

Správa o činnosti pedagogického klubu

1. Prioritná os	Vzdelávanie
2. Špecifický cieľ	1.2.1 Zvýšiť kvalitu odborného vzdelávania a prípravy reflektujúc potreby trhu práce
3. Prijímateľ	SOŠ Jána Antonína Baťu, Námestie SNP 5, Partizánske
4. Názov projektu	Zvyšujeme kvalitu vzdelávania a odbornej prípravy.
5. Kód projektu ITMS2014+	312011Z792
6. Názov pedagogického klubu	Pedagogický klub rozvoja podnikateľských vedomostí a kľúčových zručností- prierezové témy.
7. Dátum stretnutia pedagogického klubu	6.12.2022
8. Miesto stretnutia pedagogického klubu	Stredná odborná škola J.A.Baťu, Námestie SNP 5, Partizánske
9. Meno koordinátora pedagogického klubu	Ing. Alica Jakubeová
10. Odkaz na webové sídlo zverejnenej správy	https://sospe.edupage.org/a/zvysujeme-kvalitu-vzdelavania-a-odbornej-pripravy?eqa=dGV4dD10ZXh0L3RleHQxOSZzdWJwYWdlPTM%3D

11. Manažérske zhrnutie:

Cieľom stretnutia nášho klubu bola tvorba inovatívnych didaktických materiálov v oblasti rozvoja podnikateľských vedomostí. V rámci stretnutia sme na predmetnú tému diskutovali, tvorili OPS a na záver stretnutia sme tvorili pedagogické odporúčanie.

Kľúčové slová: inovatívne didaktické materiály, podnikateľské vedomosti, diskusia.

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

Hlavné body:

1. Úvodný brainstorming.
2. Diskusia.
3. Tvorba OPS.
4. Záver.

Témy: rozvoj podnikateľských vedomostí, zvyšovanie kvality vzdelávania.

Program stretnutia:

1. Úvodný brainstorming, evokácia relevantných otázok- Think-Pair-Share.
2. Diskusia – riadená diskusia vo forme podkovy.

3. Tvorba OPS – krok za krokom.
4. Záver a tvorba pedagogického odporúčania.

13. Závery a odporúčania:

V rámci rozvoja podnikateľských kompetencií odporúčame taký spôsob komunikácie, ktorý v sebe zahŕňa ovplyvňovanie takým spôsobom, že poslucháč ochotne sám prijme (alebo neprijme) presvedčenie, postoj presvedčovateľa. Získa **presvedčenie**, t. j. názor, ktorého správnosť človek pokladá za nespornú. Presvedčať môžeme:

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

Zároveň sme diskutovali aj o emóciách pri argumentácii. Sme od prírody emocionálne bytosti a predstava, že by sme sa úplne zbavili emócií – hoci len dočasne, kým sme zaujatí argumentáciou – by bola nerealistická. To, čo by malo zavážiť pri správnej argumentácii, je jej intelektuálna podstata, myšlienky a ich vzájomné prepojenie – a nie akékoľvek emočné nádychy, ktoré argumentácia môže so sebou niesť.

Záver by sme mali prijať nie preto, že z neho máme dobrý pocit, ale preto, lebo vidíme, že je pravdivý, a tým hodný našej akceptácie. Odporúčame, aby sa argumentácia v praxi nestávala predovšetkým prostriedkom ventilovania hnevu, sebaobhajovania, pomsty a pod. Pravda je takto odsunutá na vedľajšiu koľaj.

Cvičenie – analýza reklamného textu z rétorického hľadiska—presvedčanie v praxi:

Reklamný text

Jednoducho to urobte, lebo vy za to stojíte! Nie každá z nás sa narodí dokonalá, ale každá chce dokonale vyzerieť. Nečakajte na zázrak, buďte VY tvorcom zázraku. Kúpte si jedinečnú a dokonalú farbu na vlasy od..., s ktorou budú vaše vlasy vyzerieť vždy fantasticky a zdravo od korenkov až po končeky. Vždy dokonalé vlasy budú korunou vašej krásy.

Argumentačný text

Tvrdenie

Farba na vlasy patrí k najspoľahlivejším prostriedkom na odstránenie nežiaducich šedín alebo na dosiahnutie želaného odtieňa vlasov.

Úloha: Identifikujte manipulatívne rétorické techniky v reklamných sloganoch uvedených vyššie.

Odporúčame vyššie uvedené OPS k implementácii do pedagogického procesu.

14. Vypracoval (meno, priezvisko)	Ing. Alica Jakubeová
15. Dátum	9.12.2022
16. Podpis	
17. Schválil (meno, priezvisko)	Ing. Katarína Hartmannová, MBA
18. Dátum	12.12.2022
19. Podpis	