



**Crna Gora
ZAVOD ZA ŠKOLSTVO**

Predmetni program

IZBORNI PREDMET

PREDUZETNIŠTVO

VIII razred devetogodišnje osnovne škole

Podgorica 2008.

Predmetni program

PREDUZETNIŠTVO

VIII razred devetogodišnje osnovne škole

zdavač: Zavod za školstvo
Urednik: dr Dragan Bogojević
Lektura: Aleksandar Tabaš
Tehnička priprema
i dizajn: Nevena Čabrilo
Štampa: "IVPE" Cetinje
Tiraž: 200

Podgorica, 2008.

Na osnovu javno-važećeg opšteg dijela obrazovnog programa za osnovno obrazovanje i vaspitanje koje je utvrđeno Rješenjem Ministarstva prosvjete i nauke od 23. marta 2004. godine (br. 01-1584), Savjet za opšte obrazovanje je na 40. sjednici, održanoj 13. aprila 2007. godine, utvrdio je i predmetni program **Preduzetništvo za VIII razred devetogodišnje osnovne škole**.

1. NAZIV NASTAVNOG PREDMETA

IZBORNI PREDMET

NAZIV PREDMETNOG PROGRAMA

PREDUZETNIŠTVO

2. ODREĐENJE PREDMETNOG PROGRAMA

a) Položaj, priroda i namjena predmetnog programa

Izborni predmet Preduzetništvo izučava se u VIII razredu osnovne škole.

Svrha programa je jačanje povjerenja mladih u sopstvene sposobnosti i znanje, upoznavanje s vrijednostima i principima djelovanja preduzetničkog društva i osnovnim vještinama preduzetništva. Program predstavlja uključivanje učenika/ca u oblik dobrovoljne aktivnosti za preduzetničko osposobljavanje. Radi se o radionicama koje nemaju namjeru da obučavaju učenike/ce na klasičan način, već kroz igre koje dovode do realizacije programa i na zanimljiv način približavaju pojedine elemente preduzetničkog načina razmišljanja, tj. preduzetničke filozofije.

Sadržaj programa Preduzetništvo podstićaće kod učenika/ca radoznalost, samostalnost, želju za otkrivanjem novog, dalje razvijanje sklonosti i interesovanja u oblasti biznisa.

Dakle, namjena izbornog predmeta Preduzetništvo je:

- podizanje nivoa obrazovanja iz oblasti biznisa;
- stvaranje i izgrađivanje preduzetničkog duha kod učenika/ca;
- stvaranje ambijenta međusobnog povjerenja kroz timski metod rada;
- formiranje novih znanja i umijeća koja nijesu obuhvaćena redovnim sadržajem;
- pružanje saznanja da se učenje može realizovati kroz igru;

- podrška razvoju talentovanih i kreativnih učenika/ca;
- pripremanje učenika/ca za nastavak obrazovanja i izbor buduće profesije.

b) Broj časova i oblici nastave

Preduzetništvo se izučava u VIII razredu, sa jednim časom sedmično, odnosno s godišnjim fondom časova 32.

Program je rađen za 32 sedmice.

REDNI BROJ TEME	T E M A	Broj časova	
		T	V
1.	Komunikacija	2	5
2.	Traženje ideja	3	5
3.	Poslovno planiranje	6	4
4.	Prezentacija	2	3
UKUPNO		13	17

T – teorijski i drugi oblici nastave za sve učenike/ce u odjeljenju.

V – vježbe i drugi oblici nastave kod kojih se odjeljenje dijeli na manje grupe.

3. OPŠTI CILJEVI PREDMETNOG PROGRAMA

Opšti ciljevi programa nalaze se u sistematičnom stvaranju osnovice savremenog preduzetničkog ambijenta kod mlade populacije. Cilj nam je da pripremimo mlade ljude za dinamiku u biznisu i uspjeh u preduzetništvu.

Cilj učenja izbornog predmeta Preduzetništvo jeste da učenici/ce:

- uče preduzetničko osposobljavanje u timskom rješavanju problema na praktičnom odabranom projektu;
- upoznaju osnove preduzetništva i ekonomske pojmove;
- razvijaju kreativnost u timskom radu;

- shvate značaj poslovnog planiranja;
- razviju samopouzdanje i toleranciju;
- razvijaju sposobnost posmatranja, logičkog zaključivanja, uopštavanja;
- razvijaju sposobnost za izvođenje jednostavnih istraživanja;
- razvijaju logičko i apstraktno mišljenje, kritički stav u mišljenju;
- razvijaju sposobnost za samostalno obrazovanje uz korišćenje različitih izvora znanja;
- razvijaju svijest o sopstvenim znanjima i sposobnostima i daljoj profesionalnoj orijentaciji;
- ohrabruju se za pozitivno praćenje neprestanih promjena;
- nauče kako funkcioniše biznis, saznaju i shvate njegovu ulogu u obezbjeđivanju posla i poslovnom napredovanju.

Prikaz etapnih ciljeva predmetnog programa

I tema

Stvaranje ambijenta međusobnog povjerenja u grupi s različitim oblicima timskog rada koji je potreban za preduzetničke aktivnosti u okviru zajedničkog projekta.

Cilj prve grupe vježbi/igara jeste uspostavljanje prvih kontakata i tzv. „probijanje leda". Kao u svakodnevnom životu, i u preduzetništvu je vrlo važno na koji način uspostavljamo prvi kontakt s okolinom, prijateljima, poznanicima, a prvenstveno s nepoznatima. Pokušaćemo da prikazemo šta u preduzetništvu znači pozdravljanje/predstavljanje, pravilna procjena sagovornika.

