

ROZDZIAŁ 1

Przedsiębiorczość w gospodarce rynkowej



ĆWICZENIE 1.1

Uzupełnij schemat.



ĆWICZENIE 1.2

Przygotuj notatkę, w której wyjaśnisz własnymi słowami podobieństwa i różnice między człowiekiem przedsiębiorczym a przedsiębiorcą.

ĆWICZENIE 1.3

Poniżej zamieszczono krótkie charakterystyki czterech osób. Zdecyduj, które z nich są osobami przedsiębiorczymi, a następnie wpisz w pustym wierszu litery stojące przy poszczególnych opisach.

- A. Paweł chciałby spędzić wakacje ze swoimi kolegami ze szkoły. Nie jest on jednak zaangażowany w wyszukiwanie miejsc, w które mogliby pojechać. Przyjmuje bez dyskusji pomysły zgłaszane przez kolegów.
- B. Maksymilian jest pracownikiem biurowym, który od lat wykonuje te same rutynowe zadania w swojej firmie. Czuje się dobrze tylko w swojej strefie komfortu i odrzuca wszelkie propozycje zmian. Nie wykazuje chęci do nauki nowych umiejętności ani do rozwoju osobistego.
- C. Beata jest zatrudniona w sklepie odzieżowym. Chce być dobrym sprzedawcą, więc analizuje katalogi z modą i ogląda programy o modzie. W sklepie stara się wyeksponować obecnie najmodniejsze towary. Wiele razy namówiła właściciela sklepu na sprowadzenie do sklepu ubrań, które są modne i które powinny cieszyć się powodzeniem. Niezdecydowanym klientom często proponuje własne pomysły.
- D. Klara jest projektantką mody, która otworzyła małą pracownię krawiecką i tworzy unikatowe, ręcznie robione ubrania. W swojej pracowni zatrudnia kilka osób. Korzysta z różnego rodzaju programów wsparcia finansowego i organizacyjnego przeznaczonych na tworzenie miejsc pracy dla osób z niepełnosprawnościami.

Osoby przedsiębiorcze:

ĆWICZENIE 1.4

Napisz porady dla osób, które nie zostały zakwalifikowane w ćwiczeniu 1.3 jako osoby przedsiębiorcze. Zaproponuj im zmiany, jakie mogłyby wprowadzić, aby stać się osobami przedsiębiorczymi.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ĆWICZENIE 1.5

Napisz własnymi słowami, dlaczego człowiek przez całe życie powinien zdobywać nowe umiejętności i wiadomości. Udziel odpowiedzi na to pytanie w pozostawionych pustych wierszach.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ĆWICZENIE 1.6

Przeanalizuj rysunek 2 ze strony 11 podręcznika. Wybierz z umieszczonych na rysunku elementów (dotyczących postaw, wiedzy lub umiejętności) jeden element, który jest Twoją mocną stroną. Wyjaśnij własnymi słowami, dlaczego osoba przedsiębiorcza powinna się tym cechować. Odpowiedź wpisz w wierszach poniżej.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



ĆWICZENIE 1.7



Przygotuj mapę myśli na temat przedsiębiorczości. W centralnym punkcie mapy myśli umieść słowo „Przedsiębiorczość”, a następnie wykonaj poniższe kroki:

1. Wybierz najważniejsze hasła oraz koncepcje powiązane z przedsiębiorczością i umieść je w wokół centralnego punktu, w którym znajduje się słowo „Przedsiębiorczość”.
2. Do każdego z dopisanych haseł dodaj najważniejsze informacje, definicje, notatki i przykłady.
3. Pamiętaj o używaniu różnych kolorów i ilustracji (więcej porad znajdziesz na s. 47 podręcznika).
4. Przejrzyj przygotowaną mapę myśli i zastanów się, czy można ją w jakiś sposób uzupełnić lub wskazać połączenia między istniejącymi już elementami.

ROZDZIAŁ 2

Umiejętności interpersonalne



ĆWICZENIE 2.1

Wypisz trzy umiejętności interpersonalne, które, Twoim zdaniem, są najbardziej przydatne dla każdego człowieka. Przy każdej z nich opisz sytuację ze swojego życia lub z życia bliskich Ci osób, w której te umiejętności bardzo się przydały.

Pierwsza umiejętność interpersonalna:

Opis sytuacji:

.....

.....

.....

.....

Druga umiejętność interpersonalna:

Opis sytuacji:

.....

.....

.....

.....

Trzecia umiejętność interpersonalna:

Opis sytuacji:

.....

.....

.....

.....

ĆWICZENIE 2.2

W lewej kolumnie tabeli wymieniono cztery postawy, a w prawej – ich opisy. Twoim zadaniem jest połączenie postaw z odpowiadającymi im opisami i wpisanie par (cyfra + litera) do wiersza pod tabelą.

Postawa	Opis
1. Empatia	A. Postawa polegająca na postępowaniu zgodnym z powszechnie obowiązującymi zasadami moralnymi, czyli na robieniu tego, co jest moralnie dobre, i eliminowaniu zachowań moralnie złych.
2. Asertywność	B. Postawa charakteryzująca się odwagą w podejmowaniu wyzwań, z którymi wcześniej nie miało się do czynienia. Wyzwaniem takim może być np.: nawiązanie nowej znajomości, wykonanie zupełnie nowego zadania czy wprowadzenie zmiany.
3. Otwartość	C. Postawa polegająca na współodczuwaniu z inną osobą jej emocji oraz na zrozumieniu ich wpływu na przyjmowane przez tę osobę postawy oraz na: <ul style="list-style-type: none">• samopoczucie psychiczne i fizyczne tej osoby;• podejmowane przez tę osobę decyzje i działania.
4. Postawa etyczna	D. Postawa polegająca na: <ul style="list-style-type: none">• wyrażaniu swoich: uczuć, opinii, pragnień i poglądów w sposób stanowczy i otwarty oraz pozbawiony lęku i agresji;• poszanowaniu prawa innych osób do wyrażania ich uczuć, opinii, pragnień i poglądów w ten sam sposób.

