

Iceland
Liechtenstein
Norway grants



Vides aizsardzības un
reģionālās attīstības
ministrija

AGDER
fylkeskommune



A Member
of JA Worldwide

INTEREŠU IZGLĪTĪBAS PROGRAMMAS

Es -
uzņēmējs!

PIRMSSKOLA

1. PROGRAMMA
1. LĪMENIS

1.-4. KLASE

2. PROGRAMMA
2. LĪMENIS

5.-9. KLASE

3. PROGRAMMA
3. LĪMENIS

10.-12. KLASE

4. PROGRAMMA
4. LĪMENIS

**ROKASGRĀMATA
NODARBĪBU VADĪTĀJIEM**

Es - uzņēmējs!

Iceland
Liechtenstein
Norway grants



Pasūtītājs: Latgales plānošanas reģions
www.lpr.gov.lv

Rokasgrāmatas izstrādātājs: biedrība "Junior Achievement Latvia"

Rokasgrāmatas autors:
Bc. oec. Marta Buša, Junior Achievement Latvia

Rokasgrāmatas līdzautors:
Mg. paed., mg. oec. Inga Bolmane, Junior Achievement Latvia

Rokasgrāmatas izstrādātājs īpašu pateicību par ieguldījumu rokasgrāmatas satura veidošanā izsaka fokusgrupas "Metodisko materiālu izstrāde" dalībniecei Mg. paed. Intai Jorņiņai.

Rokasgrāmata izstrādāta Eiropas Ekonomikas zonas finanšu instrumenta 2014.-2021. gada perioda programmas "Vietējā attīstība, nabadzības mazināšana un kultūras sadarbība" atbalstītā projekta "Uzņēmējdarbības atbalsta pasākumi Latgales plānošanas reģionā" ietvaros. Strādājam kopā **konkurētspējīgai** Eiropai!

Rokasgrāmatas lietošanas gadījumā un atspoguļojot publicitātē, lietot atsauksmi par pasūtītāju un finansētāju.

Jebkuri pārpublicējumi ir iespējami tikai ar Pasūtītāja rakstisku atļauju.

Visas autortiesības pieder Latgales plānošanas reģionam.

SATURA RĀDĪTĀJS

levads un programmu apraksts	5
Ieteikumi rokasgrāmatas lietošanā	6
Metodoloģija	7
1. programma "Es - uzņēmējs!", 1. līmenis, pirmsskola	12
2. programma "Es - uzņēmējs!", 2. līmenis, 1.-4. klase	148
3. programma "Es - uzņēmējs!", 3. līmenis, 5.-9. klase	274
4. programma "Es - uzņēmējs!", 4. līmenis, 10.-12. klase	412
Papildu metodes	528
Pieredzes stāsti	535

Izglītības
galamērķis nav
zināšanas, bet
gan darbība.

H. Spensers

IEVADS UN PROGRAMMU APRAKSTS

Interesešu izglītības programmas “Es – uzņēmējs!” ir 2022.-2024. gadā izstrādātas interesešu izglītības programmas uzņēmējdarbības jomā.

Programma sastāv no 4 atsevišķām programmām:

- pirmsskolas izglītības iestāžu audzēkņiem (4-6 gadi) – “Es - uzņēmējs!” 1. programma, 1. līmenis;
- sākumskolas izglītības iestāžu audzēkņiem (1.-4. klase) – “Es - uzņēmējs!” 2. programma, 2. līmenis;
- pamatskolas izglītības iestāžu audzēkņiem (5.-9. klase) – “Es - uzņēmējs!” 3. programma, 3. līmenis;
- vispārējās vidējās vai profesionālās izglītības iestāžu audzēkņiem (10.-12. klase vai vecumam pielīdzināts profesionālās izglītības kurss) – “Es - uzņēmējs!” 4. programma, 4. līmenis.

Programmu pieeja ir uzņēmējdarbības kompetences attīstīšana šīs kompetences plašākajā nozīmē – cilvēku spējas aktīvi piedalīties sabiedrībs dzīvē, pilnvērtīgi dzīvot un strādāt, un īstenot iniciatīvas, radīt vērtību gan privātajā, gan valsts, gan citos sektoros vai jebkurā kombinācijā. Tas nozīmē – vispārēja personības attīstība: mācīšanās domāt, analizēt, risināt; attieksmes pret darbu, vidi, cilvēkiem veidošana; mācīšanās mācīties un pašvadīta mācīšanās mūža garumā; proaktivitāte un izzīņas procesa veicināšana iespēju identificēšanai un realizēšanai, lai mācību laikā iegūto izglītojamie spētu pārnest reālajā dzīvē neatkarīgi no nākotnes karjeras mērķa - būt darba devējam vai darba ņēmējam.

Rokasgrāmata ir kā atbalsta instruments 4 izstrādāto programmu īstenošanai.

Katrai klašu/vecuma grupai ir norādīts apguves līmenis, kas raksturo nodarbību sarežģītības pakāpi (1 – viszemākā, 4 - visaugstākā). Klašu/vecuma posmu sadalījums līmeņos ir provizorisks.

1. un 2. līmenis vairāk fokusēts uz finanšu pratības attīstīšanu, ekonomikas pamatjautājumiem, kas būtiski ne tikai tiem skolēniem, kuri padziļināti interesējas par uzņēmējdarbību, bet arī jebkuram skolēnam.

3. un 4. līmeņa saturs ir veidots, balstoties uz uzņēmējdarbības pamatelementiem – ideju, komandu un finansēm.

Programmu saturs ir ērti integrējams starp 1. un 2. līmeni un 3. un 4. līmeni, kas nozīmē, ka iespējamās variācijas starp šiem līmeņiem.

Dažkārt klašu/vecuma grupa var neatbilst skolēna priekšzināšanu līmenim, tādēļ pedagogiem ieteicams izvērtēt izglītojamā iegūtās priekšzināšanas, balstoties uz katra līmeņa sasniedzamajiem rezultātiem.

Izglītības iestāde lemj, kuru/kuras interesešu izglītības programmas “Es – uzņēmējs!” vēlas īstenot.

Iepriekšējā līmeņa apgūšana nav obligāts priekšnosacījums katra nākamā līmeņa apgūšanai.

IETEIKUMI ROKASGRĀMATAS LIETOŠANĀ

Rokasgrāmata ir metodiskais līdzeklis 4 interešu izglītības programmu "Es-uzņēmējs!" nodarbību vadītājiem un lietotajama kopā ar interešu izglītības programmām "Es - uzņēmējs!".

Katras programmas nodaļā:

- programmas mērķi un uzdevumi;
- programmas tēmas un nodarbību pārskats;
- katras tēmas izvērsts apraksts, ieteicamie sasniedzamie rezultāti un attīstāmās caurviju prasmes;
- katras nodarbības (vai nodarbību kopuma) izvērsts apraksts, kur iekļauti nodarbībai (nodarbībām) nepieciešamie mācību līdzekļi, nodarbības norise īsumā un ieteicamās metodes, nodarbības satura izstrādē izmantotie tiešsaistes resursi;
- katras nodarbības detalizēts norises apraksts;
- darba lapas, uzskates materiāli, materiāli aktivitāšu īstenošanai un metodiskie ieteikumi nodarbību vadītājiem un citi materiāli, kas paredzēti lietošanai nodarbībās);
- atsevišķām tēmām autora "ceļa vārdi" nodarbību vadītājiem, kas raksturo rokasgrāmatas autora vīziju par būtiskāko tēmā un papildus resursi padziļinātas izpratnes veidošanai.

Rokasgrāmatā iekļauti un uzskaitīti katrai nodarbībai paredzētie mācību līdzekļi (uzskates līdzekļi, digitālie mācību līdzekļi un resursi, izdales materiāli, mācību tehniskie līdzekļi un citi izglītības programmas īstenošanā un izglītības satura apgūvē izmantojamie, tai skaitā elektroniskajā vidē izmantojamie mācību līdzekļi). Individuālie mācību piederumi mācību līdzekļu uzskaitījumā nav iekļauti.

Mācību līdzekļi atzīmēti ar simboliem:



rokasgrāmatā iekļautie mācību līdzekļi;



papildu nepieciešamie mācību līdzekļi.

METODOLOĢIJA

Visu programmu metodoloģijas principi.

- Mācos darot!
- Mācos kopā!
- Mācos mācīties!
- Mācos būt!

Metožu apraksti no "Mācību metožu vārdnīca - D. Kalniņas, L. Mackēvičas apkopojums".

Apaļais galds	Izvirzītajai problēmai ir nepieciešamas idejas, lai to atrisinātu. Skolēni strādā nelielās grupās, kur idejas katrs skolēns pieraksta ar savas krāsas rakstāmo, lai izceltos individuālo ideju saturs. Ideju lapu padod tālāk, ja skolēnam nav vairs, ko pierakstīt. Skolēni brīvi dalās savās domās, iegūst vairāk ideju problēmas risināšanai.
Apskats	Skolēni izpēta kādu problēmsituāciju, jautājumus. Vāc informāciju, veic anketēšanu, apkopo rezultātus. Uzzina jaunus faktus, iegūst priekšstatu par kādu problēmu, situāciju. Attīsta saziņas, informācijas ieguves un apstrādes prasmes.
Āra nodarbība	Skolotājs sagatavo jautājumus vai uzdevumus, ko var veikt vai kam var rast atbildi dabā. Skolēni uzzina jaunus faktus, izmanto savas zināšanas un prasmes reālās dzīves situācijās, iegūst prasmes apkopot iegūto informāciju.
Demonstrācija	Skolotājs vai skolēns demonstrē, kā darbojas kāda lieta vai kā notiek process, rāda uzskates līdzekļus, mācību eksperimentus, skolēnu mācību uzņēmumu produktus vai pakalpojumus, vai prototipus, komentē un paskaidro notiekošo. Skolēni gūst izpratni par dažādām lietām, procesiem.
Domu karte	Domu kartē var gan apkopot iegūto informāciju, gan pārskatāmi attēlot zināmo pirms jaunās tēmas uzsākšanas vai papildināt informāciju tēmas apguves laikā, uzskatāmā veidā atspoguļot savas idejas. Lapas centrā ieraksta tēmu un apvelk ap to apli. Tad veido atzarus, kas tēmu savieno ar apakštēmām. Šiem atzariem piezīmē zariņus, pie kuriem pieraksta atslēgas vārdus, kas saistās ar apakštēmu. Arī šīs saites var sazarot tālāk. Domu karte palīdz strukturēt domas gaitu: sāk ar vispārīgo (tēmu), pāriet uz konkrēto (apakštēmu) un tikai tad iedziļinās detaļās.
Jautājumi - atbildes	Skolotājs mutiski vai rakstiski uzdod jautājumus par noteiktu tematu un atbild uz jautājumiem.

Induktīvā domāšana	<p>Šīs metodes mērķis ir palīdzēt skolēniem praktiski attīstīt jēdzienu veidošanas prasmi. Norise sadalās trīs soļos.</p> <p>1.Jēdzienu veidošana: „Kas ar ko sader kopā?” Skolēni nosauc uz kādu noteiktu tēmu attiecināmus vārdus, grupē tos pēc kopīgām pazīmēm un izvēlas apzīmējumus grupām.</p> <p>2.Interpretācija: „Ko tu saskati?” Skolēni apraksta izveidoto klasifikāciju, nosaka kategoriju sasaisti, cēloņus un sekas, izdara secinājumus.</p> <p>3.Principu lietošana: „Kas notiktu, ja...?” Skolēni izmanto saskatītās likumsakarības – mēģina pierādīt vai pamatot prognozes, pieņēmumus, hipotēzes, pārbauda prognozes vai nosaka kritērijus, kas palīdzētu tās pārbaudīt.</p> <p>Induktīvā domāšana palīdz skolēniem atrast un grupēt informāciju, veidot un klasificēt kategorijas, izvīzīt un pārbaudīt hipotēzes par izveidoto jēdzienu grupu saiknēm.</p>
Kartīšu materiāls	<p>Nodarbības vadītājs sagatavo kartītes (~5x10cm) ar attēliem, nosaukumiem utt. Izmantojot kartītes, skolēni šķiro vienādos/saderīgos/papildinošos utt.</p>
Kolāža	<p>Kolāža ir radoša darba veids, kurā skolēni atklāj savu priekšstatu par kādu tematu, veidojot kompozicionāli vienotu attēlu no visdažādāko materiālu fragmentiem vai reālijām.</p>
Lekcija	<p>Lekcija kā mācību organizācijas forma un metode ir strukturāli organizēts skolotāja stāstījums par kādu tēmu.</p>
Lomu spēle	<p>Dota situācija, lomu apraksti, kā arī spēles noteikumi. Skolēni noklausās vai izlasa lomu spēles sižetu, sadala lomas, iepazīstas ar lomu aprakstiem, iestudē lomas un izspēlē situāciju. Skolēni, kuri lomu spēlē nav iesaistīti, vēro un pieraksta. Pēc situācijas izspēlēšanas skolēni kopīgi diskutē un izvērtē lomu spēles norisi. Valodu apgūvē izmanto arī lomu spēles komplicētāku variantu – dramatisēšanu.</p>
Mācību ekskursija	<p>Kāda ārpuskolas pasākuma, objekta vai darbības vietas apmeklējums, lai iegūtu informāciju, padziļinātu mācību satura apguvi, integrētu dažādos mācību priekšmetos gūtās zināšanas un attīstītu sociālās prasmes. Pirms mācību ekskursijas skolēni individuāli, pāros vai grupās saņem darba uzdevumu, kuru jāveic ekskursijas laikā. Pēc ekskursijas skolēni apkopo paveikto (ekskursijas dienasgrāmata, fotoalbūms, avīze, darba lapa u.c.) un informē par to citus klases biedrus.</p>
Mācīšanās kustībā	<p>Skolēni apgūst jēdzienus, sakarības utt., paralēli dziedot, kustoties, dejojot.</p>

Piramidālā diskusija	Skolotājs piedāvā skolēniem individuāli veikt uzdevumu, kas prasa izdarīt izvēli. Turpmākā darba gaitā skolēni apvienojas pāros, apspriež savus lēmumus un vienojas par kopīgu izvēli, tad turpina četratā, pēc tam lielākās grupās, līdz beidzot visa klase pieņem kopīgu lēmumu. Pēc tam sākotnējie pāri izvērtē kopējo lēmumu un tā pieņemšanas gaitu.
Prāta vētra	Skolotājs vai skolēni izvirza tēmu vai jautājumu, problēmu, kuru uzraksta uz tāfeles. Skolēniem tiek atvēlēts noteikts laika sprīdis, kurā viņiem par attiecīgo tēmu jāizsaka un jāpieraksta maksimāli daudz ideju, atbilžu, atslēgas vārdu utt., nekomentējot un nevērtējot citu teikto. Pēc tam skolēnu idejas var grupēt, izvērtēt, aranžēt. Metode nodrošina katram skolēnam iespēju iesaistīties ideju izteikšanā un lēmumu pieņemšanā, aktivizēt iztēli un radošo domāšanu.
Problēmu risināšana	Skolotājs vai skolēni formulē problēmu vai jautājumu, uz kuru jārod atbilde. Skolēni precīzē problēmjautājumu, izdomā tā risināšanas plānu, īsteno to, izvērtē rezultātu un noskaidro, vai tas ir problēmas risinājums un vai problēmu nevar risināt citādi.
Prognozēšana	Metode, kas paredz prognožu izteikšanu apgūstamās tēmas ietvaros, balstoties uz jau zināmo/izlasīto (virsrakstu, attēlu, fragmentu). Prognozēšanu var veikt gan nodarbības sākumā, gan vairākkārt stundas vidū, pārtraucot teksta lasīšanu.
Situāciju analīze	Analīzei parasti izmanto reālas situācijas (notikumus), kuras skolēni var saistīt ar savu pieredzi. Notikumus situācijas analīzei var attēlot tekstā, zīmējumos, fotogrāfijās, videoierakstos vai audioierakstos. Skolēni noklausās, izlasa vai noskatās materiālu, saņem konkrētu darba uzdevumu (piemēram, atrast situācijas cēloni, prognozēt notikumu tālāko gaitu, izvēlēties piemērotu risinājumu), grupā izsaka savus minējumus, iespējamus risinājuma variantus utt., apspriež un izvērtē tos, pieņem kopīgu lēmumu par atbilstošāko, piemērotāko risinājumu un noslēgumā par darba rezultātu ziņo pārējām grupām.
Situāciju izspēle (simulācija)	Skolotājs piedāvā skolēniem rakstisku vai mutisku reālas situācijas aprakstu. Skolēni risina šo situāciju, iejūtoties dažādās situācijai atbilstošās lomās, izspēlējot tās.
Spēles	Spēlei mācību procesā izšķir trīs posmus – sagatavošana, norise, izvērtēšana. Sagatavošanas posmā skolēnus iepazīstina ar spēles mērķi un noteikumiem. Spēles sagatavošanu pēc skolotāja norādījumiem var veikt arī skolēni. Izvērtēšanas posmā skolēni paši izvērtē, kā ievērojuši noteikumus, kā izpildījuši uzdevumu, un secina, kādas prasmes izmantojuši un/vai pilnveidojuši.
Stāstījums	Skolotājs vai skolēns izklāsta kāda temata saturu. Tas var būt ideju, viedokļu, faktu, teoriju vai notikumu izklāsts. Skolēni klausās, izdara pierakstus atbilstoši uzdevumam, uzdod jautājumus.

Tabula

Tā var atspoguļot attiecības, struktūras, procesus. Tabulu var veidot, vācot informāciju no rakstu avotiem par kādu tēmu, lai labāk izprastu aplūkojamo tēmu un veiktu vispārinājumu, klasifikāciju, izdarītu secinājumus vai vienkārši apzinātu situāciju kādā jomā. Tabulu var veidot arī rezultātu apkopošanai, veicot pētījumus, aptaujājot respondentus. Uzskatāmais informācijas izkārtojums ļauj ietaupīt laiku un uzlabot plānošanas procesu.

Venna diagramma

Lieto kopīgā un atšķirīgā noteikšanai un jēdzienu definēšanai. Šo diagrammu zīmē kā divus vai trīs apļus, kas daļēji pārklājas. Tas ir veids, kā noteikt un parādīt attiecības starp grupām, kategoriju kopām, lielumiem. Venna diagrammu var izmantot dažāda rakstura attiecību demonstrēšanai. Daļās, kuras nepārklājas, raksta atšķirīgo, kur pārklājas – kopīgo.

Vingrinājumi

Skolotājs piedāvā skolēniem vairākus līdzīgus uzdevumus, lai nostiprinātu kādas noteiktas zināšanas vai prasmes. Skolēni atkārtoti veic vairāk vai mazāk vienveidīgas darbības, kas palīdz automatizēt kādu zināšanu vai prasmju lietošanu, iegūt vai pilnveidot fizisku vai psihisku īpašību, spējas.

Vizualizēšana

Skolotājs vai skolēni mācību procesā izmanto vai veido uzskates līdzekļus – vizuālos balstus (attēlus, zīmējumus, shēmas, simbolus, videoierakstus u.c.) vai grafiskos organizētājus – vizuālās atslēgas, piemēram, domu karti, Venna diagrammu, lai demonstrētu dažādu notikumu, parādību vai jēdzienu kopsakaru, ilustrētu kāda vārda nozīmi vai jēdziena saturu, padarītu uzskatāmāku teksta vai mācību materiāla ideju, labāk iegaumētu svarīgu informāciju. Skolēni attīsta prasmi apstrādāt, vizualizēt un sistematizēt iegūto informāciju, tādejādi pilnveidojot savas mācīšanās stratēģijas.

Visu, kas jāzina,
nevar iemācīt,
skolotājs var
darīt tikai vienu
- parādīt ceļu.

R. Aldingtons

Iceland
Liechtenstein
Norway grants



Vides aizsardzības un
reģionālās attīstības
ministrija



AGDER
fylkeskommune



A Member
of JA Worldwide

INTEREŠU IZGLĪTĪBAS PROGRAMMAS

Es -
uzņēmējs!

PIRMSSKOLA

1. PROGRAMMA | 1. LĪMENIS

1.-4. KLASE

2. PROGRAMMA
2. LĪMENIS

5.-9. KLASE

3. PROGRAMMA
3. LĪMENIS

10.-12. KLASE

4. PROGRAMMA
4. LĪMENIS

**ROKASGRĀMATA
NODARBĪBU VADĪTĀJIEM**

PROGRAMMAS ĪSTENOŠANAS MĒRĶIS

Uzņēmējdarbības veikšanai un finansiālās labklājības sasniegšanai nepieciešamo kompetenču attīstīšana.

PROGRAMMAS ĪSTENOŠANAS UZDEVUMI

TIEŠIE UZDEVUMI

1. Attīstīt finanšu prasības individuāla finansiālās labklājības sasniegšanai nākotnē.
2. Sniegt pamatzināšanas par to, kā atšķiras cilvēku vēlmēs un vajadzībās, un kas ir pirmās nepieciešamības preces.
3. Attīstīt prasmi izvēlēties situācijās pieņemt lēmumu, izvērtējot rīcības modeļus un sekas.
4. Sniegt pamatzināšanas par naudas funkcijām, naudas veidiem un formām.
5. Rosināt sarunāties ģimenē par ģimenes budžetu.
6. Sākt veidot izpratni par to, kas ir uzņēmējdarbība, tās pamatelementi un kāda ir tās nozīme kopējā sabiedrības un valsts labklājībā.

NETIEŠIE UZDEVUMI

1. Veicināt bērnu vispārējo attīstību un lietpratību.
2. Attīstīt prasmi un ieradumu vadīt savas emocijas un izteikt tās sociāli pieņemamā veidā.
3. Attīstīt prasmi veikt vienkāršas matemātiskas darbības nelielos skaitļu apjomos, lai skaitītu naudu un salīdzinātu nominālvērtības.
4. Attīstīt prasmi uz klausīt citu pieredzi un viedokļus, attīstīt empātiju.
5. Attīstīt prasmi redzēt un skaidrot vienkāršas sakarības, cēloņus un iespējamās sekas.

PROGRAMMAS TĒMU UN NODARBĪBU PĀRSKATS

Katras nodarbības ilgums 30 minūtes (vai atbilstoši izglītības iestādes noteiktajam).

1. TĒMA | VĒLMES UN VAJADZĪBAS

- 1.-3. nodarbība. Ko es vēlos un ko man vajag?
- 4.-5. nodarbība. Kā atšķirt vēlmes no vajadzībām?

2. TĒMA | NAUDA

2.1. temats. Nauda un tās vērtība.

- 6.-7. nodarbība. Kā radās nauda?
- 8.-11. nodarbība. Nauda Latvijā.

2.2. temats. Ko var darīt ar naudu?

- 12. nodarbība. Kā, lai zina, cik maksā, jeb naudas vērtība.
- 13.-15. nodarbība. Izvēles situācija.
- 16. nodarbība. Naudas pelnīšana.
- 17. nodarbība. Naudas krāšana.

3. TĒMA | RESURSI

3.1. temats. Kas ir resursi?

- 18. nodarbība. Kas man nepieciešams, lai...?

3.2. temats. Kā iegūst resursus?

- 19.-21. nodarbība. Resursu veidi.

3.3. temats. Kā būt videi draudzīgam?

- 22.-23. nodarbība. Kā būt videi draudzīgam?

3.4. temats. Kā izmantot resursus atbildīgi?

- 24. nodarbība. Budžets.

4. TĒMA | KO DARĀ UZŅĒMĒJS

- 25.-29. nodarbība. Es-uzņēmējs!

KOPSAVILKUMS

- 30. nodarbība. Programmas noslēgums un pašvērtējums.

1. TĒMA

VĒLMES UN VAJADZĪBAS






NODARBĪBAS

- 1.-3. nodarbība. Ko es vēlos, un ko man vajag?
- 4.-5. nodarbība. Kā atšķirt vēlmes no vajadzībām?

IETEICAMIE SASNIEDZAMIE REZULTĀTI TĒMĀ

- Trenējas nošķirt vēlmes no vajadzībām.
- Nosauc piemērus savām un/vai savas ģimenes vēlmēm un vajadzībām.
- Atpazīst situācijas, kad izvēles situācijā jāpieņem lēmumi, kas ne pārāk apmierina, taču ir saskaņā ar katra vajadzībām.

ATTĪSTĀMĀS CAURVIJU PRASMES

-  Jaunrade un uzņēmējspēja.
-  Pilsoniskā līdzdalība.
-  Pašvadīta mācīšanās.
-  Kritiskā domāšana un problēmrisināšana.
-  Sadarbība.

1.-3. NODARBĪBA

KO ES VĒLOS UN KO MAN VAJAG?

 10 %

Mācību līdzekļi



- Izdrukāts un izgriezts materiāls "Jēdzienu kartītes".
- Video "Ja iedosi pelēnam cepumu" (ja demonstrē video).
- M.B. Kaplana stāsts "Zaķenīte Betija grib visu" (tulkots, pievienots rokasgrāmatā).



- A5-A3 balts papīrs.
- Grāmata L. Numerofa "Ja iedosi pelēnam cepumu".
- Ierīces video demonstrēšanai (ja demonstrē video).

Nodarbības norise īsumā un ieteicamās metodes

- Nodarbības vadītājs, izmantojot metodes "stāstījums" un "jautājumi un atbildes", atklāj bērniem jēdzienu "vēlmes" un "vajadzības" nozīmi.
- Bērni klausās stāstu (vai skatās animācijas filmu) un atpazīst tajā vēlmes un vajadzības.
- Pielietojot radošā darba metodi, bērni zīmē savas vajadzības, stāsta par tām.
- Izveido bērnu darbu izstādi.
- Skolēni iepazīstas ar ekonomikas pamatproblēmu - resursu ierobežotību - un uzzina, ka nauda ir resurss vēlmju un vajadzību apmierināšanai. Izmanto metodes "stāstījums", "prognozēšana", "jautājumi un atbildes".
- Pārrunā uzvedību un iespējamus risinājumus situācijās, kad nav iespējams apmierināt visas vēlmes. Izmanto metodes "lomu spēle", "situācijas izspēle", "jautājumi - atbildes".

Nodarbības satura izstrādē izmantotie resursi

- Dzidra Rimkule - Zemzare, Gribulītis
- Human Rights Educators' Network Amnesty International USA, Human Rights Recouce Center, Activity 3: Needs and Wants
- Zaķenīte Betija vēlas visu, Mihael B. Kaplan. The Penguin Group, 2012.

1. NODARBĪBAS NORISE

- Nodarbību iesāk ar Dzidras Rinkules Zemzares dzejoli "Gribulītis".

Gribulītim acis zib,
Gribulītis daudz ko grib:
Kūkas grib! Lelli grib! Medu grib! Ledu grib!
Bet, ja mamma saka: - Nē!
Gribulītis stabulē.
Mātei rūpes sirdi nomāc,
Kāpēc puisēns kļuvis tāds?
Nespēj grozīt viņa dabu
nedz ar ļaunu, nedz ar labu.
Gribu! Gribu!- Augu dienu puisēns atkārtu ar vienu.
Mātei galva dūc un zvana
Ak tu lielā gribēšana!

- Pēc dzejoļa izlasīšanas nodarbības vadītājs uzdod bērniem jautājumus.
 - Vai Gribulītim tiešām to visu vajag?
 - Kāpēc viņam to visu nevajag?
 - Vai jums arī ir bijis tā, ka gribas ļoti daudz ko?
 - Ko jūs domājat, lai saprastu, vai jums patiešām to vajag?

1. variants

- Nodarbības vadītājs saka, ka ir sagatavojis animācijas filmu, ko parādīt, bet vispirms aicina bērnus nosaukt, kas ir VAJADZĪGS, lai varētu šo animācijas filmu demonstrēt visiem.
- Nodarbības vadītājs uzklauša atbildes un virza sarunu, līdz ir nosaukts viss nepieciešamais (vajadzīgais) - dators, projektor, ekrāns vai siena, uz kuras demonstrēt, utt. Ja bērni nosauc piemēram, telefons, tad nodarbības vadītājs uzdod jautājumu, vai visa grupa varēs redzēt animācijas filmu, ja to demonstrēs telefonā u.tml.
- Turpinājumā nodarbības vadītājam ir nepieciešams nosaukt kādu savu vēlmi. Piemēram, nodarbības vadītājs saka, ka vēlētos iedzert tēju, skatoties šo animācijas filmu, un uzdod jautājumu, vai tēja ir patiešām nepieciešama/vajadzīga, lai šo filmu noskatītos? (Vai, ja nebūs tējas, šo animācijas filmu nevarēs redzēt?)
- Nodarbības vadītājs sagaida bērnu atbildes un saka:
"Jā, tēja ir mana VĒLME, bet noteikti nav VAJADZĪBA, lai parādītu šo animācijas filmu. Šoreiz ņemsim tikai, to, kas mums tiešām ir vajadzīgs, un tēju iedzersim citreiz".
- Nodarbības vadītājs demonstrē animācijas filmu "Ja iedosi pelēnam cepumu" (video angļu valodā).

Ja nodarbību integrē angļu valodas nodarbībās, ieteicams izmantot šo variantu.

2. variants

- Nodarbības vadītājs saka, ka ir sagatavojis interesantu grāmatu un aicina bērnus palīdzēt sagatavot nepieciešamo, lai varētu grāmatu izlasīt. Jautā, kas ir nepieciešams, lai varētu šo grāmatu izlasīt?
- Nodarbības vadītājs uzklausu atbildes un atbild, vadoties pēc situācijas. Svarīgākās atbildes, kas jā sagaida, ir "grāmata, ko lasīt" un "klusums, lai visi varētu sadzirdēt". Ja bērni nosauc citas lietas, piemēram, vietu, kur lasīt, krēslu u.c., tad nodarbības vadītājs paskaidro, ka, piemēram, tas būtu jauki, ja būtu liels un ērts krēsls, kurā apsēsties un iedzert tēju, bet tas nav obligāti vajadzīgs, jo arī bez tā var izlasīt grāmatu. Liels krēsls un tēja - tās būtu mūsu vēlmes, bet grāmata un klusums ir tiešām vajadzības, savādāk nekas nesanāks.
- Nodarbības vadītājs paņem grāmatu un demonstrē grāmatas vāku. Nodarbības vadītājs uzdod jautājumus.
 - Vai kāds zina šo grāmatu?
 - Vai kāds var izlasīt šīs grāmatas nosaukumu?
 - Kā jūs domājat, par ko ir šī grāmata?
- Nodarbības vadītājs lasa L. Numerofa "Ja iedosi pelēnam cepumu".

- Pēc stāsta noklausīšanās vai video noskatīšanās pārrunā stāstu.
 - Par ko bija šis stāsts? (Par Pelēna vajadzībām.)
 - Ko Pelēns vēlējās/ko Pelēnam vajadzēja? (Salmiņu, salveti, vietu atpūtai utt.)
 - Vai visas lietas viņam tiešām vajadzēja? Vai bez tām nevarēja iztikt?
 - Kas būtu, ja kādu lietu viņš nevarētu iegūt? (Sīkāk pārrunā dažas no stāstā minētajām lietām, piemēram, "vieta, kur nosnausties," - vai Pelēns varētu nosnausties tikai kārbīnā vai arī kur citur, nelūdzot puisēnam kārbīņu?) Bērniem var lūgt nosaukt alternatīvas vietas, kur Pelēns varētu nosnausties.

2. NODARBĪBAS NORISE

- Nodarbības vadītājs paskaidro, ka vajadzības ir tās, ko mums patiešām vajag/kas ir nepieciešamas, bez kā mēs nevaram iztikt/izdzīvot. Demonstrē jēdzienu kartītes "Vēlmes un vajadzības".
- Kā papildu piemēru var minēt auga augšanas apstākļus. Piemēram, kas ir nepieciešams augam, lai tas augtu - ūdens, saule, zeme un barības vielas. Tāpat arī cilvēkam ir līdzīgas vajadzības (lūdz bērnus padomāt, kas viņiem ir patiešām vajadzīgi): gaiss, mājoklis, ūdens, pārtika, miegs. Tās sauc par pamatvajadzībām. Var veidot asociāciju vārdam "pamats" ar mājas pamatiem vai pamatu, uz kā stāvēt (zeme, grīda u.tml.).
- Par pamatvajadzību apmierināšanu cilvēkiem ir jādomā vispirms. Piemēram, pieaugušie parasti vispirms samaksā ar mājas uzturēšanu saistītus maksājumus (par apkuri, elektrību), tad nopērk pārtiku, nopērk zāles vai samaksā par ārsta apmeklējumu - par lietām, kas mums patiešām ir nepieciešamas, bez kurām nevaram iztikt, lai dzīvotu. Tikai pēc tam, ja paliek pāri nauda, to tērē arī vēlmēm jeb tam, kas mūs papildus iepriecina - izklaides pasākumiem, rotaļlietām, našķiem utt.

- Nodarbības vadītājs sagatavo 2 dažādas "dāvaniņas" (piem., 2 dažādas uzlīmes). Svarīgi, lai visiem nepietiek abas veida "dāvaniņas".
- Nodarbības vadītājs saka, ka viņam ir sagatavotas mazas dāvaniņas - uzlīme Nr.1 un uzlīme Nr.2), un uzdod jautājumus:
 - paceliet, lūdzu, roku, kuri vēlētos uzlīmi Nr.1?
 - paceliet, lūdzu, roku, kuri vēlētos uzlīmi Nr.2?
 - paceliet, lūdzu, roku, ja jūs vēlētos abas.
- Nodarbības vadītājs paskaidro, ka vēlme ir tas, ko mēs vēlamies.
- Nodarbības vadītājs paskaidro, ka nav pietiekami daudz "dāvaniņu", lai visiem varētu saņemt abas, tādēļ katram bērnam ir jānāk uz jāizvēlas viena.
- Nodarbības vadītājs paskaidro, ka skolēniem bija izvēles situācija. Izvēle ir, kad ir vismaz 2 iespējas - tā kā tas bija šajā situācijā.
- Nodarbības vadītājs jautā, kuru no uzlīmēm skolēni izvēlējās un kā pieņēma šo lēmumu - ko katrs domāja brīdī, kad bija jāizvēlas.
- Nodarbības vadītājs paskaidro, ka situāciju, kad kaut kā nav pietiekami daudz, sauc par "deficītu".
- Nodarbības vadītājs jautā, vai mums nodarbības telpā ir vēl kādas lietas, kuras ir deficīts. Piemēram, šķēres, līme u.tml.

- Bērni saņem tukšas lapas. Nodarbības vadītājs saka, ka tagad bērniem būs jāuzzīmē savas vajadzības jeb tas, ko patiešām vajag. Var zīmēt vienu vai vairākas vajadzības.
- Kad zīmējumi ir pabeigti, bērni nostājas aplī ar savu zīmējumu un nosauc savu uzzīmēto vajadzību. Ja bērns vēlas, viņš var paskaidrot, kāpēc izvēlējās tieši šo.
- Nodarbības noslēgumā nodarbības vadītājs uzdod jautājumus.
 - Kā šķiet, vai visi uzzīmēja tikai to, kas patiešām ir vajadzība? (SVARĪGI, ka atsevišķi nepārrunā, kurš ir vai nav uzzīmējis patiešām vajadzību, bet kurš tomēr vēlmi. Tas ir vispārīgs jautājums par to, vai grupai kopumā ir izdevies.)
 - Vai mēs varam iegūt visu, ko vēlamies?
 - Vai mums tiešām vajag visu, ko vēlamies?
- Ieteicams izveidot izstādi ar bērnu uzzīmētajiem darbiem visas tēmas apguves laikā, lai tēmas noslēgumā varētu pārrunāt uzzīmēto.