II tema

Razumijevanje i praktično korišćenje različitih tehnika traženja ideja, zajedničko usklađivanje ideja i postavljanje glavne ideje za sopstveni projekat. Ovom temom želimo postići da svaki/a učenik/ca u grupi ima pravo i mogućnost na sopstveno razmišljanje i davanja svojih ideja, bez obzira na to da li su one ostvarive ili ne, da li su realne ili ne. Problem sa kojim se susrećemo možemo riješiti individualno, ali je bolje to činiti u grupi prikupljanjem ideja o mogućim rješenjima postavljenog problema. U preduzetništvu je značajno da rješavanje određenog problema za nekoga (preduzetnika) može da znači izvrsnu preduzetničku priliku.

III tema

Shvatanje dijelova poslovnog plana i izrada dokumenata za zajednički odabranu ideju.

IV tema

Realizacija ili prezentacija izabrane preduzetničke ideje koja će se realizovati tek kada grupa napravi poslovni plan i pokuša obezbijediti sredstva za njegovo ostvarivanje.

4. SADRŽAJI I OPERATIVNI CILJEVI PREDMETNOG PROGRAMA

Tema 1: Komunikacija

Operativni ciljevi	Aktivnosti	Sadržaj	Korelacija
<p>Učenik/ca treba da:</p> <ul style="list-style-type: none"> - stvara međusobno povjerenje; - razvija empatiju; - razvija pregovaračke sposobnosti; - razvija stvaralačko mišljenje i kreativnost; - spozna mogućnosti i pažljivo spozna rizik; - razvije samopouzdanje; - ocijeni samog sebe. 	<p>Učenici/ce:</p> <ul style="list-style-type: none"> - upoznaju se i uspostavljaju međusobni kontakt; - razmjenjuju iskustva i razvijaju empatiju (sposobnost predstavljanja i doživljavanja druge osobe); - primjenjuju metodu „probijanje leda“ kroz vježbu „Lijepe stvari koje su mi se dogodile“; - rade vježbu spretnosti pregovaranja, vode raspravu koja podstiče njihovu međusobnu saradnju kroz vježbu „Nedostatak“; - razvijaju saradnju u grupi i pregovaračke sposobnosti, rješavaju probleme kroz vježbu „Težak položaj na Mjesecu“; - uče tehniku „moždana oluja“ (stvaralačko razmišljanje kako bi se na različite načine sa što više ideja došlo do rješenja problema); - usvajaju pojmove preduzetnik / preduzeće / preduzetništvo; - usvajaju pojam „rizik“ kroz vježbu „Košarka s otpadnim papirom“. 	<p>Informacija; poslovni bon ton; vizit karta; optimizam; zdrava konkurencija; pregovaranje, dogovor; rizik; prilagođavanje; konsenzus; moždana oluja; preduzetnik; preduzeće; preduzetništvo.</p>	<p>Maternji jezik (razmjena informacija i verbalna komunikacija); Matematika (analiza problema); Fizika i Hemija (kreativnost); Građansko vaspitanje i Tehnika i informatika (razmjena informacija i kreativnost); Fizičko vaspitanje (timski rad).</p>

Didaktička uputstva:

- Nastavnik/ca treba da aktivira učenike/ce mobilisanjem prethodnih znanja i iskustava, da ih podstiče na inicijativu i kreativnost, na slobodno razmišljanje, postavljanje pitanja.
- Nastavnik/ca treba da podstiče učenike/ce da učestvuju u diskusiji, da argumentovano iznose i brane svoje stavove, da slušaju i kritički procjenjuju uvjerljivost drugih, razmjenjuju osjećanja s drugima.
- Nastavnik/ca treba da podstiče učenike/ce da kritički koriste informacije (razlikuju bitno od nebitnog, uočavaju važne podatke i činjenice).

Tema 2: Traženje ideja

Operativni ciljevi	Aktivnosti	Sadržaj	Korelacija
Učenik/ca treba da: <ul style="list-style-type: none"> - razvije stvaralačke tehnike rješavanja problema; - razvije individualne tehnike rješavanja problema; - razvije spretnost raspravljanja i razgovora; - uočava razliku između poslovne ideje i poslovne prilike; - bude sposoban da, koristeći koncept komparativnih prednosti, efikasno učestvuje u timskom radu, da odredi osnovne principe rada u timu. 	Učenici/ce: <ul style="list-style-type: none"> - uočavaju i rješavaju problem radeći vježbu „9 tačaka“; - uočavaju, analiziraju i, koristeći stvaralačke tehnike, rješavaju problem izvodeći vježbu „Problem sudova“; - usvajaju pojam preduzetničke ideje i preduzetničke prilike; - traže preduzetničke ideje, razvrstavaju ih i ocjenjuju; - izrađuju upitnik za provjeravanje svojih preduzetničkih ideja. 	Preduzetnička ideja; kako doći do ideje; preduzetnička prilika; proizvodna ideja; uslužna ideja; dobitak; konkurencija; rizična ideja; upitnik; tržište; kupac / potrošač / korisnik; prodaja; novac.	Matematika (individualno rješavanje zadatka); Hemija i Fizika (tehnike rješavanja problema); Maternji jezik (umijeće rasprave i vođenje dijaloga); Građansko vaspitanje i Tehnika i informatika (timski rad i kreativnost); Fizičko vaspitanje (timski rad).