ĆWICZENIE 2.3

Korzystając ze słownika języka polskiego oraz innych źródeł, znajdź i wypisz w zeszyte przedmiotowym jak najwięcej znaczeń słów: zamek, klucz, portfel, kant. Następnie po zastanowieniu się przygotuj notatkę, w której:

- opiszesz, dlaczego wieloznaczność słów może wpłynąć na nieprawidłowy przebieg procesu komunikacji interpersonalnej;
- podasz kilka przykładów zniekształcenia procesu komunikacji interpersonalnej w związku z różnym rozumieniem słów używanych przez nadawcę i odbiorcę informacji;
- przedstawisz swoje pomysły na wyeliminowanie albo ograniczenie tej przeszkody w procesie komunikacji interpersonalnej.

ĆWICZENIE 2.4

Wymienione poniżej komunikaty podziel na trzy grupy: ustne, pisemne i niewerbalne, a następnie wpisz w odpowiednie miejsca stojące przy nich litery.

A. uścisk dłoni; **B.** przyjazne klepięcie w plecy; **C.** polecenie wydane przez przełożonego na zebraniu pracowników; **D.** komunikat prasowy; **E.** informacja o zebraniu wysłana e-mailem; **F.** podniesienie ręki w celu zatrzymania taksówki; **G.** telefon do korporacji taksówkowej w celu zamówienia taksówki; **H.** wysłanie SMS-a do korporacji taksówkowej w celu zamówienia taksówki; **I.** prośba o pożyczanie książki skierowana do kolegi w czasie spotkania towarzyskiego

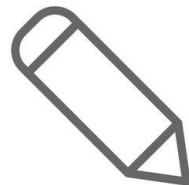
Komunikaty ustne: Komunikaty pisemne:

Komunikaty niewerbalne:



ĆWICZENIE 2.5

Nauczyciel prowadzący ćwiczenie przygotowuje prosty rysunek, którego przykład zamieszczono poniżej. Pierwsza, co najmniej sześciuosobowa grupa uczestniczy w wykonywaniu ćwiczenia, pozostali uczniowie je obserwują. Osoby uczestniczące w ćwiczeniu opuszczają klasę. Po chwili do klasy wchodzi pierwsza osoba z tej grupy. Otrzymuje ona rysunek przygotowany przez nauczyciela i przez minutę stara się go zapamiętać. Potem nauczyciel zabiera rysunek i zatrzymuje go do końca ćwiczenia. Do klasy wchodzi drugi uczeń i wtedy pierwsza osoba, która widziała rysunek, opisuje go jak najdokładniej. Każda z osób uczestniczących w ćwiczeniu, poza pierwszym uczestnikiem, ma prawo zadania dowolnej liczby pytań. Drugi uczestnik przekazuje otrzymane informacje o rysunku trzeciemu, trzeci czwartemu, czwarty piątemu, piąty szóstemu. Zadaniem ostatniego uczestnika ćwiczenia jest narysowanie na tablicy rysunku, o którym opowiadała mu piąta osoba.



Po narysowaniu rysunku przez ostatniego uczestnika ćwiczenia nauczyciel pokazuje rysunek wszystkim uczniom. Następnym zadaniem jest zidentyfikowanie błędów, które w trakcie przekazywania informacji popełniły poszczególne osoby uczestniczące w ćwiczeniu.

Jeżeli jest to możliwe, przebieg ćwiczenia należy nagrać na filmie, aby później możliwe było przeanalizowanie sposobu przekazywania informacji przez osoby uczestniczące.



ĆWICZENIE 2.6

Przygotuj notatkę, w której wyjaśnisz, jak rozumiesz zasadę prowadzenia negocjacji mówiącą, że należy oddzielać ludzi od problemu.



ĆWICZENIE 2.7

Wszyscy uczniowie w klasie otrzymali możliwość bezpłatnego wyjazdu na jeden z następujących kursów języka obcego:

- trzytygodniowy kurs języka francuskiego w Paryżu;
- dwutygodniowy kurs języka hiszpańskiego w Barcelonie;
- miesięczny kurs języka angielskiego w Krakowie.

Klasę należy podzielić na trzy grupy. Pierwsza grupa ma za zadanie przekonać pozostałe grupy do kursu języka francuskiego, druga – do kursu języka hiszpańskiego, a trzecia – do kursu języka angielskiego. W tym celu należy przeprowadzić negocjacje, w których będzie uczestniczyć po jednym reprezentancie każdej grupy. Każda grupa powinna więc wytypować swojego uczestnika negocjacji i pomóc mu przygotować się do nich. Dodatkowo w każdej grupie należy wybrać 3 osoby, które będą pełniły funkcję obserwatorów. Po zakończeniu negocjacji ocenią oni, czy uczestnicy negocjacji postępowali zgodnie z zasadami prowadzenia negocjacji, a jeżeli popełnili błędy, zadaniem obserwatorów jest wskazanie tych błędów.



ĆWICZENIE 2.8

Zapoznaj się z artykułem „*Niech psy walczą o kości*”, czyli o sztuce nieskupiania się na drobiazgach, pochodzącym ze strony internetowej *Poradnik negocjatora. Kompendium wiedzy o negocjacjach*, prowadzonej przez Ewę Szejner. Następnie odpowiedz na zamieszczone pod artykułem pytania, wpisując odpowiedzi w pozostawione puste miejsca.

