery klesajú na nanometre: jeden milimeter obsahuje jeden milión nanometrov. Vďaka extrémne malým rozmerom na jeden štvorcový cm je možné umiestniť 40 000 000 (!!) tranzistorov. (V roku 1960 rozmer tranzistorov bol 3 cm!) Mikroelektronická výroba je umiestnená do špeciálnych "čistých miestností", ktoré sú oveľa čistejšie ako hocikaké prevádzkové priestory...Tieto mikroelektronické komponenty sú zostavené na PCB (doska s plošnými spojmi) a počítač alebo mobilný telefón je hotový.

Vývoj mikroelektronických komponentov umožnil, aby elektronický priemysel mohol vyrábať, vždy menšie, oveľa zložitejšie ale oveľa lacnejšie elektronické zariadenia, ako sú videokamery alebo mobilné telefóny: to bol prelom v elektronike. Počítače boli vynájdené oveľa skôr, ale kvôli tomuto vývoju sa stali menšie, chytřejšie a oveľa lacnejšie, a kvôli tomu z nich mohli vyrobiť a predáť miliardy kusov. Počítače – najprv desktopy a potom notebooky - sa stali samozrejmosťou.

Kritickými zložkami informačnej spoločnosti sú samotné informácie a základnou operáciou je ich ovládanie a ukladanie. Informácie sú uložené v špecifických pamäťových zariadeniach, ktoré nazývame pamäte. Pôvodne boli uložené údaje v „analogovej“ forme. Manipulácia s analogovými informáciami nebola jednoduchá, ale prakticky neexistovala žiadna iná cesta. Je to opäť vývoj mikroelektroniky, ktorý urobil rozhodujúci krok: extrémne malé rozmery umožnili produkovať veľmi veľké pamäte (gigabajty) a údaje neboli uložené v ich analogových ale digitálnych formách - všetko bolo „prepočítané“ na čísla 0 a 1. Digitálna pamäť sa dostala do popredia približne v čase, keď sa narodila súčasná generácia (okolo roku 2002), digitálne ukladanie prevyšovalo analogové; začala sa digitálna éra. Dnes celková skladovacia kapacita na svete je viac ako 1 zettabajt - dvadsaťjeden nól po 1. (5 exabajtov stačí na uloženie všetkých slov zo všetkých jazykov v histórii ľudstva - 1 zettabajt je dvadsaťkrát toľko...)

Dnes je svet digitálny. Rodičia sa stali rodičmi, keď došlo k zmenám; a zažili rýchly vývoj elektroniky. Napriek tomu je digitálna éra v plnom rozsahu pre ich deti; pre súčasnú školskú generáciu.

Ak chcete ukázať YouTube videá, musíte mať dobré internetové pripojenie a elektronická verzia musí byť v režime slideshow. Učiteľ by mal povoliť prezentáciu (bezpečnostná kontrola) a môže prehrať video. Upozorňujeme vás, že YouTube video sledujete v reálnom čase, takže reklamy, ktoré sa objavujú, by sa mali odstrániť. Nakoniec mali by ste kliknúť na tlačidlo „no saving“ (neukladať). Pretože ide o prezentáciu videa v reálnom čase, ak vlastník obsahu odstráni video, snímka sa musí preskočiť. Prípadne, keďže hypertextový odkaz na YouTube je uvedený aj na snímke, učiteľ môže priamo prejsť na lokalitu YouTube.

YouTube videá poskytujú informácie o mikroelektronike a tiež o tom, ako funguje počítač. Elektronika - je samozrejmosťou pre generáciu rodičov.


V nasledujúcich tabuľkách môžete vidieť snímky prezentácie PowerPoint.

Je tu priestor pre učiteľov, aby napísali svoje vlastné poznámky vedľa snímok.

Slide 1	Teacher's notes
---------	-----------------

DIGITAL COMPETENCE 11-14; 3. TOPIC

**GENERATIONS IN THE INFORMATION SOCIETY:
TEACH YOUR PARENTS**



Teacher's notes

Slide 2	Teacher's notes
---------	-----------------

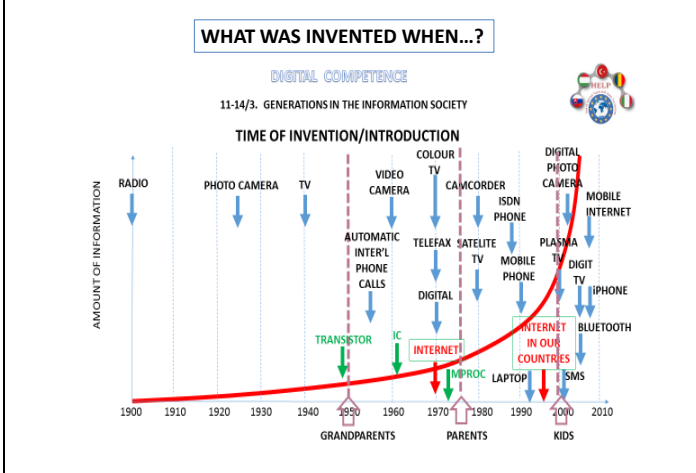
DIGITAL COMPETENCE 11-14; 3. TOPIC

**GENERATIONS IN THE INFORMATION SOCIETY:
TEACH YOUR PARENTS**

MODULE 2:
INFORMATION SOCIETY, ELECTRONICS
AND THE GENERATION OF YOUR PARENTS

Teacher's notes

Slide 3	Teacher's notes
---------	-----------------



Teacher's notes

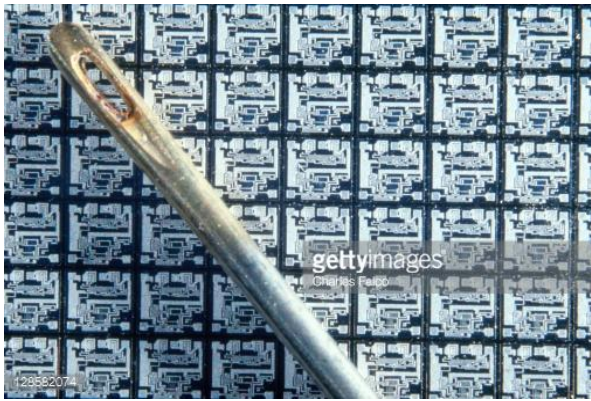
Slide 4 **Teacher's notes**

SEVENTIES-EIGHTIES: EXTREMELY FAST DEVELOPMENT OF MICROELECTRONIC COMPONENTS

THEY ARE NOT SEEN TO THE PUBLIC BUT THEY ENABLE THE DEVELOPMENT OF ELECTRONIC DEVICES

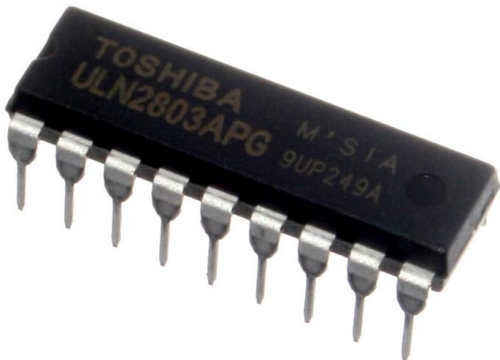
Slide 5 **Teacher's notes**

THE EIGHTIES: FAST DEVELOPMENT OF MICROELECTRONICS. IC CHIPS ON SILICON WAFER



Slide 6 **Teacher's notes**

AN INTEGRATED CIRCUIT FROM THE EARLY EIGHTIES

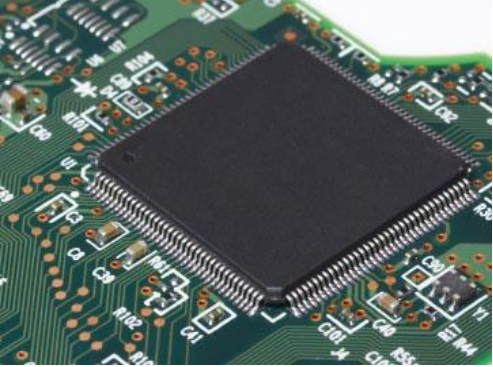


Slide 7 **Teacher's notes**

MICROELECTRONIC DEVICE PRODUCTION
<https://www.youtube.com/watch?v=qm67wb85Gml>


Slide 8 **Teacher's notes**

A MICROPROCESSOR ON A PRINTED CIRCUIT BOARD ('PCB')



Slide 9 **Teacher's notes**

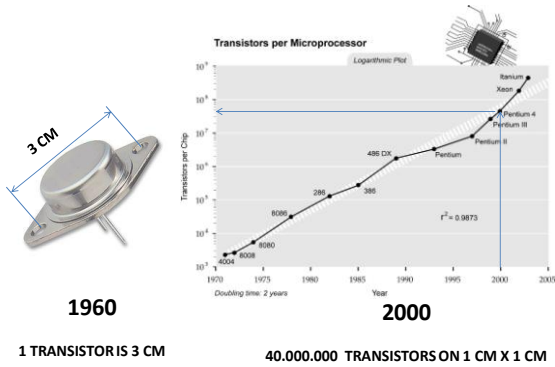
A MICROPROCESSOR ON A PRINTED CIRCUIT BOARD



Slide 10

Teacher's notes

DEVELOPMENT OF MICROELECTRONIC DEVICES IS A RESULT OF DRASTICALLY SMALLER AND SMALLER DIMENSIONS



Slide 11

Teacher's notes

COMPONENTS ARE NOT ONLY BILLION TIMES SMALLER BUT ALSO BILLION TIMES CHEAPER

Slide 12

Teacher's notes

AS THE COMPONENTS BECAME SMALLER, THE PORTABLE RADIO APPEARED



Slide 13

Teacher's notes

AS THE COMPONENTS BECAME SMALLER, THE PORTABLE RADIO APPEARED



Slide 14

Teacher's notes

SMALL COMPONENTS - MOBILE PHONES DEVELOP FAST



Slide 15

Teacher's notes

PHOTOCAMERAS ALSO BECAME ELECTRONIC



Slide 16

Teacher's notes

AND ALSO CAMCORDERS (= CAMERA + RECORDER)



Slide 17

Teacher's notes

BIG VIDEO CAMERAS BECAME MUCH SMALLER



Slide 18

Teacher's notes

BIG COMPUTERS BECAME SMALLER – THE DESKTOP COMPUTER APPEARED



Slide 19 **Teacher's notes**

HOW DOES COMPUTER WORK
<https://www.youtube.com/watch?v=qm67wbB5Gml>

Slide 20 **Teacher's notes**

PORTABLE COMPUTERS APPEARED – THE LAPTOP



Slide 21 **Teacher's notes**

IN THE EIGHTIES, INTERNET APPEARED



Slide 22

Teacher's notes

AROUND THE END OF THE CENTURY, AROUND WHEN YOU WERE BORN,
DIGITAL WORLD STARTED TO DEVELOP

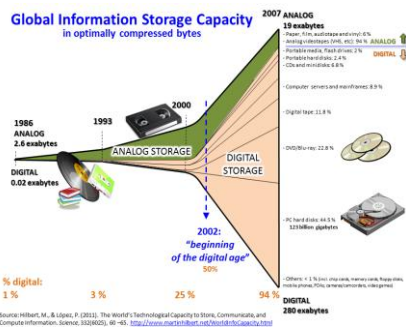


Slide 23

Teacher's notes

IN 2016, 99% OF THE STORAGE CAPACITY IS DIGITAL

STORAGE CAPACITY IN 2016: 1 ZETTABYTE = 1.000.000.000.000.000.000 BYTES



1 EXABYTE = 1.000.000.000.000.000 = 1 BILLION GIGABYTES

Slide 24

Teacher's notes

SO, BASICALLY, THOSE WERE THE „NORMAL THINGS“ FOR YOUR
PARENTS.

THEY WERE (ARE) 'ELECTRONIC PARENTS',

BECAUSE

ELECTRONICS WAS JUST AS USUAL FOR THEM AS FOR YOU 'DIGITAL' OR INTERNET

Slide 25	Teacher's notes
<p>SO, BASICALLY, THOSE WERE THE „NORMAL THINGS” FOR YOUR PARENTS.</p> <p>THEY WERE (ARE) ‘ELECTRONIC PARENTS’,</p> <p>BECAUSE</p> <p>ELECTRONICS WAS JUST AS USUAL FOR THEM AS FOR YOU ‘DIGITAL’ OR INTERNET</p> <p>HELP THEM LEARN! TEACH THEM!</p>	

Modul 2. SMARTFÓNOVÉ OTÁZKY

ÚVODNÉ POZNÁMKY

1. *Pri otázkach s voliteľnými odpoveďami, správna je len odpoveď vyznačená tučným písmom. To isté platí aj pre PRAVDIVÉ-NEPRAVDIVÉ vety: iba označená možnosť je správna. Otázky sú vypracované na základe kontrolných otázok v Učebnici.*
2. *Otvorená otázka a veta predpokladá voľnú odpoveď. Žiak sa môže vyjadriť celkom slobodne; učiteľ sa rozhodne či prijíme odpoveď alebo nie. Takže, kým otázky s voliteľnými odpoveďami a PRAVDIVÉ-NEPRAVDIVÉ vety môžu byť vyhodnotené automaticky, otvorené otázky vyhodnotia učitelia.*
3. *Všetky otázky sa dajú vyriešiť na základe Učebnice.*
4. *Pokyny týkajúce sa Socrative.com uvidíte v prílohe.*

10 OTÁZOK S VOLITEL'NÝMI ODPOVEĎAMI

1. Aký bol elektrický/elektronický život, keď sa narodili rodičia?

- a. Všetko bolo také, ako dnes
- b. Elektronika bola rozvinutá; farebný televízor, fotoaparát, videokamera a podobné zariadenia boli zavedené**
- c. Internet bol široko používaný
- d. Každý mal mobilný telefón
- e. Nikto nemal videokameru

2. Čo bolo charakteristické pre ich detstvo?

- a. Elektronické zariadenia boli značne rozptýlené**
- b. Nikto nemal počítač
- c. Každý mal počítač
- d. Každý mal mobilný telefón
- e. Nikto nemal mobilný telefón

3. Kedy sa objavili mobilné telefóny?

- a. Keď rodičia chodili do školy**
- b. V sedemdesiatych rokoch

- c. V šesťdesiatych rokoch
- d. V päťdesiatych rokoch
- e. Počas druhej svetovej vojny

4. Čo znamená „digitálny“?

- a. Používanie prstov pri počítaní
- b. Keď je na prstoch rana
- c. Keď údaje sú prezentované vo forme čísel**
- d. Keď sa započítavajú prsty
- e. Pri prehrávaní hudby

5. Čo je „digitálna éra“?

- a. Prehrávanie hudby
- b. Keď sa objavil internet
- c. Keď zmizlo digitálne písanie
- d. Keď digitálne ukladanie dát prevyšuje analógové.**
- e. Keď sa objavil digitálny fotoaparát.

6. Kedy sa začala „digitálna éra“?

- a. V roku 1990
- b. V roku 2000
- c. V roku 2002**
- d. V roku 2010
- e. Ešte to ani nezačalo

7. Aký bol internet, keď rodičia boli deťmi?

- a. Nebol ľuďom známe
- b. Práve vtedy sa začal používať**
- c. Bol známy každému
- d. Nikto ho nepoznal
- e. Všetci ho poznali

8. Čo charakterizovalo elektroniku, keď rodičia chodili do školy?

- a. V tom čase nebola elektronika
- b. V tom čase nikto nepoužíval elektroniku
- c. Elektroniku práve začali používať
- d. Vďaka mikroelektronike, elektronické zariadenia boli vyvinuté a rozšírené**

- e. Každý mal digitálny fotoaparát

9. Aká bola funkcia mikroelektroniky v osemdesiatych rokoch?

- a. Kvôli vývoju, elektronické zariadenia boli rozšírené a lacné
- b. Mikroelektronické zariadenia boli každému známe
- c. Plánovali rozvoj mikroelektroniky, ale nestalo sa to
- d. Elektronické zariadenia zdražili
- e. Nehrala žiadnu úlohu

10. Prečo môžeme nazývať generáciu rodičov „elektronickí rodičia“?

- a. Pretože sa neučili elektroniku
- b. Pretože rozvoj elektroniky charakterizoval ich čas
- c. Pretože všetci pracovali v elektronike
- d. Pretože rodičia nepoznali a nepoužívali elektronické zariadenia

10 PRAVDIVÝCH ALEBO NEPRAVDIVÝCH VIET

1. Rodičia sa narodili v roku 1965. PRAVDIVÉ- **NEPRAVDIVÉ**
2. Rodičia používali elektronické zariadenia. **PRAVDIVÉ**- NEPRAVDIVÉ
3. Mikroelektronika sa veľmi rýchlo vyvinula. **PRAVDIVÉ**- NEPRAVDIVÉ
4. Generácia rodičov sa narodila vtedy, keď sa začalo rozširovať používanie elektronických zariadení. **PRAVDIVÉ**- NEPRAVDIVÉ
5. Internet bol široko používaný od 80. rokov. PRAVDIVÉ- **NEPRAVDIVÉ**
6. Každý mal mobilný telefón. PRAVDIVÉ- **NEPRAVDIVÉ**
7. Elektronické zariadenia sa stali zložitejšími, ale aj lacnejšími. **PRAVDIVÉ**- NEPRAVDIVÉ
8. Začali používať mobilnú komunikáciu. PRAVDIVÉ- **NEPRAVDIVÉ**
9. Notebooky sa objavili pred narodením rodičov. PRAVDIVÉ- **NEPRAVDIVÉ**
10. Inteligentný telefón sa objavil v osemdesiatych rokoch. PRAVDIVÉ- **NEPRAVDIVÉ**

5 VIET S VOLNÝM DOKONČENÍM

DOKONČITE VETY!

1. Mikroelektronika hrala (*veľmi dôležitú úlohu*)
2. Keď sa rodičia narodili, internet (*bol práve zavedený*)
3. Keď rodičia chodili do školy, mobilné telefóny (*ešte neboli použité*)
4. Digitálny znamená..... (*že údaje sú uvedené číslicami*)
5. Digitálna éra začala, keď (*digitálne ukladanie prevyšovalo analógové*)

5 OTVORENÝCH OTÁZOK

ODPOVEDZTE KRÁTKO!

1. Kedy sa objavil internet?.....(*Práve keď sa rodičia narodili*)
2. Kedy sa v projekčných krajinách objavil internet? ... (okolo roku 1995, keď rodičia boli v školskom veku)
3. Čo umožnil rýchly vývoj elektroniky? (Vývoj mikroelektroniky)
4. Do akej miery boli známe elektronické zariadenia rodičom? ... (boli všeobecne známe)
5. Kedy sa objavili prenosné a mobilné telefóny? ... (okolo deväťdesiatych rokov)

GENERÁCIE V INFORMAČNEJ SPOLOČNOSTI: NAUČTE SVOJICH RODIČOV!

DIGITÁLNA KOMPETENCIA PRE ŽIAKOV VO VEKU 11-14 ROKOV; 3.TÉMA

III. MODUL:

SÚČASNÁ MLADÁ GENERÁCIA A INFORMAČNÁ SPOLOČNOSŤ

Kto má 14 rokov v roku 2016, narodil sa v roku 2002. To sú žiaci druhého stupňa základných škôl v roku 2016, narodení v roku 2002 ... 2006. Je to veľmi pozoruhodné obdobie; začiatok digitálnej éry. Deti sa narodili do nasledujúcej situácie informačného veku:

- „charakteristickou črtou“ informačného veku je, že sa z mikroelektroniky vyvinula nanoelektronika: vzdialenosti v mikroelektronických zariadeniach už neboli merané v mikrónoch (1 mikrón je jedna tisícina milimetra), ale v nanometroch (jedna miliardtina metra.) Vzhľadom na nepredstaviteľne malý rozmer, je možné vytvoriť si nepredstaviteľné množstvo zariadení na veľmi malej ploche. Zatiaľ čo v mikroprocesore bolo okolo 2 000 tranzistorov (plocha cca 1 cm x 1 cm), táto "hustota" rástla na 80 000 000. Dnes je hustota oveľa väčšia ako niekoľko miliárd!
- extrémne malé rozmery vedú k extrémne vysokým frekvenciám - je potrebné spracovať veľké množstvo dát. Pritom hustota prináša ďalšie výhody: jedno zariadenie môže vykonávať oveľa viac funkcií a jednotková cena zariadenia sa značne znižuje. Aj napriek tomu, že zariadenie má veľa funkcií, jeho cena môže výrazne klesnúť. Nižšie ceny vedú k masovej spotrebe zariadení.
- rozvoj digitálnej techniky vedie k lepším kvalitám a k výbušnému nárastu digitálnej pamäťovej kapacity. V roku 2002 celková skladovacia kapacita bola približne 50 exabajtov (exa = osemnásť núl po 1); teraz je to približne 1 000 exabajtov, t.j. 1 zettabajt. Viac ako 90% tejto obrovskej pamäťovej kapacity je digitálne. Dnes prakticky všetky zariadenia používajú digitálnu technológiu. Ďalšia výhoda: nové zariadenia majú veľmi nízku spotrebu energie. Preto sa mobilné počítače (notebooky) stali lacnými a bežnými.
- internet sa stal samozrejmosťou. V rozvinutom svete jeho využitie je okolo 90%, svetový priemer je však takmer 50%. (To je 50 používateľov na 100 obyvateľov.) Ak vypočítame, v rozvinutom svete existuje v každej rodine viac ako dve internetové pripojenia a viac ako 1 na celom svete. Dnes má prakticky každý na svete prístup na internet.
- mobilné telefóny sa vyvinuli ešte rýchlejšie ako počítače. Prakticky každý na svete má mobilný telefón. V roku 2016 sa predalo viac ako 2 miliardy mobilných telefónov; toto číslo dosiahne do roku 2020 3 miliardy.

- pôvodne mali počítače a mobilné telefóny dve charakteristické funkcie:
 - počítače slúžili na spracovanie a prenos údajov a informácií (internet);
 - mobilné telefóny poskytovali bezdrôtovú alternatívu, t.j. slúžili na výmenu informácií prostredníctvom hlasu, t. j. hovorov;
 - v dôsledku rozvoja internetu a mobilných telefónov sa masovo-komunikačné prostriedky stali ohromnou autoritou v oblasti ovplyvňovni názorov obyvateľstva.

Tieto funkcie majú k sebe veľmi blízko a dnes je možné používať internet prostredníctvom mobilných telefónov (t.j., mobilné telefóny prenikli na „územia“ počítačov), ale môžeme ich využívať aj na telefónne hovory a rozhovory (skype). (t. j. počítače prenikli na „územie“ mobilných telefónov). Ďalej, počítače sú už ešte menšie (tablety) a mobilné telefóny chytrejšie (smartfóny).

Kvôli uvedeným skutočnostiam, internetové pripojenie, množstvo počítačov a mobilných telefónov úplne zmenili svet informácií: všetci na svete sú prístupní; svet sa naozaj stal "dedinou" (globálna dedina).

Množstvo informácií viedlo k obrovským číslam: v roku 2016 má výmena internetových dát dosiahnuť približne 2 zettabajty. Akoby každý človek na Zemi dostal denne viac ako tisíc novín.

Neuveriteľné množstvo informácií očividne prevyšuje našu kapacitu hodnotenia informácií. Preto je mimoriadne dôležité, aby sme sa my všetci - a najmä deti - stali mediálne gramotnými - t. j. aby sme vedeli kriticky vyhodnotiť a analyzovať záplavu informácií.

Kvantitatívna zmena počas mladosti rodičov sa v dnešnej dobe obrátila na kvalitatívnu zmenu nového sveta. Svet nie je taký ako pred dvadsiatimi rokmi a nikdy nebude rovnaký. Informačná doba dosiahla bod obratu: informácie a informačné zariadenia boli v minulosti iba nástrojmi (aj keď veľmi inteligentnými nástrojmi) v rukách ľudstva. Teraz sa stali majstrom a úplne zmenili náš život. Naše deti vyrastajú v prostredí najmodernejších technologických pomôcok. Naše deti sú „internetové deti“ alebo „digitálne deti“. Medzi deťmi a ich rodičmi je veľký rozdiel a ešte väčšia priepasť je medzi deťmi a ich starými rodičmi. „Rodičovská kontrola“ prakticky nefunguje; rodičia prakticky nevedia, čo robia ich deti na internete. Virtuálna realita sa stala realitou a virtuálne spoločnosti (ako napr. „sociálna sieť Facebook“ nahrádza skutočné ľudské kontakty. Obvyklé priame vyučovanie nefunguje: predtým rodičia učili (kontrolovali, pomáhali) svoje deti, ale teraz, čo sa týka informačno-komunikačných technológií, deti majú rozsiahlejšie vedomosti, ako ich rodičia.

To znamená, že by tu malo prebiehať „obrátene vyučovanie“: deti by mali učiť svojich rodičov (a ešte aj svojich starých rodičov.)

Plán vyučovacej hodiny (návrh)

I.ČASŤ	
Úroveň/Trieda:	6-8. (Veková skupina 12-14)
Nadpis:	SÚČASNÁ MLADÁ GENERÁCIA A INFORMAČNÁ SPOLOČNOSŤ
Čas:	45 min
Učebné ciele:	Na konci vyučovacej hodiny žiaci: <ul style="list-style-type: none"> - realizujú rozvoj mikroelektroniky; - pochopia použitie internetu vo svete; - vedia kto sú „digitálne/internetové deti“
Potrebné materiály:	Učebnica, Power point prezentácia, interaktívna tabuľa, projektor
Príprava a predpoklady:	Učiteľ pred hodinou prečíta učebnicu a preštuduje elektronickú verziu (PPT). Krátke poznámky k učebnici a k elektronickej verzii tiež môžu byť užitočné.
Medzipredmetové vzťahy	Informatika Fyzika
II.ČASŤ: Popis vyučovacej hodiny	
<p>Prvá aktivita: Rozcvička Metodika: Učiteľ pozdravuje triedu a opýta sa ako sa majú; Na prípravu žiakov na tému, učiteľ položí nižšie uvedené otázky a dozvie názory žiakov:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Čo je mikroelektronika? ✚ Podľa vás, koľko ľudí používa internet? ✚ Ste digitálne deti? Prečo? <p>Učiteľ zistí, či žiaci pochopili, čo znamená mikroelektronika. Interakcia: učiteľ-žiak, žiak –učiteľ, Pridelený čas: 10 min.</p>	
<p>Druhá aktivita: Podľa vás, koľko ľudí používa internet? Metodika: Môže to byť hra. Žiaci píšú vlastné názory a učiteľ ukáže termíny. Angličtina je jazyk internetu, takže učiteľ môže hovoriť o dôležitosti učenia sa anglického jazyka. Interakcia: T-Ss, Ss –T, Ss-Ss Pridelený čas: 8 min.</p>	

Tretia aktivita: Kto sú „internetové deti“? Prečo?**Metodika:**

Žiaci ukážu domácu úlohu (rozhovory). Učiteľ hovorí o troch generáciách a o tom, ako využívajú elektronické zariadenia.

Čo si myslíte o tom, že vy ste „internetové deti“?

Na záver učiteľ zhrnie výsledky diskusie.

Interakcia: učiteľ-žiak, žiak-žiak

Pridelený čas: 10 min.

Štvrtá aktivita: Diskusia a debata o bezpečnom používaní internetu**Metodika:**

Učiteľ položí otázku a žiaci odpovedajú. Diskusné body: rozdiel medzi etickým a neetickým používaním internetu. Po diskusii učiteľ zhrnie názory žiakov.

Interakcia: učiteľ-žiak, žiak-žiak;

Pridelený čas: 12 min.

Piata aktivita: Zhrnutie modulu, diskusia o možnej domácej úlohe**Metodika:**

Učiteľ zhŕňa hlavné body modulu. Na základe rozhodnutia učiteľa, žiak môže dostať domácu úlohu.

Interakcia: učiteľ-žiak

Pridelený čas: 4 min.

Vyhodnotenie práce triedy

Pridelený čas: 1 min.

Modul 3. POZNÁMKY K ELEKTRONICKEJ VERZII (11-14 DC3 M3)

Digitálna éra začala v roku 2002, pred štrnástimi rokmi; približne vtedy, keď sa narodila súčasná školská generácia. To znamená, že súčasná generácia „sa narodila do digitálnej éry” - pre deti sú mobilné telefóny, internet alebo prenosný počítač samozrejmosťou. Do roku 2005 zabudovali takmer miliardy tranzistorov na mikroprocesor, čo prinieslo extrémne vysoké rýchlosti a veľmi zložité funkcie, spojené s veľmi nízkou cenou. Digitálne ukladanie prevyšovalo analógové; v roku 2015 99% celkovej pamäťovej kapacity (7,72 zetabajtov, t. j. dvadsaťjedena nula po čiarku) bola digitálna. Ukladanie, prenos a spracovanie dát - všetko sa vykonáva digitálne.

Digitálna éra priniesla mobilný telefón so súčasnými funkciami: dnes je mobilný telefón aj internetovým zariadením, pretože internet je tiež nástrojom pre telefonické rozhovory: tieto dve funkcie sú spojené. A kým mobilné telefóny majú viac a viac funkcií a poskytujú čoraz viac služieb, sú stále menšie a lacnejšie. (Čo je výsledkom obrovského vývoja mikroelektroniky.) Niet sa čo čudovať, že podľa celosvetových údajov, má prakticky každý mobilný telefón na svete (95.5 zo 100 obyvateľov v roku 2014), a internet je prakticky v každej rodine na svete. (V skutočnosti, v rozvinutom svete, viac ako jeden predplatený internet pripadá na jednu rodinu, a jeden na rodinu v chudobnejších krajinách.)

V minulosti obrazovku vyrábali na báze katódovej trubice, kým teraz plazmové a LED displeje sú bežné. (plazma aj LED – sú výsledkom mikroelektroniky; LED = Light Emitting Diodes – diódy vyžarujúce svetlo, sú jednoduché, ale veľmi moderné mikroelektronické zariadenia).

Aj internet sa stal samozrejmosťou; existujú asi miliardy internetových hostiteľov po celom svete. Súčasná situácia sa nazýva aj ako "globálna dedina" - pomocou mobilného telefónu je na internete prakticky každý dostupný. Na 100 obyvateľov pripadá približne 80 internetových hostiteľov v rozvinutom svete. Do roku 2020 sa očakáva, že bude pripojený 4 miliárd ľudí a skladovacia kapacita by mala dosiahnuť 50 zetabajtov (dvadsaťdva núl po „5“).

Takéto množstvo informácií úplne mení svet. Pokiaľ sa nestaneme mediálne gramotnými, a nebudeme mať pod kontrolou informácie, budeme vystavení manipulácii zo všetkých strán: lebo technický vývoj to umožní.

Ak chcete ukázať YouTube videá, musíte mať dobré internetové pripojenie a elektronická verzia musí byť v režime slideshow. Učiteľ by mal povoliť prezentáciu (bezpečnostná kontrola) a môže prehrať video. Upozorňujeme vás, že YouTube video sledujete v reálnom čase, takže reklamy, ktoré sa objavujú, by sa mali odstrániť. Nakoniec mali by ste kliknúť na tlačidlo „no saving” (neukladať). Pretože ide o prezentáciu videa v reálnom čase, ak vlastník obsahu odstráni video, snímka sa musí preskočiť. Prípadne, keďže hypertextový odkaz na YouTube je uvedený aj na snímke, učiteľ môže priamo prejsť na lokalitu YouTube.


YouTube videá poskytujú informácie o mobilných telefónoch a internetu - dnes sú už samozrejmosťou pre generáciu, ktorá je dnes v školách.

V nasledujúcich tabuľkách môžete vidieť snímky prezentácie PowerPoint.
Je tu priestor pre učiteľov, aby napísali svoje vlastné poznámky vedľa snímok.

Slide 1	Teacher's notes
---------	-----------------

DIGITAL COMPETENCE 11-14; 3. TOPIC

**GENERATIONS IN THE INFORMATION SOCIETY:
TEACH YOUR PARENTS**



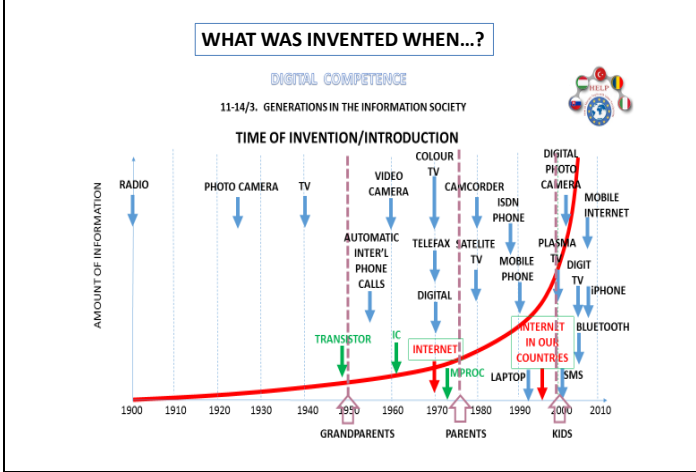
Slide 2	Teacher's notes
---------	-----------------

DIGITAL COMPETENCE 11-14; 3. TOPIC

**GENERATIONS IN THE INFORMATION SOCIETY:
TEACH YOUR PARENTS**

MODULE 3:
THE PRESENT UPCOMING GENERATION AND
THE INFORMATION SOCIETY

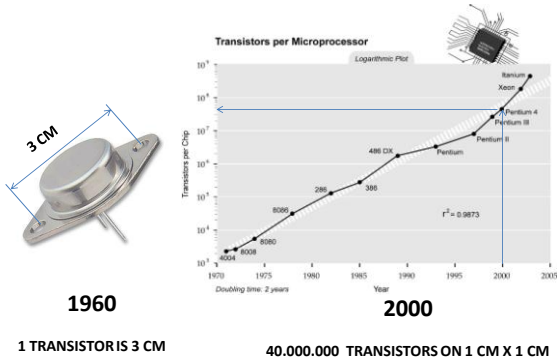
Slide 3	Teacher's notes
---------	-----------------



Slide 4

Teacher's notes

DEVELOPMENT OF MICROELECTRONIC DEVICES IS A RESULT OF DRASTICALLY SMALLER AND SMALLER DIMENSIONS



Slide 5

Teacher's notes

COMPONENTS ARE NOT ONLY BILLION TIMES SMALLER BUT ALSO BILLION TIMES CHEAPER

Slide 6

Teacher's notes

COMPONENTS ARE NOT ONLY BILLION TIMES SMALLER BUT ALSO BILLION TIMES CHEAPER

FROM 2002: THE DIGITAL ERA

Slide 7

Teacher's notes

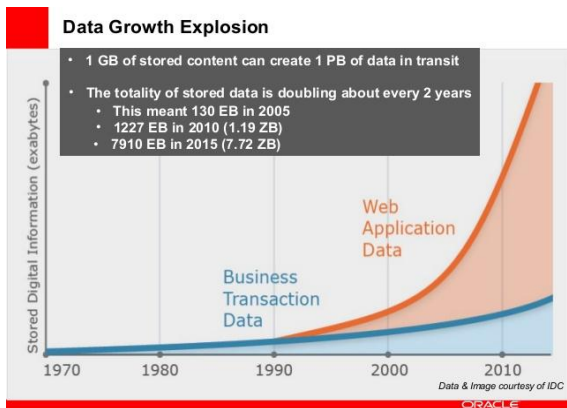
THE DIGITAL ERA



Slide 8

Teacher's notes

THE DIGITAL ERA



Slide 9

Teacher's notes

DIGITAL ERA: THE MOBILE PHONE



Slide 10

Teacher's notes

DIGITAL ERA: THE MOBILE PHONE

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

Slide 11

Teacher's notes

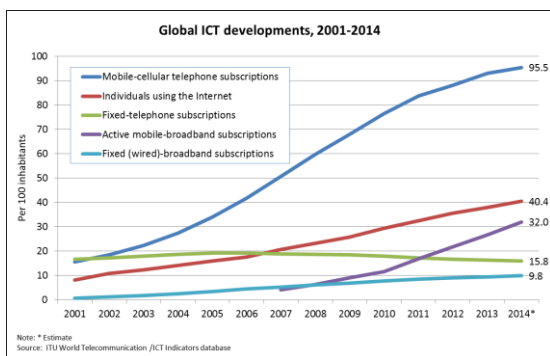
MOBILE PHONES DEVELOP FAST



Slide 12

Teacher's notes

CLOSE TO EVERYBODY HAS MOBILE PHONE (96 OUT OF 100 PERSONS)



Slide 13

Teacher's notes

FLAT-SCREEN TV APPEARED TOO



Slide 14

Teacher's notes

DIGITAL ERA: THE INTERNET



Slide 15

Teacher's notes

DIGITAL ERA: THE INTERNET

<https://www.youtube.com/watch?v=i5oe63pOhLI>

Slide 16

Teacher's notes

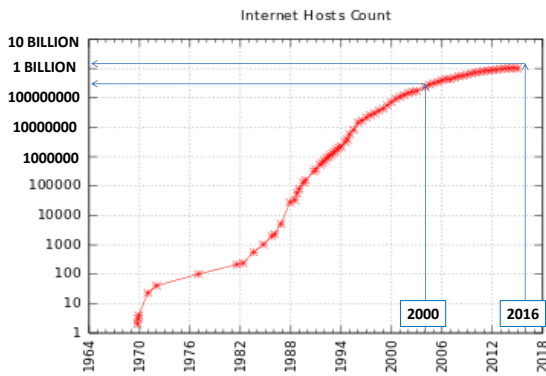
DIGITAL ERA: THE INTERNET

<https://www.youtube.com/watch?v=LkZjoHx8e6I>

Slide 17

Teacher's notes

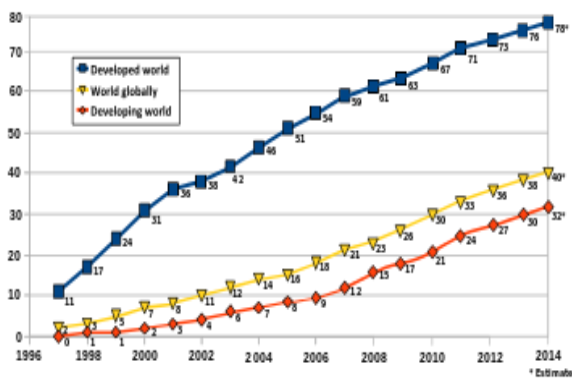
NUMBER OF INTERNET HOSTS



Slide 18

Teacher's notes

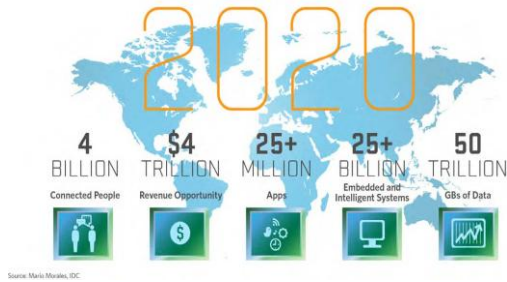
INTERNET USE PER 100 INHABITANTS



Slide 19

Teacher's notes

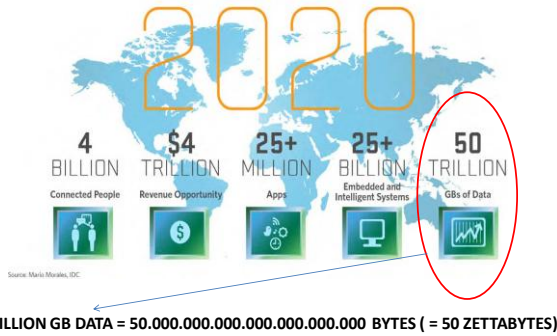
FORECAST FOR 2020



Slide 20

Teacher's notes

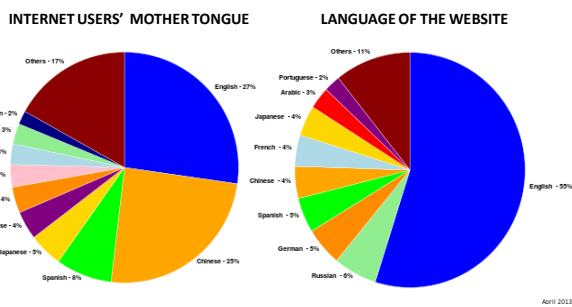
FORECAST FOR 2020



Slide 21

Teacher's notes

ENGLISH AS THE LANGUAGE OF THE INTERNET



Slide 22

Teacher's notes

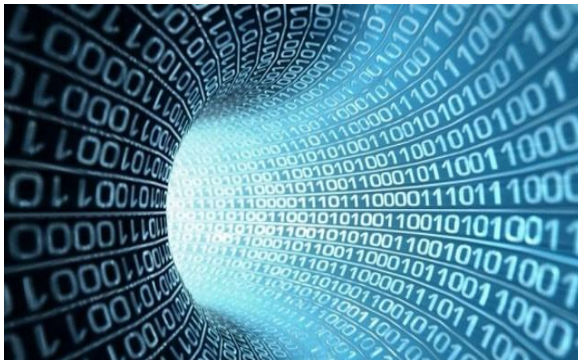
WHAT HAPPENS IN ONE MINUTE ON THE GLOBAL INTERNET?



Slide 23

Teacher's notes

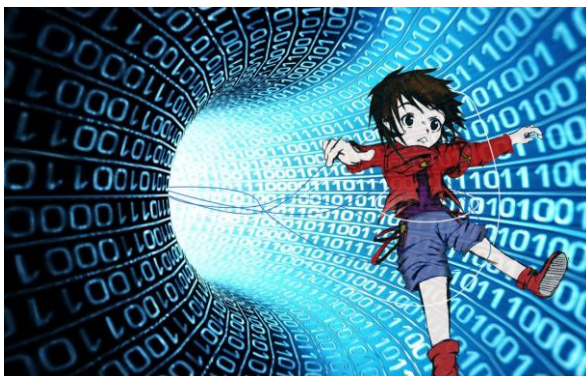
DIGITAL WORLD



Slide 24

Teacher's notes

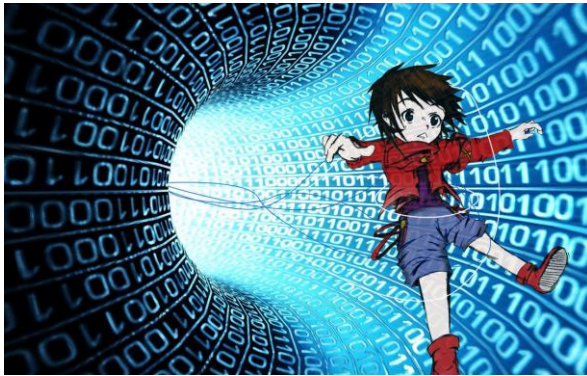
BE CAREFUL: DIGITAL WORLD CAN ALSO BE DANGEROUS



Slide 25

Teacher's notes

WHAT YOU NEED IS MEDIA LITERACY



Slide 26

Teacher's notes

MEDIA LITERACY IS NOT JUST IMPORTANT, IT IS ABSOLUTELY CRITICAL. IT IS GOING TO MAKE A DIFFERENCE BETWEEN WHETHER KIDS ARE A TOOL OF THE MASS MEDIA OR WHETHER THE MASS MEDIA IS A TOOL FOR KIDS TO USE.

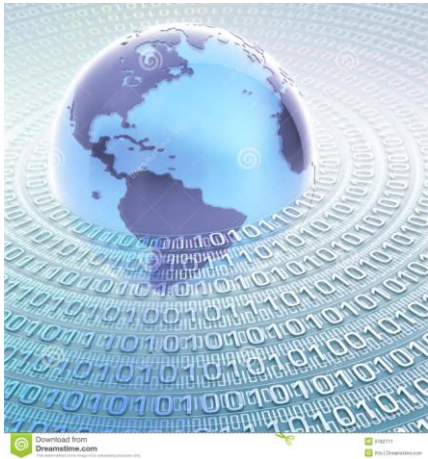
Slide 27

Teacher's notes



Slide 28

Teacher's notes



Slide 29

Teacher's notes



Slide 30

Teacher's notes

SO, BASICALLY, THOSE ARE THE „NORMAL THINGS” FOR YOU.

YOU ARE THE 'INTERNET KIDS',

BECAUSE

YOU WERE BORN INTO THE INTERNET (DIGITAL) ERA.

Modul 3. SMARTFÓNOVÉ OTÁZKY

ÚVODNÉ POZNÁMKY

- 1. Pri otázkach s voliteľnými odpoveďami, správna je len odpoveď vyznačená tučným písmom. To isté platí aj pre PRAVDIVÉ-NEPRAVDIVÉ vety: iba označená možnosť je správna. Otázky sú vypracované na základe kontrolných otázok v Učebnici.*
- 2. Otvorená otázka a veta predpokladá voľnú odpoveď. Žiak sa môže vyjadriť celkom slobodne; učiteľ sa rozhodne či prijíme odpoveď alebo nie. Takže, kým otázky s voliteľnými odpoveďami a PRAVDIVÉ-NEPRAVDIVÉ vety môžu byť vyhodnotené automaticky, otvorené otázky vyhodnotia učitelia.*
- 3. Všetky otázky sa dajú vyriešiť na základe Učebnice.*
- 4. Pokyny týkajúce sa Socrative.com uvidíte v prílohe.*

10 OTÁZOK S VOLITEĽNÝMI ODPOVEĎAMI

- 1. Aký vývoj priniesol zlepšenie mikroelektronických zariadení?**
 - a. Nepriniesol nič.
 - b. Spôsobil, že elektronické zariadenia sú drahšie.
 - c. Umožnil, aby elektronické zariadenia boli zložitejšie, ale lacnejšie.**
 - d. Umožnil, aby elektronické zariadenia boli jednoduchšie a drahšie.
 - e. Spôsobil, že elektronika je menej dôležitá.
- 2. Prečo je „digitálnosť“ také dôležitá?**
 - a. Ukladá, spracováva a prenáša dáta presnejšie a rýchlejšie.**
 - b. Spôsobuje, že elektronika je menej dôležitá.
 - c. Komplikuje výpočty.
 - d. Spomalí pamäťové zariadenia (memórie).
 - e. Spôsobuje, že mikroelektronické komponenty sú oveľa drahšie.
- 3. Koľko je dnes digitálna pamäťová kapacita?**
 - a. Približne 1 Gigabajt.
 - b. Približne 1 Terabajt.

- c. Približne 1 Exabajt. (1.000.000.000.000.000.000 bajtov)
- d. Približne 1.000 Exabajtov.
- e. Viac ako 1 Zettabajt. (1.000.000.000.000.000.000.000 bajtov)**

4. Aké je dnes celosvetové využitie internetu?

- a. Približne 1 užívateľ internetu na 100 obyvateľov.
- b. Približne 30 užívateľov internetu na 100 obyvateľov.
- c. Približne 50 užívateľov internetu na 100 obyvateľov.**
- d. Približne 100 užívateľov internetu na 100 obyvateľov.
- e. Približne 200 užívateľov internetu na 100 obyvateľov.

5. Ako sa k sebe priblížili funkcie mobilných telefónov a počítačov?

- a. Ich veľkosť sa stal podobným.
- b. Počítače sa zmenili na mobilné telefóny.
- c. Počítače sa stali mobilnými telefónmi a mobilné telefóny počítačmi.
- d. Je možné hovoriť na internete a používať internet prostredníctvom mobilného telefónu.**
- e. Nepribližovali sa k sebe.

6. Ako sa zmenilo mediálne využitie reklamy?

- a. Vôbec sa nezmenilo.
- b. V médiách nie je žiadna reklama.
- c. Klasické médiá, ako noviny, sa stali menej dôležitými, v dnešnej dobe sú mobilné telefóny a internet dôležitejšie.**
- d. Na internete už nie je žiadna reklama.
- e. Mobilné telefóny nie sú určené na reklamu.

7. Prečo sú deti náchylnejšie k obsahu internetu?

- a. Pretože nepoužívajú internet.
- b. Pretože sú ľahšie manipulovateľné.**
- c. Pretože chodia do školy.
- d. Pretože majú mladších súrodencov.
- e. Nie sú vôbec zraniteľné.

8. Čo je mediálna gramotnosť?

- a. Schopnosť používať médiá.
- b. Schopnosť vytvárať reklamu.

- c. **Schopnosť kriticky využívať internet, inteligentným spôsobom.**
- d. Schopnosť dobre čítať a písať.
- e. Schopnosť počúvať hudbu.

9. Prečo je mediálna gramotnosť taká dôležitá?

- a. **Vzhľadom na množstvo informácií.**
- b. Z dôvodu mnohých skladieb.
- c. Kvôli jazyku internetu.
- d. Z dôvodu dostupnosti obsahu pre dospelých.
- e. Vôbec nie je dôležitá.

10. Prečo nazývame dnešnú, nastupujúcu generáciu „internetové deti“ (alebo „digitálne deti“)?

- a. Pretože majú digitálnu pamäť, ako USB kľúče.
- b. **Pretože v dnešnej dobe sú informácie založené na digitálnej technike a deti bezplatne využívajú internet.**
- c. Pretože chodia do školy.
- d. Pretože sa učia informatiku.
- e. Pretože hrajú futbal.