- Nodarbības vadītājs saka, ka nākamajā nodarbībā bērni trenēsies, kā atšķirt to, ko mums patiešām vajag (vajadzības), no tā, ko mēs vēlamies (vēlmes). Tas reizēm var būt ļoti sarežģīts uzdevums arī pieaugušajiem.

3. NODARBĪBAS NORISE

- Nodarbības vadītājs atgādina, ka skolēni šobrīd mācās, kā atšķirt vēlmes no vajadzībām. Aicina izteikt viedokli, kāpēc tas ir tik svarīgi. Pārrunā, vai cilvēki var apmierināt visas savas vēlmes un vajadzības un vai skolēniem ir bijušas situācijas, kad vecāki kaut ko neatļauj iegādāties vai arī nesaņem tik ļoti gribēto dāvanu.

- Mācīties atšķirt vēlmes un vajadzības ir nepieciešams tādēļ, ka nav iespējams apmierināt visas vēlmes un vajadzības. Jautājums skolēniem - kāpēc? Atbilde - jo resursi ir ierobežoti. Nauda arī ir resurss, un naudas daudzums ģimenēs ir ierobežots - tas nav bezgalīgi liels. Vispirms ir jāapmierina vajadzības un tikai pēc tam vēlmes. Tā kā naudas daudzums ir ierobežots, visas vēlmas nav iespējams īstenot. Turklāt pat visbagātākajam cilvēkam uz pasaules, visdrīzākais, rodas arvien jaunas un jaunas vēlmes, kuras viņš vēlētos īstenot.

- Skolēni noklausās stāstu "Zaķenīte Betija grib visu" (stāsts pieejams video formātā angļu valodā vai tulkots rokasgrāmatā)

- Pēc stāsta noklausīšanās ar skolēniem pārrunā:
 - ko gribēja zaķenīte Betija;
 - vai viņa varēja iegūt visu, ko gribēja;
 - kas bija Zaķenītes Betijas problēma;
 - kāpēc viņa nevarēja iegūt visu, ko gribēja;
 - kā zaķenīte rīkojās, kad nevarēja iegūt visu, ko gribēja;
 - ko vecāki teica Zaķenītei Betijai;
 - vai bērni paši ir piedzīvojuši situāciju, kad nav varējuši iegūt visu, ko gribējās, un kā tad viņi rīkojās;
 - kā tika atrisināta zaķenītes Betijas problēma;
 - ko bērni ieteiktu zaķenītei Betijai;
 - u.c.

- Nodarbības vadītājs var organizēt lomu spēles, skolēniem iejūtoties dažādos stāsta tēlos un izspēlējot dažādus uzvedības scenārijus.



VĒLMES



VAJADZĪBAS

MATERIĀLS NODARBĪBU VADĪTĀJIEM.

"ZAĶENĪTE BETIJA VĒLAS VISU". TEKSTS: MIHAEL B. KAPLAN. THE PENGUIN GROUP, 2012. TULKOJUMS NO ANĢĻU VALODAS (TIKAI IZMANTOŠANAI "ES-UZŅĒMĒJS!" INTEREŠU IZGLĪTĪBAS NODARBĪBĀS).

Zaķenīte Betija bija *špicbuku*, un viņa to zināja, jo, kad viņa kopā ar ģimeni devās uz iepirkšanās centru, svešinieki, redzot viņu, bieži teica:

"Ak, kas par *špicbuku*!"

Zaķenīte Betija domāja, ka viņa nu gan ir īpaša, ja pat pilnīgi svešinieki saka par viņu tik jaukas lietas, un, dodoties uz iepirkšanās centru kopā ar savu mammu, brāļiem un māsu, viņa nūdien jutās īpaša.

"Bērni," teica mamma, "man jums ir pārsteigums - dosimies šodien uz iepirkšanās centru. Jūs katrs varat izvēlēties sev vienu preci, bet tikai vienu."

"Es ņemšu loku un bultas," teica Zaķenīte Betija.

"Tad es arī labāk ņemšu loku un bultas," teica viņas māsa Kate, kura zināja, ka viņai vajadzēs sevi aizstāvēt.

"Es labāk ņemšu naudu un neko nepirkšu," teica vecākais brālis Bills.

Zaķenīte Betija paņēma no plaukta nelielu plīša zaķīti, kas izskatījās gluži kā viņa.

"Man patīk šis," viņa teica.

"Ļoti labas izvēles," teica mamma.

Tad Zaķenīte Betija paņēma princešu fejas lelli.

"Un šo," viņa piebilda.

Vēl viņa paņēma mūzikas komplektu, briesmoņu figūriņu iepakojumu un super ātro raķeti.

"Un šo un šo, un šo," viņa turpināja.

"Zaķenīt Betij," viņas mamma atgādināja, "es teicu, ka tu vari izvēlēties tikai vienu rotaļlietu."

Zaķenīte Betija mammas sacīto nedzirdēja. Viņa bija pārāk aizņemta, liekot arvien vairāk un vairāk rotaļlietu savos iepirkumu ratiņos: kapteiņa Gizmo detektīva komplekts, mākslas komplekts, piepūšamais baseins.

Viņa pat nezināja, kas visas šīs mantas bija un ko ar viņām var darīt, bet viņa zināja, ka viņai tās visas ir vajadzīgas.

"Šīs ir bērniem no astoņu gadu vecuma," Kate sacīja, norādot uz detektīvu komplektu iepirkumu ratiņos.

"Ar šo būs tika liela nekārtība," teica Henrijs, norādot uz mākslas komplektu.

"Šīs ir maziem zaķīšiem, kuri neraud katru reizi, kad kļūst slapji," piebilda Bills, norādot uz piepūšamo baseinu.

Zaķenīte Betija viņus pat nedzirdēja. Viņa bija pārāk aizņemta, mēģinot pacelt lielo plīša pandu. Tā bija 3 reizes lielāka par viņu pašu, bet galu galā viņai sanāca to kaut kā aizbalansēt līdz iepirkumu ratiņiem, kuri jau bija pilni ar dažnedažādām rotaļlietām.

"Zaķenīt Betij," mamma mēģināja atkal, "varbūt tu mani nesapрати. Tu vari izvēlēties tikai vienu rotaļlietu."

"Varbūt tu mani nesapрати," teica Zaķenīte Betija, "es vēlos tās visas."

"Tu nevari iegūt visu, ko vēlies," Kate paskaidroja.

"Bet es gribu visu, ko vēlos," atteica Zaķenīte Betija.

"Tu nevari būt tik mantkārīga," turpināja Henrijs.

"Jā, es varu," pie sava palika Zaķenīte Betija, un ielika iepirkumu ratiņos vēl 5 gumijas bumbas, lai to pierādītu.

"Redzi!" lepni norādīja Zaķenīte Betija.

"Man šķiet, ka tev tur vēl nedaudz vietas palicis," secināja Bils, norādot uz mazu brīvu vietu iepirkumu ratiņos zem pandas kreisās priekšējās ķepas.

"Paldies," nopriecājās Zaķenīte Betija un iebāza brīvajā vietā dzeltenu atkritumu izvešanas mašīnu.

"Zaķenīt Betij," mamma mēģināja atkal, "ja mēs visas šīs rotaļlietas vedīsim uz mājām, kur tu tās liksi? Visa tava istaba būs pilna ar neko citu, kā tikai ar šīm mantām."

Zaķenīte Betija aizvēra acis un iedomājās, kā viņas istaba izskatīsies piepildīta tikai ar rotaļlietām un ne ar ko citu.

Šīs domas padarīja viņa ļoti laimīgu, un viņa paņēma puzzle ar tūkstoš gabaliņiem un piespieda pie pandas vēdera. Tas bija tik jautri, ka viņa paņēma vēl citas mantas un nolika tās uz pandas vēdera.

Henrijs teica:

"Labāk klausī, ko mamma saka."

Kate teica:

"Mamma ir ļoti gudra, un viņa zina, kā ir vislabāk."

Bils teica:

"Turpini uzvesties kā trakā. Tas mums pārējiem liek izskatīties labākiem."

Zaķenītes Betija mamma, to redzot, noteica, ka, ja Betija nevar izvēlēties vienu no rotaļlietām, viņai nebūs nevienas. Mamma samaksāja par loku un bultām Henrijam un Katei, iedeva Bilam skaidru naudu un paņēma Zaķenīti Betiju aiz rokas, un devās ārā pa veikala durvīm. Zaķenīte Betija redzēja, kā viņas pilnie iepirkumu ratiņi paliek veikalā un sāka raudāt. Tad viņa sāka blaut. Tad - spārdīties ar kājām. Viņa raudāja visu ceļu līdz mājām, un vēl joprojām raudāja, kad tētis atnāca no darba.

"Kas noticis?" jautāja tētis.

"Man ir pati ļaunākā mamma pasaulē," atbildēja Zaķenīte Betija un paskaidroja, kā viņa veikalā bija izvēlējusies dažas jaukas rotaļlietas, bet viņas mamma, briesmīgā mamma, neļāva tās visas viņai iegūt.

Zaķenīte Betija noskatījās, kā viņas tētis aizgāja aprunāties ar mammu. Viņa cerēja, ka tētis mammai teiks:

"Pārstāj būt tik ļauna un briesmīga un dod viņai visas rotaļlietas, ko viņa vēlas."

Zaķenīte Betija mēģināja noklausīties, taču bija grūti sadzirdēt, ko viņi runāja, jo viņa turpināja raudāt. Viņa domāja, ka, ja viņa pārtrauks raudāt, visi aizmirsīs, cik ļoti, ļoti, ļoti, ļoti viņa vēlas visas tās rotaļlietas.

Beidzot mamma un tētis ienāca pie Zaķenītes Betijas. Viņi smaidīja un zaķenīte Betija pārstāja raudāt.

Tētis teica:

"Zaķenīt Betij, mums ir ideja."

Zaķenīte Betija atkal sāka raudāt:

"Es negribu ideju, es gribu rotaļlietas."

Mamma un tētis pastāstīja viņai savu ideju. Visa ģimene devās atpakaļ uz iepirkšanās centru, kur mamma iedeva Zaķenītei Betijai naudu un teica:

"Šī ir tava nauda. Tu vari to tērēt kādām rotaļlietām vien vēlies, bet, kad nauda beigsies, tu nevarēsi dabūt vēl."

Tētis vēl piebilda:

"Tas tev palīdzēs saprast, kāpēc tu nevari iegūt visu, ko vēlies."

Zaķenīte Betija paskatījās uz savu naudu. Viņai tās šķita tik daudz.

"Bet, ja es iztērēšu visu naudu rotaļlietās," viņa teica, "man nebūs vairāk manas naudas?"

"Jā, tā ar naudu ir," teica Henrijs.

"Tu varētu daļu no naudas iztērēt, bet daļu nolikt krājkasītē," ieteica Kate.

"Tu varētu vienkārši visu naudu atdot man, tad tev vairāk nebūtu jāsatraucas par šādu sarežģītu problēmu," teica Bils.

Zaķenīte Betija pieņēma lēmumu. Daļu naudas viņa ieliks krājkasē, bet par atlikušo - nopirks mazu plīša zaķīti, kas izskatās gluži kā viņa.

"Es viņu nosaukšu par Mazo Betiju," viņa teica.

Viņas tētis aizgāja ieņemt vietu rindā pie veikala kases, lai samaksātu par Mazo Betiju.

Tikmēr Zaķenīte Betija atkal aizgāja pēc iepirkumu ratiņiem un sāka tos piebīdīt ar dažādām rotaļlietām. Viņa ielika mūzikas komplektu, briesmoņu figūriņas, raķeti, detektīvu komplektu, mākslas komplektu, un piepūšamo baseinu. Viņa grasījās ielikt arī lielo plīša pandu.

Mamma teica:

"Ko tu dari? Es domāju, ka tu saprati, ka nevari iegūt visu, ko vēlies."

"Ak, tie nav man," teica Zaķenīte Betija, "Mazā Betija to vēlas, un es nevaru viņai paskaidrot, ka tas ir par daudz. Varbūt tu varētu arī viņai iedot naudu?"

4.-5. NODARBĪBA

KĀ ATŠĶIRT VĒLMES UN VAJADZĪBĀM?

 16 %

Mācību līdzekļi



- Darba lapa "Vēlmes un vajadzības".
- Izdrukātas un izgrieztas kartītes komplektā "Vēlmes un vajadzības".
- Izdrukātas un izgrieztas kartītes komplektā "Vientuļā sala".
- Izdrukātas un izgrieztas kartītes komplektā "Mūsu ekskursija".



- Veikalu avīzes/bukleti/katalogi.
- Šķēres, līme.

Nodarbības norise īsumā un ieteicamās metodes

- Skolēni aizpilda darba lapu "Vēlmes un vajadzības", trenējas atšķirt vēlmes un vajadzības.
- Bērni trenējas atšķirt vēlmes un vajadzības praktiskos uzdevumos. Uzdevumu veidu, izmantojamo metodi (kolāža, lomu spēles, situāciju analīze, situāciju izspēle, vingrinājumi) izvēlas nodarbību vadītājs.

Nodarbības satura izstrādē izmantotie tiešsaistes resursi

- [Jana Strogonova, Kā atšķirt vēlmes un vajadzības](#)

4. NODARBĪBAS NORISE

- Nodarbības vadītājs iesāk nodarbību, atgādinot iepriekšējās nodarbības saturu.
- Nodarbības vadītājs izvēlas kādu sev personīgi nozīmīgu piemēru par situāciju, kad veikalā vēlētos nopirkt vairāk nekā var atļauties. Piemēram: "Mūsdienās veikalos var nopirkt tik daudz un dažādu preču, un, ieejot veikalā, es reizēm apjūku. It īpaši man tā ir, kad ieeju ļoti skaistos mājas preču veikalos (nodarbības vadītājs izvēlas kādu sev tīkamu piemēru), jo tad man ir sajūta, ka es vēlētos nopirkt gandrīz visu, bet tik daudz naudas man nav un patiesībā, man nemaz nebūtu, kur likt tik daudz jaunu lietu, Vai jums arī ir tā bijis?"
- Skolēni trenējas, kas ir tas, ko no veikalos nopērkamā patiešām vajag un kas nemaz nav tik nepieciešams vai kā pirkumu varētu atlikt.
- Bērni pilda darba lapu "Vēlmes un vajadzības".

Nodarbības vadītājs izvēlas vienu no aktivitātēm.

1. variants

- Bērni no dažādiem lielveikalu bukletiem, žurnāliem, avīzēm izgriež dažādas preces un izveido plakātu. Vienā pusē salīmē attēlus precēm, kas varētu būt "vajadzības" (ūdens, zobu pasta, dārzeņi un citi pamata pārtikas produkti), un otrā pusē preces, kas ir "vēlmes" (deserti, rotaļlietas, limonādes, saldumi, baloni, dekorācijas u.c.).

2. variants

- Skolēni šķiro kartītes, kurās attēlotas vēlmes un vajadzības. Uzdevumu var veikt, izmantojot kādu tēlu, kuram ir nepieciešama palīdzība atšķirt vēlmes no vajadzībām.

3. variants

- Skolēni šķiro kartītes, kurās attēlotas vēlmes un vajadzības. Skolotājs var dot piemērus, kas ir nepieciešams, lai nokļūtu skolā, lai atpūstos, lai paēstu, lai padzertos, lai būtu izgulējies utt., tādējādi parādot skolēniem, cik dažādi var apmierināt vienas un tās pašas vēlmes un vajadzības. Uzdevumu var veikt kopīgi grupā, skolotājam nosaucot darbību (vēlmi vai vajadzību), tad kopīgi izvēloties visas atbilstošās vēlmju un vajadzību kartītes un nosakot, kuras vairāk atbilst vēlmēm, kuras vajadzībām. Piemēram, doties uz skolu var ar sabiedrisko transportu, automašīnu vai velosipēdu.

5. NODARBĪBAS NORISE

- Nodarbības vadītājs atgādina, kas tika darīts iepriekšējā reizē. Pastāsta, ka šodien bērni iztēlosies, ka dodas ekspedīcijā (1. variants) vai plāno grupas ekskursiju (2. variants). Visi kopā mēģinās saprast, kas šajā ekskursijā ir obligāti nepieciešams jeb vajadzīgs un kas būtu papildus vēlmes, kas šo ekskursiju padarītu, iespējams, aizraujošāku, taču bez tā varētu arī iztikt.

1. variants

Vientuļās salas uzdevums

- Nodarbības vadītājs aicina bērnus iztēloties, ka visi dodas ekspedīcijā uz neapdzīvotu salu un pavadīs tur nedēļu (VAR DEMONSTRĒT SALAS ATTĒLU). Visu nedēļu tur vajadzēs pašiem gādāt pārtiku un rūpēties par savu dzīves vietu. Nekādas individuālas lietas līdzī nevar ņemt.
- Bērni sadalās grupas (2-4 bērni grupā). Katrai grupai iedod vienu kartīšu komplektu (40 kartītes). Uz katras kartītes ir attēls ar kādu priekšmetu.
- Nodarbības vadītājs paskaidro, ka viņiem būs 5 minūtes, lai aplūkotu visas kartītes un izvēlētos to, kas būtu nepieciešams, lai dzīvotu uz salas. Izvēloties kartīti, tas nozīmē, ka visiem grupas dalībniekiem būs šī lieta (piemēram, ja grupa izvēlas kartīti ar segas attēlu, tad katram būs viena sega).
- Bērni veic izvēli.
- Kad izvēle veikta, nodarbības vadītājs aicina apdomāt, kurās kartītēs ir attēlotas vēlmes un kurās vajadzības. Ar nodarbības vadītāja palīdzību bērni sašķiro kartītes 2 daļās, Vienā kaudzītē ir 20 vajadzību kartītes, bet otrā - 20 vēlmju.
- Kad visi ir paveikuši šo uzdevumu, nodarbības vadītājs saka: „Man ir sliktas ziņas - kuģī, kas vedīs uz salu ir mazāk vietas, kā bija plānots. Lai ietilpinātu visus jūs un 20 izvēlētās lietas, jums to skaits ir jāsamazina uz pusi - tātad 10!”
- Kad visi ir to paveikuši, nodarbības vadītājs paņem izvēlētās 10 kartītes no katras grupas un novieto visiem redzamā vietā (piemēram, uz grīdas). Nodarbības vadītājs saka: "Kopā jums ir kādas 15-20 kartītes, bet izrādās, ka uz visu grupu varam paņemt tikai 10 lietas. Tagad jums visiem jāvienojas par 10 lietām. Kad esat vienojušies, tad sakiet: „Mēs esam izdarījuši lielisku darbu!”"
- Nodarbības vadītājs turpina: "Kas notiktu, ja tagad iedomājamies, ka mēs drīkstam ņemt līdzī tikai 5 lietas. Kuras kartītes izvēlēsimies? Turpiniet diskusiju un vienojieties par piecām pašām nepieciešamākajām lietām!"
- Katra grupa uzzīmē, kāda izskatīsies nometne ar šīm piecām lietām.
- Nodarbības noslēgumā visi pārrunā, ka mums dzīve tikai ar šīm piecām lietām būtu diezgan nepatīkama, bet pasaulē diemžēl ir vairāk nekā miljards cilvēku, kuriem nav pat pieejas šīm 5 pamatlietām, bez kurām visi nolēma, ka nevar iztikt.

2. variants

- Nodarbības vadītājs piedāvā izplānot īstu (vai iedomātu) grupas ekskursiju. Ekskursijas galamērķi bērni var izdomāt paši vai nodarbības vadītājs piedāvā izvēlēties variantus.
- Bērni strādā grupās (3-5 bērni grupā). No dotajām kartītēm izvēlas attēlus, kuros attēlotas vajadzības (pats nepieciešamākais), lai dotos ekskursijā. Tās varētu būt:
 - transporta līdzeklis (piemēram, autobuss vai vilciens, lai nokļūtu gala mērķi);
 - nauda, lai samaksātu par transporta izmantošanu;
 - nauda, lai nopirktu ieejas biļeti ekskursijas apskates objektā;
 - pusdienas (bērni veic izvēli par piemērotākajiem produktiem pilvērtīgām pusdienām);
 - atstarojošās vestes, ko bērni velk, dodoties ārpus bērnudārza telpām;
 - u.c.
- Ja iespējams, bērni, vadoties pēc izvēlētajām kartītēm, uzraksta sarakstu ar pašu nepieciešamāko.
- Uzdevumu var veikt arī nodarbības vadītājam sagatavojot kategorijas, kurās bērniem jāizvēlas vajadzības, piemēram:
 - turpceļš;
 - ekskursijas gala mērķis;
 - pusdienas;
 - mājupceļš.
- Pēc grupu darba katra grupa prezentē savu piedāvājumu.
- Tālāk nodarbības vadītājs saka, ka bērni var atļauties arī īstenot kādu vēlmi un aicina padomāt, kādas varētu būt viņu vēlmes šajā ekskursijā. Bērni no kartīšu materiāla izvēlas kādu vēlmi, kuru gribētu un VARĒTU īstenot (bērniem jāapspriež, vai, pēc viņu domām, to būtu iespējams realizēt). Šo uzdevuma daļu var veikt visa grupa kopā, bērniem ļaujot izteikties un tad kopīgi apspriežot šīs vēlmes īstenošanas plusus un mīnus.
- Nodarbības noslēgumā bērni var izveidot plakātu, kurā uzzīmēts, ielīmēts vai jebkurā citā tehnikā attēlots ekskursijai nepieciešamākais. Šo plakātu pēc tam nosūta vecākiem informācijai par plānoto ekskursiju.

DARBA LAPA "VĒLMES UN VAJADZĪBAS"

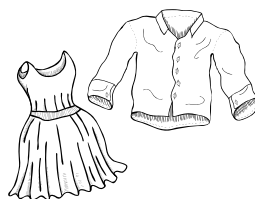
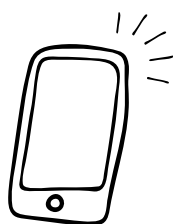
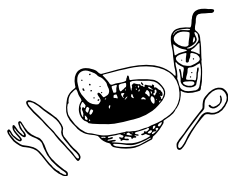
SAVIENO ATTĒLUS! KUROS IR ATTĒLOTAS VAJADZĪBAS UN KUROS VĒLMES?



VĒLMES



VAJADZĪBAS





MAZA PRIVĀTMĀJA



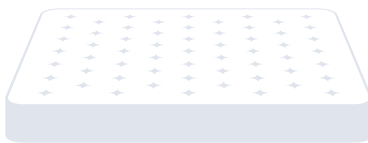
LIELA PRIVĀTMĀJA



DZĪVOKLIS/ISTABA



GULTA



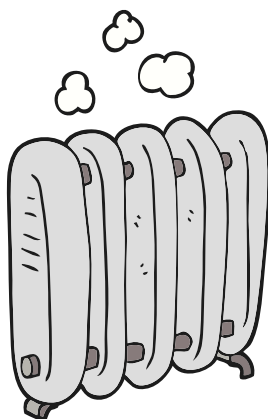
MATRACIS



TELTS



ELEKTRĪBAS
PIESLĒGUMS



APKURE



APĢĒRBS



ZIEMAS ZĀBAKI



**ĀTRĀS ĒDINĀŠANAS
ĒDIENS**



SALDUMI



LEDUSSKAPIS



PĀRTIKAS PRODUKTI



ŪDENS



LIMONĀDE



DATORS



VIEDTĀLRUNIS



**MOBILAIS TELEFONS
(BEZ INTERNETA
PIESLĒGUMA)**



**STACIONĀRAIS
TELEFONS**



INTERNETA PIESLĒGUMS



APAVI



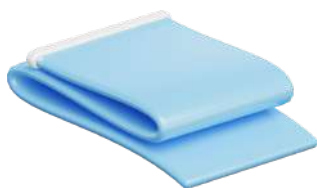
SKOLAS SOMA



**KANCELEJAS
PIEDERUMI**



SULA



SEGA



SPILVENS



TĒJA



BIBLIOTĒKA MĀJĀS



KAFIJA



GAĻA UN GAĻAS
PRODUKTI



GRĀMATA



TĀFELE



BANĀNI



PIENS



ĀBOLI



KAMĪNS



VELOSIPĒDS



PLĪTS ĒDIENA
PAGATAVOŠANAI



TELEVIZORS



UGUNSKURS



PERSONĪGĀ AUTOMAŠĪNA



BRAUCIENS VILCIENĀ



BRAUCIENS AUTOBUSĀ



SKREJRITENIS



SKRITUŠLIDAS



MŪZIKAS ATSKAŅOTĀJS



LIDOJUMS LIDMAŠINĀ



SALDĒJUMS



SPEĻU KONSOLE



BĒRNU ROTAĻU LAUKUMS



BASEINS

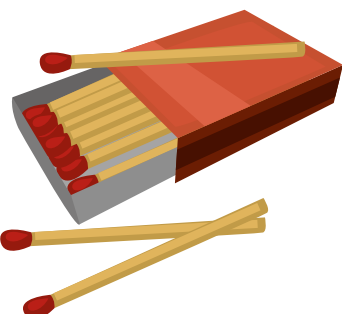


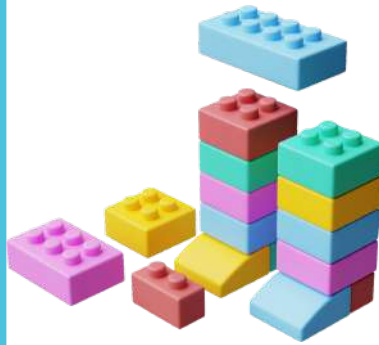
TUALETE

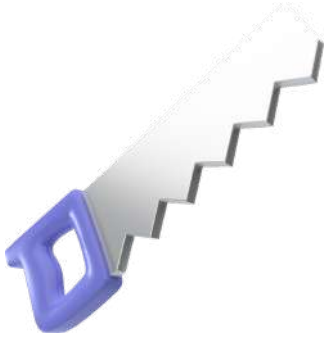


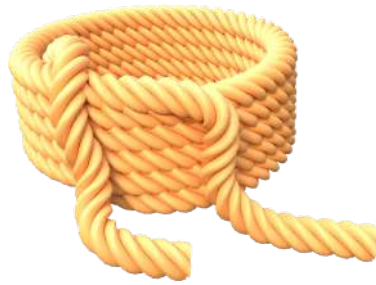
ZIEPES

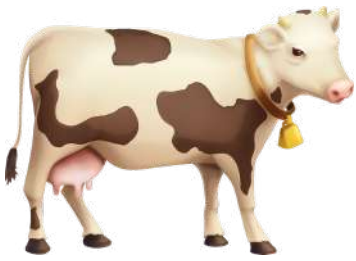
MATERIĀLS KARTĪŠU IZGATAVOŠANAI "VIENTUĻĀ SALĀ"







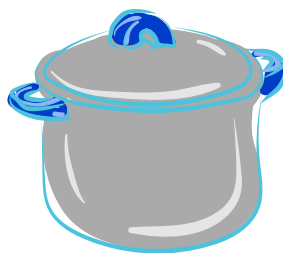
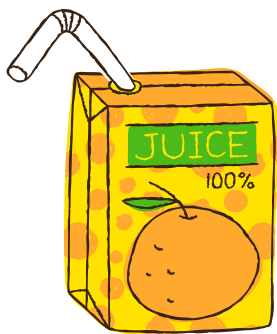
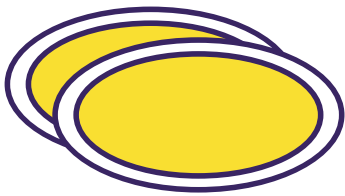
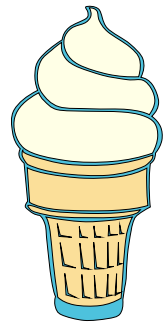
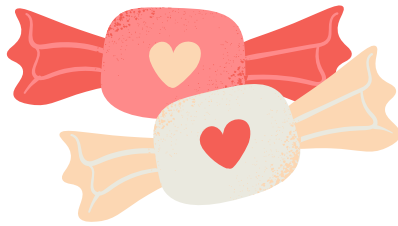




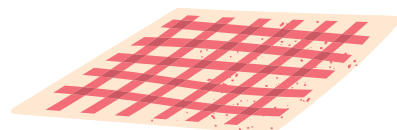
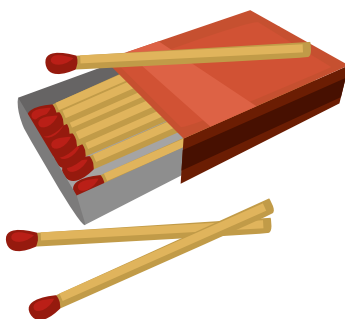
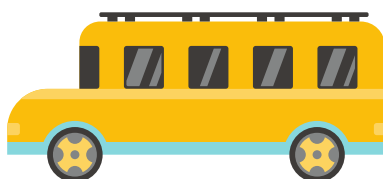
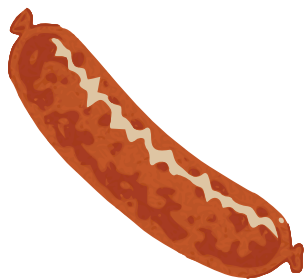


VIENTUĻĀ SALA

MATERIĀLS UZDEVUMAM "MŪSU EKSKURSIJA"



MATERIĀLS UZDEVUMAM "MŪSU EKSKURSIJA"



2. TĒMA

NAUDA

NODARBĪBAS

2.1. temats. Nauda un tās vērtība.

- 6-7. nodarbība. Kā radās nauda?
- 8.-11. nodarbība. Nauda Latvijā.

2.2. temats. Ko var darīt ar naudu?

- 12. nodarbība. Kā lai zina, cik maksā, jeb naudas vērtība.
- 13.-15. nodarbība. Izvēles situācija.
- 16. nodarbība. Naudas pelnīšana.
- 17. nodarbība. Naudas krāšana.

IETEICAMIE SASNIEDZAMIE REZULTĀTI TĒMĀ

- Saviem vārdiem skaidro naudas rašanos.
- Demonstrē izpratni par naudu kā norēķinu līdzekli un vērtības mēru.
- Atpazīst Latvijā lietoto naudu, nosauc valūtu – eiro.
- Demonstrē izpratni, kā atšķiras nominālvērtības, salīdzina vērtības (lielāks – mazāks, vairāk – mazāk).
- Nosauc situācijas, kurās tiek izmantota nauda.
- Veido izpratni par banku kā vietu, kur tiek glabāta cilvēku nopelnītā nauda.
- Atpazīst izvēles situācijas savā ikdienā.
- Trenējas pieņemt lēmumu un apzināties iespējamās rīcības sekas (izvēlos ļoti aukstā dienā nevilkt cepuri → man būs ļoti auksti u.tml.).

ATTĪSTĀMĀS CAURVIJU PRASMES



Jaunrade un uzņēmējspēja.



Pilsoniskā līdzdalība.



Kritiskā domāšana un problēmrisināšana.



Pašvadīta mācīšanās.



Sadarbība.

6.-7. NODARBĪBA

KĀ RADĀS NAUDA?

 24 %

Mācību līdzekļi



- "Senā nauda".
- "Ķīniešu hieroglifi".
- "Latviešu etnogrāfiskās zīmes".
- JVĢ un Swedbank Privātpersonu finanšu institūta īsfilma "Naudas evolūcija".
- Swedbank "Nauda un citas Cīruļu ģimenes lietas" stāsts "Vectēva naudas stāsts".
- Darba lapa "Barters".



- Tāfele un rakstāmpiederumi rakstīšanai uz tāfeles.
- Ierīces video un/vai attēlu demonstrēšanai.
- A5-A4 balts papīrs un rakstāmpiederumi.

Nodarbības norise īsumā un ieteicamās metodes

- Nodarbību vadītājs, izmantojot stāstījumu un vizualizāciju, stāsta par naudas rašanos - barteri un seno naudu.
- Bērni nostiprina iegūtās zināšanas par monētām, to vizuālo izskatu un zīmē savu monētu.

Nodarbības satura izstrādē izmantotie tiešsaistes resursi

- British Museum, Collections, Money
- JVĢ un Swedbank Privātpersonu finanšu institūts "Naudas evolūcija.
- Swedbank "Nauda un citas Cīruļu ģimenes lietas", "Vectēva naudas stāsts".

6. NODARBĪBAS NORISE

- Nodarbības vadītājs sāk nodarbību ar stāstu, ka sen senos laikos bija laiks, kad cilvēce vēl nezināja, kas ir nauda. Cilvēki paši izgatavoja dzīvei nepieciešamās lietas un ieguva pārtiku. Daži medīja, citi makšķerēja, citi ogoja, citi kaut ko audzēja. Ja visu nepieciešamo paši nevarēja sagādāt, cilvēki apmainīja preces pret precēm. Dažs iemainīja zivis pret olām, citi - gaļu pret cirvjiem, māla traukus pret vistām, graudus pret eļļu. Bet tas bija neērti. Jo vairāk parādījās dažādas preces, jo grūtāk bija tās mainīt vienu pret otru. Preču maiņu savā starpā sauc par barteri.

- Nodarbības vadītājs aicina bērnus noskatīties JVČ un Swedbank Privātpersonu finanšu institūta īsfilmu "Naudas evolūcija" vai noklausīties Swedbank "Nauda un citas Cīruļu ģimenes lietas" stāstu "Vectēva naudas stāsts" (stāsts pieejams arī drukāts, lai nodarbību vadītāji varētu to izlasīt).



- Nodarbības vadītājs turpina, stāstot, ka laika gaitā cilvēki nonāca pie secinājuma, ka viņiem vajag naudu. Dažiem cilvēkiem vispirms bija dzīvnieki: aitas, govys, kazas. Citi sāka maksāt ar vāveru, zaķu, lapsu ādām. Tie, kas dzīvoja pie jūras, maksāja ar sāli un gliemežvākiem. Jautājums: "Kā jums šķiet, vai tas vienmēr bija izdevīgi un ērti? Vai šādu "naudu" bija ērti glabāt?"

- Nodarbības vadītājs organizē praktisku uzdevumu, kur bērniem savā starpā jāmainās ar lietām (piemēram, krāsu zīmuļiem), lai varētu izpildīt uzdevumu (piemēram, uzzīmēt varavīksni). Var izmantot darba lapu "Barters": skolēni atzīmē, kuras no varavīksnes uzzīmēšanai nepieciešamajām krāsām, viņiem ir, kuras nav.

- Nodarbības vadītājs saka, ka tagad skolēniem jā klausās īpaši uzmanīgu, jo tiks pastāstīts uzdevums:
- "Tirgotājs Kārlis pārdod medu, jo grib nopelnīt naudu, lai nopirktu ievārījumu.
Tirgotājs Dāvis pārdod ievārījumu, lai nopelnītu naudu un nopirktu medu."
- Nodarbību vadītājs lūdz skolēnus palīdzēt atrisināt tirgotāju problēmu.
- Uzdevuma atbilde ir, ka tirgotājiem jāapmainās ar medu un ievārījumu, jo tad abiem nebūs jāgaida, kad no viņiem kāds nopirks medu un ievārījumu. Tā uzreiz katrs tiks pie savas kārotās lietas.



