



Projekt współfinansowany w
ramach programu Unii Europejskiej
„Erasmus+”



ZESTAW ĆWICZEŃ DLA UCZNIÓW

DO PROJEKTU Z PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

AMBITIOUS TARGET PROJECT
PROJEKT Z PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

OUTPUT 05

Materiały opracowane w ramach projektu
„IMPETUS-TOC”
sfinansowanego przez program „ERASMUS+”





Treść niniejszego zestawu ćwiczeń jest wynikiem międzynarodowego projektu IMPETUS-TOC “Innovative method to promote education for critical thinking and key competencies using system Theory of Constraints”. Projekt jest finansowany przy wsparciu Programu Erasmus+ Komisji Europejskiej (Kluczowe Działanie 2: Partnerstwa Strategiczne, projekt numer: 2019-1-PL01-KA201-065733).

Niniejsza publikacja przedstawia jedynie poglądy jej autora, KE nie ponosi żadnej odpowiedzialności za wykorzystanie zawartych w niej informacji.

Autorzy:

Polska: Maria Marcińczuk, Marta Piernikowska-Hewelt

Włochy: Antonella Cuntreri, Milena Manganello

Litwa: Adele Baksiene, Daiva Ziogiene

Organizacje zaangażowane w przygotowanie tekstu przewodnika::

Polska: Niepubliczna Szkoła Podstawowa Lokomotywa

Włochy: ISTITUTO COMPRENSIVO BERLINGUER

Litwa: Anyksciu svietimo pagalbos tarnyba

Prawa autorskie: Materiał dostępny na licencji Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License, 2021.

Wydany w 2022



WSTĘP	3
1. JAK PRACOWAĆ W PROJEKCIE METODĄ DRZEWKA AMBITNEGO CELU	4
2. WYZNACZANIE CELÓW	25
2.1. ZASADY OSIĄGNIĘCIA CELU	26
2.2. BUSINESS PLAN	28
2.1.1. KONSTRUOWANIE BUSINESS PLANU	37
2.1.2. PLAN FINANSOWY - BUDŻET	39
2.1.3. HARMONOGRAM	41
3. KOMUNIKACJA W PROJEKCIE	43
3.1. BLASKI I CIENIE PRACY W PROJEKCIE	43
3.1.2. SYTUACJA 1. - PRÓBA ZAANGAŻOWANIA WSZYSTKICH CZŁONKÓW GRUPY	43
3.1.3. SYTUACJA 2. - PRÓBA PRZYJĘCIA WSPÓLNEGO POMYSŁU	45
3.2. SYTUACJA KONFLIKTOWA - PRZYKŁAD Z PRACY WŁASNEJ	46
4. INNE TRUDNOŚCI W PROJEKCIE	49
4.1. BRAK WIEDZY DZIEDZINOWEJ	49
4.1.1. SYTUACJA 1. - WYKONANIE PLAKATU	50
4.1.2. SYTUACJA 2. - BADANIE RYNKU - KONKURENCJA	50
4.1.3. WYBRANA TRUDNOŚĆ - PRACA WŁASNA GAŁĄZKĄ LOGICZNĄ	51
5. PODSUMOWANIE	52



WSTĘP

Przed tobą przewodnik, zadaniem którego jest wesprzeć cię w rozwoju postawy przedsiębiorczej. Przewodnik ten ma ci pomóc brać sprawy w swoje ręce, czyli działać odpowiedzialnie, prospołecznie, nowatorsko, być aktywnym członkiem pracującej efektywnie grupy. To zbiór wskazówek, jak działać, kiedy chcesz stworzyć i sprzedać jakiś produkt.

Ten przewodnik przeprowadzi cię przez kolejne etapy działań – od pomysłu do realizacji, pokazując krok po kroku, na konkretnym przykładzie, jak pracowali uczniowie klasy 7, NSP Lokomotywa w Sopocie. Dowiesz się, co to jest i jak wykorzystać narzędzie TOC – drzewko ambitnego celu. Stopniowo będziesz odkrywał, że za słowami takimi jak: wyznaczanie celów, bussines plan, komunikacja w grupie stoją konkretne działania, które należy podjąć, aby osiągnąć swój cel.

Twoim zadaniem będzie współtworzyć współpracującą grupę, zdolną wspólnie wymyślić, opracować i przygotować dowolny produkt. Ten przewodnik ma być pomocą w tym procesie. Może masz już jakąś grupę rówieśników, z którymi chcecie coś stworzyć, może macie już nawet pomysł na produkt? Będziemy pracować na przykładzie produktu wymyślonego przez uczniów klas siódmych, Sopotkiej Niepublicznej Szkoły Podstawowej LOKOMOTYWA. Ten przykład może posłużyć Tobie i Twojej grupie jako inspiracja do pracy. Podejrzymy, jak oni to robili, wykorzystamy ich doświadczenie, jako sytuację uczącą. Na ich doświadczeniu będziemy budować nową jakość. Będziemy korzystać z narzędzi TOC, między innymi metody drzewka ambitnego celu, która stanowi ogromną pomoc w pracy nad osiągnięciem celów indywidualnych i grupowych. Być może masz już doświadczenie wyznaczania sobie ambitnego celu, który chciałaś/chciałeś osiągnąć. Metoda drzewka pozwoli ci nauczyć się jak pokonywać przeszkody, które z pewnością pojawią się podczas osiągnięcia twojego celu. Nauczysz się jak przygotować sobie harmonogram pracy, który pozwoli Ci na osiągnięcie małych celów krok po kroku. Wprowadzimy Cię w zagadnienie ‘business planu’, który będziesz przygotowywał/przygotowywała ze swoimi rówieśnikami. W tym przewodniku znajdziesz również wskazówki i pomoce z zakresu mediacji i rozwiązywania konfliktów, które w procesie pracy przy projekcie są nieuniknione. Trzymamy kciuki za Twój projekt!



1. JAK PRACOWAĆ W PROJEKCIE METODĄ DRZEWKA AMBITNEGO CELU

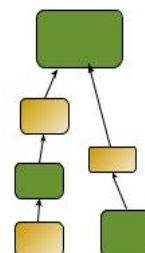
Drzewko Ambitnego Celu to jedno z narzędzi myślowych TOC, których autorem jest dr Eliyahu Goldratt. Narzędzie jest wykorzystywane w biznesie przez wiele firm, choćby takich jak General Motors, Hitachi czy Microsoft.

ATT – Ambitious Target Tree, tłumaczone w języku polskim jako: Drzewko Ambitnego Celu jest narzędziem, które wspiera umiejętność realizacji wyznaczonego celu. Sama nazwa narzędzia wskazuje, że cel, który sobie wyznaczamy ma być ambitny, czyli ma stanowić dla nas wyzwanie. Tym samym pozwolić nam się rozwijać, osiągnąć coś, z czego będziemy dumni, co nas wzmocni. Narzędzie to daje nam jasne wytyczne, jakie kroki mamy podjąć, aby osiągnąć wyznaczony cel. Wyznacza konkretne działania, które trzeba zastosować oraz określa kolejność ich realizacji. Wszystko po to, aby działać efektywnie i skutecznie. Rolą Drzewka Ambitnego Celu jest pomóc zaangażować się w proces wykorzystując uprzednio zdobytą wiedzę i umiejętności. ATT pomaga nam zlokalizować i jasno nazwać przeszkody uniemożliwiające osiągnięcie celu oraz zweryfikować, czy są one rzeczywiste. Dzięki swojej prostej graficznej formie wspiera wizualizację celu, przeszkód i działań, które chcemy podjąć. Pomaga ustalić, czy coś, co nam się mogło wydawać niemożliwe, jest jednak osiągalne. Jasno widzimy konkretne działania, które musimy podjąć, aby usunąć przeszkody. To ważne byśmy byli świadomi przeszkód, które nam utrudniają osiągnięcie celu. Uświadomione przeszkody możemy nazwać, ocenić i następnie pokonać. W realizacji celów musimy się nastawić na dwa rodzaje trudności, wewnętrzne i zewnętrzne. Kiedy je znamy i nazwiemy, już nas nie zaskoczą i tym samym już nie są nie do pokonania.

Poniżej przygotowaliśmy dla ciebie prezentację, która krok po kroku, w formie ćwiczeń, przeprowadzi cię do celu tą metodą. Aby lepiej skorzystać z poniższych ćwiczeń, pomyśl o swoim ambitnym celu, na czym ci zależy, co chciałabyś/ chciałbyś osiągnąć. Do każdego slajdu dołączone jest miejsce na twoje notatki i twoją pracę nad własnym ambitnym celem.



DRZEWKO AMBITNEGO CELU



CEL

„Cel to marzenie z datą realizacji”

Napoleon Hill



- **Definicja celu wg Wielki słownik języka polskiego PAN (wsjp.pl)**
- **1:** rezultat, który chce się osiągnąć przez jakieś działania.



© Kathy Suerken and TOC for Education, Inc. 2019

3



<https://vimeo.com/148198462>

4



Jak spowodować zmianę?

5

Co to jest AMBITNY CEL?



Ambitny Cel to pozytywne i bardzo pożądane zamierzenie, które jest postrzegane jako ambitne ponieważ jest wymagające i trudne do osiągnięcia. Czasami ludziom wydaje się, że wiedzą w jaki sposób osiągnąć cel, ale jeśli im się nie uda go osiągnąć, wtedy tym bardziej cel jest postrzegany jako ambitne.

The TOC narzędzie myślowe do budowania planu strategicznego, który pomaga osiągnąć ambitny cel.



DRZEWKO AMBITNEGO CELU

Kroki, które pozwalają skonstruować drzewko, to:

1. Określić i jasno zdefiniować Ambitny Cel
2. Rozpoznać i rozwinąć listę PRZESZKÓD, które uniemożliwiają osiągnięcie celu.
3. Zaproponuj Cele Pośrednie (CP), które powstaną na bazie zdefiniowanych wcześniej przeszkód.
4. Zorganizuj i ułóż Cele Pośrednie (CP) w odpowiedniej kolejności.
5. Określ działania, które pozwolą Ci otrzymać Cele Pośrednie.

KROK I: OKREŚL CEL

CO JEST TWOIM CELEM?