„Niech psy walczą o kości”, czyli o sztuce nieskupiania się na drobiazgach

Podczas negocjacji nie powinniśmy się skupiać na drobiazgach, bo spowalnia to cały proces oraz odwleka osiągnięcie istotnych ustaleń. Czasem zapętlenie się w szczegółach doprowadza do impasu albo też powoduje zerwanie negocjacji. Dobrze jest zatem skupić się na kilku głównych celach, a jeśli już zostaną osiągnięte, działać według zasady „niech psy walczą o kości”.

Podejmowanie dalszych prób osiągnięcia kolejnych (już dla nas nieistotnych) korzyści w pewnym momencie może doprowadzić do tego, że stracimy to, co już wcześniej wynegocjowaliśmy. Na przykład podczas sprzedaży mieszkania warto przychylić się do oczekiwania kupca i pozostawić w lokalu meble, bo zniechęcony naszą postawą może odstąpić od pomysłu kupna mieszkania. Racjonalnie zatem rozważając całą sytuację, lepiej zostawić umeblowanie, którego wartość równa się maksymalnie kilku procentom kosztu mieszkania, niżli ofiarować warty np. 10% rabat albo też zaprezentować nieustępliwą postawę i w efekcie tego utracić szansę sprzedaży lokalu.

Bardzo istotny jest tutaj także fakt, by w negocjacjach pozwolić drugiej stronie na realizację chociaż części jej celów. Tak by nie wyszła z poczuciem całkowitej przegranej. W biznesie bowiem, będąc kupcami, możemy odczuć przykre skutki naszego „zwycięstwa” przy kolejnych spotkaniach, kiedy jednak sytuacja będzie dla nas mniej korzystna. Na przykład sprzedawca będzie dysponował produktem unikalnym lub limitowanym, który my będziemy musieli nabyć. Pamiętając swoją sromotną klęskę podczas ostatniej negocjacji kupiec zapewne odplaci nam „pięknym za nadobne”.

Źródło: <http://poradniknegocjatora.pl/niech-psy-walcza-o-kosci> (dostęp: 19.06.2024).

1. Dlaczego podczas negocjacji nie należy skupiać się na szczegółach?

.....

.....

.....

2. Jak w kontekście negocjacji rozumiesz zdanie „niech psy walczą o kości”?

.....

.....

.....

3. Jakie konsekwencje dla dalszej współpracy stron może mieć zakończenie negocjacji z poczuciem całkowitej przegranej?

.....

.....

.....

ĆWICZENIE 2.9

Wyjaśnij, jak rozumiesz działanie efektu synergii.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ĆWICZENIE 2.10

Podaj trzy przykłady zespołów, w których uczestniczysz, uczestniczyłeś/uczestniczyłaś lub których pracę możesz na co dzień obserwować.

1.
2.
3.

ĆWICZENIE 2.11

Poniżej wymieniono cechy dwóch osób. Jedna z nich jest dobrym, a druga złym kierownikiem zespołu. Rozstrzygnij, które z wymienionych cech charakteryzują dobrego, a które złego kierownika zespołu, a następnie wpisz w odpowiednie wiersze litery stojące przy poszczególnych cechach.

A. uporządkowany; **B.** chaotyczny; **C.** wybuchowy; **D.** nieodpowiedzialny; **E.** asertywny;
F. odpowiedzialny; **G.** opanowany; **H.** innowacyjny; **I.** mściwy; **J.** nerwowy; **K.** pogodny; **L.** ponury

Cechy dobrego kierownika zespołu:

Cechy złego kierownika zespołu:



ĆWICZENIE 2.12



Przygotuj zarys scenariusza filmu animowanego przedstawiającego wybraną sytuację związaną z pracą zespołową. Może on dotyczyć wydarzenia szkolnego, historycznego lub innego dowolnego (np. sportowego). Wykonaj poniższe kroki:

1. Wybierz wydarzenie do przedstawienia.
2. Wybierz i krótko opisz bohaterów.
3. Opisz w punktach przedstawioną w filmie historię.
4. Napisz dialog z dowolnie wybranego fragmentu filmu.



ĆWICZENIE 2.13

Zapoznaj się z informacją o wirtualnych zespołach, a następnie odpowiedz na pytania lub wykonaj polecenia zamieszczone pod tym tekstem.

Wirtualne zespoły

W międzynarodowych organizacjach bardzo często powoływane są zespoły wirtualne. Wirtualny zespół pracuje nad wspólnym projektem, a tworzą go osoby, które przebywają w różnych miejscach, a często również w różnych strefach czasowych. Komunikacja w ramach zespołu odbywa się za pośrednictwem komunikatorów, aplikacji telekonferencyjnych czy e-maili. Dzięki powstaniu możliwości przechowywania i edytowania dokumentów w chmurze praca takich zespołów stała się dużo łatwiejsza.

Każda osoba pracująca w wirtualnym zespole musi nie tylko dysponować odpowiednim sprzętem informatycznym i telekomunikacyjnym, ale również korzystać z niego zgodnie z ustalonymi zasadami (np. jeżeli nie będzie na bieżąco czytała e-maili czy nie będzie miała włączonego komunikatora używanego przez cały zespół, to nie będzie uczestniczyła w pracach zespołu).