- Nodarbības vadītājs stāsta, kaut arī līdz šim dzirdētais bija par ļoti senu vēsturi, bet arī mūsdienās cilvēki izmanto barteri, jo dažkārt ir ļoti ērti ar kaimiņiem apmainīties, piemēram, ar dārza veltēm vai olām (kā barteris, kad vienam dārzā ir daudz zemeņu, otram - ķiršu, bet trešajam - olu) vai arī samaksāt par palīdzību siena pļaušanā ar kādu noderīgu preci. Piemēram, par palīdzību kartupeļu novākšanā talciniekiem mēdz dot uz mājām kartupeļus. Bet, cik labi, ka mūsdienās ir arī nauda, ar kuru var norēķināties jebkur, jo savu elektrības rēķinu mēs nevaram samaksāt ar kartupeļiem vai pat govī.

- Nodarbību vadītājs turpina, ka ne vienmēr viss bija tik veiksmīgi. Vienam bija ievārījums, bet viņam vajadzēja segu. Tam, kuram bija sega, vajadzēja lāpstu. Tam, kuram bija lāpsta, vajadzēja makšķeri. Tā bezgalīgi. Bija sarežģīti izmantot arī preces kā naudu - govī, graudus, sāli.
- Tā radās pirmā metāla nauda. Tie bija dažādu formu un izmēru stienīši. (nodarbības vadītājs demonstrē attēlus).

7. NODARBĪBAS NORISE

- Nodarbību vadītājs atgādina iepriekšējā nodarbībā stāstīto piemēru par to, kā radās pirmā metāliskā nauda.

- Nodarbības vadītāja jautā, kā bērni domā, vai šos stieņus bija vienkārši izmantot. Piemēram, ja kāds gribēja iegādāties kaut ko, kas bija mazāk vērtīgs par vienu veselu stieni? Vai šādi stieņi nebija smagi?
- Nodarbības vadītāja turpina, ka tā parādījās pirmās monētas. Metāla nauda tika izlieta stieņu, gredzenu, zaru veidā. Vēl vēlāk sāka pielietot zīmējumu monētas – kalt naudu.
- Nodarbības vadītājs parāda dažādas monētas.

- Skolotājs aicina bērnu kļūt par kaltuves meistariem un izgatavot pašiem savas monētas. Aicina bērnus paņemt papīru un rakstāmpiederumus.
- Kalt monētas nozīmē izsist attēlu, rakstu uz izgatavota metāla izstrādājuma virsmas, bet šoreiz bērni to darīs uz papīra.
- Bērni zīmē monētas.

- Nodarbību vadītājs turpina, ka, iespējams, bērni būs pamanījuši, ka monētas nav vienīgā nauda, Ir arī papīra nauda jeb banknotes. Ja nebūtu banknošu, reizēm būtu grūti makā turēt tikai monētas, jo tās ir diezgan smagas un aizņem daudz vietas. Cilvēki izdomāja citu risinājumu - parādījās papīra nauda. Tā pirmo reizi parādījās Ķīnā. Sākumā tā bija ļoti liela - liels papīra gabals. Uz papīra naudas bija uzrakstīti hieroglifi – ķīniešu burti. Katram hieroglifam ir sava nozīme: saule, debesis, mēness, zeme, spēks, cilvēks.
- Nodarbību vadītājs aicina bērnus zīmēt savas papīra naudas zīmes. Aicina padomāt, kādu zīmējumu viņi attēlos uz papīra naudas zīmes. Var izmantot ķīniešu hieroglifus, latviešu etnogrāfiskās zīmēs vai savus simbolus.
- Nodarbību vadītājs demonstrē dažādas naudas zīmes.

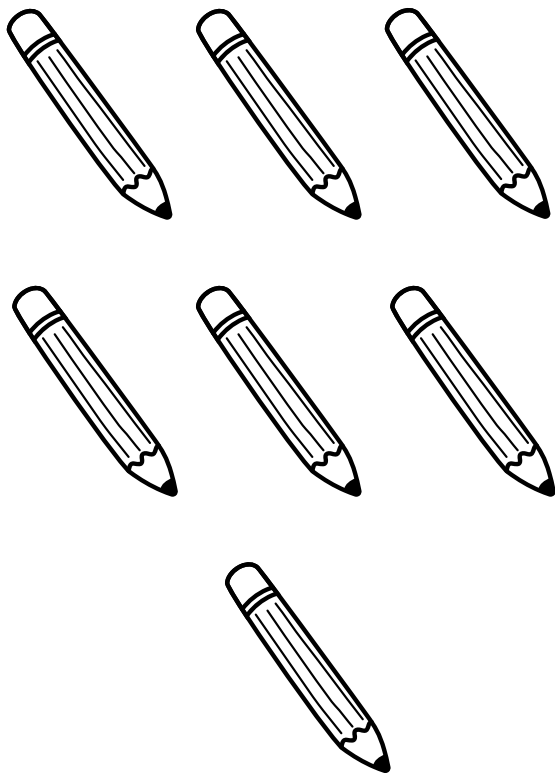
- Nodarbību telpā vai citur pirmsskolas izglītības iestādē bērni izveido izstādi un stāsta par savām monētām un banknotēm.

DARBA LAPA "BARTERS"

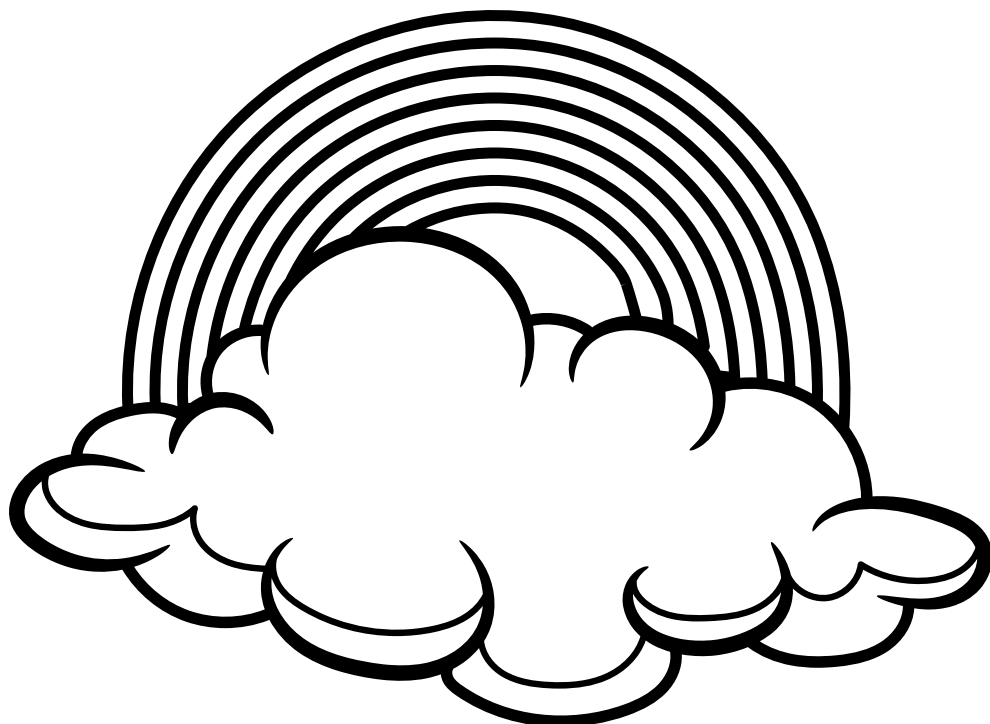
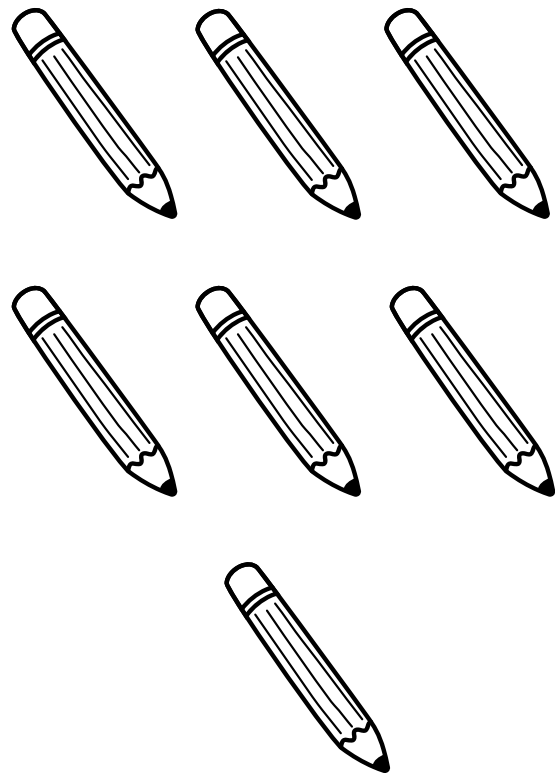
IZKRĀSO ZĪMUĻUS, KURĀS KRĀSĀS TEV IR UN KURAS NAV, LAI IZKRĀSOTU VARAVĪKSNI 7 DAŽĀDĀS KRĀSĀS!

SAMAINIES AR GRUPAS BIEDRU, LAI VARĒTU IZKRĀSOT VARAVĪKSNI!

Man ir



Man nav



MATERIĀLS DEMONSTRĒŠANAI "SENĀ NAUDA"



Zelta stieņi.
Avots: The British Museum



Dzelzs stieņi.
Avots: The British Museum

MATERIĀLS DEMONSTRĒŠANAI "SENĀ NAUDA"



Lietie sudraba naudas stienīši no dažādām Latvijas atradumu vietām. Glabājas Valsts vēsturiskajā muzejā un Rīgas pilsētas vēsturiskajā muzejā.

Avots: Grobina.Blogspot.com, Vēsture un novadpētniecība

MATERIĀLS DEMONSTRĒŠANAI "SENĀ NAUDA"



Eiropa Kaltajiem stienīšiem parasti bija lentveida spirāles forma, un tos varēja ērti uzmaukt uz rokas kā aproci, atvieglojot arī pārvadāšanu. Latvijas teritorijā tie parādījās 11. gs. vidū

MATERIĀLS DEMONSTRĒŠANAI "SENĀ NAUDA"

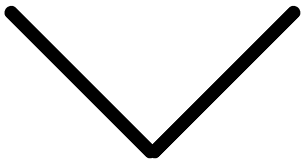


Ķīniešu senā banknote. Avots: The British Museum

MATERIĀLS DEMONSTRĒŠANAI "ĶĪNIEŠU HIEROGLIFI"

财富	钱	太阳
bagātība	nauda	saule
幸福	美丽	人
laime	skaistums	cilvēks
土地	海	安全
zeme	jūra	drošība

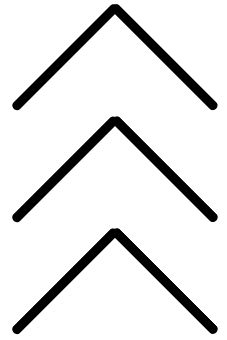
MATERIĀLS DEMONSTRĒŠANAI "LATVIEŠU ETNOGRĀFISKĀS ZĪMES"



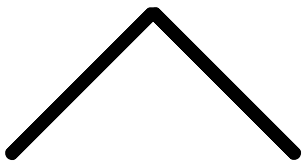
Māras zīme



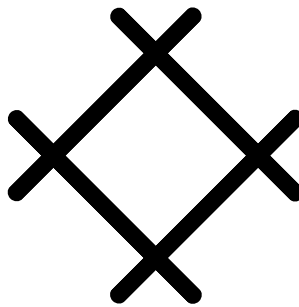
Māras
tīklocis



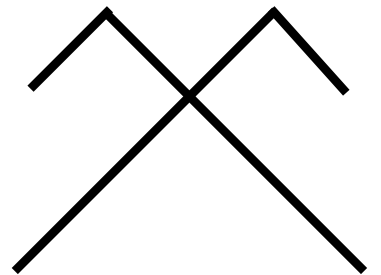
Laimas zīme



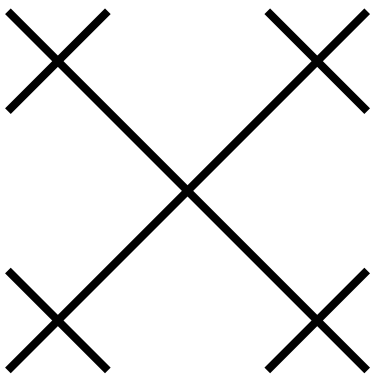
Dieva zīme



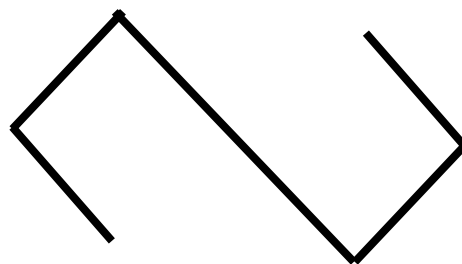
Akas zīme



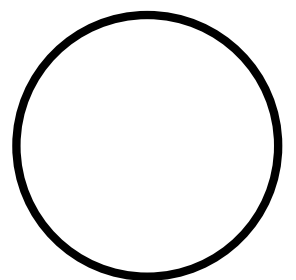
Jumis



Māras krusts



zalktis



Saules zīme

8. - 11. NODARBĪBA

NAUDA LATVIJĀ

 36 %

Mācību līdzekļi



- [SIA „Eko Media” video "8 stāsti par eiro - eiro naudas zīmes"](#).
- [Latvijas Bankas video "Kā top eiro banknotes"](#).
- Materiāls demonstrēšanai "Mazais Centis un Lielā Eira".
- Izdrukātas un izgrieztas kartītes "Mazais Centis un Lielā Eira".
- Darba lapa "Eiro zīme".
- Izdrukātas un izgrieztas kartītes "Eiro monētas un banknotes".
- Darba lapa "Vienādas monētas".
- Darba lapa "Monētu vērtība - vairāk vai mazāk? "
- Darba lapa "Manas monētas".
- Izdrukāta un izgriezta kartīšu puzzle "Monētu vērtība".
- Darba lapa "Monētu vērtība I".
- Izdrukātas un izgrieztas spēļu monētas.
- Izdrukātas un izgrieztas kartītes vienādu vērtību atrašanai.



- Ierīces video un/vai attēlu demonstrēšanai.
- Bumba.
- A4 vai A5 baltas lapas katram bērnam.

Nodarbības norise īsumā un ieteicamās metodes

- Nodarbības vadītājs, izmantojot vizualizācijas, stāstījumu un jautājumu - atbilžu metodes, stāsta par valūtu "eiro".
- Bērni trenējas atšķirt eiro zīmi, aizpildot darba lapu.
- Izmanto asociācijas metodi, lai atšķirtu eiro un eiro centu vērtību.
- Izmanto kartīšu materiālus, darba lapas un vizualizācijas, lai apgūtu eiro nominālvērtības.
- Pielieto metodi "mācīties kustībā", aizpilda darba lapas, veic vingrinājumus un lomu spēles, lai nostiprinātu iegūtās zināšanas par eiro nominālvērtībām.
- Diskutējot un spēlējot spēles, veido izpratni, ka ne visas cilvēka vajadzības var apmierināt, iegādājoties precīzi vai pakalpojumu.

Nodarbības satura izstrādē izmantotie tiešsaistes resursi

- [SIA „Eko Media”, "8 stāsti par eiro - eiro naudas zīmes"](#)
- [Latvijas Bankas, "Kā top eiro banknotes"](#).

8. NODARBĪBAS NORISE

- Nodarbības vadītājs parāda bērniem maku un prasa, vai viņi zina, kas tur varētu būt iekšā.
- Nodarbības vadītājs saka, ka šodien bērni atklās, kādu naudu izmanto Latvijā un kā to atpazīt, bet vispirms jāiepazīstas ar mūsu naudas tēmas pavadoņiem - mazais Centis un lielā Eira. Nodarbības vadītājs uzdod jautājumus bērniem.
 - Kā bērniem šķiet, kas viņi varētu būt/ko viņi varētu simbolizēt?
 - Vai bērni zina, kāpēc Centi sauc par mazo, bet Eiru par lielo?

- Nodarbības vadītājs demonstrē [SIA „Eko Media” video "8 stāsti par eiro - eiro naudas zīmes"](#).



- Bērni aizpilda darba lapu "Atrodi eiro zīmi!". Darba lapā ir paslēpti 7 eiro zīmes. Bērniem tās ir jāizkrāso.

- Turpinājumā nodarbības vadītājs parāda monētas un aicina, lai bērni raksturo, kādas ir šīs monētas (apaļas, metāliskas, cietas, skan, dažādās krāsās). Nodarbības vadītājs izstāsta, ka tās ir no dažādiem materiāliem.

- Nodarbības vadītājs saka, ka tagad bērni apskatīs, kādas vērtības ir šīm monētām. Uz ekrāna demonstrē monētu attēlus (vai demonstrē kartītes).
- Bērniem izdala attēlus, kur ir attēlotas eiro centu un eiro monētas un banknotes. Materiālu ieteicams izdrukāt krāsainu, lai bērni redz atšķirības rāmju krāsās.
- Nodarbības vadītājs sāk aktivitāti, parādot 1 centa monētu un stāsta, ka 1 centa monēta ir vismazākā - gluži kā mazais Centis. Lūdz skolēnus atrast attēlu ar 1 centa monētu attēlos, izpētīt to un raksturot (kas uz tās uzzīmēts, krāsa, forma utt.). Atkārto uzdevumu ar 10, 50 centu monētām, Nodarbības vadītājs saka, ka šie visi bija mazā Centa draugi.

9. - 10. NODARBĪBAS NORISE

- Nodarbības vadītājs jautā, kā bērniem šķiet, kāpēc Eiru sauc par lielo. Atbilde - jā, eiro monētas arī ir monētas, tāpat kā eiro centu monētas, taču tās ir vērtīgākas.
- Ja skolēni ir pazīstami ar "Simtu kvadrātu", to var izmantot izpratnes veidošanai par to, ka 100 viena centa monētas ir tikpat, cik 1 eiro.

- Nodarbības vadītājs parāda banknotes un jautā, kā tās sauc, un lūdz bērniem tās raksturot - kantainas, čaukstošas, plānas utt. Nodarbības vadītāja var pastāstīt, ka banknotes gatavo no dažādiem materiāliem, arī no kokvilnas. Var demonstrēt [Latvijas Bankas video "Kā top eiro banknotes"](#).



- Nodarbības vadītāja uz ekrāna demonstrē dažādu banknošu attēlus, un bērni tos raksturo. Pārrunā to vērtību.

- Nodarbības vadītājs saka, ka banknotes un monētas sauc par skaidru naudu, bet makā ir arī dažādas kartes. Ir dažādu veikalu klientu kartes, ar kurām, pērkot lietas, iegūst atlaidi.
- Pēc tam bērniem parāda bankas kartes. To izsniedz banka, jo daļu savas naudas cilvēki netur makā, bet gan bankā. Veikalos mēs varam norēķināties/samaksāt ar šo karti, un banka pēc tam pārskaita naudu, kas glabājas pie viņiem bankā, veikalam, kuram mēs samaksājām.

- Kad visas monētas un banknotes apskatītas, visus attēlus noliek nost un paņem rokās tikai vienu. Nodarbības vadītājs parāda dziesmu, ko izdziedāt par katru monētu. Izmanto melodiju, piemēram, "Kas dārzā" vai "London bridge is Fallin Down". Dziedot pie "Kas dārzā" – "Kas tā ir, kas tā ir, kas tā ir pa monētu. Kas tā ir, kas tā ir, kas tā ir pa monētu. Tie ir 5 centi (3x). Tie 5 centi ir".
- Papildus var izmantot arī kustības, piemēram, dziedot par mazākām vienībām, bērni dzied pietupušies un klusi. Monētas vērtībai pieaugot, pieceļas vairāk kājās un dzied nedaudz skaļāk. Taisni stāvot, dzied par lielāko apskatīto vienību, piemēram, 10 eiro.
- Nodarbības vadītājs izdala bērniem spēļu monētas, bērni aizpilda darba lapu "Vienādas monētas", sameklējot vienādas monētas attēlus un spēļu monētās.

1 variants

- Nodarbības vadītājs jautā, vai bērniem patīk dārgumu medības. Tad saka, ka viņš ir sagatavojis īstas dārgumu medības. Nodarbības vadītājs norāda uz lielo kastī, kura ir piepildīta ar smiltīm/kinētiskajām smiltīm/rīsiem/graudiem (daļu monētas var paslēpt arī plastilīna gabaliņos). Kastē ir paslēptas monētas. Katrs bērns pa vienam var doties pie šīs kastes un atrast vienu monētu. Tās ir īstas monētas, tāpēc ir jābūt ļoti uzmanīgiem. Tās nedrīkst pazaudēt, lai pēc tam varētu ar tām doties uz veikalu.
- Kad bērni ir atraduši savu monētu, visi dodas pie galda. Monētu noliek baltās lapas apakšā un pāri monētai izkrāso ar krītiņu vai parasto zīmuli. Tā bērniem izveidojas savs monētas nospiedums. Pēc tam visi pastāsta, kādu monētu atraduši un atdod to atpakaļ.

2. variants

- Nodarbības vadītājs katram bērnam izdala monētu attēlu komplektu, kurā ir:
 - 10 vienādas viena veida monētas;
 - 5 cita veida monētas;
 - 3 cita veida monētas.
- Bērna uzdevums ir sašķirot monētas pēc to veida (1. variants), uzzīmēt un pierakstīt darba lapā "Manas monētas", cik katra veida monētu viņš ir saņēmis (2.variants), aizpildīt darba lapa "Sašķīro vienādās".

- Nodarbības vadītājs atgādina monētu vērtības, demonstrējot to attēlus. Var izmantot materiālu "Monētu vērtība". Papildus, ja iestādē pieejams, var izmantot Numicon, 100 kvadrātu, Zelta pērliņu materiālu, skaitļu vārpstiņas, skaitļu stieņus (1 centa monētu vērtībā līdz 10 centiem, un 10 centu monētu vērtībā līdz 1 eiro) un tamlīdzīgus materiālus.

- Bērni aizpilda darba lapas "Monētu vērtība - vairāk vai mazāk".

11. NODARBĪBAS NORISE

- Nodarbības vadītājs atgādina, ka visi pētīja, kas atrodas naudas makā. Jautājums - kā bērni domā, kāpēc tāds maks ir vajadzīgs? Vai nevarētu naudu glabāt kabatā vai nest rokā, vai ielikt maisiņā?
- Šo sarunu vajadzētu virzīt uz bērnu izpratni, ka maks ir nepieciešams, lai droši varētu pārnēsāt naudu un iepērkoties to būtu ērti lietot.

- Bērni aizpilda vienu vai vairākas darba lapas "Monētu vērtība" un/vai izmanto materiālu vienādu vērtību atrašanai. Nodarbību vadītājs izvērtē bērna spējas un izvēlas, kuru/kuras no darba lapām/materiāliem piedāvāt.

- Nodarbības vadītājs atgādina, ka līdz šim bērni ir mācījušies par vēlmēm un vajadzībām, un to, cik ļoti nauda mums noder, lai šīs vēlmes un vajadzības varētu īstenot. Turpina, ka šajā nodarbībā bērnus gaida ļoti īpaši uzdevumi.

- Nodarbības vadītājs atgādina nodarbību, kurā bērni pirmo reizi runāja par vēlmēm un vajadzībām. Vai viņi atceras, kas bija cilvēka svarīgākās vajadzības?
- Cilvēkam, neskaitot vajadzību pēc gaisa, pārtikas, ūdens un miega, ir vēl daudz citu vajadzību. Nodarbības vadītājs uzdod jautājumus.
 - Kā bērni domā, vai mīlestība ir vajadzībā?
 - Vai ģimene un citi tuvākie cilvēki ir vajadzība? Kā ir ar draugiem?
 - Kā bērniem šķiet, vai šīs vajadzības var iegādāties veikalā?
- Patiesu mīlestību, draugu kopā būšanas prieku, sev tuva un mīļa cilvēka apskāvienu nevar nopirkt ne par kādu naudu!

Nodarbības vadītājs organizē vienu no aktivitātēm.

1. variants

- Bērni sastājas aplī. Ja nosaukto var nopirkt par naudu, tad bērni aplaudē, bet ja nevar, tad notupstas. Rāda attēlus - lelle, maize, mākoņi, piens, kreklis, varavīksne, čipsi, lietus, grāmata u.c.

2. variants

- Nodarbības vadītājs met bumbu un sauc lietu/parādību utt. Bērnam, kurš noķēris bumbu, jāpasaka, vai to var vai nevar nopirkt par naudu.

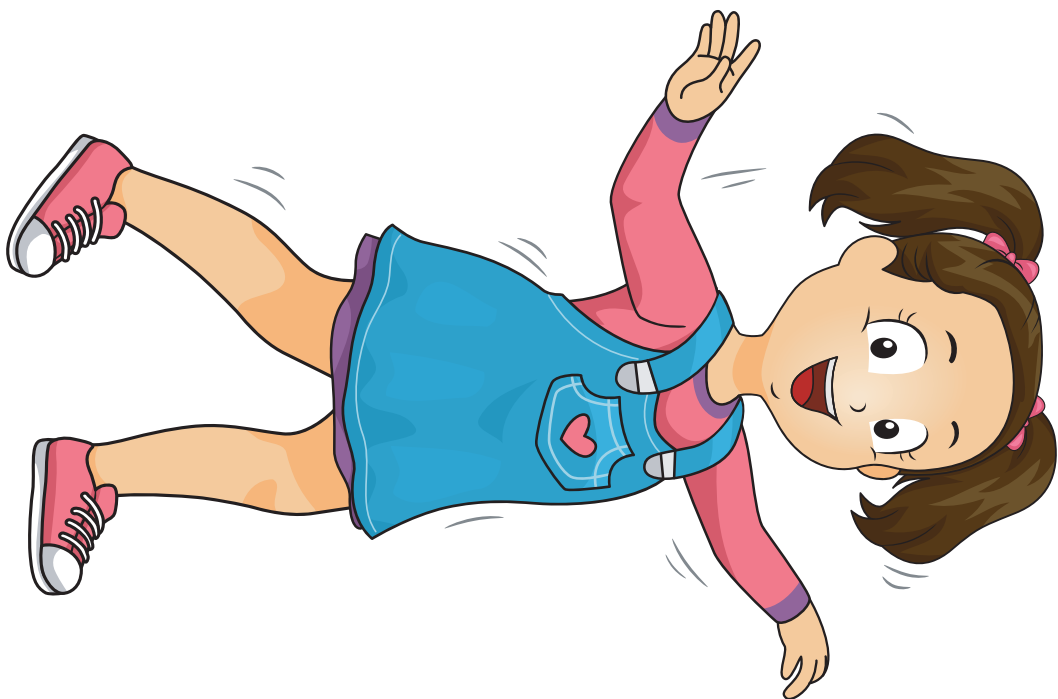
- Bērni uzzīmē kādu savu vajadzību, ko nevar nopirkt par naudu. Var pastāstīt par to.

Iepazīsimies! Mani
sauc Lielā Eira



Es esmu Mazais
Centis!

Liela Eira



Mazais Centis



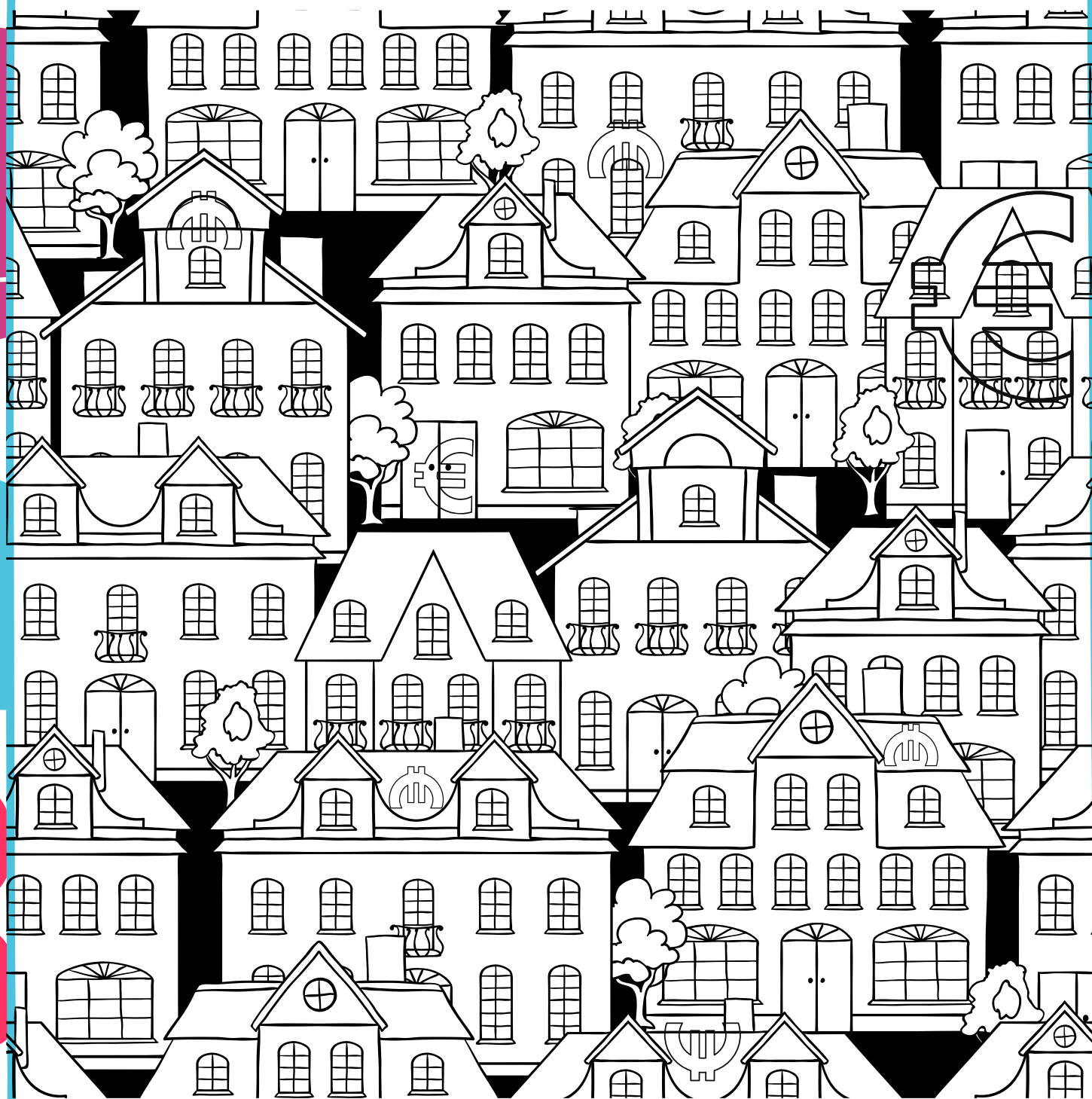
DARBA LAPA "EIRO ZĪME"

ATRODI UN IZKRĀSO



ZĪMES!

7



MATERIĀLS KARTIŠU IZGATAVOŠANAI "EIRO MONĒTAS UN BANKNOTES"



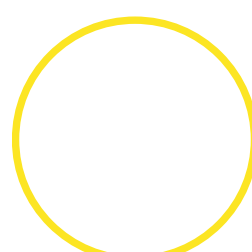
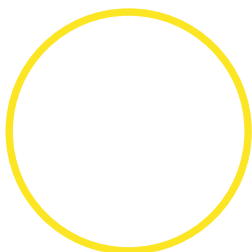
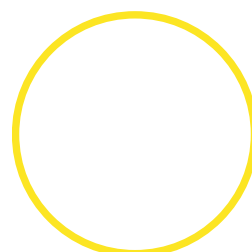
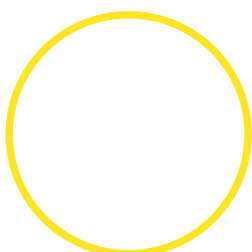
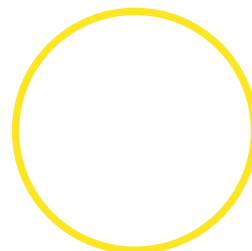
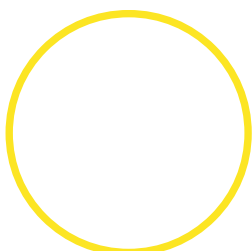
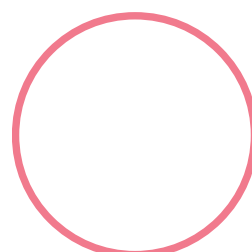
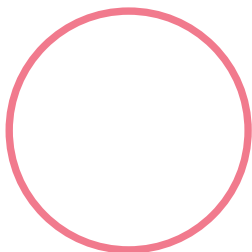
MATERIĀLS KARTĪŠU IZGATAVOŠANAI "EIRO MONĒTAS UN BANKNOTES"





DARBA LAPA "VIENĀDĀS MONĒTAS"

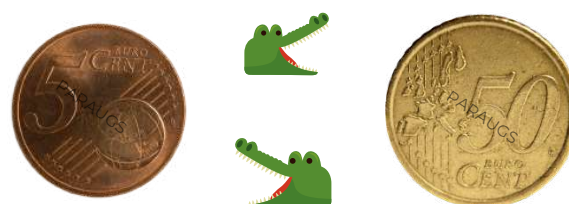
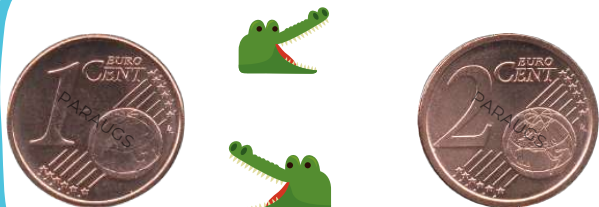
IZGRIEZTAJĀS MONĒTĀS ATRODI TĀDU PAŠU MONĒTU UN NOVIETO TUKŠAJĀ APLĪ!



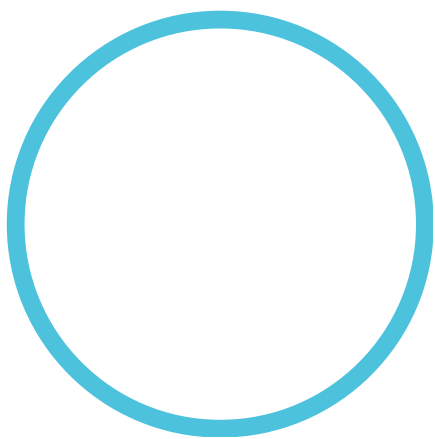
DARBA LAPA

"MONĒTU VĒRTĪBA - VAIRĀK VAI MAZĀK?"

APVELC "VAIRĀK" VAI "MAZĀK"!