10 PRAVDIVÝCH ALEBO NEPRAVDIVÝCH VIET

1. Dnes je väčšina elektroniky založená na digitálnej technike. **PRAVDIVÉ - NEPRAVDIVÉ**
2. V súčasnosti sú všetky pamäťové zariadenia digitálne. **PRAVDIVÉ - NEPRAVDIVÉ**
3. V súčasnosti používajú aj analógové pamäťové zariadenia. **PRAVDIVÉ - NEPRAVDIVÉ**
4. Deti voľne využívajú internet a mobilný telefón. **PRAVDIVÉ - NEPRAVDIVÉ**
5. Deti nemôžu používať internet. **PRAVDIVÉ - NEPRAVDIVÉ**
6. Mikroelektronika je taká vyvinutá, že 1 štvorcový centimeter môže obsahovať 1 miliardu tranzistorov. **PRAVDIVÉ - NEPRAVDIVÉ**
7. Dnes má už každý prístup k internetu. **PRAVDIVÉ - NEPRAVDIVÉ**
8. Prístup na internet nie je možný cez mobilné telefóny. **PRAVDIVÉ - NEPRAVDIVÉ**
9. Digitálne ukladanie je pomalšie. **PRAVDIVÉ - NEPRAVDIVÉ**
10. Kvôli mikroelektronike sú elektrické zariadenia veľmi drahé. **PRAVDIVÉ - NEPRAVDIVÉ**

5 VIET S VOLNÝM DOKONČENÍM

DOKONČITE VETY!

1. Mobilný internet je, keď *(mobilné telefóny používame na surfovanie po internete.)*
2. Celková skladovacia kapacita na svete je *(viac ako 1 zettabajtov)*
3. Využitie internet na svete je *(približne 50 užívateľov na 100 obyvateľov)*
4. V súčasnosti ukladanie dát prebieha *(digitálne)*
5. Mikroelektronika umožnila, aby internet bol *(veľmi rýchly a lacný)*

5 OTVORENÝCH OTÁZOK

ODPOVEDZTE KRÁTKO!

1. Aká je dnes úloha mikroelektroniky? *(Je hybnou silou rozvoja)*
2. Prečo je väčšina údajov uložená v digitálnej forme? *(Lebo jednoduchšie sa dá ukladať, spracovávať a prenášať informácie)*
3. Aké je využitie mobilných telefónov na svete? *(Prakticky, každý má mobilný telefón)*
4. Ako ovplyvňuje internet použitie jazykov?..... *(Anglický jazyk sa stal ešte viac rozšíreným)*
5. Prečo je mediálna gramotnosť dôležitá?.... *(Kvôli množstvu informácií)*

NÁKLADY, CENA, ZISK, INVESTÍCIA

PODNIKATEĽSKÁ KOMPETENCIA PRE ŽIAKOV VO VEKU 11-14 ROKOV; 1.TÉMA

I. MODUL:

NÁKLADY

Podľa definície (napr. vid'. <https://en.wikipedia.org/wiki/Cost>), **náklady vyjadrujú peňažné ocenenie spotreby podnikových výrobných faktorov nevyhnutných na uskutočnenie výroby za určité obdobie**. Inými slovami, náklady predstavujú použitie (spotrebu) výrobných faktorov na určité výkony, ktoré vznikajú v okamihu spotreby. Najčastejším nemateriálnym nákladom je náš čas, ale môže to byť všetko, čo máme, dokonca aj také majetky ako zdravie alebo priateľstvo. V našej dobe sa často stáva, že niekto, kto chce stavať dom, obetuje svoje zdravie, a kým dom je pripravený, rodina sa rozpadá. V tomto prípade hovoríme, že dom staval na úkor svojho zdravia a rodiny.

Aby sme mali niečo, musíme to vyrábať sami alebo to musíme nakúpiť. Ak chceme kúpiť niečo, musíme mať peniaze a keď chceme mať peniaze, najprv musíme predať (obrazne: obetovať) niečo. 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 musí najprv investovať, nemôžeme sa tomu vyhnúť. **Nemôžeme mať nič bez nákladov, len tak, zadarmo**. Ak niečo dostaneme ako darček, niekto iný musel vynaložiť úsilie, aby ho získal a mohol nám ho dať; niekto iný musel „platiť náklady“. Rovnako, ak niečo nájdeme, my za to nič neplatíme - ale niekto, kto to stratil, musel vyplatiť náklady. Takže, nič na svete nie je zadarmo; všetko má nejakú cenu a niekto musí vyplatiť náklady, musí investovať do nákladov. Keď niečo dostaneme „bezplatne“, niekto iný musel vyplatiť náklady – napríklad platiteľ daní. Náklady sú jedným z najuniverzálnejších vecí na svete.

Cena je vždy relatívna vec: mali by sme povedať „cena pre nás“. Niečo môže byť pre nás veľmi cenné a pre niekoho iného veľmi lacné. Ak je niekto hladný, kus chleba má obrovskú hodnotu (t. j. je ochotný veľa obetovať a investovať, aby ho získal), zatiaľ čo pre tých, ktorí nie sú hladní, bochník chleba nie je veľká vec. Táto relativita nákladov umožňuje, aby sme si vymenili tovar: máme výrobok A čo nás stojí CA a vymeníme ho za produkt B, ktorý má hodnotu (náklady) pre nás CB a pre nás je CB viac ako CA. Je zrejmé, že na to, aby sme vykonali zmenu, musíme mať partnera, pre ktorého CA má väčšiu hodnotu ako CB. **Hodnotu výrobku (alebo veci) môžeme definovať ako cenu, ktorú sme ochotní investovať (obetovať), aby sme ho získali**. Hodnota (alebo cena) sa zvyčajne vyjadruje v peňiazoch. (Abstraktné veci, ako napríklad zdravie, môžu byť vyjadrené aj v peňažných hodnotách: napríklad pri chorobe má každý zdravotné náklady, ktoré musíme vyplatiť, aby sme sa opäť

stali zdravými. Samozrejme, čím je vec abstraktnejšia, tým ťažšie je nájsť peňažný ekvivalent: kto môže určiť cenu (hodnotu) lásky ... ?!)

Môžeme analyzovať, ako sa náklady správajú vo vzťahu k produktu, ktorý chceme získať. Vo všeobecnosti rozlišujeme dva základné typy možností:

- a. naše úsilie (t. j. náklady) nezávisia od množstva produktu, ktoré chceme vyrábať. Takisto musíme vykurovať miestnosť na výrobu jedného výrobku ako na výrobu desiatich výrobkov; náklady na kúrenie nezávisia od množstva výrobku; tie sú „fixné náklady“ (alebo „nepriame náklady“, „režijné náklady“).

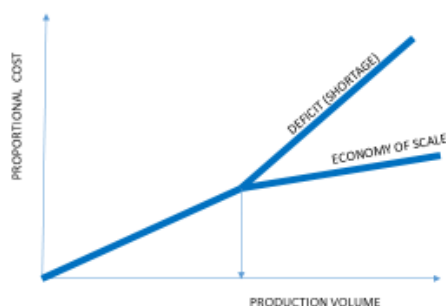
Táto nezávislosť sa zvyčajne rozumie len v rámci určitých obmedzení. Ak môžem vyrobiť až desať výrobkov v jednej miestnosti, náklady na vykurovanie sú stanovené až na desať kusov. Ale ak chceme vyrobiť jedenásť výrobkov, musíme vykurovať aj druhú miestnosť, takže fixné náklady sa zvyšujú. Ďalej ako príklad môžeme uviesť plat vrátnika. Aj jeho výplata je fix a musíme mať a platiť vrátnika aj keď vyrábame jeden výrobok alebo sto. Ak však chceme produkovať viac ako sto, možno bude potrebné usporiadať druhú zmenu - tzn. budeme potrebovať druhého vrátnika - tzn. naše "fixné náklady na vrátnika" sa zdvojnásobia. Ďalším jasným príkladom je, keď riaditeľ (ktorého plat patrí tiež do fixných nákladov) dostáva extra bonus, ak dielňa produkuje viac produktov ako je to pôvodne stanovená. **Fixné náklady sú charakteristické tým, že pri meniacom sa objeme produkcie zostávajú vo svojej absolútnej výške rovnaké, alebo sa menia iba čiastočne.**



- b. naše úsilie (t. j. náklady) sú primerané množstvu, ktoré vyrábame: dvakrát viac výrobkov - dvakrát vyššie náklady. Desiatkrát viac - desiatkrát vyššie. Ide zvyčajne o cenu materiálov výrobku: ak ide o jeden kus, potrebujeme jeden kg ocele, na dva

kusy - potrebujeme dva kg. Tieto náklady sa nazývajú proporcionálne (alebo priame) náklady.

Proporcionálne náklady rastú priamo úmerne s rastom objemu produkcie, t.j. so zmenou prírastku produkcie sa v rovnakom pomere mení aj prírastok nákladov. Často sa stáva, že na materiály získame zľavovú cenu, t. j. po tejto čiastke sú materiálové náklady nižšie. Naopak, ak zaplatíme našim pracovníkom čiastočnú sadzbu (čo sú aj priame náklady), nad určitým množstvom produktov ich musíme požiadať o prácu nadčas, čo im musíme tiež vyplatiť. To znamená, že po určitom množstve sú priame náklady na prácu vyššie. **Pri analýze priamych nákladov, by sme nikdy nemali zabudnúť na možné zmeny.**



- c. v zásade, existuje aj iné členenie nákladov: v niektorých prípadoch náklady môžu vzrásť viac ako to bolo predpokladané (povedzme, zakúpené materiály sú raritou a na trhu sú prítomné len v obmedzenom množstve, tak čím viac nakupujeme, tým vyššie budú naše náklady), alebo naopak, niektoré nákladové prvky môžu klesať nepriamo proporcionálnym spôsobom (povedzme, keď kupujeme materiál vo výpredaji, čím viac kúpime, tým nižšie budú naše náklady v dôsledku finálneho výpredaja.) **Pri analýze nákladových funkcií musíme brať takéto veci do úvahy, ale vo väčšine prípadov, priame proporcionálne („priame“) náklady a nezávislé („fixné“) náklady ponúkajú dostatok informácií na analýzu.**

Môže sa stať, že určitá cenová zložka súčasne bude „fixná a proporcionálna“; t.j. obsahuje aj fixnú aj proporcionálnu časť. Povedzme, pracovník dostane stály mesačný plat (fixná časť nákladov) plus bonus za každý vyrobený výrobok (proporcionálna časť nákladov). V takom

prípade rozložíme komplexné náklady na fixné a proporcionálne a rozdelíme ich, ako keby existovali dve nezávislé nákladové položky: fixnú časť pripíšeme k položke fixné náklady, zatiaľ čo proporcionálna časť sa prevedie do proporcionálnej skupiny nákladov.

V niektorých prípadoch je dôležitá aj časová závislosť nákladov. V dôsledku technického pokroku niektoré ceny časom môžu klesnúť (napr., cena slnečnej energie je stále nižšia, lebo solárne články sú vždy lacnejšie) alebo kvôli nedostatku môže dôjsť k zvýšeniu (v dôsledku vyčerpania zásob ropy, sa ceny ropy zvyšujú a zvyšujú). ***Klesajúce náklady (a ceny) vždy uvádzajú technický pokrok; rastúce náklady (ceny) vo väčšine prípadov naznačujú nedostatok dodávok.***

Sklon línie sa rovná proporcionálnym nákladom. Čím vyššie sú náklady, linka je tým strmšia.

Výnos

Predtým ako začneme niečo vyrábať, musíme mať jasný obraz o tom, čo chceme. Definujeme, čo pre nás znamená „dobrý produkt“. Nastavíme požadované parametre (špecifikáciu) a začneme výrobu. Keď je výrobok hotový, porovnáme dosiahnuté parametre so špecifikáciou a rozhodneme, či výrobok spĺňa špecifikácie (je to dobrý produkt) alebo nie (či je to odpad). Pomer množstva dobrých produktov a celkového vyprodukovaného množstva sa nazýva výnos. Ak plánujeme vyrábať 100 výrobkov, ale len 85 z nich spĺňa špecifikácie, výnos je 85%. Keď sú všetky produkty dobré, výnos je 100%, ale ak vyrábame veľké množstvo výrobkov, toto sa prakticky nikdy nestáva. Odpad je stratený čas a zbytočné úsilie; t.j. vynaložili sme zbytočné úsilie a čas na prípravu. Keď vypočítame jednotkové náklady, musíme pripočítať všetky nákladové položky (aj odpad), delené počtom dobrých produktov. Jednotkové náklady budú vždy vyššie ako náklady na výrobu dobrého produktu. Najnižšie jednotkové náklady sme dosiahli vtedy, ak výnos je 100%, to znamená, že odpad je nulový.

Výroba produktu je zvyčajne zložitý proces, ktorý pozostáva z niekoľkých krokov. Aby sme ušetrili náklady vložené do odpadu, čím skôr vieme určiť a zvoliť odpad tým lepšie. Za týmto účelom po každom kroku procesu môžeme definovať, ktorý je „dobrý produkt“. V tomto prípade vyberieme odpad a len dobré produkty pošleme do ďalšej výroby, t. j. ušetríme náklady, ktoré by sme vložili do inak zlého produktu. Môžeme definovať výnos pre každý krok procesu a konečným výnosom bude násobok všetkých procesov výnosu. Taká výroba je najlacnejšia, ktorú môžeme zabezpečiť.

Je dôležité poznamenať, že špecifikácia „dobrého produktu“ je vždy relatívna: záleží na tom, aký produkt by sme chceli vyrábať. Čo je dobrý produkt pre nás, pre niekoho iného môže byť zlý. „Dobrá kvalita“ je relatívna otázka: ak človek nosí veľkosť topánok 14, veľkosť 13 je odpadom pre neho. Pre klauna topánky s veľkosťou 25 s dierou v podrážke majú najlepšiu kvalitu. ***Kvalitný výrobok sme vyrábali, keď vyrobené parametre prekrývajú***

požadované parametre. Ak definujeme konkrétnu hodnotu parametra, výrobok s tou hodnotou je jediný dobrý produkt. Výrobok môže byť horší; to je šrot. Ale môže byť aj lepší, ako je definované – ale to je tiež odpad. Dobré je to, čo spĺňa špecifikácie. (To je dôvod, prečo tieto špecifikácie obsahujú väčšinou limity: „dobré, ak je menšie ako ...“, „dobré, ak je dlhšie ako ...“ atď.)

Výnos technologickej linky

Technológia sa zvyčajne skladá z niekoľkých krokov. Keď po každom kroku môžeme definovať, ktorý je „dobrý produkt“, môžeme ušetriť náklady tým, že nespracujeme ďalej poškodené produkty. Ak áno, dobrý výstup z prvého procesu je vstupné množstvo procesu $n+1$ a procesný vstup definujeme ako $P_{ngoodout}/P_{ninput}$. Konečný výnos bude $P1_{goodout}/P_{good1in} \times P2_{goodout}/P1_{goodout} \times P3_{goodout}/P2_{goodout} \times \dots = Y1 \times Y2 \times Y3 \times \dots$, t.j. celkový výnos je násobok všetkých výnosov v procesnom kroku.

Rozpiska materiálov

Zoznam materiálov potrebných na výrobu výrobku (100 alebo 1000 výrobkov) s výnosom $X\%$ sa nazýva rozpiska materiálov. V rozpiske sú uvedené všetky množstvá a meracie jednotky materiálov. (kg, meter, kusy, atď.) Keď chceme vypočítať náklady materiálov, musíme pripočítať cenu každého materiálu a zhrnúť sumu. Vynásobením jednotkovej ceny každého materiálu a potrebného množstva získame celkové náklady na materiál. Rozpiska materiálov je jedným z najdôležitejších dokumentov produktu. Rozpiska sa pravidelne aktualizuje porovnaním uvedených množstiev s reálnymi sumami dosiahnutými počas výroby. Rozpiska materiálu so 100% výnosom sa nazýva limit, čo je najnižšia hodnota materiálových nákladov, ktorú možno dosiahnuť. Ďalšie zníženie sa dá dosiahnuť len vtedy, ak sú zakúpené lacnejšie materiály alebo ak sú vyjednané nižšie jednotkové ceny týchto materiálov.

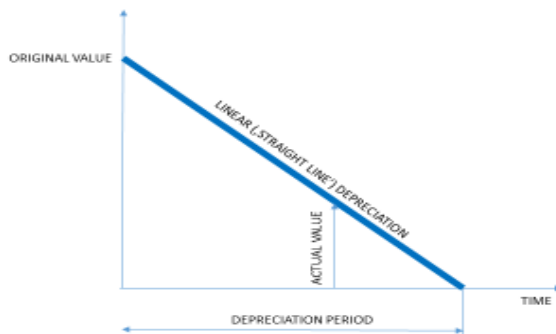
Amortizácia (odpisovanie)

Amortizácia nie je skutočná cena. Nikto nenúti kupovať a platiť za ne. Predstavuje nástroje alebo stroje, ktoré dlhšiu dobu slúžia na výrobu. Bola to investícia pred nejakým časom. Niektorí za to museli platiť, takže sa musí nejakým spôsobom odraziť v nákladovej štruktúre. Môže sa to odrážať nasledovne:

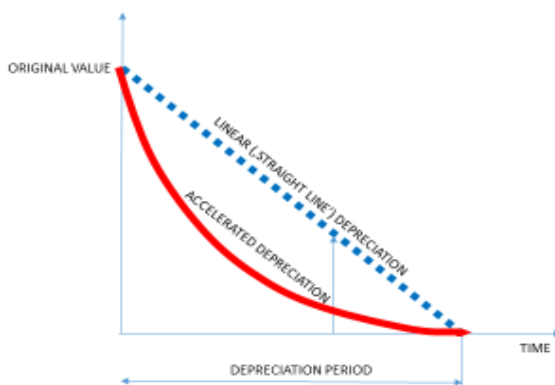
Kúpili sme stroj a plánovali sme ho používať päť rokov. To znamená, že po tejto dobe musíme kúpiť nový stroj. Každý rok musíme ušetriť nejakú sumu, aby sme za päť rokov získali celú sumu. Amortizácia (odpisovanie) umožní tento „úsporný proces“. Ak si myslíme, že životnosť stroja je 5 rokov, hovoríme, že „investícia sa odpisuje za päť rokov“, t. j. rozdelíme investičnú sumu na päť kusov a to je ročná hodnota odpisovania.

Doba odpisovania strojov je v skutočnosti päť rokov. Budovy majú dlhšiu dobu odpisovania, zvyčajne 50 rokov. Také jednotky, ako sú počítače, ktoré sa veľmi rýchlo rozvíjajú a rýchlo zastarávajú, táto doba je zvyčajne 3 roky alebo ešte menej. Dôležité je poznamenať, že doba odpisovania je len výpočtová hodnota a stroj môže bez problémov fungovať aj mimo tohto limitu. Takisto, ak sa počítač stáva zastaraným, napriek tomu môže

stále dobre fungovať. Vtedy hovoríme, že "počítač je opotrebovaný morálne, nie fyzicky". Ak jednotka funguje po uplynutí doby odpisovania, používame výraz "odpisovaná s nulovou hodnotou".



Najbežnejšia metóda odpisovania (t.j. spôsob, akým rozdeľujeme pôvodnú hodnotu) je lineárna: ak pôvodná hodnota bola 100 a my ju odpíšeme po uplynutí piatich rokov, ročné odpisovanie je 20. Ale to je rozhodnutie danej spoločnosti, ako vypočítava odpisovanie. Pre jednotky s rýchlym vývojom (t.j. rýchlou obľizáciou) je zvyčajne na začiatku rýchlejšie odpisovanie. V predchádzajúcom príklade je ilustrované „rýchle odpisovanie“: 40 -30-20-9-1. To znamená, že „náhradná suma“ je ušetrená skôr; jednotka na obnovu môže byť vymenená skôr.





Riešenie domácej úlohy

1. vypočítajte ročné hodnoty:

- ročný plat 2 osôb na 12 mesiacov x 100 EUR/mesačne x 2 osoby = 2.400 EUR;
- ročná mzda vrátnika je $12 \times 50 = 600$ EUR;
- ročný plat riaditeľa je $12 \times 200 = 2.400$ EUR;
- ročné náklady na vykurovanie sú $12 \times 100 = 1.200$ EUR
- **t.j., celkové ročné fixné náklady sú 6.600 EUR.**
- ročná dobrá výroba je 21×500 kusov = 6.000 kusov
- ročná celková výroba je 12.000, pretože 50% prináša 6.000 dobrých kusov ročne
- **Jednotkové fixné náklady sú $6.600/6.000 = 1.1$ EUR/kus.**
- (ak by sme vyrobili dvakrát toľko, jednotkové fixné náklady by boli $6.600 / 12.000 = 0.55$ EUR)

2. vypočítajte ceny materiálov:

- materiál 1 = $3 \text{ kg} \times \text{EUR } 10/\text{kg} = 30$ EUR
- $2 = 2 \times 10 = 20$ EUR,
- $3 = 3 \times 10 = 30$ EUR
- t.j., celková cena materiálu na 100 kusov, ak výnos je 50%, je 80 EUR. **To znamená, že jednotková cena materiálu je 0.8 EUR/kus.**

3. V tomto prípade celkové sú $1.1 \text{ EUR/kus} + 0.8 \text{ EUR/kus} = \underline{1.9 \text{ EUR/kus}}$.

Pozrime sa teraz, čo sa stane, ak výnos je 100%

1. vyššie uvedené náklady na materiály sú 0.8 EUR/kus, a výnos je 50%. Ak zdvojnásobíme výnos, cena sa zníži na polovičnú hodnotu: 0,4 EUR/kus. ((Predtým sme museli vyhodit' každý druhý kus, a preto náklady na materiál boli 0,8 EUR/dobry kus. Teraz všetky kusy sú dobré, to znamená, že limit jednotkového materiálu je 0,4 EUR/ks.
2. Musíme mať na pamäti, že na výrobu 6000 dobrých kusov sme museli vyrobiť 12.000 kusov. Z nich sme vyrobili 6 000 dobrých a na to **sme potrebovali dve osoby**. Teraz všetky kusy budú dobré, t. j. musíme vyrobiť 6 000 kusov - to znamená, že **stačí jedna osoba. To znamená, že sme ušetrili 1 200 EUR (mzda 1 osoby), a fixné náklady klesli na 5400 EUR. Z toho vychádza, že jednotkové fixné náklady budú $5\,400 \text{ EUR} / 6\,000 \text{ ks} = 0,9 \text{ EUR} / \text{ks}$.**
To znamená, že celková limitná jednotková cena je $0,9 + 0,4 = 1,3 \text{ EUR} / \text{kus}$.

Čo sa stane, ak výnos klesne na 25%?




1. Je zrejmé, že potrebujeme dvakrát toľko materiálov, ako pôvodne, t.j. **náklady na jednotkové materiály sa zvyšujú z 0,8 EUR / ks na 1,6 EUR / kus;**
2. Potrebujeme štyroch pracovníkov namiesto dvoch a kvôli tomu sa fixné náklady zvyšujú o 1 200 EUR, t. j. spolu to bude 7 800 EUR. **Jednotková fixná cena je potom 7 800 EUR / 6 000 = 1,3 EUR / ks.**
3. **To znamená, že celková jednotková cena, ak výnos klesne na 25%, je 1,3 EUR / ks + 1,6 EUR / ks = 2,9 EUR / ks.**

Čo ak výnos je 75%?

1. Nepotrebujeme dve osoby. 1.33 osôb stačí, ale keďže 0,33 osôb neexistuje, potrebujeme 2 osoby. **Jednotkové fixné náklady zostávajú nezmenené.**
2. Ak sú potrebné náklady na materiálovú jednotku vo výške 0,8 EUR na výrobu každého druhého dobrého kusu, musíme vyrobiť 12 000 kusov, aby sme mali 6000 dobrých. Teraz, ak chceme mať 6 000 dobrých, stačí vyrobiť 8 000 kusov. (75% z 8.000 je 6.000; $6000/0.75 = 8000$) T.j., $0.8 \text{ EUR}/12.000 \times 8.000 = \mathbf{0.53 \text{ EUR/ks}}$ je **jednotková cena materiálu, ak sa výnos zvyšuje z 50% na 75%. (Namiesto 0,8 EUR)**

To znamená, že ak sa výnos zvýšil z 50% na 75%, celkové jednotkové náklady klesnú z 1,9 EUR / ks na 1,1 EUR / ks + 0,53 EUR / ks = 1,63 EUR / ks.

Plán vyučovacej hodiny (návrh)

I.ČASŤ	
Úroveň/Trieda:	6-8 (Veková skupina 12-14)
Nadpis:	NÁKLADY
Čas:	45 min
Učebné ciele:	Na konci vyučovacej hodiny žiaci budú vedieť: <ul style="list-style-type: none"> - čo je hodnota; - koncepcia a druhy nákladov; - čo je amortizácia
Potrebné materiály:	Učebnica, Power point prezentácia, interaktívna tabuľa, projektor
Príprava a predpoklady:	Učiteľ pred hodinou prečíta Učebnicu a preštuduje elektronickú verziu (PPT). Krátke poznámky k učebnici a k elektronickej verzii tiež môžu byť užitočné
Medzipredmetové vzťahy	Matematika Etická výchova
II.ČASŤ: Popis vyučovacej hodiny	
<p>Prvá aktivita: Rozcvička Metodika: Učiteľ pozdravuje triedu a opýta sa ako sa majú; Na prípravu žiakov na tému, učiteľ položí nižšie uvedené otázky a dozvie sa názory žiakov:</p> <ul style="list-style-type: none">  Čo je hodnota?  Čo sú náklady?  Čo je amortizácia? <p>Je dôležité, aby žiaci pochopili, čo je hodnota. Môžu hovoriť o materiálnej hodnote, o zdraví, o priateľstve, atď.</p> <p>Interakcia: učiteľ-žiak, žiak –učiteľ, žiak-žiak</p> <p>Pridelený čas: 10 min.</p>	
<p>Druhá aktivita: Náklady a druhy nákladov Metodika: Aby žiaci pochopili čo sú náklady, učiteľ predloží a vysvetlí Power Point prezentáciu z kapitoly EC1, modul 1. Prezentácia učiteľa: rozdiel medzi proporcionálnymi a fixnými nákladmi. Po diskusii zhrnie učiteľ výsledky.</p> <p>Interakcia: učiteľ-žiak, žiak –učiteľ, žiak-žiak</p> <p>Pridelený čas: 15 min.</p>	
<p>Tretia aktivita: Amortizácia</p>	

Metodika:

Na základe PowerPoint prezentácie a učebnicových materiálov, žiaci prediskutujú otázky a môžu uviesť aj príklady na jednotlivé otázky.

Žiaci môžu pracovať v skupinách a výsledky diskusie je možné napísať na flipchart.

Čas na diskusiu v skupine: 5 min

Na konci hodiny učiteľ zhrnie výsledky debaty.

Interakcia: učiteľ-žiak, žiak-žiak, skupinová práca

Pridelený čas: 10 min.

Štvrtá aktivita: Zhrnutie modulu, diskusia o nožnej domácej úlohe**Metodika:**

Učiteľ zhŕňa hlavné body modulu. Na základe rozhodnutia učiteľa, žiak môže dostať domácu úlohu.

Interakcia: učiteľ-žiak

Pridelený čas: 8 min.

Vyhodnotenie práce triedy

Pridelený čas: 2 min.

POZNÁMKY K ELEKTRONICKEJ VERZII (11-14 EC1 M1)

Náklady sú všeobecne považované za ekonomické otázky, ale to nie je správne. Náklady sú našou snahou niečo dosiahnuť a naše úsilie sú podobné ako náklady. Preto je jednoduché hovoriť o nákladoch ako o „úsiliach“ a vysvetliť ich na príklade výroby.

V zásade existujú dva typy nákladov: tie, ktoré sú úmerné dosiahnutým výsledkom („proporcionálne“ alebo „priame“ náklady) a tie, ktoré nie sú od nich závislé. („Fixné“, „nepriame“ alebo „režijné“ náklady.)

Správanie priamych nákladov sa zobrazuje pomocou „ručnej animácie“. Ak je to potrebné, dáva učiteľovi príležitosť spomaliť alebo dokonca vrátiť sa na vysvetlenie. Zvyčajná rýchlosť je približne dva snímky za sekundu. V animácii, päť kociek musí byť natretých červenou a žltou farbou.

Pri fixných nákladoch sa zobrazuje cena za vykurovanie. Pracovisko musí byť rovnako vykurované aj keď vyrábame malé alebo veľké množstvo. Preto sú náklady na vykurovanie fixné. (Náklady na osvetlenie môžu byť podobné.)

Celkové náklady sú súčtom priamych a fixných nákladov. Krivka prekročí os y na fixné náklady a zvyšuje sa úmerne k priamym nákladom.



Nie všetky výrobky sú dobré, nie všetky spĺňajú požiadavky. Pomer dobrých produktov k celkovému počtu sa nazýva výnos, ktorý iba teoreticky môže dosiahnuť 100%. Kocka, ktorá je vyfarbená na červeno-zelenú alebo červeno-modrú namiesto červeno-žltej, sa nazýva tovar s vadou.

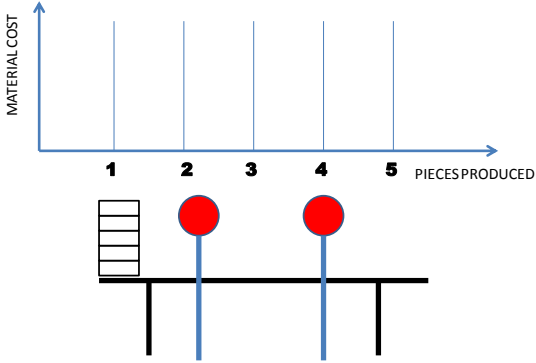
Aby sme mohli vyrábať produkt, potrebujeme rôzne druhy materiálov. Zoznam materiálov potrebných na výrobu dobrého výrobku sa nazýva „rozpiska materiálov“. Na výrobu červených a žltých krabičiek potrebujeme krabice a červené a žlté farby. Ak sa obraz z akéhokoľvek dôvodu zmení na zelenú, budeme mať menej dobrých výrobkov. To znamená, že keď rozpiska obsahuje len náklady na dobré materiály, čím viac chybných výrobkov budeme mať, tým vyššie budú naše výdavky (=budeme potrebovať viac materiálov), aby sme dosiahli plánované množstvo dobrých výrobkov.

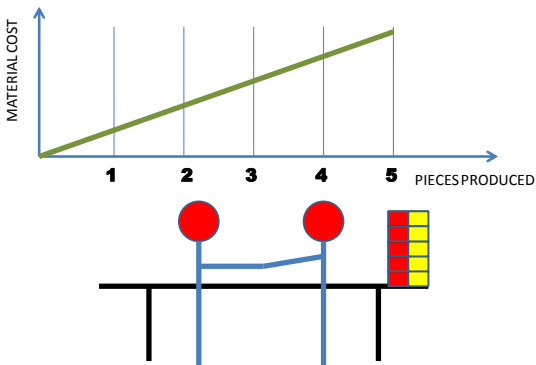
Na konci prezentácie učiteľ ukáže YouTube video, ktoré zobrazuje výrobu motocyklov. Ak chcete ukázať YouTube videá, musíte mať dobré internetové pripojenie a elektronická verzia musí byť v režime slideshow. Učiteľ by mal povoliť prezentáciu (bezpečnostná kontrola) a môže prehrať video. Upozorňujeme vás, že YouTube video sledujete v reálnom čase, takže reklamy, ktoré sa objavujú, by sa mali odstrániť. Nakoniec mali by ste kliknúť na tlačidlo „no saving“ (neukladať). Pretože ide o prezentáciu videa v reálnom čase, ak vlastník obsahu odstráni video, snímka sa musí preskočiť. Prípadne, keďže hypertextový odkaz na YouTube je uvedený aj na snímke, učiteľ môže priamo prejsť na lokalitu YouTube.

V nasledujúcich tabuľkách môžete vidieť snímky prezentácie PowerPoint.

Je tu priestor pre učiteľov, aby napísali svoje vlastné poznámky vedľa snímok.

Slide 1	Teacher's notes
<p data-bbox="320 367 703 387">ENTREPRENEURIAL COMPETENCE 11-14; 1. TOPIC</p> <p data-bbox="300 434 738 461">COST, PRICE, PROFIT, INVESTMENT</p> 	
Slide 2	Teacher's notes
<p data-bbox="331 857 695 878">ENTREPRENEURIAL COMPETENCE 11-14; 1. TOPIC</p> <p data-bbox="304 893 722 920">COST, PRICE, PROFIT, INVESTMENT</p>  <p data-bbox="416 1171 619 1198">MODULE1: COST</p>	
Slide 3	Teacher's notes
<p data-bbox="472 1312 512 1332">COST</p> <p data-bbox="288 1487 762 1514">COST: EFFORTS TO HAVE SOMETHING</p>	

Slide 4	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">COST</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 10px; margin: 20px auto; width: fit-content;"> <p>COST IS USUALLY UNDERSTOOD IN MONEY TERMS, BUT IT IS A MUCH MORE GENERAL ISSUE.</p> <p>OUR EFFORTS BEHAVE IN THE SAME WAY AS, SAY, PRODUCTION COST.</p> </div>	
Slide 5	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">COST</p> <p style="text-align: center;">PRODUCTION COST STRUCTURE</p> <p style="text-align: center;">DIRECT (PROPORTIONAL) COST</p>	
Slide 6-24	Teacher's notes
	

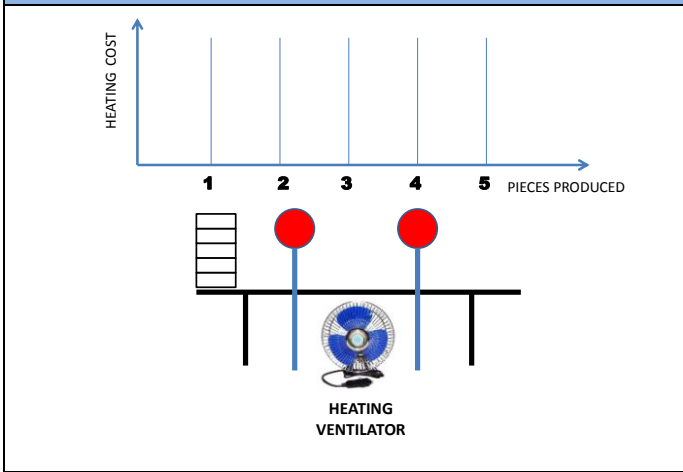
Slide 25-28	Teacher's notes
	
Slide 29	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">„PROPORTIONAL” (DIRECT) COST: IT IS PROPORTIONAL TO THE VOLUME PRODUCED</p> <p style="text-align: center;">TYPICAL DIRECT COST: MATERIALS COST</p>	
Slide 31	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">COST STRUCTURE</p> <p>THERE ARE TWO TYPES OF COST:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. COST IS PROPORTIONAL TO THE PRODUCED VOLUME; I.E. THE MORE WE PRODUCE THE HIGHER THE COST IS. THE SIMPLEST PROPORTIONAL COST: MATERIALS FOR THE PRODUCT. SUCH COST IS OFTEN CALLED „DIRECT COST” 2. COST IS INDEPENDENT FROM THE PRODUCED VOLUME, I.E. FIX. SUCH COST IS OFTEN CALLED „INDIRECT COST” OR „OVERHEAD”. HEATING OF THE ROOM, SALARY OF THE PORTER OR THE DIRECTOR IS USUALLY FIX COST. 	

Slide 32	Teacher's notes
----------	-----------------

**PRODUCTION
COST STRUCTURE
INDIRECT (FIX) COST**

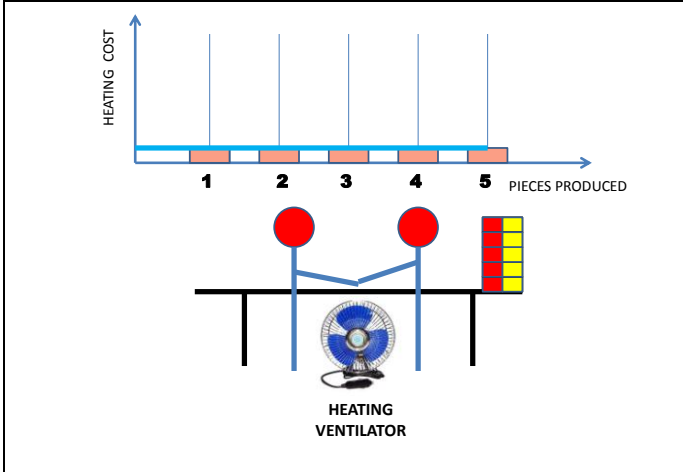
Teacher's notes

Slide 33-50	Teacher's notes
-------------	-----------------



Teacher's notes

Slide 51-55	Teacher's notes
-------------	-----------------



Teacher's notes

Slide 56 **Teacher's notes**

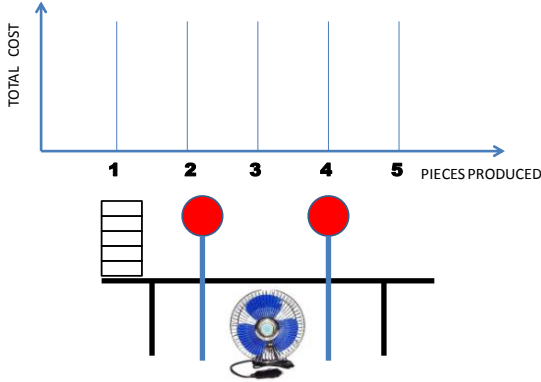
FIX COST DOES NOT DEPEND ON VOLUME PRODUCED:
SAY, HEATING COST IS THE SAME IF WE PRODUCE ONE PIECE OF PRODUCT OR FIVE.

FIX COST IS OFTEN CALLED „INDIRECT COST” OR „OVERHEAD”

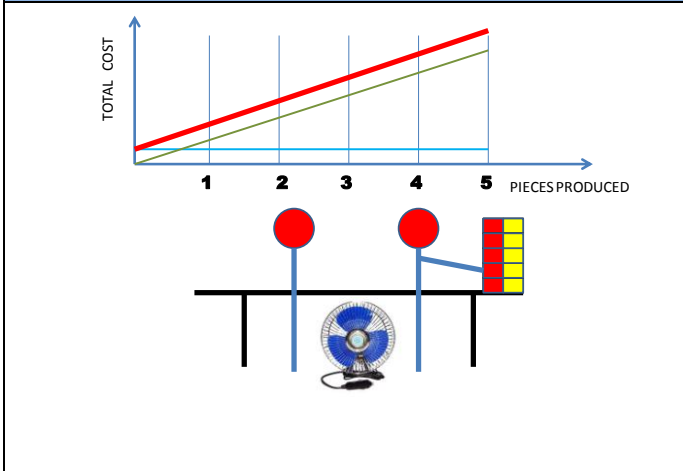
Slide 58 **Teacher's notes**

**PRODUCTION
COST STRUCTURE
TOTAL (PROPORTIONAL + FIX) COST**

Slide 59-75 **Teacher's notes**



Slide 76	Teacher's notes
----------	-----------------



Slide 77	Teacher's notes
----------	-----------------

TOTAL COST IS THE SUM OF
DIRECT AND INDIRECT (PROPORTIONAL + FIX) COSTS

Slide 84	Teacher's notes
----------	-----------------

YIELD

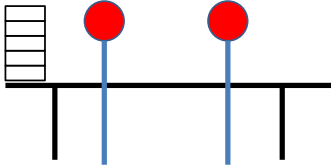
NOT ALL PRODUCTS ARE GOOD IN A PRODUCTION. NOT GOOD PRODUCTS ARE CALLED „REJECT“

YIELD IS THE RATIO OF GOOD PRODUCTS TO ALL PRODUCTS PRODUCED:

$$\text{YIELD} = \frac{\text{NUMBER OF GOOD PRODUCTS PRODUCED}}{\text{NUMBER OF ALL PRODUCTS PRODUCED}}$$

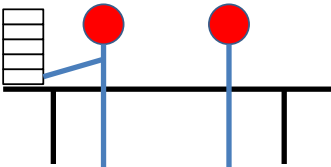
Slide 85	Teacher's notes
----------	-----------------

NUMBER OF TOTAL PRODUCTS GOOD PRODUCTS



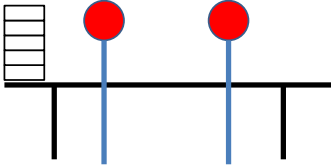
Slide 86-108	Teacher's notes
--------------	-----------------

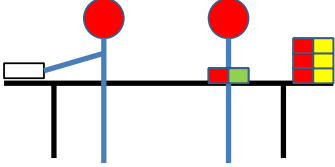
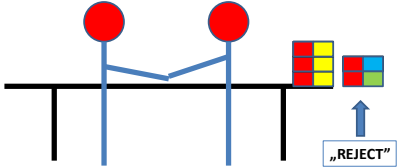
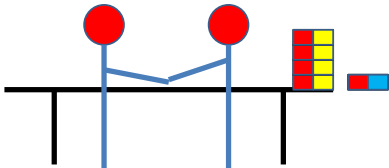
NUMBER OF TOTAL PRODUCTS GOOD PRODUCTS



Slide 109-121	Teacher's notes
---------------	-----------------

NUMBER OF TOTAL PRODUCTS GOOD PRODUCTS



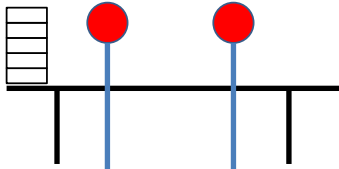
Slide 122	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">NUMBER OF TOTAL PRODUCTS GOOD PRODUCTS</p> <p style="text-align: center;">3 3</p> 	
Slide 127	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">YIELD = 3/5 = 0.6 YIELD = 60%</p> 	
Slide 151	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">YIELD = ?????%</p> 	

Slide 158	Teacher's notes
<p>AMOUNT OF MATERIALS NEEDED FOR THE PRODUCTION DEPENDS ON THE YIELD: THE LOWER THE YIELD IS, THE MORE MATERIAL WE NEED TO PRODUCE ONE GOOD PRODUCT. (BECAUSE WE NEED MATERIALS ALSO TO PRODUCE REJECT)</p> <p>THE AMOUNT OF MATERIALS NEEDED TO PRODUCE 1 (10, 100, ...) GOOD PRODUCTS IS CALLED</p> <p>„BILL OF MATERIALS“ (BOM)</p>	
Slide 159	Teacher's notes
<p>PRODUCTION</p> <p>BILL OF MATERIALS (BOM)</p>	
Slide 160	Teacher's notes
<p>BILL OF MATERIALS (BOM)</p> <div data-bbox="268 1473 774 1630" style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 10px auto; width: fit-content;"> <p>LIST AND AMOUNT OF MATERIALS NEEDED TO PRODUCE 1 (100, 1000) PIECES OF <u>GOOD</u> PRODUCT</p> <p>AMOUNTS DEPEND ON THE YIELD</p> </div>	

Slide 161-178

Teacher's notes

MATERIALS USED	AMOUNT	NUMBER OF GOOD PRODUCTS
BOX		

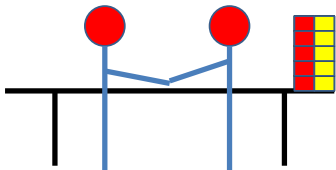


Slide 179-198

Teacher's notes

BOM FOR 1 GOOD PIECE AT 100%

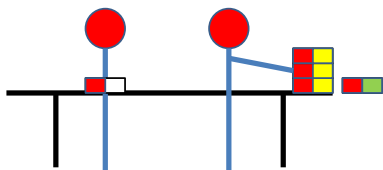
BOX	1	PIECE
RED PAINT	0.5 (E.G.: KG)	
YELLOW PAINT	0.5 (E.G.: KG)	



Slide 199

Teacher's notes

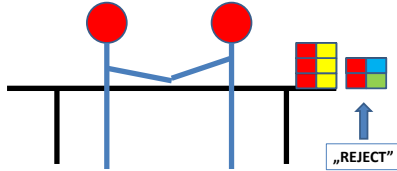
MATERIALS USED	AMOUNT	NUMBER OF GOOD PRODUCTS
BOX	5	3
RED PAINT	2.5	
YELLOW PAINT	2.0	



Slide 207

Teacher's notes

BOM FOR 1 GOOD PIECE AT 60%		
BOX	1.67	PIECES
RED PAINT	0.83	(E.G.: KG)
YELLOW PAINT	0.83	(E.G.: KG)



Slide 209

Teacher's notes

BOM FOR 1 GOOD PIECE AT 100%		
BOX	1	PIECE
RED PAINT	0.5	(E.G.: KG)
YELLOW PAINT	0.5	(E.G.: KG)

BOM FOR 1 GOOD PIECE AT 60%		
BOX	1.67	PIECES
RED PAINT	0.83	(E.G.: KG)
YELLOW PAINT	0.83	(E.G.: KG)

Slide 210

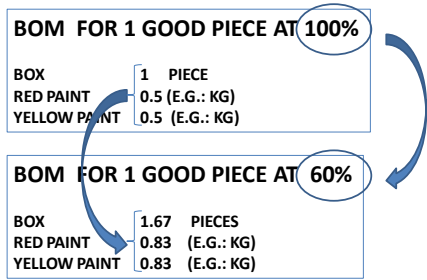
Teacher's notes

BOM FOR 1 GOOD PIECE AT 100%		
BOX	1	PIECE
RED PAINT	0.5	(E.G.: KG)
YELLOW PAINT	0.5	(E.G.: KG)

BOM FOR 1 GOOD PIECE AT 60%		
BOX	1.67	PIECES
RED PAINT	0.83	(E.G.: KG)
YELLOW PAINT	0.83	(E.G.: KG)



Slide 212	Teacher's notes
-----------	-----------------

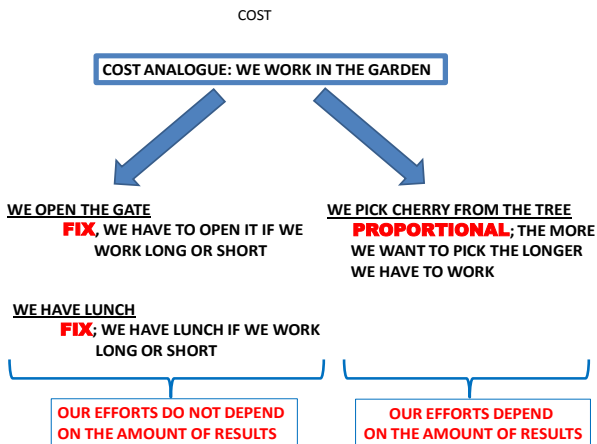


THE LOWER THE YIELD IS (THE HIGHER THE REJECT IS),
THE MORE MATERIALS ARE NEEDED TO PRODUCE 1 PIECE OF GOOD PRODUCT

Slide 213	Teacher's notes
-----------	-----------------

COST AS EFFORT MAY BE DIFFERENT FROM THE USUAL MATERIALS:
IT IS ALL EFFORTS WHAT WE PUT INTO HAVING SOMETHING:
MONEY, TIME, HEALTH, RELATIONS (LIKE FRIENDSHIP) ETC.
FIGURATIVELY, THEY ARE ALL „COST“.

Slide 214	Teacher's notes
-----------	-----------------



Slide 215	Teacher's notes
<p data-bbox="363 255 641 300">BMW MOTORCYCLE PRODUCTION www.youtube.com/watch?v=KrWA9vrxyE</p>	

Module 1. SMARTFÓNOVÉ OTÁZKY

ÚVODNÉ POZNÁMKY

1. *Pri otázkach s voliteľnými odpoveďami, správna je len odpoveď vyznačená tučným písmom. To isté platí aj pre PRAVDIVÉ-NEPRAVDIVÉ vety: iba označená možnosť je správna. Otázky sú vypracované na základe kontrolných otázok v Učebnici.*
2. *Otvorená otázka a veta predpokladá voľnú odpoveď. Žiak sa môže vyjadriť celkom slobodne; učiteľ sa rozhodne či prijíme odpoveď alebo nie. Takže, kým otázky s voliteľnými odpoveďami a PRAVDIVÉ-NEPRAVDIVÉ vety môžu byť vyhodnotené automaticky, otvorené otázky vyhodnotia učítelia.*
3. *Všetky otázky sa dajú vyriešiť na základe Učebnice.*
4. *Pokyny týkajúce sa Socrative.com uvidíte v prílohe.*

10 OTÁZOK S VOLITEL'NÝMI ODPOVEĎAMI

1. Čo sú náklady?

- a. Suma peňazí, čo platíme nášmu priateľovi, keď vyrábame výrobok.
- b. Množstvo úsilia (zvyčajne vo forme peňazí), ktoré získame od nášho priateľa, keď vyrába produkt.
- c. Množstvo úsilia (zvyčajne vo forme peňazí), ktoré musíme vložiť, keď vyrábame výrobok.**
- d. Množstvo úsilia (zvyčajne vo forme peňazí), ktoré musíme vložiť, keď náš priateľ vyrába produkt.
- e. Suma peňazí, ktorú dostaneme, keď predáme výrobok.

2. Čo sú jednotkové náklady?

- a. Náklady na jeden výrobok.**
- b. Náklady na vojenskú jednotku.
- c. Jedno euro, čo získame za náš produkt.
- d. Množstvo úsilia na 100 výrobkov.
- e. Množstvo produktu, ktoré dostaneme za jedno euro.

3. Čo sú proporcionálne alebo priame náklady?

- a. Čo je menej ako jedno euro.
- b. Čo je viac ako jedno euro.
- c. Čo je nepriamo úmerné množstvu výrobku, ktorý vyrábame.
- d. Čo je priamo úmerné množstvu výrobku, ktorý vyrábame.**
- e. Čo nezávisí od množstva výrobku, ktorý vyrábame.

4. Čo sú fixné a nepriame náklady?

- a. Čo je vždy jedno euro.
- b. Čo nezávisí od produktu.
- c. Čo nezávisí od výroby.
- d. Čo nezávisí od množstva výrobku, ktorý vyrábame.**
- e. Čo je nepriamo úmerné materiálovým nákladom.

5. Čo je amortizácia?

- a. Keď sme unavení.
- b. Keď investujeme.
- c. Keď zaplatíme za investíciu.
- d. Keď sme postupne realizovali investičné náklady.
- e. Keď postupne pridáme investíciu do nákladov.**

6. Ako môžeme znížiť jednotkové náklady?

- a. Napríklad znížením nákladov na materiály.**
- b. Napríklad zvýšením materiálových nákladov.
- c. Napríklad zvýšením fixných nákladov.
- d. Napríklad predajom výrobku s vyššou cenou.
- e. Napríklad predajom produktu za nižšiu cenu.