Didaktička uputstva:

- nastavnik/ca treba da koristi aktivne metode rada za motivaciju učenika/ca, koje se fokusiraju na aktivnostima i saradnji učenika/ca;
- nastavnik/ca treba da podstiče interakciju između samih učenika/ca, kao i nastavnika/ca s učenicima/ama;
- nastavnik/ca treba da uputi učenike/ce da (kritički) koriste različite izvore informacija (stručni časopisi, internet, mediji...);
- nastavnik/ca treba da podstiče učenike/ce na preuzimanje inicijative, na lični doprinos radu, da omogućava slobodu mišljenja, prosuđivanja i vrednovanja.

Tema 3: Poslovno planiranje

Operativni ciljevi	Aktivnosti	Sadržaj	Korelacija
<p>Učenik/ca treba da:</p> <ul style="list-style-type: none"> - shvati osnovne pojmove poslovanja i ciljeva koje preduzetnik želi da postigne; - razlikuje poslovne ideje i poslovne prilike; - razumije značaj poslovnog planiranja; - shvati dijelove poslovnog plana; - zna da izradi anketni upitnik; - umije da prikupi podatke; - zna da obradi podatke; - shvati značaj podjele rada; - razumije koji je put od ideje do realizacije. 	<p>Učenici/ce:</p> <ul style="list-style-type: none"> - usvajaju pojam poslovnog plana / planiranja; - određuju ciljeve kod planiranog posla; - određuju smjernice / načine kako da postignu utvrđene ciljeve; - istražuju tržište / karakteristike potencijalnih kupaca izrađujući upitnik / anketu za kupce; - istražuju; - analiziraju upitnik / anketu; - prave organizaciju izabranog projekta i shodno tome dijele se u grupe za: proizvodnju / prodaju / marketing / finansije. 	<p>Poslovni plan; istraživanje tržišta; anketa za kupce; anketa za dobavljače; nabavka; nabavna cijena; prodajna cijena; analiza ankete; obim prodaje; distribucija; ekonomika projekta; planirani prihod; oglašavanje / marketing; rashodi; terminski plan.</p>	<p>Matematika (računske operacije); Maternji jezik (razumljivo i lijepo izražavanje); Likovna kultura (osjećaj za formu i boju, preslikavanje); Fizičko vaspitanje (timski rad).</p>

Didaktička uputstva:

- Nastavnik/ca treba da podstiče komunikaciju među učenicima/ama i organizuje rad u grupama/parovima.
- Nastavnik/ca treba da podstiče učenike/ce na preuzimanje inicijative, na lični doprinos radu, da omogućava slobodu mišljenja, prosuđivanja i vrednovanja koristeći tehnike „moždane oluje“.
- Nastavnik/ca treba da koristi aktivne metode rada za motivaciju učenika/ca koje se fokusiraju na aktivnosti i saradnju učenika/ca.
- Nastavnik/ca upućuje učenike/ce na prikupljanje i korišćenje raznovrsnih informacija.
- Nastavnik/ca treba da objasni oblike anketiranja.
- Nastavnik/ca treba da objasni učenicima/ama značaj podjele rada uz upozorenje na međusobnu saradnju, usklađivanja i dopunjavanja.

Tema 4: Presentacija projekta (poslovnog plana)

Operativni ciljevi	Aktivnosti	Sadržaj	Korelacija
Učenik/ca treba da: <ul style="list-style-type: none"> - razvije samopouzdanje; - razvije vještine pregovaranja; - razvije vještine javnog nastupa; - umije da argumentuje svoje stavove; - uspješno surađuje u timskom radu na projektu. 	Učenici/e: <ul style="list-style-type: none"> - pišu pozivna pisma za konferenciju za novinare; - prave oglas za svoju prezentaciju; - rade terminski/vremenski plan prezentacije i projekta; - javno prezentuju svoj rad. 	Konferencija za novinare; prezentacija; javni nastup; takmičenje; konkurencija; poštovanje roka.	Maternji jezik (pismeno, usmeno, razumljivo i lijepo izražavanje); Likovna kultura (osjećaj za formu, boju i likovni izraz); Tehnika i informatika (izrada slajd prezentacija).

Didaktička uputstva:

Nastavnik/ca podstiče verbalnu i neverbalnu komunikaciju učenika/ca.

5. DIDAKTIČKE PREPORUKE

Prilikom planiranja časa, nastavnik/ca treba da ima na umu cilj (šta treba postići časom), koji je najbolji način za to i kojim sredstvima raspolaže. Učenici/ce treba u najvećoj mjeri da učestvuju u svakoj fazi nastave, treba im dati mogućnost da postavljaju pitanja i tragaju za odgovorima, da rade u grupama i istražuju.

Sadržaj programa nije zamišljen kao strogo definisan, već nastavnici/ce i učenici/ce prema sopstvenim interesovanjima i mogućnostima sami istražuju i biraju karakteristične primjere. Učenje mora imati smisla za učenika/cu. Zato, umjesto insistiranja na pamćenju činjenica, kod učenika/ca treba razvijati sposobnost za samostalno korišćenje različitih izvora znanja, za povezivanje sopstvenih iskustava i školskog znanja, treba ih podsticati da samostalno istražuju i uče.

Učenici/ce će dostići više nivoa znanja ukoliko im se pruži prilika da stečeno znanje primjenjuju u svakodnevnom životu ili da vrednuju značaj određenih pojava i procesa.