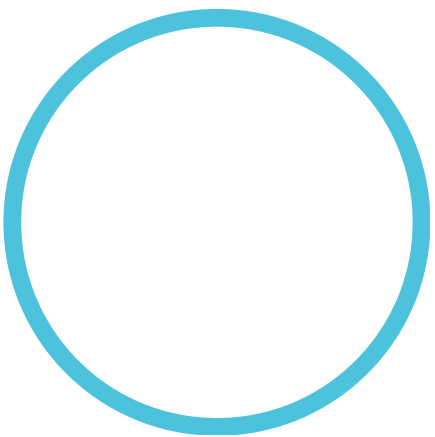


DARBA LAPA "MANAS MONĒTAS"



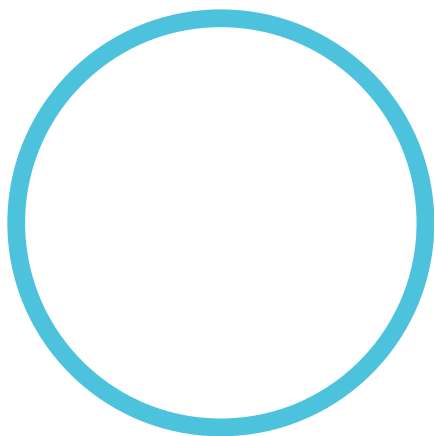
UZRAKSTI MONĒTAS NOSAUKUMU!

CIK ŠĀDAS MONĒTAS ATRADI?



UZRAKSTI MONĒTAS NOSAUKUMU!

CIK ŠĀDAS MONĒTAS ATRADI?



UZRAKSTI MONĒTAS NOSAUKUMU!

CIK ŠĀDAS MONĒTAS ATRADI?

DARBA LAPA
"SAŠĶIRO VIENĀDOS II"

1 CENTS

2 CENTI

5 CENTI

10 CENTI

DARBA LAPA
"SAŠĶIRO VIENĀDOS II"

20 CENTI

50 CENTI

1 EIRO

2 EIRO

DARBA LAPA "MONĒTU VĒRTĪBA"

SAVIENO VIENĀDĀS VĒRTĪBAS!



SPĒĻU MONĒTAS IZMANTOŠANAI DAŽĀDĀS AKTIVITĀTĒS



SPĒĻU MONĒTAS IZMANTOŠANAI DAŽĀDĀS AKTIVITĀTĒS



SPĒĻU MONĒTAS IZMANTOŠANAI DAŽĀDĀS AKTIVITĀTĒS



SPĒĻU MONĒTAS IZMANTOŠANAI DAŽĀDĀS AKTIVITĀTĒS



SPĒĻU MONĒTAS IZMANTOŠANAI DAŽĀDĀS AKTIVITĀTĒS



MATERIĀLS VIENĀDU VĒRTĪBU ATRAŠANAS KARTĪŠU IZGATAVOŠANAI











12. NODARBĪBA

KĀ LAI ZINA, CIK MAKSĀ?

 40 %

Mācību līdzekļi



- Materiāls demonstrēšanai "Cenu norādīšanas veidi".
- Materiāls "Cenu loterija".
- Darba lapa "Cik tas maksā?".
- Darba lapa "Cik man jāmaksā?".
- Darba lapa "Vai man pietiks?".



- Ierīces video un/vai attēlu demonstrēšanai.

Nodarbības norise īsumā un ieteicamās metodes

- Nodarbības vadītājs, izmantojot stāstījumu un vizualizācijas, stāsta, kas ir cenu zīme un cik dažādi mēdz norādīt cenu tajās.
- Bērni veic radošo darbu - zīmē cenu zīmi.
- Pildot darba lapas un veicot vingrinājumus, trenējas atpazīt norādīto preces cenu.

12. NODARBĪBAS NORISE

- Nodarbības vadītājs jautā bērniem, kā cilvēki veikalā zina, cik maksā prece/kāda ir preces cena, cik daudz naudas ir jādod pārdevējai, lai norēķinātos par preci.

Ja nodarbībās pirms tam ir izmantots kāds tēls (piemēram, Lapsa), tad nodarbību var organizēt, skolēniem pastāstot par situāciju, ka Lapsa ir apjukusi un nezina, cik viņai veikalā ir jādod naudas pārdevējai, lai iegādātos savu mīļāko sieru.

- Nodarbības vadītāja vērš uzmanību, ka to, cik naudas vērtā ir kāda prece vai pakalpojums, sauc par cenu. Veikalos un kafejnīcās mēdz būt ļoti dažādas cenu zīmes. Cenu var arī pierakstīt un novietot dažādi. Cenu zīme var būt kā uzlīme, uzraksts uz tāfeles, var būt nolikta blakus - virs vai zem preces. Arī cipari uz cenu zīmēm var būt pierakstīti dažādi. Rosina bērnus apskatīt dažus piemērus. Nodarbības vadītājs demonstrē piemērus un paskaidro cenas pierakstīšanas veidus.

- Bērni pilda vienu no darba lapām (darba lapām dažādi sarežģītības līmeņi).

- Papildu nodarbības vadītājs var organizēt ekskursiju uz veikalu vai tirgu, kur bērni pēta cenu zīmes.

- Ja nodarbībā izmantots kāds tēls, nodarbības vadītāja rosina, ka bērni varētu attēlā redzamajam tēlam uzzīmēt dažādas cenu zīmes, lai tas neapjuku veikalā. Cenu, cik prece maksās, izvēlas katrs pats.

Nākamajā nodarbībā uzdevumam būs nepieciešami vairāki 2 vienādu preču zīmju komplekti, tāpēc ieteicams izmantot "Cenu loterija", lai uzdevuma noslēgumā būtu jau gatavi vairāku vienādu cenu zīmju komplekti.

- Ja tēls nav izmantots, bērnus aicina iztēloties, ka viņi ir veikala īpašnieki un viņiem ir jāuzzīmē cenu zīme kādai sava veikala precei.

1,50 €

€ 0,50

1⁵⁰
€

1 eiro

50 centi

MATERIĀLS DEMONSTRĒŠANAI "CENU NORĀDĪŠANAS VEIDI"



DARBA LAPA "CIK TĀS MAKSĀ?"

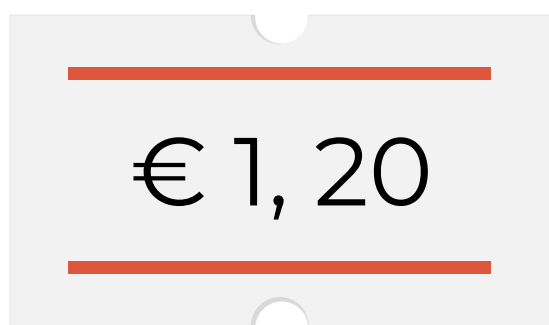
AR LĪNIJU SAVIENO CENU ZĪMI AR PAREIZO NAUDAS DAUDZUMU!



1 eiro un
20 centi



5 eiro



50 centi

DARBA LAPA "CIK MAN JĀMAKSĀ?"

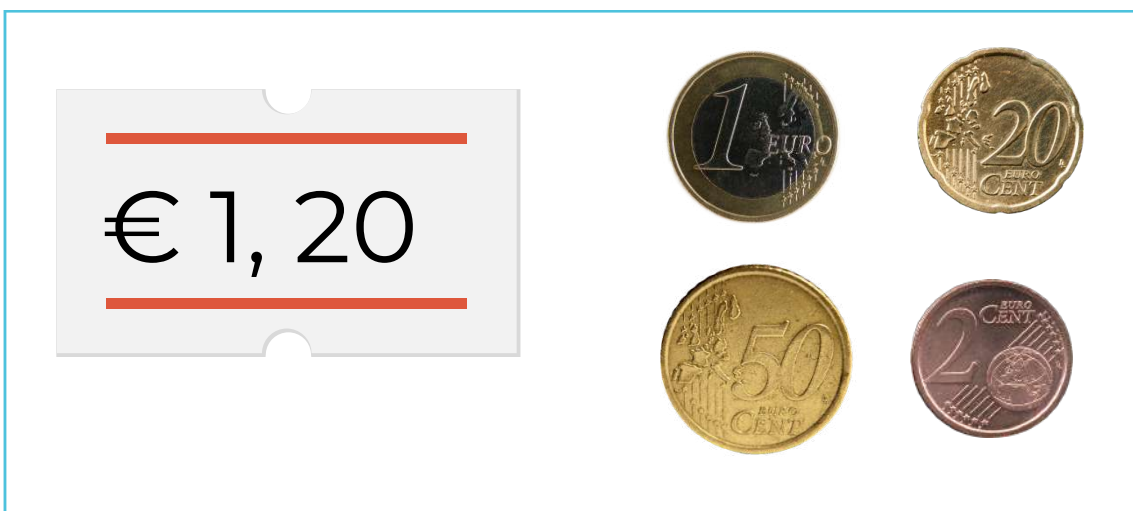
APVELC, KURAS MONĒTAS VAI BANKNOTES TEV BŪS JĀDOD PĀRDEVĒJAI, JA PIRKSI PRECI AR ŠĀDU CENU!



A red price tag with a yellow string and the text "5,-" is shown on the left. To its right are four Euro coins and one Euro banknote: a 2 Euro coin, a 1 Euro coin, a 5 Euro banknote, and another 1 Euro coin.



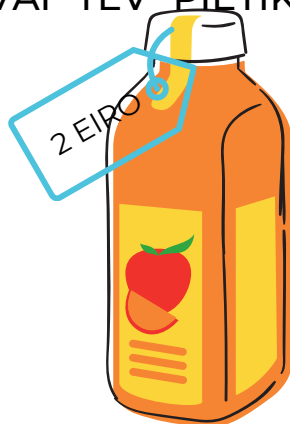
A yellow starburst shape contains the text "0,50 €". To its right are three 50 Cent coins.



A grey price tag with two red horizontal lines above and below the text "€ 1,20" is shown on the left. To its right are four Euro coins: a 1 Euro coin, a 20 Cent coin, a 50 Cent coin, and another 20 Cent coin.

DARBA LAPA "VAI MAN PIETIKS?"

APVELC "JĀ" VAI "NĒ" - VAI TEV PIETIKS NAUDAS, LAI IEGĀDĀTOS PRECES?



VAI VARI NOPIRKT
ZĀBAKUS?



JĀ

NĒ

VAI VARI NOPIRKT
BURKĀNUS?



JĀ

NĒ

VAI VARI NOPIRKT
SULU?



JĀ

NĒ

VAI VARI NOPIRKT
ŠALLI?



JĀ

NĒ

MATERIĀLS "CENU LOTERIJA"



20 centi



20 centi



2 eiro



2 eiro



1 eiro



1 eiro



50 centi



50 centi



5 eiro



5 eiro



10 eiro



10 eiro



4 eiro



4 eiro



3 eiro



3 eiro

13.-15. NODARBĪBA

IZVĒLES SITUĀCIJA

 50 %

Mācību līdzekļi



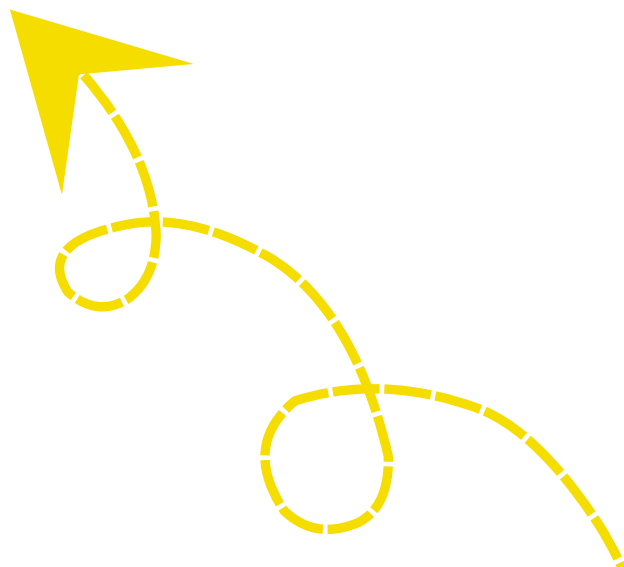
- Materiāls demonstrēšanai "Izvēles situācijas, piemēri".
- Izdrukātas un izgrieztas kartītes "Iepirkumu diena".
- Darba lapa "Mans iepirkšanās grozs".



- A4 vai A5 balts papīrs.
- Ierīces video un/vai attēlu demonstrēšanai.

Nodarbības norise īsumā un ieteicamās metodes

- Pielietojot stāstījuma, jautājumu - atbilžu un situācijas analīzes metodi, nodarbības vadītājs stāsta par to, kas ir izvēles situācijas un alternatīvās izmaksas.
- Bērni, pielietojot metodi "lomu spēle", veic izvēles situācijas, simulējot pazīstamas situācijas.
- Bērni veic radošu darbu - zīmē kādu savu nesenu izvēles situāciju.
- Bērni aizpilda darba lapu.



13. NODARBĪBAS NORISE

- Nodarbības vadītājs jautā, vai bērniem kādreiz ir vajadzējis izdarīt izvēli. Piemēram, vai viņi šodien izvēlējās, ko ģērbt, ko ēst brokastīs. Varbūt vakar vakarā izvēlējās, ar kuru rotaļlietu spēlēties vai kuru animācijas filmu skatīties?
- Nodarbības vadītājs pastāsta kādu piemēru no savas pieredzes. Piemēram: "Man bija 2 eiro, un es vēlējos nopirkt gan kafiju, gan kūku. Katra no šīm precēm maksāja 2 eiro."
- Nodarbības vadītājs jautā, kāpēc viņš nevarēja nopirkt abas lietas. (Jo man bija 2 eiro un naudas pietika tikai vienai no precēm.) Tātad abas preces nebija iespējams nopirkt, bija jāizvēlas.
- Nodarbības vadītājs skaidro, ka, izdarot izvēli, izvēles cena (alternatīvās izmaksas) ir preces, kuru nevarēja iegādāties. Manā gadījumā izvēles cena (alternatīvās izmaksas) bija kafija, kuru es nenopirku, jo nopirku kūku.

- Nodarbības vadītājs uz galda novieto preču pārus: konfektes un cepumus, burkānus un ābolus, izgrieztas papīra sirsniņas un zvaigznītes u. tml. Katrai precei pieliek klāt cenu zīmi (var izmantot iepriekšējā nodarbībā veidotās cenu zīmes) tā, lai pāra precēm ir vienādas cenas. Piemēram, viena konfekte un viens cepums maksā vienādi - 1 spēļu naudas vienību (var izmantot spēļu eiro monētas no iepriekšējām nodarbībām).
- Nodarbības vadītājs mudina bērnus izvēlēties un iegādāties vienu no lietām.
- Bērni pa vienam nāk pie galda, veic izvēli, paskaidro, kāpēc viņi izvēlas vienu vai otru preci, "samaksā" ar savu rotaļu naudu un dodas atpakaļ uz savu vietu.
- Pēc tam, kad visi bērni "iegādājušies" savu preci, nodarbības vadītājs lūdz pacelt rokas tiem bērniem, kuri ir izvēlējušies pirmo preci (konfekti, burkānu, papīra sirsniņu). Pēc tam nodarbības vadītājs lūdz pacelt roku tiem, kuri izvēlējās otro preci (cepumu, ābolu, zvaigznīti). Pēc tam tiem, kuriem izvēles cena (alternatīvās izmaksas) bija cepums un pēc tam tiem, kuriem alternatīvās izmaksas bija konfekte.

- Nodarbības vadītājs lūdz bērnus uzzīmēt kādu situāciju, kurā viņiem bija jāizdara izvēle. Bērni zīmē un pastāsta, kādas bija izvēles alternatīvās izmaksas (iet spēlēties vai skatīties animācijas filmu, iet spēlēties ārā vai iekšā, veikalā izvēlēties kādu saldumu).

14. NODARBĪBAS NORISE

- Nodarbības vadītājs atkārtoti iepriekšējā nodarbībā runāto par izvēles situāciju. Rosina parunāt un saprast, ka katrai izvēles situācijai ir arī sekas.
- Nodarbības vadītājs stāsta, ka, izdarot izvēli, ir svarīgi apdomāt arī sekas. Piemēram, ja visu dienu dzers tikai gāzētas un saldinātas limonādes nevis ūdeni, iespējams, var sākt sāpēt vēders. Tāpat būtu sliktas sekas, ja brokastīs apēstu nevis auzu biezputru, bet kilogramu konfekšu. Vai, piemēram, kā būtu, ja ziemā izietu ārā pagalmā spēlēt peldkostīmā u.c.
- Šie piemēri var šķist nedaudz smieklīgi, jo ir skaidrs, kādas varētu būt sekas, bet, kad ieejam veikalā un acis žilbst no plašā piedāvājuma, reizēm piemirstas.
- Nodarbības vadītājs stāsta, ka tad, kad ejam iepirkties, izvēles situāciju ir ļoti daudz. Lai naudas pietiktu citiem nepieciešamiem pirkumiem un maksājumiem, iepērkoties ir jāpārdomā, kas patiešām ir vajadzīgs un kas nē.
- Nodarbības vadītājs demonstrē Swedbank video sižetu "Nauda un citas Cīruļu ģimenes lietas. Iepirkšanās diena".
- Pēc stāsta noklausīšanās visi pārrunā stāstā dzirdēto.
 - Kāda diena bija pienākusi Cīruļu ģimenē? (Iepirkšanās diena.)
 - Ko līdzī ņem Kates tētis, kad dodas iepirkties? (Iepirkumu sarakstu.)
 - Kādus produktus Kate ar brāli ierakstīja iepirkumu sarakstā?
 - Kas notika nākamajā dienā pēc iepirkšanās dienas? Kādas bija sekas Kates iepirkuma saraksta sagatavošanai?
- Nodarbības vadītājs paskaidro, ka tagad bērniem būs iespēja iejusties Kates lomā un izvēlēties produktus vakariņām.
 - Nodarbības vadītājs katram bērnam iedod piecas 1 eiro spēļu monētas.
 - Bērni ielīmē iepirkšanās grozā attēlus, kuras preces izvēlas iegādāties ģimenes vakariņām no "Iepirkšanās diena" kartītēm. Nodarbības vadītājs atgādina, ka drīkst iztērēt tikai tik, cik eiro monētu viņiem ir.
 - Kad uzdevums ir veikts, nodarbības vadītājs katram bērnam iedod vēl divas 1 eiro spēļu monētas un jautā, ko viņi tagad vēl vēlētos iegādāties, vai kaut ko mainītu savā izvēlē?
- Pēc uzdevuma veikšanas nodarbības vadītājs lūdz bērnus pastāstīt savu pieredzi.
 - Kādu izvēli katrs izdarīja?
 - Ko apdomāja, kad veica izvēli?
 - Vai bija grūti izvēlēties?
 - Vai būtu vieglāk, ja būtu vairāk eiro monētu?
 - Vai bija kas tāds, ko viņi ļoti vēlējās, bet tomēr neizvēlējās?

15. NODARBĪBAS NORISE

- Nodarbības vadītājs izstāsta, ka nodarbībā bērni iepazīsies ar dažādiem veikaljiem.
 - Vai bērni zina, kuros veikalos ko var nopirkt? Piemēram, kur var nopirkt pārtiku (pārtikas veikalā), apģērbu (apģērbu veikalā), apavus (apavu veikalā), televizoru (sadzīves tehnikas veikalā)?
 - Ja iespējams, organizē pārgājienu tuvējā apkaimē un apskata tur esošos veikalus, veic novērojumus, kā izskatās skatlogi, kas vēsta par to, kādi produkti tajos nopērkami.
 - Kā, ejot garām veikalam, var zināt, ko šajā veikalā var nopirkt? (Izkārtne, uz kuras rakstīts, kas par veikalu, vai skatlogs, noformēts atbilstoši pārdodamajām precēm). Ir arī dažādas zīmes, piemēram, izkārts kliņģeris vai zābaks.
- Bērni izveido grupas, un katra grupa vienojas un uzzīmē veikalu. Svarīgi, lai zīmējumā būtu saprotams, ko šajā veikalā pārdod.

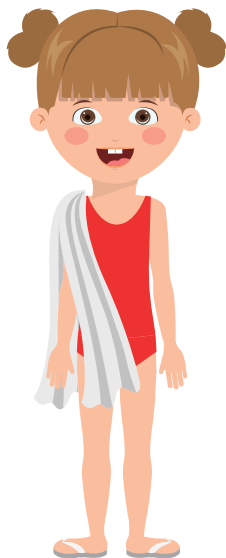
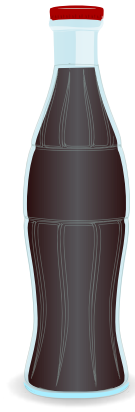
- Nodarbības vadītājs aicina bērnus iekārtot veikalus ar precēm. Preces bērni var uzzīmēt, izmantojot gatavus attēlus vai veidojot no plastilīna utt.
- Katrai precei bērni nosaka preces cenu un izveido cenu zīmes. Cena nedrīkst būt augstāka par 5 eiro.

- Nodarbības vadītājs jautā - kā sauc cilvēkus, kas kaut ko iegādājas veikalā (pircēji), un kā sauc tos, kas pārdod (pārdevēji).
- Nodarbības vadītājs saka, ka tagad bērni būs pārdevēji, bet viņš pircējs.

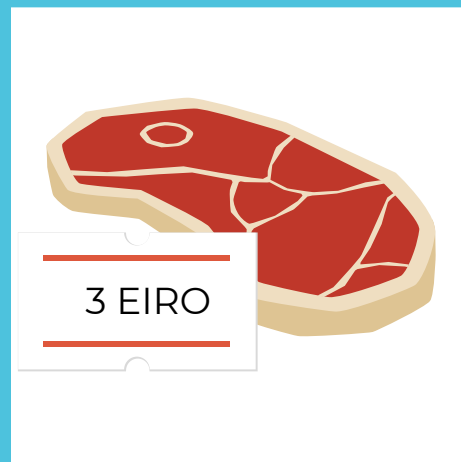
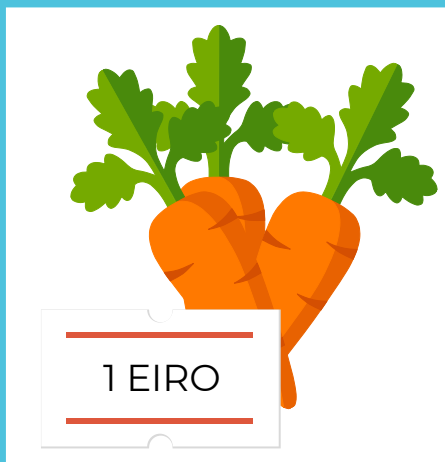
- Kad veikals ir iekārtots un cenu zīmes saliktas, nodarbības vadītājs katrai grupai iedod piecas 1 eiro spēļu monētām un paskaidro, ka katram veikalam vienmēr vajag maiņas naudu, lai pārdevējs varētu izdot atlikumu, ja veikalā iegriežas pircējs, kuram ir lielākas vērtības nauda nekā preces cena.

- Nodarbības vadītājs pieiet pie katras grupas, apjautājas, ko viņi pārdod un izvēlas kādu preci. "Samaksā", izmantojot spēļu eiro monētas.

MATERIĀLS DEMONSTRĒŠANAI "IZVĒLES SITUĀCIJAS, PIEMĒRI"



MATERIĀLS "IEPIRKUMU DIENA" KARTĪŠU IZGATAVOŠANAI



DARBA LAPA
"MANS IEPIRKŠANĀS GROZS"

IELĪMĒ IEPIRKŠANĀS GROZĀ PRECES, KURU VĒRTĪBA IR:



Es kopā samaksāju _____ eiro

16. NODARBĪBA

NAUDAS PELNĪŠANA



Mācību līdzekļi



- Izdrukātas un izgrieztas kartītes "Profesiju bingo".
- Materiāls demonstrēšanai "Pienākumi ģimenē".
- Izdrukāti un izgriezti Pinokio lielās puzles gabaliņi.
- Izdrukāti un izgriezti Pinokio mazās puzles gabaliņi.



- Ierīces video un/vai attēlu demonstrēšanai.

Nodarbības norise īsumā un ieteicamās metodes

- Nodarbības vadītājs, izmantojot metodes "stāstījums, jautājumi - atbildes", iepazīstina bērnu ar dažādām profesijām.
- Spēlējot spēles, veicot dažādus vingrinājumus, bērni trenējas atpazīt profesijas un to raksturīgākos pienākumus.



16. NODARBĪBAS NORISE

- Nodarbības vadītājs stāsta, ka līdz šim bērni ir mācījušies par mūsu vēlmēm un vajadzībām, un naudu, ko tērējam. Bet vai viņi zina, kā ģimenēs pieaugušie iegūst naudu? Nodarbības vadītājs saka, ka naudu PELNA. Cilvēki strādā, pilda savus pienākumus, izdara savu darbu un par to saņem naudu. Nopelnīto naudu sauc par algu, ja cilvēks strādā pie kāda, bet par peļņu sauc naudu, ko saņem, piemēram, uzņēmējs, ja viņam pašam ir savs uzņēmums, kurā strādā un pārdod savu vai savu darbinieku saražotu preci vai pakalpojumu.

- Nodarbības vadītājs pastāsta divas situācijas un lūdz bērniem pateikt, vai saņemto naudu sauc par darba algu vai peļņu.
 - Aivja mamma strādā veikalā "Saulīte", Viņa katru dienu ierodas darbā 8 no rīta, lai pilsētas iedzīvotāji jau no paša rīta varētu nopirkt nepieciešamo. Viņa ir ļoti laipna, zinoša par veikala precēm, un viņai izdodas strādāt patiešām ātri. Aivja mammai katru mēnesi veikala īpašniece izmaksā darba algu par padarīto darbu. Pilsētas iedzīvotāji ir priecīgi, ka Aivja mamma strādā veikalā. (Aivja mamma ir pārdevēja, nopelna darba algu.)
 - Lienes mamma ir veikala "Saulīte" īpašniece. Viņai pieder veikals. Katru dienu Lienes mamma pasūta produktus veikalam un uzrauga, lai veikalā pircēji varētu iegādāties svaigas un garšīgas preces. Lienes mammai ir svarīgi, lai pilsētas iedzīvotāji izvēlētos doties uz viņas veikalu, nevis uz pāri ielai esošo lielveikalu, jo viņai katru mēnesi ir jāsamaksā daudz maksājumu - par piegādātajām precēm, par veikalā iztērēto elektrību, siltumu, nodokļi, kā arī alga Aivja mammai, kas pie viņas veikalā strādā par pārdevēju. Kad visi maksājumi veikti, daļu no pāri palikušās naudas Lienes mamma izmaksā sev kā peļņu no veikala darbības. (Lienes mamma ir uzņēmēja, viņa nopelna peļņu.)

- Nodarbības vadītājs jautā bērniem, vai viņi zina, ko darbā dara viņu vecāki.
- Turpina jautāt par bērnu nodomiem - vai viņi ir domājuši, ko gribētu darīt, kad būs pieauguši?
- Aicina bērnus atklāt profesiju pasauli.

- Nodarbības vadītājs izvēlas vienu no aktivitātēm:
 - "Profesiju "Bingo" (1. vai 2. variants);
 - "Visas profesijas labas" (3. variants).

1. variants

- Nodarbības vadītājs jautā, vai bērni zina spēli "Bingo".
- Nodarbības vadītājs saka, ka katram bērnam būs sava Bingo biļete, un bērni izlozē vienu biļeti.
- Lapas kvadrātos ir attēli ar dažādu profesiju pārstāvjiem. Jautājums - vai bērni atpazīst profesijas, kas tur ir attēlotas?
- Nodarbības vadītājs saka, ka viņš izlasīs aprakstu, ko šīs profesijas pārstāvis dara, un, ja viņu "Bingo" biļetēs ir attēls arī šīs profesijas pārstāvi, viņiem tas ir jāapvelk. Tas, kuram visas profesijas ir apvilktas, paceļ roku. Spēli spēlē, līdz visiem ir apvilkti visi profesiju pārstāvju attēli un visiem ir paceltas rokas.
- Nodarbības vadītājs sāk spēli:
 - es dzēšu ugunsgrēkus (ugunsdzēsējs);
 - es ārstēju dzīvniekus (vetārsts);
 - es ārstēju cilvēkus (ārsts);
 - es mācu bērnus;
 - es pētī dažādas ķīmiskas vielas (ķīmiķis);
 - es plānoju un zīmēju, kā uzbūvēt labas un stabilas mājas (arhitekts);
 - es gatavoju ēst (pavārs);
 - es piegādāju pasūtījumus (kurjers);
 - es strādāju lidmašīnās un apkalpoju lidmašīnu pasažierus (stjuarte);
 - es šuju apģērbu (šuvēja);
 - es rūpējos par bitēm un vācu medu (bitenieks);
 - es kopju un tīru dārzus un parkus (dārznieks);
 - es būvēju mājas (celtnieks);
 - es laboju mašīnas (automehāniķis);
 - es uzmanu, vai visi iedzīvotāji ievēro likumus (policists).
- Nodarbības vadītājs pēc katra apraksta pats nosauc profesijas nosaukumu vai aicināt to darīt bērnus.

2. variants

- Šīs pašas kartītes var izmantot arī nedaudz citādāk. Katram bērnam uz galda priekšā stāv 4 kartītes. Nodarbības vadītājs nosauc profesiju. Ja nosaukums sakrīt, bērns kartīti apgriež otrādi. Spēli spēlē, kamēr visiem bērniem visas kartītes ir apgrieztas otrādi.

3. variants

Nodarbības vadītājs pastāsta, ka pie bērniem šodien atnācis ciemos Pinokio, kurš ir bēdīgs. Bērni noskaidro, kāpēc viņš šodien ir tik bēdīgs. Pinokio atbild: "Nākot šurp, es jau biju izdomājis, kādu profesiju gribu iemācīties, pat uzzīmēju, bet uzpūta vējš un aizpūta manu zīmējumu. Palikusi tikai maza daļiņa. Tagad nezinu, par ko gribu būt."

- Nodarbības vadītājs saka: "Palīdzēsim bērni! Pastāstīsim viņam par interesantām profesijām! Dosimies ceļojumā, kur iepazīsimies ar dažādām profesijām, un katrā pieturā jūs varēsiet atrast kādu zīmējuma daļu!"
- Visi sastājas vilcieniņā un dodas ceļojumā.
- Nodarbības vadītājs pasaka, ka pirmā pietura ir "kas būtu, ja..." un uzdod jautājumus (bērni atbild):
 - kas būtu, ja nebūtu ārstu;
 - kas būtu, ja nebūtu pavāru;
 - kas būtu, ja nebūtu pilotu;
 - kas būtu, ja nebūtu arhitektu."

Par atbildēm bērni saņem zīmējuma fragmentu "Pinokio puzzles" pirmo daļu.

- Vilciens dodas ceļā un nonāk otrajā pieturā "Mīklas". Nodarbības vadītājs nolasa pa vienai mīklai, un bērni min atbildes.

1. Viņš preces piegādā it visur,
un pat taksī strādāt iztur.
Nogādās viņš ārstu mājās,
Aizvedīs pat pārtiku kā klājas.
Ceļu satiksmes noteikumus viņš pārzina,
Pat visšaurākās ielas kā savas mājas viņš zina.
(Šoferis.)
2. No rītiem agri viņš pa sniegu brida,
Jo paklupt uz ledus mums netīk, viņš zina.
Ne pilsētas vārnas, ne negantie puikas,
Nespēs apturēt viņu no tīrītas ielas.
(Sētnieks.)
3. Viņš meža mātei draugs ir liels,
Kokus un dzīvniekus sargāt viņam liels prieks.
Viņš ziemā pilda barotavas,
Un vasarā uzrauga bebru pārceltuves.
(Mežsargs.)
4. Ar zizli rokā viņš māj,
Lai notis un ritms rindā stāj.
Orķestrī viņš ir kā prezidents,
Jo viņš ir kora
(Dirigents.)

- Bērni iegūst otro Pinokio puzzles daļu, vilciens dodas tālāk un sasniedz trešo staciju "Puzle".

Bērni izveido grupas. Katra grupa saņem savu puzzle, kura jāsaliek un pēc tam jānosauc profesija. Pēc uzdevuma veikšanas bērni saņem trešo lielās puzzles daļu.

- Vilciens dodas tālāk uz ceturto pieturu "Kam ko vajag darbam?"

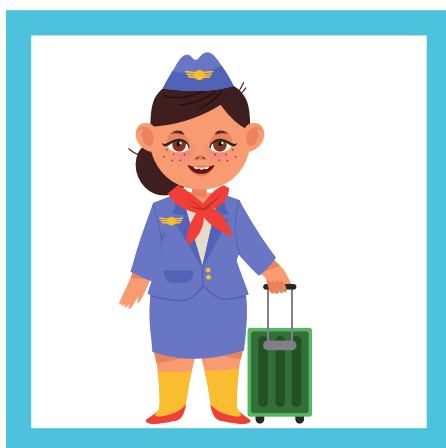
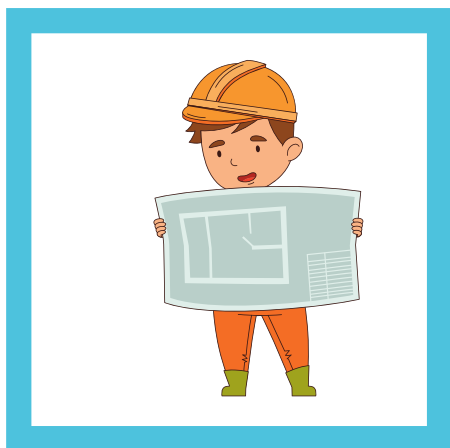
Nodarbības vadītājs lasa apgalvojumus un bērni pabeidz:

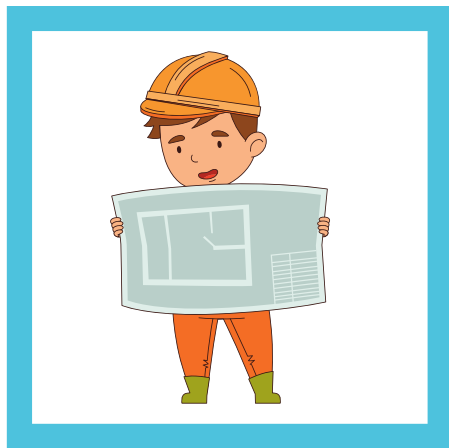
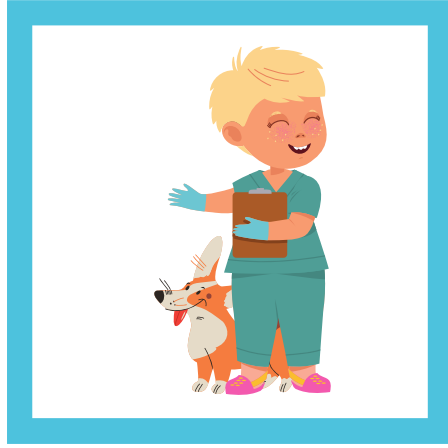
- precī un čeku mums dod ne profesors, ne skolotājs, bet gan.... (pārdevējs);
- viņš redz mākoņus no augšas un ceļo ar gaisa kuģi, viņš pārvadā cilvēkus un pat kravas, viņš ir... (pilots).
- Nodarbības vadītājs saka, ka šajā pieturā ir arī melnā kaste. Tajā ir priekšmeti, kas ir nepieciešami dažādās profesijās.
- Nodarbības vadītāja no kastes pa vienam izvelk šos priekšmetus (piemēram, panna, adata, šķēres, pildspalva u.c.), un bērni nosauc profesijas, kurās tos izmanto.
- Bērni nopelna ceturto puzzles gabaliņu un saliek puzzle, kur attēlots ārsts.
- Nodarbības vadītājs saka: "Mums izdevās palīdzēt Pinokio. Kā mums tas izdevās? (Mēs zinājām profesijas, bijām centīgi utt.)."
- Nodarbības vadītājs noslēgumā uzsver, ka pasaulē ir ļoti daudz un dažādu profesiju, un ikkatra profesija ir svarīga un nozīmīga.