7. Čo obmedzuje množstvo produktov, ktoré vyrábame?

- a. Názor nášho priateľa.
- b. Teplota.
- c. Investičné náklady.
- d. Naše plány.
- e. Dopyt na trhu.**

8. Čo je nadprodukcia?

- a. Keď vyrábame niečo na stôl.

- b. Keď sa nám výrobok veľmi páči.
- c. Keď vyrábame niečo nad dopytom trhu.**
- d. Keď vyrábame viac ako náš konkurent.
- e. Keď niečo vyrábame.

9. Čo je deficit?

- a. Keď máme viac, než potrebujeme.
- b. Keď vyrábame menej, ako je potrebné.**
- c. Keď sme mladší ako 18 rokov.
- d. Keď sme starší ako 18 rokov.
- e. Keď máme všetko, čo potrebujeme.

10. Kto kontroluje náklady?

- a. Riaditeľ
- b. Kupujúci
- c. Vrátnik
- d. Požiarny zbor
- e. Výrobca**

10 PRAVDIVÝCH ALEBO NEPRAVDIVÝCH VIET

1. Náklady sú naše úsilie mať niečo (zvyčajne vo forme peňazí.) **PRAVDIVÉ - NEPRAVDIVÉ**
2. Fixné náklady závisia od množstva výrobkov, ktoré vyrábame. **PRAVDIVÉ - NEPRAVDIVÉ**
3. Materiálové náklady sú bežnou súčasťou fixných nákladov. **PRAVDIVÉ - NEPRAVDIVÉ**
4. Priame náklady závisia od množstva výrobkov, ktoré vyrábame. **PRAVDIVÉ - NEPRAVDIVÉ**
5. Ak vyrábame dvakrát toľko výrobkov, priame náklady sa takisto zdvojnásobia. **PRAVDIVÉ - NEPRAVDIVÉ**
6. Náklady určuje predávajúci (výrobca). **PRAVDIVÉ - NEPRAVDIVÉ**
7. Vrátnikov plat je súčasťou priamych nákladov. **PRAVDIVÉ - NEPRAVDIVÉ**
8. Amortizácia je našou investíciou do výroby. **PRAVDIVÉ - NEPRAVDIVÉ**
9. Na zníženie nákladov musíme zvýšiť plat zamestnancov. **PRAVDIVÉ - NEPRAVDIVÉ**
10. Na zníženie nákladov môžeme zvýšiť množstvo výrobkov, ktoré vyrábame. **PRAVDIVÉ - NEPRAVDIVÉ**

5 VIET S VOLNÝM DOKONČENÍM

DOKONČITE VETY!

1. Náklady sú(*naše úsilia (zvyčajne vo forme peňazí)mať niečo*)
2. Priame alebo proporcionálne náklady(*závisia od množstva výrobkov, ktoré vyrábame*)
3. Fixné alebo nepriame náklady(*nezávisia od množstva produktov, ktoré vyrábame*)
4. Celkové náklady sú..... (*súčtom priamych a nepriamych nákladov*)
5. Čo obmedzuje našu výrobu je (*dopyt na trhu*) (existuje viac dobrých odpovedí)

5 OTÁZOK

ODPOVEDZTE KRÁTKO!

1. Čo sú priame náklady?..... (*Ktoré sú úmerné objemu produkcie.*)
2. Čo sú nepriame (fixné) náklady? (*Ktoré nezávisia od objemu výroby.*)
3. Čo sú celkové náklady? (*Súčet priamych a nepriamych nákladov - plus amortizácia.*)
4. Čo je amortizácia? (*Časť investičnej hodnoty, ktorú pripisujeme danému časovému obdobiu.*)
5. Čo určuje objem výroby?.... (*Najdôležitejší je dopyt na trhu.*)

NÁKLADY, CENA, ZISK, INVESTÍCIA

PODNIKATEĽSKÁ KOMPETENCIA PRE ŽIAKOV VO VEKU 11-14 ROKOV; 1.TÉMA

II.MODUL:

CENA – ZISK

Náklady vs cena

Náklady sú univerzálnou otázkou, zatiaľ čo cena nie je. Všetko má svoju cenu, lebo muselo byť vyrobené a vzhľadom na investovanú prácu, vznikajú náklady („ex nihilo nihil fit“, t.j. z ničoho nič nevzniká.) Ale cenu majú len tie veci, ktoré sa predávajú. (To znamená, že výrobky pre vlastnú spotrebu nemajú cenu.) Cena sa objaví len vtedy, keď výrobok chceme predávať a na základe toho môžeme povedať, že **„cena je trhový fenomén.“ Náklady sú priamo ovplyvnené (určené) výrobcom, zatiaľ čo cena nie je: cenu určí kupujúci.** Toto pravidlo platí aj v prenesenom zmysle: aká duchovná alebo emocionálna energia je investovaná povedzme do vzťahu, to je určené „predávajúcim“, či je to užitočné alebo nie (t.j. jeho „cena“ je dobrá alebo nie) je určená druhou stranou („kupujúcim“.) Toto je základné pravidlo: **„ak ide o náklady, pozrite sa na seba; ak ide o cenu, pozrite sa na partnera.“**

V zásade, cena predstavuje výmenný ekvivalent pre výrobok. Povedzme, „bochník chleba je 100 gramov masla.“ Tu sa cena vyjadruje v „ekvivalente masla.“ To je prípad prirodzenej výmeny, keď je chlieb priamo vymenený za maslo. Ale chlieb možno vymieňať za milión rôznych výrobkov, tým pádom chlieb môže mať milión rôznych cien. Na uľahčenie situácie pred viac ako 2000 rokmi, zaviedli peniaze. Všetky ceny boli (ako aj náklady) vyjadrené v peniazoch, ako je to teraz. (Prirodzená výmena však existuje aj v dnešnej dobe, aj keď je jej využitie zanedbateľné voči výmenám prostredníctvom peňazí. Takáto prirodzená výmena sa nazýva bartový obchod.)

Pre predávajúceho by mala cena odrážať náklady (t.j. úsilie investované do výroby). Pre kupujúceho cena nemá nič spoločné s nákladmi. Je spojená iba s hodnotou, ktorú produkt predstavuje pre kupujúceho. Ak pre kupujúceho je hodnota niečoho z akéhokoľvek dôvodu veľmi vysoká, je ochotný zaplatiť aj nereálne vysokú cenu. Povedzme, aká vysoká môže byť cena obyčajnej vody pre osobu, ktorá zomiera od smädu v púšti? Pre takúto osobu je diamant bezcenný, takže by nebola ochotná zaplatiť za to nič. Keďže kupujúci peniaze mal, musel niečo vyrábať a predávať (t. j. predtým on bol predávajúcim), takže ceny viac či menej odrážajú náklady.

Náklady vznikajú vždy ako prvé (prítomné úsilie) a cena prichádza len potom. To znamená, že predtým, ako má výrobok cenu, už má nejaké náklady - t. j. predávajúci je kupujúci „o krok napred“. Samozrejme, predávajúci (t.j. výrobca) by chcel dostať naspäť minimálne jeho úsilie, keď predáva výrobok - to je v podstate minimálna cena pre

predávajúceho, jeho náklady. Ale predávajúci investoval aj do výroby, a musí pokryť aj tie náklady (pozri III. modul), ktoré keď pridá k cene, zvýši cenu výrobku. **Rozdiel medzi týmito dvoma hodnotami sa nazýva zisk.**

V histórii sa vyskytli rôzne typy deľby práce. Jeden vyrobil chlieb, zatiaľ čo druhý vyrábal maslo. Neskôr sa objavil obchodník, aby uľahčil výmenu. Obchodník kúpil chlieb od výrobcu, zaplatil za to a potom ho predal mliekárovi. Na druhej strane kúpil maslo od výrobcu, zaplatil za to a potom ho predal pekárovi. Tento proces bol dobrý aj pre pekára aj pre mliekára: nemuseli si nájsť jeden druhého, nemuseli čakať na druhého, nemuseli skladovať výrobky, nemuseli rokovať. Je veľmi dôležité zdôrazniť, že obchodník takisto vynakladal úsilie, a preto aj oprávnené chce, aby sa mu jeho úsilie uhradilo - t. j. „náklady“ obchodníka sa museli pripočítavať k pôvodným nákladom. Kvôli tomu sa objavili nasledujúce ceny:

1. Pôvodná predajná cena, ktorá obsahuje výrobné náklady plus zisk.
2. „Nová“ predajná cena, ktorá je vyššia ako pôvodná predajná cena, pretože obsahuje aj obchodné náklady plus zisk a nazýva sa „veľkoobchodná cena“.
3. Maloobchodná cena, ktorá obsahuje veľkoobchodnú cenu plus náklady a zisk obchodníka. Verejnosť vidí túto cenu v obchodoch.

Teoreticky cenu určuje kupujúci za predpokladu, že existuje dostatok dodávok a kupujúci sa rozhoduje aj o tom, odkiaľ si chce produkt kúpiť. Základnou definíciou trhovej ekonomiky je, že na trhu existuje dostatok výrobkov (zvyčajne: prebytok). Ak to nie je pravda a je nedostatok na trhu (t. t. nedostatočná dodávka daného produktu), tak sa zmení proces rozhodovania: predávajúci rozhodne, komu bude produkt predávať spomedzi mnohých potenciálnych kupujúcich a za akú cenu. Napriek tomu to je normálne, keď nie je nedostatok. (Teoretická rovnováha ponuky a dopytu bola hlavnou základnou teóriou komunistického hospodárstva a všemohúce plánovanie to malo zabezpečiť. Ale prax ukázala, že extrémne zložitú situáciu ponuky a dopytu nemožno správne naplánovať.)

Zisk

Rozdiel medzi cenou a nákladmi sa nazýva zisk. Je veľmi dôležité poznamenať nasledujúce:

- a. cenu určuje trh, kupujúci;
- b. prvá zložka nákladov, ktoré sa majú odpočítavať, sú proporcionálne náklady (pozri 1. modul.) Proporcionalne náklady sú plne závislé od vlastností produktu.
- c. druhá zložka nákladov sú fixné náklady, ktoré závisia od organizácie (riaditeľ, priestory, vrátnik, atď., Pozri 1. modul) a nie na samotnom produkte. (Ak neexistuje žiadny zisk, nemôžeme „obviňovať“ výrobok, lebo možno má riaditeľ príliš vysoký plat).

Preto je zisk komplexnou charakteristikou, ktorý závisí od trhu, výrobku a výrobnjej organizácie. To znamená, že nie len samotný výrobok prináša zisk, ale tri zložky spolu (trh, produkt, organizácia.)

Ak cena, ktorú môžeme dosiahnuť na trhu, nepokrýva náklady, produkuje stratu. Nikdy by sme nemali zabudnúť, že skutočne len náklady môžeme ovplyvniť - t. j. zisk alebo strata je určená našou štruktúrou nákladov. Takisto je dôležité poznamenať, že aj samotný výrobok môže zapríčiniť stratu (ak cena nezahŕňa ani proporcionálne náklady), ale pojem „ziskové“ môžeme používať len na organizácie; keď cena pokrýva nielen proporcionálne, ale aj fixné náklady. Ak sa výrobok predáva za vyššiu cenu ako sú proporcionálne náklady, zvyšok je problémom organizácie

Preto výraz „ziskový produkt“ je nedostačujúci. Produkt nemôže byť ziskový, organizácia môže. **Existuje však jeden parameter týkajúci sa zisku, ktorý však patrí výrobku: je to rozdiel ceny a proporcionálnych nákladov. Nazýva sa to hrubá marža. Je to suma ceny, ktorá zostáva po proporcionálnych nákladoch na pokrytie fixných nákladov plus zisku.** Hrubá marža charakterizuje produkt a niekedy sa vyjadruje ako percento ceny:

$HM \text{ (hrubá marža)\%} = (cena - \text{proporcionálne náklady}) / \text{cena} \times 100\%; = 100\% - \text{proporcionálne náklady} / \text{cena} \times 100\%.$

Čím nižšie sú proporcionálne náklady, tým vyššia je hrubá marža. (Keď proporcionálne náklady sú nulové, HM bude 100%, ale to nie je možné.)

Ako bolo uvedené vyššie, HM má veľmi dôležitú funkciu: pokrýva fixné náklady a poskytuje zisk. Hrubá marža závisí od objemu produktu (čím viac predávame, tým viac je objem GM), zatiaľ čo fixné náklady nie sú závislé od objemu výrobku. Keď HM pokrýva fixné náklady, nazýva sa to kritický objem. Je veľmi dôležité poznamenať, že keď hrubá marža pokrývala fixné náklady, dodatočná hrubá marža bude celkovým ziskom: nepokryje ďalšie fixné náklady. (Pozrite si riešenie 2. domácej úlohy)

Ako zakladateľ firmy Panasonic Konosuke Matsushita správne zdôraznil, zisk nie je nenásytnosť spoločnosti. Je to spätná väzba, že vytvárame niečo, čo je cenené niekým iným (kupujúcim). Firma, ktorá nevyrába zisk, nemôže dlho existovať: ako neexistuje „bezplatný obed“, aj v tomto prípade, niekto musí pokryť vynaložené úsilie. Ak už nie sú k dispozícii žiadne ďalšie zdroje, stratová výroba musí prestať existovať.

Neexistujú žiadne všeobecné pravidlá ziskovosti, ale štatistiky ukazujú, že zvyčajne ide o 5 ... 10% obratu (t.j. z ceny). Môže byť samozrejme vyšší, najmä ak zavedieme niečo nové, čo nemá konkurenciu - v takýchto prípadoch môžeme nastaviť vyššiu predajnú cenu a mať „extraprofit“. Ale nezvyčajne vysoké zisky sa dajú dosiahnuť väčšinou len cestou neobvyklého, atypického a nezákonného obchodovania: pašovanie zbraní, prostitúcia, drogy.

Vo všeobecnosti môžeme povedať, že zisk je odmenou za riziká v danom podniku. To znamená, že ak chceme dosiahnuť vyšší zisk, musíme viac riskovať. Riziká možno chápať aj obrazovo: pre vyšší zisk možno musíme riskovať naše zdravie alebo náš vzťah.



Riešenie domácej úlohy (všetky peňažné jednotky sú eurá, vynechané)

1.

- a. Fixné náklady = 1000
- b. proporcionálne náklady = 2/ks.
- c. celkové náklady, ak 10 ks. = $1000 + 2 \times 10 = 1020$, t.j. jednotkové náklady sú $1020/10 = 102/ks$.
- d. celkové náklady, ak 100 ks.: $1000 + 2 \times 100 = 1200$; t.j. jednotkové náklady sú $1200/100 = 12/ks$.
- e. celkové náklady, ak 1000 ks.: $1000 + 2 \times 1000 = 3000$; t.j. jednotkové náklady sú $3000/1000 = 3/ks$.
- f. celkové náklady, ak 10000: $1000 + 2 \times 10000 = 21000$; t.j. jednotkové náklady sú $21000/10000 = 2.1/ks$.

Je zrejmé, že čím viac výrobkov predávame, tým nižšie sú jednotkové náklady. Ak predávame 10 kusov, musíme predať za viac ako 102, aby priniesli zisk. Ak predávame napríklad 1000 kusov, nad 3 ks je už výroba zisková.

2. (Peňažná jednotka je EUR a je vynechaná)

Reakcia predávajúceho by nemala byť v žiadnom prípade negatívna !!! Po niekoľkých výpočtoch by mal reagovať: "OK, dám vám to za 900, ak si kúpite dvakrát toľko, t. j. 2000 ks. Prečo ..? Vypočítajme:

Cieľ predajcu: predať 1.000 ks za 1.100; t.j. prijímať 1 100 000 obrátov. Z tohto obrátu celkové náklady sú 1000×500 (proporcionálne) plus 1000×500 (fixné) = 1.000.000. **To znamená, že jeho cieľový zisk je $1.100.000 - 1.000.000 = 100.000$. Ako vidíme, jeho fixné náklady sú 500 000.**

Teraz, ak predá 2.000 ks za 900, jeho obrát je $2.000 \times 900 = 1.800.000$. Z toho musí zaplatiť proporcionálne náklady $2.000 \times 500 = 1.000.000$; takže má 800.000, aby pokryl fixné náklady. Koľko to je? Vypočítali sme: 500.000. To znamená, že bude mať $800\ 000 - 500\ 000 = 300\ 000$ zisk – čo je trikrát vyššia suma, ako to pôvodne plánoval! **Dôvodom je, že fixné náklady musí pokryť len raz. Tieto náklady nezávisia od objemu ako napríklad proporcionálne náklady.**

Môžeme tiež vypočítať, aký objem má predať za 900, aby mal pôvodne plánovaný zisk: 100 000:

Obrat = $900 \times V$ (objem)

proporcionálne náklady = $500 \times V$

Fixné náklady = 500.000 (!!!!)

Zisk = Obrat – celková cena = $900 \times V - 500 \times V - 500.000 = 100.000$ (zisk)

To znamená, že $400 \times V = 600.000$ a teda $V = 1.500$. **To znamená, že ak je kupujúci ochotný kúpiť 1500 kusov namiesto pôvodne navrhnutých 1.000 kusov, môže ich mať za 900! A predávajúci bude mať taký zisk, ako pôvodne plánoval.**




Kľúč riešenia: fixné náklady nezávisia od predaného objemu, takže „musia byť pokryté len raz“. Každá cena nad proporcionálne náklady môže priniesť zisk, otázkou je len predaný objem. Predajca by teda súhlasil s jednotkovou cenou, napríklad 501; zvyšok je výpočet. To, čo si nemôže dovoliť, je predávať svoj výrobok za 500 alebo menej - ak cena nezahŕňa ani proporcionálne náklady, predávajúci nevyhnutne utrpí stratu.

Môžeme vypočítať aj jednotkovú cenu s ohľadom na kapacitu, ktorá je 5 000 kusov. (Nemôže viac vyrábať.) Ako je uvedené vyššie:

Obrat je $5.000 \times JC$ (jednotková cena); proporcionálne náklady sú $5.000 \times 500 = 2.500.000$; fixné náklady sú 500.000, t.j. celkové náklady = 3.000.000.

Ak výrobca chce získať 100.000 zisk, jednotková cena je $(3.000.000 + 100.000)/5.000 = 620$; t.j. **so svojou výrobnou kapacitou môže znížiť cenu na 620/ks., a aj tak bude mať zisk, čo si pôvodne naplánoval.**

Plán vyučovacej hodiny (návrh)

I.ČASŤ	
Úroveň/Trieda:	6-8 (Veková skupina 12-14)
Nadpis:	CENA,ZISK
Čas:	45 min
Učebné ciele:	Na konci vyučovacej hodiny žiaci budú vedieť: <ul style="list-style-type: none"> - čo je cena; - čo je zisk; - kto je predávajúci a kto je kupujúci;
Potrebné materiály:	Učebnica, Power point prezentácia, interaktívna tabuľa, projektor, flipchart
Príprava a predpoklady:	Učiteľ pred hodinou prečíta učebnicu a preštuduje elektronickú verziu (PPT). Krátke poznámky k učebnici a k elektronickej verzii tiež môžu byť užitočné.
Medzipredmetové vzťahy	Matematika Etická výchova
II.ČASŤ: Popis vyučovacej hodiny	
<p>Prvá aktivita: Rozcvička Metodika: Učiteľ pozdravuje triedu a opýta sa ako sa majú; Na prípravu žiakov na tému, učiteľ položí nižšie uvedené otázky a dozvie sa názory žiakov:</p> <ul style="list-style-type: none">  Čo je cena?  Čo je zisk a strata?  Môžete byť súčasne predajcom a kupujúcim? <p>Učiteľ sa stará o to, aby žiaci pochopili, čo znamená výraz cena v ekonomike a môžu hovoriť aj o zdraví, o lenivosti, o etických otázkach. Akú cenu majú? Interakcia: učiteľ-žiak, žiak –učiteľ, žiak-žiak Pridelený čas: 10 min.</p>	
<p>Druhá aktivita: Zisk a strata Metodika: Aby žiaci pochopili, čo je zisk, učiteľ predloží a vysvetlí Power Point prezentáciu z kapitoly EC1, Modul 2. Prezentácia učiteľa: rozdiel medzi ziskom a stratou. Žiaci môžu uviesť príklady z ich života. Po diskusii učiteľ zhrnie výsledky. Interakcia: učiteľ-žiak, žiak –učiteľ, žiak-žiak Pridelený čas: 10 min.</p>	

Tretia aktivita: Predávajúci a kupujúci**Metodika:**

Kto je predávajúci? Kto je kupujúci? Žiaci hovoria o vlastných skúsenostiach, keď boli predávajúci a keď boli kupujúci. Učiteľ zhrnie výsledky diskusie a debaty.

Interakcia: učiteľ-žiak, žiak-žiak, skupinová práca

Pridelený čas: 10 min.

Štvrtá aktivita: Všetko je na predaj? Diskusia k téme**Metodika:**

Učiteľ zavádza otázku a dáva slovo žiakom. Diskusné témy: rozdiel medzi materiálnymi a myšlienkovými vecami. Výsledky debaty môžete napísať na flipchart. Na konci zhrnie učiteľ výsledky aktivity.

Interakcia: učiteľ-žiak, žiak-žiak; individuálna práca

Pridelený čas: 10 min.

Piata aktivita: Zhrnutie modulu, diskusia o možnej domácej úlohe**Metodika:**

Učiteľ zhŕňa hlavné body modulu. Na základe rozhodnutia učiteľa, môže žiak dostať domácu úlohu.

Interakcia: učiteľ-žiak

Pridelený čas: 4 min.

Vyhodnotenie práce triedy

Pridelený čas: 1 min.

POZNÁMKY K ELEKTRONICKEJ VERZII (11-14 EC1 M2)

Cena a zisk, rovnako ako náklady, sú považované za všeobecné a nie len za ekonomické výrazy. Ich vlastnosti sa však dajú analyzovať na špecifických ekonomických príkladoch, ako napríklad na produkcii (ako sme to urobili v module 1. pre náklady).

V podstate predajné a nákupné akcie sú v interakcii: keď chceme niečo kúpiť potrebujeme peniaze a aby sme mali peniaze, musíme niečo predať. Takže formy nákupu a predaja predstavujú reťazec udalostí a „začiatok“ nie je veľmi dôležitý. (T.j. kto predá a kto kúpi ako prvý. Pre prvú možnosť musíme mať niečo, čo predávame, ale nie my sme to vyrábali - povedzme, že sme to zdedili. Pre druhú možnosť potrebujeme peniaze, ktoré sme povedzme zdedili.) Všeobecným pravidlom je: úsilie sú vždy na prvom mieste, a potom prichádza výsledok.

Suma peňazí, ktorú sme dostali za predaný produkt, sa nazýva obrat. Je priamo úmerná množstvu predaného produktu. To znamená, že obratová čiara prechádza cez os y a zobrazuje jednotkovú cenu. (T.j. cenu jednej jednotky výrobku)

Na výrobu výrobku sme museli vynaložiť úsilie - to znamená, že sme mali náklady. Ak predávame produkt za viac, zarobíme zisk. Ak cena je nižšia ako naše náklady, dosahujeme stratu.

V závislosti od jednotkovej ceny, nákladov a objemu predávaných produktov sa „nákladová čiara“ a „obratová čiara“ navzájom krížia. Tento objem sa nazýva kritický objem a pod touto čiarou máme stratu, kým nad čiarou zisk. (Je zaujímavé poznamenať a ľahko sa dá pochopiť na výkrese, že ak je jednotková cena nižšia ako jednotkové úmerné náklady, linky sa nikdy neprekročia. To znamená, že vždy produkuje stratu a čím viac výrobkov predávame, tým viac straty vyrobíme.) Preto sa predávajúci snaží predať svoj produkt minimálne za cenu, ktorá prevyšuje pomerné náklady - ale **uskutočniteľnosť závisí od toho, ako sa rozhodne kupujúci** (či je kupujúci ochotný zaplatiť toľko za produkt alebo nie). V podstate **môže predávajúci v skutočnosti ovplyvniť len náklady. Kupujúci rozhodne o cene na základe toho, daný výrobok akú hodnotu má pre neho. To znamená, že náklady a cena závisia od rôznych vecí.**

Je zrejmé, že cena musí pokrývať minimálne priame náklady: fixné náklady sú fixné, t. j. nezávisia od objemu produkcie. Preto, čím viac produktov predávame, „jednotková fixná cena“ bude tým nižšia. Ak predávame neobmedzené množstvo, jednotkové fixné náklady budú mať nulovú hodnotu a priame náklady budú pokryté.

Proces predaja je zobrazený pomocou „ručnej animácie“. Je to tak navrhnuté zámerne: dáva učiteľovi príležitosť spomaliť alebo dokonca vrátiť sa na predchádzajúce snímky, ak je to potrebné. Zvyčajná rýchlosť je asi dva snímky za sekundu. V animácii sa predáva päť červeno-žltých kociek.

V nasledujúcich tabuľkách môžete vidieť snímky prezentácie PowerPoint.

Je tu priestor pre učiteľov, aby napísali svoje vlastné poznámky vedľa snímok.

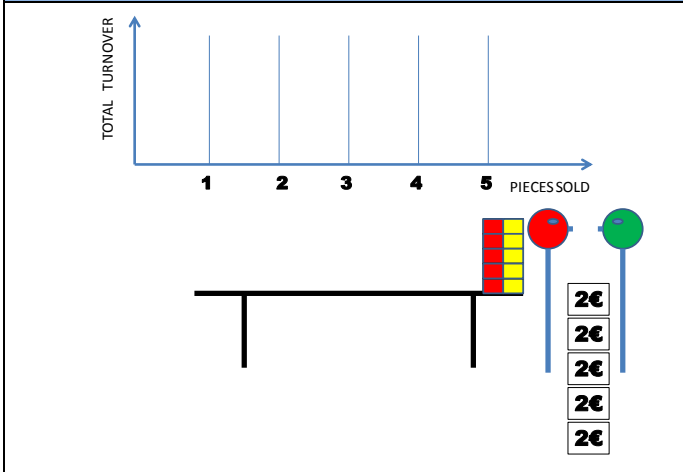
Slide 1	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">ENTREPRENEURIAL COMPETENCE 11-14; 1. TOPIC</p> <p style="text-align: center;">COST, PRICE, PROFIT, INVESTMENT</p> <p style="text-align: center;">MODULE 2: PRICE, PROFIT</p>	
Slide 2	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">PRICE, PROFIT WHY TO SELL...?</p> <p style="text-align: center;">WE HAVE (HAVE PRODUCED) SOMETHING WHAT WE DO NOT NEED AND SELL IN ORDER TO HAVE MONEY TO BUY SOMETHING WHAT WE NEED</p> <pre> graph TD COST[COST] --> A[WE HAVE SOMETHING WHAT WE DO NOT NEED] A --> B[WE SELL] B --> C[WE GET MONEY] C --> D[WE BUY SOMETHING WHAT WE NEED] </pre>	
Slide 3	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">PRICE, PROFIT WHY TO SELL...?</p> <p style="text-align: center;">WE HAVE (HAVE PRODUCED) SOMETHING WHAT WE DO NOT NEED AND SELL IN ORDER TO HAVE MONEY TO BUY SOMETHING WHAT WE NEED</p> <pre> graph TD COST[COST] --> A[WE HAVE SOMETHING WHAT WE DO NOT NEED] A --> B[WE SELL] B --> C[WE GET MONEY] C --> D[WE BUY SOMETHING WHAT WE NEED] E[ALWAYS EFFORT COMES FIRST] -.-> C </pre>	

Slide 4	Teacher's notes
---------	-----------------

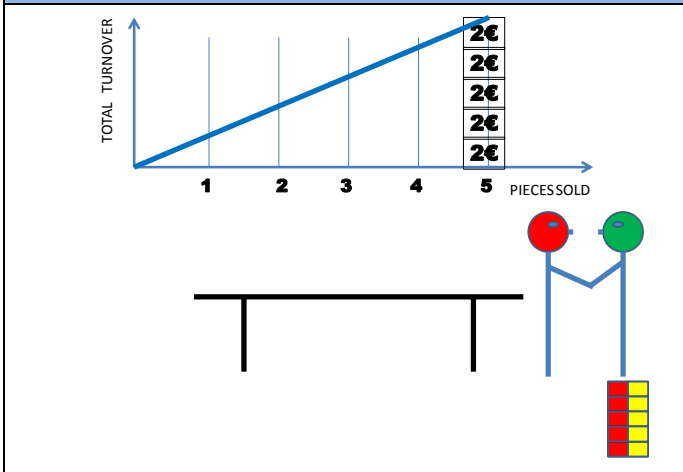
PRICE, PROFIT

SELLING
„TURNOVER”

Slide 5-37	Teacher's notes
------------	-----------------



Slide 6	Teacher's notes
---------	-----------------



Slide 39	Teacher's notes
----------	-----------------

PRICE, PROFIT

TURNOVER IS ALWAYS PROPORTIONAL TO
THE NUMBER OF PRODUCTS SOLD

TURNOVER = UNIT PRICE X VOLUME SOLD
EUR = EUR/PC X PC

Slide 40	Teacher's notes
----------	-----------------

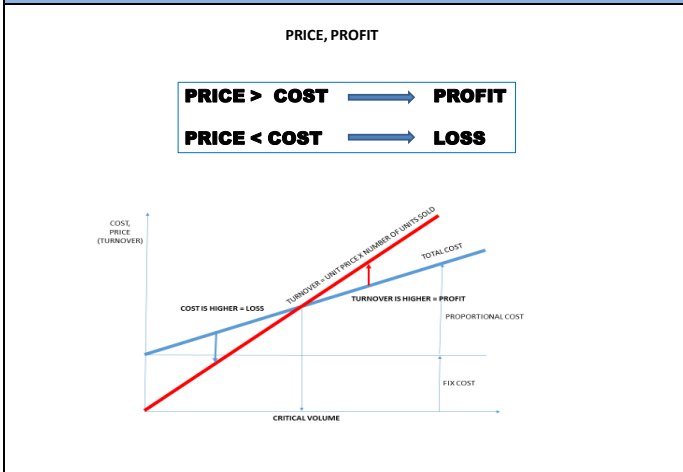
PRICE, PROFIT

THE SELLER'S MOTIVATIONS WHEN SELLING:

1. HE HAS A SURPLUS SO HE WANTS TO SELL IT TO HAVE MONEY FOR IT;
2. HE KNOWS THE COST AND WANTS TO SELL FOR MORE (I.E. WANTS TO MAKE PROFIT)

PRICE > COST ➡ PROFIT
PRICE < COST ➡ LOSS

Slide 41	Teacher's notes
----------	-----------------



Slide 42

Teacher's notes

PRICE, PROFIT

THE SELLER MUST CALCULATE ITS COST; THE PRICE WILL BE DETERMINED BY HE BUYER

THE SELLER HAS AN IDEA FOR THE SELLING PRICE (KNOWS THE UNIT COST AND WANTS TO SELL IT FOR MORE)

BUT THE BUYER WILL DECIDE IF HE BUYS THE PRODUCT FOR SUCH A PRICE OR NOT.

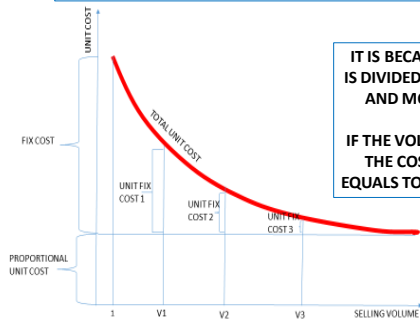
IT IS ALWAYS THE BUYER WHO DECIDES.

Slide 44

Teacher's notes

PRICE, PROFIT

THE MORE PRODUCTS ARE SOLD THE LOWER THE UNIT COST IS:



IT IS BECAUSE THE FIX COST IS DIVIDED AMONGST MORE AND MORE PRODUCTS.

IF THE VOLUME IS VERY BIG, THE COST PRACTICALLY EQUALS TO THE DIRECT COST.

Slide 45

Teacher's notes

PRICE, PROFIT

THE GOLDEN RULE OF THE MARKET MENTALITY:

IT IS ALWAYS THE BUYER WHO DECIDES.

2.Modul SMARTFÓNOVÉ OTÁZKY

ÚVODNÉ POZNÁMKY

1. *Pri otázkach s voliteľnými odpoveďami, správna je len odpoveď vyznačená tučným písmom. To isté platí aj pre PRAVDIVÉ-NEPRAVDIVÉ vety: iba označená možnosť je správna. Otázky sú vypracované na základe kontrolných otázok v Učebnici.*
2. *Otvorená otázka a veta predpokladá voľnú odpoveď. Žiak sa môže vyjadriť celkom slobodne; učiteľ sa rozhodne či prijíma odpoveď alebo nie. Takže, kým otázky s voliteľnými odpoveďami a PRAVDIVÉ-NEPRAVDIVÉ vety môžu byť vyhodnotené automaticky, otvorené otázky vyhodnotia učítelia.*
3. *Všetky otázky sa dajú vyriešiť na základe Učebnice.*
4. *Pokyny týkajúce sa Socrative.com uvidíte v prílohe.*

12 OTÁZOK S VOLITEL'NÝMI ODPOVEĎAMI

1. **Čo je „deľba práce“?**
 - a. Čo je v prvej futbalovej divízií.
 - b. Čo je v leteckej divízii armády.
 - c. Keď celá práca je rozdelená do viacerých častí a jedna robí jednu časť, kým druhý druhú časť práce.**
 - d. Kvôli čomu musíme pracovať.
 - e. Čo je ťažké urobiť.
2. **Čo môže výrobca urobiť s produktami, ktoré vyrábal?**
 - a. Produkt môže spotrebovať a/alebo nakúpiť.
 - b. Výrobok môže predávať a/alebo konzumovať.**
 - c. Výrobok sa dá naučiť.
 - d. Produkt možno spočítať.
 - e. Produkt je možné napísať.
3. **Prečo chce výrobca predat' niektoré alebo všetky svoje produkty?**

a. Nepotrebuje ich a chce za tie výrobky dostať peniaze, aby mohol kúpiť niečo iné.

- b. Pretože ich chce zachovať.
- c. Pretože ich chce nakúpiť.
- d. Pretože ich chce zničiť.
- e. Pretože ich nemá.

4. Čo motivuje kupujúceho?

- a. Chce ísť na prechádzku.
- b. Chce sa skamarátiť s učiteľmi.
- c. Chce byť milý k ostatným kupujúcim.
- d. Chce si kúpiť produkt, lebo ho potrebuje.**
- e. Chce nakúpiť výrobok čo najdrahšie.

5. Čo motivuje predávajúceho?

- a. Chce ísť na prechádzku.
- b. Chce sa skamarátiť so žiakmi.
- c. Chce byť milý ostatným predávajúcim.
- d. Chce predávať produkt čo najlacnejšie.
- e. Chce predávať produkt čo najdrahšie, aby mal zisk, pretože potrebuje peniaze, aby si mohol kúpiť niečo iné.**

6. Čo je „predajná cena“?

- a. Za ktorú sa výrobok predáva.**
- b. Za ktorú sa výrobok vyrába.
- c. Za ktorú je výrobok zakúpený.
- d. Za ktorú sa nemôže nič kúpiť.
- e. Za ktorú je výrobok skladovaný.

7. Čo je „kúpna cena“?

- a. Za ktorú sa výrobok predáva.
- b. Za ktorú sa výrobok vyrába.
- c. Za ktorú je výrobok zakúpený.**
- d. Za ktorú sa nemôže nič kúpiť.
- e. Za ktorú je výrobok skladovaný.

8. Čo umožní „úspory z rozsahu“?

- a. Technológia
- b. S narastajúcim množstvom vyrobených produktov jednotkové fixné náklady sú nižšie a nižšie.**
- c. S narastajúcim množstvom vyrobených produktov jednotkové fixné náklady sú vyššie a vyššie.
- d. S narastajúcim množstvom vyrobených výrobkov jednotkové priame náklady sú nižšie a nižšie.
- e. Stroje

9. Čo je zisk?

- a. Zisk je to, čo predávajúci platí kupujúcemu.
- b. Zisk je to, čo kupujúci dostane od predávajúceho.
- c. Zisk je rozdiel medzi fixnými a priamymi nákladmi.
- d. Zisk je rozdiel medzi predajnou cenou a celkovými nákladmi.**
- e. Zisk je rozdiel medzi celkovými nákladmi a amortizáciou.

10. Čo je „obrat“?

- a. Keď sa auto otočí.
- b. Keď sa predávajúci vráti domov.
- c. Keď sa kupujúci vráti domov.
- d. Súčet predajnej ceny všetkých predaných výrobkov.**
- e. Súčet predajnej ceny všetkých zakúpených výrobkov.

11. Čo je „kritický objem“?

- a. Keď celkové náklady a celková cena sú rovnaké.**
- b. Keď sú proporcionálne a fixné náklady rovnaké.
- c. Keď je televízor príliš hlučný.
- d. Keď produkt predávame príliš lacno.
- e. Keď kritizujeme predajný proces.

12. Na čo je zisk?

- a. Predať to.
- b. Nakúpiť to.
- c. Na konzumáciu a na investíciu do vývoja výroby.**
- d. Vyfarbiť na červenú.
- e. Na zvýšenie priamych nákladov.

10 PRAVDIVÝCH ALEBO NEPRAVDIVÝCH VIET

1. Vo vzťahu kupujúci-predajca kupujúci hrá hlavnú rolu. **PRAVDIVÉ** - NEPRAVDIVÉ
2. Predávajúci predáva svoj produkt za peniaze. **PRAVDIVÉ** - NEPRAVDIVÉ
3. Predajná cena nezávisí od objemu výroby. PRAVDIVÉ - **NEPRAVDIVÉ**
4. Zisk je rozdiel medzi nákupnou cenou a celkovými nákladmi. **PRAVDIVÉ** - NEPRAVDIVÉ
5. Kritický objem sa nastane, keď sa strata premení na zisk. **PRAVDIVÉ** - NEPRAVDIVÉ
6. Keď obrat je nižší ako celkové náklady sa nazýva strata. **PRAVDIVÉ** - NEPRAVDIVÉ
7. Čím je objem výroby väčší, tým je nižšia predajná cena. **PRAVDIVÉ** - NEPRAVDIVÉ
8. Keď objem výroby je veľmi vysoký, jednotkové fixné náklady klesnú na nulu. **PRAVDIVÉ** - NEPRAVDIVÉ
9. Keď naše úsilie sú väčšie ako výsledok, vyrábame zisk. PRAVDIVÉ - **NEPRAVDIVÉ**
10. Keď naše úsilie sú menšie ako výsledok, dosahujeme stratu. PRAVDIVÉ - **NEPRAVDIVÉ**

5 VIET S VOLNÝM DOKONČENÍM

DOKONČITE VETY!

1. Predajná cena je (čo by predávajúci chcel získať pre svoj produkt)
2. Nákupná cena je.... ((čo kupujúci je ochotný zaplatiť za výrobok)
3. V procese nákup-predaj, rozhodujúcim činiteľom je (kupujúci)
4. Výroba je zisková, keď.... (obrat je vyšší ako celkové náklady)
5. Kritický objem je (keď celkové náklady a obrat sú rovnaké)

5 OTVORENÝCH OTÁZOK

ODPOVEDZTE KRÁTKO!

1. Čo je predajná cena?(Čo výrobca (predávajúci) chce získať pre svoj výrobok.)
2. Čo je zisk?(Je to rozdiel obratu a celkových nákladov ak obrat je vyšší.)
3. Čo je strata?.....(Je to rozdiel obratu a celkových nákladov ak obrat je nižší.)
4. Čo je obrat?(Celková aktuálna suma peňazí, ktorú dostaneme pri predaji nášho produktu.)
5. Keď objem je vyšší, prečo môžeme predat' produkt za nižšiu cenu? ...(Pretože aj náklady sú nižšie: čím vyšší je objem, tým nižšie sú jednotkové fixné náklady.)

NÁKLADY, CENA, ZISK, INVESTÍCIA

PODNIKATEĽSKÁ KOMPETENCIA PRE ŽIAKOV VO VEKU 11-14 ROKOV; 1.TÉMA

III.MODUL: INVESTÍCIA

Investícia

Vo všeobecnosti akékoľvek vloženie finančných prostriedkov, času, energie do niečoho, najmä s očakávaním budúceho prospechu sa nazýva investícia. Slovo investícia môžeme chápať aj obrazne, („Investoval som do toho vzťahu neskutočne veľa.“) ale v ekonomickom zmysle je to použitie finančných zdrojov, najmä dlhodobejšie a najmä s cieľom dosiahnuť výnos/zisk. Zvyčajne ide o rôzne stroje, nástroje, budovy atď. Pretože na investíciu potrebujeme peniaze, musí sa to nejako odraziť v nákladovej štruktúre výrobku. V zásade, ak investícia produkuje X počet produktov počas celej svojej životnosti, jeden kus výrobku by mal stáť I / X . (I= investičná hodnota) Keďže nemôžeme predvídať životnosť, je to dosť ťažká kalkulácia. Preto je jednoduchšie predpovedať (predstaviť si) životnosť danej jednotky stroja v rokoch (N), a tak môžeme vypočítať ročnú sumu „investičných nákladov“ (alebo investičnej hodnoty) ako I / N . To sa nazýva amortizácia alebo odpisovanie. Ak odpisujeme jednotku za päť rokov, hovoríme, že „jednotka stratila svoju ekonomickú hodnotu za päť rokov.“ Dôležité je poznamenať, že jednotka môže fungovať aj po piatich rokoch, t.j. ekonomické odpisovanie a fyzické opotrebovanie sa nemusia prekrývať.

Keďže investície slúžia na výrobu veľkého počtu výrobkov počas dlhšieho obdobia, môže to stáť o niekoľko viac, ako len bežné náklady (napr. materiálové náklady). Preto je obvyklé, že na investície potrebujú oveľa viac peňazí ako neskôr na výrobu. Z tohto dôvodu je investičné rozhodnutie veľmi dôležitou udalosťou v procese výroby a preto si vyžaduje veľmi serióznu prípravnú prácu.

Investičné fázy

1. fáza: „štúdiá uskutočniteľnosti“

Prvou úlohou je preukázať, že je dobrý nápad vykonať plánovanú investíciu. (To znamená, že investícia je uskutočniteľná). **Základnou myšlienkou je, že „investícia sa vráti“ – t.j. po uskutočnení investície, môžeme vyrobiť produkt a v takom množstve a za takých podmienok, že vytvorený zisk „spláca“ pôvodnú investíciu.**

Pred investíciou musíme mať základnú predstavu o produkte, o jeho vlastnostiach a pozícii na trhu, inak by sme nemali žiadnu predstavu o potrebných investíciách. (Akú technológiu, aké nástroje, aké stroje, aké priestory atď.) Keďže základnou podmienkou („sine qua non“)

je rentabilita, štúdia uskutočniteľnosti vychádza z analýzy trhu. Analýza trhu musí dokázať, že

- existuje trh (dopyt) plánovanom produkte. Môže existovať už dopyt, ale môže sa stať, že my sami (a samotný výrobok) budeme vytvárať dopyt. Analýza trhu zvyčajne hodnotí nasledujúce:
 - vlastnosti a použitie výrobku;
 - analýza cien – kúpna sila kupujúcich, konkurencia, atď.;
 - miesto – t.j. kde chceme produkt predat'; charakteristika trhu;
 - propagácia – t.j. aké kroky plánujeme, aby sme uľahčili predajný proces (katalóg, reklama, technická podpora, atď.);
 - ľudia – t.j. charakter ľudskej stránky predajného procesu. (predajcovia, správanie kupujúcich, atď.)
- charakter investície (technológia, potrebné stroje, nástroje, priestory, atď.; ich možnosti a podmienky nákupu, atď.)
- ekonomické vlastnosti výrobku a výroby (otázky spojené s nákladmi, zohľadnenie cien, potenciál zisku, atď.)
- prípadné právne požiadavky ako sú povolenia, atď.

Kritickou otázkou je výpočet doby návratnosti. Doba návratnosti je doba, za ktorú sa projekt splatí z peňažných príjmov, ktoré projekt zaistí, t.j. zo zisku po zdanení a s odpismi. Metóda Čistá súčasná hodnota (Net Present Value) sa zvyčajne používa skratka NPV alebo ČSH, je jedným z najvhodnejších a najpoužívanejších finančných kritérií. Je v nej zahrnutá celá doba životnosti projektu, aj možnosť investovania do iného rovnako rizikového projektu. Berie do úvahy časovú hodnotu peňazí, závisí iba na predvídaných hotovostných tokoch a alternatívnych nákladoch kapitálu. Výsledná hodnota udáva, koľko peňazí realizácia investície podniku prinesie.

Štúdia uskutočniteľnosti musí preukázať, že investícia je uskutočniteľná, t. j. stojí to za to. Investovaná suma peňazí sa nám vráti späť v primeranom čase. Na základe pozitívnych výsledkov štúdie uskutočniteľnosti sa projekt môže začínať.

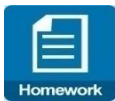
2. fáza: skutočná investícia.

To je fyzická fáza investičného procesu: tvorba a schvaľovanie potrebných plánov, výstavba priestorov, kancelárií, skladov; nákup strojov a nástrojov, stanovenie technologických procesov atď. Nakoniec, aj počas tejto fázy je možné zamestnať pracovnú silu; môžu byť vyškolení, t. j. pripraviť ich na prácu, ako náhle je k dispozícii technické vybavenie.

3. fáza: kontrola investície, začiatok výroby.

Kontrola sa vykonáva na základe porovnávania „plánovaných a skutočných charakteristík”. (T.j. porovnanie plánovaných charakteristík so skutočne dosiahnutými.) Po tejto kontrole môže výrobný proces skutočne začať.

V druhej fáze sa investuje (t.j. finančné výdavky). V tejto fáze je investovaný kapitál „mŕtvym kapitálom”, t. j. naše peniaze sú v strojoch, nástrojoch, materiáloch, atď. Preto, čím kratšie je toto obdobie, tým lepšie. Ak je však investičný proces zložitý (napríklad výstavba novej jadrovej elektrárne), druhá fáza investície (t. j. skutočná investícia) môže trvať dlhé roky.



Riešenie domácej úlohy:

1.

a. odpoveď je jednoduchá: ak nedôjde k inflácii, ročné ziskové výplaty budú rovnocenné súčasnosti

hodnota, t.j. ČSH = 200.000 x 10 rokov = **2.000.000 EUR**

b. ak ročná inflácia je 10%, jednotka 100 bude mať tieto ročné hodnoty:

1. 100
2. 91 (= 100 / (100/100-INF))
3. 83 (=91/100/(100-INF))
4. 75
5. 68
6. 62
7. 56
8. 51
9. 46
10. 42
11. 38

To znamená, že čistá súčasná hodnota za desať rokov (2.rok ... 11.rok) je 612. (t.j. suma 91+83+....+38) Keďže ročný zisk je 200.000 a nie 100, musíme vynásobiť 612 s 200 000/100 = 612 x 2000 = **1 224 000 EUR**

(Len porovnajte: 10% inflácia „pohlcuje“ takmer 40% inflácie-menej ČSH!! 1.224.000 vs 2.000.000)

2.

Dízlový motor má o liter menšiu spotrebu ako benzínový, t.j. 6 litrov. To znamená, že benzínový motor má spotrebu 7 litrov/100 km x 2 EUR /liter = **14 EUR /100 km.**

Dízlový motor má spotrebu 6 litrov/100 km x 1.8 EUR = **10.8 EUR /100 km**.




To znamená, že spotreba dízlového motora je lacnejšia o 3.2 EUR /100 km.

Vzhľadom na to, že auto s dízlovým motorom je o 5.000 EUR drahšie, ale jeho spotreba na 100 km je menšia, investícia do dízlového auta sa spláca späť už počas používania:
 $5.000/3.2 \times 100 = 156.200 \text{ km}$.

Vzhľadom na to, že auto jazdí 20.000 km za rok a chceme vymeniť auto po 5 rokoch, keď na aute 5 x 20.000 budeme jazdiť = **100.000 km**, namiesto **156.200 km**, tieto dve autá budú mať rovnakú cenu (nákup + použitie)

- a. T.j., po 5 rokoch celkové náklady benzínového auta budú lacnejšie; nebudeme kupovať dízlový automobil. 5.000 EUR investícia (=cenový rozdiel) nie je realizovateľná.
- b. Náklady dvoch áut sa vyrovnajú po (nákup + použitie) 156.200 km.