- **Poprawić umiejętność rozwiązywania zadań tekstowych**
- **Poprawić znajomość tabliczki mnożenia**
- **Nauczyć się jeździć na nartach**
- **Opublikować własną książkę**
- **Zorganizować klasową imprezę**



KROK I: OKREŚL CEL

Upewnij się, że Twój cel jest dobrze opisany

KROK I: OKREŚL CEL

POPRAWIĆ TABLICZKĘ MNOŻENIA W ZAKRESIE 100

MULTIPLICATION			
1x 1 x 1 = 1 1 x 2 = 2 1 x 3 = 3 1 x 4 = 4 1 x 5 = 5 1 x 6 = 6 1 x 7 = 7 1 x 8 = 8 1 x 9 = 9 1 x 10 = 10 1 x 11 = 11 1 x 12 = 12	2x 2 x 1 = 2 2 x 2 = 4 2 x 3 = 6 2 x 4 = 8 2 x 5 = 10 2 x 6 = 12 2 x 7 = 14 2 x 8 = 16 2 x 9 = 18 2 x 10 = 20 2 x 11 = 22 2 x 12 = 24	3x 3 x 1 = 3 3 x 2 = 6 3 x 3 = 9 3 x 4 = 12 3 x 5 = 15 3 x 6 = 18 3 x 7 = 21 3 x 8 = 24 3 x 9 = 27 3 x 10 = 30 3 x 11 = 33 3 x 12 = 36	4x 4 x 1 = 4 4 x 2 = 8 4 x 3 = 12 4 x 4 = 16 4 x 5 = 20 4 x 6 = 24 4 x 7 = 28 4 x 8 = 32 4 x 9 = 36 4 x 10 = 40 4 x 11 = 44 4 x 12 = 48
5x 5 x 1 = 5 5 x 2 = 10 5 x 3 = 15 5 x 4 = 20 5 x 5 = 25 5 x 6 = 30 5 x 7 = 35 5 x 8 = 40 5 x 9 = 45 5 x 10 = 50 5 x 11 = 55 5 x 12 = 60	6x 6 x 1 = 6 6 x 2 = 12 6 x 3 = 18 6 x 4 = 24 6 x 5 = 30 6 x 6 = 36 6 x 7 = 42 6 x 8 = 48 6 x 9 = 54 6 x 10 = 60 6 x 11 = 66 6 x 12 = 72	7x 7 x 1 = 7 7 x 2 = 14 7 x 3 = 21 7 x 4 = 28 7 x 5 = 35 7 x 6 = 42 7 x 7 = 49 7 x 8 = 56 7 x 9 = 63 7 x 10 = 70 7 x 11 = 77 7 x 12 = 84	8x 8 x 1 = 8 8 x 2 = 16 8 x 3 = 24 8 x 4 = 32 8 x 5 = 40 8 x 6 = 48 8 x 7 = 56 8 x 8 = 64 8 x 9 = 72 8 x 10 = 80 8 x 11 = 88 8 x 12 = 96
9x 9 x 1 = 9 9 x 2 = 18 9 x 3 = 27 9 x 4 = 36 9 x 5 = 45 9 x 6 = 54 9 x 7 = 63 9 x 8 = 72 9 x 9 = 81 9 x 10 = 90 9 x 11 = 99 9 x 12 = 108	10x 10 x 1 = 10 10 x 2 = 20 10 x 3 = 30 10 x 4 = 40 10 x 5 = 50 10 x 6 = 60 10 x 7 = 70 10 x 8 = 80 10 x 9 = 90 10 x 10 = 100 10 x 11 = 110 10 x 12 = 120	11x 11 x 1 = 11 11 x 2 = 22 11 x 3 = 33 11 x 4 = 44 11 x 5 = 55 11 x 6 = 66 11 x 7 = 77 11 x 8 = 88 11 x 9 = 99 11 x 10 = 110 11 x 11 = 121 11 x 12 = 132	12x 12 x 1 = 12 12 x 2 = 24 12 x 3 = 36 12 x 4 = 48 12 x 5 = 60 12 x 6 = 72 12 x 7 = 84 12 x 8 = 96 12 x 9 = 108 12 x 10 = 120 12 x 11 = 132 12 x 12 = 144
TIMES TABLES			



COZROBIĆ ŻEBY TWOJĄ CEL BYŁ OSIĄGALNY



- Przeczytam 7 książek do końca roku
- Będę brać udział w każdym treningu piłkarskim do końca roku szkolnego

S	SPECIFIC	Your goal is direct, detailed, and meaningful.
M	MEASURABLE	Your goal is quantifiable to track progress or success.
A	ATTAINABLE	Your goal is realistic and you have the tools and/or resources to attain it.
R	RELEVANT	Your goal aligns with your company mission.
T	TIME-BASED	Your goal has a deadline.

11

CELE, KTÓRE POTRZEBUJĄ KOREKTY

Nauczę się j. angielskiego.

Zmienię pracę.

Będę uprawiać więcej sportu.



12



KROK I: OKREŚL CEL

POPRAWIĆ ZNAJOMOŚĆ TABLICZKI MNOŻENIA w zakresie 100

Co to oznacza?

MULTIPLICATION			
1x 1 x 1 = 1 1 x 2 = 2 1 x 3 = 3 1 x 4 = 4 1 x 5 = 5 1 x 6 = 6 1 x 7 = 7 1 x 8 = 8 1 x 9 = 9 1 x 10 = 10 1 x 11 = 11 1 x 12 = 12	2x 2 x 1 = 2 2 x 2 = 4 2 x 3 = 6 2 x 4 = 8 2 x 5 = 10 2 x 6 = 12 2 x 7 = 14 2 x 8 = 16 2 x 9 = 18 2 x 10 = 20 2 x 11 = 22 2 x 12 = 24	3x 3 x 1 = 3 3 x 2 = 6 3 x 3 = 9 3 x 4 = 12 3 x 5 = 15 3 x 6 = 18 3 x 7 = 21 3 x 8 = 24 3 x 9 = 27 3 x 10 = 30 3 x 11 = 33 3 x 12 = 36	4x 4 x 1 = 4 4 x 2 = 8 4 x 3 = 12 4 x 4 = 16 4 x 5 = 20 4 x 6 = 24 4 x 7 = 28 4 x 8 = 32 4 x 9 = 36 4 x 10 = 40 4 x 11 = 44 4 x 12 = 48
5x 5 x 1 = 5 5 x 2 = 10 5 x 3 = 15 5 x 4 = 20 5 x 5 = 25 5 x 6 = 30 5 x 7 = 35 5 x 8 = 40 5 x 9 = 45 5 x 10 = 50 5 x 11 = 55 5 x 12 = 60	6x 6 x 1 = 6 6 x 2 = 12 6 x 3 = 18 6 x 4 = 24 6 x 5 = 30 6 x 6 = 36 6 x 7 = 42 6 x 8 = 48 6 x 9 = 54 6 x 10 = 60 6 x 11 = 66 6 x 12 = 72	7x 7 x 1 = 7 7 x 2 = 14 7 x 3 = 21 7 x 4 = 28 7 x 5 = 35 7 x 6 = 42 7 x 7 = 49 7 x 8 = 56 7 x 9 = 63 7 x 10 = 70 7 x 11 = 77 7 x 12 = 84	8x 8 x 1 = 8 8 x 2 = 16 8 x 3 = 24 8 x 4 = 32 8 x 5 = 40 8 x 6 = 48 8 x 7 = 56 8 x 8 = 64 8 x 9 = 72 8 x 10 = 80 8 x 11 = 88 8 x 12 = 96
9x 9 x 1 = 9 9 x 2 = 18 9 x 3 = 27 9 x 4 = 36 9 x 5 = 45 9 x 6 = 54 9 x 7 = 63 9 x 8 = 72 9 x 9 = 81 9 x 10 = 90 9 x 11 = 99 9 x 12 = 108	10x 10 x 1 = 10 10 x 2 = 20 10 x 3 = 30 10 x 4 = 40 10 x 5 = 50 10 x 6 = 60 10 x 7 = 70 10 x 8 = 80 10 x 9 = 90 10 x 10 = 100 10 x 11 = 110 10 x 12 = 120	11x 11 x 1 = 11 11 x 2 = 22 11 x 3 = 33 11 x 4 = 44 11 x 5 = 55 11 x 6 = 66 11 x 7 = 77 11 x 8 = 88 11 x 9 = 99 11 x 10 = 110 11 x 11 = 121 11 x 12 = 132	12x 12 x 1 = 12 12 x 2 = 24 12 x 3 = 36 12 x 4 = 48 12 x 5 = 60 12 x 6 = 72 12 x 7 = 84 12 x 8 = 96 12 x 9 = 108 12 x 10 = 120 12 x 11 = 132 12 x 12 = 144
TIMES TABLES			

ZADANIE I

I. Określ Twój cel





2. Rozpoznaj PRZESZKODY



PRZESZKODY to coś co uniemożliwia nam osiągnięcie ambitnego celu.

Przeszkody mogą mieć charakter wewnętrzny lub zewnętrzny, który blokuje ludzi przed podejmowaniem działań lub osiągnięciem zamierzeń.

KROK 2: Rozpoznać i Rozwinąć Listę Przeszkód

Dlaczego ten krok jest istotny?

- **Czy możemy osiągnąć nasz cel jeśli nie jesteśmy świadomi przeszkód lub nie potrafimy ich odpowiednio nazwać?**
- **Czy możemy osiągnąć nasz cel jeśli nie potrafimy określić, jakie przeszkody mogą stanąć nam na drodze do jego osiągnięcia?**



KROK 2: Lista Przeszkód



Jak nazwać przeszkody?

Przykład: Nie mamy samochodu.

Kiepski przykład: Kto nam pożyczy samochód?

Przykład: Nie mamy środków finansowych.

Kiepski przykład: Pożyczymy pieniądze z banku.

KROK 2: LISTA PRZESZKÓD

PRACA GRUPOWA

CEL: POPRAWIĆ ZNAJOMOŚĆ TABLICZKI MNOŻENIA w zakresie 100

PRZESZKODY	



KROK 2: LISTA PRZESZKÓD

PRACA GRUPOWA: Możliwa lista przeszkód

CEL: POPRAWIĆ ZNAJOMOŚĆ TABLICZKI MNOŻENIA w zakresie 100

Przeszkody	
1. Nauka jest monotonna	
2. Musisz nauczyć się tego na pamięć	
3. Mylę wyniki	
4. Nie chce mi się uczyć	
5. Jestem słaby z matematyki	
6. Przeraza mnie, że to tak dużo materiału	

ZADANIE 2

2. Wypiszcie wszystkie przeszkody do Waszego celu





KROK 2: LISTA PRZESZKÓD

Pomyśl i wypisz listę przeszkód do Waszego Ambitnego Celu

AMBITNY CEL:	
Przeszkody	
1.	
2.	
3.	
4.	