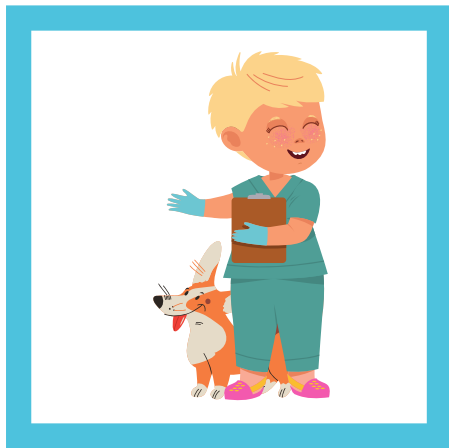
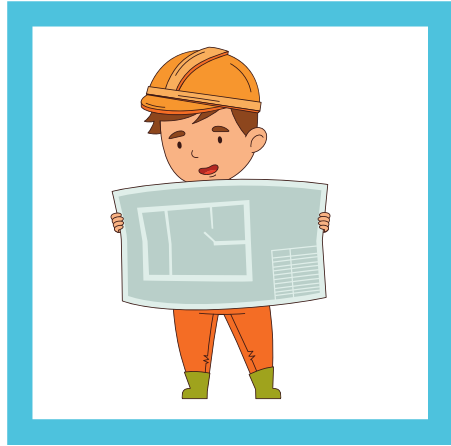
Papildu

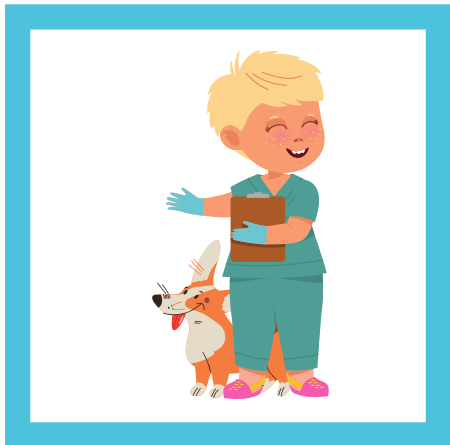
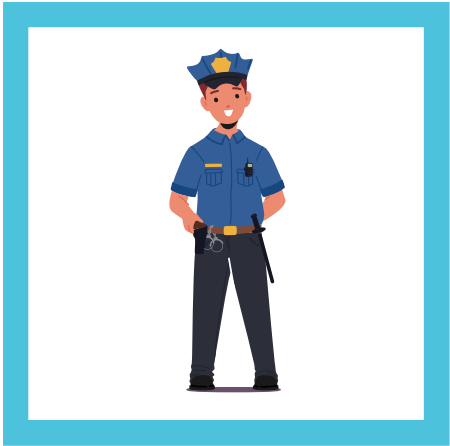
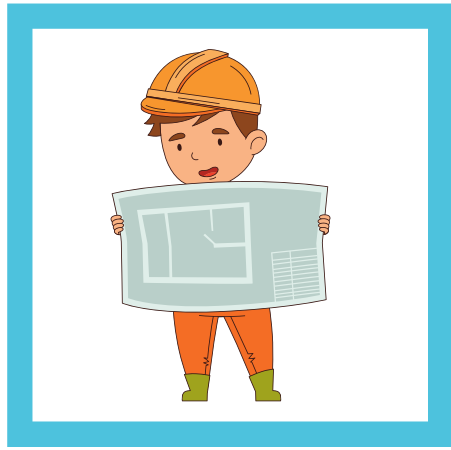
- Nodarbības vadītājs stāsta, ka pieaugušie saņem algu, jo viņi darbā veic savus pienākumus. Jautājums - vai par visu pienākumu pildīšanu maksā algu?
- Nodarbības vadītājs turpina, ka arī mājās ģimenē ir daudz pienākumu, un šie pienākumi sakrīt ar dažu profesiju pienākumiem darbā. Nodarbības vadītājs demonstrē attēlus, un bērni nosauc, kādi pienākumi tajos attēloti un ar kādām profesijām tie asociējas.
- Tālāk nodarbības vadītājs jautā, vai tad, ja šos pienākumus veic mājās, par tiem maksā algu. Kā bērni domā, kāpēc?
- Nodarbības vadītājs stāsta, ka mājās/ģimenē visi kopā rūpējas par labklājību, Alga par šo pienākumu veikšanu ir tas, ka jūtamies labi, jo varam būt apmierināti, priecīgi, paēduši un justies labi.
- Nodarbības vadītājs aicina bērnus apdomāt, kādi varētu būt viņu pienākumi mājās.
- Nodarbības vadītājs pastāsta par brīvprātīgo darbu. Piemēram, brīvajā laikā palīdzēt slimnīcās, pasākumos, dzīvnieku patversmēs utt. Par brīvprātīgo darbu nesaņem algu, bet gandarījumu par to, ka esi varējis palīdzēt kādam citam.

MATERIĀLS KARTĪŠU "PROFESIJU BINGO" IZGATAVOŠANAI



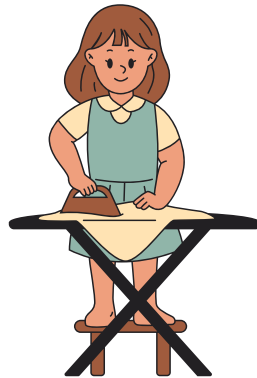






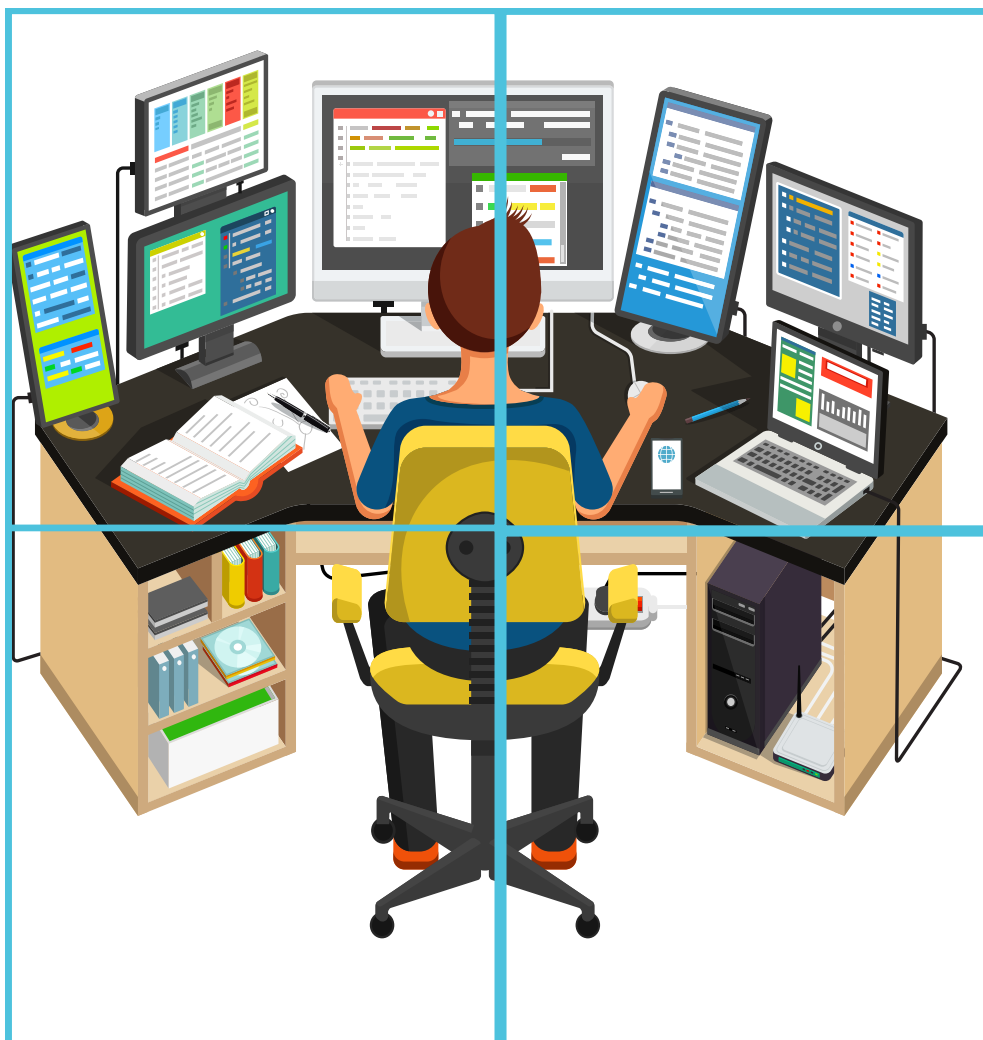
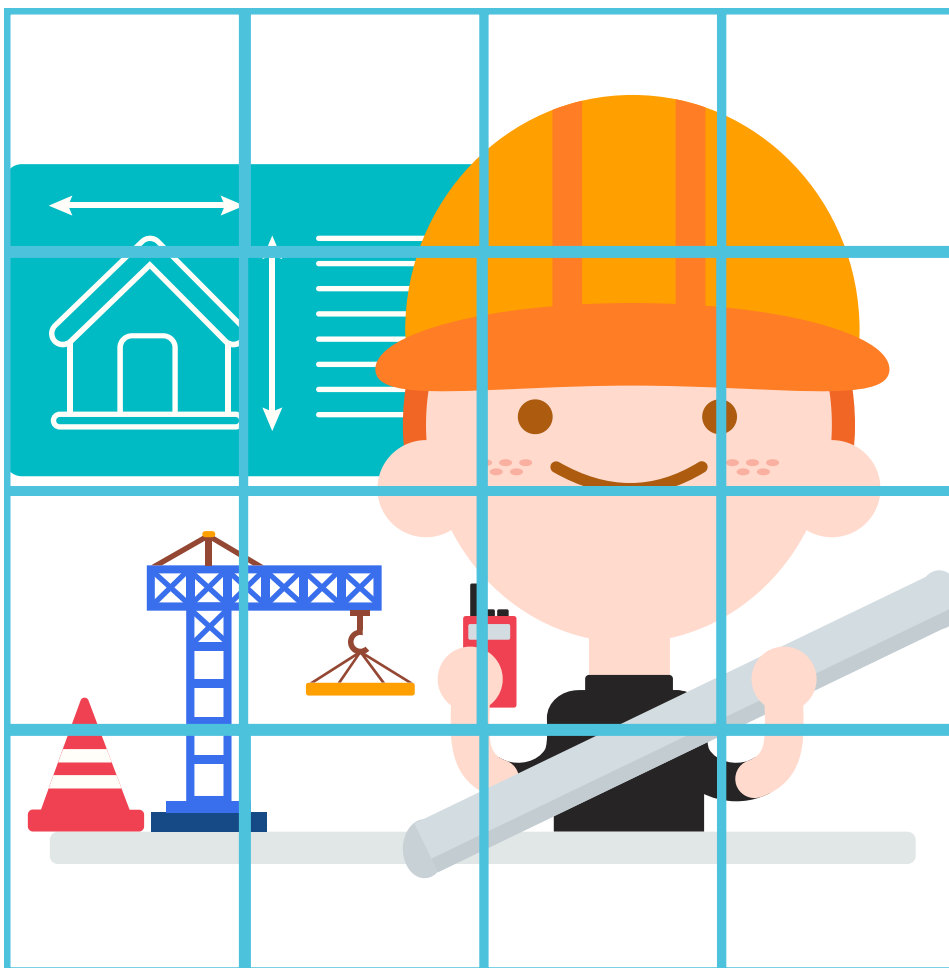


MATERIĀLS DEMONSTRĒŠANAI "PIENĀKUMI ĢIMENĒ"

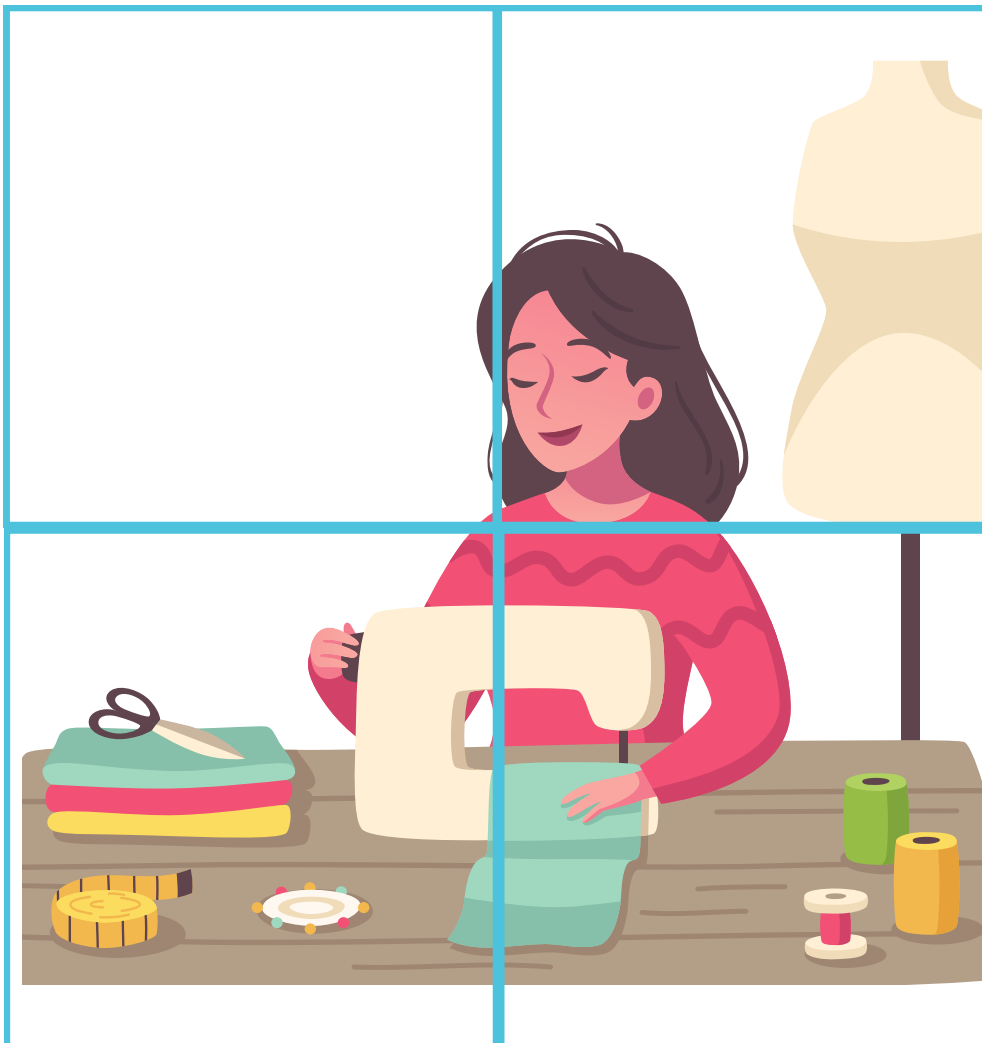




MATERIĀLS "PINOKIO MAZĀ PUZLE"



MATERIĀLS "PINOKIO MAZĀ PUZLE"



17. NODARBĪBA

NAUDAS KRĀŠANA



Mācību līdzekļi



- [Video "Nauda un citas Cīruļu ģimenes lietas - Sapņiem ir jākrāj".](#)



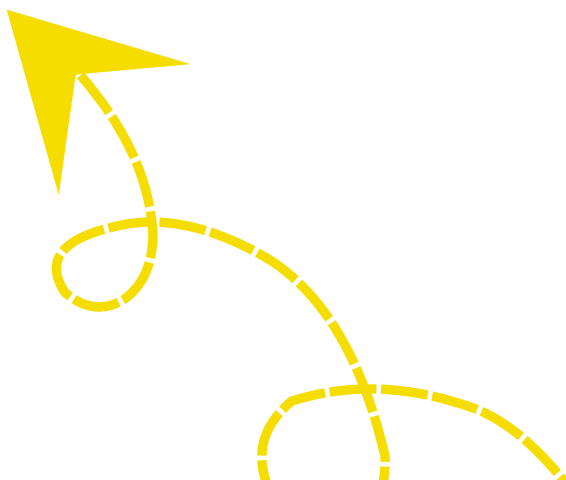
- Ierīces video un/vai attēlu demonstrēšanai.
- Stikla burciņas, tukši trauciņi un dažādi rokdarbu materiāli.

Nodarbības norise īsumā un ieteicamās metodes

- Izmantojot metodes "stāstījums, vizualizācija, situācijas analīze un jautājumi - atbildes", veido izpratni par naudas krāšanas nozīmību savu mērķu sasniegšanai.
- Izmantojot radošā darba metodi, veicina vēlmi uzkrāt un runāt savā ģimenē par potenciālo uzkrājumu veidošanu.

Nodarbības satura izstrādē izmantotie tiešsaistes resursi

- [Swedbank, "Nauda un citas Cīruļu ģimenes lietas - Sapņiem ir jākrāj"](#)



17. NODARBĪBAS NORISE

- Nodarbības vadītājs jautā, vai bērni zina, ko nozīmē krāt naudu. Pieaugušie mēdz krāt naudu, lai vēlāk varētu piepildīt kādas savas vēlmes - iegādāties kādu lielāku pirkumu vai sakrāt naudu, ja pēkšņi tā ir vajadzīga, piemēram, ledusskapja vai mašīnas remontam.

- Nodarbības vadītājs demonstrē video (vai nolasa) stāstu "Nauda un Cīruļu ģimenes lietas. Sapņiem ir jākrāj."



- Nodarbības vadītājs stāsta, ka katrā ģimenē var būt atšķirīgi veidi un iespējas, cik naudas no ģimenes budžeta var atvēlēt uzkrājumiem. Krājot saviem sapņiem, svarīgākais ir tam atvēlēt kaut 1 centu mēnesī, lai katru reizi, kad monēta tiks ielikta krājkasītē, zinātu, ka tuvojaties sava sapņa piepildījumam.

- Aicina bērnus izveidot ģimenes krājkasi. Bērni paņem līdzī atnestās tukšās burciņas. Bērnu uzdevums ir uzzīmēt, kas varētu būt ģimenes sapņi, kuriem varētu krāt naudu. Bērni izgrezno burciņu ar uzzīmētajiem sapņiem un citām dekorācijām.

3. TĒMA

RESURSI







NODARBĪBAS

- 3.1. temats. Kas ir resursi?
 - 18. nodarbība. Kas man nepieciešams, lai...
- 3.2. temats. Kā iegūst resursus?
 - 19.-21. nodarbība. Resursu veidi
- 3.3. temats. Kā būt videi draudzīgam?
 - 22.-23. nodarbība. Kā būt videi draudzīgam?
- 3.4. temats. Kā izmantot resursus atbildīgi?
 - 24. nodarbība. Budžets.

IETEICAMIE SASNIEDZAMIE REZULTĀTI TĒMĀ

- Veido izpratni, kas ir resursi.
- Nosauc resursus, ko izmanto sev pazīstamās situācijās (apsveikuma kartītes zīmēšana, pankūku cepšana brokastīs).
- Demonstrē izpratni, ka resursi nav bezmaksas.
- Nosauc resursus, kas nepieciešami kādai savai plānotajai darbībai (projekta darbs, darba lapas pildīšana, cepumu cepšana gadatirgum – saskaņā ar izvēlēto metodi).
- Ar vienkāršiem, sev pazīstamiem piemēriem skaidro, kas ir deficīts un pārpalikums.
- Demonstrē izpratni par resursu atbildīgu izmantošanu un tā saistību ar atbildību par dabu.
- Atpazīst situācijas savā ģimenē vai bērnudārzā, kur var novērot atbildīgu resursu izmantošanu (otreizēju materiālu izmantošana, papīra izmantošana no abām pusēm, atkritumu šķirošana, iepakojuma nodošana depozīta automātos, elektrības taupīšana, pārvietošanās ar velosipēdu u.tml.). Ierosina, kā resursus izmantot atbildīgi.
- Demonstrē izpratni par vienkārša budžeta veidošanos – lai būtu, ko tērēt, ir jābūt nopelnītai naudai.
- Attīsta videi draudzīgus ieradumus ikdienā - atkritumu šķirošana, elektroenerģijas un ūdens taupīšana, lietu otrreizēja izmantošana.

ATTĪSTĀMĀS CAURVIJU PRASMES

-  Jaunrade un uzņēmējspēja.
-  Sadarbība.
-  Kritiskā domāšana un problēmrisināšana.
-  Pilsoniskā līdzdalība.
-  Pašvadīta mācīšanās.
-  Digitālā prasme.

18. NODARBĪBA

KAS MAN NEPIECIEŠAMS, LAI...

 60 %

Mācību līdzekļi



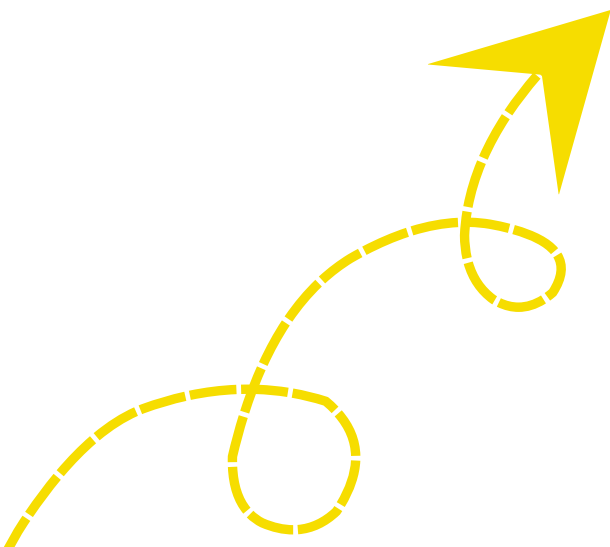
- Materiāls demonstrēšanai "Resursi augļu salātu pagatavošanai".
- Izdrukāts un izgriezts materiāls "Veikali" (drukai: 3 gab.).
- Izdrukāts un izgriezts materiāls "Rotājumu figūras"



- Rakstāmpiederumi, šķēres, līme un dekoratīvi materiāli.
- Ierīces video un/vai attēlu demonstrēšanai

Nodarbības norise īsumā un ieteicamās metodes

- Pielietojot metodes "stāstījums, jautājumi - atbildes un vizualizācija" atklāj bērniem jēdziena "resursi" nozīmi.
- Izspēlējot "lomu spēli" un simulējot problēmu situāciju, veicina izpratni par resursu plānošanu un trenē prasmi noteikt un uzskaitīt nepieciešamos resursus.
- Veicot praktisku uzdevumu - radošu darbu, atklāj jēdzienu "deficīts" un attīsta izpratni, ka resursi nav bezmaksas.



18. NODARBĪBAS NORISE

- Nodarbības vadītājs iesāk nodarbību, jautājot, vai bērni zina, kas ir resursi.

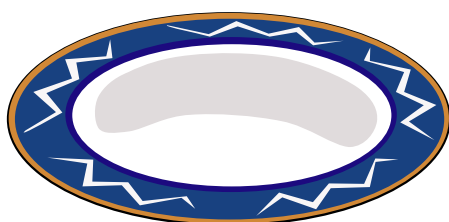
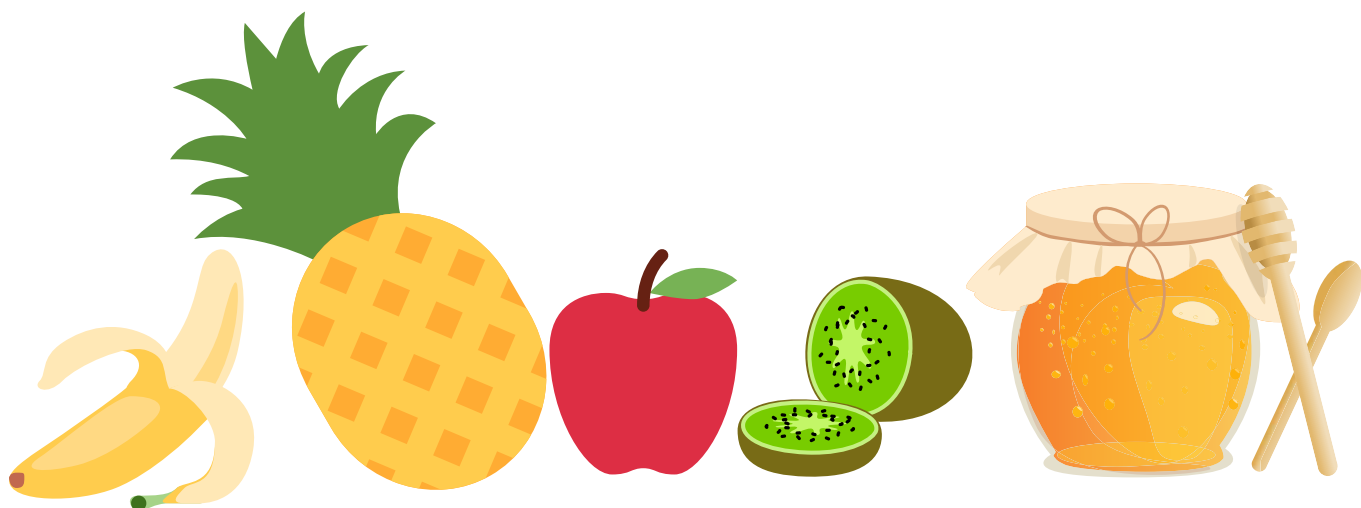
1. variants

- Nodarbības vadītājs demonstrē materiālu "Resursi augļu salātu pagatavošanai" un lūdz bērnus nosaukt, kas no šī būtu nepieciešams, lai pagatavotu augļu salātus.
- Kad bērni ir izvēlējušies, nodarbības vadītājs paskaidro, ka tikko viņi izvēlējās resursus augļu salātu pagatavošanai jeb to, kas būs nepieciešams (var atgādināt par tēmu "Izvēles situācija". Bet ir vēl kāds resurss, kas šeit nav. Jautājums - kā bērni domā, kas tas varētu būt? Atbilde - tas ir darbs. Darbs, kas tiks darīts/ieguldīts, lai šos salātus pagatavotu, arī ir resurss, kas nepieciešams salātu pagatavošanai.
 - Nodarbības vadītājs saka, ka viņam ir vēl viens "āķīgs" jautājums - kā bērniem šķiet, vai nauda arī ir resurss? Atbilde - jā, nauda ir resurss, jo par to var iegādāties citus resursus, piemēram, augļus mūsu salātiem, bļodu, kur salātus ielikt utt.

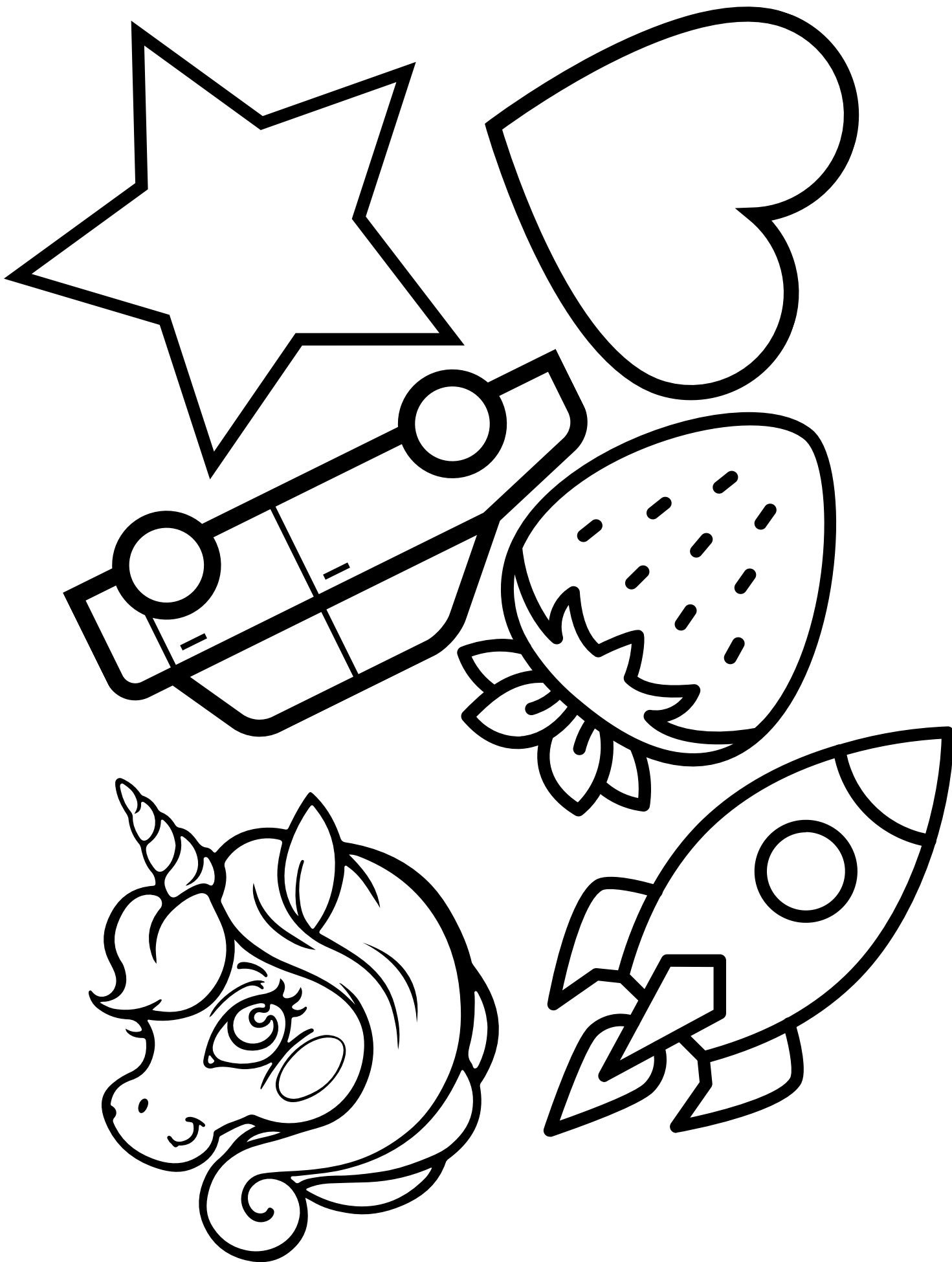
2. variants

- Aicina bērnus spēlēt "Resursu tirgu". To, kas ir resursi, bērni ir noskaidrojuši, bet vai viņi zina, kas ir tirgus (vieta, kur pērk un pārdod).
- Aicina bērnus iejusties jauno uzņēmēju lomā. Viņu uzdevums ir izveidot rotājumu, bet viss nepieciešamais būs jāiegādājas resursu tirgū, izmantojot spēļu eiro monētas. Budžets ir 5 eiro.
- Nodarbības vadītājs norāda uz resursu tirgu, kas izkārtots pirms nodarbības.
- Uz galda/grīdas novietoti 6 veikalu attēli, kur logos redzams, ko šajā "veikalā" var iegādāties - krāsainas figūras, krāsains papīrs, balts papīrs, diegs, kurā iekarināt rotājumu, 2 dažāda veida dekorācijas katra savā "veikalā" (2 dažādu veidu, lai bērni nevar atļauties nopirkt no visiem resursiem pa vienam). Krāsainos zīmuļus, flomasterus u.c. rakstāmpiederumus bērniem nav jāiegādājas, tos katrs var izmantot no sava penāļa (var veidot sasaisti ar tēmu "Barbers" un mainīties). Katra resursa cena ir 1 eiro spēļu monēta, tātad vienu no resursiem katrs bērns iegādāties nevarēs.
- Bērni dodas resursu tirgū un "iegādājas" sevis izvēlētos resursus, "samaksājot" ar spēļu eiro monētu.
- Nodarbības vadītājs saka, ka līmju un šķēru nav tika daudz, lai katrs varētu tās iegādāties (to sauc par deficītu), tāpēc ar šiem resursiem būs jādalās savā starpā.
- Bērni dodas izgatavot savu rotājumu.
- Pēc rotājuma izgatavošanas pārrunā:
 - vai iztērēja visus eiro monētu attēlus;
 - vai varēja iegādāties visu, ko vēlējās;
 - kā pieņēma lēmumu, kuru resursu neiegādāsies;
 - vai bija resursi, kuri bija obligāti nepieciešami rotājuma izgatavošanai (vajadzības) un tādi, bez kuriem varēja arī iztikt (vēlmes).

MATERIĀLS DEMONSTRĒŠANAI "RESURSI AUGĻU SALĀTU PAGATAVOŠANAI"

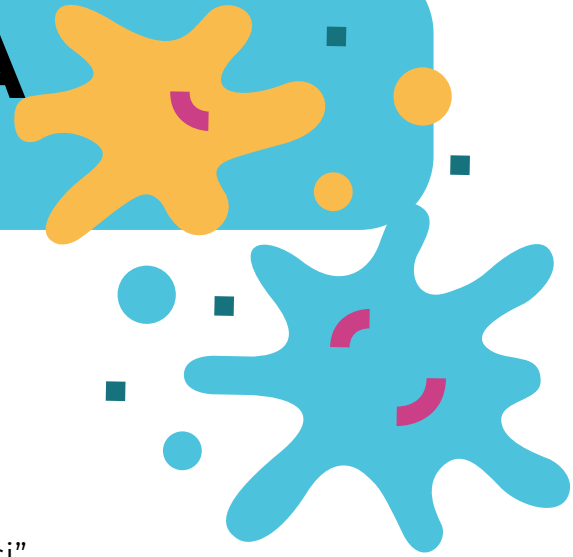






19.-21. NODARBĪBA

RESURSU VEIDI



Mācību līdzekļi



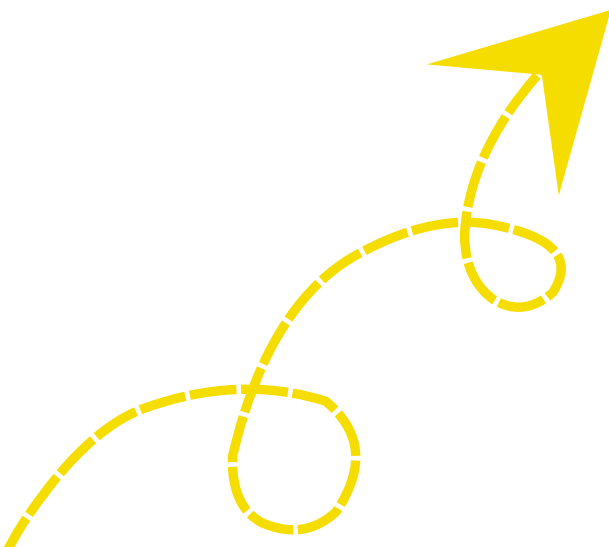
- Interaktīvs materiāls "Ražošanas resursi".
- Materiāls kartīšu izgatavošanai "Resursi".