Plán vyučovacej hodiny (návrh)

I.ČASŤ	
Úroveň/Trieda:	6-8 (Veková skupina 12-14)
Nadpis:	INVESTÍCIA
Čas:	45 min
Učebné ciele:	Na konci vyučovacej hodiny žiaci budú vedieť: <ul style="list-style-type: none"> - čo je investícia; - čo je inflácia; - čo je ČSH (Čistá súčasná hodnota);
Potrebné materiály:	Učebnica, Power point prezentácia, interaktívna tabuľa, projektor
Príprava a predpoklady:	Učiteľ pred hodinou prečíta učebnicu a preštuduje elektronickú verziu (PPT). Krátke poznámky k učebnici a k elektronickej verzii tiež môžu byť užitočné.
Medzipredmetové vzťahy	Matematika Etická výchova
II.ČASŤ: Popis vyučovacej hodiny	
<p>Prvá aktivita: Rozcvička Metodika: Učiteľ pozdravuje triedu a opýta sa ako sa majú; Na prípravu žiakov na tému, učiteľ položí nižšie uvedené otázky a dozvie sa názory žiakov:</p> <ul style="list-style-type: none">  Čo je investícia?  Čo je inflácia?  Čo je ČSH? <p>Učiteľ zistí, či žiaci pochopili, čo znamená investícia v ich živote (šport, vzdelávanie, priateľstvo, dobré nápady, atď.) a v ekonomike; môžu hovoriť o tom, či sú potrebné. Majú cenu? Interakcia: učiteľ-žiak, žiak –učiteľ, žiak-žiak Pridelený čas: 12 min.</p>	
<p>Druhá aktivita: Inflácia Metodika: Aby žiaci pochopili, čo je inflácia, učiteľ predloží a vysvetlí Power Point prezentáciu z kapitoly EC1, Modul 3. Žiaci môžu uviesť príklady z ich života. Po diskusii učiteľ zhrnie výsledky.</p> <p>Interakcia: učiteľ-žiak, žiak –učiteľ, žiak-žiak Pridelený čas: 12 min.</p>	
<p>Tretia aktivita: ČSH</p>	

Metodika:

Čo je ČSH (Čistá súčasná hodnota)? Môže sa to v budúcnosti zmeniť? Bude to viac alebo menej? Žiaci hovoria o vlastných skúsenostiach. Učiteľ zhrnie výsledky.

Interakcia: učiteľ-žiak, žiak-žiak, skupinová práca

Pridelený čas: 13 min.

Štvrtá aktivita: Zhrnutie modulu, diskusia o možnej domácej úlohe**Metodika:**

Učiteľ zhŕňa hlavné body modulu. Na základe rozhodnutia učiteľa, žiak môže dostať domácu úlohu.

Interakcia: učiteľ-žiak

Pridelený čas: 6 min.

Vyhodnotenie práce triedy

Pridelený čas: 2 min.

POZNÁMKY K ELEKTRONICKEJ VERZII (11-14 EC1 M3)

Naše úsilia o niečo môžu byť rozdelené do dvoch kategórií:

- a. naše úsilia sa okamžite premenili na výrobok: ak vyrábame maľované škatule, nákupné boxy sa okamžite premenia na finálne výrobky. **Takéto úsilia sa nazývajú náklady.**
- b. naše úsilia slúžia na produkciu výrobkov počas dlhšieho obdobia. Povedzme, že ak budeme stavať priestor na výrobu maľovaných krabičiek, ten dom bude slúžiť na produkciu dlhé roky. **Takéto úsilia sa nazývajú investície.**

YouTube video zobrazuje výrobu lietadla, ktoré bude slúžiť v letectve dlhé roky. To znamená, že ak si niekto kúpi lietadlo, investuje.

Ak chcete ukázať YouTube videá, musíte mať dobré internetové pripojenie a elektronická verzia musí byť v režime slideshow. Učiteľ by mal povoliť prezentáciu (bezpečnostná kontrola) a môže prehrať video. Upozorňujeme vás, že YouTube video sledujete v reálnom čase, takže reklamy, ktoré sa objavujú, by sa mali odstrániť. Nakoniec mali by ste kliknúť na tlačidlo „no saving“ (neukladať). Pretože ide o prezentáciu videa v reálnom čase, ak vlastník obsahu odstráni video, snímka sa musí preskočiť. Prípadne, keďže hypertextový odkaz na YouTube je uvedený aj na snímke, učiteľ môže priamo prejsť na lokalitu YouTube.

Dlhodobé investície sú vždy oveľa vyššie ako náklady. Ak chcete investovať veľkú sumu, musíte vypočítať, či to má zmysel alebo nie. Takáto analýza sa nazýva „štúdia uskutočniteľnosti“. (Posúdiť, či je investícia uskutočniteľná alebo nie.)

V uvedenej manuálnej animácii je ukážka výroby stola (pracoviskového) a vykurovacieho ventilátora. Po investícií začneme výrobu a po predaji produktu realizujeme zisk. Keď sa kumulovaný zisk rovná investovanej sume peňazí, to sa nazýva „obdobie návratnosti“.



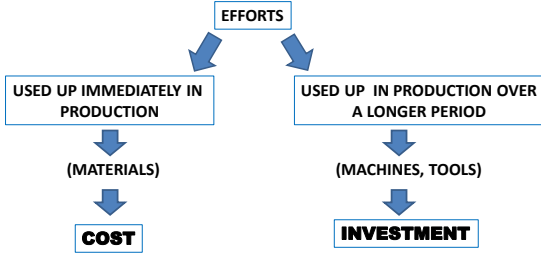
Zvyčajne nie sú ceny konštantné počas dlhšieho časového obdobia. Zvýšenie cien sa nazýva inflácia. Ekonomovia tvrdia, že nízka inflácia je pre trh dobrá, pretože stimuluje kupujúcich, aby čo najskôr kúpili to, čo potrebujú. (Pretože neskôr to bude drahšie.) To znamená, že ak máme dnes množstvo peňazí, jeho hodnota bude menšia o niečo neskôr (v dôsledku vyšších cien nemôžeme v budúcom roku kupovať to isté množstvo tovaru.) A keďže investujeme naše peniaze teraz, ale predávame výrobky a dosahujeme zisk neskôr, musíme zvážiť „stratu hodnoty našich budúcich peňazí.“ Musíme prepočítať naše budúce peniaze na súčasnú hodnotu: musíme vypočítať „čistú súčasnú hodnotu.“ (ČSH) Aby sme mohli vypočítať dobu návratnosti, musíme porovnať investíciu s ČSH. Táto metóda berie do úvahy časovú hodnotu peňazí.

Investícia - ako aj náklady, cena a zisk – sú všeobecnou otázkou, nielen ekonomickou. Často sa stáva, že ani investícia, ani výsledky nemožno vypočítať v peňažných podmienkach. V

danom príklade neexistuje žiadny spôsob, ako vypočítať „šťastie“ v peňažných podmienkach.
Je to však **stále investícia a dá sa s tým zaobchádzať**.

V nasledujúcich tabuľkách môžete vidieť snímky prezentácie PowerPoint.

Je tu priestor pre učiteľov, aby napísali svoje vlastné poznámky vedľa snímok.

Slide 1	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">ENTREPRENEURIAL COMPETENCE 11-14; 1. TOPIC</p> <p style="text-align: center;">COST, PRICE, PROFIT, INVESTMENT</p> <div style="text-align: center;">  </div>	
Slide 2	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">ENTREPRENEURIAL COMPETENCE 11-14; 1. TOPIC</p> <p style="text-align: center;">COST, PRICE, PROFIT, INVESTMENT</p> <div style="text-align: center;">  </div> <div style="text-align: center; border: 1px solid black; padding: 2px; width: fit-content; margin: 0 auto;"> MODULE 3: INVESTMENT </div>	
Slide 3	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">INVESTMENT</p> <div style="text-align: center;">  <pre> graph TD A[EFFORTS] --> B[USED UP IMMEDIATELY IN PRODUCTION] A --> C[USED UP IN PRODUCTION OVER A LONGER PERIOD] B --> D["(MATERIALS)"] D --> E[COST] C --> F["(MACHINES, TOOLS)"] F --> G[INVESTMENT] </pre> </div>	

Slide 4	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">INVESTMENT</p> <pre> graph TD INVESTMENT --> EFFORTS EFFORTS --> IMMEDIATE[USED UP IMMEDIATELY IN PRODUCTION] EFFORTS --> LONGER[USED UP IN PRODUCTION OVER A LONGER PERIOD] IMMEDIATE --> MATERIALS["(MATERIALS)"] MATERIALS --> COST[COST] LONGER --> MACHINES["(MACHINES, TOOLS)"] MACHINES --> INVESTMENT_BOX[INVESTMENT] </pre> <p style="text-align: center;">AN INVESTMENT SERVES THE PRODUCTION OVER A LONGER PERIOD</p>	
Slide 5	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">BUILDING AN AIRPLANE (A380) WHICH WILL SERVE LONG YEARS</p> <p style="text-align: center;">https://www.youtube.com/watch?v=mmDHJO3lv30</p>	
Slide 6	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">TO MAKE AN INVESTMENT – IS IT WORTHWHILE OR NOT...?!</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 10px auto; width: 80%;"> <p>IS THERE A DEMAND ON THE MARKET...?</p> <p>WHAT PRICE IS TO BE EXPECTED..? TURNOVER...?</p> <p>WITH THAT PRICE, WILL THE PRODUCTION BE PROFITABLE...?</p> <p>WHAT AMOUNT OF INVESTMENT IS NEEDED?</p> <p>WHAT IS THE PAYBACK PERIOD..? (WITH 'NET PRESENT VALUE')</p> </div> <p style="text-align: center;">↓</p> <p style="text-align: center;">FEASIBILITY STUDY</p>	

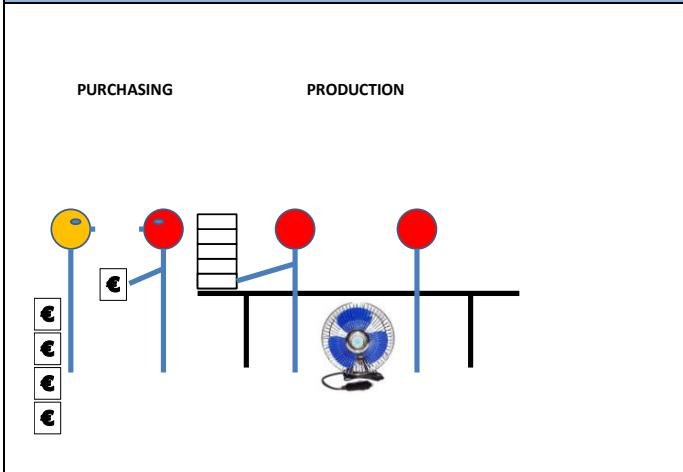
Slide 7	Teacher's notes
---------	-----------------

INVESTMENT
PURCHASE OF TOOLS NECESSARY
FOR PRODUCTION
THEY SERVE PRODUCTION FOR A
LONG TIME

Slide 8	Teacher's notes
---------	-----------------

INVESTMENT
WHAT IS NECESSARY FOR
THIS PRODUCTION?

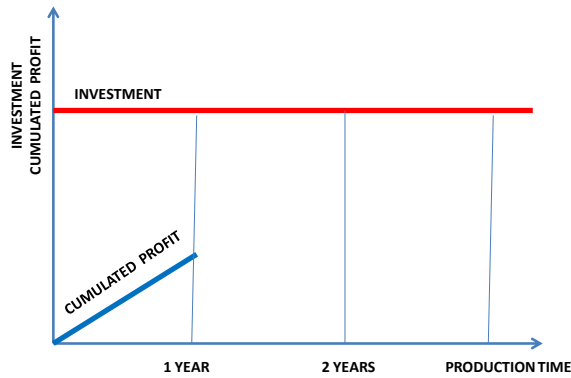
Slide 9-25	Teacher's notes
------------	-----------------



Slide 26	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">INVESTMENT</p> <p style="text-align: center;">WHAT IS NECESSARY FOR THIS PRODUCTION?</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 10px auto; width: fit-content;"> <p style="text-align: center;">A WORKPLACE (TABLE) A HEATING VENTILATOR</p> </div>	
Slide 27	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">INVESTMENT NEEDED FOR THIS PRODUCTION IS A PURCHASE OF</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 10px auto; width: fit-content;"> <p style="text-align: center;">A WORKPLACE (TABLE) A HEATING VENTILATOR</p> </div>	
Slide 28	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">WE HAVE PURCHASED A TABLE PLUS A HEATING VENTILATOR AND NOW WE START PRODUCTION AND START REALISING PROFIT.</p>	

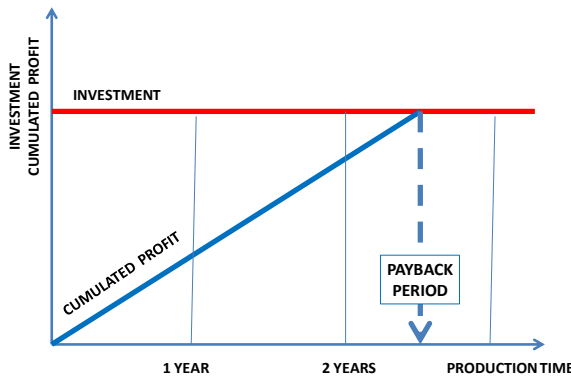
Slide 29-33

Teacher's notes



Slide 34-35

Teacher's notes



Slide 36

Teacher's notes

**IF WE MAKE AN INVESTMENT OF X,
START PRODUCTION AND SELLING
AND WE REALISE ANNUAL PROFIT OF Y,
THEN THE PAYBACK PERIOD IS Z YEARS
(IN OUR CASE ON THE DIAGRAM: 2.5 YEARS)**

Slide 40	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">BUT...</p> <p style="text-align: center;">WE MAKE THE INVESTMENT <u>NOW</u></p> <p style="text-align: center;">AND THE INVESTMENT PAYS BACK <u>IN 2.5 YEARS TIME</u></p> <p style="text-align: center;"><u>IS IT THE SAME MONEY...?!</u></p> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; width: fit-content; margin: 0 auto;"> <p style="text-align: center;"><u>NO, IT IS NOT.</u></p> </div>	
Slide 43	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">INFLATION</p> <p style="text-align: center;">IS THE INCREASE OF PRICES</p>	
Slide 45	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">INFLATION</p> <p style="text-align: center;">IS THE INCREASE OF PRICES</p> <p style="text-align: center;">PRICE FOR A CAR TODAY IS 10.000 EURO, PRICE FOR THE SAME CAR NEXT YEAR IS 10.200 EURO; PRICE IN 2 YEARS TIME IS 10.404 EURO, IN THREE YEARS TIME IS 10.612 EURO.</p> <p style="text-align: center;">10.000 10.200 10.404 10.612</p>	

Slide 47	Teacher's notes
-----------------	------------------------

INFLATION

IS THE INCREASE OF PRICES

**PRICE FOR A CAR TODAY IS 10.000 EURO,
PRICE FOR THE SAME CAR NEXT YEAR IS 10.200 EURO;
PRICE IN 2 YEARS TIME IS 10.404 EURO,
IN THREE YEARS TIME IS 10.612 EURO.**

10.000	10.200	10.404	10.612
--------	--------	--------	--------

+2% +2% +2%

WE SAY: ANNUAL INFLATION RATE IS +2%

Slide 48	Teacher's notes
-----------------	------------------------

INFLATION

IS THE INCREASE OF PRICES

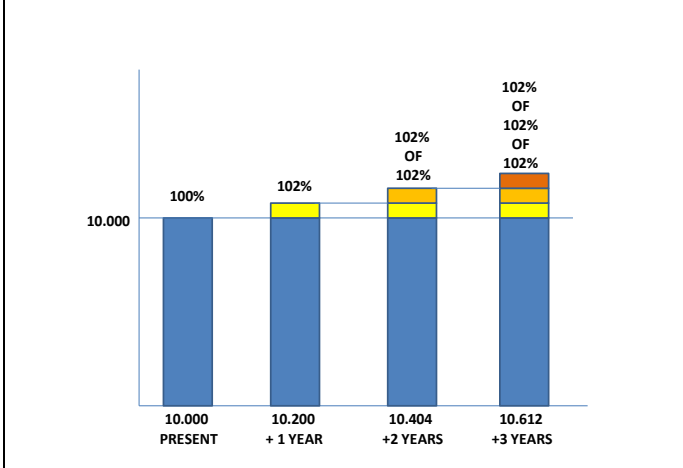
**PRICE FOR A CAR TODAY IS 10.000 EURO,
PRICE FOR THE SAME CAR NEXT YEAR IS 10.200 EURO;
PRICE IN 2 YEARS TIME IS 10.404 EURO,
IN THREE YEARS TIME IS 10.612 EURO.**

10.000	10.200	10.404	10.612
--------	--------	--------	--------

+2% +2% +2%

WE SAY: ANNUAL INFLATION RATE IS +2%

Slide 50	Teacher's notes
-----------------	------------------------



Slide 51	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">INFLATION</p> <p style="text-align: center;">DUE TO THE INFLATION OF 2%,</p> <p style="text-align: center;">EUR 10.000 TODAY IS EQUIVALENT TO</p> <p style="text-align: center;">10.200 NEXT YEAR;</p> <p style="text-align: center;">10.404 IN THE YEAR AFTER THE NEXT,</p> <p style="text-align: center;">10.612 IN THE THIRD YEAR.</p> <p style="text-align: center;">OR, REVERSING THE CALCULATION,</p> <p style="text-align: center;">EUR10.000 NEXT YEAR IS EQUIVALENT TO EUR980 THIS YEAR;</p> <p style="text-align: center;">10.000 IN TWO YEARS TIME IS EQUIVALENT TO EUR961 THIS YEAR;</p> <p style="text-align: center;">10.000 IN THREE YEARS TIME IS EQUIVALENT TO EUR 942 THIS YEAR.</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"> <p>EUR980, 961, 942 ARE CALLED</p> <p>NET PRESENT VALUE OF EUR10.000</p> <p>IF THE INFLATION RATE IS 2%</p> </div>	
Slide 52	Teacher's notes
<div style="border: 1px solid black; padding: 10px; text-align: center;"> <p>DUE TO THE INFLATION,</p> <p>PAYBACK PERIOD IS WHEN</p> <p>THE CUMULATED NET PRESENT VALUE OF ANNUAL</p> <p>NET (AFTER-TAX) PROFITS EQUALS TO THE INVESTMENT</p> </div>	
Slide 53	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">GENERALISATION</p> <div style="display: flex; align-items: center; justify-content: center; gap: 20px;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"> <p>COST</p> <p>PRICE</p> <p>PROFIT</p> <p>INVESTMENT</p> </div> <div style="font-size: 2em;">➔</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"> <p>NOT ONLY ECONOMIC</p> <p>ISSUES...!!!</p> <p>THEY ARE VALID</p> <p>FIGURATIVELY TOO,</p> <p>IN EVERYDAY LIFE!!</p> </div> </div>	

Slide 54	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">INVESTMENT - GENERALISATION</p> <p style="background-color: yellow;">PETER LIKES LAURA AND WOULD LIKE TO BE FRIENDS - OR EVEN MORE - WITH HER. WHAT DOES HE „INVEST” INTO THAT FRIENDSHIP?</p> <ul style="list-style-type: none"> • HE INVITES HER INTO A MOVIE AND BUYS THE TICKETS. • HE BUYS FLOWERS FOR HER BIRTHDAY. • HE HELPS HER MAKE THE HOMEWORK. • HE GOES TO SHOPPING WITH HER AND HELPS BRINGING THE PURCHASED GOODS HOME • ETC. 	
Slide 55	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">INVESTMENT - GENERALISATION</p> <p style="background-color: yellow;">PETER LIKES LAURA AND WOULD LIKE TO BE FRIENDS - OR EVEN MORE - WITH HER. WHAT DOES HE „INVEST” INTO THAT FRIENDSHIP?</p> <ul style="list-style-type: none"> • HE INVITES HER INTO A MOVIE AND BUYS THE TICKETS. • HE BUYS FLOWERS FOR HER BIRTHDAY. • HE HELPS HER MAKE THE HOMEWORK. • HE GOES TO SHOPPING WITH HER AND HELPS BRINGING THE PURCHASED GOODS HOME • ETC. <p>IT IS ALL „INVESTMENT”. IF THEY BECOME FRIENDS – IT WAS A GOOD ONE AND IT PAYS BACK IN THE HAPPINESS OF THEIR RELATIONSHIP. IF NOT – PETER MADE LOSSES. (OF TIME, OF MONEY, OF EFFORTS).</p>	

Modul 3. SMARTFÓNOVÉ OTÁZKY

ÚVODNÉ POZNÁMKY

- 1. Pri otázkach s voliteľnými odpoveďami, správna je len odpoveď vyznačená tučným písmom. To isté platí aj pre PRAVDIVÉ-NEPRAVDIVÉ vety: iba označená možnosť je správna. Otázky sú vypracované na základe kontrolných otázok v Učebnici.*
- 2. Otvorená otázka a veta predpokladá voľnú odpoveď. Žiak sa môže vyjadriť celkom slobodne; učiteľ sa rozhodne či prijíme odpoveď alebo nie. Takže, kým otázky s voliteľnými odpoveďami a PRAVDIVÉ-NEPRAVDIVÉ vety môžu byť vyhodnotené automaticky, otvorené otázky vyhodnotia učitelia.*
- 3. Všetky otázky sa dajú vyriešiť na základe Učebnice.*
- 4. Pokyny týkajúce sa Socrative.com uvidíte v prílohe.*

10 OTÁZOK S VOLITEĽNÝMI ODPOVEĎAMI

1. Čo je investícia?

- Investícia je, keď nakupujeme materiály.
- Investícia je, keď predávame materiály.
- Investícia je, keď vyrábame výrobky.
- Investícia je, keď si kúpime výrobky.
- Investícia je nákup strojov na výrobu.**

2. Investíciu môžeme chápať len ako obchodný, materiálny výraz?

- Áno, len z materiálneho hľadiska.
- Áno, len v obchodných podmienkach.
- Nie; môžeme to chápať iba v komerčných podmienkach.
- Nie; môžeme to chápať len v obraznom zmysle.**
- Nie; môžeme to pochopiť len z športového hľadiska.

3. Čo je analýza trhu?

- Keď niečo práve kúpime na trhu.

- b. Keď niečo práve predávame na trhu.
- c. Je to analýza trhu, či môžeme predat' náš produkt a ak áno, za akých podmienok.**
- d. Je to analýza trhu, či môžeme vyrobiť náš produkt a ak áno, za akých podmienok.
- e. Je to analýza trhu, či môžeme zničiť náš produkt a ak áno, za akých podmienok.

4. Aké sú hlavné časti štúdia realizovateľnosti?

- a. Dopyt, naša výrobná možnosť, ziskovosť, iné podmienky.**
- b. Dopyt, naša možnosť výroby, naši priatelia, ďalší partneri.
- c. Trhová vzdialenosť, naša nákupná možnosť, ziskovosť, iné podmienky.
- d. Dopyt, naši partneri, naši nepriatelia, naše zdravie.
- e. Dopyt, naše rodné mesto, naša rodina, iné podmienky.

5. Prečo je zisk nevyhnutný vo výrobe?

- a. Je potrebný na exkurziu.
- b. Je potrebný na platenie daní.
- c. Je potrebný na platenie zamestnancov.
- d. Je potrebný na spotrebu a aby sme mohli investovať.**
- e. Je potrebný, aby sme mohli predat' investície.

6. Čo je čistý zisk?

- a. Zisk plus daň.
- b. Zisk mínus daň.**
- c. Daň plus materiállové náklady.
- d. Predajná cena mínus obstarávacia cena.
- e. Zisk mínus fixné náklady.

7. Čo je doba návratnosti?

- a. Keď kumulovaný čistý zisk sa rovná pôvodnej investícii.**
- b. Keď kumulovaný čistý zisk sa rovná fixným nákladom.
- c. Keď kumulované fixné náklady majú nulovú hodnotu.
- d. Keď kumulovaný čistý zisk má nulovú hodnotu.
- e. Keď investíciu zdvojnásobíme.

8. Čo je ČSH?

- a. Čistá súčasná hra.
- b. Častá slobodná hra.

- c. Český svaz házené.
- d. Časový súčasný harmonogram.
- e. **Čistá súčasná hodnota.**

9. Čo sa stane, keď doba návratnosti je dlhšia ako doba zastarania?

- a. Nikdy sa to nestane.
- b. Stáva sa to vždy.
- c. Musíme znížiť výrobu.
- d. **Investícia nie je realizovateľná.**
- e. Investícia je vynikajúca.

10. Ako skrátiť dobu návratnosti?

- a. V pondelok nemusíme pracovať.
- b. **Musíme zvýšiť zisk.**
- c. Ideme na dovolenku.
- d. Predávame výrobky za nižšiu cenu.
- e. Kúpime nové auto.

10 PRAVDIVÝCH ALEBO NEPRAVDIVÝCH VIET

1. Nemusíme analyzovať trhové podmienky. PRAVDIVÉ - **NEPRAVDIVÉ**
2. Musíme poznať našich konkurentov. **PRAVDIVÉ** - NEPRAVDIVÉ
3. Musíme vedieť kde kúpiť materiály. **PRAVDIVÉ** - NEPRAVDIVÉ
4. Vieme, aké budú v budúcnosti podmienky na trhu. PRAVDIVÉ - **NEPRAVDIVÉ**
5. Nemôžeme predvídať aké budú v budúcnosti trhové podmienky. **PRAVDIVÉ** - NEPRAVDIVÉ
6. Pred investíciou nemusíme vykonať štúdium uskutočniteľnosti. PRAVDIVÉ - **NEPRAVDIVÉ**
7. Nemusíme sa starať o infláciu. PRAVDIVÉ - **NEPRAVDIVÉ**
8. Keď nie je inflácia, ČSH sa rovná čistému zisku. **PRAVDIVÉ** - NEPRAVDIVÉ
9. Keď nie je inflácia, nie je potrebné investovať. PRAVDIVÉ - **NEPRAVDIVÉ**
10. Ak dôjde k vysokej inflácii, nesmieme investovať. PRAVDIVÉ - **NEPRAVDIVÉ**

5 VIET S VOLNÝM DOKONČENÍM

DOKONČITE VETY!

1. Trhový dopyt je (*potenciálni kupujúci a ich kúpna sila*)
2. Investícia je (*čo slúži na dlhšiu výrobu*)
3. Kúpna sila je..... (*peňažné prostriedky kupujúceho na nákup daného produktu*)

4. Musíme poznať technológiu na výrobu nášho produktu.... *(inak nemôžeme predpovedať, či môžeme vyrobiť plánovaný produkt alebo nie)*
5. Platobná lehota je *(keď kumulovaný zisk sa rovná investícii)*

5 OTÁZOK

ODPOVEDZTE KRÁTKO!

1. Prečo musíme poznať trhové podmienky? *(Aby sme vedeli, či je plánovaná investícia uskutočniteľná)*
2. Môžeme predvídať trhové podmienky?.... *(Áno, ale nie je to isté.)*
3. Čo je inflácia? *(Zvýšenie cien.)*
4. Čo je rozdiel medzi nákladmi a investíciou? ... *(Investícia slúži na výrobu na dlhšiu dobu.)*
5. Čo je Čistá súčasná hodnota? *(Budúce zisky prepočítané vzhľadom na infláciu.)*

PLÁNOVANIE, ČASOVÝ HARMONOGRAM A TÍMOVÁ PRÁCA

PODNIKATEĽSKÁ KOMPETENCIA 11-14; 2.TÉMA

I.MODUL:

PLÁNOVANIE

A. Poznámky a doplňujúce informácie k učebnici

Podstatou plánovania je určenie cieľov alebo cieľových hodnôt a prípadne spôsobov ich dosahovania. Ide o program, ktorý sa má dosiahnuť v danom časovom úseku. Príprava akčného plánu je dobrý spôsob, ako dosiahnuť ciele v práci alebo v živote.

Kroky dobrého plánovania:

- ▲ Určenie cieľov
- ▲ Stanovenie cieľov, ktoré sú dosiahnuteľné a merateľné
- ▲ Efektívne riadiť veci, úlohy
- ▲ Identifikácia krokov potrebných na dosiahnutie cieľa / cieľov
- ▲ Dodržať naplánovaný termín
- ▲ Mať pohotovostný plán
- ▲ Byť schopný efektívne pracovať pod tlakom

Jeden z najdôležitejších aspektov plánovania je konkrétny časový harmonogram a súbor jasne definovaných krokov, pomocou ktorých môžeme dosiahnuť cieľ. Je to účinnejší spôsob, než len bezcieľne premýšľať o tom, čo robiť ďalej. Užitočná otázka, ktorá vám pomôže pri zaostrovaní a začatí procesu plánovania, je „Čo mám robiť, aby som dosiahol svoj cieľ?“

Predtým, než začnete, by mohlo byť dobré, že aj keby mohlo dôjsť k viacerým cieľom, je potrebné, aby bol pre každý cieľ oddelený akčný plán s cieľom zabrániť riziku nedorozumenia.

Plánovanie akcií sa zvyčajne zobrazuje ako cyklus a ak ste prešli jedným cyklom, môžete začať znova od začiatku. Samozrejme, v reálnom živote to nie je tak jednoduché. Celý proces je menlivý a fázy sa obvykle prekrývajú. Môže sa stať, že dôjde k zmenám cieľov alebo činností, na základe toho, ako to dané okolnosti vyžadujú.

Teoretické etapy sú nasledovné:

▲ KDE SOM TERAZ? Na základe sebahodnotenia by to mohlo byť prvým krokom plánu alebo opätovným spustením aktivít. Ide o preventívne hodnotenie východiskovej situácie.

1. ČO CHCEM DOSIAHNUŤ V BUDÚCNOSTI? To je cieľ, čo chcem dosiahnuť.

▲ AKO TO MÔŽEM DOSIAHNUŤ? Nezabudnite, že vždy existuje mnoho spôsobov, ako dosiahnuť stanovený cieľ. Musíte nájsť to najlepšie pre vás a pre konkrétnu

situáciu v ktorej sa práve nachádzate. Je potrebné definovať stratégiu, ktorá sa má použiť na dosiahnutie cieľa.

▲ AKT. Stratégia uplatňovania.

▲ KDE SOM TERAZ? Po implementácii je potrebné vyhodnotiť stupeň dosiahnutia cieľa a v prípade potreby je možné používať ho ako začiatkový bod.

Pri príprave akčného plánu by mohlo byť užitočné vymedziť niektoré aspekty.

Je veľmi dôležité mať jasný cieľ. Určenie cieľov vytvára organizačné predpoklady pre implementáciu zámerov do činnosti jednotlivých zložiek.

Pri plánovaní sú brané do úvahy všetky relevantné vnútorné i vonkajšie faktory ovplyvňujúce úspešné dosiahnutie cieľov alebo cieľových hodnôt.

Veľmi dôležité je jasne definovať kroky, ktoré treba podniknúť. Veľké kroky by mohli byť rozdelené na menšie časti. Tieto kroky by mali byť usporiadané v logickom a chronologickom poradí tak, aby definovali dátum / okamih, kedy sa jednotlivé kroky začínajú. Na tento účel je užitočným nástrojom plánovací kalendár alebo denník.

Manažment rizík je ďalšou dôležitou položkou: „Čo sú najväčšie prekážky podnikania?“, „Čo by sa mohlo pokaziť?“ sú dobré otázky na predchádzanie problémom. Úlohou rizikového manažmentu je predovšetkým dosiahnutie maximálnej bezpečnosti a ochrany majetku. Zamyslite sa nad možnými problémami a bariérami a ako ich prekonať. Je tiež potrebné vyhodnotiť *ex-ante*, čo sa stane, ak ciele zlyhajú.

Môžeme určiť aj nejakú cenu za dosiahnutie cieľa a je potrebné zhodnotiť pokrok pomocou denníka alebo plánovacieho kalendára.



Riešenie domácej úlohy

1. Aké je efektívne plánovanie?

Efektívne plánovanie umožňuje identifikovať ciele a výsledky, ktoré sa majú dosiahnuť, analyzovať okolité prostredie, definovať opatrenia a potrebné zdroje.

2. Čo znamená skratka SMART (ŠMDRČ)?

SMART (ŠMDRČ) znamená: Specific (Špecifický) – Measurable (Merateľný) – Achievable (Dosiahnuteľný) – Relevant (Relevantný) – Time specific (Časovaný).

3. Ktoré sú kroky plánovania?

Kroky plánovania:

- a. stanoviť si ciele
- b. analyzovať vnútornú situáciu a kontext alebo vonkajšie prostredie
- c. identifikovať činnosti, ktoré sú potrebné na dosiahnutie cieľov

d. rozdelenie zdrojov: čas, ľudská práca, nástroje a peniaze

Metodológia a organizácia vyučovacej hodiny

Najdôležitejším aspektom metodológie vzdelávania je integrácia vedomostí (poznatkov) a zručností (učiniť) s cieľom uľahčiť získavanie / konsolidáciu praktických aplikácií zručností a vedomostí.

Preto je dôležité v každodennom vyučovaní prijať štýl, ktorý je zameraný na spoluprácu, vzájomnú pomoc, posilnenie jednotlivca v skupinovom priestore, ale aj na podporu demokratických hodnôt a správania, ktoré sa učia dôležitosť počúvania a dávania hodnoty ostatným, prijatiu rôznych názorov, a nakoniec k vytvoreniu spoločnej syntézy. Je tiež dôležité pozvať na spoluprácu ostatných členov školy (iné triedy, učiteľov, administrátorov, technický personál) a rodiny (rodičov a starých rodičov), aby sa mohli zapojiť do týchto okamihov. Navrhované prístupy umožňujú rast generácie, ktorá je citlivá na kultúrne odlišnosti.

Poskytnutý materiál môžete prebrať za približne 45-50 minút.

Počas prvých desiatich minút sa venujeme predbežnému hodnoteniu poznatkov s kontrolnými otázkami.

Pomocou ponúkaného materiálu sa desať až pätnásť minút venujeme vysvetleniu toho, čo to znamená plánovať, aké sú ciele a kroky plánovania, ktoré sa majú vykonať.

Neskôr, pätnásť-dvadsať minút môžeme vynakladať na riešenie praktických cvičení, a tak žiaci môžu získať informácie o plánovaní z reálneho života.

Navrhované cvičenie – odporúča sa, aby sa žiaci usilovali o to, aby individuálne vykonávali nasledujúcu úlohu: usporiadať trojdňovú exkurziu, vrátane výletu do mesta umenia, ktorého vzdialenosť je maximálne 500 km. Do úvahy sa musia vziať tieto aspekty: je to jednodňová cesta, náklady na túto dobu, ľudské zdroje.


Posledných päť minút môže byť venovaných opakovaniu kontrolných otázok.


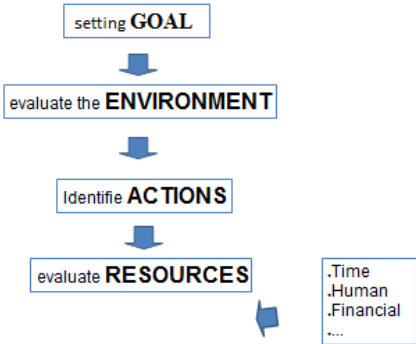
Modul 1. Elektronická verzia



Poznámky a doplňujúce informácie k elektronickej verzii




V nasledujúcich tabuľkách môžete vidieť snímky prezentácie PowerPoint.


Je tu priestor pre učiteľov, aby napísali svoje vlastné poznámky vedľa snímok.

Slide 1	Teacher's notes
<p>ENTREPRENEURIAL COMPETENCE 11-14;2. TOPIC</p> <p>PLANNING, TIMING AND TEAMWORKING</p> 	
Slide 2	Teacher's notes
<p>ENTREPRENEURIAL COMPETENCE 11-14;2. TOPIC</p> <p>PLANNING</p> <p>MODULE 1</p>	
Slide 3	Teacher's notes
<div data-bbox="256 1547 788 1738" style="border: 1px solid black; padding: 10px;"> <p>Planning is a <u>complex process</u> that combines different elements together in order to <u>achieve effective action</u>.</p> <p>“Effective” means the ability to achieve set goals.</p> </div>	

Slide 4	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">PLANNING AS A CIRCLE</p> <p>Planning is an organic combination of elements and their graphical display is called the plan, that is the product of planning.</p> 	
Slide 5	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">PLANNING PHASES</p> 	
Slide 6	Teacher's notes
<p>DURING AND AFTER PLANNING PROCESS... MONITORING</p> <p>Full planning action also comprises the Monitoring of the activities during their implementation, the comparison between objectives and achievements and a possible new plan to fix the inconsistencies.</p>	

Slide 7	Teacher's notes
<p data-bbox="236 282 810 304">WITHIN THE CIRCLE YOU MAY START AND RE-START....</p> <p data-bbox="225 436 820 591">The action planning is typically showed as a cycle, and once you have been through one cycle, you can start again at the beginning. Of course, in real life it's not quite as simple as this, the process is much more liquid and phases usually overlap, it may happen changes of goals or activities... as circumstances dictate.</p>	
Slide 8	Teacher's notes
<p data-bbox="282 826 762 848">HOW TO ORGANIZE THE PLANNING PROCESS</p> <p data-bbox="442 960 603 983">WHERE AM I NOW?</p> <p data-bbox="225 1019 820 1061">Based on self-assessment it could be the very first step of the plan or a re-start of the activities. It is a preventive evaluation of the starting situation.</p> 	
Slide 9	Teacher's notes
<p data-bbox="282 1370 762 1393">HOW TO ORGANIZE THE PLANNING PROCESS</p> <p data-bbox="411 1527 633 1550">WHERE DO I WANT TO BE?</p> <p data-bbox="362 1565 679 1588">This is the goal, the aimed point of arrival.</p> 	

Slide 10	Teacher's notes
<p data-bbox="280 282 762 306">HOW TO ORGANIZE THE PLANNING PROCESS</p> <p data-bbox="421 409 624 430">HOW CAN I GET THERE?</p> <p data-bbox="236 468 810 528">Remember that there are always many way to arrive somewhere, you have to find the best one for you and for the specific situation you are in now. It is to define the strategy to be used to achieve the objective.</p> 	
Slide 11	Teacher's notes
<p data-bbox="280 826 762 851">HOW TO ORGANIZE THE PLANNING PROCESS</p> <p data-bbox="501 981 544 1001">ACT.</p> <p data-bbox="406 1019 635 1039">The strategy has to be applied.</p> 	
Slide 12	Teacher's notes
<p data-bbox="280 1370 762 1395">HOW TO ORGANIZE THE PLANNING PROCESS</p> <p data-bbox="442 1516 603 1536">WHERE AM I NOW?</p> <p data-bbox="236 1554 807 1597">After the implementation it is needed an evaluation of the grade of objective achievement and it could be used as restart point if needed.</p> 	

Slide 13	Teacher's notes
<p data-bbox="284 282 762 304">HOW TO ORGANIZE THE PLANNING PROCESS</p> <p data-bbox="483 456 563 479">RESTART!</p>	
Slide 14	Teacher's notes
<p data-bbox="416 824 632 846">SUPPORTING TOOLS</p> <p data-bbox="228 896 288 918">Use:</p> <ul data-bbox="228 954 344 1111" style="list-style-type: none"> Planner Calendar Diary 	
Slide 15	Teacher's notes
<p data-bbox="421 1370 627 1393">RISK MANAGEMENT</p> <p data-bbox="408 1429 643 1451"><i>"What is the biggest obstacle?"</i></p> <p data-bbox="432 1464 619 1487"><i>"What could go wrong?"</i></p> <p data-bbox="288 1505 759 1527">type of problems + barriers → how to overcome them</p> <p data-bbox="244 1545 802 1568">It is also needed to evaluate <i>ex-ante</i> what will happen if the goals are failed</p> <p data-bbox="504 1585 539 1675">↓</p> <p data-bbox="483 1684 563 1706">flexibility</p>	

Slide 16	Teacher's notes
<p data-bbox="357 282 687 309">SKILLS-ABILITIES REQUIRED</p> <ul data-bbox="236 389 826 562" style="list-style-type: none"><li data-bbox="236 389 571 412">. clearly identify the results you want to achieve<li data-bbox="236 421 826 472">. analyze the surrounding environment identifying its resources, opportunities and threats<li data-bbox="236 481 571 504">. define the actions to be taken to get the result<li data-bbox="236 512 826 562">. identify and combine the necessary resources: timing - programming the sequence of actions, people to be involved, the tools you need, the money	

Module 1. SMARTFÓNOVÉ OTÁZKY

ÚVODNÉ POZNÁMKY

1. *Pri otázkach s voliteľnými odpoveďami, správna je len odpoveď vyznačená tučným písmom. To isté platí aj pre PRAVDIVÉ-NEPRAVDIVÉ vety: iba označená možnosť je správna. Otázky sú vypracované na základe kontrolných otázok v Učebnici.*
2. *Otvorená otázka a veta predpokladá voľnú odpoveď. Žiak sa môže vyjadriť celkom slobodne; učiteľ sa rozhodne či prijíma odpoveď alebo nie. Takže, kým otázky s voliteľnými odpoveďami a PRAVDIVÉ-NEPRAVDIVÉ vety môžu byť vyhodnotené automaticky, otvorené otázky vyhodnotia učítelia.*
3. *Všetky otázky sa dajú vyriešiť na základe Učebnice.*
4. *Pokyny týkajúce sa Socrative.com uvidíte v prílohe.*

10 OTÁZOK S VOLITEL'NÝMI ODPOVEĎAMI

1. Aké je efektívne plánovanie?

- a. **Keď dosiahneme náš cieľ.**
- b. Používať čím menej zdrojov.
- c. Rešpektovať názory ostatných.
- d. Vytvárať pekné efekty.
- e. Dodržať právo.

2. Čo znamená skratka SMART (ŠMDRČ)?

- a. Simple (Jednoduchý) – Measurable (Merateľný) – Adjusted (Upravený) – Right (Pravý) – Transparent (Transparentný).
- b. Sympathetic (Sympatický) – Musician (Hudobník) – Artistic (Umelecký) - Rhythmic (Rytmický)– Television (Televízor).
- c. **Specific (Špecifický) – Measurable (Merateľný) – Achievable (Dosiahnuteľný) – Relevant (Relevantný) – Timed (Časovaný).**
- d. Strategic (Strategický) – Measurable (Merateľný) – Attractive (Atraktívny)– Right (Správny) – Trusting (Dôverný).

- e. Strategic (Strategický) – Meaningfull (Významný) – Achievable (Dosiahnuteľný) – Realistic (Reálny) – Transparent (Transparentný).

3. Aké sú hlavné kroky plánovania?

- a. Identifikovať cieľ, identifikovať činnosti, rozdeliť úlohy.
- b. Identifikovať cieľ, analyzovať prostredie, identifikovať činnosti, rozdelenie zdrojov.
- c. Definovať úlohy, rozdeliť úlohy, priradiť čas.
- d. **Stanoviť si ciele, analyzovať prostredie, identifikovať činnosti, rozdelenie zdrojov.**
- e. Analyzovať prostredie, priradiť úlohy, nájsť riešenia, nájsť zdroje.

4. Aké zdroje by mali byť využité počas plánovania?

- a. Čas.
- b. Ľudské.
- c. Nástroje.
- d. Peniaze.
- e. **Všetky predchádzajúce možnosti.**

5. Čo je efektívnosť?

- a. Dosiahnúť náš cieľ.
- b. **Používať čím menej zdrojov.**
- c. Rešpektovať názory ostatných.
- d. Vytvárať pekné efekty.
- e. Dodržať právo.

6. Čo je účinnosť?

- a. **Dosiahnúť náš cieľ.**
- b. Používať čím menej zdrojov.
- c. Rešpektovať názory ostatných.
- d. Vytvárať pekné efekty.
- e. Dodržať právo.

7. Počas plánovania vyhýbajte sa

- a. plytvaniu zdrojov.
- b. neefektívnosti.
- c. straty času.
- d. neúčinnosti.

e. **všetkým predchádzajúcim možnostiam.**

8. Dosiahnuté výsledky by mali byť

- a. jednoduché.
- b. hmatateľné.
- c. nehmotné.
- d. **hmotné alebo nehmotné.**
- e. nedosiahnuteľné.

9. Ktoré NIE je súčasťou plánovania?

- a. Stanovenie cieľov.
- b. Analýza.
- c. Identifikácia činností.
- d. Monitorovanie.
- e. **Požiadanie o zdroje.**

10. Plánovanie je užitočné

- a. **vo všetkých aspektoch nášho života.**
- b. aby sme našli prácu.
- c. v súkromnom a rodinnom živote.
- d. v práci.
- e. počas študijného obdobia.

10 PRAVDIVÝCH ALEBO NEPRAVDIVÝCH VIET

- 1. Náklady sú naše snahy (zvyčajne peňažné) dosiahnuť niečo. **PRAVDIVÉ - NEPRAVDIVÉ**
- 2. Prvým krokom plánovania je určenie krokov, ktoré treba podniknúť. **PRAVDIVÉ - NEPRAVDIVÉ**
- 3. Potrebné zdroje môžu byť odlišné. **PRAVDIVÉ - NEPRAVDIVÉ**
- 4. Úplné plánovacie opatrenie nezahŕňa monitorovanie činností počas ich realizácie. **PRAVDIVÉ - NEPRAVDIVÉ**
- 5. Fázy správneho harmonogramu stanovujú ciele a určujú činnosti, ktoré sa majú vykonať na dosiahnutie cieľov. **PRAVDIVÉ - NEPRAVDIVÉ**
- 6. Výsledky, ktoré chcete dosiahnuť pri plánovaní, môžu byť hmotné alebo nehmotné, veľké alebo malé. **PRAVDIVÉ - NEPRAVDIVÉ**
- 7. Schopnosť analyzovať okolité **prostredie** je požadovaná zručnosť pri plánovaní. **PRAVDIVÉ - NEPRAVDIVÉ**

8. Účinnosť znamená dosiahnuť náš cieľ. **PRAVDIVÉ - NEPRAVDIVÉ**
9. Skratka SMART znamená Specific (Špecifický) – Measurable (Merateľný) - Achievable (Dosiadnuteľný) – Relevant (Relevantný) – Timed (Časovaný)
PRAVDIVÉ - NEPRAVDIVÉ
10. Pri plánovaní je potrebné zvážiť rôzne zdroje, ako čas, ľudské zdroje, nástroje, peniaze. **PRAVDIVÉ - NEPRAVDIVÉ**

5 VIET S VOLNÝM DOKONČENÍM

DOKONČITE VETY!

1. Ak chceme vykonať akcie, musíme vyhodnotiť potrebné ... (*zdroje*)
2. Monitorovanie je porovnanie ... (*cieľov a úspechov a nový plan na odstránenie nezrovnalostí*)
3. Plánovanie je užitočné ... (*vo všetkých aspektoch nášho života*)
4. Účinnosť znamená ... (*dosiahnuť cieľ*)
5. Pri plánovaní je potrebné zvážiť rôzne zdroje, ako ... (*čas, ľudské zdroje, nástroje, peniaze*)

5 OTVORENÝCH OTÁZOK

1. Aké je efektívne plánovanie?
Kombinácia rôznych elementov, aby sme dosiahli náš cieľ.
2. Čo znamená skratka SMART?
Specific (Špecifický) – Measurable (Merateľný) - Achievable (Dosiadnuteľný) – Relevant (Relevantný) – Timed (Časovaný)
3. Aké sú kroky plánovania?
Stanoviť si ciele, analyzovať vnútornú situáciu a kontext alebo vonkajšie prostredie, identifikovať činnosti, rozdelenie zdrojov: čas, ľudská práca, nástroje, peniaze.
4. Čo znamená efektívnosť?
Efektívnosť znamená využívať čo najmenej zdrojov.
5. Čo znamená účinnosť?
Účinnosť znamená dosiahnuť náš cieľ.

PLÁNOVANIE, ČASOVÝ HARMONOGRAM A TÍMOVÁ PRÁCA

PODNIKATEĽSKÁ KOMPETENCIA 11-14; 2.TÉMA

II. MODUL:

ČASOVÝ HARMONOGRAM

A.Poznámky a doplňujúce informácie k učebnici

Myšlienka, že nemáte dostatok času, vo vás môže vyvolať pocity stresu, preto je organizovanie času veľmi dôležité v každej časti života, ako aj v podnikaní.

Existuje veľa relevantných stratégií na vykonávanie časového manažmentu a na efektívne časové rozvrhnutie.

Prvým, veľmi jednoduchým a bežným spôsobom je pripraviť „zoznam úloh“. So systémom, ktorý pripomína, čo a kedy, je možné vyhnúť sa potrebe pamätať si všetko. „Zoznam úloh“ môžeme pripraviť pomocou pera a papiera, ale aj s niečím viac štruktúrovaným alebo využívaním IKT. Denný zoznam úloh je dôležitý aj pri budovaní akčného plánu. Činnosti by mali byť rozdelené na dôležité / nedôležité a nutné / nenaliehavé.

Použitie takéhoto zoznamu má mnoho výhod. Napríklad umožní zamerať sa na dôležité ciele a pripomenúť ich, pomôže pri organizácii myšlienok a poskytuje väčšiu transparentnosť. Pomáha vám pri rozhodovaní o prioritách: ktoré sú najdôležitejšie a najnaliehavejšie a potom odľahnúť dosiahnuté výsledky. Je to záznam o tom, čo sa deje a „upozorní“ vás na to, že vždy sa dá niečo robiť.

Účinnosť a efektivita sú odlišné pojmy. Osoba, ktorá tvrdo pracuje a je dobre organizovaná, ale trávi celý svoj čas s riešením nedôležitých úloh, môže byť spôsobilá, ale nie efektívna. Aby bol efektívny, je potrebné rozhodnúť, ktoré úlohy sú naliehavé a dôležité a zamerať sa na ne. Stanovenie priorít je jedným z najdôležitejších aspektov riadenia času, aby sme zabránili tomu, že sa zbytočne sústredíme na jednoduché úlohy.

Musíme robiť rozdiel medzi naliehavými a dôležitými úlohami: naliehavá činnosť nemusí byť dôležitá a rozhodne nie je ľahké rozlišovať medzi nimi.

Obvyklým problémom v riadení času je odklad. Základom skutočného odkladania je akčný plán, to je plánované odkladanie. Teraz hovoríme o inom aspekte, ktorý sa nazýva neplánované rozhodnutie. Najlepší čas urobiť niečo je väčšinou TERAZ. Aktivita vytvára impulz pre ďalšie kroky.

Ďalšou účinnou a efektívnou stratégiou na riadenie času je rozdelenie úloh. Rozdeliť ciele na jednotlivé položky, aby ste ich dosiahli krok za krokom. Toto sa zapisuje do stratégie zoznamu priradením priority a časového harmonogramu jednotlivých krokov, ktoré dávajú možnosť dosiahnuť mini ciele. Je dôležité dokončiť jednu úlohu, než začneme nasledujúcu.