KROK 2: LISTA PRZESZKÓD



Ile przeszkód powinniśmy znaleźć?

To zależy od sytuacji, głównie zależy od CELU, który chcesz osiągnąć.



Krok 2: LISTA PRZESZKÓD



Czy dobrze nazwaliśmy przeszkody?

- Czy nie sformułowaliśmy pytania?
- Czy ta przeszkoda naprawdę istnieje?
- Sprawdź, czy ta przeszkoda rzeczywiście utrudnia Ci osiągnięcie celu?

KROK 3 CELE POŚREDNIE

Co to znaczy CEL POŚREDNI ?

Cel Pośredni (CP) to taka sytuacja, w której za pomocą działania można przezwyciężyć przeszkodę. Osiągnięcie CP oznacza, że przeszkoda przestaje utrudniać osiągnięcie ambitnego celu.





Cel pośredni?



25



Wyobraźmy sobie, że Cele Pośrednie są jak stopnie na drabinie, po których trzeba się wspinać, żeby wejść na szczyt.

26



Krok 3: Zaproponuj Cele Pośrednie

- Czasami ten sam CP przewycięża kilka przeszkód.
- Czasami więcej niż jeden CP jest potrzebny, żeby pokonać daną przeszkodę
- Czasami CP będzie zwerbalizowany w ogólny sposób – jako przeciwieństwo przeszkody
- Przeszkoda – **Nie mam czasu**
- CP – **Mam czas**
- Czasami CP będzie sformułowany w konkretny sposób, jako działanie, które przewycięży przeszkodę.
Przeszkoda – **Nie mam czasu**
- CP- **Rezygnuję z oglądania filmów w weekendy.**

KROK 3: LISTA CELÓW POŚREDNICH

PRACA GRUPOWA:

POPRAWIĆ ZNAJOMOŚĆ TABLICZKI MNOŻENIA w zakresie 100

Przeszkody	Cele pośrednie
1. Nauka jest monotonna	1. Spraw, żeby było interesujące
2. Musisz nauczyć się tego na pamięć	2. Uczę się przez działanie
3. Mylę wyniki	3. Znam wyniki
4. Nie chce mi się uczyć	4. Jestem zmotywowany
5. Jestem słaby z matematyki	5. Radzę sobie z zadaniami z matematyki
6. Przeraza mnie, że to tak dużo materiału	6. Nie przeraza mnie ilość materiału do nauczania.



Krok 3: Zaproponuj Cele Pośrednie



Jak sprawdzić czy dobrze określiliśmy Cele Pośrednie?

Dobry przykład CP: Zdobędziemy kredyt w banku
Niewystarczający przykład CP: Poprosimy o kredyt w banku

Dobry przykład CP: Znajdziemy tani nocleg na Krecie.
Niewystarczający przykład CP: Poszukamy taniego noclegu na Krecie.

Niewystarczające przykłady nie pozwalają pozbyć się przeszkody.
Sama prośba o kredyt nie oznacza, że zdobędziemy pieniądze.

ZADANIE 3

3. Wypiszcie Cele Pośrednie do Waszych przeszkód?





KROK 4: Organizacja i kolejność Celów Pośrednich



shutterstock.com • 576685963

31

KROK 4: Organizacja i kolejność Celów Pośrednich

WYOBRAŹ SOBIE, ŻE WCHODZISZ NA WYSOKI SZCZYT
Krok za krokiem



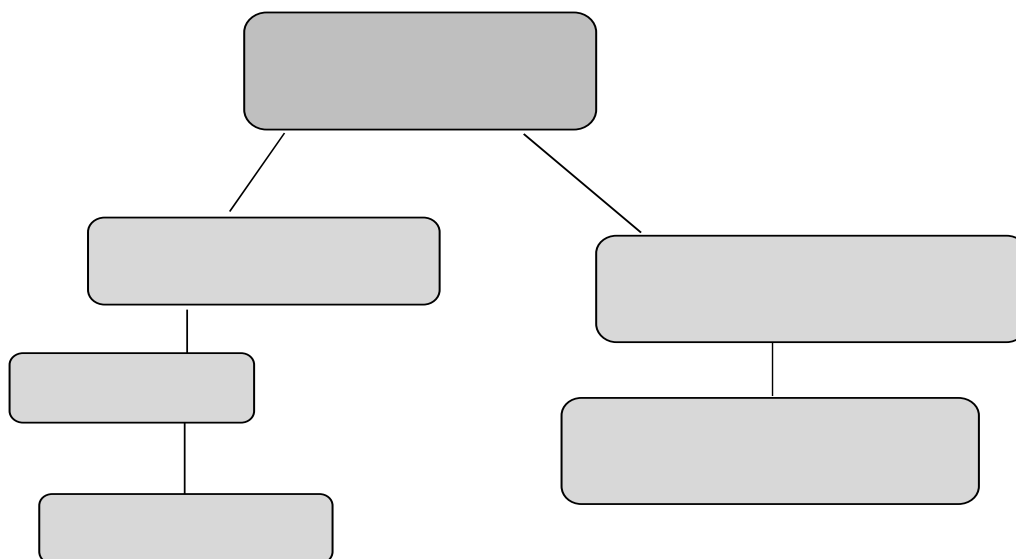
**W PODOBNY SPOSÓB BĘDZIEMY UKŁADAĆ CELE POŚREDNIE
JEDEN PO DRUGIM
OTO KILKA ZASAD:**

1. Cele pośrednie układamy od dołu do góry
2. Cel pośredni, który potrzebujesz osiągnąć na początku będzie na samym dole, jak pierwszy krok w kierunku szczytu.
3. Kolejne CP ułożysz jak na drabince, będą prowadzić Cię na szczyt.
4. Sprawdź, które CP możesz osiągać równolegle? A który musi być osiągnięty przed innymi?



KROK 4: Organizacja i kolejność Celów Pośrednich

PRZYKŁADOWA GRAFICZNA FORMA, TEGO W JAKI SPOSÓB MOŻEMY POUKŁADAĆ CELE POŚREDNIE



KROK 4: ORGANIZACJA I KOLEJNOŚĆ CELÓW POŚREDNICH

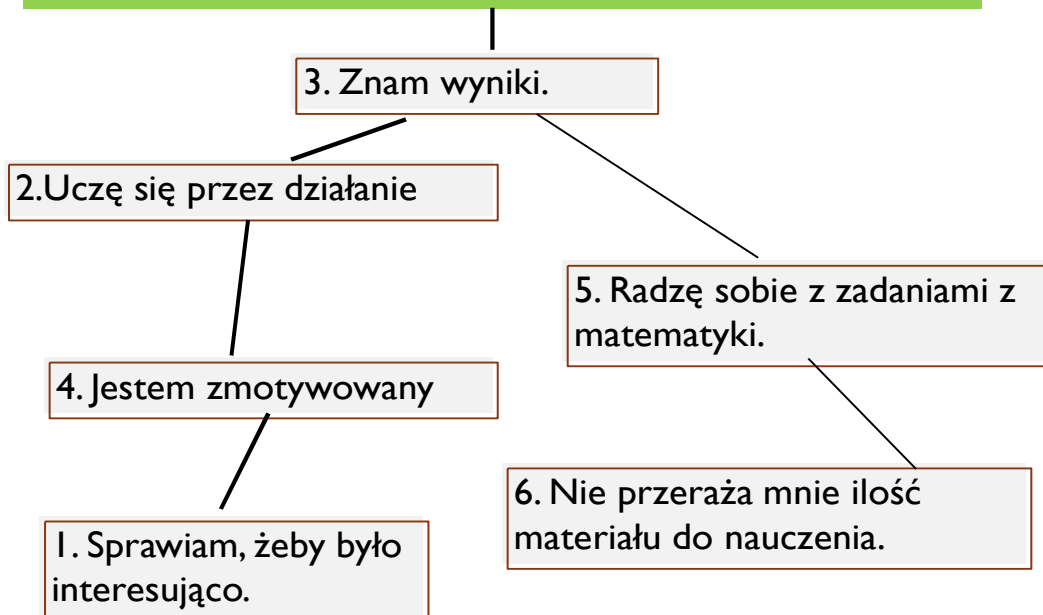
POPRAWIĆ ZNAJOMOŚĆ TABLICZKI MNOŻENIA w zakresie 100

Przeszkody	Cele pośrednie
1. Nauka jest monotonna	1. Sprawiam, żeby było interesująco
2. Musisz nauczyć się tego na pamięć	2. Uczę się przez działanie
3. Mylę wyniki	3. Znam wyniki
4. Nie chce mi się uczyć	4. Jestem zmotywowany
5. Jestem słaby z matematyki	5. Radzę sobie z zadaniami z matematyki
6. Przeraza mnie, że to tak dużo materiału	6. Nie przeraza mnie ilość materiału do nauczenia.



Jedna z możliwości

POPRAWIĆ ZNAJOMOŚĆ TABLICZKI MNOŻENIA w zakresie 100



KROK 4: Organizacja i kolejność Celów Pośrednich

Czy możliwe żeby kroki ułożyć w innej kolejności?

To ty decydujesz, co będzie twoim pierwszym krokiem



ZADANIE 4

ORGANIZACJA I KOLEJNOŚĆ CELÓW POŚREDNICH



KROK 5. Stwórz listę działań

Czas przełożyć, to co wymyśliliśmy w konkretne działania

Czy wiesz jak stworzyć plan strategiczny?

PLAN DZIAŁANIA





KROK 5. Stwórz listę działań

CEL: POPRAWIĆ ZNAJOMOŚĆ TABLICZKI MNOŻENIA W ZAKRESIE 100

PRZESZKODY	CELE POŚREDNIE	DZIAŁANIA
1. Nauka jest monotonna	1. Sprawiam, żeby było interesująco.	1. Znajduję gry do nauki tabliczki mnożenia
2. Muszę nauczyć się tego na pamięć	2. Uczę się przez działanie.	2. Przygotowuję pomoce do nauki 2. Uczę się śmiesznych wierszyków z tabl. mnożenia
3. Mylę wyniki	3. Znam wyniki.	3. Moje wyniki sprawdzają rodzice lub nauczycielka
4. Nie chce mi się uczyć	4. Jestem zmotywowana/-y.	4. Zaczynam od nauki prostego mnożenia przez 0, 1, 2, 5.
5. Jestem słaby z matematyki	5. Radzę sobie z zadaniami z matematyki.	5. Proszę nauczyciela aby na początku dawał mi prostsze zadania.
6. Przeraza mnie ilość materiału	6. Nie przeraza mnie ilość materiału do nauczenia.	6. Dzielę całą tabliczkę mnożenia na mniejsze kawałki i opracowuję plan do kiedy je opanuję

ZADANIE 5

5. Stwórz własną listę działań

Cel:		
PRZESZKODY	CELE POŚREDNIE	PLAN/DZIAŁANIA
1.	1.	1.
2.	2.	2.
3.	3.	3.