6. STANDARDI ZNANJA

<i>1. tema</i>	Učenik/ca treba da:
KOMUNIKACIJA	- osposobi se da slobodno uspostavi komunikaciju;
	- osposobi se da pregovara;
	- razumije pojam preduzetništva;
	- razumije pojam rizika;
	- bude svjestan/na svojih prednosti i nedostataka.
<i>2. tema</i>	Učenik/ca treba da:
TRAŽENJE IDEJA	- razlikuje individualni i timski rad;
	- osposobi se za timski metod rada;
	- zna razliku između poslovne ideje i poslovne prilike;
	- osposobi se da napravi upitnik za provjeru preduzetničke ideje.
<i>3. tema</i>	Učenik/ca treba da:
POSLOVNO PLANIRANJE	- shvati značaj poslovnog planiranja;
	- razumije dijelove poslovnog plana;
	- umije da izradi poslovni plan.
<i>4. tema</i>	Učenik/ca treba da:
PREZENTACIJA	- razlikuje bitno od nebitnog;
	- osposobi se za javni nastup;
	- prezentuje projekat kao član grupe.

7. NAČINI PROVJERAVANJA ZNANJA I OCJENJIVANJA

Nastava iz Preduzetništva treba da bude usmjerena na razmišljanje o načinu rješavanja problema, osposobljavanje za vlastito određivanje i odlučivanje o problemima.

- Ocjenjivanje ne smije da se vezuje samo za utvrđivanje konačnih ocjena, nego se više koristi kao sredstvo praćenja toka nastavnog procesa, analiziranje individualnog postignuća učenika/ce u odnosu na njegove/njene sposobnosti, radne navike, motivaciju.

Praćenje i ocjenjivanje rada učenika/ce vrednuje se:

- usmenim ispitivanjem;
- učestvovanjem u radu grupe kroz stepen angažovanja, motivacije, oblika učešća, saradnju, snalaženje u grupnom rješavanju zadataka, rezultate grupnog oblika rada itd.

8. RESURSI ZA REALIZACIJU PROGRAMA

a) Materijalni uslovi

Učionica u kojoj se izvodi nastava treba da posjeduje jednu tablu s kredama i sunđerom i mobilne stolove i stolice.

b) Okvirni spisak literature

1. Bakračević, K. – *Radna sveska za učenike*, Direkcija za razvoj malih i srednjih preduzeća, Podgorica, 2006.
2. Bakračević, K. – *Priručnik za mentore*, Direkcija za razvoj malih i srednjih preduzeća, Podgorica, 2006.
3. Erlih, T. – *Igre motiviranja*, radna verzija

9. PROFIL I STRUČNA SPREMA NASTAVNIKA/CE

Nastavu mogu izvoditi sljedeći stručni profili:

- nastavnik/ca razredne nastave;

- profesor/ica maternjeg jezika i književnosti;
- profesor/ica stranog jezika i književnosti;
- profesor/ica muzičke kulture;
- školski pedagog/psiholog;
- nastavnik/ca hemije;
- nastavnik/ca fizike;
- nastavnik/ca matematike;
- diplomirani ekonomista;
- diplomirani pravnik.

PRILOG 1

Vježbe iz preduzetništva – primjeri –

Vježba: IGRE IMENA

Raspoloživo vrijeme: 10-15 minuta.

Ciljevi:

- pamćenje imena lica u grupi;
- smanjenje napetosti u grupi;
- poboljšanje raspoloženja i stvaranje opuštene atmosfere u grupi.

Metode:

Igra imena počinje tako što nastavnik kaže: »Ja sam Marko.« Osoba pored njega nastavlja: »Ja sam..., a ovo je Marko...« itd. Svaka osoba mora, pored prethodnih, zapamtiti još jedno novo ime, sve, na primjer, do 10. osobe koja mora zapamtiti 10 imena.

Razdvajanje:

Umjesto svojim imenom, učesnici/ce se predstavljaju imenima svojih uzora.

Didaktičke preporuke:

Vježba je namijenjena međusobnom upoznavanju u okviru grupe koja učestvuje u sekciji. Dobra je i za „probijanje leda“ između učesnika/ca sekcije i nastavnika/ce. Namijenjena je stvaranju vesele atmosfere. Što se prije članovi grupe međusobno upoznaju, prije će se stvoriti uslovi za opušten rad koji je osnov dobre saradnje u grupi.

Vježba: LIJEPE STVARI KOJE SU MI SE DOGODILE

Raspoloživo vrijeme: 10-15 minuta.

Ciljevi:

- „probijanje leda“;
- komuniciranje;
- pomoć pojedincu da pronađe pozitivne stvari u svom životu (po ugledu na druge u grupi).

Metod:

Razgovor u krugu; svaki/a učesnik/ca dobrovoljno kaže: „Lijepo što mi se dogodilo ove nedjelje bilo je to...“ Pojedinaac će sam odlučiti da li će govoriti o svakidašnjem ili nekom posebnom događaju.

Kada grupa napreduje, učesnike/ce treba podsticati da komentarišu izjave i postavljaju pitanja.

Didaktičke preporuke:

Učesnike/ce igre treba upozoriti na važnost pozitivnog razmišljanja, što znači da možemo pronaći pozitivne, vesele i lijepe događaje u svom životu. Značajno je i da se znamo oraspoložiti zbog sitnih stvari. Čovjek s pozitivnim razmišljanjem lakše savladava probleme.

Vježba: NEDOSTATAK

Raspoloživo vrijeme: 20-30 minuta.

Ciljevi:

- podsticanje saradnje;

- vježba socijalnih spretnosti;
- vježba spretnosti pregovaranja.

Metod:

Grupu treba podijeliti u manje grupe (po 4-5 učenika/ca). Svaka grupa mora odrediti svog rukovodioca, koji usmjerava grupu, i **pregovarača**, koji posuđuje od drugih grupa. Nastavnik/ca za svaku grupu određuje **posmatrača**. Svakoj grupi je potrebno parče papira, uglomjer, crveni flomaster, plavi flomaster, olovka i lenjir. Pojedinačne grupe nijesu kompletno opremljene (jedna grupa je bez lenjira, druga bez uglomjera itd.). Cilj vježbe je da učenici/ce zadatak obave kao grupa i da se pri tome dogovaraju oko opreme koja im je za rad potrebna. Grupa ima kratak uvodni sastanak i ne dobija nikakve dodatne informacije.