Aj keď sú problémy, je dôležité pokračovať ďalej, nájsť príležitosť poučiť sa z neúspechov. Pri hľadaní správneho riešenia sú chyby kľúčovou súčasťou akéhokoľvek kreatívneho procesu. Je to určite obava z nevýhody, ktorá spôsobuje chyby a ťažkosti. Hovorí sa, že „ľudia, ktorí dosiahli najviac, urobili najväčšie chyby“ a tiež, že „spokojnosť môže rovnako prichádzať z plnenia cieľov, ako aj z dosiahnutia týchto cieľov“.

Nakoniec, účinným spôsobom, ako zabrániť plytvaniu času, je v podrobných detailoch zaznamenávať všetko v priebehu jedného týždňa a potom preskúmať záznam, aby ste zistili, ako ste využívali čas. Potom môže byť užitočné aj vypracovanie pravidelnej pracovnej rutiny, ktorá je založená na dodržiavaní bežného plánu. Zmena môže byť špecifickým cieľom.



Riešenie domácej úlohy

1. Čo je časový harmonogram?

Riadenie času alebo časový harmonogram je kompetencia organizovať aktivity v danom čase alebo priradiť určitú aktivitu správne času.

2. Čo znamená výraz „time-on-task“?

To znamená zabezpečiť, aby čas bol optimalizovaný a aby osoba bola zapojená do výrobných činností v maximálnej možnej miere.

3. Aké kroky sú potrebné na organizovanie času?

Možnosť organizovať čas 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
- ✓ ako prvé, jasne identifikovať zdroje, ktoré môžu byť potrebné v prípade, že ich budeme potrebovať.

Metodológia a organizácia vyučovacej hodiny

Najdôležitejším aspektom metodológie vzdelávania je integrácia vedomostí (poznatkov) a zručností (učiť) s cieľom uľahčiť získavanie / konsolidáciu praktických aplikácií zručností a vedomostí.

Preto je dôležité v každodennom vyučovaní prijať štýl, ktorý je zameraný na spoluprácu, vzájomnú pomoc, posilnenie jednotlivca v skupinovom priestore, ale aj na podporu demokratických hodnôt a správania, ktoré sa učia dôležitosť počúvania a dávania hodnoty ostatným, prijatiu rôznych názorov a nakoniec k vytvoreniu spoločnej syntézy. Je tiež dôležité pozvať na spoluprácu ostatných členov školy (iné triedy, učiteľov, administrátorov, technický personál) a rodiny (rodičov a starých rodičov), aby sa mohli zapojiť do týchto okamihov. Navrhované prístupy umožňujú rast generácie, ktorá je citlivá na kultúrne odlišnosti.

D. Plán vyučovacej hodiny (návrh)

PART I	
Úroveň/Trieda:	7-8.
Nadpis:	Čas je najviac obmedzený zdroj
Čas:	45 min.
Učebné ciele:	Priradiť časový harmonogram k jednotlivým činnostiam
Potrebné materiály:	Power point prezentácia 2.kapitola, 2. modul; flipchart
Príprava a predpoklady:	Učiteľ pred hodinou prečíta učebnicu a preštuduje elektronickú verziu (PPT). Krátko poznámky k učebnici a k elektronickej verzii tiež môžu byť užitočné.
II.ČASŤ: Popis vyučovacej hodiny	
<p>Počas prvých desiatich minút sa venujeme predbežnému hodnoteniu poznatkov s kontrolnými otázkami.</p> <p>Pomocou ponúkaného materiálu sa desať až pätnásť minút venujeme vysvetleniu toho, čo to znamená časový harmonogram a riadenie času, aké sú potrebné ciele a kroky, ktoré sa majú vykonať.</p> <p>Neskôr, pätnásť-dvadsať minút môžeme vynakladať na riešenie praktických cvičení a tak žiaci môžu získať informácie o riadení času z reálneho života.</p> <p>Navrhované cvičenie – žiaci by mali nastaviť čas potrebný na vykonanie niečoho jednoduchého v učebni, napríklad, aby si prečítali jednu stránku z učebnice, nakreslili niečo, bežali okolo učebne ... a potom otestovali výsledky.</p> <p>Posledných päť minút môžu byť venované opakovaniu kontrolných otázok.</p>	


2.modul Elektronická verzia



Doplňujúce informácie a poznámky k prezentáciám PowerPoint



V nasledujúcich tabuľkách môžete vidieť snímky prezentácie PowerPoint, ktoré pomáhajú učiteľom na začiatku vyučovacej hodiny.

Stredná časť prezentácie sa venuje otázkam riadenia času a dôležitosti časového manažmentu v každodennom živote.


Poskytuje aj zoznam užitočných nástrojov, ktoré sú prezentované a ponúkané žiakom na podporu ich štúdia.

Slide 1	Teacher's notes
<p>ENTREPRENEURIAL COMPETENCE 11-14;2. TOPIC</p> <p>PLANNING, TIMING AND TEAMWORKING</p> 	
Slide 2	Teacher's notes
<p>ENTREPRENEURIAL COMPETENCE 11-14;2. TOPIC</p> <p>TIMING</p> <p>MODULE 2</p>	
Slide 3	Teacher's notes
<div style="border: 1px solid black; padding: 10px;"> <p>A lot of people believe money is their most important resource but probably they're misguided.</p> <p>Their most important resource is</p> <p style="text-align: center;">TIME</p> <p>You can get more money through various avenues but once time is gone, it's gone forever.</p> <p>You can't buy more or borrow more, so time is a limited resource that expires every day.</p> </div>	

Slide 4	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">TIME MANAGEMENT</p> <p>is the competence to organize activities in a given time or to assign the right amount of time to an activity</p> 	
Slide 5	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">EVERY DAY WE WAST LOT OF TIME</p> <p style="text-align: center;">Why?</p> <p style="text-align: center;">What is missing is the ability to put</p> <p style="text-align: center;">"time-on-task"</p> <p style="text-align: center;">this means to ensure that time is optimized and that the person is engaged in productive activity to the fullest possible extent</p>	
Slide 6	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">HOW TO AVOID TIME WASTING...</p> 	

Slide 7	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">GOOD TIMING</p> <p>HOW?</p> <ul style="list-style-type: none"> . define block of activities . define activities spaces . plan periodic review of the timing . prioritize the assignments . keep an achieved activities list . be elastic in postpone unnecessary activities but the milestone . indentify clearly the resourses needed firstly to be sure to have them when you need <div style="text-align: center;">  </div>	
Slide 8	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">TIMING ADVICES</p> <p>FIRST:</p> <p style="text-align: center;">have a „To-do list“</p> <ul style="list-style-type: none"> -avoid the needd to remember everything -it can be develop just with a pen and a piece of paper -but also something more structured or ICT based -the daily list of tasks is essential also to build an action planning -activities are divided into into important/not important and urgent/non-urgent 	
Slide 9	Teacher's notes
<p>SECOND: TIMING ADVICES</p> <p>SECOND:</p> <p style="text-align: center;">Efficiency and effectiveness different.</p> <p>A person who works hard and is well organised but spends all their time on unimportant tasks may be efficient but not effective. To be effective, it is need to decide what tasks are urgent and important and to focus on these.</p> <p>A person who works hard and is well organised but spends all their time on unimportant tasks may be efficient but not effective. To be effective, it is need to person who works hard and is well organised but spends all their time on unimportant tasks may be efficient but not effective. To be effective, it is need to decide what tasks are urgent and important and to focus on these. urgent and important and to focus on these.</p> <div style="text-align: center;">  </div>	

Slide 10	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">TIMING ADVICES</p> <p style="text-align: center;">Prioritizing</p> <p style="text-align: center;">is one of the most important aspect of timing, to avoid the tendency to concentrate on more simple and easy tasks and allow interruption</p> <p style="text-align: center;">AND</p> <p style="text-align: center;">divide urgent by important tasks: a urgent activity could not be important and the difficulty is to differentiate them</p>	
Slide 11	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">TIMING ADVICES</p> <p style="text-align: center;">NO PROCRASTINATION!</p> <p style="text-align: center;">Even if procrastination is a base of the action plan here it is an unplanned decision to not manage the fear of doing things with the fear of the negative effect in the future</p> <p style="text-align: center;">The best time to do something is usually NOW</p> <p style="text-align: center;">...taking action generates the impetus for further action...</p>	
Slide 12	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">TIMING ADVICES</p> <p style="text-align: center;">BREAK DOWN GOALS INTO SMALLER COMPONENTS</p> <p style="text-align: center;">to accomplish them one step at a time</p> <p style="text-align: center;">this fits into the list strategy assigning a priority and a timing to the different steps giving the possibility to achieve mini-goals</p> <p style="text-align: center;">it is important to complete one task before attend at the following...</p>	

Slide 13	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">TIMING ADVICES</p> <p>A strategy to plan well is to log everything for a week in meticulous detail and then examine the record to see how time is used.</p> <p>Then it could be useful elaborate a regular work routine, based on the observation of the usual plan, changing it could be a specific objective.</p>	
Slide 14	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">REMEMBERS THAT...</p> <div data-bbox="427 900 606 1012" style="text-align: center;">  </div> <p>Good strategies of time management are fundamental also in order to reduce own stress and conflicts through the teamwork.</p>	
Slide 15	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">Finally....</p> <p style="text-align: center;">PERSEVERATE</p> <p style="text-align: center;">also when something is getting wrong: go on!</p> <p>Finding the opportunity to learn by mistake or problems occurred. Mistakes and to fall are a crucial part of any creative process taking to the right solution. It is definitely an handicap fear to make or admit mistakes and difficulties.</p> <p>It is said that the <i>"people who have achieved the most have made the most mistakes"</i> and also that <i>"satisfaction comes as much from pursuing goals as from achieving them"</i></p>	

Module 2. SMARTFÓNOVÉ OTÁZKY

ÚVODNÉ POZNÁMKY

1. *Pri otázkach s voliteľnými odpoveďami, správna je len odpoveď vyznačená tučným písmom. To isté platí aj pre PRAVDIVÉ-NEPRAVDIVÉ vety: iba označená možnosť je správna. Otázky sú vypracované na základe kontrolných otázok v Učebnici.*
2. *Otvorená otázka a veta predpokladá voľnú odpoveď. Žiak sa môže vyjadriť celkom slobodne; učiteľ sa rozhodne či prijíme odpoveď alebo nie. Takže, kým otázky s voliteľnými odpoveďami a PRAVDIVÉ-NEPRAVDIVÉ vety môžu byť vyhodnotené automaticky, otvorené otázky vyhodnotia učiteľia.*
3. *Všetky otázky sa dajú vyriešiť na základe Učebnice.*
4. *Pokyny týkajúce sa Socrative.com uvidíte v prílohe.*

10 OTÁZOK S VOLITEL'NÝMI ODPOVEĎAMI

1. Čas

- a. je obmedzený zdroj.
- b. je najdôležitejším zdrojom.
- c. je relevantný pre plánovanie.
- d. sa musí starostlivo riadiť.
- e. Všetky predchádzajúce.**

2. „Time-on-task“ znamená

- a. priradiť čas k úlohám.
- b. priradiť ľudí k úlohám a času.
- c. čas je optimalizovaný a osoba je zapojená do výrobnnej činnosti v maximálnej možnej miere.**
- d. čas je optimalizovaný.
- e. osoba je zapojená do výrobnnej činnosti v maximálnej možnej miere.

3. Čo je zoznam úloh?

- a. Je to systém, ktorý upozorňuje, aké úlohy máme a pomáha používateľovi vyhnúť sa potrebe pamätať si na všetko.**

- b. Nákupný zoznam.
- c. Príkazy šéfa.
- d. Zoznam dobrého zámeru.
- e. Zoznam snov.

4. A 'to-do list' môžeme vytvoriť

- a. len s perom a kusom papiera;
- b. s niečím štrukturovaným;
- c. s IKT nástrojom;
- d. s jednoduchými tlačenými papiermi;
- e. všetkými predchádzajúcimi.**

5. V zozname úloh je potrebné rozdeliť veci na

- a. zaujímavé/nezaujímavé;
- b. dôležité/nedôležité;
- c. naliehavé/nenaliehavé;
- d. dôležité/nedôležité a naliehavé/nenaliehavé;**
- e. zaujímavé/nezaujímavé a naliehavé/nenaliehavé.

6. Čo NIE je „to do list“?

- a. Zameriava sa na dôležité ciele.
- b. Pomáha pri pripomenutí dôležitých cieľov.
- c. Pomáha pri organizácii myšlienok.
- d. Pomáha vám pri rozhodovaní o prioritách.
- e. Zaručuje 100% účinnosť.**

7. Stanovenie priorít je dôležité, aby boli

- a. rýchle;
- b. zaujímavé;
- c. efektívne;**
- d. super;
- e. pripravené.

8. Uprednostňovanie je/znamená

- a. nie je dôležitým aspektom časového rozvrhu.
- b. zabrániť tomu, aby sme koncentrovali na menej dôležité a jednoduché úlohy.**
- c. umožniť prerušenie.

- d. robte, čo sa vám páči.
- e. vybrať najlepšiu možnosť na dosiahnutie cieľa.

9. Rozdelenie úloh znamená

- a. rozložiť ciele na ich komponentov;
- b. dokončiť všetky úlohy;
- c. odstrániť všetky úlohy;
- d. nájsť nové úlohy;
- e. rozdeliť aktivity v rámci tímu.

10. Je dôležité...

- a. vykonávať všetky úlohy.
- b. začať od základov, dokončiť každú úlohu.
- c. dokončiť jednu úlohu predtým, než sa zúčastníte ďalšej.
- d. prejsť z jednej úlohy na druhú.
- e. postupovať podľa pokynov šéfa/vedúceho.

10 PRAVDIVÝCH ALEBO NEPRAVDIVÝCH VIET

1. Čas je najdôležitejším zdrojom. **PRAVDIVÉ** - NEPRAVDIVÉ
2. Čas je kombinovateľný. **PRAVDIVÉ** - **NEPRAVDIVÉ**
3. Čas je limitovaný zdroj, ktorý sa vyčerpáva každý deň. **PRAVDIVÉ** - NEPRAVDIVÉ
4. Zoznam úloh znamená zabezpečiť, aby čas bol optimalizovaný a aby osoba bola zapojená do výrobných činností v maximálnej možnej miere. **PRAVDIVÉ** - NEPRAVDIVÉ
5. Pomocou „to do list“ sa zvyšuje potreba pamätať si na všetko. **PRAVDIVÉ** - **NEPRAVDIVÉ**
6. „Zoznam úloh“ sa dá vytvoriť len s perom a kusom papiera. **PRAVDIVÉ** - NEPRAVDIVÉ
7. Uprednostňovanie znamená sústrediť sa na jednoduchšie a ľahšie úlohy a umožniť prerušenie. **PRAVDIVÉ** - **NEPRAVDIVÉ**
8. Aby sme boli efektívni, je potrebné rozhodnúť, ktoré úlohy sú naliehavé a dôležité a zamerať sa na tieto úlohy. **PRAVDIVÉ** - NEPRAVDIVÉ
9. Dôležité je dokončiť jednu úlohu pred tým, než začnete druhú. **PRAVDIVÉ** - NEPRAVDIVÉ
10. Rozdeliť úlohy znamená rozdeliť ciele tak, aby ste ich dosiahli krok za krokom. **PRAVDIVÉ** - NEPRAVDIVÉ

5 VIET S VOL'NÝM DOKONČENÍM

DOKONČITE VETY!

1. Čas je (*najdôležitejším zdrojom*)
2. Zoznam úloh znamená (*zabezpečiť, aby čas bol optimalizovaný a aby osoba bola zapojená do výrobnjej činnosti v maximálnej možnej miere.*)
3. „Zoznam úloh” je ... (*systém pripomínajúci, čo sa deje a vyhnúť sa potrebe pamätať si všetko*)
4. Stanovenie priorít je ... (*jeden z najdôležitejších aspektov časového harmonogramu, aby sa zabránilo tendencii sústrediť sa na jednoduchšie a ľahšie úlohy a umožniť prerušenie*)
5. Rozdeliť úlohy znamená ... (*rozdeliť ciele tak, aby ste ich dosiahli krok za krokom*)

5 OTVORENÝCH OTÁZOK

1. Ktorý je najdôležitejší zdroj?

Čas je najdôležitejším zdrojom.

2. Čo znamená „čas na úlohy”?

Aby sa zabezpečilo, že čas je optimalizovaný a že osoba sa zaoberá produktívnou činnosťou v čo najväčšom možnom rozsahu.

3. Čo znamená „To-do list”?

Ide o zoznam vecí, ktoré je potrebné vykonať, v určitom časovom rozsahu a prepojením rôznych úloh..

4. Prečo je dôležité stanovenie priorít?

Aby sme boli efektívni, je potrebné rozhodnúť, aké úlohy sú naliehavé a dôležité a zamerať sa na tieto úlohy. Stanovenie priorít je jedným z najdôležitejších aspektov časovania, aby sa zabránilo tendencii sústrediť sa na jednoduchšie a ľahšie úlohy a umožniť prerušenie.

5. Prečo je užitočné rozdeliť úlohy?

Rozdeliť úlohy znamená rozdeliť ciele tak, aby ste ich dosiahli krok za krokom. Toto sa zapisuje do stratégie zoznamu priradením priority a časového harmonogramu jednotlivých krokov, ktoré dávajú možnosť dosiahnuť mini ciele. Je dôležité dokončiť jednu úlohu, než začneme nasledujúcu.

Najdôležitejším aspektom metodológie vzdelávania je integrácia vedomostí (poznatkov) a zručností (učiniť) s cieľom uľahčiť získavanie / konsolidáciu praktických aplikácií zručností a vedomostí.

Preto je dôležité v každodennom vyučovaní prijať štýl, ktorý je zameraný na spoluprácu, vzájomnú pomoc, posilnenie jednotlivca v skupinovom priestore, ale aj na podporu demokratických hodnôt a správania, ktoré sa učia dôležitosť počúvania a dávania hodnoty ostatným, prijatiu rôznych názorov a nakoniec k vytvoreniu spoločnej syntézy. Je tiež dôležité pozvať na spoluprácu ostatných členov školy (iné triedy, učiteľov, administrátorov, technický personál) a rodiny (rodičov a starých rodičov), aby sa mohli zapojiť do týchto okamihov. Navrhované prístupy umožňujú rast generácie, ktorá je citlivá na kultúrne odlišnosti.

Poskytnutý materiál môžete prebrať za približne 45-50 minút.

Počas prvých desiatich minút sa venujeme predbežnému hodnoteniu poznatkov s kontrolnými otázkami.

Pomocou ponúkaného materiálu sa desať až pätnásť minút venujeme vysvetleniu toho, čo to znamená časový harmonogram a riadenie času, aké sú potrebné ciele a kroky, ktoré sa majú vykonať.

Neskôr, pätnásť-dvadsať minút môžeme vynakladať na riešenie praktických cvičení, a tak žiaci môžu získať informácie o riadení času z reálneho života.

Navrhované cvičenie – žiaci by mali nastaviť čas potrebný na vykonanie niečoho jednoduchého v učebni, napríklad, aby si prečítali jednu stránku z učebnice, nakreslili niečo, bežali okolo učebne ... a potom otestovali výsledky.

Posledných päť minút môžu byť venované opakovaniu kontrolných otázok.

PLÁNOVANIE, ČASOVÝ HARMONOGRAM A TÍMOVÁ PRÁCA

PODNIKATEĽSKÁ KOMPETENCIA 11-14; 2.TÉMA

III. MODUL: TÍMOVÁ PRÁCA

A. Poznámky a doplňujúce informácie k učebnici

Namiesto toho, aby sme hovorili o tímovej práci medzi žiakmi, tu sa sústredíme na tímovú prácu v celom školskom živote.

Tímová práca je základom výučby: tímová práca medzi študentmi, medzi učiteľmi a zamestnancami školy, medzi študentmi a učiteľmi, medzi rodičmi a medzi rodičmi a vychovávateľmi.

Vzhľadom na vzťah všetkých dospelých v pedagogickom procese, je dôležitá dobrá komunikácia medzi pedagógmi, zamestnancami školy a rodičmi. Špecifické úlohy by mali byť rozdelené na základe zodpovednosti a postavenia.

Základnou zložkou úspešného vzdelávania je spolupráca všetkých učiteľov vo všetkých triedach alebo skupinách. Ako napr. na stránke work.chron.com/teamwork, „*Učiteľ prírodných vied v piatej triede pri zameraní na vedecké merania a výpočty by mohol spolupracovať s pedagógom matematiky z 5. ročníka, ktorý vyučuje objem a merania. Ako tím, učitelia vytvárajú podmienky prechodného vzdelávania, v rámci ktorého žiaci môžu počuť vysvetlenia oboch pedagógov a môžu vidieť, ako sa dajú používať štatistické informácie v rôznych disciplínach.*“

Vzhľadom na vzťahy s rodičmi je dôležité poukázať na to, že majú zásadnú úlohu v žiakovom živote a vzdelávaní, ale je pravdepodobné, že túto silu je potrebné zachovať a škola si musí s nimi vytvoriť pozitívny a efektívny vzťah. Ak učitelia a rodičia pôsobia ako tím, môžu posilniť pozitívne správanie a zručnosti učenia v triede ale aj doma. Keď študenti vnímajú rodičov a učiteľov, ktorí pracujú spoločne ako tím, s faktickou podporou vo vnútri i mimo vyučovania sa môžu naučiť hodnotu vzdelania a viac sa zapájať do štúdia. Potom rodičia so špecifickými poznatkami o vlastných deťoch môžu pomôcť učiteľom individualizovať vzdelávacie prístupy a uspokojiť ich podľa najlepších potrieb študenta.

Práca v tíme počas lekcií alebo v konkrétnych okamihoch učí žiakov základným zručnostiam: ako kolektívne pracovať na spoločnom ciele, ale patria sem aj kompetencie, ako riadenie empatie a emócií, efektívna komunikácia, kompromis, kolektívne úsilie, solidarita. Najdôležitejším aspektom tímovej práce pre žiakov „*je dohodnúť sa na tom, kto bude pracovať na ktorej zložke projektu a pracovať v tandeme s využitím silných stránok žiakov na splnenie zadaných úloh.*“ (work.chron.com/teamwork)

Zaujímavým spôsobom, ako riadiť tím alebo vzťah s rôznymi typmi ľudí, je asertivita, to znamená „schopnosť komunikovať s ostatnými jasným a priamym spôsobom“, inými slovami " umenie hovoriť s ľuďmi tak, aby urobili všetko, čo im poviete, a to bez toho, aby sa cítili ohrození alebo urazení.“ (www.kent.ac.uk/careers)

Asertivita pomáha v mnohých prípadoch, napríklad odmietnuť niečo bez toho, aby sme urazili toho druhého, aby sa zabránilo manipulácii, lepšie pochopiť to, čo chce druhý a vytvoriť situáciu, ktorá prinesie prospech pre všetkých. Môže tiež pomôcť, aby sme získali kontrolu nad vlastným životom, zvýšiť sebavedomie a znížiť stres. Z týchto dôvodov by mali všetci učitelia učiť asertivitu svojich žiakov.



Riešenie domácej úlohy

1. Čo je skupina?

Je to „sociálny útvar, tvorený určitým počtom osôb, ktoré sú voči sebe vo viac alebo menej vymedzených pozíciách a roliach“, kým podľa antropologickej filozofie je to „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.“

2. Čo je vzájomná závislosť?

Je to vedomosť toho, že individuálny úspech závisí od kolektívneho úspechu.

3. Čo je 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.

4. Čo je kooperácia?

“Kooperácia je forma spoločnej práce, pri ktorej sa viacero osôb alebo podnikov plánovite a spoločne zúčastňuje na tom istom pracovnom procese alebo na rôznych, ale

navzájom súvisiacich pracovných procesoch.”
(https://sk.wikipedia.org/wiki/Kooper%C3%A1cia_pr%C3%A1ce)

5. Čo je kooperatívne učenie?

Je to úspešná stratégia výučby, v rámci ktorej malé tímy, so študentmi s rôznymi úrovňami schopností, využívajú rôzne vzdelávacie aktivity na zlepšenie chápania témy. Každý člen tímu je zodpovedný nielen za to, že sa musí naučiť dané učivo, ale aj za to, že pomáhajú svojim spolužiakom učiť sa - a tým vytvárajú atmosféru dosiahnutia cieľa.. (teachervision.com)

Metodické poznámky a návrhy praktických aktivít

Najdôležitejším aspektom metodológie vzdelávania je integrácia vedomostí (poznatkov) a zručností (učiniť) s cieľom uľahčiť získavanie / konsolidáciu praktických aplikácií zručností a vedomostí.

Preto je dôležité v každodennom vyučovaní prijať štýl, ktorý je zameraný na spoluprácu, vzájomnú pomoc, posilnenie jednotlivca v skupinovom priestore, ale aj na podporu demokratických hodnôt a správania, ktoré sa učia dôležitosti počúvania a dávania hodnoty ostatným, prijatiu rôznych názorov, a nakoniec k vytvoreniu spoločnej syntézy. Je tiež dôležité pozvať na spoluprácu ostatných členov školy (iné triedy, učiteľov, administrátorov, technický personál) a rodiny (rodičov a starých rodičov), aby sa mohli zapojiť do týchto okamihov. Navrhované prístupy umožňujú rast generácie, ktorá je citlivá na kultúrne odlišnosti.

D. Plán vyučovacej hodiny (návrh)

Metodológia a organizácia vyučovacej hodiny

Najdôležitejším aspektom metodológie vzdelávania je integrácia vedomostí (poznatkov) a zručností (učiniť) s cieľom uľahčiť získavanie / konsolidáciu praktických aplikácií zručností a vedomostí.

Preto je dôležité v každodennom vyučovaní prijať štýl, ktorý je zameraný na spoluprácu, vzájomnú pomoc, posilnenie jednotlivca v skupinovom priestore, ale aj na podporu demokratických hodnôt a správania, ktoré sa učia dôležitosť počúvania a dávania hodnoty ostatným, prijatiu rôznych názorov, a nakoniec k vytvoreniu spoločnej syntézy. Je tiež dôležité pozvať na spoluprácu ostatných členov školy (iné triedy, učiteľov, administrátorov, technický personál) a rodiny (rodičov a starých rodičov), aby sa mohli zapojiť do týchto okamihov. Navrhované prístupy umožňujú rast generácie, ktorá je citlivá na kultúrne odlišnosti.

Poskytnutý materiál môžete preberať za približne 45-50 minút.

Počas prvých desiatich minút sa venujeme predbežnému hodnoteniu poznatkov s kontrolnými otázkami.

Pomocou ponúkaného materiálu sa desať až pätnásť minút venujeme vysvetleniu toho, čo to znamená tímová práca a vedenie tímu, aké sú potrebné ciele a kroky, ktoré sa majú vykonať. Neskôr, pätnásť-dvadsať minút môžeme vynakladať na riešenie praktických cvičení, a tak žiaci môžu získať informácie o tímovej práci z reálneho života.

Navrhované cvičenie – žiaci pracujú v štvor- až päťčlenných skupinách a dostanú dvadsať minút na vykonanie nasledujúcej úlohy: vyberte si jednu hypotézu z uvedených v module 1 a medzi členmi skupiny rozdeľte úlohy súvisiace s plánovaním.

Posledných päť minút môžu byť venované opakovaniu kontrolných otázok.

I.ČASŤ	
Úroveň/Trieda:	7-8.
Nadpis:	<i>V jednote je sila</i>
Čas:	45 min.
Učebné ciele:	Schopnosť pracovať v tíme

Potrebné materiály:	Power point prezentácia 2. kapitola, 1. modul; flipchart
Príprava a predpoklady:	Učiteľ pred hodinou prečíta učebnicu a preštuduje elektronickú verziu (PPT). Krátke poznámky k učebnici a k elektronickej verzii tiež môžu byť užitočné.
II. ČASŤ: Popis vyučovacej hodiny	
<p>Počas prvých desiatich minút sa venujeme predbežnému hodnoteniu poznatkov s kontrolnými otázkami.</p> <p>Pomocou ponúkaného materiálu sa desať až pätnásť minút venujeme vysvetleniu toho, čo to znamená tímová práca a vedenie tímu, aké sú potrebné ciele a kroky, ktoré sa majú vykonať.</p> <p>Neskôr, pätnásť-dvadsať minút môžeme vynakladať na riešenie praktických cvičení, a tak žiaci môžu získať informácie o tímovej práci z reálneho života.</p> <p>Navrhované cvičenie – žiaci pracujú v štvor- až päťčlenných skupinách a dostanú dvadsať minút na vykonanie nasledujúcej úlohy: vyberte si jednu hypotézu z uvedených v module 1, a medzi členmi skupiny rozdeľte úlohy súvisiace s plánovaním.</p> <p>Posledných päť minút môžu byť venované opakovaniu kontrolných otázok.</p>	

Modul 3. Elektronická verzia


Doplňujúce informácie a poznámky k prezentáciám PowerPoint


V nasledujúcich tabuľkách môžete vidieť snímky prezentácie PowerPoint, ktoré pomáhajú učiteľom na začiatku vyučovacej hodiny.

Power Point prezentácia ponúka definície skupiny, lepšie vysvetlené v učebnici, aby sa objasnili ťažkosti s pochopením toho, čo je skupina a ako funguje.

Potom objasňuje, aká dôležitá je tímová práca v každodennom živote a na súčasnom trhu práce.


Druhá polovica prezentácie je venovaná konkrétnemu prístupu k tímovej práci v škole: k metodológii spolupráce.

Slide 1	Teacher's notes
<p>ENTREPRENEURIAL COMPETENCE 11-14;2. TOPIC</p> <p>PLANNING, TIMING AND TEAMWORKING</p> 	
Slide 2	Teacher's notes
<p>ENTREPRENEURIAL COMPETENCE 11-14;2. TOPIC</p> <p>TEAMWORK</p> <p>MODULE 3</p>	
Slide 3	Teacher's notes
<div style="border: 1px solid black; padding: 10px;"> <p>A set of people can not necessarily be said</p> <p>GROUP</p> <p>To be defined as such they need very specific conditions that relate to the task, the purpose and dynamic.</p> <p>Working in a group changes the balance of knowledge and behavior, it requires a continuous change.</p> </div>	

Slide 4	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">WHAT IS A GROUP</p> <p>The sociological definition is <i>"a set of two or more individuals who have a common goal to be reached"</i></p> <p>At anthropological level it is a <i>"set of individuals who identify with certain values, myths, traditions, ceremonies, rituals, systems signs "</i></p> <p>For psychology <i>"the group is a set of three or more individuals who identify themselves as a group and interweave with each other relations of mutual influence"</i></p>	
Slide 5	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">WHAT IS A GROUP</p> <p>But for pedagogy it is <i>"a set of individuals linked in an interdependent relationship intended to promote individual potential in the different ages of life"</i></p> <p>and for teaching <i>"the group is a set of two or more people that realize relationships of interdependence and coordinate their actions and communications in order to pursue learning, co-building identity, intelligences and meanings"</i></p>	
Slide 6	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">WHAT IS A GROUP</p> <p>What makes a set of people a group is sharing an objective clear and explicit to all members and interdependence that is the knowledge that the individual success depends on the collective success</p> 	

Slide 7	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">THE IMPORTANCE OF TEAMWORKING</p> <p>Work in a team:</p> <ul style="list-style-type: none"> . develops high level of quality of work . in shorter period of time <p style="text-align: center;">BECAUSE</p> <p>working group is a group of individuals who possess</p> <p style="text-align: center;">different but complementary skills</p>	
Slide 8	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">THE IMPORTANCE OF TEAMWORKING</p> <p>Organizations today more than ever tend to promote and ask for teamworking, sharing skills and knowledge</p> <p>The ability to work in a team is more and more a key element in today's reality and is an essential element for the realization of plans and complex programs</p>	
Slide 9	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">COOPERATIVE LEARNING</p> <p>To allow an effective team you must keep in mind that the system is more than the sum of its parts (system is constituted by the teacher, individual pupils and the class, the school); the systems are not completely open: they are self-creators of meaning; each part of a system depends on the other in an interdependent relationship; the relationship of interdependence</p>	

Slide 10	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">COOPERATIVE LEARNING</p> <p style="text-align: center;">HOW</p> <p>Peer to peer education: relations of help that older children and / or more competent implement towards younger children and / or less competent to facilitate the learning of knowledge and cognitive - social skills. Peer education is a tool to develop the knowledge, manners, beliefs and abilities and to increase accountability.</p>	
Slide 11	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">COOPERATIVE LEARNING</p> <p style="text-align: center;">HOW</p> <p>The situation-problem: it starts by questions and proposals that arise from class group within the activities – lessons. The teacher, from the question/problem, structures a situation-problem that the group-class has to develop, producing meta-cognitive learning and an active search process.</p>	
Slide 12	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">COOPERATIVE LEARNING</p> <p style="text-align: center;">ELEMENTS</p> <ul style="list-style-type: none"> • small groups of diverse students • the common goal of maximizing the learning of each member • the responsibility is shared • members work and produce together • verifying the achievement of the objectives takes place within the group 	

Slide 13	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">COOPERATIVE LEARNING</p> <p style="text-align: center;">WHAT'S NEEDED</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ positive interdependence ✓ assignment of clear responsibilities ✓ individual and group responsibility ✓ constructive and direct interaction ✓ mutual aid and the sharing of knowledge, strategies, content ✓ assessment of the positive and negative behaviors 	
Slide 14	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">COOPERATIVE LEARNING</p> <p style="text-align: center;">REMEMBER THAT...</p> <p>it 's important to define the criteria by which groups are formed:</p> <p style="text-align: center;">heterogeneous</p> <p><i>mixed for skills, age, learning strategies, style suitable to research, discovery, problem solving</i></p> <p style="text-align: center;">level</p> <p><i>uniform for specific characteristics, sex , skills, suitable for recovery and support activities</i></p>	
Slide 15	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">COOPERATIVE LEARNING - RISKS</p> <p>In the class must be a BALANCE between</p> <p style="text-align: center;">affective-level and the cognitive functioning</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center; margin-top: 20px;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 200px;"> <p>too much attention to emotional well-being of its members and lacking in focus on the goal-result</p> </div>  <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 200px;"> <p>too much attention on result depriving the group of the affective dimension with isolation of the weaker and less "productive"</p> </div> </div>	

Slide 16	Teacher's notes
<p data-bbox="437 264 632 318" style="text-align: center;">ONE MORE... ... ASSERTIVENES</p> <p data-bbox="229 349 815 456">It is "the ability to communicate with others in a clear and direct manner", in other words "the art of telling people what you would like them to do, in a way that they don't feel threatened or put down"</p> <p data-bbox="236 470 437 497">Assertiveness helps</p> <ul data-bbox="236 510 791 658" style="list-style-type: none">• to refuse something without offend the other person• to avoid to be manipulated• to understand better what the other want to say• to achieve "win-win" situation <p data-bbox="344 667 727 694" style="text-align: center;"><i>it could also help to get control on own life</i></p>	

Modul 3. SMARTFÓNOVÉ OTÁZKY

ÚVODNÉ POZNÁMKY

- 1. Pri otázkach s voliteľnými odpoveďami, správna je len odpoveď vyznačená tučným písmom. To isté platí aj pre PRAVDIVÉ-NEPRAVDIVÉ vety: iba označená možnosť je správna. Otázky sú vypracované na základe kontrolných otázok v Učebnici.*
- 2. Otvorená otázka a veta predpokladá voľnú odpoveď. Žiak sa môže vyjadriť celkom slobodne; učiteľ sa rozhodne či prijíme odpoveď alebo nie. Takže, kým otázky s voliteľnými odpoveďami a PRAVDIVÉ-NEPRAVDIVÉ vety môžu byť vyhodnotené automaticky, otvorené otázky vyhodnotia učítelia.*
- 3. Všetky otázky sa dajú vyriešiť na základe Učebnice.*
- 4. Pokyny týkajúce sa Socrative.com uvidíte v prílohe.*

10 OTÁZOK S VOLITEĽNÝMI ODPOVEĎAMI

1. Definícia skupiny by mohla byť

- súbor dvoch alebo viacerých jednotlivcov, ktorí majú spoločný cieľ;
- súbor jedincov, ktorí sa identifikujú s určitými hodnotami, mýtami, tradíciami, obradmi, systémami znakov;
- skupina sú dvaja alebo viacerí ľudia, ktorí sú v interakcii medzi sebou tak, že sa ovplyvňujú navzájom;
- súbor jednotlivcov, ktorí sú vo vzájomne závislom vzťahu, ktorý je určený na podporu individuálneho potenciálu v rozličnom veku života;
- e. všetky predchádzajúce.**

2. Čo robí súbor ľudí skupinou?

- Priateľstvo.
- Schopnosť pracovať v time.
- Dobré vedenie.
- d. Majú rovnaké ciele a vzájomnú závislosť.**
- Vzájomný rešpekt.

3. Vzájomná závislosť je

- a. vzájomný rešpekt;
- b. vedomosť toho, že individuálny úspech závisí od kolektívneho úspechu;**
- c. potreby druhého;
- d. spolupráca a schopnosť spolupracovať;
- e. možnosť dosiahnuť lepší výsledok prostredníctvom tímovej práce.

4. Kritériá, na základe ktorých môžeme vytvárať skupinu

- a. heterogénne (v týchto skupinách žiaci majú príležitosť, aby sa naučili spolupracovať, navzájom si pomáhali, riešili problémy);
- b. úroveň (žiaci sú zoskupovaní podľa rovnosti mentálnej úrovne, pohlavia, zručnosti);
- c. zostavenie skupiny je spontánne (žiaci si zvolia skupinu sami) alebo náhodné (učiteľ určí členov skupiny);
- d. všetky predchádzajúce;**
- e. ani jeden z uvedených.

5. „Súbor jednotlivcov, ktorí sú vo vzájomne závislom vzťahu, ktorý je určený na podporu individuálneho potenciálu v rozličnom veku života“ je definícia skupiny v

- a. pedagogike;**
- b. sociológii;
- c. antropológii;
- d. psychológii;
- e. vo vzdelávaní.

6. Organizácie dnes viac ako kedykoľvek predtým majú tendenciu propagovať a pýtať sa

- a. tímovú prácu, zdieľanie zručností a znalostí;**
- b. vysoké kompetencie a individuálnu prácu;
- c. individuálnu prácu, zdieľanie zručností a vedomostí;
- d. tímovú prácu, ale zdieľanie zručností a vedomostí nie;
- e. nič konkrétne.

7. Pracovná skupina je skupina jednotlivcov, ktorí

- a. majú rôzne zručnosti a pracujú samostatne;
- b. majú rôzne zručnosti, ale spolupracujú na dosiahnutí spoločného cieľa;**
- c. majú rovnaké schopnosti a spolupracujú na dosiahnutí spoločného cieľa;

- d. majú rovnaké schopnosti a spolupracujú na dosiahnutí odlišného cieľa;
- e. majú rôzne zručnosti a spolupracujú na dosiahnutí odlišného cieľa.

8. Čo nie je potrebné na kooperatívne vzdelávanie?

- a. Pozitívna vzájomná závislosť a pridelenie zodpovednosti, aby ľudia pochopili, že dosiahnutie cieľov závisí od záväzku všetkých.
- b. Individuálna a skupinová zodpovednosť, kde každý robí svoju časť a na konci vyhodnotí výsledky.
- c. Konštruktívna a priama interakcia prostredníctvom vzájomnej pomoci a zdieľania poznatkov, stratégií, obsahu.
- d. Skupinové hodnotenie, kde prediskutujú dosiahnuté ciele a kognitívne stratégie.
- e. Pokojné prostredie, silné vedenie, jasné ciele definované vedúcim.**

9. Trieda je

- a. vzdelávacia skupina;
- b. systém;
- c. charakterizovaná vzájomne závislým vzťahom medzi afektívnou a kognitívnou funkciou skupiny;
- d. všetky predchádzajúce;**
- e. ani jeden z uvedených.

10. Ktorá z možností NIE je prvkom kooperatívneho učenia?

- a. Spoločným cieľom je maximalizovať učenie sa každého člena skupiny.
- b. Zodpovednosť je zdieľaná.
- c. Členovia pracujú a vyrábajú spoločne.
- d. Overenie dosiahnutia cieľov sa uskutočňuje v rámci skupiny.
- e. Vedenie je vo vlastníctve osoby mimo skupiny.**

10 PRAVDIVÝCH ALEBO NEPRAVDIVÝCH VIET

1. Sociologická definícia skupiny: „je to sociálny útvar, tvorený určitým počtom osôb, ktoré sú voči sebe vo viac alebo menej vymedzených pozíciách a roliach.“

PRAVDIVÉ - NEPRAVDIVÉ

2. Definícia skupiny z oblasti vzdelávania je „súbor osôb prepojených vo vzájomne prepojenom vzťahu, určenom na podporu individuálneho potenciálu v rôznych vekových kategóriách života.“ **PRAVDIVÉ - NEPRAVDIVÉ**

3. Vzájomná závislosť je vedomosť toho, že individuálny úspech závisí od kolektívneho úspechu. **PRAVDIVÉ - NEPRAVDIVÉ**

4. Práca v tíme rozvíja vysokú úroveň kvality práce v kratšom časovom období.
PRAVDIVÉ - NEPRAVDIVÉ
5. Ak chcete vytvoriť skupinu, nie je dôležité zdieľať cieľ. **PRAVDIVÉ - NEPRAVDIVÉ**
6. Ak chcete vytvoriť účinný tím, musíte mať na pamäti, že systém je viac ako súčet jeho častí. **PRAVDIVÉ - NEPRAVDIVÉ**
7. Pracovná skupina je skupina osôb, ktoré majú rovnaké zručnosti. **PRAVDIVÉ - NEPRAVDIVÉ**
8. Schopnosť nepracovať v tíme je kľúčovým prvkom dnešnej reality a je základným prvkom realizácie plánov a komplexných programov. **PRAVDIVÉ - NEPRAVDIVÉ**
9. Počas tímovej práce nemôžeme brať do úvahy individuálny rozmer učenia, ale musíme zdôrazniť, ako je to spojené s procesmi spoločnej výstavby a zdieľaním poznatkov. **PRAVDIVÉ - NEPRAVDIVÉ**
10. Organizácie sa viac než kedykoľvek predtým snažia podporovať a požadovať tímovú prácu, zdieľanie zručností a znalostí. **PRAVDIVÉ - NEPRAVDIVÉ**

5 VIET S VOLNÝM DOKONČENÍM

DOKONČITE VETY!

1. Skupina je súbor dvoch alebo viacerých ľudí, ktorí realizujú vzťahy vzájomnej závislosti a koordinujú svoje činnosti a komunikáciu, za účelom ... (*vzdelávania, vybudovania identity, inteligencie a významu*)
2. Vzájomná závislosť je ... (*vedomosť toho, že individuálny úspech závisí od spoločného úspechu*)
3. Pracovná skupina je skupina osôb, ktoré majú ... (*rôzne zručnosti, ale komplementárne spolupracujú na dosiahnutí spoločného cieľa*)
4. Práca v tíme zabezpečí ... (*vysokú kvalitu práce v kratšom časovom úseku*)
5. Trieda je učebná skupina, ktorá sa ako systém vyznačuje tým, že ... (*medzi citovou zložkou a kognitívnou funkciou skupiny je vzájomne závislý vzťah, ktorý musí byť v rovnováhe*)

5 OTVORENÝCH OTÁZOK

1. Čo je skupina

Existujú rôzne definície skupiny podľa rôznych disciplín. Sociologická definícia je: „sociálny útvar, tvorený určitým počtom osôb, ktoré sú voči sebe vo viac alebo menej vymedzených pozíciách a roliach.“

2. Čo je vzájomná závislosť?

Je to vedomosť toho, že individuálny úspech závisí od kolektívneho úspechu.

3. Čo je partnerská výchova?

Sú to 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.

4. Čo je kooperácia?

Kooperácia, spolupráca znamená spolupracovať na vytvorení procesov smerujúcich k spoločnému cieľu.

5. Čo je kooperatívne učenie?

Kooperatívne učenie je stratégia učenia sa a vyučovania s využívaním všetkých zdrojov skupinovej triedy, najmä vzájomného vzdelávania medzi rovnocennými osobami a pomocou situačného problému.

PODNIKATEĽSKÝ POSTOJ

PODNIKATEĽSKÁ KOMPETENCIA 11-14; 3.TÉMA

I.MODUL:

ČO JE TO, POSTOJ?

System hodnôt

Podľa definície (BusinessDictionary) hodnotový systém je koherentným súborom hodnôt prijatých a / alebo vyvinutých osobou, organizáciou alebo spoločnosťou ako štandard pre usmerňovanie správania vo všetkých situáciách. Hodnotový systém je návodom a základom postoja.

Je dôležité poznamenať, že ako hodnotový systém obsahuje pozitívne a záporné hodnoty, takisto aj postoj: máme pozitívny postoj k tomu, čo hodnotíme vysoko (t. j. ktorému pripisujeme pozitívnu hodnotu) a náš postoj je záporný voči záporným hodnotám. Napríklad, ak výraz „tvrdzo pracovať“ má pozitívnu hodnotu, náš postoj k práci bude pozitívny. Naopak, ak má „lenivosť“ v našich očiach negatívnu hodnotu, budeme mať negatívny postoj k lenivosti, zbytočnej strate času. Náš hodnotový systém plne určí náš postoj. Preto analýza hodnotového systému úplne odhalí charakteristiky nášho postoja.

Najdôležitejšou vlastnosťou nášho hodnotového systému je **premenlivosť**. Netrvá to večne. Zmena hodnotového systému ukáže, ako zmení postoj. Presnejšie, ak môžeme zmeniť náš systém hodnôt, zmení sa s tým automaticky náš postoj.

Druhou najdôležitejšou charakteristikou hodnotového systému je, že aj keď sa dá zmeniť, táto zmena (a jej dôsledky) sa prejaví **pomaly**, počas značného časového obdobia. Hodnotový systém sa nedá zmeniť cez noc, ako ani postoj.

Treťou dôležitou charakteristikou je (a čiastočne to je základom pre vyššie uvedené dve charakteristiky), že hodnotový systém **je v značnej miere založený na racionalite**. To znamená, že to nie je ako láska; môže to byť (väčšinou) vysvetlené.

Aj keď emocionálne aspekty sa môžu časom meniť, racionálne aspekty hodnotového systému slúžia ako základ pre možnosti zmeny hodnoty systému. Emocionálne aspekty sú stále viac „lepkavé“ (pomyšlite na emocionálnu oddanosť dlhoročných futbalových fanúšikov - ich klub môže vyhrať alebo prehrať, môžu dokonca prechádzať dlhými ťažšími obdobiami, skutoční fanúšikovia sú zvyčajne pretrvávajúci a zostávajú fanúšikmi a stále si myslia, že ich idol je najlepší na svete). Racionálne aspekty sú odlišné: ak na základe racionality tá alebo tamta hodnota naozaj nie je taká dobrá (alebo nie je taká zlá), systém hodnôt sa mení. (Pomalosť zmeny je práve výsledkom emocionálneho aspektu v hodnotovom systéme.)

Nie len osoba môže mať hodnotový systém. Skupiny a spoločnosť tiež zdedia, prijímajú alebo rozvíjajú súvislé súbory hodnôt. (Len si to predstavte: celková viera v „nemeckej presnosti“, „britského konzervativizmu“ alebo „americkej dynamiky“ - všetky spočívajú na pozorovaniach, že Nemci veľmi oceňujú dôslednú prácu, Briti majú radi konzervatívnu eleganciu a Američania vysoko hodnotia a uprednostňujú dynamické zmeny vo svojej spoločnosti. Podobne, poznáme „bohémске rodiny“, kde cieľom života je bezstarostný život; „aristokratické rodiny“, v ktorých hlavným cieľom života sú vzťahy a miešanie s elitnou spoločenskou vrstvou a teda manželstvo s členom historickej rodiny (aj keď sláva prešla už dávno), prepíše význam prospechu a niekedy aj skutočnej lásky.)

Ak osoby, skupiny a spoločnosť majú hodnotový systém, môže vzniknúť otázka o hierarchii týchto hodnotových systémov. Bez toho, aby sme išli do detailov, môžeme povedať, že keďže podľa Aristotela ľudská bytosť je „zoon politikon“, tj „politické (= spoločenské) zviera“, hodnotový systém skupiny ovplyvňuje hodnotový systém osoby a hodnotový systém spoločnosti ešte viac ovplyvňuje hodnotový systém skupín a osôb. To je dôvod, prečo umelecky naladený príslušník rodiny s dlhoročnými inžinierskymi tradíciami sa môže stať „čiernou ovcou“ alebo (obrazne) vegetarián by bol jednoznačne vydedencom zo spoločnosti kanibalov ...

Náš postoj voči človeku, veci alebo udalosti spočíva na našom hodnotovom systéme. Preto, ak chceme vysvetliť alebo zmeniť postoj, musíme analyzovať systém hodnôt a jeho meniace sa možnosti.

Zmena hodnotového systému

Pôvodne získame náš hodnotový systém: deti veľmi často nasledujú hodnotový systém svojich rodičov a to najmä v období detstva, keď ešte u detí nebol vytvorený nezávislý charakter. Ako deti rastú, stále viac a viac informácií je k dispozícii a čoraz viac vzorov správania (= hodnotových systémov) sa stane viditeľnými pre nich. Vzhľadom na to, že môžu vidieť nové vzorce správania, ich hodnotový systém môže podstúpiť zmenám:

- ak sa dieťaťu páči správanie spolužiakov alebo rovesníkov, bude sa snažiť nasledovať tento vzor;
- škola, učitelia a ďalší partneri môžu tiež ovplyvniť / zmeniť model správania;
- Internet a masmédiá môžu ponúkať rôzne hodnotové systémy pre deti (a tiež pre dospelých). Vzhľadom na to, koľko času trávia deti na internete, je tento vplyv najsilnejší.