POWODZENIA!



2. WYZNACZANIE CELÓW

Cel, to inaczej to, co chcemy osiągnąć. To miejsce, do którego chcemy dojść. Może to być kres, finisz, koniec. Może to być punkt, w który mierzymy pistoletem czy strzałą. Jest to coś co skupia naszą uwagę, nasze działanie, nasze wysiłki. Cel jest źródłem naszej motywacji. Może to być koniec, który sobie wyznaczymy. Zazwyczaj jednak ze względu na to, że się rozwijamy i sięgamy po więcej, nasz cel okazuje się przystankiem, wyznaczonym końcem danego etapu, do którego chcemy dojść i z którego z nową wiedzą, nowymi zdolnościami i umiejętnościami będziemy ruszać dalej. O celu możemy mówić jako o marzeniu do spełnienia i potrzebie do zaspokojenia.

Każdy naukowiec, badacz, wyznacza sobie cel, czyli to, co zamierza osiągnąć swoją pracą, to co osiągnie na koniec swojego projektu. Do osiągnięcia wyznaczonego celu dobiera metody pracy i sprawdza prawdziwość założonych hipotez. Każdy cel ma większe szanse, aby był spełniony, jeśli jest dobrze wyznaczony, czyli jasno określony i precyzyjnie nazwany. To tak jak z mapą, jeśli mamy dokładną mapę, na której jasno widzimy kres naszej podróży, czujemy się bezpieczni, mamy jasność, gdzie zmierzamy. Łatwiej nam wówczas również wybrać drogę, którą chcemy tam dojść i zaplanować działania, które nam pomogą utrzymać uwagę na celu, po to, aby nasz cel był osiągalny i dobrze widoczny oraz aby nasza motywacja nie opadała.



Warto myśleć o realizacji celów jako umiejętności, którą się nabywa tak samo, jak się uczymy pisać, czytać czy liczyć. Trzeba włożyć wysiłek, by nowej umiejętności się nauczyć i by ją rozwijać. Nabycie każdej umiejętności składa się z określonych działań, które pozwalają osiągnąć sukces. W psychologii i biznesie opracowano zasady, którymi warto się kierować, aby osiągnąć wyznaczony cel.

2.1. ZASADY OSIĄGNIĘCIA CELU

Zasada pierwsza, nazywaj cel pozytywnie, zamiast mówić, nie będę się spóźniał do szkoły, wyznacz sobie raczej: będę w szkole 10 minut przed rozpoczęciem lekcji. Zamiast mówić: nie będę przeglądać telefonu na przerwie, zaplanuj odłożenie telefonu do szafki i zaproszenie kolegów do rozmowy. Zamiast postanowienia, nie będę przeszkadzał na lekcji, wyznacz sobie, co będziesz robił, kiedy tracisz koncentrację i motywację do udziału w zajęciach. Np. będę notował, bo mi to pomaga się skupić, lub/i będę miał przybory szkolne, bo gdy ich nie mam, to chodzę po klasie i proszę o gumkę czy ołówek.

Kolejną zasadą jest skupienie się na emocjach, które lubimy doświadczać, takich jak radość czy duma. One wspierają nasze dążenie do celu. Skupianie się na emocjach, które jest nam trudniej przeżywać, jak wstyd czy zniechęcenie obniża naszą motywację w dojściu do celu.

Postępuj według akronimu SMART, czyli użyj takiego sposobu działania, gdzie każda litera wyznacza cechę celu, która pomaga w jego realizacji.

- **S** – czyli *Sprecyzowany* – konkretny, jasno nazwany. A to oznacza, że wasz cel powinien być jasno wyznaczony, dokładnie wskazujący, gdzie idziemy i co chcemy osiągnąć.

Zadanie S: nazwijcie Wasz cel

- **M** – czyli *Mierzalny* – wiemy po czym poznamy, czy udało nam się osiągnąć wyznaczony cel.

Zadanie M: zapiszcie w jaki sposób będziecie sprawdzali, czy zbliżacie się do wyznaczonego celu, po czym poznacie, że cel został osiągnięty:



- **A** – czyli *Atrakcyjny* – jego spełnienie przyniesie nam określone korzyści, motywuje nas do dalszych działań.

Zadanie A: napiszcie co będziecie z tego mieli, że zrealizujecie wyznaczony cel

- **R** – czyli *Realistyczny* – jest on zgodny z naszymi siłami i możliwościami, osiągalny dla nas. Być może wspólny lot w kosmos, brzmi atrakcyjnie i motywująco, ale czy dysponujecie zasobami umożliwiającymi jego realizację?

Zadanie R: zastanówcie się czy macie wystarczające zasoby, którymi dysponujecie, wypiszcie, czego potrzebujecie

- **T** – czyli *Terminowy* – jasno określamy, kiedy zostanie zrealizowany.

Zadanie T: Określcie czas, który przewidujecie na realizację waszego projektu, upewnijcie się czy jest wystarczający?

Podsumowując, zastosowanie techniki Drzewka Ambitnego Celu (ATT) umożliwia wyjaśnienie związków między celem a przeszkodami. Dzięki temu narzędziu dojście do celu możemy sobie rozpisnąć na etapy i krok po kroku zbliżać się do wyznaczonego celu/marzenia.

Oto poszczególne kroki, które kolejno stawiamy wspierając się tym narzędziem.

1. Jasno określ i nazwij cel.
2. Określ aktualne przeszkody, które zauważasz, a które uniemożliwiają Ci aktualnie osiągnąć cel.
3. Nazwij cele pośrednie. Czyli stwórz cele krótkoterminowe w oparciu o wypisane przeszkody.
4. Określ jakie podejmiesz działania, by osiągnąć cele pośrednie.
5. Uporządkuj swoje działania w kolejności, w której będziesz je wykonywać.
6. Do dzieła!

Wiesz już jak pracować metodą drzewka ambitnego celu, czas ustalić cel dla waszej grupy i przyjrzeć się czym jest biznes plan.

Nasza grupa ustaliła ambitny cel –



ZAPROJEKTOWAĆ, WYPRODUKOWAĆ I SPRZEDAĆ BRELOKI NA RZECZ UKRAINY, DO KOŃCA CZERWCA 2022.

Wasz ambitny cel -

.....

.....

.....

2.2. BUSINESS PLAN

Wszystko o tym czym jest business plan i w jaki sposób może się przydać w realizacji projektu, znajdziesz poniżej.

The image shows the cover of a business plan. It features a blue background with a white circular logo at the top right containing the letters 'L' and 'G' and the text 'LOKOMOTYWA' and 'UT EXEAM MELIOR'. Below the logo are the flags of Poland and Ukraine. The main title 'BRELOCZEK DLA UKRAINY' is written in white. Below it, the subtitle 'Biznes Plan dotyczący akcji charytatywnej klas VII' is written in white. At the bottom, the author's name 'AUTOR: PAWEŁ BIEŃ' is written in white.



Co to jest Biznes Plan?



Dokument opisujący pomysł na działalność (firmę, pojedyncze działanie), w którym analizujemy różne aspekty naszego przedsięwzięcia.

Dokument, który ma pomóc w podjęciu właściwej decyzji odnośnie tego czy warto podejmować planowane przedsięwzięcie i czy mamy szansę osiągnąć zamierzony cel.

Dla kogo piszemy Biznes Plan?



Dla samego siebie,

żeby być przekonanym, że to co planujemy ma sens i nie stracimy zasobów, które wkładamy realizację pomysłu.

Dla tego kto ma zainwestować w przedsięwzięcie

- bank;
- nowi akcjonariusze i udziałowcy.



Biznes Plan to uporządkowana analiza



- Dlaczego Wasze przedsięwzięcie ma szansę na sukces?
- Co wyróżni Wasz produkt lub usługę na tle konkurencji?
- Jakie są główne oczekiwania Waszych przyszłych klientów?
- Jaką będziecie mieli konkurencję?
- Jak skutecznie się promować?
- Jakich partnerów biznesowych (np. dostawców) potrzebujecie?
- Czy Wasz pomysł ma słabe strony?
- Jakiego kapitału potrzebujecie i na jaki zysk możecie liczyć?
- Ile czasu potrzebujecie, aby otworzyć swój biznes?

Z czego składa się Biznes Plan?



1. Streszczenie przedsięwzięcia
 2. Charakterystyka przedsiębiorstwa
 3. Opis oferowanego produktu
 4. Klienci
 5. Konkurencja
 6. Dostawcy
 7. Strategia marketingowa
 8. Plan finansowy
- Harmonogram



1. Streszczenie przedsięwzięcia



- Skrócowa wersja całego biznesplanu
- Wizytówka całego dokumentu

Choć jest na początku piszemy je na końcu ;-)

2. Charakterystyka przedsiębiorstwa



- Pełna nazwa przedsiębiorstwa, logo,
- Forma organizacyjno-prawna (spółka),
nr KRS, nr REGON, nr NIP
- Lokalizacja i obszar działania,
- Numer telefonu oraz adres, strona internetowa,
profile w mediach społecznościowych,
- Przedmiot i zakres tej działalności,



3. Opis oferowanego produktu



- Rodzaj oferowanego produktu,
- Nazwa produktu,
- Rozmiar, kolor, wysokość, waga, funkcje,
- Materiały potrzebne do produkcji (ile czego potrzebujemy na jeden breloczek)
- **Koszty jego wytworzenia,**
- **Cena produktu.**

4. Klienci



- Kim będą nasi klienci?
(wiek, zawód, gdzie pracują, miejsce zamieszkania,)
- Jakie mają wymagania?
- Co jest dla nich ważne?
- Dlaczego wybiorą nasz produkt?



5. Konkurencja



- Kto będzie naszym konkurentem?
- Jakie produkty oferuje nasza konkurencja?
- Jakie ceny oferuje nasza konkurencja?
- Jak promuje się nasza konkurencja?

6. Dostawcy



- Jakie materiały potrzebujemy (z opisu produktu)?
- Kto może dostarczyć nam materiały do produkcji?
- Jakie ceny materiałów oferują dostawcy?
- Kto może dostarczyć nam maszyny do pracy?
- Kto będzie dostarczał nasze produkty do klientów?