Tworząc wirtualny zespół, należy brać pod uwagę m.in.:

- **różne strefy czasowe, w których żyją członkowie zespołu** (nie może być tak, że telekonferencje są organizowane w takim czasie, że dla jednego z członków zespołu wypadają zawsze w środku nocy);
- **dni wolne w różnych krajach** (np. święta narodowe w różnych krajach przypadają w innych dniach, a weekend w niektórych krajach na Bliskim Wschodzie przypada w piątek i sobotę);
- **różny poziom znajomości języka**, w którym odbywa się komunikacja w zespole, u różnych osób (jeżeli np. komunikacja w zespole odbywa się w języku angielskim i jeden z członków zespołu mówi po angielsku w sposób niezrozumiały dla innych, to komunikacja w zespole będzie nieskuteczna);
- **występujące w zespole różnice międzykulturowe** – praca wirtualnego zespołu będzie dużo bardziej efektywna, jeżeli członkowie zespołu będą znali istniejące różnice, akceptowali je i uwzględniali w swoich działaniach.

Przykładowo osoby pochodzące z Azji mają blokadę przed powiedzeniem „nie” czy „nie wiem”, wskutek czego akceptują terminy, których nie są w stanie dotrzymać. Pracując z nimi w zespole, należy bardzo uważnie wsłuchiwać się w to, co mówią. Brak akceptacji zaproponowanego terminu mogą oni wyrazić w sposób bardzo zakamuflowany dla osób pochodzących z Europy, używając np. zwrotu „może należałoby to jeszcze przemyśleć”. Również sposób zachowania wobec przełożonych jest inny w różnych kulturach, np. w naszej kulturze podwładny wypowiada się swobodnie w obecności swojego przełożonego, a w kulturze azjatyckiej, która jest bardzo hierarchiczna, podwładny wypowie się w obecności przełożonego tylko wtedy, gdy zostanie o to poproszony. Dlatego np. jeżeli w telekonferencji uczestniczą przełożony i podwładny z kraju azjatyckiego i zależy nam na uzyskaniu opinii od podwładnego, to powinniśmy go o to poprosić.

Źródło: www.prawo.pl/kadry/wirtualne-zespoły-pracy--trend-czy-konieczność,289139.html (dostęp: 19.06.2024).

1. W jaki sposób odbywa się komunikacja między członkami wirtualnego zespołu?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. Podaj przynajmniej jeden przykład innej sytuacji niż opisana, w której powołanie wirtualnego zespołu przez organizację (nie tylko międzynarodową) jest uzasadnione.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. Co, Twoim zdaniem, może być największym utrudnieniem w pracy wirtualnego zespołu składającego się z osób z Polski, USA, Brazylii, Indii i RPA? Uzasadnij odpowiedź.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ĆWICZENIE 2.14

Napisz poniżej, jaka jest podstawowa różnica między perswazją i manipulacją.

.....

.....

.....

.....

.....

ROZDZIAŁ 3

Podjmowanie decyzji



ĆWICZENIE 3.1

Uporządkuj według kolejności występowania etapy podejmowania decyzji i wpisz je we właściwe miejsca w tabeli.

Etapy procesu podejmowania decyzji: ocena poszczególnych wariantów, ocena skutków podjętej decyzji, wdrożenie podjętej decyzji, zidentyfikowanie problemu, podjęcie decyzji, stworzenie listy możliwych wariantów rozwiązania problemu, określenie kryteriów oceny poszczególnych wariantów.

Numer etapu	Nazwa etapu
Etap I	
Etap II	
Etap III	
Etap IV	
Etap V	
Etap VI	
Etap VII	

ĆWICZENIE 3.5

W pozostawionych wierszach wpisz najważniejsze, Twoim zdaniem, zalety i wady grupowego podejmowania decyzji.

Najważniejsze zalety grupowego podejmowania decyzji

1.
.....
2.
.....
3.
.....

Najważniejsze wady grupowego podejmowania decyzji

1.
.....
2.
.....
3.
.....

ĆWICZENIE 3.6

W pozostawionych pustych wierszach opisz własnymi słowami, jak rozumiesz pojęcie „burza mózgów”.

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....



ĆWICZENIE 3.7

Zadaniem wszystkich uczniów w klasie jest przygotowanie propozycji uatrakcyjnienia wyglądu szkoły. Zadanie to należy wykonać przy wykorzystaniu metody burzy mózgów. W pierwszym kroku wykonujemy tzw. cichą burzę mózgów i zapisujemy przygotowane propozycje poniżej lub – jeśli są dostępne – na karteczkach *post-it*.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

W drugim kroku zbieramy stworzone pomysły na tablicy (przyklejając karteczki) lub zapisując przygotowane pomysły. Należy pamiętać o zasadach burzy mózgów przedstawionych na s. 41 podręcznika.

Uwaga: Ćwiczenie można zmodyfikować, zaczynając od tzw. odwróconej lub – jeśli jest taka możliwość – spacerowej burzy mózgów.



ĆWICZENIE 3.8



Przygotuj infografikę na temat fake newsów. Wykonaj poniższe kroki:

1. Zgromadź najważniejsze informacje.
2. Zaprojektuj strukturę infografiki.
3. Zaprojektuj wygląd infografiki (stwórz lub wybierz szablon graficzny).
4. Wykonaj infografikę.

ROZDZIAŁ 4

Kreatywność i innowacje



ĆWICZENIE 4.1

Czy uważasz, że jesteś osobą kreatywną?

Jeżeli uważasz, że tak, to w pozostawionych wolnych pustych wierszach opisz sytuację ze swojego życia, w której przydała Ci się kreatywność.

Jeżeli sądzisz, że aktualnie nie jesteś osobą kreatywną, to w pozostawionych pustych wierszach opisz sytuację ze swojego życia, w której przydałaby Ci się kreatywność.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ĆWICZENIE 4.2

Uzupełnij schemat.