Posmatrač je informisan o radu, a pomaže mu nastavnik/ca da posmatranje završi bez greške i nepristrasno. Svaka grupa predaje konačni nacrt posmatraču. Nakon toga, posmatrači izvještavaju o svojim opažanjima u toku rada grupe, dok u tom postupku članove grupe treba navesti na razgovor.

Didaktičke preporuke:

Raspravu treba voditi tako da se uključi pitanje prednosti zajedničkog rada u uslovima dobrih veza i međusobnih odnosa, kao i pitanje određivanja rezultata. Treba objasniti da je saradnja mnogo bolja nego takmičenje a ujedno treba naglasiti potrebu za podjelom rada. Treba upozoriti i na ulogu posmatrača koji obavlja značajnu nadzornu funkciju, gdje utvrđuje kako se ostvaruje planirani cilj.

Vježba: TEŽAK POLOŽAJ NA MJESECU

Raspoloživo vrijeme: 25-35 minuta.

Ciljevi:

- uspostavljanje mogućnosti postizanja dogovora;
- razvijanje pregovaračke sposobnosti;
- razvijanje saradnje u grupi.

Metod:

Aktivnost se odvija u četiri faze.

1. Učesnici/ce na priloženim listovima individualno razvrstavaju opremu po važnosti.
2. Djeca se podijele u dvije grupe koje se sastaju da bi postigle unutrašnji grupni dogovor u okviru 15 minuta – rezultat je zajednička izjava grupe.
3. Polovinu svake pojedinačne grupe udružimo s polovinom druge i tražimo dogovor kompletne grupe, koji se može postići tako što će se imenovati pregovarač za svaki dio grupe.
4. Učesnici/ce mogu utvrditi da su promijenili mišljenje pod pritiskom, a pri tome oni porede SVOJE izjave sa ZAJEDNIČKIM u detaljima i u cjelini (pri tome se zanemare pozitivni ili negativni efekti takve aktivnosti).

Grupa od četiri astronauta je sletjela na tamnu stranu Mjeseca, 200 km od matičnog svemirskog broda. Dio opreme je ostao neoštećen. Ta oprema je niže nabrojana. U nastavku treba naglasiti značaj navedene opreme, njen redoslijed, npr. ukoliko misliš da je najznačajniji padobran, stavi ga pod broj 1, ukoliko misliš da je najmanje potreban, stavi ga pod broj 12.

	O p r e m a	Kako bih je razvrstao/la	Kako ju je naša grupa razvrstala	Kako ju je razvrstala cijela grupa
1.	Mlijeko u prahu			
2.	Kutija šibica			
3.	Oprema prve pomoći			
4.	Magnetni kompas			
5.	VHF radio			
6.	Koncentrisana hrana			
7.	Padobran			
8.	Olovke			
9.	Geografska karta Mjeseca			
10.	25 litara vode			
11.	Baklja			
12.	Karte za igranje			

Didaktičke preporuke:

Raspravu treba usmjeriti na postupak pregovaranja, traženja ili postizanja kompromisa i metoda za formiranje sopstvenih puteva. Grupu treba upozoriti da nijesu uvijek najbolje ideje pojedinca koji u grupi pokušava da dominira.

SVA RJEŠENJA SU PRIHVATLJIVA!!!**Vježba: KOŠARKA S OTPADNIM PAPIROM**

Raspoloživo vrijeme: približno pola sata.

Ciljevi:

- razvijanje svijesti o problemima rizika;
- shvatanje značaja izazova;
- razvoj potrebe za podsticanjem mogućnosti pojedinca;
- evidentnost mogućnosti pojedinca;
- strategija za smanjenje rizika.

Metod:

Namjestiti koš na otvorenom prostoru i označiti razdaljinu od njega po dvije stope, recimo pet koraka.

Izazov je u tome da se postigne pogodak – koš. Takmičenje je usmjereno na pojedinca i obavlja se u tri kruga. Učenici/ce se sami odlučuju sa kog označenog mjesta će bacati papir u koš u svim gađanjima (u jednom krugu samo s jednog označenog mjesta).

Didaktičke preporuke:

Koncentrišimo se na procjenu rizika, zadovoljstva, frustracije i razočaranja. Svijest o sopstvenim granicama često znači nedostatak (promašaj), a na drugoj strani se realna situacija ne uvažava. Neuspjeh često podstiče ljude da pokušaju i drugi put i uspiju.

Ovdje se radi o spoznaji mogućnosti i o pažljivoj procjeni rizika, ali i o sposobnosti ljudi da postave različite ciljeve koji predstavljaju izazov, a ujedno su i dostižni. Ukoliko je cilj lako dostižan, ljudima je dosadno i nijesu zabrinuti zbog toga što kod njih nema rizika. Ukoliko su ciljevi preteški, ljudi često odustanu ili nijesu zabrinuti zato što ima previše rizika.

Vježba: PROBLEM 9 TAČAKA

Raspoloživo vrijeme: 10 minuta.

Cilj:

- razvijanje stvaralačkih tehnika rješavanja problema.

Metod:

Na tabli nacrtamo devet tačaka koje su postavljene na zamišljenom kvadratu ili pravougaoniku, i to tako da svaka tačka bude na jednom uglu, četiri na sredini od dva ugla i jedna na sredini kvadrata ili pravougaoniku na zamišljenom presjeku dijagonala te figure.

