

## Správa č.1 o činnosti pedagogického klubu

1. Prioritná os	Vzdelávanie
2. Špecifický cieľ	1.2.1 Zvýšiť kvalitu odborného vzdelávania a prípravy reflektujúc potreby trhu práce
3. Prijímateľ	SOŠ techniky a služieb, Pod amfiteátrom 7, Levice.
4. Názov projektu	Prepojenie teórie s praxou – cesta k úspechu
5. Kód projektu ITMS2014+	312011ACP8
6. Názov pedagogického klubu	Pedagogický klub „podnikavý človek“ – aktívny občan, prierezové témy.
7. Dátum stretnutia pedagogického klubu	7.11.2022
8. Miesto stretnutia pedagogického klubu	seminárna miestnosť
9. Meno koordinátora pedagogického klubu	Ing. Alena Krčíková
10. Odkaz na webové sídlo zverejnenej správy	<a href="http://www.sosts-levice.sk/prepojenie-teorie-s-praxou/">http://www.sosts-levice.sk/prepojenie-teorie-s-praxou/</a>

### 11. Manažérske zhrnutie:

Cieľom stretnutia nášho klubu bola prezentácia Best Practice z oblasti rozvoja podnikateľských vedomostí a praktických kompetencií. V rámci stretnutia sme diskutovali, zdieľali naše nápady v medzigeneračnej výmene OPS a na záver stretnutia sme tvorili pedagogické odporúčanie.

Kľúčové slová: podnikavosť, podnikateľské kompetencie, Best Practice.

### 12. Hlavné body, témy stretnutia, zhrnutie priebehu stretnutia:

Hlavné body:

1. Prezentácia od koordinátora klubu.
2. Diskusia.
3. Medzigeneračná výmena OPS.
4. Záver.

Témy: prepojenie teórie s praxou, rozvoj podnikavosti.

*Program stretnutia:*

1. Prezentácia Best Practice.
2. Diskusný kruh.
3. Medzigeneračná výmena OPS metódou lodnej porady.
4. Záver a tvorba pedagogického odporúčania.

### 13. Závěry a doporučení:

V rámci stretnutia sme diskutovali o komunikačných prístupoch pri rozvoji podnikavosti a o význame asertivity a schopnosti presvedčania v podnikateľskej praxi. Presvedčanie je vlastne prednes, ktorý je jedinečný v tom, že sa ním vytvára pocit zjednocovania individuálnych a skupinových potrieb. Nejde iba o odovzdanie informácie, ale aj o ovplyvňovanie postojov, názorov alebo motívov. Presvedčanie je spôsob komunikácie, ktorá v sebe zahŕňa ovplyvňovanie takým spôsobom, že poslucháč ochotne sám prijme (alebo neprijme) presvedčenie, postoj presvedčovateľa. Získa presvedčenie, t. j. názor, ktorého správnosť človek pokladá za nespornú. Táto technika môže fungovať:

- formou argumentácie, tzn. formou logického zdôvodňovania prostredníctvom jazykových prostriedkov;
- formou kladenia otázok;
- prostredníctvom neverbálnej komunikácie;
- pôsobením na emócie (sľuby, vyhrážky, odmeny, tresty a pod.).

V rámci analýzy Best Practice sme našli sedem metód persuázie, ktoré sme si na stretnutí uviedli:

1. metóda prezentovania argumentov;
2. metóda interogatívneho presvedčovania, využíva opytovanie;
3. metodika kladných odpovedí – obsahuje empatickú analýzu, diferencujúcu analýzu, rezultatívnu analýzu;
4. metodika uplatňovania apelov, ktoré sa chápu aj ako výzva;
5. metodika indirektívneho pôsobenia – využíva bagatelizovanie problému, nepolemizovanie s antitézou;
6. metodika intervenujúcich vplyvov, ktorá sa realizuje pomocou posilňovania, zverejňovania, navodzovania;
7. metodika proponovania riešenia, navrhovanie vhodných riešení, základným nástrojom je logika, projektovanie budúcnosti.

Príklad analýzy argumentačnej situácie v praxi – dobrá prax:

Žiak sa zamýšľa nad nasledovnými otázkami:

A/ Kto je môj oponent

Aké má pracovné postavenie?

Aké má kompetencie?

Je kľúčovou postavou v komunikácii?

Aký je jeho súkromný život (rodinné zázemie, priatelia, koníčky, záujmy atď.)?

V akej situácii je môj oponent?

Aké očakávania má od nášho rozhovoru? Máme spoločné záujmy a dajú sa využiť? Aké námietky by

mohol mať k návrhu? Je ochotný robiť kompromisy?

B/ Aké postoje má môj oponent

Budú jeho námietky vecné alebo silne emocionálne?

Aké sú jeho komunikačné zručnosti?

Inklinuje k nečestným hrám a komunikačným praktikám?

Ako sa správa v strese?

C/ Aký je vzťah komunikačného partnera ku mne

Má vo vzťahu ku mne prednosti (vek, pohlavie, odbornosť, predchádzajúce skúsenosti)?

Ako ma hodnotí (rovnocenný partner, bude sa povyšovať)?

Ako vie využívať mimojazykové prostriedky?

Aké kontakty môže pri príprave proti mne použiť?

Odporúčame uvedené OPS aplikovať do edukácie.

V ďalšej časti stretnutia Mgr. Lukáčová zdieľala s členkami skúsenosti z krúžkovej aktivity zameranej na zvýšenie digitálnej gramotnosti žiakov. Sústredili sa na to, čoho by mal byť schopný gramotný človek, ako napr. kritického myslenia a robiť rozhodnutia týkajúce sa obsahu nájdeného na internete a rozlišovať pri hodnotení medzi obsahom a formou jeho prezentácie, získavať informácie, spracovať prichádzajúce informácie, využívať kontakt s ostatnými ľuďmi na internete.

Ing. Bajúzová pripomenula v kontexte rozvoja podnikateľských vedomostí a praktických kompetencií osobnú účasť žiakov 3. ročníka KPD v súťaži Maják pre dopravu dňa 10.11.2022.

Ing. Krtíková informovala o svojej účasti na webinári k náborovým aktivitám školy, príprave organizácie účasti školy na Burze informácií a následne Dni otvorených dverí. Námety na podujatia zbierajú aj učitelia v diskusii so žiakmi. V predmetových komisiách pripravujú členovia návrhy na materiálne a personálne zabezpečenie DOD, zaujímavý program, pozvanie hostí, propagáciu, aktualizáciu informácií o jednotlivých odboroch.

14. Vypracoval (meno, priezvisko)	Ing. Alena Krtíková
15. Dátum	8.11.2022
16. Podpis	
17. Schválil (meno, priezvisko)	Ing. Eva Sleziaková
18. Dátum	
19. Podpis	

### Príloha:

Prezenčná listina zo stretnutia pedagogického klubu