ĆWICZENIE 4.10

Porównaj definicję innowacji zamieszczoną w podręczniku z definicjami z innych źródeł. W porównanych pustych wierszach wpisz tę definicję, która jest dla Ciebie najbardziej zrozumiała. Wpisz również tytuł publikacji lub adres strony internetowej, z której ta definicja pochodzi.

.....
.....
.....
.....
.....
.....

ĆWICZENIE 4.11

Przeanalizuj podane przykłady innowacji i zaklasyfikuj je do odpowiedniej grupy, a stojące przy nich litery wpisz w odpowiednie miejsce.

- A. Producent naturalnych soków owocowych przeznaczonych dla dzieci zrezygnował z produkcji soków w szklanych butelkach i rozpoczął ich produkcję w opakowaniach podobnych do owoców (np. sok jabłkowy w opakowaniu przypominającym jabłko).
- B. Producent laptopów zmniejszył ich wagę z 3 kg do 0,8 kg.
- C. Jeden z banków w miejsce stacjonarnych szkoleń pracowników odpowiedzialnych za sprzedaż produktów bankowych wprowadził szkolenia online, z których pracownicy mogą korzystać w dogodnym dla siebie czasie.
- D. Wydawnictwo, które prowadziło sprzedaż książek tylko za pośrednictwem księgarń, uruchomiło własny sklep internetowy.

Innowacja produktowa: **Innowacja procesowa:**

Innowacja organizacyjna: **Innowacja marketingowa:**



ĆWICZENIE 4.12

Przygotuj pytania do wywiadu z ekspertem w dziedzinie kreatywności. W tym celu wykonaj poniższe kroki:

1. Opisz, kim jest Twój rozmówca (może być to rzeczywista osoba lub wymyślona).
2. Określ, gdzie zostanie opublikowany wywiad i kto będzie jego odbiorcą.
3. Przygotuj listę pytań (w tym celu zastanów się zarówno, co jest ważne w kontekście kreatywności, jak i czego w szczególności Ty chcesz się dowiedzieć).
4. Odpowiedz na wybrane pytanie (wciel się w rolę eksperta od kreatywności).

ROZDZIAŁ 5

Zarządzanie sobą i swoim czasem



ĆWICZENIE 5.1

W pozostawionych pustych wierszach opisz własnymi słowami, jak rozumiesz pojęcie „zarządzanie sobą”.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ĆWICZENIE 5.2

Rozstrzygnij, która z opisanych osób ma zawyżony poziom aspiracji, która zaniżony, a która osiągalny. Następnie wpisz w odpowiednie miejsca litery stojące przy charakterystykach poszczególnych osób.

- A. Katarzyna jest jedną z najlepszych studentek SGH. Po studiach chciałaby ona pracować jako analityk finansowy w banku. W ostatnie wakacje odbyła praktykę w jednym z banków. Jej przełożeni byli z jej pracy bardzo zadowoleni i powiedzieli, że bardzo chętnie zatrudnią ją już od października.
- B. Bruno ma 30 lat, amatorsko grywa w piłkę nożną i chciałby w przyszłości być taką gwiazdą piłki nożnej jak Robert Lewandowski.
- C. Maja ma 19 lat, jest studentką informatyki i laureatką kilku konkursów dla programistów. W przyszłości chciałaby być sprzedawczynią w sklepie z komputerami.

Zawyżony poziom aspiracji:

Osiągalny poziom aspiracji:

Zaniżony poziom aspiracji:

ĆWICZENIE 5.3

Rozstrzygnij, która z opisanych osób ma zbyt wysoką samoocenę, która zbyt niską, a w przypadku której samoocena odpowiada jej rzeczywistym możliwościom. Następnie wpisz w odpowiednie miejsca litery, którymi oznaczono poszczególne osoby.

- A. Krzysztof często podejmuje się zadań, którym później nie może sprostać.
- B. Janina zawsze wykonuje zadania, których się podejmuje. Poziom realizacji tych zadań przez Janinę zawsze był bardzo wysoki. Jednak bardzo trudno jest ją przekonać do podjęcia się wykonania danego zadania, ponieważ zawsze uważa ona, że nie da sobie rady.
- C. Dariusz wiele razy samodzielnie podejmował się wykonania różnych zadań. Zdarzyło się również, że w kilku przypadkach odmówił podjęcia się wykonania jakiegoś zadania, gdyż przerastało ono jego możliwości.

Osoba ze zbyt wysoką samooceną:

Osoba ze zbyt niską samooceną:

Osoba, której samoocena odpowiada rzeczywistym możliwościom:

ĆWICZENIE 5.4

Waldemar poszukuje pracy. W kilku przypadkach czynnikiem, który zdecydował o tym, że nie otrzymał on zatrudnienia, był brak prawa jazdy. W związku z tym 1 lipca 2024 roku Waldemar wyznaczył sobie cel: zdanie egzaminów na prawo jazdy w ciągu najbliższych 6 miesięcy.

W pozostawionych pustych wierszach napisz, czy cel postawiony przez Waldemara jest zgodny z techniką SMART. Uzasadnij swoją odpowiedź.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ĆWICZENIE 5.5

Pomyśl, jakie są Twoje cele na najbliższe 12 miesięcy. Każdy z nich zapisz na osobnej kartce, a następnie wykonaj następujące polecenia:

1. Sprawdź, czy każdy z nich jest sformułowany zgodnie z techniką SMART.
2. Sporządź dla każdego z nich plan działania, który umożliwi jego osiągnięcie.
3. Sprawdź po 12 miesiącach, które cele udało Ci się osiągnąć.

ĆWICZENIE 5.6

Przeczytaj informację o Jakubie i zdecyduj, jakie są jego mocne i słabe strony, a następnie wpisz je w odpowiednie miejsca.