- Ierīces video un/vai attēlu demonstrēšanai.
- Lapa zīmēšanai.
- A1 lapa plakātam.
- Rakstāmpiederumi.
- Izgriezumi no žurnāliem/avīzēm ar dažādiem resursiem (iekārtas, ēkas, degviela u.tml.).

Nodarbības norise īsumā un ieteicamās metodes

- Pielietojot metodes "stāstījums, jautājumi - atbildes un vizualizācija" atklāj bērniem jēdziena "ražošanas resursi" nozīmi un to veidus.
- Izmantojot nodarbības telpā pieejamos priekšmetus, kategorizē tos pēc iepriekš apgūtā par ražošanas resursu veidiem, tādējādi nostiprinot iegūtās zināšanas jaunās situācijās.
- Pielietojot interaktīvo materiālu, bērni izzina resursu izmantošanas iespējas.
- Sadarbojoties veido informatīvu plakātu par ražošanas resursiem. Veidojot plakātu, atkārti iegūtās zināšanas par resursu veidiem.



19.-21. NODARBĪBAS NORISE

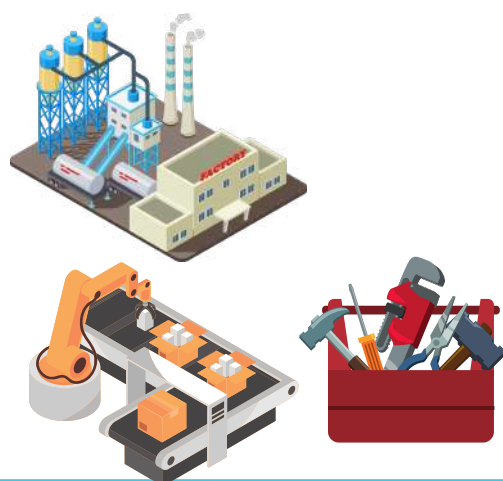
- Nodarbības vadītājs aicina bērnus atcerēties, ka tagad viņi zina, kas ir resursi, un atgādina, ka resursi ir tas, kas nepieciešams, lai mēs kaut ko paveiktu. Liek atcerēties, ka augļu salātu pagatavošanai resursi bija (visi kopīgi nosauc, kas bija nepieciešamie resursi).
- Nodarbību vadītājs jautā, no kurienes ir nākuši visi augļi, ko izmantojam (nepieciešamā atbilde - augļi izaug krūmos/kokos u.tml.). Visu, ko mums cilvēkiem savu vēlmju un vajadzību apmierināšanai sniedz daba, sauc par dabas resursiem. Nodarbības vadītājs demonstrē kartīti "Dabas resursi".
- Dabas resursi ir zeme (lai iestādītu augļu kokus, ogu krūmus, dārzenus u.c.), ūdens, gaiss, arī dzelzs un dažādi dārgmetāli (piemēram, zelts) ir dabas resurss.
- Nodarbības vadītājs jautā, ko vēl bez izejvielām (augļiem) izmantojam, lai pagatavotu augļu salātus. Šajā brīdī vajadzētu sagaidīt atbildi par darba rīkiem (nazi, virtuves dēlīti u.tml.).
- Visus instrumentus, iekārtas, ko izmanto, kopā sauc par kapitālu. Nodarbības vadītājs demonstrē kartīti "Kapitāls".
- Nodarbības vadītājs jautā, ko bērni vēl nav nosaukuši no tā, kas viņiem bija nepieciešams un ko viņi izmantoja augļu salātu pagatavošanai.
- Nodarbības vadītājs vērs uzmanību, ka arī mēs paši cilvēki bija taču nepieciešami. Viņi plānoja, gādāja dabas resursus, kapitālu, strādāja, izmantojot savas prasmes augļu griešanā, lai no visiem resursiem pagatavotu augļu salātus. To sauc par cilvēkresursiem.
- Nodarbības vadītājs demonstrē kartīti "Cilvēkresursi".
- Sarunas laikā visas 3 kartītes piestiprina pie tāfeles vai sienas (bērniem redzamā vietā) un vēlreiz atkārtoti 3 nosaukumus: dabas resursi, cilvēkresursi un kapitāls.

- Nodarbības vadītājs lūdz bērnus vērot priekšmetus nodarbības telpā un izvēlēties kādu priekšmetu, piemēram, tāfele. Turpinājumā lūdz bērniem nosaukt, kurš no resursu veidiem ir "tāfele" (kapitāls, jo tas ir instruments, kas palīdz skolotājam mācīt bērnus). Šādus jautājumus uzdod par vairākiem priekšmetiem nodarbības telpā, nostiprinot prasmi atšķirt dažādus resursu veidus.

- Nodarbības vadītājs nosauc kādu no resursu veidiem, un bērniem ir uzdevums atrast to nodarbības telpā, uzzīmēt un uzrakstīt, vai tas ir dabas resurss, kapitāls vai cilvēkresurss.



DABAS RESURSI



KAPITĀLS



CILVĒKRESURSI

- Nodarbības vadītājs demonstrē interaktīvo materiālu “Ražošanas resursi” un atkārti iepriekšējā nodarbībā runāto par 3 resursu veidiem (pagaidām izmanto tikai pirmo atvērumu “Ražošanas resursi”)



- Nodarbības vadītājs izstāsta, ka šodien bērni uzzinās vairāk par cilvēkresursiem un dabas resursiem. Interaktīvajā materiālā demonstrē kartīti “Cilvēkresursi”. Pārrunā tur iekļauto saturu par zināšanām un prasmēm, ko cilvēki iegulda darba veikšanai.

- Nodarbības vadītājs saka, ka tagad pienācis laiks iepazīt dabas resursus, cik daudz tie mums sniedz, kā arī vēlāk iemācīties, kā taupīt dabas resursus, lai tie pietiktu mums visiem un arī mūsu mazmazmazmazmazmaz.....bērniem.
- Materiālu izmanto, lai demonstrētu 3 ražošanas resursus, to sīkāku iedalījumu, kā arī pārrunātu detalizētāk dabas resursu izmantošanas iespējas.

- Ja iespējams, tālāk šo nodarbību ieteicams organizēt brīvā dabā (izglītības iestādes pagalmā) un doties nelielā pārgājienā.
- Nodarbības vadītājs lūdz pievērst uzmanību dažādiem dabas resursiem un lūdz bērniem tos nosaukt - zeme/augsne, gaiss, koki, ūdens, akmeņi (minerāli), saule u.tml.
- Bērnu uzdevums: katram līdzīgai ņemšanai uz nodarbību telpu izvēlēties vienu dabas resursu (zāles stiebrus, nelielus akmentiņus, augus u.c. dabas materiālus, kurus nākamajā nodarbībā izmantot plakāta “Ražošanas resursi” izveidei.

- Bērni kopīgi veido lielformāta plakātu (piemēram, A1), kur attēlo ražošanas resursu iedalījumu, to piemērus un izmantošanas veidus.
- Plakāta izveidē izmanto dabas resursu un izgriezumus no žurnāliem/avīzēm.
- Plakātu izstāda izglītības iestādē.

Papildu

- Tematā par dabas resursiem nodarbības vadītājs demonstrē animācijas filmu par dabas resursiem.
- Pārrunā apgūto:
 - dabas resursi ir tas, ko mums sniedz daba;
 - dabas resursi ir ūdens, dzīvnieki, fosīlie kurināmie, minerāli, augi, gaiss un vējš.
 - kāpēc dabas resursi ir jātaupa?
 - kāpēc ir svarīgi dabas resursu lietot atbildīgi? (Jo pat dabas resursi, ko saucam par “atjaunojamiem”, cilvēka darbības rezultātā tiek piesārņoti un tādā gadījumā apdraud gan mūs pašus, gan to, kā šos resursu varēs izmantot arī nākamās paaudzes).



22.-23. NODARBĪBA

KĀ BŪT DRAUDZĪGAM VIDEI?



Mācību līdzekļi



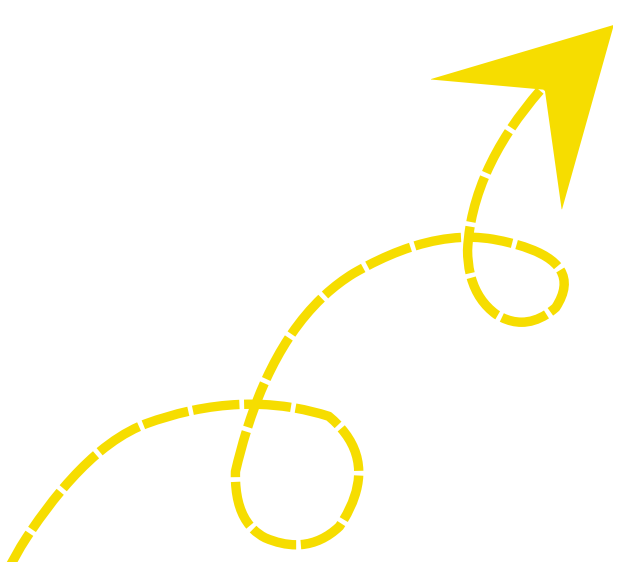
- Interaktīvs materiāls "Zemes diena".
- Pasakas "Čivinātāja dienasgrāmata", "PR Kvadrāts", Latvijas vides aizsardzības fonds.



- Ierīces video un/vai attēlu demonstrēšanai.
- A3 lapa plakāta izveidei.
- Rakstāmpiederumi.

Nodarbības norise īsumā un ieteicamās metodes

- Pielietojot metodes "stāstījums", "jautājumi - atbildes", pārrunā, ko nozīmē "videi draudzīgs".
- Izmantojot interaktīvo materiālu "Zemes diena", uzzina par videi draudzīgiem ieradumiem ikdienā: šķirot atkritumus, taupīt elektroenerģiju, ūdeni, lietot atkārtoti jau izmantotus priekšmetus u.c.
- Organizē iniciatīvu izglītības iestādē, attīstot pilsonisko līdzalību un iesaisti kopīgu mērķu sasniegšanā.



22.-23. NODARBĪBAS NORISE

- Nodarbības vadītājs jautā, vai bērni ir dzirdējuši jēdzienu “videi draudzīgs”. Bērni zina, kā draudzēties vienam ar otru. Nodarbības vadītājs lūdz bērnus paskaidrot, ko nozīmē “draudzēties”.
- Tālāk turpina sarunu, jautājot, kā mēs varam būt draudzīgi pret vidi. Iespējamās atbildes: izturēties labi, būt laipniem. Ko nozīmē - izturēties labi un būt laipniem pret dabu? Vērš uzmanību, ka iepriekšējās nodarbībās uzzināja, cik daudz un dažādi ir dabas resursi - cik daudz daba mums sniedz. Tagad pienācis laiks uzzināt, kā varam pateikt dabai “paldies” un rīkoties tā, lai nenodarītu dabai pāri - gluži tāpat, kā ar saviem draugiem.

- Nodarbības vadītājs aicina bērnus doties ar viņu kopā misijā “Zemes diena”. Izmanto interaktīvo materiālu “Zemes diena”. Spēlē spēli un pārrunā uzdevumus.

*Spēlē ir dota universāla pieeja šķirotu atkritumu konteineru krāsām. Pirms nodarbības ieteicams precizēt krāsu sadalījumu pašvaldībā, lai varētu bērniem paskaidrot par atšķirīgo.



- Uz nākamo nodarbību nodarbības vadītājs lūdz bērniem atnest no mājām dažādus šķirotu atkritumu veidus, piemēram, papīrs, limonādes skārda bundža, piena paka, sulas paka, plastmasas iepakojums. Nodarbības vadītājs paskaidro, ka arī šķirotot atkritumus, pirms izmešanas atkritumu konteinerī tiem ir jābūt tīriem (izskalotiem).
- Nākamajā nodarbībā visi dodas uz tuvāko vietu, kur iespējams izmest šķirotos atkritumus. Ja atkritumu konteineru krāsa atšķiras no interaktīvajā materiālā redzētā, nodarbības vadītājs paskaidro par atšķirībām. Bērni izmēģina pareizu atkritumu šķirošanu.

- Nodarbību saturu var papildināt ar ekskursiju uz vietējo atkritumu pārstrādes rūpnīcu (ja iespējams).

- Temata ietvaros organizē kādu no iniciatīvām:
 - “Kas vienam lieks, tas otram prieks” - aicina ģimenes iesaistīties un ziedot vienu grāmatu/rotaļlietu, kuru kopā ar bērniem nogādā labdarības iestādē.
 - “Grāmatu maiņas punkts” - izglītības iestādē iekārto grāmatu maiņas punktu, kur katrs var atnest savu izlasīto grāmatu, apmaiņā paņemot cita atnestu.
 - “Izlietoto bateriju nodošanas kaste” - izglītības iestādē iekārto izlietoto bateriju nodošanas kasti, lai pēc tam tās nodotu pareizai utilizēšanai.
 - “Rokdarbu vācelīte” - aicina ģimenes atnest nevajadzīgos rokdarbu materiālus (auduma atgriezumus, dzijas atlikumus u.c., kurus pēc tam izmanto bērnu radošajās nodarbībās.
- Plānojot iniciatīvu, tās izvēlē iesaista bērnus, organizējot balsošanu.
- Organizējot iniciatīvu, bērni izveido informatīvu plakātu, kuru izvieto izglītības iestādes telpās kā aicinājumu ģimenēm iesaistīties.

Papildu

- 20 izglītojošas pasakas par zvirbuļu ģimeni, kura rūpējas par dabu, kas bērniem saprotamā veidā skaidro vides aizsardzības principus. Pasakas pieejamas audio formātā, kā arī tekstā portālā delfi.lv. Papildu katrai pasakai pieejamas arī krāsojamais materiāls.



Papildu

- Tet Tv raidījuma “Mazo ģēniju akadēmija” sērija par atkritumu pārstrādi.



24. NODARBĪBA

BUDŽETS



Mācību līdzekļi



- Materiāls demonstrēšanai "Budžets".
- Izdrukātas un izgrieztas "Jēdzienu kartītes".
- Izdrukātas un izgrieztas kartītes situāciju analīzei tēmā "Budžets".



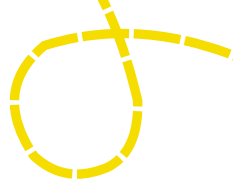
- Ierīces video un/vai attēlu demonstrēšanai.

Nodarbības norise īsumā un ieteicamās metodes

- Izmantojot metodes "stāstījums, jautājumi - atbildes un vizualizācija", nodarbības vadītājs izskaidro budžeta plūsmas veidošanos - naudas ieņēmumi un izdevumi un sabalansēta budžeta nepieciešamību.
- Veicot dažādus vingrinājumus un aizpildot darba lapu, bērni trenējas atpazīt ģimeņu budžeta ienākumus un izdevumus.



24. NODARBĪBAS NORISE



- Nodarbības vadītājs stāsta, ka uzzinājām, ka rīkoties atbildīgi un nekaitēt dabas resursiem, bet ir vēl kāds resurs, par kuru mēs neesam kādu laiku runājuši. Tā ir nauda. Arī nauda ir resurss, ko pieaugušie nopelna, lai varētu iegādāties nepieciešamo sev un ģimenei, lai varētu apmierināt savas un ģimenes vēlmes un vajadzības.
- Varētu teikt, ka ar naudu ir līdzīgi kā ar dabas resursiem - nauda ir ierobežots resurss. Katru mēnesi ģimenēm ir noteikta naudas summa - noteikts naudas daudzums, kas ir pieejams. Dažādām ģimenēm tas var atšķirties, taču nevienam tas nav bezgalīgs.

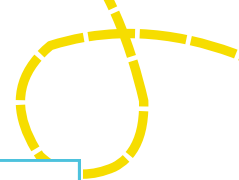
- Nodarbības vadītājs saka, ka tagad jāiztēlojas ezers, kurā ietek viena upe un iztek otra upe (vai nodarbības vadītājs var demonstrēt piemēru ar sulas glāzi un salmiņu, no kura dzer). Jautājums - kā bērniem šķiet, kad ūdens (sulas) daudzums ezerā (glāzē) nemainīsies? Atbilde - tad, ja tikpat ūdens ietecēs, cik iztecēs.

- Nodarbības vadītājs saka, ka līdzīgi ir ar naudas daudzumu ģimenē. Jautājums - kā bērni domā, kas veido to, cik daudz naudas ir ģimenei? Bērni atbild - alga. To sauc par ieņēmumiem (demonstrē kartīti no komplekta "Ieņēmumu un izdevumu kartītes").

- Katru dienu ģimenē nauda tiek arī tērēta jeb izdota. Jautājums - vai bērni zina, kam ģimenes izdod naudu? Bērni atbild - pārtikai, drēbēm, u.c. Nodarbības vadītājs saka, ka tos sauc par izdevumiem (demonstrē izdevumu kartīti).

- Aicina spēlēt spēli "Ieņēmumi - izdevumi". Min piemērus par ģimenes ienākumiem un izdevumiem. Paskaidro, ka tam, kuram met bumbu, jāatbild, vai tie ir ienākumi vai izdevumi (vai, piemēram, jāizstiepjas garam ar paceltām rokām - ieņēmumi; jāpietupjas - izdevumi). Bērni stāv aplī, nodarbības vadītājs met viņiem bumbu un saka apgalvojumus:
 - mamma un tētis saņēma algu;
 - tētis nopirka makšķeri;
 - mamma samaksāja par bērnudārzu;
 - vecmāmiņa nopirka pienu;
 - mamma nopirka kurpes;
 - vectēvs saņēma pensiju;
 - tētis samaksāja par friziera pakalpojumu;
 - mamma nopirka biļetes uz kino.

- Skaidro, ka vārds "budžets" ir radies no romāņu valodas un nozīmē "maks", "soma", "naudas maiss". Bērnu uzdevums ir ar bultiņām parādīt, vai notikums papildinās ģimenes budžetu (ieņēmumi) vai tie būs izdevumi, un no naudas maka nauda pazudīs.



- Nodarbības vadītājs lasa situācijas, un bērni paceļ atbilstošo attēlu - bultiņu (nauda "ieiet" makā vai "iziet" no maka).

- Nodarbības vadītājs rosina pārbaudīt, vai visi ir pareizi atzīmējuši bultiņu virzienus. Bultiņa iekšā makā ir ieņēmumi, bet bultiņa ārā no maka ir izdevumi.

- Nodarbības vadītājs noslēgumā pastāsta, ka ne tikai ģimenēm ir budžets, arī valstij, pilsētai, bērnudārzam un uzņēmumiem ir budžets, kurā ir gan ienākumi, gan izdevumi.



IEŅĒMUMI



IZDEVUMI



MATERIĀLS KARTĪŠU IZGATAVOŠANAI SITUĀCIJU ANALĪZEI TĒMĀ "BUDŽETS"



IEŅĒMUMI



IZDEVUMI



IEŅĒMUMI



IZDEVUMI



IEŅĒMUMI



IZDEVUMI



IEŅĒMUMI



IZDEVUMI

4. TĒMA

KO DARĀ UZŅĒMĒJS?





NODARBĪBAS

- 25.-29. nodarbība. Es-uzņēmējs!

IETEICAMIE SASNIEDZAMIE REZULTĀTI TĒMĀ

- Veido izpratni par idejas radīšanas posmiem - izpēte, prototipēšana, testēšana, uzlabošana.
- Piedalās vienkāršā idejas radīšanas procesā: pēta, ģenerē idejas un veido vienkāršu prototipu (skici) savai idejai.
- Attīsta publiskas runas prasmi, prezentējot savu ideju.

ATTĪSTĀMĀS CAURVIJU PRASMES

-  Jaunrade un uzņēmējspēja.
-  Sadarbība.
-  Kritiskā domāšana un problēmrisināšana.
-  Pašvadīta mācīšanās.

25.-29. NODARBĪBA

ES - UZŅĒMĒJS!

97 %

Mācību līdzekļi



- Materiāls kartīšu izgatavošanai "Idejas radīšana".



- Ierīces video un/vai attēlu demonstrēšanai.
- Lapas zīmēšanai.
- Rakstāmpiederumi.

Nodarbības norise īsumā un ieteicamās metodes

- Pielietojot metodes "stāstījums, jautājumi - atbildes", pārrunā, ko nozīmē jēdziens "uzņēmējs".
- Pielietojot metodi "Projekta darbs" un metodes "Dizaina domāšana" pamatelementus, bērni iejūtas uzņēmēja - izgudrotāja lomā un rada vienkāršu prototipu jaunai rotaļlietai.

25.-29. NODARBĪBAS NORISE

- Nodarbības vadītājs stāsta, ka turpmākajās nodarbībās bērni iejutīsies uzņēmēja lomā - uzņēmēja, kurš izgudros jaunu rotaļlietu.
- Sākumā jānoskaidro, kas ir uzņēmējs. Nodarbības vadītājs jautā, vai bērni ir dzirdējuši tādu vārdu kā biznesmenis, uzņēmējs? Iespējams, ka kāds būs dzirdējis, tāpēc jāļauj izteikties.
- Tālāk nodarbības vadītājs precizē, ka uzņēmējs ir cilvēks, kuram pieder uzņēmums. Rosina bērnus padomāt, kādus uzņēmumus viņi zina tuvākajā apkārtnē (veikals, kafejnīca u.c.).
- Tālāk nodarbības vadītājs jautā, vai uzņēmējs ir profesija? Paskaidro, ka nē - nav, jo uzņēmējs var būt jebkuras profesijas pārstāvis. Piemēram, skaistumkopšanas speciālists, kurš piedāvā manikīra pakalpojumu, ir uzņēmējs, ja ir izveidojis savu skaistumkopšanas salonu. Arī sporta treneris var būt uzņēmējs, ja ir izveidojis uzņēmumu - savu futbola klubu - un piedāvā bērniem futbola treniņus.
- Sarunas noslēgumā visi kopā vēlreiz pārrunā, kas ir uzņēmējs. Uzņēmējs ir cilvēks, kuram pieder uzņēmums, kurš piedāvā iegādāties kādas preces vai pakalpojumus.

- Nodarbības vadītājs nosauc (vai demonstrē) dažādu profesiju pārstāvju attēlus. Visi kopā ģenerē idejas, kādu uzņēmumu varētu veidot katras profesijas pārstāvis un kuru preci/pakalpojumu varētu piedāvāt iegādāties. Piemēram, florists - ziedu salons, zobārsts - zobārstniecības kabinets, pavārs - kafejnīca.
- No pārrunātā vēlreiz secina, ka, lai kļūtu par uzņēmēju, ir jābūt precei vai pakalpojumam, ko cilvēki vēlēsies iegādāties.

- Tagad pienācis laiks arī bērniem iejusties uzņēmēja lomā. Viņi visi var kļūt par uzņēmējiem, kuri izgudros kādu jaunu rotaļlietu. Lai bērni kļūtu par uzņēmējiem, viņiem būs jāizdomā rotaļlieta, kādu nav redzējuši, bet, kura bērniem ļoti patīku. Tā kā bērniem vēl nav rotaļlietu ražošanas rūpnīcas, viņi darīs to, ko ikviens izgudrotājs dara, lai radītu jaunu preci. Viņi veidos rotaļlietas pirmo prototipu - zīmējumu uz papīra.
- Pirms darba sākšanas, ieteicams pārrunāt, ka viss, ko mēs lietojam, agrāk ir bijis izgudrojums: krēsls, galds, tāfele, ikviena rotaļlieta - agrāk tās nebija, bet kāds izgudroja, ka tāda būtu nepieciešama.

- Kopīgi pārrunā, kas ir nepieciešams, lai izgudrotu jaunu rotaļlietu. Izmanto materiālu demonstrēšanai "Idejas radīšana". Nodarbības vadītājs izstāsta plānu, cik daudz laika būs katram idejas radīšanas posmam (kopā 3 nodarbības).

- Pirmajā nodarbībā sāk ar 1. ideju radīšanas posmu - Izpēti un ideju. Nodarbības vadītājs aicina bērnus palūkoties apkārt nodarbību telpā un padomāt, kā viņi varētu uzlabot tur esošās rotaļlietas. Kādai rotaļlietai būtu jābūt, lai tā kļūtu par viņu mīļāko rotaļlietu.
- Katrs bērns nosauc idejas, nodarbības vadītājs pieraksta un stāsta, ka arī īsti uzņēmēji-izgudrotāji sākumā rada vairākas idejas un tikai pēc tam izvēlas vienu, kuru mēģinās īstenot.
- Nodarbības vadītājs skaidro, ka nākamajā nodarbībā bērni būs tikuši līdz 2. posmam - prototipa veidošanai un zīmēs sava produkta vienkāršu skici. Aicina bērnus arī mājās apdomāt, kādu jaunu rotaļlietu varētu radīt.

- Nākamo nodarbību iesāk ar atkārtojumu par idejas radīšanas posmiem - demonstrē kartītes un redzamā vietā piestiprina pirmās divas kartītes.
- Nodarbības vadītājs jautā, vai bērni jau zina, kādu rotaļlietu izgudros? Ja jā, aicina paņemt zīmēšanas lapas, rakstāmpiederumus un sākt zīmēt. Iespējams veidot vairākus zīmējumus.
- Kamēr bērni zīmē, nodarbības vadītājs dodas pie katra bērna un lūdz pastāstīt par iecerēto rotaļlietu, atgādina, ka jāmēģina uzzīmēt arī tas īpašais, kas šo rotaļlietu padarīs par jaunu izgudrojumu.
- Bērni savām rotaļlietām izdomā arī nosaukumu.

- 3. tēmas nodarbību atkal iesāk ar kartīšu "Idejas radīšanas posmi" demonstrēšanu un redzamā vietā piestiprina kartīti "Testēšana".
- Pārrunā, vai bērni zina, ko vārds "testēt" nozīmē. Tas nozīmē "pārbaudīt" vai "izmēģināt".
- Nodarbības vadītājs skaidro, ka visus izgudrojumus ir nepieciešams pārbaudīt. Tas nozīmē, pārbaudīt, vai tie darbojas (šajā gadījumā tas gan vēl nebūs iespējams, jo mēs esam vēl tikai idejas radīšanas sākumā un nav taustāma prototipa), un izpētīt, vai arī citiem šāds izgudrojums būs vajadzīgs un noderīgs.
- Bērni tiek sadalīti nelielās grupās. Katrā grupā bērni pa vienam pastāsta par savu iecerēto rotaļlietu. Pārējiem grupas dalībniekiem ir jāizsaka savas domas.
- Pirms aktivitātes ieteicams pārrunāt noteikumus par pieklājīgu komunikāciju un to, ka nedrīkst aizskart citu darbu.
- Nodarbības saturu var papildināt, aicinot bērnus no plastilīna izveidot savas rotaļlietas prototipu - to, kā šī rotaļlieta izskatīsies.
- Nodarbības noslēgumā vadītājs skaidro, ka nākamajā nodarbībā notiks bērnu izgudrojumu prezentācija. Prezentācija nozīmē, ka viņi individuāli demonstrēs savu zīmējumu (ja ir, arī plastilīna prototipu) un pastāstīs par savu ideju.

- Tēmas noslēdzošajā nodarbībā tiek organizētas izgudrojumu prezentācijas.
- Nodarbības vadītājs izstāsta par nodarbības kārtību - bērni pa vienam nāks stāstīt un rādīt savu izgudrojumu. Bērnu uzdevums ir pastāstīt, kā viņam radās šī ideja, kā ar šo rotaļlietu varēs spēlēties un kāds ir tās nosaukums.
- Bērnu prezentāciju laikā nodarbības vadītājs veic pierakstus par bērnu sacīto, lai pēc tam tos kopā ar zīmējumiem apkopotu grupas izgudrojumu grāmatā.



1

IZPĒTE & IDEJA

- Vēro apkārt, kādas rotaļlietas Tev patīk!
- Kādas funkcijas ir Tavām mīļākajām rotaļlietām?
- Ko Tu gribētu citādāku kādai jau esošai rotaļlietai?



2

PROTOTIPS

- Zīmē skices - vienkāršus zīmējumus savām idejām par jauno rotaļlietu!
- Neaizmirsti uzzīmēt to īpašo, kas būs citādāks nekā citās rotaļlietās!



3

TESTĒŠANA

- Parādi savus zīmējumus draugiem, ģimenei un izstāsti par savu ideju - par to, kas īpašs būs Tavai jaunajai rotaļlietai!
- Uzklausi, ko citi Tev iesaka uzlabot Tavam prototipam!



4

UZLABOŠANA

- Papildini savu zīmējumu vai veido jaunu!



5

PREZENTĒŠANA

- Dodies nodarbības telpas priekšā un pastāsti par savu ideju - jauno rotaļlietu!
- Pastāsti, kā ar to varēs spēlēties, ar ko tā būs atšķirīga no citām!

30. NODARBĪBA

PROGRAMMAS NOSLĒGUMS UN PAŠVĒRTĒJUMS

 100 %

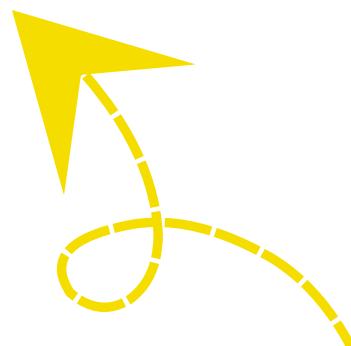
Mācību līdzekļi



- Darba lapa "Kā man veicās".
- "Atzinības raksts".

Nodarbības norise īsumā un ieteicamās metodes

- Kopsavilkums par apgūto visā programmā.
- Darba lapa "Kā man veicās".
- Atzinības rakstu pasniegšana.



30. NODARBĪBAS NORISE



- Nodarbību ieteicams organizēt kā nelielas svinības par paveikto un apgūto.
- Nodarbības pirmajā daļā nodarbību vadītājs izdala bērniem darba lapas "Kā man veicās". Kopīgi pārrunā, kas šajās nodarbībās tika darīts un apgūts. Bērni pilda darbu lapu un uzzīmē, ko viņi vislabāk atceras, ko iemācījās, kas ne pārāk patika.
- Nodarbības otrajā daļā, nodarbības vadītājs pasniedz bērniem Atzinības rakstus par ieguldīto darbu un finanšu pratības attīstīšanu. Atzinības rakstus paraksta nodarbību vadītājs un skolas direktors.

"KĀ MAN VEICĀS?"

KAS TEV NODARBĪBĀS **PATIKA** VISLABĀK?
UZZĪMĒ UN/VAI UZRAKSTI!

KAS TEV NODARBĪBĀS **NEPATIKA** VAI BIJA PĀRĀK
GRŪTI? UZZĪMĒ UN/VAI UZRAKSTI!

Iceland
Liechtenstein
Norway grants



Vides aizsardzības un
reģionālās attīstības
ministrija



AGDER
fylkeskommune

Atzinības raksts

par ieguldīto darbu
savu zināšanu un prasmju attīstīšanā
interēšu izglītības programmā "Es-uzņēmējs!"

Cilvēka vērtību
nosaka nevis tas, ko
viņš spēj sasniegt,
bet gan tas, ko viņš
dod. Centieties kļūt
nevis par veiksmīgu,
bet vērtīgu cilvēku.

A. Enšteins

Iceland
Liechtenstein
Norway grants



Vides aizsardzības un
reģionālās attīstības
ministrija



AGDER
fylkeskommune



A Member
of JA Worldwide

INTEREŠU IZGLĪTĪBAS PROGRAMMAS

Es -
uzņēmējs!

PIRMSSKOLA

1. PROGRAMMA
1. LĪMENIS

1.-4. KLASE

2. PROGRAMMA | 2. LĪMENIS

5.-9. KLASE

3. PROGRAMMA
3. LĪMENIS

10.-12. KLASE

4. PROGRAMMA
4. LĪMENIS

**ROKASGRĀMATA
NODARBĪBU VADĪTĀJIEM**

PROGRAMMAS ĪSTENOŠANAS

MĒRĶIS

Uzņēmējdarbības veikšanai un finansiālās labklājības sasniegšanai nepieciešamo kompetenču attīstīšana.

PROGRAMMAS ĪSTENOŠANAS

UZDEVUMI

TIEŠIE UZDEVUMI

1. Attīstīt finanšu pratību indivīda finansiālās labklājības sasniegšanai nākotnē.
2. Sniegt pamatzināšanas par to, kā atšķiras cilvēku vēlmes un vajadzības un kas ir pirmās nepieciešamības preces.
3. Attīstīt prasmi izvēles situācijās pieņemt lēmumu, izvērtējot rīcības modeļus un sekas.
4. Sniegt pamatzināšanas par naudas funkcijām, naudas veidiem un formām.
5. Sākt veidot izpratni par naudas rašanos un naudas kustību sabiedrībā, to, kā dažādi finanšu lēmumi ietekmē notikumus šajā ciklā.
6. Sniegt zināšanas par to, kā veidojas cena un attīstīt prasmi salīdzināt cenas.
7. Veicināt izpratni par nepieciešamību veidot uzkrājumus un to, kā to darīt droši.
8. Sākt veidot izpratni par to, kas ir uzņēmējdarbība, tās pamatelementi un kāda ir tās nozīme kopējā sabiedrības un valsts labklājībā.

NETIEŠIE UZDEVUMI

1. Veicināt bērnu vispārējo attīstību un lietpratību.
2. Attīstīt prasmi un ieradumu vadīt savas emocijas un izteikt tās sociāli pieņemamā veidā.
3. Veicināt izpratni par finanšu pratības attīstīšanu kā būtisku prasmi katram sabiedrības loceklim.
4. Attīstīt prasmi veikt vienkāršas matemātiskas darbības nelielos skaitļu apjomos, lai skaitītu naudu un salīdzinātu nominālvērtības.
5. Attīstīt prasmi uz klausīt citu pieredzi un viedokļus, attīstīt empātiju.
6. Attīstīt prasmi redzēt un skaidrot vienkāršas sakarības, cēloņus un iespējamās sekas.

PROGRAMMAS TĒMU UN NODARBĪBU PĀRSKATS

Katras nodarbības ilgums 30 minūtes (vai atbilstoši izglītības iestādes noteiktajam).

1. TĒMA | VĒLMES UN VAJADZĪBAS

- 1.-2. nodarbība. Mūsu vajadzības.
- 3.-4. nodarbība. Kā atšķirt vēlmes un vajadzības?

2. TĒMA | NAUDA

2.1. temats. Kas ir nauda?

- 5. nodarbība. Vai nauda bijusi vienmēr?
- 6.-7. nodarbība. Nauda Latvijā.
- 8.-10. nodarbība. Cik daudz?

2.2. temats. Ko var darīt ar naudu?

- 11. nodarbība. Nauda ceļo.
- 12. nodarbība. Budžets.

3. TĒMA | GUDRS PATĒRĒTĀJS

3.1. Kā būt gudram patērētājam?

- 13.-14. nodarbība. Patērētājs un uzņēmējs.
- 15. - 17. nodarbība. Nauda ir atbildība.
- 18. - 19. nodarbība. Kā veidojas cena un kas to ietekmē?
- 20. nodarbība. Kā iepirkties videi draudzīgi?

4. TĒMA | KĀ PELNA NAUDU

4.1. temats. Mana karjera.

- 22.-23. nodarbība. Profesiju pasaule.
- 24. nodarbība. Mana karjera.

4.2. temats. Ko dara uzņēmējs?