7. Strategia Marketingowa



- W jaki sposób będzie odbywała się sprzedaż?
- Jak zamierzacie dotrzeć do swoich klientów?
- W jaki sposób będą oni informowani o Twoich produktach?
- Jaką przewidujecie formę promocji i reklamy (plakaty, roznoszenie ulotek, mailing itp.)?

7. Plan finansowy



KOSZTY	
koszty pracowników	
koszty nabycia materiałów do produkcji	
koszty wynajmu hali produkcyjnej	
koszty energii elektrycznej/wody/ciepła	
koszty podróży	
koszty telefonu, internetu	
koszty reklamy, promocji	
koszty przesyłek pocztowych/kurierskich	
koszty kredytu	
marża	
cena	
liczba sprzedanych breloczków	
PRZYCHODY	



Źródła finansowania czyli skąd weźmiemy pieniądze



Ile pieniędzy potrzebujemy?

Czy mamy własne środki?

Czy potrzebujemy pieniądze „z zewnątrz”?

Skąd weźmiemy pieniądze?

Harmonogram (czyli co kto i kiedy wykona)



1. Napisać swoją część biznes planu

2. Wysłać do(data) swoją część na adres

3. ...



Z czego składa się Biznes Plan?



1. ...
2. Opis firmy
3. Opis oferowanego produktu
4. Klienci
5. Konkurencja
6. Dostawcy
7. Strategia marketingowa
8. ...
- ...

Podział rozdziałów biznes planu na zespoły



	Charakterystyka firmy		Opis oferowanego produktu		Klienci
1		1		1	
2		2		2	
3		3		3	
4		4		4	
5		5		5	
6		6		6	
7		7		7	
	Konkurencja		Dostawcy		Strategia marketingowa
1		1		1	
2		2		2	
3		3		3	
4		4		4	
5		5		5	
6		6		6	
7		7		7	



2.1.1. KONSTRUOWANIE BUSINESS PLANU

Czas na Wasz business plan.

1. Opiszcie Wasze przedsięwzięcie

Co chcecie osiągnąć? Jaki macie cel? Po co to robicie?

.....
.....

2. Opiszcie charakterystykę waszego przedsiębiorstwa

.....
.....

3. Opiszcie wasz produkt

Najbardziej szczegółowo jak to możliwe. Wielkość, wagę, zawartość, materiały z których jest zrobiony

.....
.....

4. Stwórzcie charakterystykę waszych klientów

Do kogo chcecie dotrzeć? Kto będzie Waszym odbiorcą? Inni uczniowie, rodzice, dziadkowie? Postarajcie się określić jak najbardziej szczegółowo Waszych klientów. Pomoże Wam to później, przy tworzeniu reklamy i innych działaniach.

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



5. Zastanówcie się, kto może stanowić konkurencję dla was

Zbadajcie rynek. Czy podobny produkt do Waszego istnieje na rynku? Sprawdźcie, gdzie można go kupić, czy Waszej okolicy, regionie. Zbierzcie jak najwięcej informacji zwłaszcza dotyczących ceny, ewentualnie od kiedy ten produkt jest w sprzedaży, czym Wasz produkt będzie się wyróżniał od tego co oferuje konkurencja.

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

6. Napiszcie, kto będzie waszym dostawcą

Jeśli Wasz produkt będzie powstawał z gotowych surowców, półproduktów, itp., sprawdźcie gdzie będziecie je kupować. Kto będzie Waszym dostawcą? Czy wybieriecie dostawcę ze względu na najniższą cenę, dostępność materiałów, czy ich jakość? Czas rozeznac rynek.

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

7. Strategia marketingowa

Mówi się, że „reklama jest dźwignią handlu”. Wasz produkt też będzie potrzebował reklamy. W jaki sposób chcecie opracować Waszą strategię marketingową? Będziecie reklamować się w internecie, czy stworzycie plakaty reklamowe, a może nagrać specjalnie przygotowaną reklamę? Zastanówcie się do kogo chcecie dotrzeć z Waszą reklamą.

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



2.1.2. PLAN FINANSOWY - BUDŻET

Bardzo ważnym elementem business planu jest plan finansowy, czyli budżet przedsięwzięcia. Zanim przystąpicie do produkcji, warto przeanalizować sobie wszystkie elementy budżetu i określić kwoty, które będą wam potrzebne. Tak jak w przypadku planowania wakacji konieczne jest przygotowanie wakacyjnego budżetu i określenie, czy do upragnionych Włoch lecimy samolotem, czy jedziemy samochodem, będziemy mieszkać pod namiotem, w hostelu, czy 5-cio gwiazdkowym hotelu, a żywić się będziemy sami, czy w restauracjach, tak samo przy realizacji Waszego projektu ważne jest przygotować sobie plan finansowy. Poniżej budżet z elementami przygotowanymi dla projektu, w ramach którego siódmoklasiści tworzyli breloki na wsparcie osób z Ukrainy.

BUDŻET	
	Kwota/godzina
Liczba breloczków	
Liczba tygodni pracy	
Liczba godzin pracy w tygodniu	
Liczba pracowników	
Czas na wyprodukowanie 1 breloczka [min]	
Materiały	
Koraliki	
Chwost	
Łańcuszek	
Szpilki	
Kółeczka	
Karabińczyk	
Narzędzia zestaw	
Narzędzia obciążki - sztuka	
Opakowanie	
Naklejka	
koszty wynajmu pomieszczenia produkcyjnego	
koszty energii elektrycznej/wody/ciepła	
koszty podróży	
koszty telefonu, internetu	
koszty reklamy, promocji	
KOSZTY OGÓŁEM	
wysokość kredytu	



koszty kredytu	
prowizja	
oprocentowanie	
koszt breloczka	
marża zysku	
cena 1 breloczka	
PRZYCHODY	
Przychody ze sprzedaży breloczków	
Koszty produkcji	
Na pomoc Ukrainie	

Czas na stworzenie budżetu Waszego przedsięwzięcia

BUDŻET	
	Kwota/godzina
Materiały	
Narzędzia	
Opakowanie	
Naklejka	
koszty wynajmu pomieszczenia produkcyjnego	
koszty energii elektrycznej/wody/ciepła	
koszty podróży	
koszty telefonu, internetu	
koszty reklamy, promocji	
KOSZTY OGÓŁEM	



wysokość kredytu	
koszty kredytu	
prowizja	
oprocentowanie	
koszt całkowity produktu	
marża zysku	
cena 1	
PRZYCHODY	
Przychody ze sprzedaży	
Koszty produkcji	

2.1.3. HARMONOGRAM

Kolejny bardzo ważny element w projekcie to harmonogram. Czyli dobry, szczegółowy plan, kiedy i co ma się zadziać, żeby wasz projekt się udał. Jeśli pracowaliście metodą drzewka ambitnego celu przy waszym projekcie, to przygotowanie harmonogramu nie powinno stanowić dla was trudności.

HARMONOGRAM

tydzień	tydzień	tydzień	tydzień	tydzień	tydzień
1	2	3	4	5	6

Co robimy?	Kto robi?	osoby odpowiedzialne?						
organizacja miejsca pracy			x					
organizacja materiałów								
zakup materiałów			x					
organizacja promocji			x					
projekt ulotki				x				
produkcja ulotki								
projekt plakatu								
produkcja plakatów/ogłoszeń								



wykonanie podstrony na fb								
wyprodukowanie i wysyłka mailingu								
organizacja finansowania								
produkcja breloczków								
dostarczenie breloczków rodzicom								
zebranie pieniędzy								
znalezienie organizacji, której prześlemy pieniądze								



3. KOMUNIKACJA W PROJEKCIE

Praca w grupie jest jedną z wielu umiejętności, których uczymy się w szkole. Tak jak wykonujemy ogromną ilość zadań z matematyki, żeby szybciej liczyć, uczymy się pisać najpierw krótkie opowiadania, wypracowania a potem rozprawki. Początki jak pewnie sobie przypominacie nie są łatwe. Ale im więcej praktyki, tym większej nabywamy swobody. Podobnie jest z pracą w projekcie. Początki bywają trudne, zdarza się, że nie potrafimy porozumieć się z innymi w projekcie, wolelibyśmy pracować samodzielnie, bo wydaje nam się, że byłoby łatwiej i szybciej. Wielokrotnie zdarzają się problemy wynikające z trudności w komunikacji. Ale mamy dla Was dobrą wiadomość, zarówno umiejętności komunikacyjne jak u umiejętność pracy w projekcie można ćwiczyć i nabywać płynność w tych dziedzinach.

Co więcej, może się okazać, że praca projektowa i grupowa będzie dla Ciebie źródłem przyjemności i twórczej pracy.

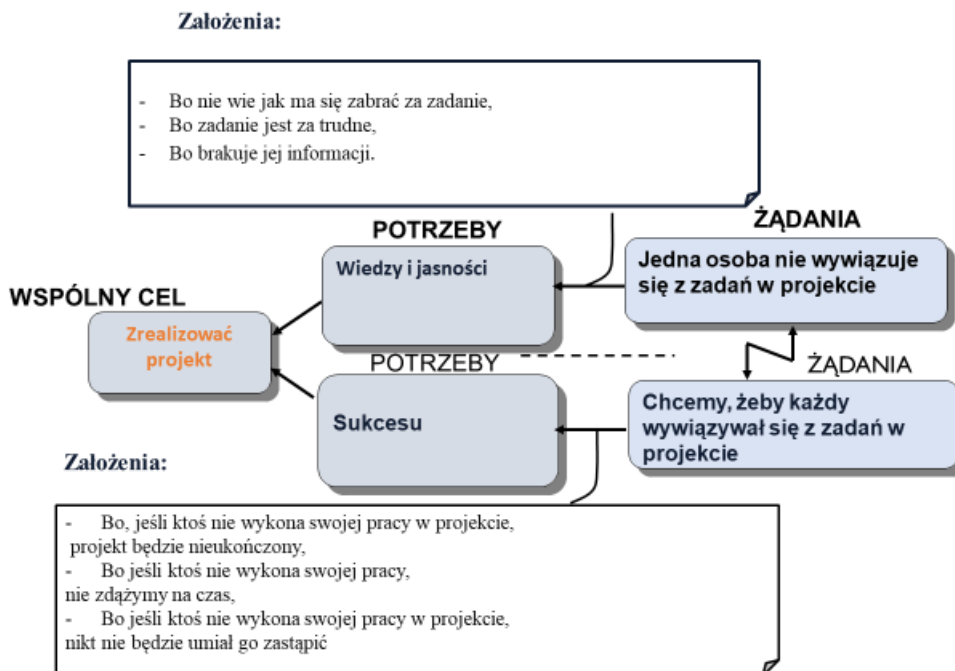
3.1. BLASKI I CIENIE PRACY W PROJEKCIE

Poniżej znajdziesz kilka przykładów sytuacji konfliktowych, które często w projekcie się pojawiają. Te konflikty są przeanalizowane za pomocą chmurki do rozwiązywania konfliktów. Mamy nadzieję, że okaże się to pomocne, gdy trafisz na trudne sytuacje. Są to tylko sytuacje przykładowe i możliwe ich rozwiązania. Ty możesz znaleźć inne sposoby i inne rozwiązania.