Grupu zamolimo da pokuša riješiti zadatak s ovim problemom, u svesci. Nakon toga učesnicima/ama igre kažemo da povežu svih devet tačaka sa četiri neprekinute ravne linije koje se među sobom dodiruju.

Didaktičke preporuke:

Raspravu usmjeriti u pravcu kako smo svi zaslijepljeni sopstvenim očekivanjima i znamo da razmišljamo samo u zamišljenim okvirima koje smo sami postavili, iako od nas to niko nije tražio.

Grupu upozorimo da razmisli i o prostoru izvan zamišljene figure.

Vježba: PROBLEM SUDOVA

Raspoloživo vrijeme: 15 minuta.

Cilj:

- razvijanje stvaralačkih tehnika rješavanja problema.

Metod:

Koristimo tri posude: od 8 litara, 5 litara i 3 litra. Posuda od 8 litara je puna vode. Naš zadatak je da s prelivanjem napunimo dvije druge posude sa četiri litra.

Rješenje:			
1.	800	6.	701
2.	503	7.	710
3.	530	8.	413
4.	233	9.	440
5.	251		

Didaktičke preporuke:

Upozoravamo na postupan i analitičan rad koji vodi ka cilju. Problem rješavamo korak po korak.

Vježba: RAZGOVOR U PAROVIMA

Raspoloživo vrijeme: 10-15 minuta.

Ciljevi:

- uspostavljanje međusobnih odnosa;
- razvijanje empatije (sposobnost predstavljanja i doživljavanja druge osobe, sposobnost uživljanja u drugu osobu);
- uključivanje svakog pojedinca u igru.

Metod:

Grupu ćemo podijeliti po parovima i zamoliti svaku osobu da svom partneru ispriča nešto o sebi u približno 5 minuta. Partner će pažljivo slušati, a može da postavlja i pitanja, ali bez upadica ili savjeta.

Nakon toga uloge treba zamijeniti.

Kada se taj proces završi, djeca se između sebe pomiješaju i formiraju nove parove. Pojedinaac igra ulogu svog partnera i pritom dijeli informacije koje je dobio u prethodnom razgovoru, a slušalac pokušava utvrditi o kojoj se osobi radi.

Didaktičke preporuke:

Nakon izvedene igre učesnici/ce raspravljaju o iskustvima dobijenim u toku te igre i o dodatnim informacijama koje su dobili o drugim osobama. Posebno razgovaraju o značaju pažljivog slušanja i poštovanja sagovornika/ce.

Vježba: Moždana oluja

Moždana oluja je tehnika stvaralačkog razmišljanja koja pokušava da na različite načine stvori što više ideja i rješenja bilo kog problema.

Kako se razvija moždana oluja?

1. korak – ODREĐIVANJE ZADATKA ILI CILJA TRAŽENJA IDEJA

2. korak – TRAŽENJE I ZAPISIVANJE IDEJA:

- na veliki plakat ili na tablu (tzv. brain map);
- pojedinačno na listiće (svako zapiše ideju na poseban listić – tzv. pin board) metoda;
- na list koji kruži od jednog do drugog učesnika.

3. korak – RAZVRSTAVANJE I UDRUŽIVANJE i grupisanje ideja po srodnosti

Kod traženja ideja podstičemo učesnike/ce na aktivno razmišljanje i puštanje mašti na volju. Svaka zamisao, rješenje ili ideja dobrodošli su i prihvatljiviji.

Budući da je cilj moždane oluje dobijanje najvećeg mogućeg broja rješenja i ideja, u ovoj fazi ne dozvoljavamo kritične primjedbe, opaske, podsmijeh ili glasno odbijanje.

U nastavku, zajedno s učesnicima/ama, komentarišemo date ideje, a po potrebi ih razjasnimo, pa čak i dopunimo.

4. korak: OCJENJIVANJE I IZBOR NAJPRIMJERENIJE IDEJE:

- zajedničkom raspravom i razvrstavanjem u formi komentara, objašnjenja, argumentacije, branjenja;
- individualnim bodovanjem (svaki učesnik ima pet bodova koje adekvatno razdijeli na koju god hoće ideju).

Ovakav način rada je dobar jer:

- imamo mogućnost brojnih zamisli i rješenja,
- svako ima mogućnost da izrazi svoje ideje (pri zapisivanju na papiriće);
- sve su ideje ravnopravne;
- izbor najprimjerenijeg rješenja ili ideje je demokratski (prvenstveno kod bodovanja rada s listićima), jer uvažava mišljenje i prijedloge svih koji su ideje ili rješenja zapisali.

Tehnika »pin-board« primjerena je za višefazno dobijanje rješenja ili prijedloga i za međufazna usklađivanja kod traženja rješenja za kompletan zadatak.

Vježba: MOJE PREDNOSTI I NEDOSTACI

Raspoloživo vrijeme: 30 minuta ili domaći zadatak.

Ciljevi:

- ocjena samog sebe;
- predstavljanje sopstvenih dobrih osobina, koje su potrebne za uspješnost.

1. Dobar/a sam u...
2. Slab/a sam u...
3. Uživam u...
4. Nije mi stalo do...
5. Zanima me...
6. Dosadno mi je...
7. Ponošan/a sam na...
8. Želio/Željela bih da sam bolji/a u/kod...
9. Ljudi misle da sam dobar/a u/za...
10. Ljudi misle da sam slab/a u/za...
11. Ono što me uznemirava ukratko mogu opisati kao...
12. Mislim da bih mogao/la da otklonim sljedeće svoje nedostatke:
13. Moj hobi je...
14. U prošlosti sam zaradio/la novac tako što sam...
- 15.