- 25. nodarbība. Uzņēmējdarbība un uzņēmējs.
- 26-29. nodarbība. Es-uzņēmējs!

KOPSAVILKUMS

- 30. nodarbība. Programmas noslēgums un pašvērtējums.

1. TĒMA

VĒLMES UN VAJADZĪBAS





NODARBĪBAS

- 1.-2. nodarbība. Mūsu vajadzības.
- 3.-4. nodarbība. Kā atšķirt vēlmes un vajadzības?

IETEICAMIE SASNIEDZAMIE REZULTĀTI TĒMĀ

- Demonstrē izpratni par to, kas atšķir vēlmes un vajadzības.
- No dotajiem piemēriem nosauc, kuras ir vēlmes un vajadzības, pamato savu izvēli.
- Novēro, ka vēlmes un vajadzības dažādās grupās (ģimene, vecuma grupas, profesijas u.c.) un situācijās atšķiras. Skaidro, kāpēc veidojas šī atšķirība.
- Spriež par savām vēlmēm un vajadzībām.
- Veido attieksmi, ka cilvēkam ir svarīga ne tikai fizioloģisko vajadzību apmierināšana.

ATTĪSTĀMĀS CAURVIJU PRASMES

-  Pilsoniskā līdzdalība.
-  Pašvadīta mācīšanās.
-  Kritiskā domāšana un problēmrisināšana.
-  Sadarbība.

1.-2. NODARBĪBA

MŪSU VAJADZĪBAS



Nepieciešamie resursi



- Materiāls demonstrēšanai "Cilvēka vajadzības" (M. Maslovs)".
- Izdrukātas un izgrieztas kartītes "Cilvēka vajadzības" (M. Maslovs)".
- Darba lapa "Cilvēka vajadzības".
- Izdrukātas un izgrieztas kartītes "Vēlmes un vajadzības".



- Tāfele un rakstāmpiederumi domu kartes veidošanai.
- Līmējošā mastika kartīšu piestiprināšanai pie sienas.
- Ierīces video un/vai attēlu demonstrēšanai.

Nodarbības norise īsumā un ieteicamās metodes

- Nodarbības vadītājs izmanto ierosināšanas metodi, induktīvās domāšanas metodi, vizualizācijas un stāstījuma metodi, lai skaidrotu, kas ir cilvēka vajadzības un vēlmes.
- Izmantojot vizualizāciju un veidojot domu karti, skolēni iepazīst vajadzību 5 kategorijas - fizioloģiskās vajadzības, vajadzība pēc drošības, mīlestība un piederība, sociālā atzinība, pašrealizācija.
- Grupu darbā skolēni šķiro vēlmju un vajadzību kartītes, lai trenētos atšķirt, vai konkrētās situācijās tiek apmierināta vajadzība vai vēlme.
- Veido izpratni, ka cilvēka pamatvajadzības par apmierināt atšķirīgi.

Nodarbības satura izstrādē izmantotie tiešsaistes resursi

- [Montessori Services, The Fundamental Needs and of human](#)

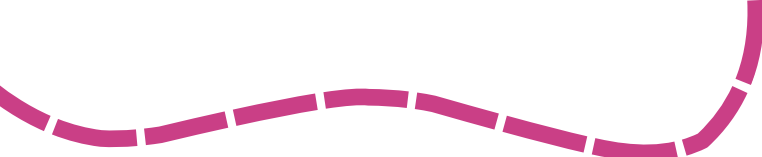
1. NODARBĪBAS NORISE

- Nodarbības vadītājs aicina iztēloties, ka ir iespējams ceļot laikā un aizceļot tālā pagātnē - vēl pirms vecvecākiem un vecvecvecākiem, un vecvecvecvecvecvec...vecākiem - laikos, kad cilvēki vēl dzīvoja alās, nebija veikalu, elektrības, mobilo telefonu, interneta, ārstu un citu mums ļoti pierastu lietu.
- Nodarbības vadītājs vaicā, kas cilvēkiem toreiz bija nepieciešams un pieraksta skolēnu idejas. Nodarbības vadītājs iedrošina bērnus minēt pēc iespējas vairāk variantu un dzirdēto pieraksta. Lai palīdzētu bērniem, nodarbības vadītājs var uzdot rosinošus jautājumus:
 - kā agrāk cilvēki pasargāja sevi no dažādiem laikapstākļiem;
 - kā viņi pasargāja sevi no dzīvniekiem;
 - ko viņi ēda;
 - kā sagādāja sev pārtiku;
 - kā viņi atpūtās.

- Jebkuram cilvēkam, neatkarīgi ne no kā, ir vajadzības - tas, bez kā viņš nevar iztikt. Ja šīs vajadzības netiek apmierinātas ilgstoši, cilvēks nevar izdzīvot. Cilvēka pamatvajadzības ir gaiss, ko elpot, barības vielas (ēdiens un ūdens), apģērbs, kas pasargā no laikapstākļiem un pajumte (mājoklis), kas pasargā no laikapstākļiem un ir droša vide, kur var patverties. Nodarbības vadītājs uz tāfeles pieraksta svarīgāko.
- Nodarbības vadītājs var papildināt ar piemēru, piemēram, aicināt iedomāties tikko dzimušu bērniņu. Kas viņam ir svarīgi? Viņam ir vienalga, vai viņam ir uzvilks vecākās māsas nolietotais krekliņš vai dārga zīmola apģērbs, bet viņam ir svarīgi būt siltumā un paēdušam.

Ja skolēniem vēl nav priekšzināšanu par to, kas ir "vēlmes un vajadzības", ieteicams integrēt pirmsskolas interešu izglītības programmas "Es-uzņēmējs!" tēmas "Vēlmes un vajadzības" nodarbību saturu.

Ja skolēniem jau ir priekšzināšanas par to, kā atšķirt vēlmes un vajadzības, tēmas apguvi turpina padziļināti, analizējot ne tikai cilvēka pamatvajadzības.

- 
- Nodarbības vadītājs demonstrē materiālu "Cilvēka vajadzības". Šajā attēlā cilvēka vajadzības ir sadalītas 5 kategorijās. Psihologs A. Maslovs uz cilvēka vajadzībām skatās plašāk. Viņš uzskata, ka cilvēkam ir nepieciešamas ne tikai iepriekšminētās (fizioloģiskās vajadzības), bet arī vajadzība pēc drošības, mīlestība un piederība, sociālā atzinība, pašrealizācija. Paralēli sarunai skolēnu pilda darba lapu "Cilvēka vajadzības".
 - Nodarbības vadītājs stāsta, kāpēc šīs vajadzības ir sakārtotas piramīdā (var veidot sasaisti ar uztura piramīdu). Skaidro, ka vispirms cilvēkam ir jāapmierina fizioloģiskās vajadzībās un pēc tam kļūst svarīgas nākamās.

- Skolēni sagrupē kārtītes "Cilvēka pamatvajadzības", atbilstoši A. Maslova izstrādātajai hierarhijai. Kartītes var piestiprināt pie sienas un klasē kopīgi pārrunāt to piederību kādai no grupām. Darbu var veikt arī grupās, pēc tam kopīgi pārspriežot, kā skolēni ir sarindojusi vajadzības.
- Diskutē:
 - vai skolēni piekrīt šai A.Maslova teorijai;
 - cik skolēniem ir svarīga mīlestība, draugi, tuvinieku atbalsts;
 - kāpēc fizioloģiskās vajadzības ir novietotas piramīdas pamatā;
 - cik svarīga varētu būt pašrealizācija un sociālā atzinība, ja nav tikušas apmierinātas fizioloģiskās vajadzības?

2. NODARBĪBAS NORISE

- Nodarbības vadītājs atgādina iepriekšējā nodarbībā demonstrēto materiālu "Cilvēka vajadzības".

- Detalizētāk pārrunā vajadzību kategorijas:
 - pajumte/mājoklis;
 - pārtika;
 - apģērbs un apavi.
- Nodarbības vadītājs demonstrē, cik dažādos veidos cilvēki var apmierināt vajadzības. Piemēram, vajadzība pēc pajumtes (veca māja bez ērtībām meža vidū un moderns dzīvoklis ar skatu uz jūru). Abi it kā apmierina vajadzību pēc pajumtes, bet ir tik dažādi. Jautājums - kāpēc?

- Nodarbības vadītājs turpina. Kad cilvēkam ir apmierinātas viņa vajadzības, tad parādās vēlmes. Kas, viņuprāt, ir vēlmes? Atgādina, ka vēlmes ir tas, ko mēs vēlamies, kas rada prieku, padara dzīvi ērtāku, taču bez tām mēs varam arī iztikt. Nodarbības vadītājs jautā, vai skolēni var nosaukt piemērus? Var veidot domu karti uz tāfeles, pierakstot skolēnu idejas.

- Skolēni strādā grupās (2-3 skolēni grupā) un šķiro vēlmju un vajadzību kartītes kategorijās - mājoklis, pārtika, apģērbs, izglītība.

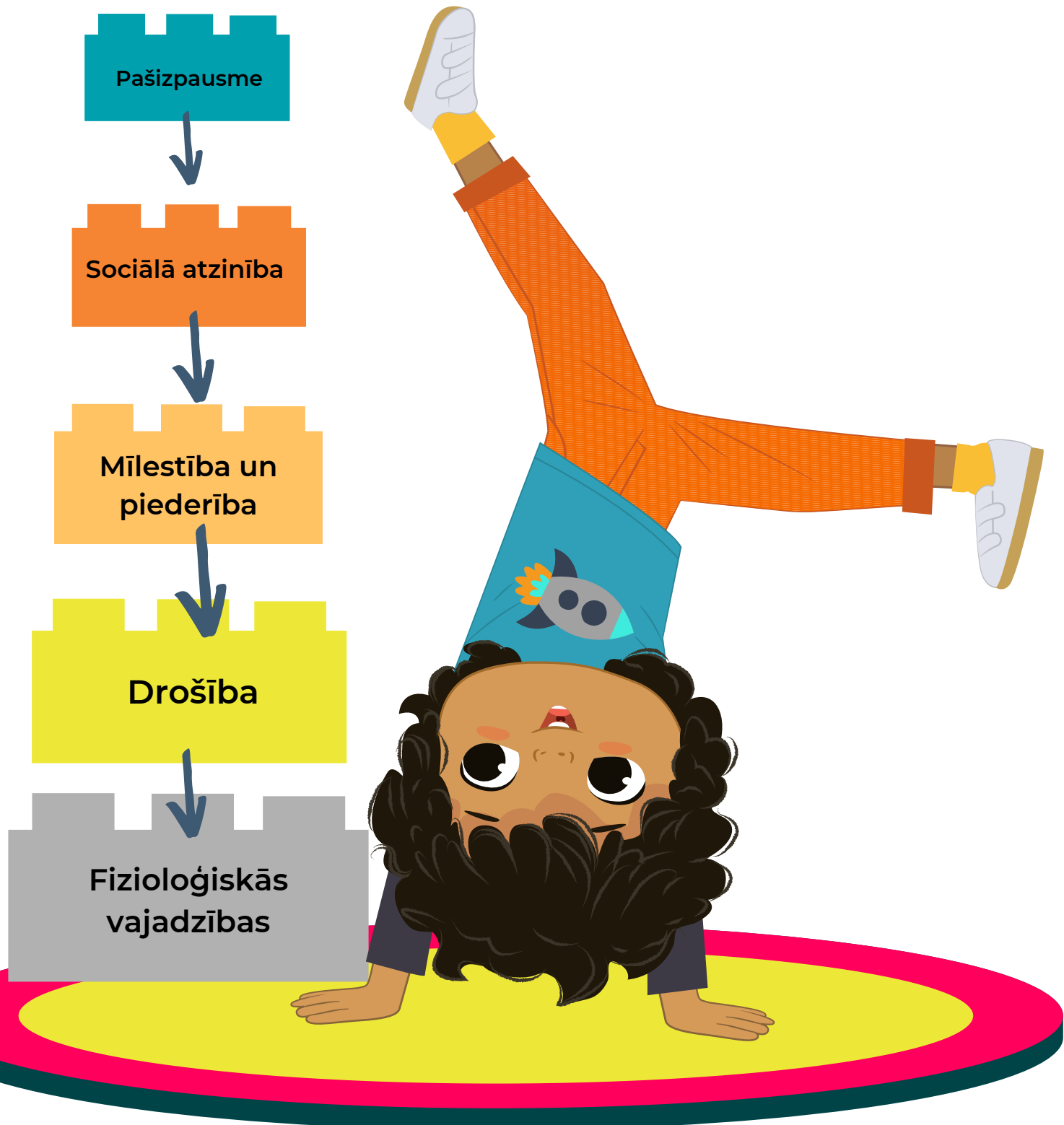
Piemēram:

- banāni, piens, āboli, gaļa - paēst;
- grāmata, skola, bibliotēka, pulciņš - iegūt izglītību/jaunas zināšanas un prasmes;
- sula, ūdens, tēja, kafija - remdēt slāpes;
- gulta, matracis, spilvens, sega - miegs;
- apkure, kamīns, ugunskurs, malka - siltums;
- Skolēni var izveidot arī citas kategorijas.
- Pēc tam katras kategorijas kartītes sadala 2 apakškategorijās - tās, kuras varētu būt vajadzības, un tās, kuras vēlmes.
- Pēc uzdevuma veikšanas nodarbības vadītājs jautā, vai bija kartītes, par kurām bija īpaši grūti izlemt. Par tām diskutē visas grupas.
- Nodarbības vadītājs paskaidro, ka vēlmes un vajadzības atšķiras dažādiem cilvēkiem, dzīvesveidiem un situācijām. Piemēram, ja dzīvojam tuvu skolai, tad automašīna, lai nokļūtu skolā, būs vēlme. Savukārt, ja dzīvojam 20 km attālumā no skolas, kur nekursē sabiedriskais transports vai skolas autobuss, tad mašīna var būt vajadzība.

Papildu

- Nodarbības vadītājs lasa zināmu pasaku/stāstu. Piemēram, "3 sivēntiņi", "Pelnušķīte" u. tml. Skolēni klausās pasaku un pēc tam diskutē, kādas vēlmes un vajadzības tika minētas.

MATERIĀLS DEMONSTRĒŠANAI "CILVĒKA VAJADZĪBAS (A. MASLOVS)"



DARBA LAPA "CILVĒKA VAJADZĪBAS"

SAVIENO ATBILSTOŠĀS VAJADZĪBAS!



Pašizpaušme

IZPAUST SAVUS TALANTUS

UZŅEMT NEPIECIEŠAMĀS BARĪBAS
VIELAS UN ŪDENI



Sociālā atzinība

BŪT APĢERBTAM ATBILSTOŠI
LAIKAPSTĀKĻIEM

MIEGS



**Mīlestība un
piederība**

FIZISKĀS AKTIVITĀTES

VIETA, KUR DZĪVOT

PIEDERĪBAS SAJŪTA



Drošība

EMOCIONĀLS ATBALSTS

ATZINĪBA

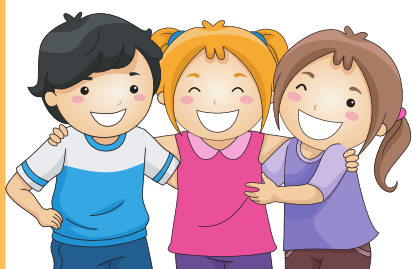


**Fizioloģiskās
vajadzības**

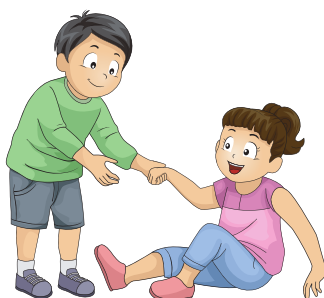
RŪPES UN ATBALSTS NO
PIEAUGUŠĀ

KĀDS, KURŠ UZŅEMAS ATBILDĪBU
PAR TO, KO BĒRNS VĒL NEVAR
UZŅEMTIES ATBILDĪBU

SAŅEMT MEDICĪNISKO PALĪDZĪBU



SATIKŠANĀS AR
DRAUGIEM



DRAUGU UN
TUVINIEKU ATBALSTS



LIKUMI UN
NOTEIKUMI



JAUNAS ZINĀŠANAS
UN PRASMES



UZSLAVA PAR LABI
PADARĪTU DARBU



HOBIIJI



DROŠA VIDE



DZERAMĀIS ŪDENS



GAISS



VESELĪBA



**PELNĪT NAUDU
(PIEAUGUŠAJIEM)**



MĀJOKLIS



PĀRTIKA



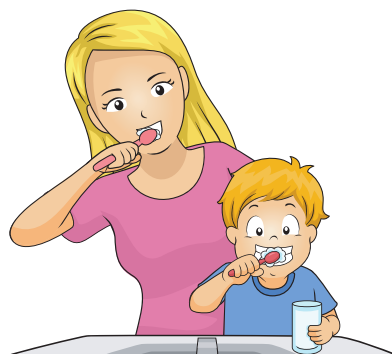
APĢĒRBS UN APAVI



**UZTICAMI
PIEAUGUŠIE**



IZKLAIDES



**PAŠAPKALPOŠANĀS
PRASMES**



PAŠNOTEIKŠANĀS

MATERIĀLS KARTIŠU IZGATAVOŠANAI "VĒLMES UN VAJADZĪBAS"



MAZA PRIVĀTMĀJA



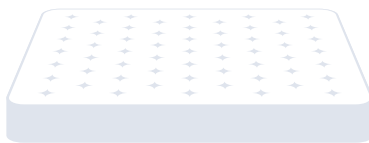
LIELA PRIVĀTMĀJA



DZĪVOKLIS/ISTABA



GULTA



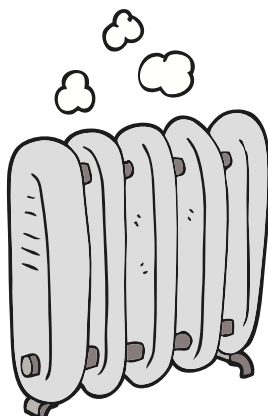
MATRACIS



TELTS



ELEKTRĪBAS
PIESLĒGUMS



APKURE



VIENKĀRŠS APĢĒRBS



ZIEMAS ZĀBAKI



**ĀTRĀS ĒDINĀŠANAS
ĒDIENS**



SALDUMI



LEDUSSKAPIS



PĀRTIKAS PRODUKTI



ŪDENS



LIMONĀDE



DATORS



VIEDTĀLRUNIS



**MOBILAIS TELEFONS
(BEZ INTERNETA
PIESLĒGUMA)**



**STACIONĀRAIS
TELEFONS**



INTERNETA PIESLĒGUMS



APAVI



SKOLAS SOMA



**KANCELEJAS
PIEDERUMI**



SULA



SEGA



SPILVENS



TĒJA



BIBLIOTĒKA MĀJĀS



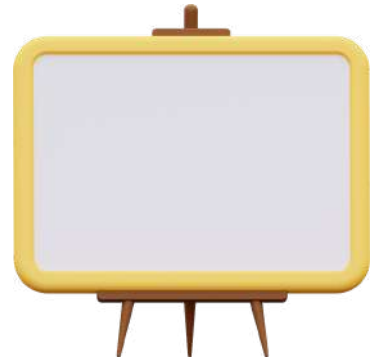
KAFIJA



**GAĻA UN GAĻAS
PRODUKTI**



GRĀMATA



TĀFELE



BANĀNI



PIENS



ĀBOLI



KAMĪNS



VELOSIPĒDS



**PLĪTS ĒDIENA
PAGATAVOŠANAI**



TELEVIZORS



UGUNSKURS



PERSONĪGĀ AUTOMAŠĪNA



BRAUCIENS VILCIENĀ



BRAUCIENS AUTOBUSĀ



SKREJRITENIS



SKRITUŠLIDAS



MŪZIKAS ATSKAŅOTĀJS



LIDOJUMS LIDMAŠĪNĀ



SALDĒJUMS



SPEĻU KONSOLE



BĒRNU ROTAĻU LAUKUMS



BASEINS



TUALETE



ZIEPES



JAUNĀKĀ MODEĻA SPORTA
APĀVI



DĀRGS ZĪMOLA APĢĒRBS



ZIEMAS DŽEMRERIS



LIETOTS APĢĒRBS



VECMĀMIŅAS ADĪTA
CEPURE



CEPURE AR ELKA PARAKSTU

3.-4. NODARBĪBA

KĀ ATŠĶIRT VĒLMES UN VAJADZĪBAS?



Nepieciešamie resursi



- Darba lapa "Manas ikdienas vēlmes un vajadzības".
- Izdrukātas un izgrieztas kartītes komplektā "Vientuļā sala".
- Izdrukātas un izgrieztas tukšās kartītes (vai veidne no rokasgrāmatas).



- Papīrs ~5x10 cm kartīšu izgatavošanai (vai veidne no rokasgrāmatas).

Nodarbības norise īsumā un ieteicamās metodes

- Nodarbības vadītājs izvēlas piemērotāko nodarbības norises plānu un izmantojamās metodes no piedāvātajiem variantiem.
- Skolēni turpina trenēties nošķirt vēlmes no vajadzībām, izmantojot dažādas metodes - darba lapas "Manas ikdienas vēlmes un vajadzības" aizpildīšana, lomu spēle, problēmsituācijas analīze, kartīšu šķirošana vai izmantojot elementus no metodes "Piramidālā diskusija".

Nodarbības satura izstrādē izmantotie tiešsaistes resursi

- [Human Rights Educators' Network Amnesty International USA, Human Rights Resource Center, Activity 3: Needs and Wants](#)
- [Jana Strogonova, Kā atšķirt vēlmes un vajadzības](#)



3. NODARBĪBAS NORISE

1. variants

- Nodarbības vadītājs izdala skolēniem darba lapas "Manas ikdienas vēlmes un vajadzības".

- Darba lapā skolēni uzraksta savu ikdienas rutīnu. Piemēram, mošanās, brokastis, došanās uz skolu, mācības, pusdienas, interešu izglītības nodarbības, došanās mājās, vakariņas, brīvais laiks, naktsmiers.
- Katram ikdienas uzdevumam norāda to, kas nepieciešams, pagaidām atsevišķi neizdalot vēlmes un vajadzības.
- Nākamajā solī skolēni, izmantojot 2 krāsu rakstāmpiederumus, apvelk, kas no viņiem nepieciešamā vairāk atbilst vēlmēm un kas vajadzībām.

- Nodarbības vadītājs aicina skolēnus vēlreiz ielūkoties savā dienas plānā, lai saprastu, cik daudz ir nepieciešams un to, ka katras šīs vēlmes un vajadzības apmierināšana (īstenošana) ir ģimenes izdevumi. Pārrunā iespējamās alternatīvas.

2. variants

- Nodarbības vadītājs jautā, kā skolēniem šķiet, kas ir nepieciešams augam, lai tas augtu. Atbilde - zeme, saule, ūdens u.tml.

- Tad skolēni tiek aicināti izveidot kartītes, kurās būs attēlots tas, kas viņiem ir nepieciešams un ko viņi vēlētos, lai augtu un būtu laimīgi.
- Skolēni izveido grupas (2-3 skolēni grupā). Katrai grupai nodarbības vadītājs izdala 10-20 tukšas kartītes (no rokasgrāmatas veidnes vai uz jebkura cita cieta kartona).
- Skolēni uz katras kartītes, izmantojot izgriezumus no žurnāliem, veikalu bukletiem vai, zīmējot paši, izveido vēlmju un vajadzību kartītes.

- Kad grupas ir pabeigušas savas kartītes, tās apmaina savā starpā un sašķiro kartītes 3 kategorijās:
 - tas, kas ir nepieciešams, lai izdzīvotu (vajadzības);
 - tas, kas nav nepieciešams, bet ir patīkami, ja ir (vēlmes);
 - tas, kas varētu būt gan vēlmes, gan vajadzības jeb neskaidrās kartītes.
- Grupas, kuras savā starpā apmainījās ar kartītēm, apvienojas un apskata, kā otra grupa ir sašķirojusi viņu veidotās kartītes. Diskutē, vai tas atbilst tam, ko viņi pārrunāja, kad kartītes veidoja.

- Nodarbības vadītājs paņem visu grupu izveidotās kartītes un piestiprina pie sienas vai noliek citā visiem redzamā vietā.

- Nodarbības vadītājs uzdod grupām jautājumus:
 - kurā kategorijā (vēlējumu vai vajadzību) ir visvairāk kartīšu un kāpēc;
 - vai visas cilvēku vajadzības ir iekļautas izveidotajās kartītes, vai kaut kā netrūkst;
 - kas notiek, ja kādas vajadzības netiek piepildītas;
 - kas notiek, ja kādas vēlmes netiek piepildītas;
 - vai bija grūti veikt izvēli par kartīšu atbilstību vēlmēm vai vajadzībām.

- Tad skolēni tiek aicināti izveidot kartītes, kurās būs attēlots tas, kas viņiem ir nepieciešams un ko viņi vēlētos, lai augtu un būtu laimīgi.
- Skolēni izveido grupas (2-3 skolēni grupā). Katrai grupai nodarbības vadītājs izdala 10-20 tukšas kartītes (no rokasgrāmatas veidnes vai uz jebkura cita cieta kartona).
- Skolēni uz katras kartītes, izmantojot izgriezumus no žurnāliem, veikalu bukletiem vai, zīmējot paši, izveido vēlmju un vajadzību kartītes.

4. NODARBĪBAS NORISE

- Nodarbības vadītājs aicina iztēloties, ka visi dodas ekspedīcijā uz neapdzīvotu salu un pavadīs tur nedēļu. Visu nedēļu vajadzēs pašiem gādāt pārtiku un rūpēties par savu dzīves vietu. Nekādas individuālas lietas līdzī nevarēs ņemt.

- Bērni sadalās grupas (2-4 bērni grupā). Katrai grupai iedod vienu kartīšu komplektu (40 kartītes). Uz katras kartītes ir attēls ar kādu priekšmetu.

- Nodarbības vadītājs paskaidro, ka skolēniem būs 5 minūtēs, lai aplūkotu visas kartītes un izvēlētos to, kas būtu nepieciešams, lai dzīvotu uz salas. Kartītes izvēlēšanās nozīmē, ka visiem grupas dalībniekiem būs šī lieta (piemēram, ja grupa izvēlēšies kartīti ar segas attēlu, tad katram būs viena sega).
- Bērni veic izvēli.

- Kad izvēle veikta, nodarbības vadītājs aicina apdomāt, kurās kartītēs ir attēlotas vēlmes un kurās vajadzības. Ar nodarbības vadītāja palīdzību bērni sagrupē kartītes 2 grupās. Vienā grupā ir 20 vajadzību, bet otrā - 20 vēlmju kartītes.

- Kad visi ir paveikuši uzdevumu, nodarbības vadītājs paņem izvēlētās 10 kartītes no katras grupas un novieto visiem redzamā vietā (piemēram, uz grīdas).

- Nodarbības vadītājs saka:

"Kopā 20 kartītes, bet izrādās, ka uz visu grupu varam paņemt tikai 10 lietas. Tagad jums visiem jāvienojas par 10 lietām. Kad esat vienojušies, tad sakiet: „Mēs esam izdarījuši lielisku darbu!”"

- Bērni veic izvēli.

- Nodarbības vadītājs turpina:

"Kas notiktu, ja tagad iedomājamies, ka mēs drīkstam ņemt līdzī tikai 5 lietas? Kuras kartītes izvēlēsimies? Turpiniet diskusiju un vienojieties par piecām pašām nepieciešamākajām lietām!"

- Bērni veic izvēli.

- Katra grupa uzzīmē, kāda izskatīsies nometne ar šīm piecām lietām.

- Nodarbības noslēgumā pārrunā, ka dzīve tikai ar šīm piecām lietām būtu diezgan nepatīkama, bet pasaulē diemžēl ir vairāk nekā miljards cilvēku, kuriem nav pat pieejas šīm piecām pamatlietām, bez kurām visi nolēma, ka nevar iztikt.

DARBA LAPA "MANAS IKDIENAS VĒLMES UN VAJADZĪBAS"



No rīta es...

Lai to paveiktu, man nepieciešams...

Lai to paveiktu, man nepieciešams...

Lai to paveiktu, man nepieciešams...



Pa dienu es...

Lai to paveiktu, man nepieciešams...

Lai to paveiktu, man nepieciešams...

Lai to paveiktu, man nepieciešams...



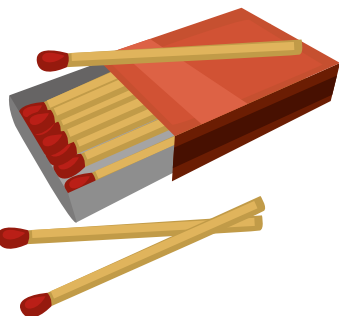
Vakarā es...

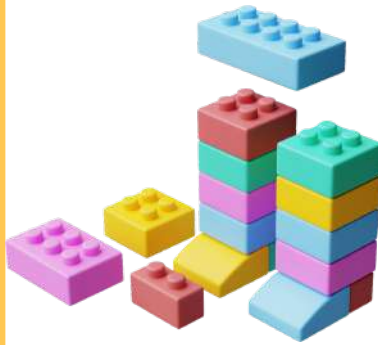
Lai to paveiktu, man nepieciešams...

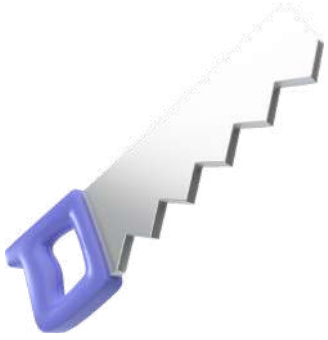
Lai to paveiktu, man nepieciešams...

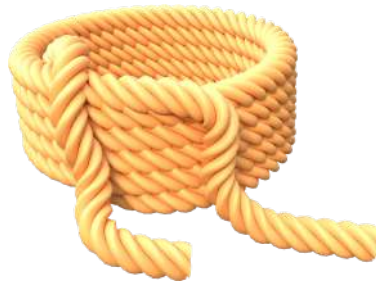
Lai to paveiktu, man nepieciešams...

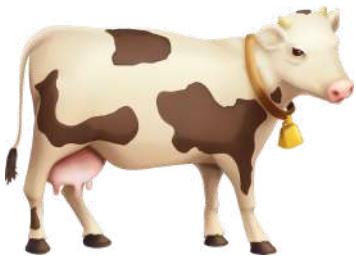
MATERIĀLS KARTĪŠU IZGATAVOŠANAI "VIENTUĻĀ SALĀ"











2. TĒMA

NAUDA

NODARBĪBAS

2.1. temats. Kas ir nauda?

- 5. nodarbība. Vai nauda bijusi vienmēr?
- 6.-7. nodarbība. Nauda Latvijā.
- 8.-10. nodarbība. Cik daudz tas ir?







2.2. temats. Ko var darīt ar naudu?

- 11. nodarbība. Nauda ceļo.
- 12. nodarbība. Budžets.

IETEICAMIE SASNIEDZAMIE REZULTĀTI TĒMĀ

- Apzinās naudu kā vērtības mēru un līdzekli vēlmju un vajadzību apmierināšanai.
- Nosauc un atpazīst Latvijas oficiālo valūtu un zina, ka dažādās valstīs izmanto atšķirīgas valūtas.
- Salīdzina un saskaita nominālvērtības apjomā līdz 100.
- Zina dažādas darbības, ko var veikt ar naudu (pelnīt, tērēt, uzkrāt, aizdot, ziedot). Saviem vārdiem paskaidro šīs darbības.
- Izzina, kas ir budžets un kā tas veidojas. Sastāda vienkāršu budžetu sev personīgi nozīmīgai situācijai (klases pasākums, ekskursija, došanās uz veikalu, dzimšanas dienas ballīte u. tml.).
- Demonstrē izpratni par ienākumu un izmaksu sadaļu budžetā, veic vienkāršus aprēķinus, lai izprastu, ka izmaksu sadaļa nevar pārsniegt ienākumu sadaļu.
- Demonstrē, kā vienu vērtību var izteikt, izmantojot dažādas nominālvērtības (apjomā līdz 10 eiro). Piemēram, 1 eiro ir 10 gab. 10 centi.

ATTĪSTĀMĀS CAURVIJU PRASMES

-  Pilsoniskā līdzdalība.
-  Pašvadīta mācīšanās.
-  Kritiskā domāšana un problēmrisināšana.
-  Jaunrade un uzņēmējspēja.
-  Digitālā pratība.
-  Sadarbība.

5. NODARBĪBA

VAI NAUDA BIJUSI VIENMĒR?



Nepieciešamie resursi



- Darba lapa "Krustvārdu mīkla".
- Darba lapa "Barters".
- Darba lapa "Nauda no senatnes līdz mūsdienām".
- Video "Mazs, bet liels, Ko bērni domā par naudu, bankām un miljoniem".
- Video "2.-Vectēva Naudas Stāsts - Nauda un citas Cīruļu ģimenes lietas".



- Ierīces video un/vai attēlu demonstrēšanai.
- Dažādas vārdnīcas/enciklopēdijas/interneta resursi, kuros ir skaidrots vārds "nauda".

Nodarbības norise īsumā un ieteicamās metodes

- Izmantojot metodes "vizualizācija", "jautājumi - atbildes" un situācijas analīze", pēta naudas alternatīvas senatnē un veido izpratni par naudu kā maiņas līdzekli un resursu vēlmju un vajadzību apmierināšanai.

Nodarbības satura izstrādē izmantotie tiešsaistes resursi

- Rita Kafija, "Mazs, bet liels, Ko bērni domā par naudu, bankām un miljoniem"
- Swedbank, "2.-Vectēva Naudas Stāsts - Nauda un citas Cīruļu ģimenes lietas"

5. NODARBĪBAS NORISE

- Nodarbības vadītājs saka, ka, lai uzzinātu šodienas nodarbības tēmu, skolēniem ir jāatrisina krustvārdu mīkla (krustvārdu mīklas atrisinājums ir "nauda").
- Nodarbības vadītājs jautā, vai skolēni var paskaidrot, kas ir nauda?

Papildu

- Tiek demonstrēts video "Ko bērni domā par naudu, bankām un miljoniem? "Mazs, bet liels"".
- Pēc video noskatīšanās tiek pārrunāts redzētais. Rosina diskutēt, vai bērni piekrīt citu bērnu viedoklim.



- Nodarbības vadītājs jautā, vai skolēni zina, kur meklēt vārdu skaidrojumus. Tiek demonstrēti daži piemēri, kā jēdziens "nauda" tiek skaidrots vārdnīcās un citos resursos.

- Nodarbības vadītājs stāsta, ka pasaulē naudu izmanto jau vairāk nekā 4 000 gadu. Bet vai tā vienmēr bijusi tāda, kā mūsdienās?
- Nodarbības vadītājs demonstrē Swedbank video "2. - Vectēva naudas stāsts - Nauda un citas Cīruļu ģimenes lietas". Video sižetā bērni Gustavs un Kate klausās vectēva stāstu par to, kā radusies un cilvēces vēstures laikā mainījusies nauda. Nodarbības vadītājs var izvēlēties arī kādu citu video par naudas vēsturi Latvijā.