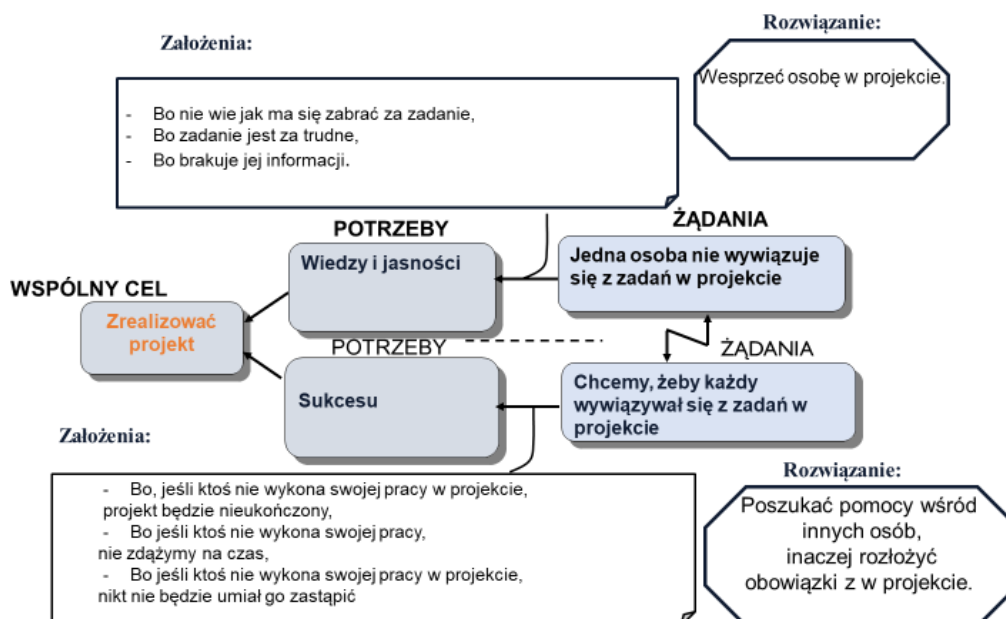
3.1.2. SYTUACJA 1. - PRÓBA ZAANGAŻOWANIA WSZYSTKICH CZŁONKÓW GRUPY

Jedną z częstszych sytuacji, która powoduje wiele nieporozumień i frustracji dla osób, które pracują przy wspólnym zadaniu, ma miejsce wtedy, gdy jedna lub więcej osób, nie wykonuje swojego zadania. Grupie zależy na dokończeniu pracy w konkretnym terminie, ale jest to niemożliwe, bo brakuje zaangażowania pozostałych osób.

Prześledźmy taką sytuację korzystając z chmurki konfliktów.



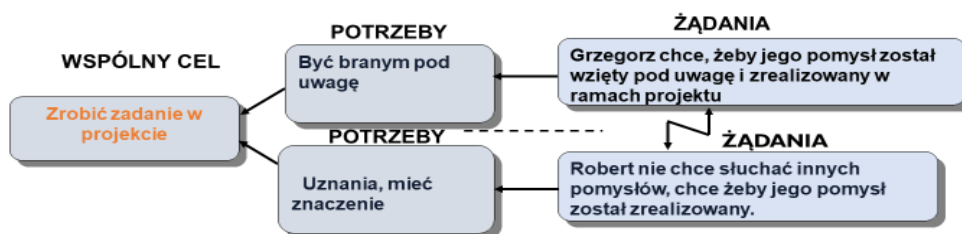
Czasem może być tak, że ktoś nie angażuje się w projekt, bo nie potrafi, nie wie skąd wziąć informacje. Możliwe rozwiązania znajdziecie poniżej.



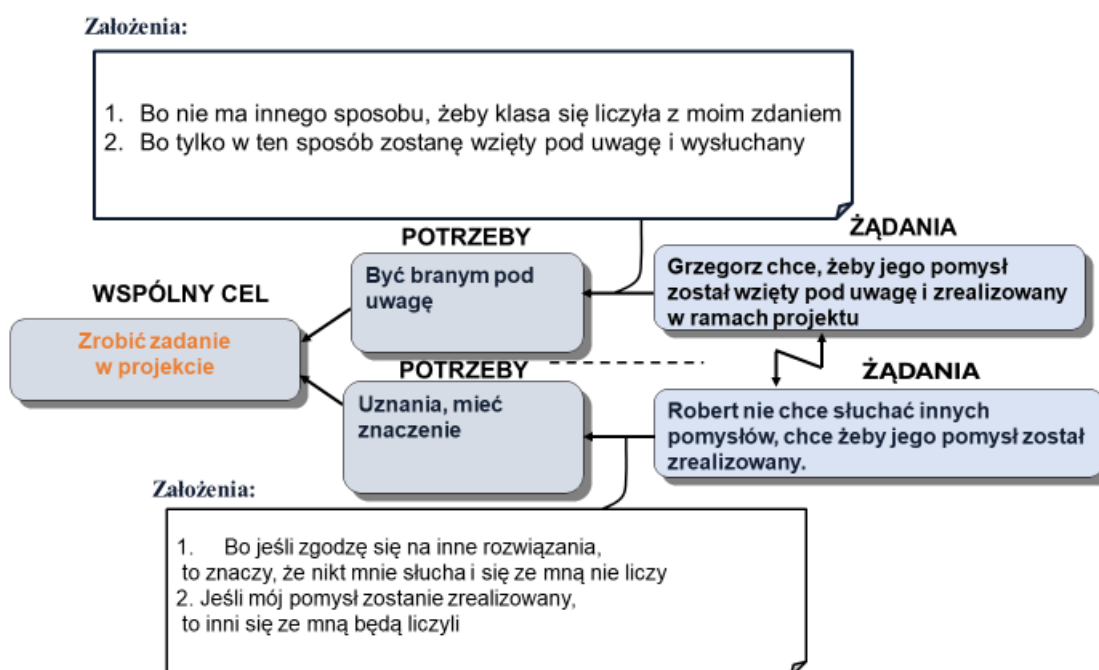


3.1.3. SYTUACJA 2. - PRÓBA PRZYJĘCIA WSPÓLNEGO POMYSŁU

Niekiedy tak się zdarza, że każda ze stron jest bardzo przywiązana do swojego pomysłu i każdy bardzo chce by to właśnie jego pomysł został wykorzystany w projekcie. Trudno ustalić wspólny pomysł. Przyjrzyjmy się tej sytuacji na przykładzie dwóch chłopców, którzy za wszelką cenę chcą przeforsować swoje pomysły.

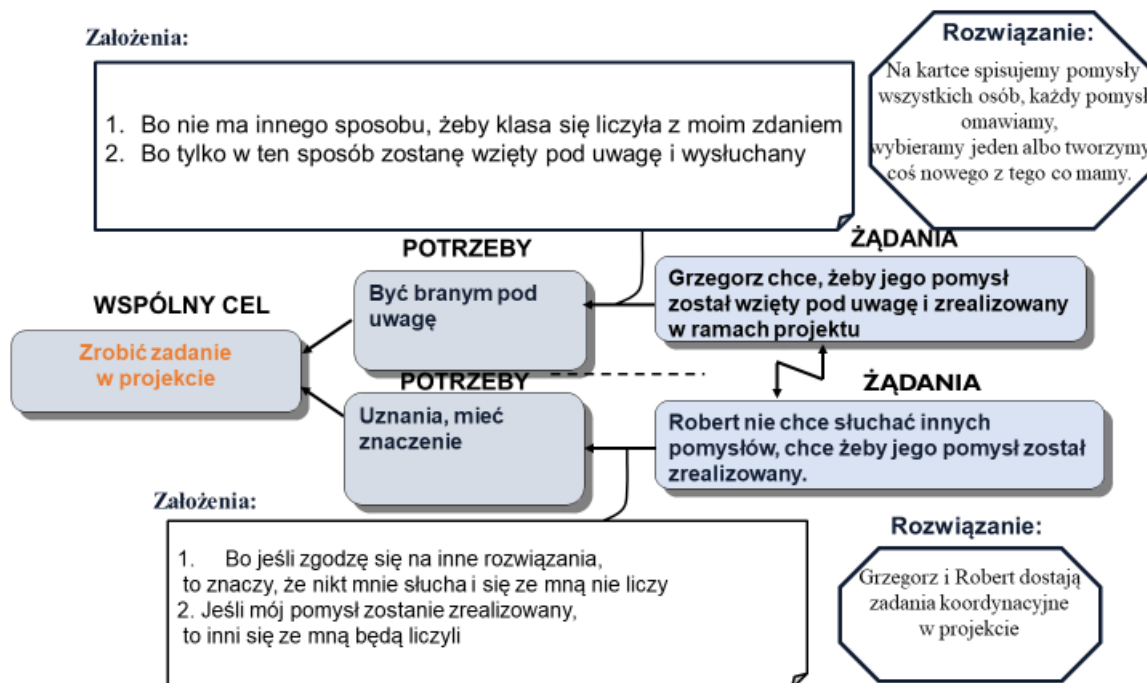


Przeanalizujemy głębiej tę sytuację, jakie założenia stoją za tymi konkretnymi żądaniami:





Przyjrzyj się możliwym rozwiązaniom, pamiętaj, że to tylko propozycje. W Waszym przypadku być może inne rozwiązanie będzie dużo skuteczniejsze.