Didaktičke preporuke:

Učesnike/ce ćemo upozoriti na značaj svijesti o sopstvenim prednostima i nedostacima. Prednosti treba iskoristiti. Kod spoznaje sopstvenih nedostataka treba da djelujemo u pravcu njihovog otklanjanja ili smanjenja.

PREDUZETNIČKE IDEJE

To su ideje vezane za moguću preduzetničku aktivnost i „obećavaju“ **DOBITAK**.

Preduzetničke ideje pojavljuju se u obliku:

- a) proizvodnih ideja, gdje je predviđena izrada proizvoda koji će se prodavati;
- b) uslužnih ideja, gdje se predviđa davanje određene vrste usluga (trgovinske, osiguranja, bankarske, poštanske, zdravstvene...).

RASPRAVA: Radi se o osnovnim pitanjima i idejama koji moraju proizići iz rasprave. Ideja je produktivna sve dok postoji tržište za nju. Ljudi koji koriste novi proizvod (potrošači) ponekad se razlikuju od onih koji odlučuju o kupovini i od onih koji su platili. Ukoliko želite privući osobe koje će kupovati vaš proizvod ili uslugu, morate se usmjeriti na sprečavanje OSOBA KOJE ODLUČUJU O KUPOVINI. Zbog čega ljudi kupuju stvari? Koliko god ste daleko u razmišljanju o idejama koje postoje i koje su uspješne, nemojte brinuti, teško je biti odmah uspješan jer postoji velika **KONKURENCIJA**. **Ukoliko želite da zaobiđete konkurenciju (makar za neko vrijeme), morate naći novu ideju ili obnoviti postojeću.** To za sobom povlači nove probleme: ukoliko je ideja nova, kako znate da će djelovati? A i ukoliko bi djelovala, kako znate da su ljudi spremni da za nju plaćaju predviđeni iznos? Pošto o tome ne znate mnogo, mi kažemo da ste otkrili **RIZIČNU IDEJU**.

Ocjenjivanje položaja konkurencije je ponekad vrlo težak zadatak. Pretpostavite da ćete otvoriti cvjećaru.

Mnogi kupci će uzeti bukete za svoje žene, majke, prijatelje.

Ko osim vas još brine o kupcima? Jasno, i drugi cvjećari se takmiče s vama, ali ko još?

Šta tačno kupuju ti ljudi? To nije buket cvijeća. Pa šta je onda?

Koja je ideja naše grupe, po mom mišljenju, najbolja?

Ideja	1.	2.	3.	4.
Ideja mi se sviđa				
Ideja je nešto posebno				
Znam ko će biti kupac				
Možemo je realizovati				
Zajednička ocjena				

U SVAKOJ RUBRICI OCIJENI IDEJU OD 1 DO 5 I ZBIR ZA SVAKU IDEJU UPIŠI U POSLJEDNJU RUBRIKU. NAJBOLJA IDEJA PO TVOM MIŠLJENJU JE ONA KOJA IMA NAJVEĆI BROJ BODOVA.

Moja ideja je.....

Na kraju ćemo sabrati ocjene pojedinih ideja kojima su učesnici dali bodove. U sljedećoj cjelini obrađivaćemo i dograđivati ideju s najviše bodova.

Sada, kada grupa izabere svoju ideju, pokušaćemo da to još jednom proanaliziramo a grupa neka ocijeni da li bi izabrana ideja mogla biti poslovna prilika.

UPITNIK ZA PROVJERAVANJE PREDUZETNIČKIH IDEJA

PITANJA	Da	Nijesam siguran	Ne	Treba mi više informacija
Da li je ideja opravdana?				
Da li možete da je realizujete sami ili vam treba pomoć?				
Da li će biti dovoljno kupaca?				
Da li je bolja od ideja konkurencije?				
Da li znate kakva je konkurencija?				
Da li znate sa kakvom cijenom možete računati?				
Da li je možete prodati po cijeni vrijednoj truda?				
Da li znate kakve su potrebe?				
Da li ste svoju ideju isprobali na tržištu?				
Da li je bezbjedna?				
Da li je zakonita?				
Da li možete da unajmite ili pozovete na saradnju stručnjake za ostvarivanje ove ideje?				
Da li znate koliko vam novca treba?				
Da li biste radili i po podne?				
Da li je ideja ranije bila razvijana?				
Da li ljudi misle da je vrijedna ulaganja novca?				
Da li je prostor značajan?				

SPISAK NUŽNO POTREBNIH DODATNIH INFORMACIJA

Prilog 2**Nastavni plan rada (Primjer)****I tema – KOMUNIKACIJA**

Stvaranje ambijenta međusobnog povjerenja u grupi s različitim oblicima zajedničkog rada koji je potreban za preduzetničke aktivnosti u okviru zajedničkog projekta.