Jakub biegle mówi, czyta i pisze po angielsku, jest osobą samodzielną i lubi współpracować z innymi ludźmi, jednak nie zawsze wszyscy akceptują jego pomysły. Jest osobą dociekliwą, pracuje bardzo drobiazgowo, nawet jeśli będzie oznaczało to niedotrzymanie ustalonych terminów. Często się waha i odwleka w nieskończoność podjęcie decyzji.

Mocne strony:

.....

Słabe strony:

.....

ĆWICZENIE 5.7

Zdecyduj, które z wymienionych form inwestowania w siebie powinien wybrać Jan – kierowca, które Paulina – studentka szkoły aktorskiej, a które Roman – kucharz. Po podjęciu decyzji wpisz w odpowiednie miejsca litery stojące przy poszczególnych formach.

Formy inwestowania w siebie:

A. nauka przyrządzania sushi; **B.** lekcje emisji głosu; **C.** oglądanie spektakli teatralnych i filmów z udziałem najwybitniejszych polskich aktorek; **D.** kurs mocowania ładunków w transporcie drogowym; **E.** obserwowanie babci w czasie przygotowywania tradycyjnych potraw kuchni śląskiej; **F.** doskonalenie jazdy samochodem ciężarowym

Kierowca Jan:

Studentka Paulina:

Kucharz Roman:

ĆWICZENIE 5.8

W pozostawionych pustych wierszach napisz, jak zapisujesz sprawy, które masz do zrobienia, oraz w jaki sposób pamiętasz o ważnych zadaniach i wydarzeniach.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



ĆWICZENIE 5.9

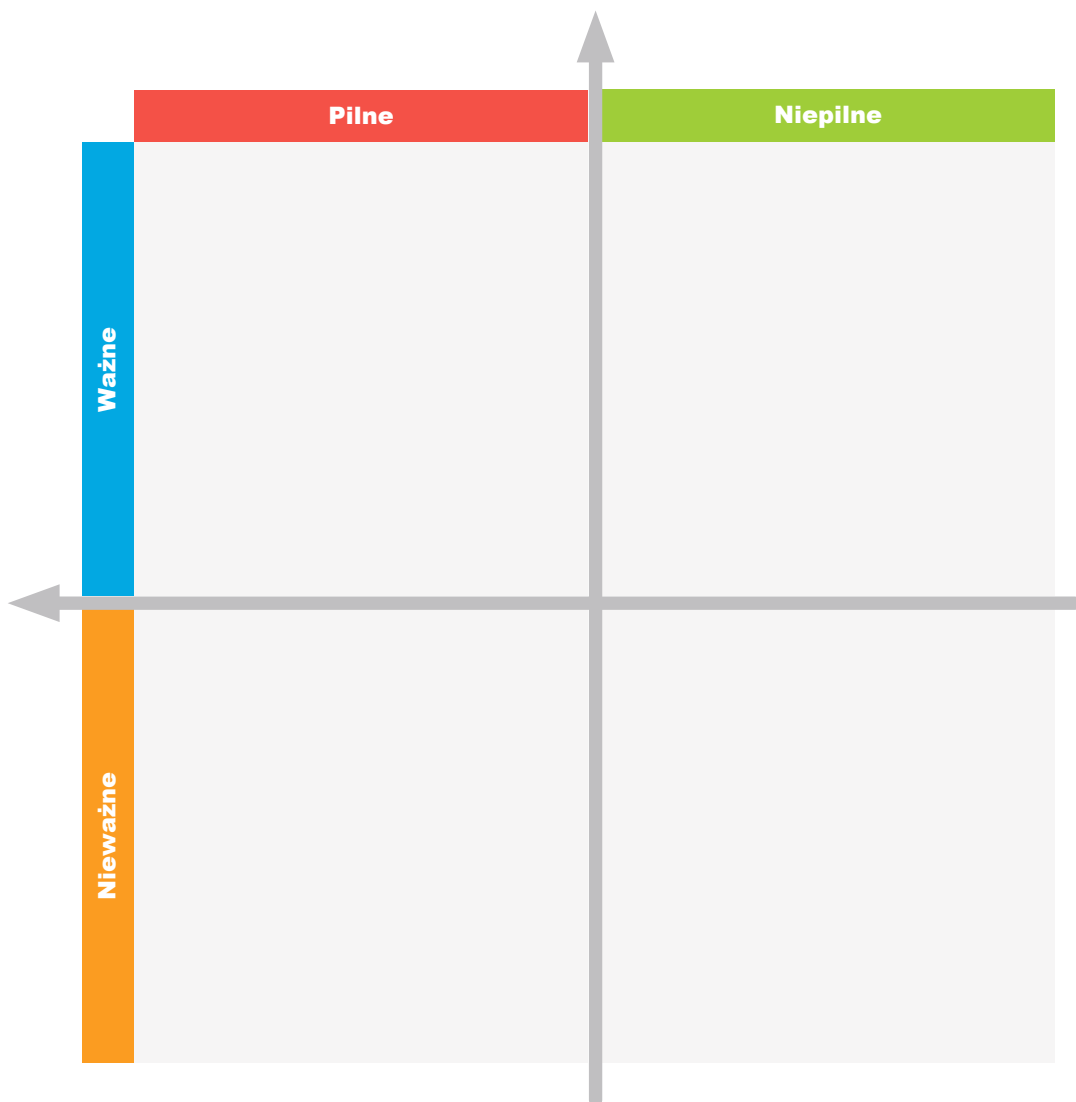


Na podstawie własnych doświadczeń, informacji zamieszczonych w podręczniku oraz znalezionych w internecie stwórz listę 10 porad, które pomogą różnym osobom w efektywnym prowadzeniu kalendarza.