3.2. SYTUACJA KONFLIKTOWA - PRZYKŁAD Z PRACY WŁASNEJ

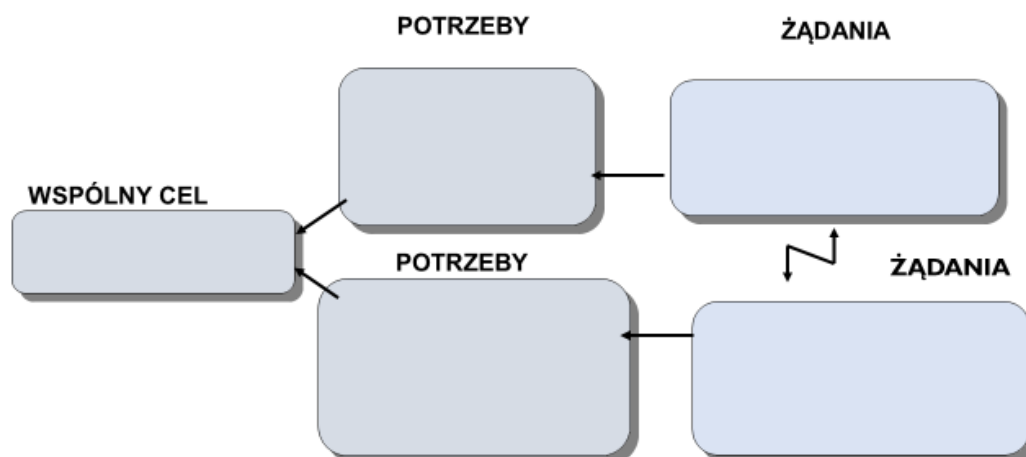
Nadszedł czas na Ciebie, poniżej miejsce na Twój przykład i sytuację konfliktową, z którą Wasza grupa mierzy się podczas pracy projektowej.

Możliwe konflikty:

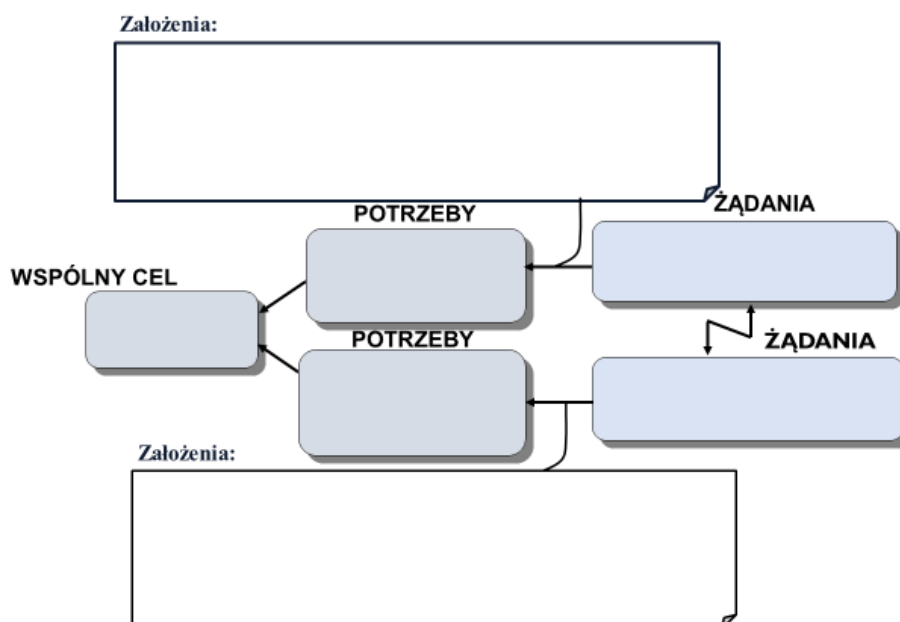
1. Ustalenia co do czasu i miejsca pracy, część grupy chce pracować w szkole po lekcjach, inni w weekend w domu.
2. Jedni pracują w projekcie, a inni nie pracują a ocena za projekt jest taka sama dla wszystkich.
3. Nauczyciel ingeruje w kształt projektu, uczniowie chcą pracować samodzielnie.



ETAP 1. Wpisz żądania, potrzeby i wspólny cel

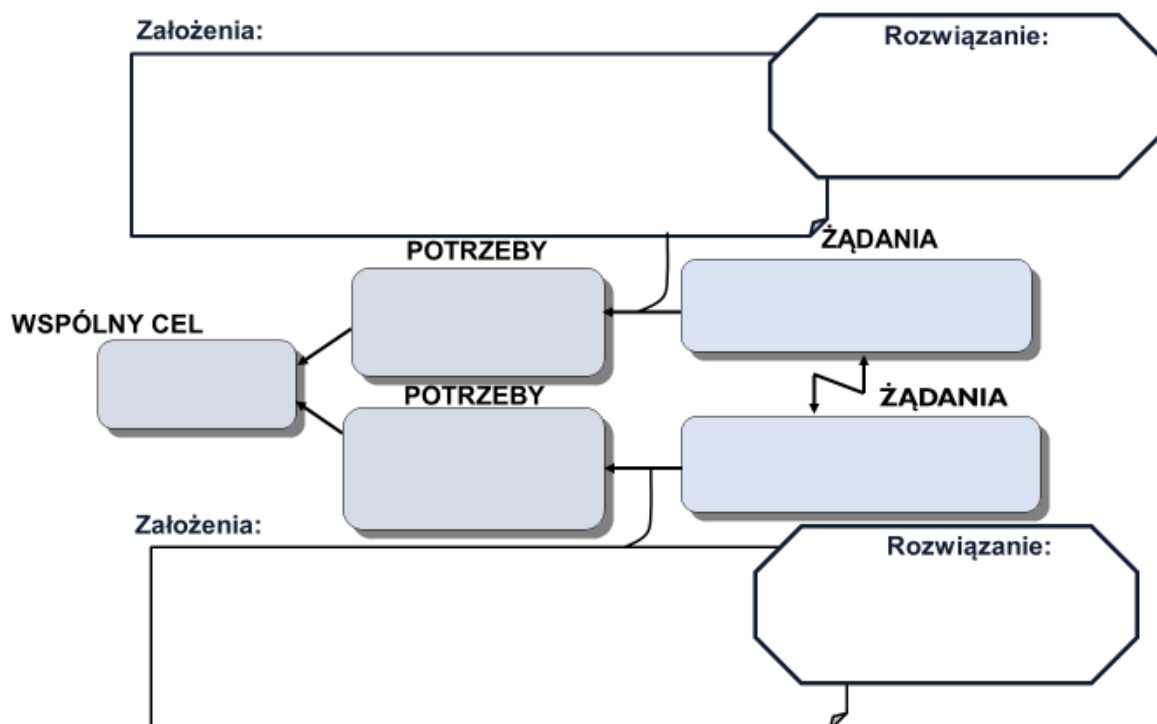


ETAP 2. Zastanów się, jakie założenia stoją za tymi żądaniami.





ETAP 3. Pomyśl nad możliwymi rozwiązaniami. Dobrze jest o tych pomysłach porozmawiać w grupie.



W pracy zespołowej ważne, żeby każdy dobrze się czuł w grupie. Jeśli pracujemy razem, to osiągamy więcej, efekt synergii. Ważne, żeby stworzyć taką przestrzeń, w której każdy ma ochotę podzielić się swoimi pomysłami, jeśli zatrzymujesz pomysł dla siebie, nie dajesz szansy, żeby projekt wzbogacić. Dzielenie się swoją perspektywą, wzbogaca wszystkich, którzy z Tobą pracują. Równie ważne jak dzielenie się, jest słuchanie innych. Daj sobie szansę usłyszeć, to co inni mają do powiedzenia. Jeśli nie wiesz, dopytuj, bądź ciekawy/ciekawa, tylko w ten sposób zdobędziesz wiedzę. Czasem może się wydawać, że łatwiej by było pracować samemu, a nie mierzyć się z pracą w projekcie, zastanów się w jaki sposób praca w projekcie może Cię ubogacić? Czy udałoby Ci się tyle dowiedzieć, wpaść na te same pomysły, gdybyś pracował/ pracowała sama?



4. INNE TRUDNOŚCI W PROJEKCIE

W trakcie projektu mogą się pojawić inne trudności wynikające z braku wiedzy, czy odpowiednich umiejętności. Często brak wiedzy z jakiegoś zakresu potrafi nas zupełnie zablokować podczas pracy. Ważne uświadomić sobie te trudności i zastanowić się jak zdobyć odpowiednie informacje i umiejętności. Poniżej znajdziesz kilka przykładów, z którymi uczniowie klas siódmych mierzyli się podczas realizacji swojego projektu. Przyjrzyj się im, a potem wykorzystaj tę wiedzę do pokonywania swoich trudności.