Ohromujúci vplyv internetu a Facebooku dramaticky ovplyvnil vzťahy medzi spoločnosťou (skupina, osoby). Skorej zdravé reakcie a rozhodnutia spoločnosti určovali masovú kultúru; teraz to tak nie je: internet určuje masovú kultúru a masová kultúra silne ovplyvňuje náš hodnotový systém. Vzhľadom na to, že internet je plný reklám a poskytovatelia služieb sú orientovaní na zisky, tento vplyv sa zvyčajne mení na manipuláciu. Môže to byť aj politická alebo obchodná manipulácia - ale obaja z nich zmenia hodnotový systém a následne náš postoj.

Verejnosť vo všeobecnosti, ale najmä naše deti sú zraniteľné voči tejto manipulácii. Nevinné mysle majú tendenciu veriť všetkému, čo je napísané a / alebo povedané; nie sme dostatočne mediálne gramotní. Zvýšiť našu schopnosť trpezlivo zhodnotiť to, čo je napísané /alebo povedané/ a uvedené v televízii, je pre nás najdôležitejšie. Manipulácia prostredníctvom uvedených vzorov v masových médiách (masová kultúra) narástla na nebezpečnú úroveň.

Zvyčajným dôvodom pre zmenu hodnoty je užitočnosť alebo model úspechu. Napríklad, ak pre rodinu je dôležité, aby ich deti získali diplom (t.j. hodnotí vedomosti, vysokoškolské vzdelanie), ale deti vidia, že žijú dosť zle s tromi diplomami svojho otca, zatiaľ čo druhý človek v susedstve žije v luxuse, hoci je len vyberač kovového obalu a má ukončenú základnú školu, hodnota diplomov (= hodnota vedomostí) bude značne a jednoznačne znížená.




Extrémna manipulácia (extrémna, silná zmena) hodnotového systému sa nazýva **vymývanie mozgu**.

Vymývanie mozgu (tiež známe ako kontrola mysle, kontrola myšlienok, vedomia, brainsweeping) je vyučovanie osoby (často nepozorovane), aby celý hodnotový systém osoby zmenil a aby akceptovala navrhované (hypnotizované) hodnoty. Vymývanie mozgu je možné úspešne realizovať na politické, spoločenské alebo dokonca náboženské účely. Po vymývaní mozgu je človek úplne znovuzrodený s úplne odlišným intelektom. Na vykonanie vymývania mozgu sa používajú moderné psychologické metódy.

Konflikty hodnôt

Hodnotový systém osoby (skupiny, ale aj spoločnosti) by mal byť koherentný súbor. Ale to tak nie je. Odlišné zložky hodnotového systému môžu byť v rozpore, dokonca aj v jednej osobe. Osoba sa môže dostať do konfliktu, keď vzniká príťažlivá príležitosť na bohatstvo. (To je prípad korupcie, kradnutia alebo zneužitia verejných peňazí, čo sa zdá, že ani nie je krádež, ale v skutočnosti je.) Nekoherentný hodnotový systém vedie k nekoherentnému správaniu. Konflikt hodnotových systémov je prirodzený fenomén a odráža meniaci sa svet. Obrovské konflikty sú v hodnotových systémoch, najmä po politických nepokojoch a zmenách v spoločnosti.

Plán vyučovacej hodiny (návrh)

I.ČASŤ	
Úroveň/Trieda:	6-8. (Veková skupina 12-14)
Nadpis:	ČO JE POSTOJ?
Čas:	45 min.
Učebné ciele:	Na konci vyučovacej hodiny žiaci budú vedieť : <ul style="list-style-type: none"> - čo je hodnotový systém; - čo je postoj; - čo je vymývanie mozgu;
Potrebné materiály:	Učebnica, Power point prezentácia, interaktívna tabuľa, projektor
Príprava predpoklady:	a Učiteľ pred hodinou prečíta učebnicu a preštuduje elektronickú verziu (PPT). Krátke poznámky k učebnici a k elektronickej verzii tiež môžu byť užitočné.
Medzipredmetové vzťahy	Etická výchova
II.ČASŤ: Popis vyučovacej hodiny	
<p>Prvá aktivita: Rozcvička Metodika: Učiteľ pozdravuje triedu a opýta sa ako sa majú; Na prípravu žiakov na tému, učiteľ položí nižšie uvedené otázky a dozvie sa názory žiakov:</p> <ul style="list-style-type: none">  Čo je hodnotový systém?  Čo je postoj?  Čo je vymývanie mozgu? <p>Učiteľ zistí, či žiaci pochopili, čo znamená hodnotový systém. Môže sa to zmeniť? Prečo a kedy sa to zmení?</p> <p>Interakcia: učiteľ-žiak, žiak –učiteľ, žiak-žiak</p> <p>Pridelený čas: 15 min.</p>	
<p>Druhá aktivita: Postoj Metodika: Aby žiaci pochopili čo je postoj a rozdiel medzi postojom a spôsobilosťou, učiteľ predloží a vysvetlí Power Point prezentáciu z kapitoly EC3, modul 1. Žiaci môžu uviesť príklady z reálneho života. Po diskusii, učiteľ zhrnie výsledky.</p> <p>Interakcia: učiteľ-žiak, žiak –učiteľ, žiak-žiak</p> <p>Pridelený čas: 10 min.</p>	
<p>Tretia aktivita: Vymývanie mozgu Metodika:</p>	

Žiaci už počuli o vymývaní mozgu (politika, reklama, masmédiá)? Učiteľ zhrnie výsledky diskusie a debaty.

Interakcia: učiteľ-žiak, žiak-žiak, skupinová práca

Pridelený čas: 15 min.

Štvrtá aktivita: Zhrnutie modulu, diskusia o možnej domácej úlohe

Učiteľ zhŕňa hlavné body modulu. Na základe rozhodnutia učiteľa, môže žiak dostať domácu úlohu.

Interakcia: učiteľ-žiak, žiak-žiak, individuálna práca

Pridelený čas: 4 min.

Vyhodnotenie práce triedy

Pridelený čas: 1 min.

POZNÁMKY K ELEKTRONICKEJ VERZII (11-14 EC3 M1)

Postoj a schopnosť sú úplne odlišné vlastnosti: **schopnosť** je talent alebo vrodený potenciál / spôsobilosť vykonať nejakú akciu, zatiaľ čo **postoj** je láskavosť alebo znevýhodnenie voči niekomu alebo niečomu. Schopnosť sa narodí s nami, kým postoj sa dá zmeniť a / alebo rozvinúť. (Aj keď meniaci sa postoj vyžaduje dosť dlhý čas.) Je veľmi dôležité uvedomiť si, že **ohľadom úspechu je postoj oveľa dôležitejší než schopnosť**.

Náš postoj je založený na našom hodnotovom systéme; sme pozitívni (máme pozitívny postoj) Sme pozitívni, máme pozitívny postoj k veciam, ktoré hodnotíme pozitívne a vysoko, a sme negatívni, máme negatívny postoj k hodnotám, ktoré sú nízke alebo negatívne. To znamená, že na zmenu nášho postoja musíme zmeniť / rozvíjať náš hodnotový systém.

Náš systém hodnôt vzniká v ranom detstve pod vplyvom rodičov. Deti sledujú správanie svojich rodičov: napríklad vidia, že rodičia veľa čítajú a tak pre nich čítanie bude mať vysokú hodnotu a budú nasledovať svojich rodičov. Podobne, pracujúci rodičia vyvíjajú vo svojich deťoch vysokú hodnotu práce a starostlivosti. Naopak, rodičia, ktorí vstávajú na poludnie (sú nezamestnaní ...) a sedia stále pred televízorom, naznačujú nízku hodnotu práce a čítania; ale vysokú hodnotu sledovania televízie.



Ako dieťa vyrastá, rovesníci / priatelia a médiá nadobúdajú stále väčší vplyv na formovanie / rozvíjanie postoja a keď sa dospievajúci stane dospelým, jeho vlastný úsudok sa rovnako pridá k vytvárajúcim silám postoja. Pre dospelých atmosféra (príklady, médiá) a vlastný úsudok budú dôležité. Napriek tomu, že aj náš vlastný úsudok je veľmi silne ovplyvnený médiami, význam mediálnej gramotnosti nemôže byť nadhodnotený.

Mediálna gramotnosť je **repertoár kompetencií, ktoré umožňujú ľuďom analyzovať, hodnotiť a vytvárať správy v širokom spektre mediálnych režimov, žánrov a formátov**. To znamená, inteligentné používanie a pochopenie masových médií. Ak budeme mediálne gramotní, dokážeme zhodnotiť, čo vidíme a počujeme. Keďže deti ešte nemajú skúsenosti so životom, je pre nich výučba mediálnej gramotnosti mimoriadne dôležitá.

Ak chcete ukázať YouTube videá, musíte mať dobré internetové pripojenie a elektronická verzia musí byť v režime slideshow. Učiteľ by mal povoliť prezentáciu (bezpečnostná kontrola) a môže prehrať video. Upozorňujeme vás, že YouTube video sledujete v reálnom čase, takže reklamy, ktoré sa objavujú, by sa mali odstrániť. Nakoniec mali by ste kliknúť na tlačidlo „no saving“ (neukladať). Pretože ide o prezentáciu videa v reálnom čase, ak vlastník obsahu odstráni video, snímka sa musí preskočiť. Prípadne, keďže hypertextový odkaz na YouTube je uvedený aj na snímke, učiteľ môže priamo prejsť na lokalitu YouTube.

V nasledujúcich tabuľkách môžete vidieť snímky prezentácie PowerPoint.
Je tu priestor pre učiteľov, aby napísali svoje vlastné poznámky vedľa snímok.

Modul 1. Elektronická verzia

Slide 1	Teacher's notes
<p data-bbox="317 465 699 486">ENTREPRENEURIAL COMPETENCE 11-14; 3. TOPIC</p> <p data-bbox="328 526 707 551">ENTREPRENEURIAL ATTITUDE</p>  <p data-bbox="360 571 687 754">A diagram showing a man pointing at the word 'SUCCESS' on a chalkboard. Arrows point to 'SUCCESS' from 'Creativity', 'Innovation', 'Vision', 'Inspiration', 'Goals', 'Training', 'Teamwork', 'Motivation', and 'Education'.</p>	
Slide 2	Teacher's notes
<p data-bbox="328 1005 691 1025">ENTREPRENEURIAL COMPETENCE 11-14; 3. TOPIC</p> <p data-bbox="339 1066 699 1090">ENTREPRENEURIAL ATTITUDE</p>  <p data-bbox="405 1301 628 1321">MODULE 1: ATTITUDE</p>	
Slide 3	Teacher's notes
<p data-bbox="245 1554 788 1597">ATTITUDE = EXPRESSION OF FAVOUR OR DISFAVOUR TOWARD A PERSON, THING, PLACE OR EVENT</p>	

Slide 4 **Teacher's notes**

ATTITUDE = EXPRESSION OF FAVOUR OR DISFAVOUR TOWARD A PERSON, THING, PLACE OR EVENT



APTITUDE = TALENT; AN INBORN POTENTIAL TO DO SOMETHING WELL.

Slide 5 **Teacher's notes**

ATTITUDE = EXPRESSION OF FAVOUR OR DISFAVOUR TOWARD A PERSON, THING, PLACE OR EVENT



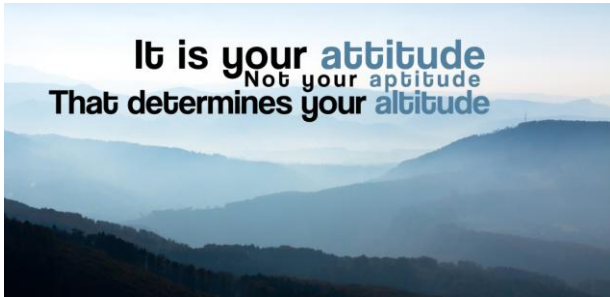
APTITUDE = TALENT; AN **INBORN** POTENTIAL TO DO SOMETHING WELL.

**ATTITUDE CHANGES AS THE FUNCTION OF EXPERIENCE;
IT IS A RESULT OF LEARNING PROCESS**



ATTITUDE CAN BE LEARNED, TALENT - NOT

Slide 6 **Teacher's notes**



Slide 7	Teacher's notes
---------	-----------------

OUR ATTITUDE IS BASED ON OUR VALUE SYSTEM

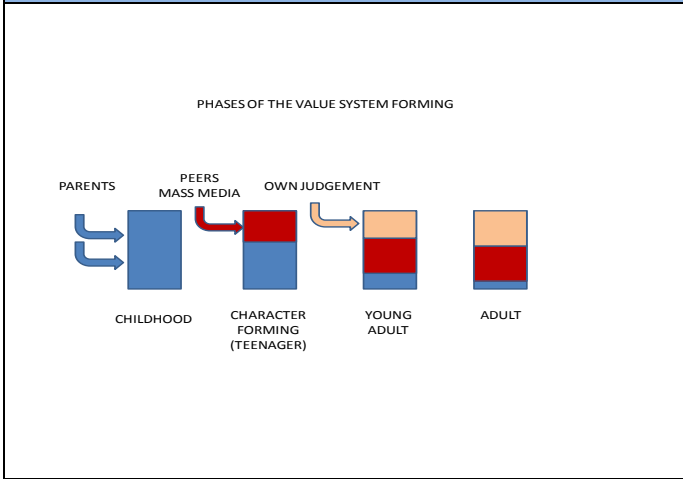
↓

A PERSON'S VALUE SYSTEM: WHAT HE/SHE VALUES HIGH OR LOW.

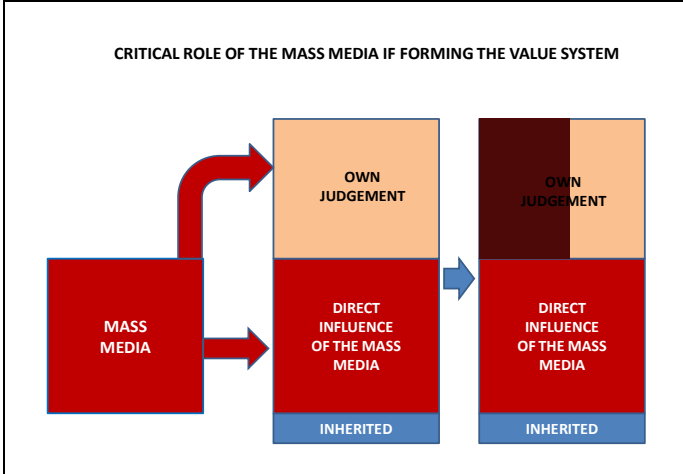
HIGH (POSITIVE) VALUE MAY HAVE: KNOWLEDGE
EDUCATION
SUCCESS
POWER
BEAUTY
ESTEEM


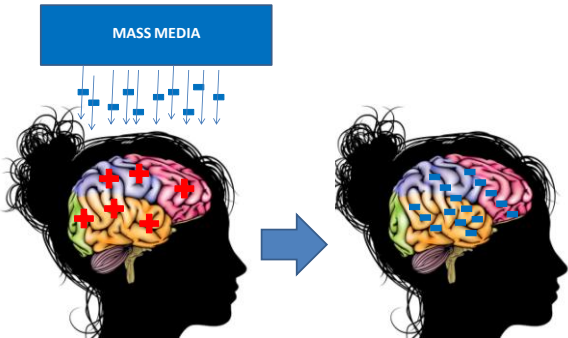
LOW (NEGATIVE) VALUE MAY HAVE: CRIMINALITY
FAILURE
EGOISM
BRUTALITY
BAD BEHAVIOUR

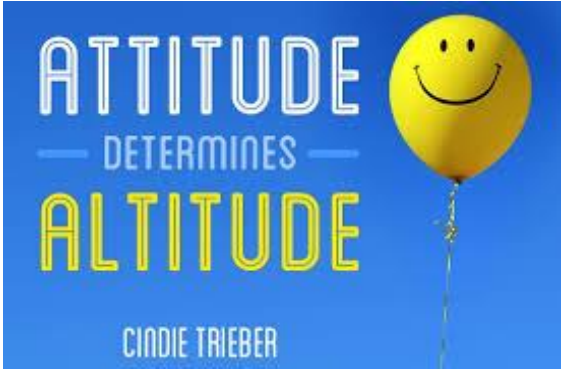
Slide 8	Teacher's notes
---------	-----------------



Slide 9	Teacher's notes
---------	-----------------



Slide 10	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">CRITICALLY IMPORTANT:</p> <p>LEARN IN ORDER TO BUILD UP A HEALTHY VALUE SYSTEM</p> <p>LEARN MEDIA LITERACY (BE MEDIA LITERATE) IN ORDER TO EVALUATE THE MASS MEDIA IN A HEALTHY WAY</p> <p style="text-align: center;">↓</p> <p style="text-align: center;">HEALTHY VALUE SYSTEM = HEALTHY ATTITUDE</p>	
Slide 11	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">MASS MEDIA INFLUENCE</p>  <p style="text-align: center;">↓</p> <hr style="border: 1px solid red;"/> <p style="text-align: center;">↑</p> <p style="text-align: center;">MEDIA LITERACY</p>	
Slide 12	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">UNNOTICED CHANGE OF ATTITUDE: 'BRAIN-WASHING'</p> 	

Slide 13	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">HEALTHY ATTITUDE</p> <p style="text-align: center;">HEALTHY = POSITIVE</p> <p style="text-align: center;">POSITIVE = TO IMPROVE PERSONS, THINGS OR SITUATIONS = THAT WHICH IS RELATED TO POSITIVE QUALITIES</p> <p style="text-align: center;">HELPFUL, SUCCESS-ORIENTED, WHOLEHEARTED, MERCIFUL, PERSISTENT, TRUSTWORTHY, ETC.</p>	
Slide 14	Teacher's notes
	
Slide 15	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">ATTITUDE https://www.youtube.com/watch?v=An2OalbPSII</p>	

Modul 1. SMARTFÓNOVÉ OTÁZKY

ÚVODNÉ POZNÁMKY

1. *Pri otázkach s voliteľnými odpoveďami, správna je len odpoveď vyznačená tučným písmom. To isté platí aj pre PRAVDIVÉ-NEPRAVDIVÉ vety: iba označená možnosť je správna. Otázky sú vypracované na základe kontrolných otázok v Učebnici.*
2. *Otvorená otázka a veta predpokladá voľnú odpoveď. Žiak sa môže vyjadriť celkom slobodne; učiteľ sa rozhodne či prijíme odpoveď alebo nie. Takže, kým otázky s voliteľnými odpoveďami a PRAVDIVÉ-NEPRAVDIVÉ vety môžu byť vyhodnotené automaticky, otvorené otázky vyhodnotia učitelia.*
3. *Všetky otázky sa dajú vyriešiť na základe Učebnice.*
4. *Pokyny týkajúce sa Socrative.com uvidíte v prílohe.*

10 OTÁZOK S VOLITEL'NÝMI ODPOVEĎAMI

1. Čo je postoj?

- a. Postoj je znalosť matematiky.
- b. Postoj je pocit voči osobe alebo veci.**
- c. Postoj je talent.
- d. Postoje sú emócie voči celebritám.
- e. Postoj je láska tínedžerov.

2. Čo je hodnotový systém?

- a. Hodnotový systémy sú peniaze.
- b. Hodnotový systém je demokracia.
- c. Hodnotový systém je úplný súbor hodnôt osoby.**
- d. Hodnotový systémy sú naši príbuzní.
- e. Hodnotový systém je naša sympatia voči našej školy.

3. Aká je súvislosť medzi postojom a hodnotovým systémom?

- a. Nie je medzi nimi žiadna spojitosť.
- b. Medzi nimi je negatívna vzájomnosť.
- c. Naš postoj je pozitívny, keď niečo vysoko hodnotíme.**

- d. Náš hodnotový systém pochádza z postoja.
- e. Náš hodnotový systém mínus postoj sa rovná 1000.

4. Čo je neutrálny postoj?

- a. Je to zmrazený postoj.
- b. Keď dlžíme viac postojov ako máme.
- c. Je to rozdiel medzi pozitívnymi a negatívnymi postojmi.
- d. Nemáme žiadny postoj (žiadne emócie) voči osobám alebo veciam. Majú pre nás nulovú hodnotu.**
- e. Je to náš postoj k našim príbuzným.

5. Čo určí postoj dieťaťa?

- a. Jeho vek.
- b. Jeho farba očí.
- c. Jeho váha.
- d. Postoj jeho rodičov.**
- e. Jeho deti.

6. Ako sa vyvíja postoj dieťaťa?

- a. Stáva sa pozitívnejší.
- b. Stáva sa viac negatívny.
- c. Vôbec sa nevyvíja.
- d. Veľký vplyv má názor starých rodičov.
- e. Názory priateľov a masovej kultúry (internet) sa stávajú veľmi dôležitými.**

7. Čo je mediálna gramotnosť?

- a. Kritické a inteligentné vyhodnotenie informácií z médií.**
- b. Kritické a inteligentné hodnotenie názorov našich priateľov.
- c. Kritické hodnotenie názorov našich rodičov.
- d. Inteligentný postoj k hudbe.
- e. Schopnosť čítať a písať.

8. Prečo je dôležitá mediálna gramotnosť?

- a. Vôbec nie je dôležitá.
- b. Pretože príliš veľa informácií nesie nebezpečenstvo manipulácie.**
- c. Pretože nebudeme vedieť fyziku.
- d. Pretože rokovaná hudba je zastaraná.

e. Pretože každý má mobilný telefón.

9. Môže sa zmeniť postoj (mentalita) človeka?

a. Nie, nemôže.

b. Áno, môže; veľmi rýchlo.

c. Ako sa to vezme; ak pomáha otec, rýchlo sa mení.

d. Áno, môže, ale je to pomalý process.

e. Nie, len spôsobilosť sa môže zmeniť.

10. Čo je schopnosť?

a. Je to postoj.

b. Je to naša ochota učiť sa.

c. Je to naša vášeň hrať futbal.

d. Je to naša farba očí.

e. Je to náš talent.

10 PRAVDIVÝCH ALEBO NEPRAVDIVÝCH VIET

1. Postoj je náš talent niečo urobiť. **PRAVDIVÉ- NEPRAVDIVÉ**

2. Naše schopnosti sa narodili s nami. **PRAVDIVÉ- NEPRAVDIVÉ**

3. Náš postoj sa mení počas nášho života. **PRAVDIVÉ- NEPRAVDIVÉ**

4. Masová kultúra má veľmi dôležitý vplyv na postoj. **PRAVDIVÉ- NEPRAVDIVÉ**

5. Masová kultúra má nulový vplyv na našu schopnosť. **PRAVDIVÉ- NEPRAVDIVÉ**

6. Naše schopnosti určujú, čo dosiahneme v našom živote. **PRAVDIVÉ- NEPRAVDIVÉ**

7. Deti veľmi často nasledujú postoj rodičov. **PRAVDIVÉ- NEPRAVDIVÉ**

8. Masová kultúra neovplyvňuje náš postoj. **PRAVDIVÉ- NEPRAVDIVÉ**

9. Ako sa naša osobnosť vyvíja, postoj našich priateľov ovplyvňuje náš postoj.

PRAVDIVÉ- NEPRAVDIVÉ

10. Mediálna gramotnosť je dôležitá, pretože musíme vedieť čítať. **PRAVDIVÉ-**

NEPRAVDIVÉ

5 VIET S VOLNÝM DOKONČENÍM

DOKONČITE VETY!

1. Náš postoj je (*vyjadrený pocit voči osobám alebo veciam.*)

2. Naša schopnosť je (*náš talent, ktorý sa narodil s nami.*)

3. Náš postoj závisí od (*nášho hodnotového systému.*)

4. Postoj možno zmeniť, ale (*je to veľmi pomalý process.*)

5. Náš postoj a nie naše schopnosti (*určujú náš úspech v živote.*)

5 OTVORENÝCH OTÁZOK

ODPOVEDZTE KRÁTKO!

1. Čo je postoj? *(Vyjadrený pocit voči osobám alebo veciam.)*
2. Ako sa dá naučiť postoj?... *(Učíme sa od našich rodičov, priateľov, ale aj z masovej kultúry.)*
3. Čo je schopnosť? *(talent, t.j.vrodená schopnosť niečo dobre vykonávať)*
4. Čo je dôležitejšie: náš postoj alebo naše schopnosti? ... *(Postoj)*
5. Ako sú vzájomne prepojené postoje a hodnotové systémy? *(Náš postoj nasleduje náš hodnotový systém: náš postoj je pozitívny voči tomu, čo hodnotíme vysoko a je negatívny voči tomu, čo hodnotíme negatívne.)*

PODNIKATEĽSKÝ POSTOJ

PODNIKATEĽSKÁ KOMPETENCIA 11-14; 3.TÉMA

II.MODUL: MENTALITA TRHU

Výraz mentalita trhu sa zdá príliš orientovaný na obchod alebo ekonomiku, ale v skutočnosti nie je. Nedorozumenie je spôsobené slovom „trh“; ako keby sa trhové otázky použili aj na priame neobchodné aspekty. Ale naopak: existujú všeobecné pravidlá, ktoré riadia náš svet, vrátane aj tých komerčných aspektov. Jedná sa len o zjednodušenie alebo ilustráciu. Používame symboly a obrazy, ktoré sú známe pre nás všetkých: „trh je miestom, kde sa predajcovia a kupujúci stretávajú s cieľom predávať / kupovať kvalitné výrobky vyrábané za určité náklady a predávané za určitú cenu“ atď. Všetky tie komerčné slová používame vo všeobecnom zmysle.

- „Predávajúci“ je chápaný ako niekto, kto vynaložil určité úsilie na vypracovanie niečoho, čo je cenné aj pre ostatných a preto ho ponúka na predaj. Všetci sme predajcovia a máme také „produkty“, ktoré sú skutočné, ako cukor, ale máme aj nápady, návrhy, názory, informácie, silu, vedomosti, skúsenosti a tak ďalej. Ak niekto navrhuje niečo, povieme, že „predáva svoj návrh“. Ten, kto pozná nejakú knihu a je ochotný zdieľať svoje vedomosti, je tiež predávajúcim - predajcom svojich vedomostí. Ak je človek silný a poskytuje niekomu ochranu, môžeme povedať, že predá svoju ochranu alebo svoju moc. Keďže všetci máme niečo ponúknuť pre našich priateľov, všetci sme predávajúci.
- „Kupujúci“ sú tí, ktorí niečo potrebujú a sú ochotní dať niečo na výmenu: väčšinou (ale nie výlučne) peniaze. To „niečo“ môže byť aj skutočný produkt, ako je chlieb, myšlienka, vedomosti, priateľstvo, rada alebo skúsenosť - čokoľvek. Sme ochotní platiť za tie „veci“ - t. j. všetci sme kupujúci.

Ďalej, ako kupujúci, musíme byť aj predávajúci - ak chceme niečo získať, musíme aj my niečo ponúknuť na predaj. (Z materiálového hľadiska: museli sme predať naše produkty, aby sme získali peniaze a teraz tak môžeme byť kupujúcimi.) To znamená, že všetci sme predajcovia a kupujúci; z jedného pohľadu predávajúci, z druhého kupujúci. Ďalej, aby sme mohli byť predávajúcimi, musíme mať niečo „na predaj“ a musíme to predať - inak nie sme predávajúci. Aby sme mohli byť kupujúcimi, musíme mať záujem kúpiť si niečo a mať „peniaze“ na to - inak nie sme kupujúci.

- Ako je to zrejmé, „produkt“ môže byť čokoľvek, čo máme a ponúkame a / alebo nemáme, ale chceli by sme mať a máme na to „peniaze“. Môže to byť skutočný produkt ako auto, ale môže to byť všetko, čo je „vymeniteľné“: informácia, služba, skúsenosť, emócia (napr. láska – ale nie vo význame na „ulici“! „Ponúkam“ svoju lásku a on „platil“ za tú lásku ... veľmi sympatická výmena ...) – ale sem môžeme zaradiť aj politické presvedčenie: predáva sa príliš často a zvyčajne za peniaze alebo za pozíciu). Aby sa mohol realizovať akt kupujúceho / predávajúceho, niekto musí ponúkať „produkt“, a kupujúci musí mať niečo cenné, s čím sa môže zaplatiť.
- „Peniaze“ (výmenný produkt) je niečo, čo dostávame za náš „výrobok“. Na to, aby boli „peniazmi“, musia mať nejakú hodnotu predávajúcemu. Najjednoduchším spôsobom platenia je platiť skutočnými peniazmi, pretože peniaze sú vo všeobecnosti výmenným produktom na celom svete a majú hodnotu pre každého. Napriek tomu existujú prípady, keď peniaze nie sú platobnými prostriedkami, ale iné produkty sa používajú na tento účel. Takáto výmena sa nazýva „barter“. V niektorých prípadoch môže mať výrobok oveľa vyššiu hodnotu ako peniaze - len premýšľajte nad cestovateľom v horúcej púšti a ponúknite mu vodu alebo peniaze - samozrejme, voda má pre neho skutočnú hodnotu a nie peniaze. Veď nemôže piť peniaze!
- „Náklady“ sú niečo, čo musí predávajúci investovať do požadovaného produktu. V jednoduchom prípade náklady sú vyjadrené v peňažných podmienkach, ale vo všeobecnosti, môžu byť náklady akékoľvek snahy, ktoré predávajúci (výrobca) musí investovať, aby mohol vyrábať požadovaný produkt. Môže to byť čas, energia, zdravie, pozícia, presvedčenie, priateľstvo, čokoľvek. Náklady vždy určuje predávajúci a samozrejme chce predať výrobok so ziskom.
- „Cena“ je niečo, čo je kupujúci ochotný vyplatiť za požadovaný produkt. Rovnako ako náklady, môžu to byť peniaze, ale aj čokoľvek iné - čo je pre predávajúceho cenné. A rovnako ako náklady závisia od predávajúceho, cena je určená kupujúcim. **Kupujúci sa musí rozhodnúť: akú hodnotu pripisuje výrobku. Ak má vysokú hodnotu, kupujúci zaplatí veľa; ak nie, bude platiť menej. T.j. hodnota je určená kupujúcim a nemá to veľa spoločného s nákladmi. Kupujúci sa rozhodne! Nazýva sa to mentalita trhu.**
- „Zisk“ (ako aj „strata“) je rozdiel medzi cenou a nákladmi. V ekonomike je vyjadrený v peniazoch, ale vo všeobecnosti to môže byť čokoľvek: čas, energia, radosť, emócie, pozícia atď. Ak je vyjadrený v peniazoch, zisk / strata je objektívna, ale vo všeobecnosti „zisk“ môže byť veľmi subjektívny. (Ako aj strata.) Povedzme, investoval som veľa času na to, aby som sa naučil niečo, kúpil som knihy, zaplatil som učiteľa, vybudoval som vzťahy, zmenil som moje politické presvedčenie, riskoval som môj rodinný život, ale nakoniec som sa stal ministrom. Teraz, ak som taký človek, ktorý

túži po moci, táto pozícia je vysoká odmena, t.j. uvedomil som si, že to je príjemný zisk, ktorého náklady boli úsilie, ktoré som do toho investoval. Ak som rodinný typ človeka, ktorý miluje svoju ženu a deti, stať sa ministrom nemusí byť taká veľká odmena - môže to byť dokonca aj strata, pretože budem mať menej času pre svoju rodinu. (Ak som zameraný na peniaze, môžem vypočítať všetky nákladové položky a príjmy a cena (obrat) a rozdiel budú tvoriť zisk alebo stratu. (Ale ako vypočítať rodinné riziko v peňažných podmienkach ...? Vo všeobecnosti nie je možné vždy a všetko vyjadriť v peniazoch).

Mohli by sme ďalej pokračovať generalizáciu definícií, kým nedôjdeme k úplnému zoznamu. V skutočnosti možno všetky ekonomické (alebo komerčné) definície a kategórie zovšeobecniť a zvýšiť do „filozofických výšok“. **Platí to aj pre celú „podnikateľskú kompetenciu“: ani táto kompetencia NIE je o tom, ako sa stať dobrým podnikateľom.** Naopak: tieto zložky kompetencií sú potrebné na to, aby **každý** mohol žiť úspešný život - vrátane podnikateľov. „Podnikateľská kompetencia“ je eufemizmus. Mohla by sa tiež nazývať „Kompetencia úspešného života“ alebo „kompetencia šťastného života“.

Hlavný a základný postoj dobrého podnikateľa: kupujúci, ten „druhý“ rozhoduje a nastavuje hodnotu produktu. Ako už bolo uvedené, výrazy ako „kupujúci“, „cena“ atď. treba chápať, ako absolútne všeobecné pojmy. **Ten, kto má vysokú podnikateľskú kompetenciu, vysoko hodnotí partnera, „toho druhého“.**

Táto zásada je v priamom rozpore s egoizmom. Egoista tvrdí: „Ja som stredobodom vesmíru.“ - zatiaľ čo človek s marketingovou mentalitou tvrdí opak.

Je dôležité poznamenať, že na to, aby sme boli úspešní, je potrebná zdravá úroveň sebavedomia. Nie je tam rozpor ...? Čo je najdôležitejšie: postoj na trhu („Druhý je dôležitý!“) alebo egoizmus. („Ja som dôležitý!“) Aký je rozdiel medzi egoizmom a sebavedomím? Medzi sebavedomým a náročným človekom? Koniec koncov, obaja argumentujú, že dokážu urobiť všetko.





Ambiciózny, šikovný, namyslený človek tvrdí, že **iba on je schopný vykonať** danú činnosť. Sebavedomá osoba tvrdí, že **on vie vykonať** danú činnosť. Namyslený človek tvrdí, že **nikto iný** nemôže vykonať danú činnosť, zatiaľ čo sebavedomý človek hovorí len o svojej schopnosti a nie o spochybnení schopnosti ostatných. Rozdiel je „len ja“ a „aj ja“. Sebadôvera je nevyhnutnou zložkou úspechu, zatiaľ čo namyslený človek je málokedy úspešný. V tomto prípade chýba marketingová mentalita (postoj k marketingu, úcta a rešpekt voči druhému.)

Ďalšou kategóriou sú takzvané „narcistické“ osoby. (Narkissos je v gréckej mytológii ten, kto sa zamiloval do vlastného odrazu na hladine rieky.) Aký je rozdiel medzi narcistickými a egoistickými osobami?

Narcizmus a egoizmus sú podobné, aj keď tieto dva pojmy nie sú totožné. Narcizmus súvisí najmä s márnosťou, zatiaľ čo egoizmus vyjadruje sobectvo, vlastný záujem. Obe takéto osoby sú sebecké, ale zatiaľ čo prvý typ je dosť pasívny, ten druhý je dosť agresívny. Narcizmus môže znamenať pasívnu sebadôveru, aktívnu akvizíciu egoizmu a obe sú založené na sebestačných emóciách, zatiaľ čo sebadôvera je založená na úspešnej histórii akcií. To znamená, že sebavedomá osoba nemusí byť úplne egoistická. To znamená, že ak ľudia majú sebadôveru, sú egoistickí a narcistickí, takpovediac sú sebeckí, zatiaľ čo sebavedomí nie sú. Trhovo orientovaná osoba môže mať sebadôveru, ale zvyčajne nie je egoistická ani narcistická.

Osoba, ktorá uprednostňuje ostatných je skromná. Uznáva, že hodnota („cena“) je vždy určená „kupujúcim“. Táto mentalita je jednou z veľmi základných charakteristík úspešných osôb.

Plán vyučovacej hodiny (návrh)

I.ČASŤ	
Úroveň/Trieda:	6-8. (Veková skupina: 12-14)
Nadpis:	MENTALITA TRHU
Čas:	45 min.
Učebné ciele:	Na konci vyučovacej hodiny žiaci budú vedieť: <ul style="list-style-type: none"> - čo je mentalita trhu; - kto je predávajúci a kto je kupujúci; - kto je úspešný.
Potrebné materiály:	Učebnica, Power point prezentácia, interaktívna tabuľa, projektor
Príprava a predpoklady:	Učiteľ pred hodinou prečíta učebnicu a preštuduje elektronickú verziu (PPT). Krátke poznámky k učebnici a k elektronickej verzii tiež môžu byť užitočné.
Medzipredmetové vzťahy	Etická výchova
II.ČASŤ: Popis vyučovacej hodiny	
<p>Prvá aktivita: Rozcvička Metodika: Učiteľ pozdravuje triedu a opýta sa ako sa majú; Na prípravu žiakov na tému, učiteľ položí nižšie uvedené otázky a dozvie sa názory žiakov:</p> <ul style="list-style-type: none">  Kto je kupujúci?  Kto je predávajúci?  Čo je mentalita trhu?  Kto je úspešný človek? <p>Kto je predávajúci? Kto je kupujúci? Žiaci hovoria o vlastných skúsenostiach, keď predávali niečo a keď boli kupujúcim. Kedy ste kupujúci a kedy ste predávajúci? Učiteľ zhrnie výsledky diskusie a debaty.</p> <p>Interakcia: učiteľ-žiak, žiak-žiak, skupinová práca Pridelený čas: 10 min.</p>	
<p>Druhá aktivita: Mentalita trhu Metodika: Aby žiaci pochopili čo je mentalita trhu, učiteľ predloží a vysvetlí Power Point prezentáciu z kapitoly EC3, modul 2. Učiteľ zabezpečí, aby žiaci pochopili, čo znamená mentalita trhu v ekonomike.</p> <p>Interakcia: učiteľ-žiak, žiak –učiteľ Pridelený čas: 10 min.</p>	

Tretia aktivita: Kto je úspešný človek?

Metodika:

Žiaci hovoria o vlastných skúsenostiach. Čo je úspech? Si úspešný človek? Myslíš si, že peniaze sú všetko?

Učiteľ zhrnie výsledky.

Interakcia: učiteľ-žiak, žiak-žiak, skupinová práca

Pridelený čas: 20 min.

Štvrtá aktivita: Zhrnutie modulu, diskusia o možnej domácej úlohe

Učiteľ zhŕňa hlavné body modulu. Na základe rozhodnutia učiteľa, môže žiak dostať domácu úlohu.

Interakcia: učiteľ-žiak

Pridelený čas: 3 min.

Vyhodnotenie práce triedy

Pridelený čas: 2 min.

POZNÁMKY K ELEKTRONICKEJ VERZII (11-14 EC3 M2)

Mentalita trhu (postoj na trhu) je oveľa všeobecnejšou záležitosťou ako len vzorom, ako sa správať na skutočnom trhu. Všetci sme predávajúci a kupujúci počas celého nášho života v akejkolvek situácii, v akejkolvek komunikácii.

Predajcovia musia mať dve vlastnosti: mať niečo na predaj a ochotu predávať. Keď niečo nemá – nie je predávajúcim. (V zásade „mať niečo na predaj“ znamená „mať **niečo, čo sa dá predávať**.“ Ak chce niekto predať piesok v púšti Sahara - nie je predávajúcim, pretože piesok tam nie žiadaný.)

Podobne aj kupujúci musí mať dve vlastnosti: musí niečo kúpiť a musí mať finančnú rezervu aby bol schopný za to platiť.

Je veľmi dôležité zdôrazniť: bežné trhy nemajú nedostatky. Existuje vždy dostatok produktu na predaj. To znamená, že predávajúci musí bojovať za kupujúceho a nie naopak. Preto je kupujúci schopný rozhodnúť: vybrať si, čo (= ktorý výrobok) kúpiť. Preto definícia mentality trhu znie nasledovne: **vždy sa rozhoduje kupujúci**.

Zvyčajná situácia na trhu sa zobrazuje pomocou manuálnej animácie. Ak je to potrebné, dáva učiteľovi príležitosť spomaliť alebo dokonca vrátiť sa na vysvetlenie. Zvyčajná rýchlosť je približne dva snímky za sekundu. Modré kocky sú na predaj v animácii.

Kupujúci a predávajúci možno chápať všeobecne, v obrazovom zmysle. Kto číta tento text, je kupujúci a autor je predávajúci. Predávajúci chce, aby kupujúci kúpil a akceptoval obsah textu. Keď dieťa vysvetlí, prečo dostalo zlú známku, on je predávajúci a matka je kupujúci – ona sa rozhodne či akceptuje vysvetlenie alebo nie. Ak naopak, požiada svojho syna, aby sa usilovne učil, stáva sa predávajúcim a jej syn - kupujúcim, ktorý sa rozhodne prijať a nasledovať „návrh“ svojej matky alebo nie.

YouTube videá zobrazujú skutočné trhy.

Ak chcete ukázať YouTube videá, musíte mať dobré internetové pripojenie a elektronická verzia musí byť v režime slideshow. Učiteľ by mal povoliť prezentáciu (bezpečnostná kontrola) a môže prehrať video. Upozorňujeme vás, že YouTube video sledujete v reálnom čase, takže reklamy, ktoré sa objavujú, by sa mali odstrániť. Nakoniec mali by ste kliknúť na tlačidlo „no saving“ (neukladať). Pretože ide o prezentáciu videa v reálnom čase, ak vlastník obsahu odstráni video, snímka sa musí preskočiť. Prípadne, keďže hypertextový odkaz na YouTube je uvedený aj na snímke, učiteľ môže priamo prejsť na lokalitu YouTube.

V nasledujúcich tabuľkách môžete vidieť snímky prezentácie PowerPoint.

Je tu priestor pre učiteľov, aby napísali svoje vlastné poznámky vedľa snímok.

Slide 1	Teacher's notes
---------	-----------------

ENTREPRENEURIAL COMPETENCE 11-14; 3. TOPIC

ENTREPRENEURIAL ATTITUDE



Slide 2	Teacher's notes
---------	-----------------

ENTREPRENEURIAL COMPETENCE 11-14; 3. TOPIC

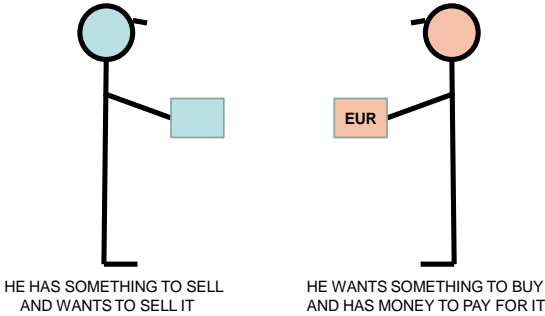
ENTREPRENEURIAL ATTITUDE

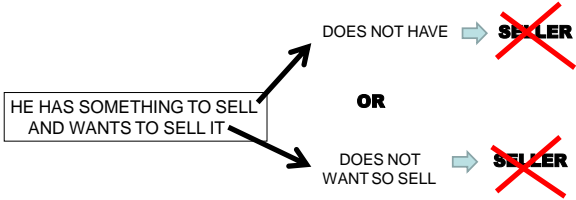
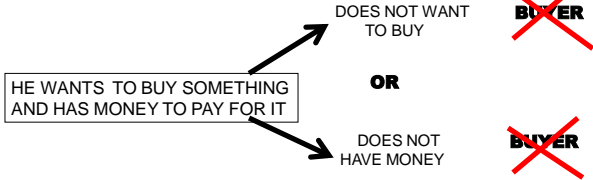
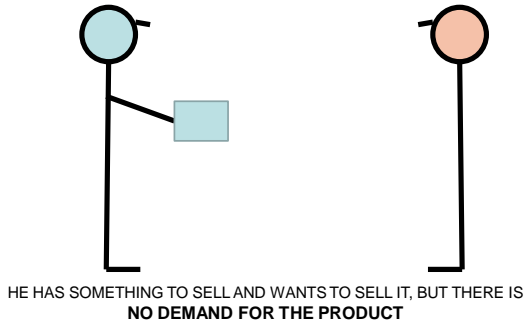


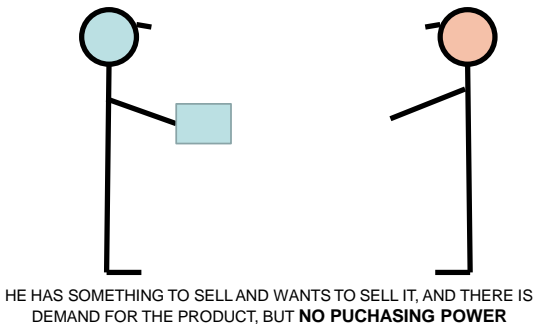
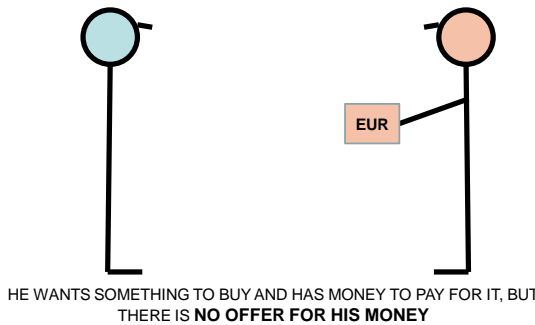
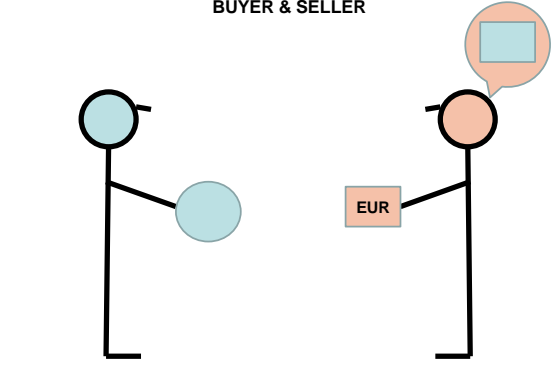
MODULE 2: MARKET MENTALITY

Slide 3	Teacher's notes
---------	-----------------

BUYER & SELLER



Slide 4	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">SELLER</p>  <p style="text-align: center;">OR</p>	
Slide 5	Teacher's notes
 <p style="text-align: center;">OR</p>	
Slide 6	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">BUYER & SELLER</p>  <p style="text-align: center;">HE HAS SOMETHING TO SELL AND WANTS TO SELL IT, BUT THERE IS NO DEMAND FOR THE PRODUCT</p>	

Slide 7	Teacher's notes
<p data-bbox="448 277 603 300">BUYER & SELLER</p>  <p data-bbox="236 651 772 689">HE HAS SOMETHING TO SELL AND WANTS TO SELL IT, AND THERE IS DEMAND FOR THE PRODUCT, BUT NO PURCHASING POWER</p>	
Slide 8	Teacher's notes
<p data-bbox="448 792 603 815">BUYER & SELLER</p>  <p data-bbox="236 1167 772 1205">HE WANTS SOMETHING TO BUY AND HAS MONEY TO PAY FOR IT, BUT THERE IS NO OFFER FOR HIS MONEY</p>	
Slide 9	Teacher's notes
<p data-bbox="448 1308 603 1330">BUYER & SELLER</p>  <p data-bbox="236 1682 836 1720">HE WANTS SOMETHING TO BUY AND HAS MONEY TO PAY FOR IT, BUT THERE IS NO PRODUCT HE SEEKS - OFFER AND DEMAND DO NOT MEET</p>	

Slide 10	Teacher's notes
----------	-----------------

NORMAL MARKET CONDITIONS

THE SELLER HAS PRODUCT FOR WHAT THERE IS DEMAND AND WANTS TO SELL IT

+

THE BUYER WANTS TO BUY PRODUCT AND THERE IS OFFER TO SELL SUCH A PRODUCT AND THE BUYER HAS MONEY TO PAY FOR IT

↓

**NORMAL MARKET CONDITION:
MORE PRODUCTS TO SELL THAN WISH & MONEY TO BUY**

Teacher's notes

Slide 11	Teacher's notes
----------	-----------------

NORMAL MARKET CONDITIONS

THE SELLER HAS PRODUCT FOR WHAT THERE IS DEMAND AND WANTS TO SELL IT

+

THE BUYER WANTS TO BUY PRODUCT AND THERE IS OFFER TO SELL SUCH A PRODUCT AND THE BUYER HAS MONEY TO PAY FOR IT

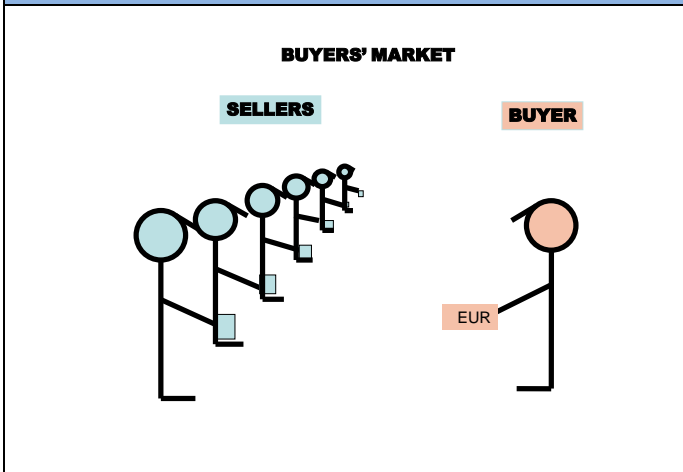
↓

**NORMAL MARKET CONDITION:
MORE PRODUCTS TO SELL THAN WISH & MONEY TO BUY**

THE BUYER DECIDES

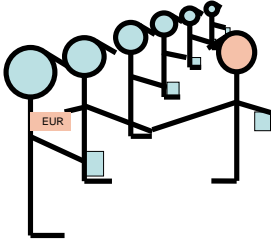
Teacher's notes

Slide 12-73	Teacher's notes
-------------	-----------------



Teacher's notes

Slide 74	Teacher's notes
----------	-----------------

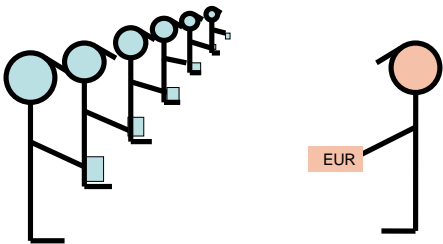


Slide 76	Teacher's notes
----------	-----------------

BUYERS' MARKET

SELLERS

BUYER



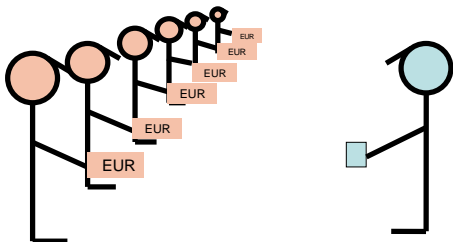
IN NORMAL MARKET CONDITIONS IT IS THE BUYER WHO DECIDES

Slide 77-79	Teacher's notes
-------------	-----------------

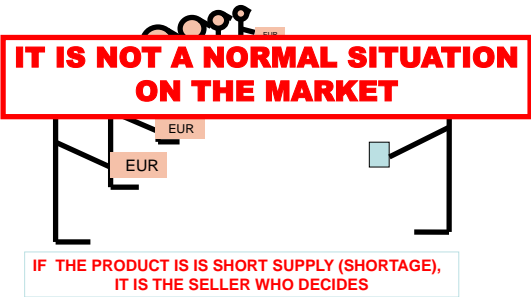
SELLERS' MARKET

BUYERS

SELLER



IF THE PRODUCT IS IN SHORT SUPPLY (SHORTAGE),
IT IS THE SELLER WHO DECIDES

Slide 80	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">SELLERS' MARKET</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; background-color: #f0e68c;">BUYERS</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; background-color: #80c0c0;">SELLER</div> </div>  <p style="border: 2px solid red; padding: 5px; text-align: center; color: red; font-weight: bold;">IT IS NOT A NORMAL SITUATION ON THE MARKET</p> <p style="border: 1px solid black; padding: 2px; color: red; font-size: small;">IF THE PRODUCT IS IN SHORT SUPPLY (SHORTAGE), IT IS THE SELLER WHO DECIDES</p>	
<p style="text-align: center;">Slide 81</p> <div style="border: 1px solid red; padding: 10px; text-align: center;"> <p>MARKET METALITY:</p> <p>IT IS ALWAYS THE BUYER WHO DECIDES</p> </div>	<p style="text-align: center;">Teacher's notes</p>
<p style="text-align: center;">Slide 82</p> <div style="border: 1px solid red; padding: 10px; text-align: center;"> <p>MARKET METALITY:</p> <p>IT IS ALWAYS THE BUYER WHO DECIDES</p> <p>IN FIGURATIVE SENSE:</p> <p>IT IS ALWAYS THE OTHER WHO IS IMPORTANT</p> </div>	<p style="text-align: center;">Teacher's notes</p>

Slide 83	Teacher's notes
<div data-bbox="239 318 805 676" style="border: 1px solid red; padding: 10px; text-align: center;"> <p>MARKET METALITY:</p> <p>IT IS ALWAYS THE BUYER WHO DECIDES</p> <p>IN FIGURATIVE SENSE:</p> <p>IT IS ALWAYS THE OTHER WHO IS IMPORTANT</p> <p>IN LIFE, DEPENDING ON THE SITUATION, WE ARE SELLERS AND ALSO THE BUYERS</p> </div>	
Slide 84	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">MARKET https://www.youtube.com/watch?v=O7w2gJYAgPI</p>	
Slide 85	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">FISH AND MEAT MARKET www.youtube.com/watch?v=AEPGWUj1uL4</p>	

Modul 2. SMARTFÓNOVÉ OTÁZKY

ÚVODNÉ POZNÁMKY

1. *Pri otázkach s voliteľnými odpoveďami, správna je len odpoveď vyznačená tučným písmom. To isté platí aj pre PRAVDIVÉ-NEPRAVDIVÉ vety: iba označená možnosť je správna. Otázky sú vypracované na základe kontrolných otázok v Učebnici.*
2. *Otvorená otázka a veta predpokladá voľnú odpoveď. Žiak sa môže vyjadriť celkom slobodne; učiteľ sa rozhodne či prijíme odpoveď alebo nie. Takže, kým otázky s voliteľnými odpoveďami a PRAVDIVÉ-NEPRAVDIVÉ vety môžu byť vyhodnotené automaticky, otvorené otázky vyhodnotia učiteľia.*
3. *Všetky otázky sa dajú vyriešiť na základe Učebnice.*
4. *Pokyny týkajúce sa Socrative.com uvidíte v prílohe.*

10 OTÁZOK S VOLITEĽNÝMI ODPOVEĎAMI

1. Čo je trh?