Przeznacz tę listę wszystkim swoim bliskim i znajomym.

ĆWICZENIE 5.10

Wypisz na osobnej kartce papieru wszystkie sprawy, jakie masz do załatwienia w najbliższym miesiącu, a następnie każdą z nich umieść w odpowiedniej ćwiartce macierzy Eisenhowera.



Rys. 1. Macierz Eisenhowera

ĆWICZENIE 5.11

W pozostawionych pustych wierszach opisz własnymi słowami, czym jest prokrastynacja i jak można sobie z nią poradzić.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



ĆWICZENIE 5.12



Przygotuj krótki komiks przedstawiający problemy z zarządzaniem czasem i ich rozwiązania. Może on dotyczyć Twoich własnych doświadczeń lub problemów zaobserwowanych u innych osób. Wykonaj poniższe kroki:

1. Wymyśl historię do przedstawienia.
2. Krótko opisz bohatera (lub bohaterów).
3. Wybierz styl komiksu.
4. Opisz w kolejnych punktach przedstawioną w komiksie historię.
5. Narysuj lub wykonaj przy użyciu oprogramowania dowolnie wybrany fragment komiksu wraz z dialogami.

CZĘŚĆ I

Ćwiczenia kompleksowe



ĆWICZENIE I.1

Rozwiąż krzyżówkę.