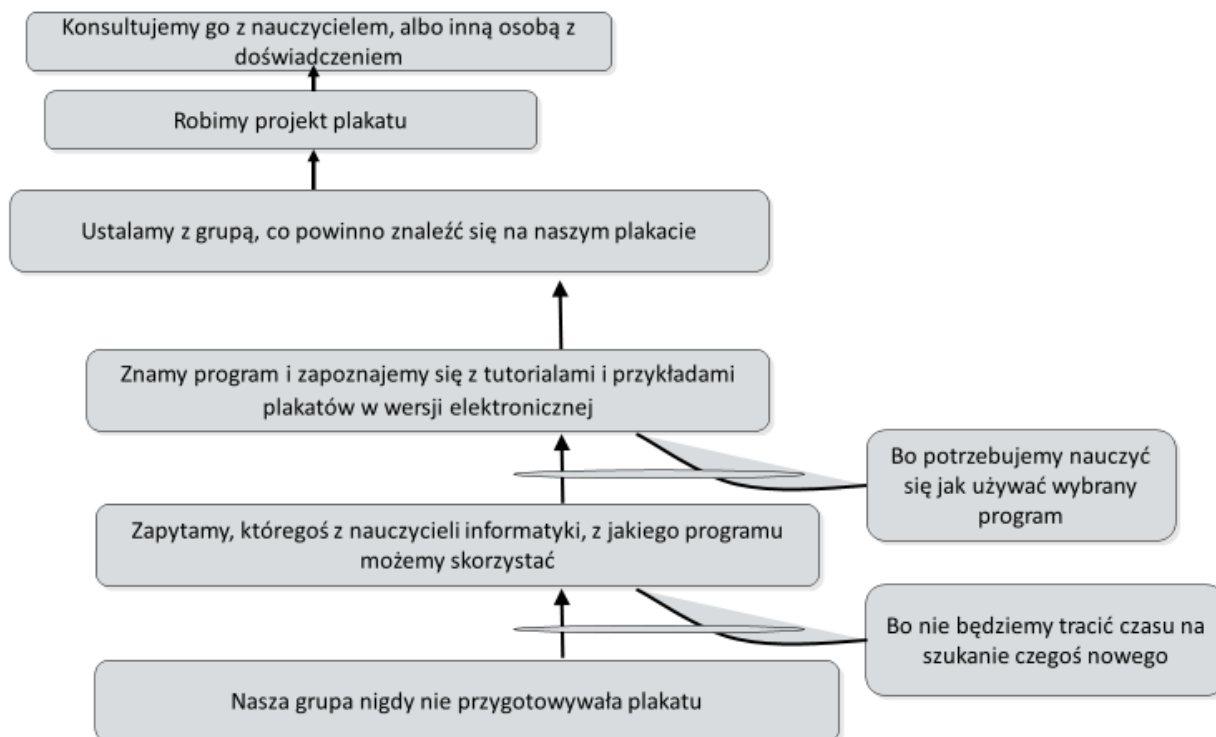
4.1. BRAK WIEDZY DZIEDZINOWEJ

Czasami w projekcie zupełnie nie da się ruszyć, jeśli nie ma się wiedzy z bardzo konkretnej dziedziny. Nasi uczniowie podchodzili do problemu intuicyjnie i kiedy spotkali się z fachowcem z branży, zadziwieni byli, że na wszystko nad czym pracują jest fachowy język i szumnie brzmiące nazwy. Ostatecznie, kiedy sami zaczęli tymi nazwami operować, okazało się, że dużo mniej trzeba opisywać i wszyscy wiedzą dokładnie o co nam chodzi. Warto było się tego nauczyć. Brak wiedzy dziedzinowej jest dużym utrudnieniem, i jednocześnie wspaniałym wyzwaniem odkrywania niepoznanych dotąd lądów. Mamy dwa rozwiązania, może nas w takiej sytuacji sparaliżować strach, że nie wiemy i nie potrafimy. wówczas załamujemy ręce i stoimy w miejscu. Możemy też próbować rozpałać swoją proaktywną postawę, nastawić się na rozwój i poszukiwanie. Kiedy stajemy się odkrywcami i myślimy jak się uczyć, poznawać i znajdować odpowiedzi wchodzimy w świat przygody, w której towarzyszy nam gałązka logiczna. To narzędzie pozwala nam jasno zobaczyć i określić kroki, które mamy postawić, by osiągnąć wyznaczony sobie cel. Poniżej są przykłady dwóch sytuacji braku wiedzy z dziedziny marketingu oraz sposoby działania uczniów klasy siódmej.



4.1.1. SYTUACJA 1. - WYKONANIE PLAKATU

Problem: naszej grupie przydzielono zadanie wykonania plakatu produktu, nie wiemy jak się za to zabrać.

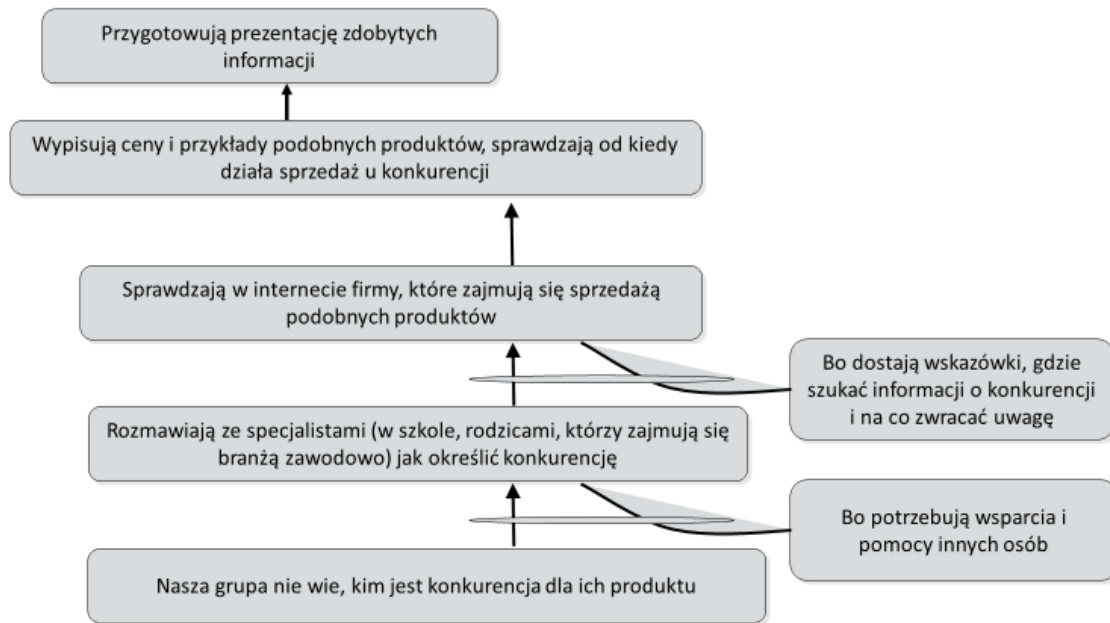


4.1.2. SYTUACJA 2. - BADANIE RYNKU - KONKURENCJA

Problem: Naszej grupie zostało przydzielone zadanie, żeby zorientować się kto stanowi dla nas konkurencję.

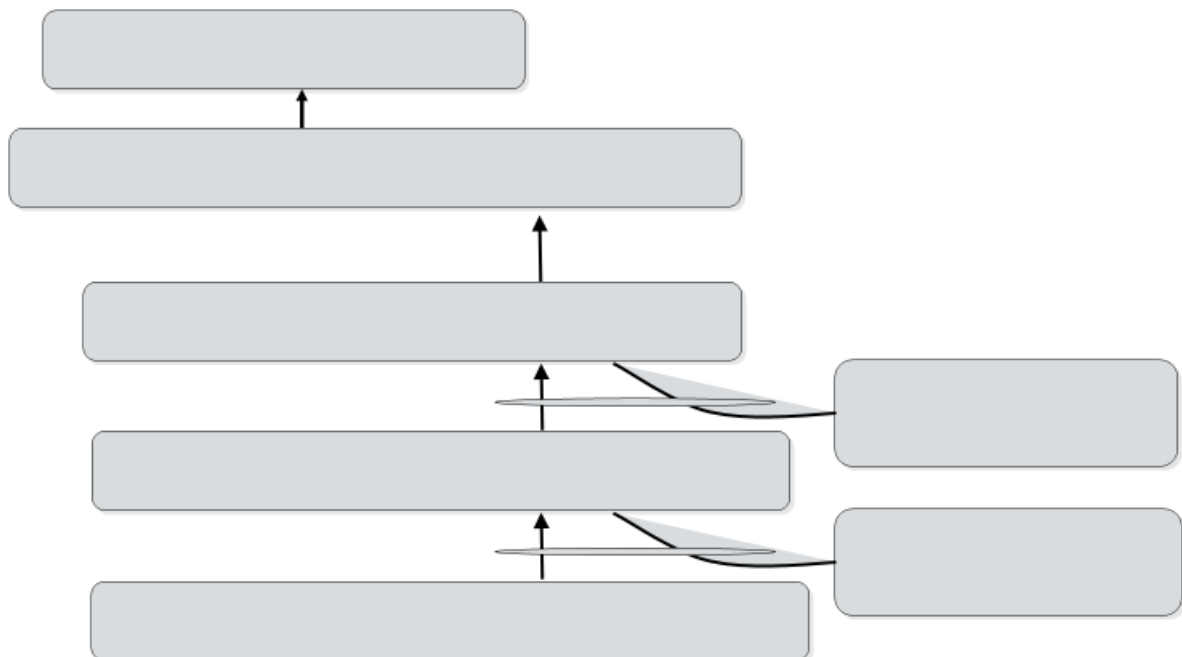
Zadanie jakie ma grupa, to zorientować się, czy są firmy albo osoby fizyczne, które stanowią konkurencję dla produktu, który wymyśliła grupa. Produktem są autorskie breloki, w barwach flagi ukraińskiej. Całkowity dochód ze sprzedaży breloków zostanie przekazany na wsparcie osób, które ucierpiały w wyniku wojny w Ukrainie.

Grupa nie wie kto jest jej konkurencją, nie ma rozeznania na rynku, nie wie jak wykonać to zadanie. Poniżej znajdziesz rozpisaną krok po kroku logiczną wskazówkę jak działać, z której skorzystali uczniowie.



4.1.3. WYBRANA TRUDNOŚĆ - PRACA WŁASNA GAŁĄZKĄ LOGICZNĄ

Czas na Ciebie. Poniżej „logiczna gałązka”, którą możesz wypełnić swoją trudnością, z którą mierzysz lub mierzycie się w projekcie.





5. PODSUMOWANIE

Mamy nadzieję, że zdobyłeś/-aś nową wiedzę o pracy w projekcie. Z pewnością przed tobą jeszcze wiele tematów wymagających dalszego zgłębiania, ale mamy nadzieję, że masz już solidny fundament. Na koniec mamy dla ciebie jeszcze jedną ważną wskazówkę. Jeśli przebrnęliście jako grupa przez projekt, udało się wam osiągnąć wasz ambitny cel, poradziście sobie z przeszkodami, trudnościami organizacyjnymi, konfliktami, których na pewno nie udało się uniknąć, to koniecznie zadbajcie o bardzo ważny element, jakim jest ŚWIĘTOWANIE. To nie tylko moment, żeby się pochwalić tym, co udało się zrobić, ale też być razem ze wszystkimi, którzy się do tego sukcesu przyczynili. Zaplanujcie, wpiszcie kalendarz i pilnujcie, żeby czas na świętowanie na pewno się znalazł w ramach realizacji waszego projektu. My na koniec naszego projektu zamówiliśmy tort, udekorowaliśmy salę, zaprosiliśmy wszystkich, którzy nam pomagali w realizacji projektu, a ci którzy nie mogli być fizycznie z nami, połączyli się on-line. Radość naszego świętowania wypełniła szkołę, dzieliliśmy się tortem z innymi uczniami, którzy mieli szansę dowiedzieć się co robiliśmy, że nam się udało, że się dużo nauczyliśmy, że warto podejmować wyzwania, i że gdybyśmy raz jeszcze podjęli takie wyzwanie budując na dotychczasowym doświadczeniu zrobilibyśmy to lepiej, być może osiągnęlibyśmy więcej i na pewno nauczylibyśmy się zupełnie nowych rzeczy.

Jak będzie wyglądało wasze świętowanie zależy tylko od waszych pomysłów.