- a. Trh je miesto, kde deti hrajú futbal.
- b. Na trhu nič nie je.
- c. Trh je naša obývacia izba.
- d. Na trhu sa stretávajú predajcovia a kupujúci na výmenu svojich produktov.**
- e. Trh je len v Londýne.

2. Čo je úloha predávajúceho?

- a. Predávajúci je brankár.
- b. Predávajúci je ten, kto kúpi veci.
- c. Predajca ponúka svoje produkty kupujúcim.**
- d. Predajcovia (a kupujúci) ponúkajú svoje produkty chudobným.
- e. Predajca nehrá žiadnu úlohu.

3. Čo je úloha kupujúceho?

- a. Kupujúci nehrá žiadnu úlohu.
- b. Kupujúci je ten, kto predáva produkty riaditeľovi.

c. Kupujúci konkuruje so svojimi rodičmi.

d. Kupujúci kúpi produkt od predávajúceho a platí za to peniaze.

e. Úlohou kupujúceho je dobyt' Himaláje.

4. Čo je „trh kupujúceho“?

a. Keď kupujúci kúpil trh.

b. Keď sa trh predá kupujúcim.

c. Kupujúci nemôžu mať trh.

d. Keď predajcovia odišli domov.

e. Keď kupujúci určí procesy na trhu.

5. Čo je „trh predávajúceho“?

a. Keď príliš veľa kupujúcich a predávajúcich chce určiť procesy na trhu.

b. Keď kupujúci ešte neprišli.

c. Predajcovia nemôžu mať trh.

d. Keď kupujúci predali trh predajcovi.

e. Keď trh je na ulici.

6. Čo znamená výraz normálna situácia na trhu?

a. Keď svieti slnko.

b. Keď je viac predajcov ako kupujúcich.

c. Keď predajcovia a kupujúci hrajú futbal.

d. Keď aj kupujúci aj predajcovia sú ženy.

e. Keď sa trh nachádza vo veľkej budove.

7. Prečo sa vyvíja „trh predávajúceho“?

a. Predajcovia majú dobrý vzťah s riaditeľom.

b. Predajcovia lepšie hrajú futbal ako kupujúci.

c. Ak je príliš veľa produktov na predaj.

d. Keď je málo produktov na predaj.

e. Keď je príliš veľa produktov na nákup.

8. Keď dvaja ľudia komunikujú, ako máme pochopiť výrazy „kupujúci“ a „predávajúci“?

a. Ani jeden z nich nie je kupujúci ani predávajúci.

b. Ten, kto hovorí, je kupujúci a ten, kto počúva, je predávajúci

c. Ten, kto hovorí je predávajúci a ten, kto počúva, kupujúci.

- d. Ten, kto hovorí je aj kupujúci aj predávajúci.
- e. Ten, kto počúva je aj kupujúci aj predávajúci.

9. Hudobník – kedy je „kupujúci” a kedy „predávajúci”?

- a. Keď hrá Mozart je kupujúci a keď hrá Bethoven – predávajúci.
- b. Hudobník nemôže byť kupujúcim, iba predávajúcim.
- c. Hudobník nemôže byť ani kupujúcim ani predávajúcim.
- d. Keď hrá, on je predávajúci a keď si kúpi nástroj, on je kupujúci.**
- e. Hudobník je vždy predávajúcim a zároveň aj kupujúcim.

10. Shakespeare bol „kupujúci” alebo „predávajúci”? Kto je kupujúci?

- a. Nie, on bol kupujúci a my sme predávajúci.
- b. Nie, nebol ani kupujúcim ani predávajúcim.
- c. Nie, jeho meno bol William
- d. Nie, narodil sa v Londýne.
- e. Bol predávajúcim a my, ktorí čítame jeho diela, sme kupujúcimi.**

10 PRAVDIVÝCH ALEBO NEPRAVDIVÝCH VIET

1. Na trhu sa stretávajú predajcovia a kupujúci. **PRAVDIVÉ** - NEPRAVDIVÉ
2. Existuje viac kupujúcich. **PRAVDIVÉ** - **NEPRAVDIVÉ**
3. Bežná situácia je, keď je viac predajcov ako kupujúcich. **PRAVDIVÉ** - NEPRAVDIVÉ
4. V bežných podmienkach sa vždy rozhoduje kupujúci. **PRAVDIVÉ** - NEPRAVDIVÉ
5. V bežnej situácii sa vždy rozhoduje predávajúci. **PRAVDIVÉ** - **NEPRAVDIVÉ**
6. Kupujúceho a predávajúceho možno chápať aj obrazovo. **PRAVDIVÉ** - NEPRAVDIVÉ
7. Obrazovo ten, kto hovorí, je kupujúci a poslucháč je predávajúci. **PRAVDIVÉ** - **NEPRAVDIVÉ**
8. Obrazovo ten, kto hovorí, je predávajúci a poslucháč je kupujúci. **PRAVDIVÉ** - NEPRAVDIVÉ
9. Mentalita trhu je, keď sa rozhodne kupujúci. **PRAVDIVÉ** - NEPRAVDIVÉ
10. Mentalita trhu je, keď sa nikto nerozhodne. **PRAVDIVÉ** - **NEPRAVDIVÉ**

5 VIET S VOLŇNÝM DOKONČENÍM

DOKONČITE VETY!

1. Predávajúci je ten, kto (*má výrobok a chce ho predat’.*)
2. Kupujúci je ten, kto (*chce kúpiť produkt a má na to aj peniaze.*)

3. Bežná situácia na trhu je, keď.... (*existuje viac predajcov (výrobkov na predaj) ako kupujúcich.*)
4. Mentalita trhu znamená, že..... (*vždy rozhodne kupujúci*)
5. Keď dvaja ľudia komunikujú, ten, kto hovorí ... (*ten je predávajúci a ten, kto počúva, je kupujúci.*)

5 OTVORENÝCH OTÁZOK ODPOVEDZTE KRÁTKO!

1. Kto je predávajúci? (*Ten, kto má výrobok a chce ho predať.*)
2. Kto je kupujúci?.... (*Ten, kto chce kúpiť produkt a má na to peniaze.*)
3. Ktorá je bežná situácia na trhu? (*Ak existuje viac predajcov (produktov) ako kupujúcich.*)
4. Čo sa stane (v obraznom zmysle), keď dvaja ľudia komunikujú? (*Ten, kto hovorí, je predávajúci a druhý je kupujúci.*)
5. Čo je „mentalita trhu“? (*„Vždy sa rozhoduje kupujúci („ten druhý“), on je dôležitejší“*)

PODNIKATEĽSKÝ POSTOJ

PODNIKATEĽSKÁ KOMPETENCIA 11-14; 3.TÉMA

III.MODUL:

ĎALŠIE PODNIKATEĽSKÉ POSTOJE

„Podnikateľská kompetencia“ je eufemizmus, „*pars pro toto*.” (Lat.) Môžeme to nazývať aj ako: „Schopnosť byť úspešný“ alebo „kompetencia byť šťastný. Tieto „ďalšie podnikateľské spôsobilosti“ sú takisto dôležité, cenné a použiteľné pre všetkých počas celého nášho života a nie len pre podnikateľov.

Riskovanie

Riziko je nebezpečenstvo, že naše plány nebudú úplne splniteľné. Je to teoretické nebezpečenstvo, ktoré existuje až vtedy, kým pracujeme - potom sa riziko mení na fakt: splnili sme cieľ, t. j. riziká sa nerealizovali; alebo sme to neurobili a riziko sa zmenilo na stratu alebo vznikol iný problém.

Je to len teoretická možnosť, že plánujeme to, čo chceme, máme všetky zdroje potrebné na dosiahnutie tohto cieľa a robíme presne to, čo musíme. Teoreticky je to možné, a ak to dokážeme, nulujeme riziko - ale v skutočnosti to nemôžeme urobiť. (Okrem toho počas realizácie sa môže stať čokoľvek ...) **Počas celého nášho života čelíme novým rizikám, nemôžeme s tým nič urobiť. Preto skutočná otázka znie: ako zvládnuť riziko ...?!**

Mali by sme brať do úvahy nasledujúce skutočnosti:

1. Musíme si uvedomiť, že **zisk je odmenou za prevzaté riziko**. V bežnom prípade neexistuje žiadny zisk (výnos) bez rizika a je to pravda aj v obraznom zmysle. Aj Stendhal si uvedomoval, že „láska je lúbezný kvet, ale je potrebná odvaha, aby sme ho išli odtrhnúť na okraj strašnej priepasti.“ Keďže vo všeobecnosti všetky náklady: cenu, zisk môžeme brať v obraznom zmysle, riziko ako aj zisk / stratu musíme brať v relatívnom, subjektívnom, obraznom zmysle. Keďže je to subjektívny výraz, určitá akcia pre jedného predstaví vysoké riziko, kým pre druhého nízke. Plávanie po Dunaji môže predstaviť nízke riziko pre niekoho, kto vie plávať, ale smrteľne vysoké riziko pre osobu, ktorá nevie.
2. **Prvé riziko sa zobrazí pri nastavení cieľa**. Nevieme vždy presne formulovať a definovať to, čo chceme dosiahnuť. Často sa stáva, že keď sme úplne dosiahli to, čo bol náš pôvodný cieľ, hovoríme „Ups ... To nie je to, čo som chcel ...“ Veľmi opatrne musíme nastaviť náš cieľ - to je prvý krok na minimalizáciu rizika. Ciele by mali byť

stanovené čo najkonkrétnejšie. Najväčším problémom je, že niekedy sami nevidíme jasne náš konečný cieľ ...

Úspech je prekrytie cieľa a výsledku. Ak výsledok úplne „pokryje“ cieľ, sme 100% úspešní. Ale aj keď sú výsledky dobré, ale úplne nezahŕňajú cieľ (čiastočne chýba cieľ), úspech nie je 100% - aj keď výsledky sú obrovské.

Ako nastaviť ciele; male alebo veľké...?! Nie je možné definovať správnu odpoveď. Zamestnanci, ktorí sa neboja riskovať a sú orientovaní na úspech, majú tendenciu nastavovať veľké ciele, ktoré sa vyhýbajú problémom. **Cieľ by mal byť optimálne veľký.**

Často sa stáva, že ciele sa menia počas plnenia, t. j. máme „pohyblivý cieľ.“ (Ako králik pred lovcom.) To samozrejme zvyšuje riziko - nemôžeme plne naplánovať všetko.

3. **Druhé riziko sa prejavuje pri zabezpečení zdrojov** potrebných na dosiahnutie cieľa. Ako zvyčajne, nemôžeme plne predvídať, čo je potrebné pre úspech a po druhé, možno nemáme úplne všetko, čo by bolo potrebné. V takomto prípade zabezpečenie / vytváranie potrebných prostriedkov môže byť čiastkovým cieľom, ktorý vytvára dodatočné riziká. Ale dobré plánovanie aj tu môže pomáhať.
4. **Tretie riziko sa objavuje počas procesu plnenia.** Je potrebné zvážiť dva aspekty:
 1. robiť tie veci, ktoré sú správne; 2. robiť veci správnym spôsobom. Tieto aspekty môžu minimalizovať riziká.

Nemôžeme sa vyhnúť rizikám života. **Čo môžeme urobiť, je dobré plánovanie:** správne nastaviť cieľ, zabezpečiť potrebné zdroje, robiť správne veci a robiť veci správnym spôsobom. Zvyčajne sa pohybujeme pozdĺž tzv. plánovacej procedúry (Plan-Do-Check-Act - PDCA): plánujeme, čo máme robiť, začneme to robiť, skontrolujeme, či ideme podľa plánov a ak áno, alebo ak nie, musíme postupovať na základe toho.

Kompetencia riskovania a minimalizácia rizík (vedomostí) je nepostrádateľnou zložkou úspešného a šťastného života.

Iniciatíva, inovácia

Tieto dve slová nie sú vzájomne prepojené. Inovácia znamená, keď niekto vyvinie nový produkt alebo novú službu (alebo nový proces.) Takýto človek vidí realitu inak a zaznamenáva možnosti tam, kde iní ľudia nevidia.

Inovácia sa môže považovať za investíciu do budúcnosti, kde ešte neexistuje trh (kupujúci) pre nový produkt. Vzhľadom na to, inovácia je vždy riskantná: nie je zárukou úspechu. Existujú dva spôsoby, ako „generovať“ nových kupujúcich: buď musíme vyvinúť produkt a vytvoriť dopyt (t. j. nový trh), alebo ponúknuť nový produkt na existujúci trh s iným spôsobom,

ktorý spĺňa potreby kupujúcich. Keď sa objavili prvé televízne prijímače, vznikol nový trh; a keď sa objaví nové auto na trhu, to zmení celý pohľad na cestovanie.

Keďže nové produkty ešte nemajú konkurenciu, zisk je pre nich vyšší. Preto inovačná spoločnosť zvyčajne prospieva vo väčšej miere ako priemer. (Väčšie riziko > väčší zisk.) Toto pravidlo platí aj pre ekonomiku jednotlivých krajín a preto krajiny podporujú inovačný proces. (Vďaka tejto podpore vlády podliehajú riziku inovácie: nie všetky inovačné akcie sú úspešné a prinášajú zisk. Inak sa náklad na inováciu správa ako investícia: zisk z vyvinutého produktu to spláca späť.)

Iniciatíva znamená, že osoba je ochotná hrať vedúcu rolu v nejakej činnosti. To znamená, že osoba je ochotná prijať ďalšie riziko, nezávisle od toho, či sú ostatní ochotní ho nasledovať alebo nie.

Iniciatíva je optimálnym stredom medzi dvoma extrémami: nulová akcia, celková pasivita (nulové očakávanie zisku pri nulovom riziku) a skok do tmy (čo je vysoké riziko, ale aj vyššia očakávanosť zisku.) Keď začiatok procesu nie je riadne naplánovaný, riziko značne narastá. Iniciatíva znamená starostlivý štart, nie „šťastný skok“ do tmy.

Pozorný postoj

Existujú dve skupiny ľudí: optimisti a pesimisti. Optimisti sa domnievajú, že v živote sa stanú dobré veci a tešia sa na to, že budú vidieť tie dobré veci. Optimisti sa pozerajú do budúcnosti. (Opačný typ, pesimisti pozerajú stále dozadu.) Optimizmus a pesimizmus sú mentálne postoje hlboko zakorenené v ľudských bytostiach a väčšinou zdedené, aj keď je možné (pomaly) ich zmeniť.

V určitom zmysle a do istej miery naše očakávania ovplyvňujú konečný výsledok. Tento jav sa nazýva samonaplňujúce sa proroctvo. Všetci sme počuli, že existujú „dobrí pacienti“, ktorí sú optimistickí v súvislosti s výsledkom liečby a „zlí pacienti“, ktorí sú pesimistickí. Dobrí pacienti majú naozaj vyššiu šancu na zotavenie a zotavejú sa rýchlejšie ako zlí pacienti. Psychológia hovorí, že optimistické očakávania neúnavne mobilizujú ďalšiu vnútornú energiu, ktorá pomáha naozaj dosiahnuť cieľ, zatiaľ čo pesimizmus ju blokuje. (T.j. brzdí proces dosiahnutia požadovaného cieľa.) Ďalší dôvod: tí, ktorí pozerajú dozadu, využívajú veľa psychickej energie na vyrovnanie sa s minulosťou a na dosiahnutie cieľa chýba potrebná psychická energia. Do istej miery skutočne fungujú „samonaplňajúce sa predpovede.“ (Henry Ford povedal: „Či už si myslíte, že môžete, alebo si myslíte, že nemôžete, v oboch prípadoch máte pravdu.“) Takzvaný „aktívny prístup“ je veľmi dôležitou súčasťou úspechu. („Aktívny prístup“: keď dostaneme úlohu, náš prvý „pocit“ je „Ja to dokážem!“) Aktívny prístup platí nielen v súvislosti osôb, ale aj organizácie, najmä úspešné organizácie sa môžu riadiť na základe „aktívneho prístupu.“

Vedenie a motivačné schopnosti

Vodca je osoba, ktorá vedie, organizuje, dohliada, kontroluje a riadi svoj menší alebo väčší tím. Vedenie má jasnú súvislosť s iniciatívou, aj keď nielen vedúci môže prevziať iniciatívu, ale aj podriadený. Avšak, zatiaľ čo sa podriadený môže rozhodnúť, či chce alebo nechce prevziať iniciatívu, vedúci musí.

Vedenie nemusí byť nevyhnutne spojené s určitou organizáciou: ak skupina ad-hoc pracuje na ad hoc úlohe, môže každý člen tímu preukázať vedúce schopnosti. Ďalej výskum ukazuje, že keď skupina ľudí pracuje na úlohe, skupina rovnocenných rovesníkov sa veľmi skoro „vyvíja“, členovia skupiny si vyberú lídra a proces vývoja pokračuje automaticky bez akejkoľvek organizácie. Pri organizovanej práci je prirodzene potrebný hlavný organizátor, vodca.

Vedúce schopnosti pozostávajú z viacerých zložiek. Najdôležitejšie je: zatiaľ čo odborník, pracovník pracuje so svojim nástrojom, „nástrojom“ vodcu sú jeho kolegovia, podriadení. To znamená, že zatiaľ čo pracovník sa zaoberá s jeho prácou, vedúci sa zaoberá pracovníkom. Ľudské bytosti sú „najcitlivejším nástrojom“ – takže úplne iné kvality sa vyžadujú od lídra. Tieto kvality sa nazývajú vodcovské schopnosti.

Aj vedenie si vyžaduje určité schopnosti, ale v podstate aj to je len povolanie, a preto sa dá naučiť tieto schopnosti. V tomto prípade schopnosť znamená citlivosť vytvárať vzťahy s druhými ľuďmi. Úspešní lídri majú vysoký „emocionálny kvocient“ („EQ“), ktorý odráža najmä schopnosť zvládnuť medzilidské vzťahy. (Ženy majú zvyčajne vyšší EQ ako muži, takže ženy majú lepšie riadiace schopnosti.)

Motivácia je jedným z najdôležitejších vedúcich úloh. Motív je to, čo núti človeka konať určitým spôsobom, alebo aspoň rozvíjať náklonnosť k určitému správaniu. Je dôležité, aby sa človek venoval činnostiam a práci, ktorá ho motivuje - oduševňuje a naplnia a práve v týchto oblastiach je potom schopný podávať nadpriemerné výkony. Úspešnosť alebo neúspešnosť motivácie silne ovplyvňuje výrobu. Dobrý motivátor dokáže zabezpečiť, aby daná osoba plnila úlohu.

Existuje veľké množstvo teórií motivácie a medzi ne patrí aj Maslowova hierarchická teória potrieb, podľa čoho človek má päť základných potrieb. Prvé štyri kategórie Maslow označuje ako nedostatkové potreby a piatu kategóriu ako potreby bytia alebo rastové potreby. Všeobecne platí, že nižšie položené potreby sú významnejšie a ich aspoň čiastočné uspokojenie je podmienkou pre vznik menej naliehavých a vývojovo vyšších potrieb. Toto však nie je možné tvrdiť bezvýhradne a je dokázané, že uspokojovanie vyšších potrieb môže napomôcť v krajných situáciách ľudského života, v ktorých je možnosť uspokojovania nižších

potrieb obmedzená. Za najvyššiu považuje Maslow potrebu seberealizácie, čím označuje ľudskú snahu naplniť svoje schopnosti a zámery.

Každý má aj svoju vnútornú motiváciu: to motivuje človeka „zvnútra“. Lídri majú vysoký stupeň sebamotivácie. (t.j. pracujú tvrdo, dobre a ochotne bez veľkej vonkajšej motivácie.) Je dokázané, že motivátor môže motivovať iných len vtedy, ak je on sám motivovaný, a preto vysoká vnútorná motivácia je nepostrádateľnou charakteristikou dobrého vodcu.

Ďalšie informácie týkajúce sa vedenia nájdete v učebnici a v metodickéj pomôcke pre 15-18ročných žiakov: 3. téma v časti Podnikateľská kompetencia. Pre motiváciu pozri učebnicu a didaktickú pomôcku pre 15-18 ročných žiakov: 1.téma, 3. modul – Podnikateľská kompetencia.

Plán vyučovacej hodiny (návrh)

I.ČASŤ	
Úroveň/Trieda:	6-8. (Veková skupina: 12-14)
Nadpis:	ĎALŠIE PODNIKATEĽSKÉ POSTOJE
Čas:	45 min.
Učebné ciele:	Na konci vyučovacej hodiny žiaci budú vedieť : <ul style="list-style-type: none"> - čo je riziko; - čo je inovácia; - čo je iniciatíva; - čo to znamená byť dobrým vodcom;
Potrebné materiály:	Učebnica, Power point prezentácia, interaktívna tabuľa, projektor
Príprava a predpoklady:	Učiteľ pred hodinou prečíta učebnicu a preštuduje elektronickú verziu (PPT). Krátke poznámky k učebnici a k elektronickej verzii tiež môžu byť užitočné.
Medzipredmetové vzťahy	Etická výchova
II.ČASŤ: Popis vyučovacej hodiny	
<p>Prvá aktivita: Rozcvička Metodika: Učiteľ pozdravuje triedu a opýta sa ako sa majú; Na prípravu žiakov na tému, učiteľ položí nižšie uvedené otázky aby sa dozvedel názory žiakov na:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Čo je riziko? ✚ Čo je inovácia? ✚ Čo je iniciatíva? ✚ Čo to znamená byť dobrým vodcom? <p>Učiteľ zistí, či žiaci pochopili, čo znamená riziko v ekonomike a môžu hovoriť aj o tom, čo to znamená v etike, v zdravotníctve.</p> <p>Interakcia: učiteľ-žiak, žiak –učiteľ, žiak-žiak</p> <p>Pridelený čas: 10 min.</p>	
<p>Druhá aktivita: Inovácia Metodika: Koncept inovácie. Žiaci môžu uviesť príklady aj z reálneho života. Po diskusii učiteľ zhrnie výsledky.</p> <p>Interakcia: učiteľ-žiak, žiak –učiteľ, učiteľ-učiteľ</p> <p>Pridelený čas: 5 min.</p>	

Tretia aktivita: Kto je iniciatívny?

Metodika:

Čo je iniciatíva? Si iniciatívny človek? Kedy? Kde? Žiaci hovoria o vlastnom živote. Bolo to dobré?

Po diskusii učiteľ zhrnie výsledky.

Interakcia: učiteľ-žiak, žiak-žiak, individuálna práca

Pridelený čas: 10 min.

Štvrtá aktivita: Čo to znamená byť dobrým vodcom?

Metodika:

Aby žiaci pochopili kto môže byť dobrým vodcom, učiteľ predloží a vysvetlí **Power Point prezentáciu z kapitoly EC3, modul 3.**

Žiaci sa môžu hrať situačnú hru: „I'm the leader”

Po diskusii učiteľ zhrnie výsledky debaty.

Interakcia: učiteľ-žiak, žiak-žiak; skupinová práca

Pridelený čas: 15 min.

Piata aktivita: Zhrnutie modulu, diskusia o možnej domácej úlohe

Metodika

Učiteľ zhŕňa hlavné body modulu. Na základe rozhodnutia učiteľa, žiak môže dostať domácu úlohu.

Interakcia: učiteľ-žiak

Pridelený čas: 3 min.

Vyhodnotenie práce triedy

Pridelený čas: 2 min.

POZNÁMKY K ELEKTRONICKEJ VERZII (11-14 EC3 M3)

Iniciatíva a česťnosť majú zo všetkých životných zručností a pravidiel spolužitia najbližšie k naším vnútorným zdrojom. Nemôžu sa vnucovať zvonka. Musia byť určované, kultivované a uskutočňované z vnútra. Česťnosť a iniciatíva sú ako dvojčatá. Iniciatíva sa bez česťnosti stáva panovačnosťou alebo šikanovaním; česťnosť sa bez iniciatívy stáva zbabelosťou, môže viesť k pocitom viny.

Iniciatívu zažíha 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 živovaná 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 nevyhovuje našim vnútorným meradlám pre kvalitu a správnosť.

Vedenie tiež znamená motiváciu; musia motivovať svojich kolegov, aby navrhnutým spôsobom niečo urobili. Zdrojom motivácie je vždy sebahodnotenie.

Veľmi dôležitou súčasťou podnikateľského prístupu je orientácia na úspech. Ľudia, ktorí sú orientovaní na úspech sa domnievajú, že dokážu splniť úlohy. Nová úloha v nich vyvoláva reakciu „Ja to dokážem!“ To je takzvaný „aktívny postoj.“ Tí, ktorí majú taký postoj, štatisticky majú väčší úspech ako priemer a sú úspešnejšie, ako pesimisti. Samozrejme, takéto osoby môžu aj zlyhať pri splnení úloh, ale zaobchádzajú s neúspechom ako s možnosťou učiť sa, rozvíjať svoje schopnosti.

Ľudia orientovaní na úspech sa vyznačujú „sebanapĺňajúcimi sa proroctvami“ - tí, ktorí veria v úspech, budú úspešní. (Sebanapĺňajúce sa proroctvá sú charakteristickou črtou pesimistov: ten, kto si myslí, že zlyhá, naozaj zlyhá.) Orientácia na úspech, aktívny postoj mobilizuje ďalšiu fyzickú a duševnú energiu a dodatočná energia vedie k ďalšiemu úspechu.

YouTube video reprezentuje Schwarzeneggerovu orientáciu na úspech: naozaj sa stal úspešným v športe, vo filmoch ale aj v politike.

Ak chcete ukázať YouTube videá, musíte mať dobré internetové pripojenie a elektronická verzia musí byť v režime slideshow. Učiteľ by mal povoliť prezentáciu (bezpečnostná kontrola) a môže prehrať video. Upozorňujeme vás, že YouTube video sledujete v reálnom čase, takže reklamy, ktoré sa objavujú, by sa mali odstrániť. Nakoniec by ste mali kliknúť na tlačidlo „no saving“ (neukladať). Pretože ide o prezentáciu videa v reálnom čase, ak vlastník obsahu odstráni video, snímka sa musí preskočiť. Prípadne, keďže hypertextový odkaz na YouTube je uvedený aj na snímke, učiteľ môže priamo prejsť na lokalitu YouTube.

Slide 1	Teacher's notes
---------	-----------------

ENTREPRENEURIAL COMPETENCE 11-14; 3. TOPIC

ENTREPRENEURIAL ATTITUDE



Slide 2	Teacher's notes
---------	-----------------

ENTREPRENEURIAL COMPETENCE 11-14; 3. TOPIC

ENTREPRENEURIAL ATTITUDE



**MODULE 3:
OTHER ENTREPRENEURIAL ATTITUDES**

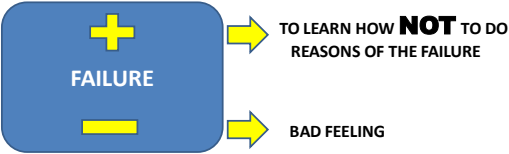
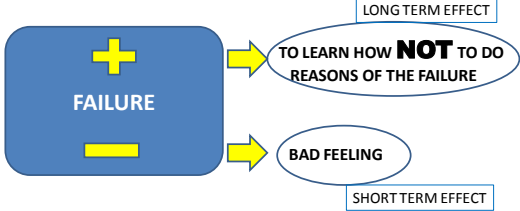
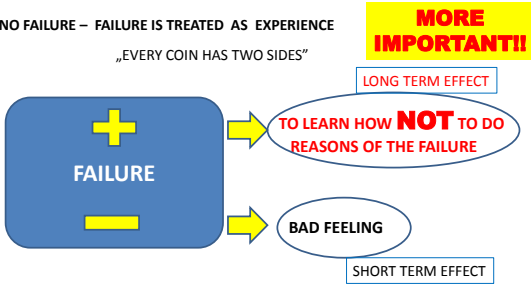
Slide 3	Teacher's notes
---------	-----------------

OTHER ENTREPRENEURIAL ATTITUDES

- INITIATIVE
- FORWARD-LOOKING, RISK-TAKING
- LEADERSHIP AND MOTIVATION
- SUCCESS ORIENTATION

Slide 4	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">OTHER ENTREPRENEURIAL ATTITUDES</p> <p style="text-align: center;">INITIATIVE</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; margin: 5px auto; width: fit-content;">SEES OPPORTUNITIES WHERE OTHERS DO NOT</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; margin: 5px auto; width: fit-content;">DOES NOT WAIT FOR OTHERS, READY TO START THE WORK</div> <p style="text-align: center;">↓</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; margin: 5px auto; width: fit-content;">BUT: HE/SHE IS NOT BLIND; UNDERSTANDS THE BUSINESS AND THE TASK</div>	
Slide 5	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">OTHER ENTREPRENEURIAL ATTITUDES</p> <p style="text-align: center;">FORWARD-LOOKING, RISK-TAKING</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; margin: 5px auto; width: fit-content;">PROFIT IS THE REWARD FOR THE RISK</div> <p style="text-align: center;">↓</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; margin: 5px auto; width: fit-content;">NO RISK → NO PROFIT</div> <p style="text-align: center; background-color: yellow; margin-top: 20px;">CALCULATED RISK, NOT JUMP INTO THE DARK!!</p>	
Slide 6	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">OTHER ENTREPRENEURIAL ATTITUDES</p> <p style="text-align: center;">LEADERSHIP AND MOTIVATION</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; margin: 5px auto; width: fit-content;">INITIATIVE + FORWARD-LOOKING, RISK-TAKING = LEADERSHIP</div> <p style="text-align: center; margin-top: 10px;">LEADERSHIP ➡ TO LEAD PEOPLE</p> <p style="text-align: center; background-color: yellow; margin-top: 10px;">LEADERS ARE ALWAYS PEOPLE-ORIENTED</p>	

Slide 7	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">OTHER ENTREPRENEURIAL ATTITUDES</p> <p style="text-align: center;">LEADERSHIP AND MOTIVATION</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 10px auto; width: fit-content;"> <p style="text-align: center;">MOTIVATION: TO PERSUADE SOMEONE TO DO SOMETHING THAT THE PERSON WOULD OTHERWISE NOT DO</p> </div> <div style="background-color: yellow; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <p>1. MOTIVATION COMES FROM SELF-MOTIVATION</p> <p>2. LEADERS MUST KNOW THE INTERESTS OF THE OTHERS</p> </div>	
Slide 8	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">OTHER ENTREPRENEURIAL ATTITUDES</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; margin: 10px auto; width: fit-content;"> <p style="text-align: center;">SUCCESS ORIENTATION</p> </div> <p>THREE BASIC PRINCIPLES OF SUCCESS:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. NO FAILURE – FAILURE IS TREATED AS EXPERIENCE 2. SUCCESS = TIME + WORK + PATIENCE + PERSISTENCE 3. SOLID KNOWLEDGE, STRONG SELF-AWARENESS AND SELF-CONFIDENCE 	
Slide 9	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">OTHER ENTREPRENEURIAL ATTITUDES</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; margin: 10px auto; width: fit-content;"> <p style="text-align: center;">SUCCESS ORIENTATION</p> </div> <ol style="list-style-type: none"> 1. NO FAILURE – FAILURE IS TREATED AS EXPERIENCE „EVERY COIN HAS TWO SIDES“ <div style="display: flex; align-items: center; margin-top: 10px;"> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 15px; background-color: #4a7ebb; color: white; padding: 10px; text-align: center; width: 100px;"> + FAILURE </div> <div style="margin: 0 10px; color: yellow; font-size: 2em;">→</div> <div> <p>TO LEARN HOW NOT TO DO REASONS OF THE FAILURE</p> </div> </div>	

Slide 10	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">OTHER ENTREPRENEURIAL ATTITUDES</p> <p style="text-align: center;">SUCCESS ORIENTATION</p> <p>1. NO FAILURE – FAILURE IS TREATED AS EXPERIENCE „EVERY COIN HAS TWO SIDES“</p> 	
Slide 11	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">OTHER ENTREPRENEURIAL ATTITUDES</p> <p style="text-align: center;">SUCCESS ORIENTATION</p> <p>1. NO FAILURE – FAILURE IS TREATED AS EXPERIENCE „EVERY COIN HAS TWO SIDES“</p> 	
Slide 12	Teacher's notes
<p style="text-align: center;">OTHER ENTREPRENEURIAL ATTITUDES</p> <p style="text-align: center;">SUCCESS ORIENTATION</p> <p>1. NO FAILURE – FAILURE IS TREATED AS EXPERIENCE „EVERY COIN HAS TWO SIDES“</p> <p style="text-align: center;">MORE IMPORTANT!!</p> 	

Slide 13	Teacher's notes
<p>OTHER ENTREPRENEURIAL ATTITUDES</p> <p>SUCCESS ORIENTATION</p> <p>2. SUCCESS = TIME + WORK + PATIENCE + PERSISTENCE</p> <p>'SUCCESS IS ON PER CENT INSPIRATION AND NINTY-NINE PER CENT PERSPIRATION'</p> <p>A.T.EDISON</p>	
Slide 14	Teacher's notes
<p>OTHER ENTREPRENEURIAL ATTITUDES</p> <p>SUCCESS ORIENTATION</p> <p>2. SUCCESS = TIME + WORK + PATIENCE + PERSISTENCE</p> <p>'SUCCESS IS ON PER CENT INSPIRATION AND NINTY-NINE PER CENT PERSPIRATION'</p> <p>A. T. EDISON</p> <p>SUCCESS COMES TO THOSE WHO WORK FOR IT</p>	
Slide 15	Teacher's notes
<p>OTHER ENTREPRENEURIAL ATTITUDES</p> <p>SUCCESS ORIENTATION</p> <p>3. SOLID KNOWLEDGE, STRONG SELF-AWARENESS AND SELF-CONFIDENCE</p> <p>SOLID KNOWLEDGE → KNOW YOUR BUSINESS!! KNOWLEDGE IS A MUST</p> <p>STRONG SELF-AWARENESS → KNOW YOUR ABILITIES AND LIMITS!</p> <p>STRONG SELF-CONFIDENCE → 'YOU CAN DO IT!' ('CAN-DO ATTITUDE')</p>	

Slide 16	Teacher's notes
<p data-bbox="368 277 654 295">OTHER ENTREPRENEURIAL ATTITUDES</p> <p data-bbox="427 322 592 342">SUCCESS ORIENTATION</p> <p data-bbox="252 385 451 403">SELF-FULFILLING PROPHECIES:</p> <div data-bbox="242 441 772 573" style="border: 1px solid black; background-color: yellow; padding: 5px;"> <p data-bbox="252 445 762 517">IF YOU THINK YOU CAN DO IT OR YOU THINK YOU CANNOT - YOU ARE RIGHT.</p> <p data-bbox="639 544 738 562">HENRY FORD</p> </div>	
Slide 17	Teacher's notes
<p data-bbox="368 790 654 808">OTHER ENTREPRENEURIAL ATTITUDES</p> <p data-bbox="341 817 676 837">„TRUST YOURSELF“ - SUCCESS - SCHWARZENEGGER</p> <p data-bbox="352 842 679 862">https://www.youtube.com/watch?v=IhnTeyMAf80</p>	

Module 3. SMARTFÓNOVÉ OTÁZKY

ÚVODNÉ POZNÁMKY

1. *Pri otázkach s voliteľnými odpoveďami, správna je len odpoveď vyznačená tučným písmom. To isté platí aj pre PRAVDIVÉ-NEPRAVDIVÉ vety: iba označená možnosť je správna. Otázky sú vypracované na základe kontrolných otázok v Učebnici.*
2. *Otvorená otázka a veta predpokladá voľnú odpoveď. Žiak sa môže vyjadriť celkom slobodne; učiteľ sa rozhodne či prijíma odpoveď alebo nie. Takže, kým otázky s voliteľnými odpoveďami a PRAVDIVÉ-NEPRAVDIVÉ vety môžu byť vyhodnotené automaticky, otvorené otázky vyhodnotia učitelia.*
3. *Všetky otázky sa dajú vyriešiť na základe Učebnice.*
4. *Pokyny týkajúce sa Socrative.com uvidíte v prílohe.*

10 OTÁZOK S VOLITEĽNÝMI ODPOVEĎAMI

1. Kto je podnikateľom?

- a. Kto je brazílsky futbalový fanúšik.
- b. Kto bol chorý, ale teraz je už zdravý.
- c. Kto pracuje vo veľkej spoločnosti.
- d. Kto organizuje a riadi podnik s iniciatívou a rizikom.**
- e. Kto pracuje v podniku s iniciatívou a rizikom.

2. Podnikateľský postoj – je to dôležitý len pre podnikateľov? Prečo nie?

- a. Pretože každý človek môže mať (a mal by mať) taký postoj.**
- b. Pretože nikto nemôže mať taký postoj.
- c. Pretože len oni môžu mať taký postoj.
- d. Pretože sú to Európania.
- e. Pretože nie sú Európania.

3. Čo je iniciatíva?

- a. Veľmi často je to internet.
- b. Učenie sa v škole.

- c. **Začať niečo a pozvať ostatných, aby sa pripojili.**
- d. Dokončiť niečo a nútiť ostatných, aby sa nepripojili.
- e. Počúvať hudbu.

4. Čo znamená výraz „prevziať iniciatívu“?

- a. **Začať nejakú akciu a nečakať na ostatných.**
- b. Čakať na ostatných, kým nezačnú pracovať.
- c. Prevziať iniciatívu z police.
- d. Čakať na priateľov.
- e. Hľadať stratenú iniciatívu.

5. Čo je riziko?

- a. Riziko je, keď niekto je chorý.
- b. Riziko je, keď všetko vieme.
- c. Riziko neexistuje.
- d. **Riziko je, keď nemôžeme predvídať všetko a stane sa niečo neplánované.**
- e. Riziko je, keď máme všetko naplánované a všetko ide podľa plánu.

6. Je možné zabrániť všetkým možným rizikám? Prečo nie?

- a. Nie; riziko je veľmi veľké.
- b. **Nie; pretože nie je možné predvídať všetko.**
- c. Áno; pretože všetko môžeme naplánovať.
- d. Áno; pretože sme mladí.
- e. Nie; pretože Nemecko nepomôže.

7. Kto je vodca?

- a. Vodca je ten, kto hrá futbal.
- b. Vodca je ten, kto zostáva pozadu.
- c. Vodca je ten, kto nevedie iných.
- d. **Vodca je ten, kto vedie ostatných.**
- e. Vodca je rebrík, čo používame na to, aby sme sa dostali do podkrovia.

8. Čo je motivácia?

- a. **Keď chceme presvedčiť ostatných, aby niečo urobili pre nás.**
- b. Keď nechceme presvedčiť ostatných.
- c. Keď čakáme na niekoho.
- d. Keď odmietame počúvať hudbu.

e. Keď stratíme náš mobil.

9. Čo je perspektívne myslenie?

- a. Keď nevieme čo je úspech.
- b. Keď nevieme kedy príde náš priateľ.
- c. Keď sa nebojíme od veľkého vlka.
- d. Keď sa chceme vyhnúť problémom za každú cenu.
- e. **Keď sme orientovaní na úspech a veríme, že to dokážeme.**

10. Čo sú „samonapĺňajúce sa predpovede“(alebo: „samonaplnujúce sa proroctvá“)?

- a. Keď niečo urobíme.
- b. **Keď veríme v niečo a stane sa to.**
- c. Keď neveríme v niečo a stane sa to.
- d. Keď používame náš mobilný telefón.
- e. Keď pozeráme film s priateľmi.

10 PRAVDIVÝCH ALEBO NEPRAVDIVÝCH VIET

- 1. Podnikateľ je ten, kto začína podnikat'. **PRAVDIVÉ - NEPRAVDIVÉ**
- 2. Podnikateľský postoj je charakteristický len pre podnikateľov. **PRAVDIVÉ - NEPRAVDIVÉ**
- 3. Podnikatelia nikdy nezačnú nič. **PRAVDIVÉ- NEPRAVDIVÉ**
- 4. Iniciatíva je začať niečo a požiadať ostatných, aby sa pripojili. **PRAVDIVÉ - NEPRAVDIVÉ**
- 5. Iniciatíva je vždy riskantná. **PRAVDIVÉ - NEPRAVDIVÉ**
- 6. Riziko je, keď vieme všetko a nič sa nedeje. **PRAVDIVÉ - NEPRAVDIVÉ**
- 7. Úspech prichádza, ak na to čakajú. **PRAVDIVÉ - NEPRAVDIVÉ**
- 8. Vodca je ten, kto sa pridá k ostatným. **PRAVDIVÉ - NEPRAVDIVÉ**
- 9. Perspektívne myslenie prispieva k tomu, aby sme boli úspešní. **PRAVDIVÉ - NEPRAVDIVÉ**
- 10. Motivácia vždy súvisí s komunikáciou. **PRAVDIVÉ - NEPRAVDIVÉ**

5 VIET S VOLNÝM DOKONČENÍM

DOKONČITE VETY!

- 1. Prevziať iniciatívu znamená (začať niečo a nečakať na ostatných.)

2. Riziko je *(keď nemôžeme predvídať a naplávať všetko a môže sa stať niečo neočakávané)*
3. Vedenie je... *(keď vezmeme iniciatívu do vlastných rúk a vedieme ostatných, aby nám to urobili)*
4. Perspektívne myslenie znamená *(mať pocit, že „ja to dokážem.“)*
5. Motivácia znamená *(presvedčiť ostatných, aby podnikli nejaké kroky)*

5 OTVORENÝCH OTÁZOK

ODPOVEDZTE KRÁTKO!

1. Čo je motivácia? *(keď presvedčíme ostatných, aby podnikli nejaké kroky.)*
2. Prečo je riskantné byť vodcom? *(pretože nemôžeme všetko naplávať a môžeme aj zlyhať.)*
3. Je vedenie zárukou úspechu? ... *(nie, ale šance na úspech sú vyššie)*
4. Môžeme všetko predvídať a naplávať?... *(nie, nie je to možné; preto riskujeme)*
5. Prečo musí byť vedúci aj dobrým motivátorom? ... *(V opačnom prípade ho ľudia nebudú nasledovať)*

PRÍLOHA

I. ODPORÚČANÁ A POUŽITÁ LITERATÚRA

DIGITÁLNA KOMPETENCIA 11-14; TOPIC 1 MODUL 1

- Bridges, D. (1996). Competence-based education and training: Progress or villany? [Electronic version]. *Journal of Philosophy of Education*, 30(3), 362-376. Retrieved October 1, 2007, from <http://www.blackwell-synergy.com.libproxy.uregina.ca:2048/doi/pdf/10.1111/j.1467-9752.1996.tb00406.x>
- 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>
- Definition and selection of competencies DeSeCo. (2005). The definition and selection of key competences OECD. Retrieved August 31, 2007, from <http://www.oecd.org/dataoecd/47/61/35070367.pdf>
- 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
- 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.

Tipy na ďalšie čítanie:

- Whitty, G. & Willmott, E. (1991). Competence-based teacher education: Approaches and issues.[Electronic version].*Cambridge Journal of Education*, 21(3), 309-409. Retrieved October 1, 2007, from <http://web.ebscohost.com.libproxy.uregina.ca:2048/ehost/detail?vid=3&hid=117&sid=a5d5b18b-e318-4125-9802-e013bffad44e%40sessionmgr109>
- 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

DIGITÁLNA KOMPETENCIA 11-14; TOPIC 1 MODUL 2

- 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>
- Buvat, J., Mehra, P. & Braunschvig, B. (2007). Digital Natives. How Is the Younger Generation Reshaping the Telecom and Media Landscape?. Telecom & Media Insights, Issue 16, April 2007. London: Capgemini. Retrieved October 25, 2007 from http://www.de.capgemini.com/m/de/tl/Digital_Natives.pdf
- Warschauer, M. (2003). Technology and Social Inclusion. Rethinking the Digital Divide. Cambridge: The MIT Press.

Tipy na ďalšie čítanie:

- 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
- Gilster, P. (1997). Digital Literacy. New York: Wiley and Computer Publishing.