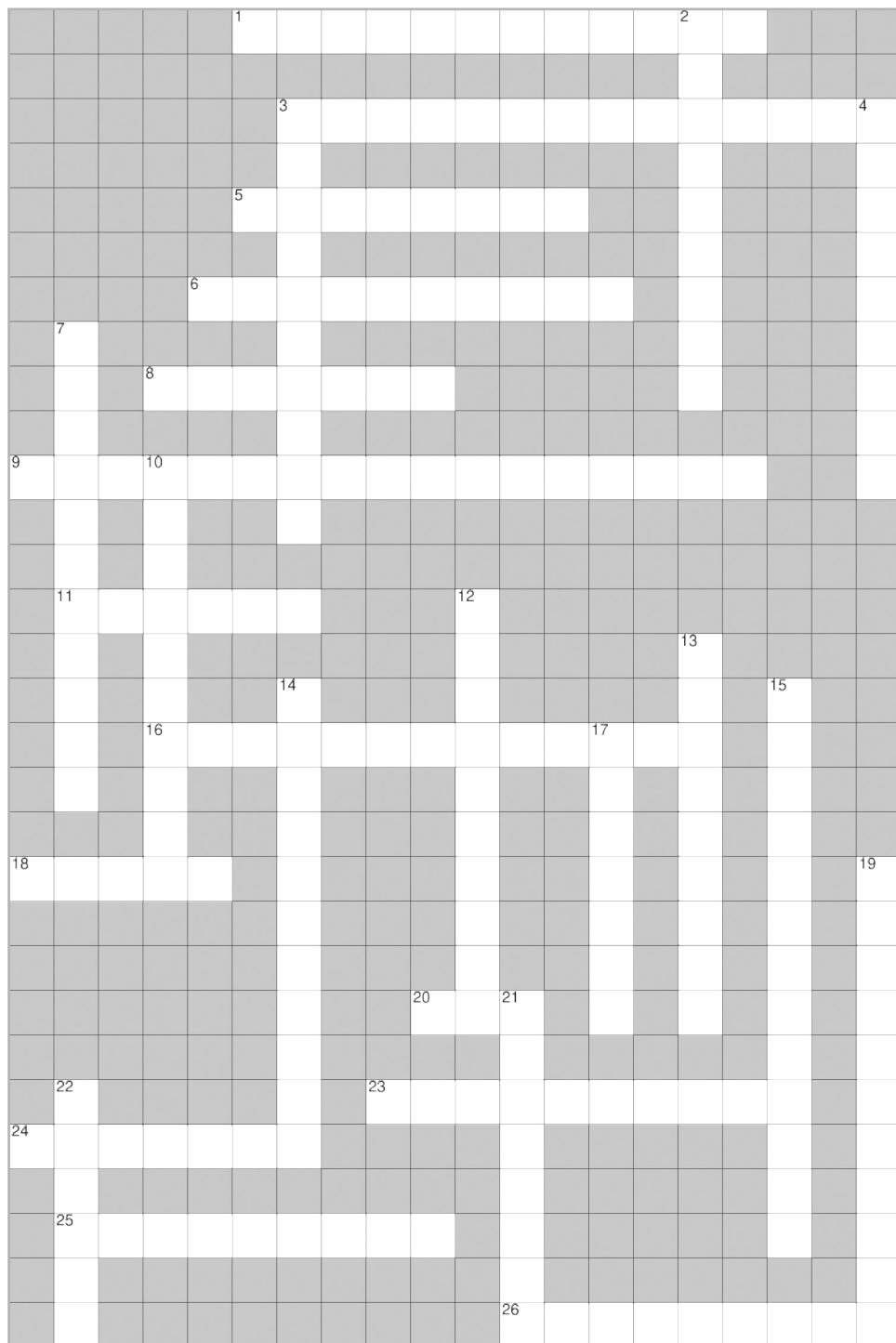
POZIOMO

1. Kierowanie wykonywaniem zadań przez członków zespołu, motywowanie ich oraz rozstrzyganie konfliktów między nimi
3. Dobrowolne odkładanie na później zadań, które mamy do zrobienia
5. To, co jest najważniejsze dla człowieka w całym życiu
6. Umiejętność będąca zaprzeczeniem indywidualizmu i rywalizacji
8. Postawa polegająca na współodczuwaniu z inną osobą jej emocji oraz na zrozumieniu ich wpływu na samopoczucie psychiczne i fizyczne tej osoby i na podejmowane przez tę osobę decyzje, postawy i działania
9. Zdolność człowieka do dostrzegania różnych wyzwań i realizowania ich z korzyścią dla społeczeństwa oraz dla siebie
11. Znajomość faktów, pojęć, idei, praw, teorii i zasad
16. Ustalanie, co, kiedy, jak i przez kogo ma być zrobione
18. Technika pomocna w formułowaniu celów
20. Rezultat, który chce się osiągnąć przez swoje świadome działania
23. Daje nam wiedzę o otaczającej rzeczywistości
24. Świadomy wybór jednego z kilku (co najmniej dwóch) wariantów działania
25. Przekonywanie innego człowieka do świadomego i dobrowolnego podjęcia przez niego określonych działań lub do świadomej i dobrowolnej zmiany zachowań, opinii, uczuć lub postaw
26. Postawa charakteryzująca się odwagą w podejmowaniu wyzwań, z którymi wcześniej nie miało się do czynienia. Wyzwaniem takim może być np.: nawiązanie nowej znajomości, zdobycie nowego doświadczenia, wykonanie zupełnie nowego zadania czy wprowadzenie zmiany

PIONOWO

2. Pomyślna ekonomicznie eksploatacja nowych pomysłów
3. Definiowanie celów oraz działań potrzebnych do ich osiągnięcia
4. To, do czego człowiek będzie dążył w ciągu kilku najbliższych lat
7. Postawa polegająca na wyrażaniu swoich: uczuć, opinii, pragnień i poglądów w sposób stanowczy i otwarty oraz pozbawiony lęku i agresji oraz na poszanowaniu prawa innych osób do wyrażania ich uczuć, opinii, pragnień i poglądów w ten sam sposób
10. Nazwisko twórcy macierzy wykorzystywanej do ustalania priorytetów
12. Rozmowy prowadzone przez co najmniej dwie strony, które mają różne indywidualne interesy, a chcąc je pogodzić i dojść do porozumienia, składają i przyjmują wzajemne propozycje i kontrpropozycje
13. Osoba odpowiedzialna za zarządzanie zespołem
14. Przekonywanie innego człowieka do nieświadomego podjęcia przez niego określonych działań albo do nieświadomej zmiany jego zachowań, opinii, uczuć lub postaw
15. Monitorowanie zgodnego z harmonogramem wykonywania zadań
17. Krótki tekst zapisany w celu zapamiętania jakichś faktów lub spostrzeżeń
19. Zdolność człowieka do tworzenia nowych, oryginalnych i wartościowych pomysłów

21. Imię włoskiego artysty i uczonego, który jako pierwszy zaprojektował m.in. most obrotowy, system oddychania pod wodą oraz prototypy śmigłowca i spadochronu
22. Grupa współpracujących ze sobą osób dążących do osiągnięcia wspólnego celu, którą tworzą kierownik i członkowie zespołu



ĆWICZENIE 1.2

Oceń prawdziwość zdań w tabeli i wstaw znak X we właściwej kolumnie.

Zdanie	Prawda	Falsz
1. Kształtowanie postaw powiązanych z przedsiębiorczością odbywa się nie tylko w szkole.		
2. W procesie komunikacji interpersonalnej komunikaty niewerbalne są równie ważne, a czasem nawet ważniejsze od słów.		
3. Najważniejsza z zasad negocjacji głosi, że należy oddzielać ludzi od problemu.		
4. Podstawową zasadą funkcjonowania każdego zespołu jest wzajemna rywalizacja jego członków.		
5. Manipulacja jest działaniem etycznym, podejmowanym z myślą o korzyściach innego człowieka.		
6. Fake newsy dają nam rzetelną wiedzę o otaczającej nas rzeczywistości.		
7. Wdrażanie innowacji przez przedsiębiorstwa jest procesem ciągłym.		
8. Prokrastynacja oznacza lenistwo lub brak umiejętności zarządzania czasem.		

ĆWICZENIE 1.3

Dopasuj pojęcia do odpowiadających im charakterystyk i wpisz pary (cyfra + litera) do wiersza pod tabelą.

Pojęcie	Charakterystyka
1. Umiejętności interpersonalne	A. Zdolność człowieka do tworzenia nowych, oryginalnych i wartościowych pomysłów.
2. Negocjacje	B. Polega na postępowaniu zgodnym z powszechnie obowiązującymi zasadami moralnymi, czyli na robieniu tego, co jest moralnie dobre, i eliminowaniu zachowań moralnie złych.
3. Krytyczne myślenie	C. Polega na świadomym i celowym podnoszeniu jakości swojego życia poprzez zdobywanie nowych i doskonalenie już posiadanych cech, umiejętności, wiadomości i postaw.
4. Postawa etyczna	D. Zachowania człowieka umożliwiające mu interakcję z innymi ludźmi oraz budowanie i utrzymywanie z nimi relacji przynoszących satysfakcję wszystkim zaangażowanym osobom.
5. Zarządzanie sobą	E. Polega na świadomym kierowaniu swoim życiem tak, aby osiągnąć to, co uważa się za najważniejsze.
6. Rozwój osobisty	F. Rozmowy prowadzone przez co najmniej dwie strony, które mają różne indywidualne interesy, a chcąc je pogodzić i dojść do porozumienia, składają i przyjmują wzajemne propozycje i kontrpropozycje.
7. Kreatywność	G. Metoda grupowego rozwiązywania problemów, która polega na spontanicznym zgłaszaniu pomysłów przez wszystkich członków grupy.
8. Burza mózgów	H. Umiejętność samodzielnego poznawania i rozumienia przez człowieka otaczającej go rzeczywistości.