TEMA RADIONICE	VJEŽBE / METOD
PREDSTAVLJANJE PROJEKTA PREDSTAVLJANJE I USPOSTAVLJANJE KONTAKTA	<ul style="list-style-type: none"> - Pozdravljanje i upoznavanje; - Kako su me zvali u ranom djetinjstvu; - Šta volim da radim.
KOMUNIKACIJA RAZVIJANJE SAMOPOUZDANJA USPOSTAVLJANJE SARADNJE (davanje imena klubu, konstituisanje pravila radionice)	<ul style="list-style-type: none"> - Razgovor u parovima; - Snovi; - Slušajmo očima; - Lijepo stvari koje su mi se dogodile; - Nedostatak.
MOŽDANA OLUJA I – traženje odgovora uz pomoć moždane oluje RAZVIJANJE PREGOVARAČKIH SPOSOBNOSTI RAZVIJANJE GRUPNOG RADA	<ul style="list-style-type: none"> - Ko je preduzetnik; - Svojstva preduzetnika; - Šta je preduzetništvo; - Težak položaj na Mjesecu; - Put u svemir.
MOŽDANA OLUJA II – traženje rješenja uz pomoć moždane oluje RIZIK – pojam i strategije njegovog smanjenja SVIJEST O SOPSTVENIM GRANICAMA	<ul style="list-style-type: none"> - Brodolom; - Izrada grba i vizit karte kluba; - Košarka s otpadnim papirom.
PREGOVARANJE, DOGOVARANJE, KOMPROMIS SNALAŽLJIVOST I RAZVIJANJE KREATIVNOSTI UPOZNAVANJE S PREDNOSTIMA POJEDINACA	<ul style="list-style-type: none"> - Jednostavno najbolji; - Zadatak s trojkama; - Moje prednosti i nedostaci; - Samopredstavljanje.

II tema – TRAŽENJE IDEJA

Razumijevanje i praktično korišćenje različitih tehnika traženja ideja, zajedničko usklađivanje ideja i postavljanje glavne ideje za sopstveni projekat.

TEMA RADIONICE	VJEŽBE / METOD
IDEJE I KREATIVNOST – pojam TEHNIKE RJEŠAVANJA PROBLEMA	<ul style="list-style-type: none"> - Problem devet tačaka; - Problem sudova; - Problem papirnog stuba.
RAZVIJANJE ZAJEDNIČKOG UČEŠĆA RAZVIJANJE SPOSOBNOSTI RAZGOVARANJA KAKO DOĆI DO IDEJE	<ul style="list-style-type: none"> - Problem opeke/cigle; - Za šta možemo upotrijebiti gumicu; - Kako dolazimo do ideje.
TRAŽENJE I RAZVRSTAVANJE IDEJA OCJENJIVANJE IDEJA	<ul style="list-style-type: none"> - Pojedinačno ili uz pomoć metode moždane oluje učenici/ce traže što više ideja; - Komentarisanje pojedinih ideja i ukazavanje na glavne grupe pitanja koje se pojavljuju kao zajedničke u idejama; - Postavljanje tri ili četiri najadekvatnije podjele (primjer: proizvodnja, zanatske usluge, trgovina ili zabava, sport, slobodno vrijeme...); - Ocjenjivanje kvaliteta ideja uz pomoć upitnika iz Priručnika.
PREDUZETNIČKA ŠANSNA / IDEJA POSTAVLJANJE GLAVNE IDEJE ZA SVOJ PROJEKAT	

III tema – PLANIRANJE

Shvatanje dijelova poslovnog plana i izrada dokumenata za zajednički odabranu ideju.

TEMA RADIONICE	VJEŽBE / METOD
UVOD U POSLOVNO PLANIRANJE	<ul style="list-style-type: none"> - Kakve ciljeve ima preduzetnik; - Kakva je razlika između pojmova „poslovna ideja“ i „poslovna prilika“; - Zbog čega moramo planirati i šta je poslovni plan.
POSLOVNI PLAN – pojam i elementi	<ul style="list-style-type: none"> - Ko su vaši kupci; - Šta žele; - Potencijalno tržište.
PRIPREMA UPITNIKA	<ul style="list-style-type: none"> - Stvaranje upitnika po grupama; - Zajedničko postavljanje upitnika; - Izrada upitnika; - Organizovanje izrade konačnog teksta upitnika (pregovaračka grupa); - Organizovanje sprovođenja ankete (vođa organizacije za izradu upitnika).
ANALIZIRANJE UPITNIKA PLANIRANJE STRATEGIJE TRŽIŠTA	<ul style="list-style-type: none"> - Analiziranje pojedinih cjelina pitanja po manjim grupama; - Provjeravanje anketnih odgovora, objedinjavanje rezultata po pojedinim pitanjima i oblikovanje izjava; - Zajedničko oblikovanje izjava i zaključaka s konciznim odgovorima po svim pitanjima; - Postavljanje argumenata na kojima će se zasnivati dalje aktivnosti.
PLANIRANJE – izrada teza poslovnog plana i podjela rada	<ul style="list-style-type: none"> - Postavljanje argumenata na kojima će se zasnivati dalje aktivnosti; - Oblikovanje grupa koje su posebno zadužene za planiranje pojedinih elemenata tržišnog kompleksa.
RAZRADA TEZA POSLOVNOG PLANA	<ul style="list-style-type: none"> - Vođe pojedinih grupa predstavljaju različite oblike aktivnosti na području pojedinih elemenata tržišnog kompleksa koje nakon toga cijela grupa komentariše, popunjava ili mijenja.
POSLOVNI PLAN – izrada	
POSLOVNI PLAN – konačna verzija	

IV tema – PREZENTACIJA PROJEKTA (POSLOVNOG PLANA)

Realizacija izabrane preduzetničke ideje koja će se realizovati tek kada grupa napravi poslovni plan i pokuša obezbijediti sredstva za njegovo ostvarivanje.

TEMA RADIONICE	VJEŽBE / METOD
PRIPREME ZA PREZENTACIJU	

Predmetni program **PREDUZETNIŠTVO**, izborni predmet za VIII razred devetogodišnje osnovne škole, izradila je komisija u sljedećem sastavu:

Slobodanka Radulović, predsjednik

Ratka Stijepović, članica

Radovan Ognjanović, član