DIGITÁLNA KOMPETENCIA 11-14; TOPIC 1 MODUL 3

- Wells, A.T. (2008). A Portrait of Early Internet Adopters: Why People First Went Online -- and Why They Stayed. Washington, DC: Pew Internet & American Life Project. Retrieved February 22, 2008 from http://www.pewinternet.org/pdfs/PIP_Early_Adopters.pdf
- Sey, A. & Ortoleva, P. (2014). "All Work and No Play? Judging the Uses of Mobile Phones in Developing Countries". In Information Technologies and International Development, 10 (3). Cambridge: MIT Press. Retrieved September 13, 2014 from <http://itidjournal.org/index.php/itid/article/view/1280>
- Feldman, A. (2003). Searching the Internet. [online]: APC. Retrieved August 01, 2005 from <http://www.itrainonline.org/itrainonline/mmtk/searching.shtml>

Tipy na ďalšie čítanie:

- , Mansell, R. (2002). "From Digital Divides to Digital Entitlements in Knowledge Societies". In *Current Sociology*, 50 (3), 407-426. London: SAGE Publications.
- Liu, M. & San, G. (2006). "Social Learning and Digital Divides: A Case Study of Internet Technology Diffusion". In *Kyklos*, 59 (2), 307-321. Oxford: Blackwell.
- Bonfadelli, H. (2002). "The Internet and Knowledge Gaps: A Theoretical and Empirical Investigation". In *European Journal of Communication*, 17 (1), 65-84. London: SAGE Publications.
- Peña-López, I. (2008). "Web 2.0 and Open Access". In Canessa, E. & Zennaro, M. (Eds.), *Science Dissemination using Open Access. A compendium of selected literature on Open Access*, Chapter 11, 97-112. Trieste: ICTP - The Abdus Salam International Centre for Theoretical Physics.
- 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>

Ilustrácie:

- https://www.geocaching.com/geocache/GC4VJZN_7-cache-types-in-one-day-challenge?guid=5903f950-c73e-4bd6-94d1-c018bd973dbd
- https://www.google.sk/search?q=szamitogep&rlz=1C2DVCL_enSK383&biw=1366&bih=623&source=Inms&tbm=isch&sa=X&ved=0ahUKEwi02LCot4bMAhUkDZoKHT9iBCwQ_AUIBigB
- <http://www.bluequills.ca/cloud-mobile-application-icons-creative-abstract-applications-software-wireless-downloading-communication-internet-web-business-34854236/>
- http://hu.123rf.com/photo_35355051_stock-vector-young-beautiful-brunette-woman-paying-purchase-with-credit-card-while-store-clerk-is-preparing-shopp.html
- http://hu.123rf.com/photo_46911405_gyermekek-dolgoz%C3%B3-csoport-az-oszt%C3%A1lyteremben-illusztr%C3%A1ci%C3%B3.html
- <https://thots2words.wordpress.com/category/the-dilemma-solved/>
- http://logika.network.hu/kepek/az_emberi_elme/az_emberi_agyhttp://okosdigitalis.hu/felnotteknek-2/
- <http://www.cityleaves.net/free-wifi-access/>

DIGITÁLNA KOMPETENCIA 11-14; TOPIC 2 MODUL 1

Bibliografia a ďalšie zdroje

- 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; TOPIC 2 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.

DIGITÁLNA KOMPETENCIA 11-14; TOPIC 2 MODUL 3

Ďalšie zdroje

- "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; TOPIC 3 MODUL 1

- https://en.wikipedia.org/wiki/Information_history
- 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/Electronics>

DIGITÁLNA KOMPETENCIA 11-14; TOPIC 3 MODUL 2

- https://en.wikipedia.org/wiki/History_of_television
- https://en.wikipedia.org/wiki/Mobile_phone
- <https://en.wikipedia.org/wiki/Smartphone>
- https://en.wikipedia.org/wiki/History_of_the_Internet

DIGITÁLNA KOMPETENCIA 11-14; TOPIC 3 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/Digital_Revolution

PODNIKATEĽSKÁ KOMPETENCIA 11-14; TOPIC 1 MODUL 1

- <https://en.wikipedia.org/wiki/Cost>
- https://en.wikipedia.org/wiki/Fixed_cost
- https://en.wikipedia.org/wiki/Variable_cost
- https://en.wikipedia.org/wiki/First_pass_yield
- https://en.wikipedia.org/wiki/Bill_of_materials

PODNIKATEĽSKÁ KOMPETENCIA 11-14; TOPIC 1 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

PODNIKATEĽSKÁ KOMPETENCIA 11-14; TOPIC 1 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/Payback_period

➤

PODNIKATEĽSKÁ KOMPETENCIA 11-14; TOPIC 2 MODUL 1

Bibliografia a ďalšie zdroje

- <https://www.kent.ac.uk/careers/sk/skillsactionplanning.htm>
- Allspaw J. (2008), The art of capacity planning
- Antonucci Y. (1999), Enabling the Business School Curriculum with ERP software: Experiences of the SAP University Alliance
- Askenäs L. - Westelius A. (2000), Five Roles of an Information System
- Becerra-Fernandez I. - Murphy K. - Simon S. (2000), Integrating ERP in the Business School Curriculum
- Chatfield A. - Andersen K. (1998), Playing with LEGO
- Harrington T.F. (1997), Handbook of career planning for students
- Markus M. - Axline S. - Petrie D. - Tanis C. (2000), Learning from Adopters' Experiences with ERP: Problems Encountered and Success Achieved
- O'Leary D. (2000), Game Playing Behavior in Requirements Analysis, Evaluation, and System Choice for Enterprise Resource Planning Systems
- Payne B. (1966), Planning for companies growth : the executive's guide to effective long range planning
- Riva V. (1998), Planning, budgeting and strategic marketing
- Ronca C. (1999), Beyond the ERP Experience Change Management as a Key Factor a Winning Enterprise
- Rugg G. - Hooper S. (1999), Knowing the Unknowable: The Causes and Nature of Changing Requirements
- Southwick R. - Sawyer S. (1999), Critical Views of Organization, Management, and Information Technology: Applying Critical Social Theory to Information System Research
- Stevenson W.J (2002), Operations management
- Stewart G. (2000), Collaborative ERP Curriculum Developing Using Industry Process Models

PODNIKATEĽSKÁ KOMPETENCIA 11-14; TOPIC 2 MODUL 2

Bibliografia a ďalšie zdroje

- <https://www.kent.ac.uk/careers/sk/time.htm>

- Adams G. A. - Jex, S. M. (1997), [Confirmatory factor analysis of the time management behaviour scale](#)
- Baruch E. - Bruno J. - Horn L. (1987), Dimensions of time use attitudes among middle high SES students
- Britton B. K. - Tesser A. (1991), [Effects of time-management practices on college grades](#)
- Cannon R. (1996), [Time management: A review of issues and strategies for academic staff](#)
- Cemaloglu N. - Filiz S. (2010), The relation between time management skills and academic achievement of potential teachers
- Claessens, B. J. C. - van Erde, W. - Rutte C. G. - Roe R. A. (2005), [A review of the time management literature](#)
- Esters I. G. - Castellanos, E. F. (1998), [Time management behavior as a predictor of role-related stress: Implications for school counselors](#)
- Francis-Smythe J. A. - Robertson I. T. (1999), [Time-related individual differences](#)
- 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](#)
- Huang X. - Zhang, Z. (2001), [The compiling of Adolescence Time Management Disposition Inventory](#)
- Kearns H. - Gardiner M. (2007), [Is it time well spent? The relationship between time management behaviours, perceived effectiveness and work-related morale and distress in a university context](#)
- Prenda K. M. - Lachman M. E. (2001), [Planning for the future: A life management strategy for increasing control and life satisfaction in adulthood](#)

PODNIKATEĽSKÁ KOMPETENCIA 11-14; TOPIC 2 MODUL 3

Bibliografia a ďalšie zdroje

- Frontiera J. - Leidl D. - Kouzes J. - Posner B. (2012), Team Turnarounds: a playbook for transforming underperforming teams
- Pritchard K. - Eliot J. (2012), [Help the Helper: Building a Culture of Extreme Teamwork](#)
- Cobb A.T. (2011), [Leading Project Teams: The Basics of Project Management and Team Leadership](#)
- Cain J. - Jolliff B. (2010), [Teamwork and Teamplay](#)
- Nadler R.S. (2010), [Leading with Emotional Intelligence: Hands-On Strategies for Building Confident and Collaborative Star Performers](#)

- Levi D. (2010), [Group Dynamics for Teams](#)
- Maxwell J. (2009), [Teamwork 101: What Every Leader Needs to Know](#)
- Bellman G.T. - Ryan K. D. (2009), [Extraordinary Groups: How Ordinary Teams Achieve Amazing Results](#)
- Ancona D. - Bresman (2007), [X-teams: How to Build Teams That Lead, Innovate and Succeed](#)
- Dyer W. - Schein E.H. (2007), [Team Building: Proven Strategies for Improving Team Performance](#)
- Blackwell B.P.S. (2012), [Effective teamwork : practical lessons from organizational research](#)
- Galegher J. - Kraut R.E. - Egidio C. (1990), [Intellectual teamwork : social and technological foundations of cooperative work](#)
- Dunne B. - Newton R. (2009), Teamwork
- Larson C.E. - Lafasto F.M.J. (1989), Teamwork: what must go right, what can go wrong
- Holcomb E.L. (1996), [Asking the right questions : tools and techniques for teamwork](#)
- Rosenberg M.B. (2007), Nonviolent Communication: A Language of Life
- <http://www.cnvc.org/>

PODNIKATEĽSKÁ KOMPETENCIA 11-14; TOPIC 3 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
- <http://www.myrkothum.com/personal-values/>

PODNIKATEĽSKÁ KOMPETENCIA 11-14; TOPIC 3 MODUL 2

- <http://www.rebqv.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; TOPIC 3 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/>

II. AKO POUŽÍVAŤ STRÁNKU SOCRATIVE.COM?

PODPORNÉ MATERIÁLY PRE UČITEĽOV

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 si vyžaduje registráciu učiteľov, ktorá následne sprístupní všetky funkcie softvéru zdarma. Rovnako ako aj žiacka verzia aplikácie funguje aj vo webovom prehliadači. 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. Ďalej, ak učiteľ pracuje v rôznych časových intervaloch s rôznymi skupinami, počet študentov, ktorí sú k dispozícii na účasť na cvičení, môže byť aj niekoľko stoviek. (Povedzme, že jedna trieda má časové okno na vyriešenie úloh dnes, ďalšia trieda - zajtra a pod., čo stačí na to, aby ste zvládli primeraný počet spojení.) Časové okno definuje učiteľ. Je vždy otvorená pre vybranú skupinu študentov (až 50 z nich), kým učiteľ má otvorenú danú úlohu na svojom počítači. (Úloha je na povrchu Socrative. Učiteľ môže medzičasom zatvoriť svoj počítač, napríklad počas domácich úloh.)
3. 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, ho môžeme 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.
4. 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, môže učiteľ 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.

V každej z vyššie uvedených možností sú k dispozícii ďalšie možnosti (modifikácia): napríklad päť možností v „otázkach s možnosťou výberu z viacerých odpovedí“ ako aj samotné otázky, môžu byť učiteľom zadané v náhodnom poradí, čo umožňuje používať tieto úlohy, ako kontrolnú prácu v triede, ktorá zabraňuje kopírovaniu odpovede od suseda. Úlohy s náhodným výberom sú veľmi užitočné v triede. Navyše, študent (alebo študentský tím) môže alebo nemusí dostať okamžitú spätnú väzbu o správnosti zvolenej možnosti - môže teda byť v súlade s konkrétnou metodikou, ktorú si učiteľ zvolil pre danú triednu prácu.

Učiteľ môže vypracovať akékoľvek množstvo ďalších materiálov. Ku každému z týchto materiálov je vytvorený kód a pomocou tohto kódu učiteľ môže zdieľať tieto materiály s inými učiteľmi. Podobne, učiteľ môže aj importovať materiál, ak si to želá a autor s tým súhlasí. S takým spôsobom, učitelia rodiny Socrative, môžu mať prístup k obrovskému množstvu úloh, ktoré vypracovali iní, ale môžu ponúkať aj svoje materiály pre iných.

Socrative ponúka niekoľko ďalších alternatív a možností. Prečítajte si opisy a ďalšie podporné materiály. Na YouTube môžete nájsť príručky v rôznych jazykoch. Zoznam niektorých anglických tutoriálov bude uvedený na konci tohto popisu.

5. 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.
6. 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 sa dajú ľahko zorganizovať národné a/alebo medzinárodné súťaže.
7. V aplikácii Socrative, učiteľ pracuje s jeho/jej počítačom, kým žiaci so svojimi smartfónmi. Učiteľa však nič nebráni v tom, aby používal aj svoj smartfón - v takom prípade so svojim počítačom je učiteľ „manažérom“, ale so svojim smartfónom je aj

„členom tímu.“ Táto dichotómia umožní učiteľovi vytvoriť špecifické roly, ako aj využívať iné metodické triky.

8. Socrative si vyžaduje registráciu učiteľov, ktorá následne sprístupní všetky funkcie. Podobne, 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“.
9. 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.
10. Na nasledujúcich adresách môžete nájsť anglické výukové programy:

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

<https://www.youtube.com/watch?v=Wln1f-Q1JM>

<https://www.youtube.com/watch?v=LPkqFxFxWHG4M>

<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

III. STRATEGICKÁ ROZHODOVACIA HRA

„RIAĎ SVOJU FIRMU”

WINPRO Limited

PODPORNÉ MATERIÁLY PRE UČITEĽOV

1. ÚVOD

- 1.1. Počet pracovníkov: 100
- 1.2. Mesačná produktivita na osobu: 100 kusov
- 1.3. Cena za jedno YIELDPRO: 100 euro
- 1.4. Priame náklady: 80 eur/piece
- 1.5. Fixné náklady : 30 eu/kus

Výpočty:

- A. Mesačná celková výroba: $100 \text{ pracovníkov} \times 100 \text{ kusov/mesiac} = 10.000 \text{ kusov za mesiac}$
- B. Celkový mesačný obrat: $10.000 \text{ kusov} \times 100 \text{ euro} = 1.000.000 \text{ eur}$
- C. Celkové mesačné náklady: $10.000 \text{ kusov} \times 90 \text{ eur} = 900.000 \text{ eur}$
- D. Celkový mesačný zisk: $1.000.000 - 900.000 = 100.000 \text{ eur}$
- E. Celkové mesačné fixné náklady na osobu: $100 \text{ kusov} \times 30 \text{ eur/kus} = 3.000 \text{ eur}$.
NEBUDÚ ZMENY ANI VTEDY, KEĎ BUDÚ ZMENY VO VÝROBE.
- F. Celkové mesačné fixné náklady v spoločnosti: $100 \text{ pracovníkov} \times 3.000 \text{ eur} = 300.000 \text{ eur}$. **NEBUDÚ ZMENY ANI VTEDY, KEĎ BUDÚ ZMENY VO VÝROBE.**

G. POZNÁMKY PRE VÝPOČET FIXNÝCH NÁKLADOV

Uvedená metodika výpočtu fixných nákladov nie je úplne správna. Správny výpočet by bol nasledovný:

- a. Vypočítame celkové fixné náklady spoločnosti; $100 \text{ osôb} \times 100 \text{ kusov mesačne} \times 30 \text{ eur} = 300.000 \text{ eur za mesiac}$. **TO SA NEZMENÍ.**
- b. Vypočítame celkový počet produktov vyrobených v danom mesiaci a týmto číslom vydělíme 300.000 eur; *tak dostaneme skutočné náklady na výrobok.*
- c. Aby to bolo jednoduchšie, používame zjednodušený spôsob výpočtov, ktorý je uvedený vyššie v 1.E.-F.

Berte na vedomie nasledujúce skutočnosti:

1. Počiatočný scenár a čísla sú platné, ak v úvodných podmienkach nič nezmeníme. Platí to len prvý mesiac a potom sa začne meniť výkonnosť výrobných jednotky podľa úrovne údržby pre daný mesiac.
2. Objem výroby závisí od dvoch faktorov: produktivita pracovníkov A výkonnosť zariadenia - nižšia hodnota týchto dvoch obmedzí objem výroby. Ak údržba nie je potrebná, výkonnosť sa zníži na nulu v priebehu 10 mesiacov. To znamená, že výrobný výkon klesne na nulu, nezávisle od toho, ako sa rozhodneme o tréningoch. Aby sme mohli zachovať priepustnosť zariadenia, každý mesiac musíme pravidelne dať 100 eur na vybavenie (= za pracovníka) a túto sumu odvedieme z nášho účtu.
3. Podobne, ak sa rozhodneme umožniť vzdelávanie pracovníkov, musíme zabezpečiť aj zariadenia, inak zbytočne trénujeme prevádzkovateľov.

2. VÝCVIK PRACOVNÍKOV

- A. Ak nikoho nebudeme trénovať, produktivita pracovníkov zostane 100 kusov za mesiac.
- B. Ak pošleme pracovníka na školenie, dôjde k nasledovným zmenám:
 - a. Nebude tento mesiac pracovať a nebude produkovať 1 000 eur zisk / osobu. Podľa firemných predpisov to je strata, čo odvádzame z nášho účtu.
 - b. Aj keď nepracuje, platíme 200 eurový mesačný plat.
 - c. Poplatok za školenie je 1.000 eur na osobu.

Zhrnutie: za mesačné školenie spoločnosť platí 2.200 eur. Podobný, špeciálny výcvik stojí 4.400 eur a odborná príprava 6.600 eur.

Absolvent základného školenia už bude pracovať od druhého mesiaca, ale bude produkovať iba 120 kusov (to závisí od zariadenia!!); potom podobne, absolvent špeciálneho výcviku, ktorý od tretieho mesiaca bude pracovať, bude vyrábať 140 kusov a absolvent odbornej prípravy, ktorý pracuje od štvrtého mesiaca, bude vyrábať 160 kusov.

Ak náklady na údržbu nepovažujeme za podstatné, následky školení nasledovne budú vyzeráť (na osobu, kumulatívne):

Zisk na osobu po školení:

- a. **120 za mesiac:** obrat $120 \times 100 \text{ eur} = 12.000 \text{ eur}$
Priame náklady : $120 \times 60 \text{ eur} = 7200 \text{ eur}$;
Fixné náklady: 3.000 eur (!!! To je fix!)
Celkové náklady = $7.200 + 3.000 = 10.200 \text{ eur}$;
Zisk = $12.000 - 10.200 + 1.800 \text{ eur}$

*To znamená, že vyškolená osoba „vytvorí stratu“ v mesiaci tréningu vo výške 2200 eur, ale potom vyrobí **1,800 eur** zisk mesačne, namiesto 1 000 eur bez školenia.*

Podobne, absolvent dvojmesačného školenia:

b. **140 za mesiac** obrat $140 \times 100 \text{ eur} = 14.000 \text{ eur}$
Priame náklady : $140 \times 60 \text{ eur} = 8400 \text{ eur}$;
Fixné náklady: 3.000 eur (!!! To je fix!)
Celkové náklady = $8400 + 3.000 = 11400 \text{ eur}$;
Zisk = $14.000 - 11400 = 2.600 \text{ eur}$

To znamená, že absolvent špeciálneho výcviku „vytvorí stratu“ vo výške 2.200 eur za dva mesiace tréningu, ale potom zarobí 2,600 eur zisk mesačne namiesto 1 000 eur bez odbornej prípravy.

Podobne, absolvent odbornej prípravy:

c. **160 kusov za mesiac** obrat $160 \times 100 \text{ eur} = 16.000 \text{ eur}$
Priame náklady: $160 \times 60 \text{ eur} = 9.600 \text{ eur}$;
Fixné náklady: 3.000 eur (!!! To je fix!)
Celkové náklady: $9600 + 3000 = 12600 \text{ eur}$;
Zisk = $16.000 - 12600 = 3400 \text{ eur}$

*To znamená, že absolvent odbornej prípravy „vytvorí stratu“ vo výške 2.200 eur v každom z troch mesiacov tréningu, ale potom zarobí **3,400 eur** mesačne namiesto 1,000 eur bez školenia.*

Porovnanie výsledkov: -

	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.
Orig.	1000	2000	3000	4000	5000	6000	7000	8000	9000	10000	11000	12000
Školenie-2200-400			1400	3200	5000	6800	8600	10400	12200	14000	15800	17600
Školenie2-2200-4400	-1800	800		3400	6000	8800	11400	14000	16600	19200	21800	
Školenie3-2200-4400	-6600	-3200	200		3600	7000	10400	13800	17200	20600	24000	

To znamená,

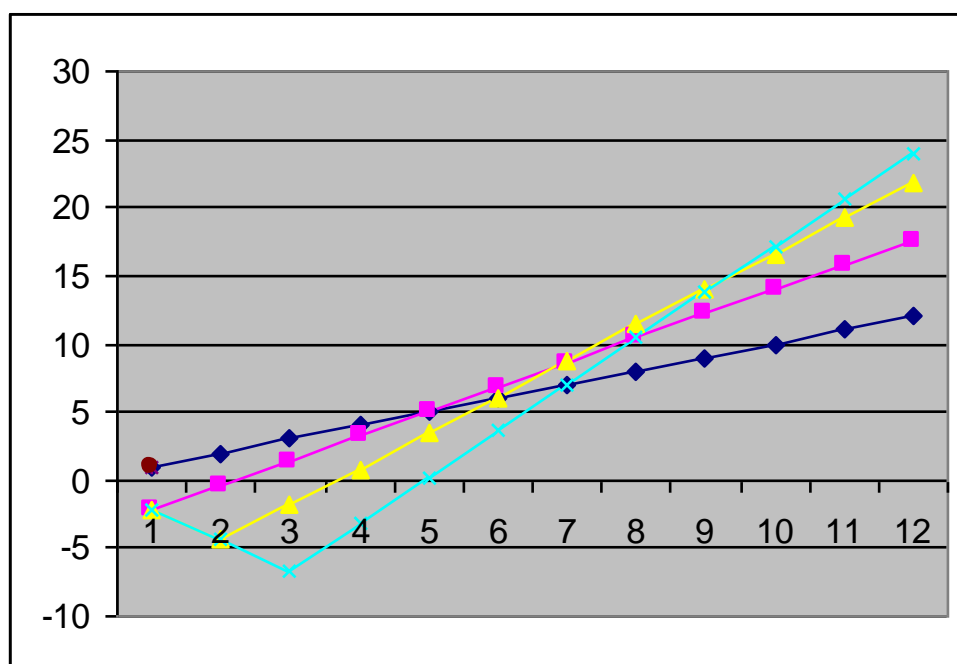
- Ak nepošleme na školenie osobu, na konci roka prinesie zisk vo výške **12.000** eur;
- Ak absolvujeme základné školenie, na začiatku vytvárame stratu, ale v priebehu nasledujúcich 5 mesiacov strata sa kompenzuje voči osobe, ktorá sa nezúčastnila školenia a prinesie zisk vo výške **17.600** eur;
- Po dvojmesačnej špeciálnej príprave a počiatočnej strate osoba prinesie zisk vo výške **21 800** eur; strata bude kompenzovaná v 6. mesiaci;
- Po odbornej (trojmesačnej) príprave výsledok za rok dosiahne **24 000** eur na osobu. Strata bude kompenzovaná v 7. mesiaci.

5., 6., 7. mesiace sa považujú za „obdobie návratnosti“ súm, ktoré boli investované „na odbornú prípravu“

Musíme zvážiť, že na zabezpečenie vypočítanej výkonnosti budeme musieť zaplatiť poplatok za údržbu. Zníži to zisk, ktorý človek prinesie, ale podstatne nezmení obraz: len „doby návratnosti“ budú o niečo dlhšie. ŠKOLENIE ZAMESTNANCOV A VZDELÁVANIE SÚ VEĽMI UŽITOČNÉ.

Vyššie uvedené čísla na diagrame:

Generovaný zisk na osobu, v tisícoch eur, kumulovaný mesačne



Je zrejmé, že odborná príprava prináša najvyšší zisk. Avšak,

- Školenie všetkých 100 pracovníkov by stálo $100 \times 6\,600$ eur = 660 000 eur, ale spoločnosť nemá túto sumu na účte;
- Zabezpečenie zariadení na 160 kusov na jednotku by stálo 500 eur za osobu - tj $500 \times 12 \times 100$ osôb = 600 000 - suma na účte by nebola dostatočná na tréningové a údržbárske potreby: to by predstavovalo sumu 1 260 000 eur, pre ktorú zdroje zďaleka nie sú k dispozícii.

Ďalej, ak manažérsky tím premýšľa aj o investíciách, mali by si zabezpečiť sumu na školenie a na investície - čo opäť vyžaduje riadnu optimalizáciu.

3. ÚDAJE O ÚDRŽBE

- A. Ak sa spoločnosť nestará o údržbu zariadenia, jeho kapacita zostane 100 len v prvom mesiaci a potom klesne na nulu za 10 mesiacov, čo vedie k zrušeniu výroby. Pracovníci nemôžu pracovať bez zariadení. Preto spoločnosť musí zabezpečiť minimálne 100 eur mesačne/zariadenie, t.j. v základnom prípade celková suma je 100 jednotiek x 100 eur x 12 mesiacov = **120 000 eur po dobu 12 mesiacov**. Táto suma postačuje na to, aby zariadenie zostalo v pôvodnom objeme - 100 kusov za mesiac.
- B. Ak chcete zvýšiť výkonnosť (t.j. poskytnúť priestor pre vyššiu produktivitu zamestnancov z dôvodu rôznych úrovní výcviku), potrebujete dodatočnú údržbu. Takže ako limit (výkonnosť všetkých 100 zariadení sa zvyšuje), tieto hodnoty budú potrebné každý rok:

100	120	140	160	kusov za mesiac
120.000	360.000	480.000	600.000	eur ročne

Náklady na údržbu musia byť optimalizované spolu s odbornou prípravou pracovníkov.

Upozornenie: údržba zabezpečuje výkonnosť len pre daný mesiac. Ak dôjde k zmene údržby, okamžitá zmena výkonu sa uskutoční podľa novej úrovne údržby. Ak nedôjde k žiadnej údržbe, výkonnosť klesne na 100 a od nasledujúceho mesiaca – bez údržby - klesá o 10 kusov mesačne v každom mesiaci.

4. POSÚDENIE INVESTÍCIE

- A. Investícia by mala zabezpečiť dodatočnú výrobnú kapacitu – mala by zdvojnásobiť mesačnú výkonnosť. Ďalej, keďže ide o nové zariadenie, údržba nemusí byť taká výrazná ako pre existujúce jednotky: v prvom roku vôbec nebude potrebná údržba. Ďalej, pomocou nového zariadenia by sa zdvojnásobila produktivita pracovníka pracujúceho na ňom - to znamená, že výkon by bol 320 kusov za mesiac. (Nové jednotky musia byť prevádzkované pracovníkmi, ktorí dokončili školenie, t. j. majú produktivitu 160 kusov mesačne.)
- B. Jedna jednotka stojí 50 000 eur, t.j. je možné zakúpiť maximálne 10 jednotiek, ak sa na ne môžu minúť všetky dostupné finančné prostriedky - čo väčšinou nie je možné, pretože aj pracovníci musia byť vyškolení na vyššiu úroveň - čo stojí, ako sme videli vyššie, 6 600 eur/osoba. T.j., „stroj + pracovník“ stojí 50.000 + 6.600 eur = 56.600 eur. To znamená, že ak by sme neposkytli žiadnu sumu na nič iné, 500.000 / 56.600 = 8 jednotiek by bolo možné zakúpiť a prevádzkovať. V takomto prípade by však z dôvodu nulovej údržby by sa zvyšné jednotky (92 kusov) kolapsovali do 10 mesiacov. Takže, opäť je potrebná komplexná optimalizácia, aby pracovníci mohli byť vyškolení, existujúce jednotky udržiavané a nové zariadenie nainštalované.
- C. Investičné výpočty vyzerajú nasledovne: (výpočet na osobu)
- a. Zariadenie stojí 50.000 eur; 25.000 hneď zaplatíme za objednávku, ďalších 25 000 sa vypláca budúci mesiac a prvý výrobný mesiac je štvrtý, po ktorom sa vyrobí 320 jednotiek za mesiac.

Zisk - 320 kusov (analogové 2. a-c vyššie)

Objem výroby je 320 jednotiek

Obrat: $320 \times 100 \text{ eur} = 32.000 \text{ eur}$;

Priame náklady sú $320 \times 60 \text{ eur} = 19.200 \text{ eur}$;

Fixné náklady sú 3.000 eur (!!)

Celkové náklady sú $19.200 + 3.000 = 22.200 \text{ eur}$;

Zisk je $32.000 - 22.200 = 9.800 \text{ eur}$ za jednotku

Musíme rátať aj s tým, že prevádzkovatelia nového zariadenia dostanú mesačne 400 eur, t.j. o 200 viac ako v základnom prípade. Tieto náklady nazývame dodatočné náklady.

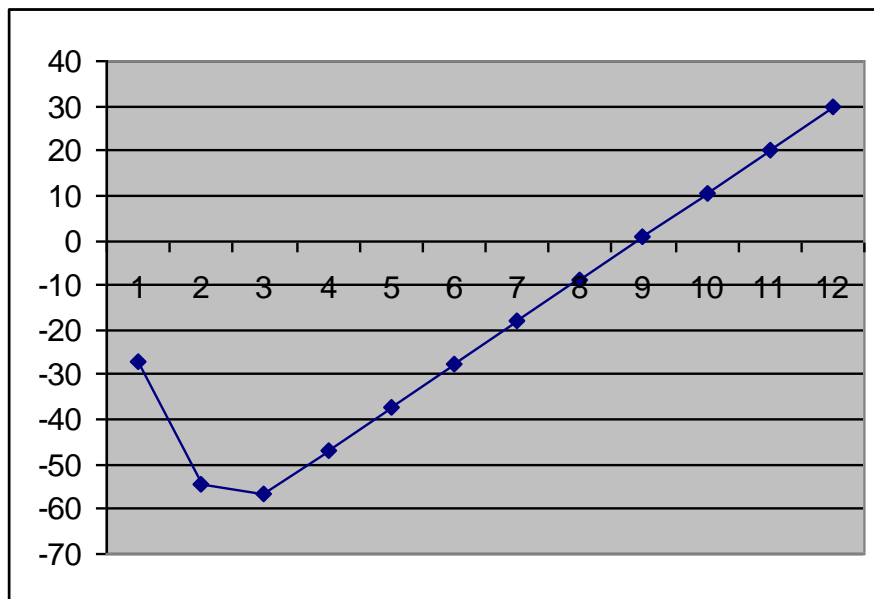
- b. Ako sme uviedli vyššie, odborná príprava stojí 6 600 eur počas troch mesiacov.
- c. Vďaka tomu kumulatívna bilancia peňazí jedného zariadenia a jedného operátora, ktorý má byť vyškolený, vyzerá takto: (v tisícoch eur)

1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.	
Inv	-25	-25	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Tr	-2.2	-4.4	-6.6	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Sal	0	0	0	-0.2	-0,4	-0.6	-0.8	-1	-1.2	-1.4	-1.6	-1.8
Prof	0	0	0	9.8	19.6	29.4	39.2	49	58.8	68.6	78.4	88.3
SALD	-27.2	-54.4	-56.6	..-47	-37.4	-27.8	-18.2	-8.6	1	10.6	20.2	29.8

Z dôvodu vysokej výkonnosti, zisk je veľmi vysoký, hoci komplexná investícia (výcvik + vybavenie) znižuje sumu na účte o 56.600 eur, ale zostatok sa stáva pozitívnym v 9. mesiaci (t.j. v šiestom mesiaci prevádzky) a investícia dosahuje rekordný zisk 29,800 na konci roka

DOBA NÁVRATNOSTI INVESTÍCIE JE PŘIBLIŽNE 5 MESIACOV PO ZAČIATKU OPERÁCIE!!

KUMULOVANÝ ZISK/STRATA POČAS 12 MESIACOV, V TISÍČOCH EUR



5. POKYNY NA KALKULÁCIU

1. KROK Výpočet základných ekonomických čísel (pozri vyššie v 1.1.-1.5 a A.-F.)

- jednotková cena výrobku YIELDPRO je 100 eur;
- jednotkové priame náklady: 60 eur;
- jednotkové fixné náklady na 100 kusov/mesiac: 30 eur;
- celkové jednotkové náklady na 100 kusov/mesiac: 90 eur;
- zisk vo výrobe 100 kusov/mesiac je 10 eur/kus/osoba; tzn. jeden operátor produkuje 100 kusov x 10 eur / kus = 1000 eur zisk za mesiac;**
- Pri 120 kusoch za mesiac na osobu, mesačný zisk je 1.800 eur na osobu;**
- Pri 140 kusoch za mesiac na osobu, mesačný zisk je 2.600 eur na osobu;**
- Pri 160 kusov za mesiac na osobu je mesačný zisk 3,400 eur na osobu.**

2. KROK. Výpočet objemu výroby. Objem výroby závisí od dvoch faktorov a *ich nižšia hodnota obmedzí objem produkcie.*

a. výkonnosť výroby

V prvom mesiaci je 100 kusov za mesiac na jednotku. Bez údržby zariadenie stratí výrobnú kapacitu o 10 kusov za mesiac, a preto sa jednotka kolapsuje v 11. mesiaci (to znamená, že výkonnosť zariadenia klesne na nulu.) Aby sme zabránili poklesu produkcie, musíme investovať 100, 300, 400 alebo 500 eur. Výpočet jednotiek s vybranými nákladmi na údržbu prinesie skutočnú kapacitu stroja. V našej hre môžete mesačne vyrábať 100, 120, 140 a 160 produktov. Náklady na údržbu sa môžu v jednotlivých mesiacoch líšiť pre danú jednotku, a preto sa bude meniť aj výkonnosť.

b. Produktivita pracovníkov

Je to v podstate 100 kusov za mesiac a počas mesiacov sa táto suma nemení. Môžeme však poslať určitý počet pracovníkov na školenie a tak zvýšiť produktivitu operátora.

- mesačné školenie. Stojí to 1000 eur a pracovník v danom mesiaci nebude pracovať. Stratíme jeho mesačný zisk a my mu vyplácame plat. Takže celková „strata“ je v tomto mesiaci 2.200 eur. Od 2. mesiaca bude produktivita operátora 120 kusov mesačne.
- Dvojmesačné školenie. Stojí to 2000 eur a pracovník nebude pracovať v daných dvoch mesiacoch. Stratíme jeho mesačné zisky a vyplácame mu mzdu. Takže celková „strata“ v týchto dvoch mesiacoch je 4 400 EUR. Od 3. mesiaca produktivita operátora bude 140 kusov za mesiac.
- Trojmesačné školenie. Stojí to 3000 eur a pracovník nebude pracovať v daných troch mesiacoch. Stratíme jeho mesačné zisky a vyplácame mu mzdu. Takže celková „strata“ v týchto troch mesiacoch je 6 600 eur. Od 4. mesiaca produktivita operátora bude 160 kusov mesačne.

Majte prosím na pamäti, že výkonnosť jednotky a produktivita operátora musia byť navzájom vyrovnané, inak zbytočne sme investovali do výcviku alebo údržby peniaze.

Vypočítame obe čísla a s nižším z nich vypočítame skutočný objem výroby v danom mesiaci. Keď to vynásobíme zodpovedajúcim ziskovým podielom získame skutočný zisk v aktuálnom mesiaci. Po pridaní a dedukcií nákladov z účtu na konci predchádzajúceho mesiaca sa dostavíme k novému stavu účtu.

3. KROK. Výpočet investícií. (Ak existuje.)

Investícia predstavuje štyri kroky:

- Prvý mesiac, sa rozhodneme či objednáme jednotku a vyplatíme 25.000 eur.
- Druhý mesiac je jednotka doručená a zaplatíme druhú splátku. (25.000 eur)
- V treťom mesiaci je zariadenie nainštalované, ale ešte nie je v prevádzke. zatiaľ nie je produkovaná.
- Od štvrtého mesiaca sa zdvojnásobí skutočná produktivita prevádzkovateľa. Ale, keďže každú novú jednotku sú oprávnení prevádzkovať len vyškolení operátori, ich produktivita sa v každom prípade zvýši na 160, a od štvrtého mesiaca jednotka bude produkovať 320 kusov za mesiac.

Odstránením skutočných čísel investícií z účtu z predchádzajúceho mesiaca sa dostavíme k novému stavu účtu.

Upozorňujeme, že novú jednotku je oprávnený prevádzkovať len vyškolený operátor a výcvik trvá aj tri mesiace a všetko stojí peniaze. Poplatok za školenie by sa mal zväziť aj pri výpočte prípadného stavu peňazí na účte. Ak zabudneme na školenie, ale rozhodneme sa o investíciách, budeme platiť za jednotku, budeme ju mať, ale bude nevyužitá, pretože na nej nebude pracovať operátor.

Špeciálna poznámka: Zakúpený stroj je nová jednotka; 101. kus, kým máme iba 100 operátorov. Táto situácia umožní aj „zaujímavé riešenia“:

- a. necháme znížiť kapacitu 99. a 100. jednotiek na 500 (čo šetrí náklady na údržbu). Zníženie by malo byť načasované tak, aby obe jednotky klesli na 50 v tom istom mesiaci, keď nová jednotka začína svoj prvý výrobný mesiac.
- b. Teraz, 99. a 100. jednotky (celkový výkon 100) prevádzkuje 99. prevádzkovateľ (produktivita je tiež 100) a 100. prevádzkovateľ (vyškolený predtým) prevádzkuje novú jednotku.
- c. Ak nevyberieme z vyššie uvedených riešení, 100. stará jednotka bude zbytočná. Bez údržby sa jej výkon zníži na nulu.
- d. Je potrebné vypočítať optimálny mix riešení a-c.
- e. Tímy sa môžu rozhodnúť zakúpiť niekoľko nových jednotiek. Potreba stroja a výcvik musí byť harmonizovaná, inak môže tím stratiť peniaze.

6. VŠEOBECNÉ POKYNY

Rozhodnutia o školení, údržbe a investíciách sa môžu kedykoľvek uskutočniť pre akýkoľvek počet pracovníkov / jednotiek počas 12 mesiacov prevádzky spoločnosti (Čo umožní aktuálny zostatok na účte.) Vzhľadom na to, že školenia a investičné scenáre prinášajú straty na začiatku a straty sú kompenzované neskôr s vyšším ziskom, tieto rozhodnutia by sa mali robiť čo najskôr, inak nemôžeme úplne využiť výhody. (Povedzme, ak operátora pošleme na trojmesačný výcvik od 8. mesiaca, budeme musieť zaplatiť poplatok za školenie, ale nebudeme schopní využiť jeho vyššiu produktivitu. Podobne, doba návratnosti investícií je približne 7 mesiacov od objednávky, a je zbytočné to urobiť po 5. mesiaci.)

Na konci hry po 12. mesiaci bude víťazom tím, ktorý má najvyššiu sumu na firemnom účte. Odporúča sa však, aby si učiteľ na konci hry (rok) overil „stav spoločnosti“: tí, ktorí opúšťajú spoločnosť s vyšším potenciálom ďalšieho zisku (udržiavané vybavenie, nové jednotky, vyškolený personál), by mali byť tiež chválené. Hra končí v 12. mesiaci, ale život WINPRO - nie.

**SOCRATIVE OTÁZKY S VOLITEL'NÝMI ODPOVEĎAMI A PRAVDIVÉ/NEPRAVDIVÉ
VETY K
STRATEGICKEJ ROZHODOVACEJ HRE
„RIAĎ SVOJU FIRMU”**

OTÁZKY S VOLITEL'NÝMI ODPOVEĎAMI – 1. SET

1. Koľko pracovníkov máte v spoločnosti WINPRO s.r.o.?

- a. Nemáme žiadne.
- b. Máme 50.
- c. Máme 100.**
- d. Máme 150.
- e. Máme 200.

2. Koľko výrobkov môže pracovník vyrábať bez školenia?

- a. Operátor nemôže vyrábať ani jeden výrobok bez mesačného školenia.
- b. Operátor nemôže vyrábať ani jeden výrobok bez dvojmesačného školenia.
- c. Operátor nemôže vyrábať ani jeden výrobok bez trojmesačného školenia.
- d. Operátor 100 výrobkov vie vyrábať bez školenia.**
- e. Operátor 120 výrobkov vie vyrábať bez mesačného školenia.

3. Koľko stojí produkt?

- a. 10 eur.
- b. 20 eur.
- c. 50 eur.
- d. 75 eur.
- e. 100 eur.**

4. Koľko sú celkové priame náklady na YIELDPRO za mesiac na osobu, ak produkuje 100 produktov za mesiac?

- a. 10.000 eur.
- b. 6.000 eur.**
- c. 100.000 eur.
- d. 80 eur.
- e. 100 eur.

5. Koľko sú celkové fixné náklady na YIELDPRO za mesiac na osobu, ak produkuje 100 produktov za mesiac?

- a. 1.000 eur.
- b. 8.000 eur.
- c. 3.000 eur.**
- d. 80 eur.
- e. 100 eur.

6. Aký veľký zisk môže operátor dosiahnuť, ak vyrobí 100 kusov YIELDPRO za mesiac?

- a. Zisk je nula.
- b. Zisk predstavuje 100 eur za výrobok.
- c. Zisk predstavuje 10 eur za výrobok.**
- d. Zisk je 20 eur za výrobok.
- e. Zisk je 2,000 eur na 100 výrobkov.

7. Koľko sú celkové fixné náklady na YIELDPRO za mesiac na osobu, ak produkuje 140 produktov za mesiac?

- a. 1.000 eur.
- b. 8.000 eur.
- c. 3.000 eur.**
- d. 80 eur.
- e. 100 eur.

8. Koľko sú celkové fixné náklady na YIELDPRO za mesiac na osobu, ak produkuje 160 produktov za mesiac?

- a. 1.000 eur.
- b. 8.000 eur.
- c. 3.000 eur.**
- d. 80 eur.
- e. 100 eur.

9. Čo sa stane s produktivitou operátorov, ak ich nepošleme na školenie?

- a. klesne na nulu.
- b. klesne na 50%
- c. zostane konštantná**
- d. zvýši sa o 50%
- e. v priebehu piatich mesiacov sa zdvojnásobí.

10. Čo sa stane s výkonom zariadenia, ak ho necháme bez údržby?

- a. za desať mesiacov klesne na nulu.**
- b. za desať mesiacov klesne na 50%.
- c. zostane konštantný
- d. za desať mesiacov sa zvýši o 50%
- e. v priebehu piatich mesiacov sa zdvojnásobí.

PRAVDIVÉ ALEBO NEPRAVDIVÉ VETY – 1. SET

1. Máme dobrú produkciu, ale ešte musíme najat' ľudí.

PRAVDIVÉ – ALEBO - **NEPRAVDIVÉ**

2. Máme 100 operátorov a každý rok môžeme vyrábať 100 výrobkov bez školenia.

PRAVDIVÉ – ALEBO - NEPRAVDIVÉ

3. Jeden kus YIELDPRO spôsobuje 60 EUR priamych nákladov vo výrobe.

PRAVDIVÉ – ALEBO - NEPRAVDIVÉ

4. 100 kusov YIELDPRO spôsobuje 100 EUR priamych nákladov vo výrobe.

PRAVDIVÉ – ALEBO -

NEPRAVDIVÉ

5. Keď osoba vyrobí 180 kusov YIELDPRO, priame náklady budú 10800 eur.

PRAVDIVÉ – ALEBO -

NEPRAVDIVÉ

6. Jeden kus YIELDPRO spôsobuje 30 eur fixných nákladov, ak sa vyrobí 100 produktov na osobu za mesiac.

PRAVDIVÉ – ALEBO -

NEPRAVDIVÉ

7. Keď produkujeme dvojitú množstvo YIELDPRO, fixné náklady sa tiež zdvojnásobia.

PRAVDIVÉ – ALEBO -

NEPRAVDIVÉ

8. Zisk na osobu, keď produkuje 100 kusov YIELDPRO za mesiac, je 10 eur za produkt za mesiac.

PRAVDIVÉ – ALEBO -

NEPRAVDIVÉ

9. Celkový zisk sa nezmení, ak vyrábame viac produktov YIELDPRO.

PRAVDIVÉ – ALEBO -

NEPRAVDIVÉ

10. Zisk sa nezmení, ak vyrábame viac výrobkov.

PRAVDIVÉ – ALEBO -

NEPRAVDIVÉ

OTÁZKY S VOLITEL'NÝMI ODPOVEĎAMI – 2. SET

1. Ak chceme zvýšiť produktivitu osoby o 20%, musíme ju poslať na školenie.

- a. Nie, nie je to potrebné.
- b. Áno, musíme ju poslať na mesačné školenie.**
- c. Áno, musíme ju poslať na dvojmesačné školenie.
- d. Áno, musíme ju poslať na trojmesačné školenie.
- e. Áno, musíme ju poslať na štvormesačné školenie.

2. Ak chceme zvýšiť produktivitu človeka na 140 kusov za mesiac, musíme ho poslať na školenie.

- a. Nie, nie je to potrebné.
- b. Áno, musíme ho poslať na mesačné školenie.
- c. Áno, musíme ho poslať na dvojmesačné školenie.**
- d. Áno, musíme ho poslať na trojmesačné školenie.
- e. Áno, musíme ho poslať na štvormesačné školenie.

3. Ak chceme zvýšiť produktivitu človeka na 160 kusov, musíme ho poslať na školenie.

- a. Nie, nie je to potrebné.
- b. Áno, musíme ho poslať na mesačné školenie.
- c. Áno, musíme ho poslať na dvojmesačné školenie.
- d. Áno, musíme ho poslať na trojmesačné školenie.**
- e. Áno, musíme ho poslať na štvormesačné školenie.

4. Školenie operátorov je bezplatné.

- a. Áno, je bezplatné.
- b. Nie, stojí to 1000 eur za mesiac.**
- c. Nie, stojí to 2000 eur/3 mesiace.
- d. Nie, stojí to 6000 eur/3 mesiace.
- e. Nie, poplatok za školenie je 6000 eur na štyri mesiace.

5. Aký zisk mesačne produkuje operátor, ak ho pošleme na mesačné školenie, ak udržiavame fixné náklady na 3000 mesačne?

- a. Zisk zostane 1000 eur.
- b. Namiesto pôvodných 1000 eur sa zvýši o 500 eur.
- c. Namiesto pôvodných 1000 eur sa zvýši na 1800 eur.**
- d. Namiesto pôvodných 1000 eur sa zvýši o 1800 eur.
- e. Zníži sa o 1000 eur.

6. Aký zisk mesačne produkuje operátor, ak ho pošleme na dvojmesačné školenie, ak udržiavame fixné náklady na 3000 mesačne?

- a. Zisk zostane 2000 eur.

- b. Namiesto pôvodných 1000 eur sa zvýši o 1500 eur.
- c. Namiesto pôvodných 1000 eur sa zvýši na 2600 eur.**
- d. Namiesto pôvodných 1000 eur sa zvýši o 1800 eur.
- e. Zníži sa o 2000 eur.

7. Aký zisk za mesiac produkuje operátor, ak ho pošleme na trojmesačné školenie, ak udržiavame fixné náklady na 3000 mesačne?

- a. Zisk zostane 1000 eur.
- b. Namiesto pôvodných 1000 eur sa zvýši o 3400 eur.
- c. Namiesto pôvodných 1000 eur sa zvýši na 1800 eur.
- d. Namiesto pôvodných 1000 eur sa zvýši o 2400 eur.**
- e. Zníži sa o 3000 eur.

8. Čo sa stane, ak poplatok za údržbu vo výške 100 eur za mesiac, vyplatíme za jednotku zariadenia?

- a. To nestačí; výkonnosť sa zníži.
- b. Výkonnosť sa výrazne zvýši.
- c. Výkonnosť okamžite klesne na nulu.
- d. Výkonnosť sa zdvojnásobí.
- e. Nič sa nestane; výkonnosť jednotky zostane 100 kusov mesačne.**

9. Čo sa stane, ak poplatok za údržbu vo výške 500 eur za mesiac, vyplatíme za jednotku zariadenia?

- a. To nestačí; výkonnosť sa zníži.
- b. Výkonnosť sa zvýši o 60%.**
- c. Výkonnosť okamžite klesne na nulu.
- d. Výkonnosť sa zdvojnásobí.
- e. Nič sa nestane; výkonnosť jednotky zostane 100 kusov mesačne.

10. Čo sa stane, ak poplatok za údržbu vo výške 500 eur za mesiac, nevyplatíme za jednotku zariadenia?

- a. To nestačí; výkonnosť sa zníži.
- b. Výkonnosť sa zvýši o 60%.
- c. Výkonnosť okamžite klesne na nulu.
- d. Výkonnosť klesne na pôvodnú hodnotu 100.**
- e. Nič sa nestane; výkonnosť jednotky zostane 100 kusov mesačne.

PRAVDIVÉ – ALEBO – NEPRAVDIVÉ VETY – 2. SET

1. Prevádzkovatelia si zachovávajú pôvodnú produktivitu aj bez školenia.
PRAVDIVÉ – ALEBO - NEPRAVDIVÉ
2. Ak chceme, aby naši operátori vyrábali viac, musíme ich poslať na školenie.
PRAVDIVÉ – ALEBO - NEPRAVDIVÉ
3. Týždňové školenie prináša najlepšie výsledky..
PRAVDIVÉ – ALEBO - NEPRAVDIVÉ
4. Najkratšia odborná príprava trvá jeden mesiac.
PRAVDIVÉ – ALEBO - NEPRAVDIVÉ
5. Operátor bude pracovať aj počas výcviku.
PRAVDIVÉ – ALEBO - NEPRAVDIVÉ
6. Výrobné jednotky udržiavajú výkonnosť aj bez údržby.
PRAVDIVÉ – ALEBO - NEPRAVDIVÉ
7. Aby sme zachovali pôvodnú kapacitu jednotky, musíme každý rok vyplatiť 1200 eur na údržbu.
PRAVDIVÉ – ALEBO - NEPRAVDIVÉ
8. Ak chcete zvýšiť výkonnosť všetkých jednotiek o 20%, musíme na to vynaložiť 360.000 eur ročne.
PRAVDIVÉ – ALEBO - NEPRAVDIVÉ
9. Ak si kúpime nové vybavenie, výrobky bude vyrábať len od štvrtého mesiaca.
PRAVDIVÉ – ALEBO - NEPRAVDIVÉ
10. Pri prevádzkovaní nového zariadenia je nutný vyškolený operátor.
PRAVDIVÉ – ALEBO - NEPRAVDIVÉ

ROZHODNUTIA ZO STRÁNKY SOCRATIVE.COM

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 KOĽKO, TO MUSÍ BYŤ VYPOČÍTANÉ.

AD 2. K osôb > K x -2200 eur v 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 x -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- >

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

VEZMITE, PROSÍM, NA VEDOMIE:

KAŽDÚ NOVÚ JEDNOTKU SÚOPRÁVNEŇÍ PREVÁDZKOVAŤ LEN ŠKOLENÍ OPERÁTORI. AK TO NIE JE MOŽNÉ, NOVÁ JEDNOTKA BUDE NEVYUŽITÁ.