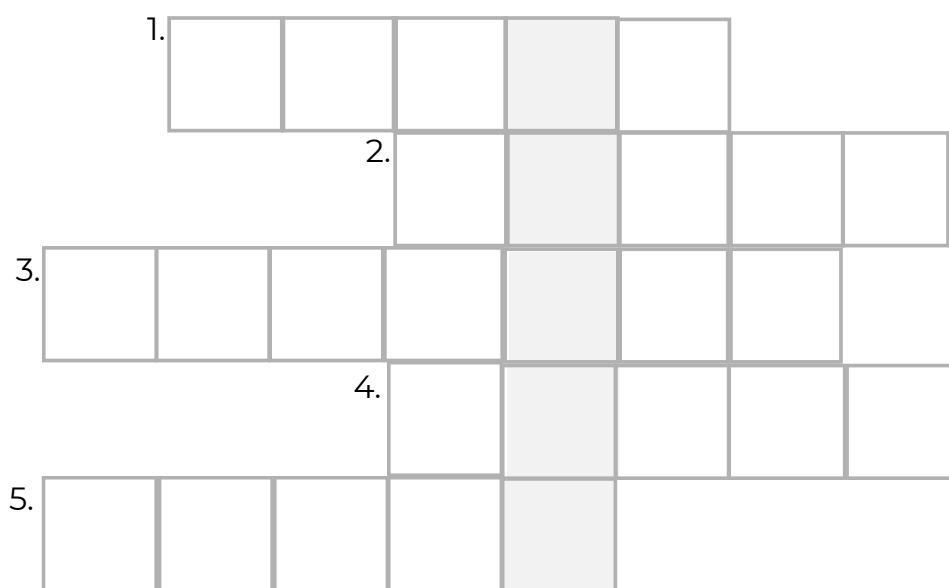


Ja bērniem nav priekšzināšanu šajā tēmā, nodarbību var papildināt ar vizuālajiem materiāliem par naudas rašanos no pirmsskolas interešu izglītības programmas "Es-uzņēmējs!".

- Skolēni pilda darba lapu "Nauda no senatnes līdz mūsdienām".

- Skolēni pilda darba lapu "Barters".

DARBA LAPA "KRUSTVĀRDU MĪKLA"



Horizontāli

1. Karstā dienā esam gatavi atdot visu, lai to dabūtu.
2. Uz turieni katru dienu iet skolotājs, ārsts, šoferis, pārdevēja un celtnieks.
3. Kad ārā ir auksts, mēs ļoti gribam, lai tas mums būtu mājās.
4. To mēs mēdzam pēkšņi iedomāties, tā var būt laba un ne pārāk laba. Tā ir vajadzīga, lai būtu uzņēmējs.
5. Vieta, uz kuru skolēni iet katru darba dienu.

DARBA LAPA "BARTERS"

Atzīmē, vai aprakstītajā situācijā izmanto naudu vai barteru!

Klāvam bija nepieciešamas olas. Viņš devās pie kaimiņa, kuram bija vistas un samainīja pienu pret olām.

NAUDA

BARTERS

Anna elektriķim samaksāja 20 eiro par remontdarbiem.

NAUDA

BARTERS

Mārtiņš vienojās ar siena plāvēju, ka par padarīto darbu samaksās viņam, saremontējot viņa mašīnu.

NAUDA

BARTERS

Izlasī tekstu un atbilde uz jautājumiem!

Uldim pieder saimniecībā, kurā audzē gurķus un kartupeļus. Izaudzētos dārzeņus Uldis pārstrādā. Viņš gatavo un tirgū pārdod marinētus gurķus. Lai marinētu gurķus, viņam ir nepieciešami ķiploki un sāls. Ķiploki viņam saimniecībā neaug, arī sāli iegūt nav iespējams. Uldim ir kaimiņš Jānis, kurš audzē ķiplokus. Uldis ar Jāni ir vienojies, ka Jānis viņam dod ķiplokus, bet Uldis Jānim kartupeļus. Sāli Uldi iegādājas lielveikalā.

KO AUDZĒ ULDIS?

KO AUDZĒ JĀNIS?

KO ULDIS IZMANTOJA KĀ BARTERI, LAI IEGŪTU ĶIPLOKUS?

KĀ ULDIS IEGUVA SĀLI, KAS BIJA NEPIECIEŠAMA GURĶU MARINĒŠANAI?



DARBA LAPA

"NAUDA - NO SENĀNES LĪDZ MŪSDIENĀM"

Hronoloģiskā secībā, sākot ar senāko (1 - vissenākais, 3 - mūsdienas), sakārto priekšmetus, kurus agrāk izmantoja kā naudu!



1



2



3

6.-7. NODARBĪBA

NAUDA LATVIJĀ



Nepieciešamie resursi



- Darba lapas "Eiro monētas un banknotes I" un "Eiro monētas un banknotes II".
- Darba lapas "Naudas pārbaude I" un "Naudas pārbaude II".
- Materiāls demonstrēšanai "Atpazīsti eiro!".
- Materiāls demonstrēšanai "Kolekciju monētas".
- Video, ["8 stāsti par eiro. 2.stāsts "Eiro monētu daudzveidība"."](#)
- Video, [Latvijas Banka, "Kā top eiro banknotes?" un/vai "Jaunās 50 eiro banknotes iespiešana"](#).



- Ierīces video un/vai attēlu demonstrēšanai.

Nodarbības norise īsumā un ieteicamās metodes

- Izmantojot metodes "vizualizācija, stāstījums un jautājumi - atbildes", skolēni iepazīst eiro valūtu - eiro centus, eiro monētas un banknotes.
- Skolēni trenējas atpazīt eiro pretviltošanas pazīmes, izmantojot metodes "vizualizācija, stāstījums, situācijas analīze".
- Pilda vingrinājumus darba lapās.

Nodarbības satura izstrādē izmantotie tiešsaistes resursi

- [Eiropas Centrālā Banka, Eurosistēma, Monētas](#)
- [Money, Kids Britannica](#)
- [Eiropas Centrālā Banka, Pretviltošanas elementi](#)
- [VISC, "8 stāsti par eiro. 2.stāsts "Eiro monētu daudzveidība"."](#)
- [Latvijas Banka, "Kā top eiro banknotes?"](#)
- [Latvijas Banka. Jaunās 50 eiro banknotes iespiešana"](#).
- [Eiropas Centrālā Banka, Anna un Aleksis ķer banknošu viltotājus.](#)
- [Latvijas Banka, Monētas](#)

6. NODARBĪBAS NORISE

- Nodarbības vadītājs stāsta, ka mūsdienu naudu - monētas un banknotes - sauc par valūtu. Pasaulē lieto dažādas valūtas. Ir valūtas, kuras izmanto tikai vienā valstī, piemēram, Latvijā līdz 2014. gadam oficiālā valūta bija Latvijas lats. Pēc tam, kad Latvija kļuva par Eiropas Savienības dalībvalsti, tā pievienojās tām valstīm, kuru oficiālā valūta ir eiro. 2022. gadā eiro valūtu kā oficiālo valūtu lieto 20 valstīs. Nodarbību vadītājs jautā bērniem, kādas vēl valūtas viņi zina. Piemēram, ASV, Austrālijā, Kanādā lieto dolārus.
- Nodarbības vadītājs aicina bērnus mājās pajautāt vecākiem, vai viņiem nav Latvijas latu vai citu valstu valūtas.

- Nodarbības vadītājs jautā, kā sauc naudu, ko tagad izmantojam Latvijā (eiro un eiro centi), un demonstrē video sižetu "8 stāsti par eiro. 2.stāsts "Eiro monētu daudzveidība"".



- Nodarbības vadītājs demonstrē attēlus ar dažādām valūtām. Skolēnu uzdevums ir pacelt roku (saplaukšķināt rokas, pietupesties u.tml.), ja ierauga eiro valūtu.

- Eiro ir gan monētas, gan banknotes. Vai skolēni zina, kas ir vērtīgākas - monētas vai banknotes?
- Monētas ir no metāla. Tām ir divas puses. Eiro monētām viena puse ir kopīga visām monētām, taču otras puses dizainu izvēlas katra valsts. Nodarbības vadītājs demonstrē piemērus no materiāla "Eiro monētas".

- Skolēni pēta katras eiro monētas vērtību.
- Ieteicams izmantot izgrieztus monētu attēlus vai demonstrēt tās uz ekrāna.
- Nodarbības vadītājs sāk ar mazāko vērtību - 1 eirocents.

1. klases skolēniem bez priekšzināšanām ieteicams iekļaut saturu par eiro monētu un banknošu vērtībām no pirmsskolas interešu izglītības programmas "Es-uzņēmējs!".

- Skolēni pilda darba lapu "Eiro monētas un banknotes".

- Nodarbības vadītājs jautā, kāpēc ir svarīgi prast skaitīt naudu un veikt aprēķinus ātri.

7. NODARBĪBAS NORISE

- Nodarbības vadītājs jautā, vai skolēni zina, kurš drīkst ražot naudu. Skolēni var nosaukt gan bankas, gan prezidentu u.c. Pareizā atbilde - Eiropas Centrālās bankas deleģētas iestādes. Nodarbības vadītājs demonstrē Latvijas Bankas video sižetu "Kā top eiro banknotes?" un/vai "Jaunās 50 eiro banknotes iespiešana".



- Nodarbības vadītājs stāsta, ka ir cilvēki, kuri pārkāpj likumu un viltot naudu. Tas nozīmē, ka viņi paši "ražo" naudu, tā izskatās līdzīgi īstajai, bet tā nav īsta un veikalā ar to norēķināties nedrīkst. Viltot naudu ir noziegums, un par to likumā ir paredzēts sods.
- No viltotas naudas ir jāuzmanās. Iespēja saņemt viltotu naudu ir maza, taču vienmēr ir noderīgi zināt, kā atpazīt, vai nauda ir īsta vai viltota.

4. klases skolēniem

- Skolēni lasa stāstu "Anna un Aleksis ķer banknošu viltotājus".

1.-3. klases skolēniem

- Euro banknotēs ir iestrādāti pretviltotāšanas elementi. Tie ir simboli, krāsas utt., kurus grūti ir viltot. Pārbaudi veic ar 3 darbībām - pataustot, apskatot un pagrozot.
- Nodarbības vadītājs Eiropas Centrālās bankas tīmekļa vietnē izvēlas vienu no banknotēm, par kuras pretviltotāšanas elementiem uzzināt tuvāk.

- Skolēni pilda darba lapu "Naudas pārbaude I" un/vai "Naudas pārbaude II".

Papildu

- Katra valsts gadā var emitēt divas piemiņas monētas. Tās izskatās citādāk, taču arī ir īsts norēķinu līdzeklis. Šīm monētām ir tādas pašas īpašības, iezīmes un kopīgā puse, kā parastajām 2 euro monētām. Taču uz to nacionālās puses ir atšķirīgs piemiņas motīvs. Kā piemiņas monētas var veidot tikai 2 eiro monētas. Tās ir likumīgs maksāšanas līdzeklis eirozonā. Tas nozīmē, ka šīs monētas var izmantot iepērkoties tāpat, kā visas pārējās eiro monētas. Par šo monētu dizainu un emisiju atbildīga katra atsevišķā eirozonas valsts.
- Katras valsts 2 eiro jubilejas monētas iespējams apskatīt šeit - <https://www.ecb.europa.eu/euro/coins/comm/html/index.lv.html>
- Katra valsts var izlaist arī kolekciju monētas, kuras veltītas valstij nozīmīgām tēmām. Kolekciju monētas iespējams apskatīt šeit - <https://monetas.bank.lv/monetas>
- Nodarbības vadītājs demonstrē "Kolekciju monētās" un jautā skolēniem, kāpēc Latvija izvēlējās šādus monētu dizainus.
- Skolēni diskutē, kas varētu tikt attēlots uz nākamās Latvijas eiro jubilejas monētas.

MATERIĀLS DEMONSTRĒŠANAI "ATPAZĪSTI EIRO"



MATERIĀLS DEMONSTRĒŠANAI "KOLEKCIJU MONĒTAS"



Dziesma savijņo



Zvaigžņu putekļi



Ukrainas brīvībai



Augšup



Ķerboņu monēta



Vilhelms Purvītis



Satversmei 100



Brīnumu monēta



Veiksmes monēta



Mana Latvija



JĀ vai JĀ



Atslēdziņa



Personiskā brīvība



Ventastega



Zelta saktas.
Pakavsakta



Liepas lapa



Modernisms Latvijā.
20. gs. 60. gadl



Brīvības cīņas (1918-
1920)



Meža veltes



Ziemassvētku kaujas



Latgales kongress



Pasaku monēta III.
Vecīša cimdiņš



Zeme



Ziemassvētku kaujas



Zelta saktas.
Burbuļsakta



Janis Rozentāls



Zelta saktas. Ripsakta



Nacionālais uzņēmējs



"Baltars". Porcelāns



Medus monēta

DARBA LAPA

"EIRO MONĒTAS UN BANKNOTES I"

Saskaiti un savieno ar nosaukumu!



2 eiro



2 eiro un 40
centi



1 eiro



10 eiro



30 centi

DARBA LAPA

"EIRO MONĒTAS UN BANKNOTES II"

Sakārto monētas un banknoti secībā, sākot ar mazāko!

Vislielākā
vērtība



Vismazākā
vērtība

DARBA LAPA "NAUDAS PĀRBAUDE I"

Uzraksti 3 vārdus, kuri jāatceras par banknošu pārbaudi!

Atzīmē eiro drošības pazīmes!



DARBA LAPA "NAUDAS PĀRBAUDE II"

Uzraksti 3 vārdus, kuri jāatceras par banknošu pārbaudi!

Atzīmē eiro drošības pazīmes!



8.-10. NODARBĪBA

CIK DAUDZ?



Nepieciešamie resursi



- Darba lapa "Sašķiro vienādos I", "Sašķiro vienādos II" un "Sašķiro vienādos III".
- Darba lapas "Veikalā".
- Darba lapas "Cik man jāmaksā?".
- Izdrukātas un izgrieztas kartītes komplektā "Atmiņas spēle".
- Izdrukātas un izgrieztas spēļu monētas no pirmsskolas interešu izglītības programmas tēmas "Nauda".
- Izdrukātas un izgrieztas kartīšu puzzles "Vienādas vērtības".
- Darba lapas "Atlikums".

Nodarbības norise īsumā un ieteicamās metodes

- Skolēni trenējas veikt dažādas darbības ar naudu - saskatīt, atrast vienādas vērtības, rēķināt atlikumu utt., izmantojot dažādus vingrinājumus un pildot darba lapas, un spēlējot spēles.

Nodarbības satura izstrādē izmantotie tiešsaistes resursi

- [Practical Money Skills, Lesson Two, Money Responsibility](#)

8.-10. NODARBĪBAS NORISE

- Nodarbības vadītājs sākumā atgādina par iepriekšējā nodarbībā darīto un pārbauda, vai skolēni atceras eiro monētu un banknošu vērtību:
 - jautā, cik dažādas eiro monētas ir (8);
 - lūdz nosaukt tās, sākot ar vērtīgāko (2 eiro, 1 eiro, 50, 20, 10, 5, 2, 1 eirocents);
 - lūdz atceries, cik dažādas eiro banknotes ir (7);
 - aicina nosaukt tās, sākot ar vērtīgāko (500, 200, 100, 50, 20, 10, 5.).
- Nodarbības vadītājs izvēlas uzdevumus/darba lapas skolēniem, ievērojot viņu vecumu un matemātikas zināšanas.
 - Darba lapas "Sašķiro vienādos I", "Sašķiro vienādos II", "Sašķiro vienādos III" - nodarbības vadītājs izdala skolēniem nejauši izvēlētu spēļu monētu kopumu, skolēnu uzdevums sašķirot monētas noteiktajās kategorijās.
 - Kartīšu puzzle "Vienādas vērtības" – skolēnu uzdevums ir atrast tādu pašu vērtību (puzles otru pusi).
 - Darba lapa "Atlikums" – skolēnu uzdevums ir veikt aprēķinus un pierakstīt rezultātu (pierakstu veidu nosaka skolotājs, vadoties pēc skolēnu priekšzināšanām, piemēram, 3,00 eiro vai 3 eiro).
 - Darba lapa "Veikalā" – skolēniem ir dotas preču cenas, katra veikala klienta budžets jeb pieejamā naudas summa un katra veikala klienta vēlmes. Skolēnu uzdevums ir pierakstīt katras klientu vēlamās preces cenu un aprēķināt, vai kopsumma iekļaujas katra klienta budžetā. Pēc darba lapas aizpildīšanas, nodarbības vadītājs var lūgt skolēniem veikt izvēli, kā viņi rīkotos, ja būtu jāizvēlas klientu vietā, vienlaikus iekļaujoties dotajā naudas summā.
 - Darba lapa "Cik man jāmaksā?" – skolēnu uzdevums ir ar attiecīgās krāsas rakstāmpiederumu savienot cenu zīmi un monētas, kas atbilst norādītajai cenai. Piemēram, skolēns ar sarkanas krāsas zīmuli savieno cenu zīmi 2,15 un 2 eiro monētu, 10 cenu monētu un 5 cenu monētu.
 - "Atmiņas spēle" - skolēni spēlē atmiņas spēli, atklājot vienādās vērtības. 1. variants: kartīšu pāri veido kartīte ar monētu attēliem un ar cipariem un vārdiem uzrakstīta kopējā vērtība. Skolēnu uzdevums ir atrast vienādas vērtības. 2. variants: jāatrod tāda pati monēta/banknote.
 - "Vērtību vingrošana" - nodarbības vadītājs katram skolēnam iedod nejauši izvēlētas spēļu monētas (3-5). Visi skolēni pieceļas kājās. Tad nodarbības vadītājs pasaka, kāda naudas summa viņam ir - visi, kuriem mazāk - apsēžas. Tālāk nodarbības vadītājs nosauc nākošo naudas summu - visi, kuriem ir vairāk vai tikpat - stāv, utt.
 - "Vērtības rinda" - skolēni sadalīti grupās (7-10). Nodarbības vadītājs katram skolēnam iedod nejauši izvēlētas spēļu monētas (3-5). Grupai jānostājas rindā, sākot ar skolēnu, kuram ir vislielākā spēļu monētu kopējā vērtība.

DARBA LAPA
"SAŠĶIRO VIENĀDOS I"

CENTĪ

EIRO

DARBA LAPA
"SAŠĶIRO VIENĀDOS II"

1 CENTS

2 CENTI

5 CENTI

10 CENTI

DARBA LAPA
"SAŠĶIRO VIENĀDOS III"

20 CENTI

50 CENTI

1 EIRO

2 EIRO

MATERIĀLS KARTIŠU PUZLES IZGATAVOŠANAI "VIENĀDAS VĒRTĪBAS"



Piecas 1 centa monētas



Viena 5 centu monēta



Desmit 1 centa monētas



Viena
10 centu monēta



Viena
20 centu monēta



Piecdesmit 1 eiro centa monētas



Viena
50 eiro centu monēta



Piecas 10 centu monētas



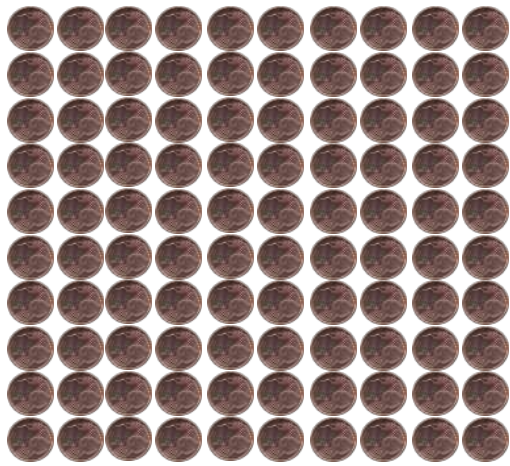
Viena
50 eiro centu monēta



Desmit 10 centu monētas



Viena
1 eiro monēta



Simts 1 centa monētas



1 eiro monēta



Divas 5 centu monētas



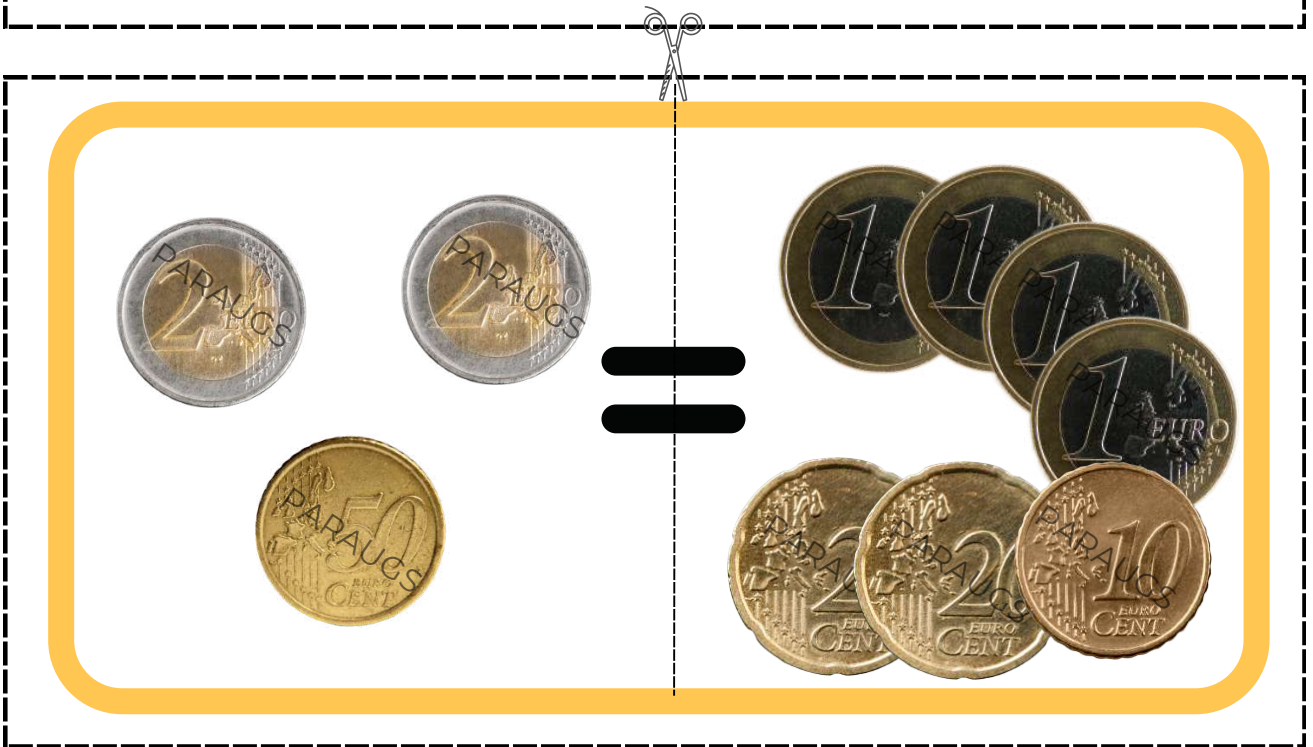
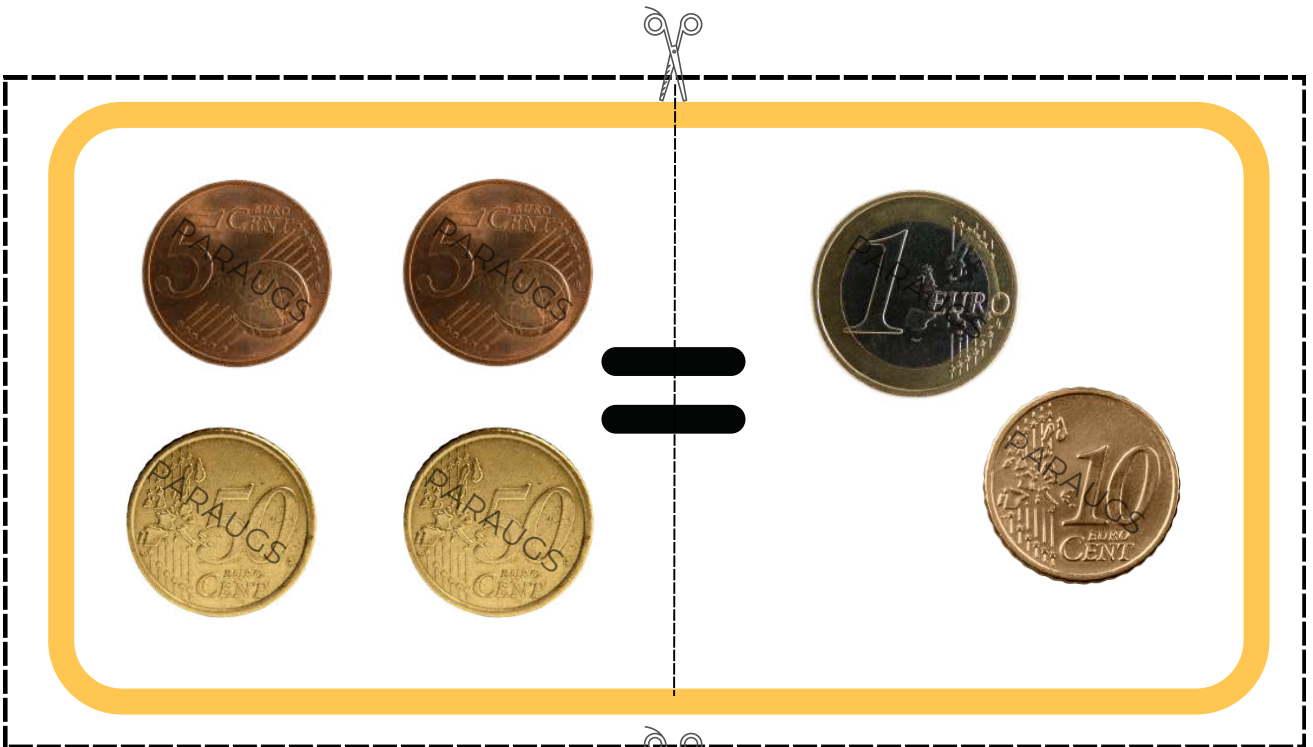
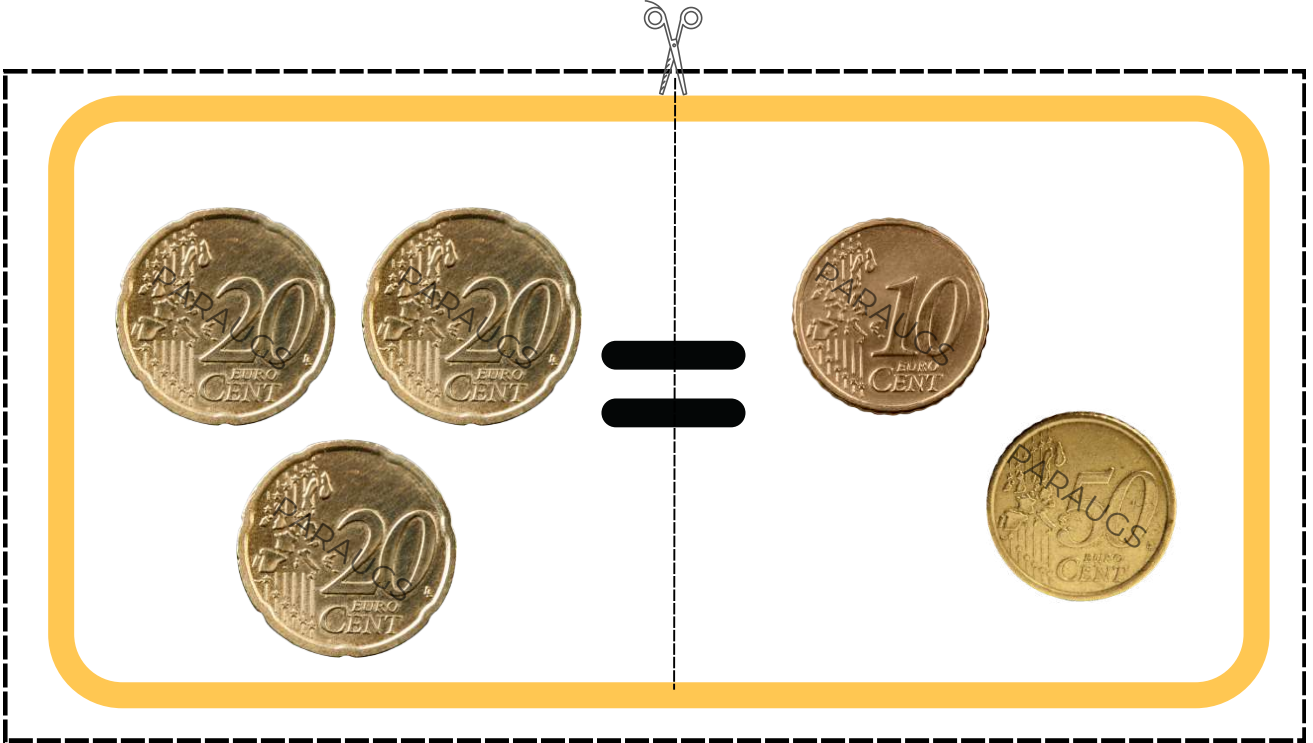
Viena
10 centu monēta

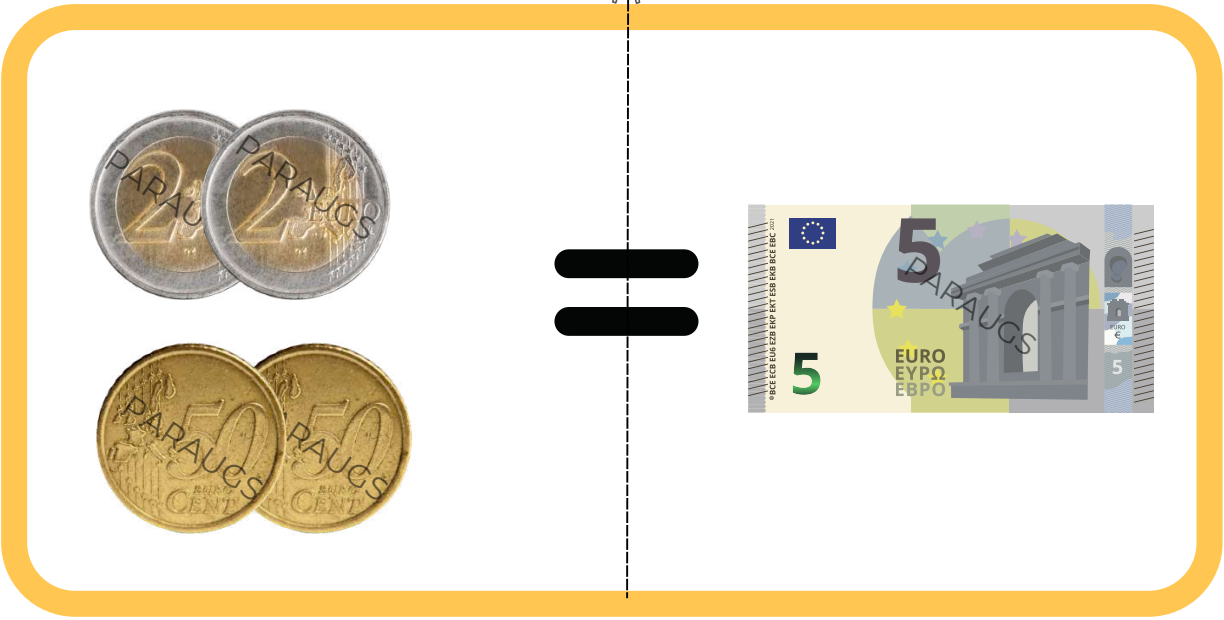


Divas 1 eiro monētas



Viena
2 eiro monēta





DARBA LAPA "ATLIKUMS"

Aprēķini un pieraksti rezultātu!

 $-$  $=$ _____

 $+$  $=$ _____

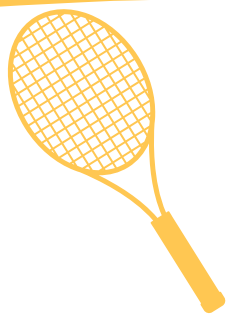
 $+$  $=$ _____

 $+$  $=$ _____

 $+$  $=$ _____

 $+$  $=$ _____

DARBA LAPA "VEIKALĀ"



Tenisa rakete
20 eiro



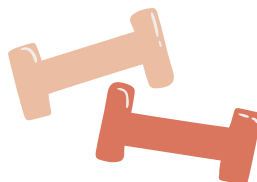
Tenisa
bumba
5 eiro



Vingrošanas
paklājs
10 eiro



Futbola bumba
10 eiro



Hanteles
5 eiro



Hokeja nūja
15 eiro



Basketbola bumba
10 eiro



Hokeja ripa
5 eiro



Jurim ir
30 eiro

Viņš vēlas iegādāties:



Vai Juris var
iegādāties visu
kāroto?

Jā
Nē

Kārlim ir
20 eiro

Viņš vēlas iegādāties:



Vai Kārlis var
iegādāties visu
kāroto?

Jā
Nē

Katrīnai ir
30 eiro

Viņa vēlas iegādāties:



Vai Katrīna var
iegādāties visu
kāroto?

Jā
Nē

Amandai ir
20 eiro

Viņa vēlas iegādāties:



Vai Amanda var
iegādāties visu
kāroto?

Jā
Nē

DARBA LAPA

"CIK MAN JĀMAKSĀ?"

Apskati cenu zīmi un, izmantojot dažādu krāsu rakstāmpiederumus, apvelc, kuras monētas Tev būs nepieciešamas, lai samaksātu par pirkumu! Piemēram, ar sarkano krāsu apvelc, ar kurām monētām norēķināsies, ja preces cena būs 2 eiro un 15 centi.



2,15

1,50

0,21

MATERIĀLS ATMIŅAS SPĒLES KARTIŠU IZGATAVOŠANAI





1 cents

2 centi

5 centi

10 centi

20 centi

50 centi

1 eiro

2 eiro

5 eiro

10 eiro

20 eiro

50 eiro

11. NODARBĪBA

NAUDA CEĻO



Nepieciešamie resursi



- Darba lapa "Nauda ceļo".



- [Latvijas Bankas interaktīvā spēle "Kas bankā iekšā?"](#).
- Datori ar interneta pieslēgumu skolēniem (pēc izvēles).
- Ierīces video un/vai attēlu demonstrēšanai.

Nodarbības norise īsumā un ieteicamās metodes

- Izmantojot metodi "vizualizācija" un elementus no metodes "pētījums", veic izpēti savā tuvākajā apkārtnē par iespējamo "naudas ceļu" (kur apkārtnes iedzīvotāji naudu nopelna un kur tērē) un aizpilda darba lapu "Nauda ceļo".
- Spēlē spēli "Bankā" un, izmantojot metodes "Jigisaw" elementus, apkopo informāciju par procesiem Latvijā Bankā un aizpilda darba lapu "Nauda ceļo".
- Izmantojot metodi "jautājumi - atbildes" un "prāta vētra", uzzina darbības, ko veic ar naudu.

Nodarbības satura izstrādē izmantotie tiešsaistes resursi

- [Latvijas Bankas interaktīvā spēle "Kas bankā iekšā?"](#)

11. NODARBĪBAS NORISE

- Nodarbības vadītājs aicina skolēnus iejusties detektīvu lomā un izzināt naudas ceļu, izzinot, kur ceļo nauda.

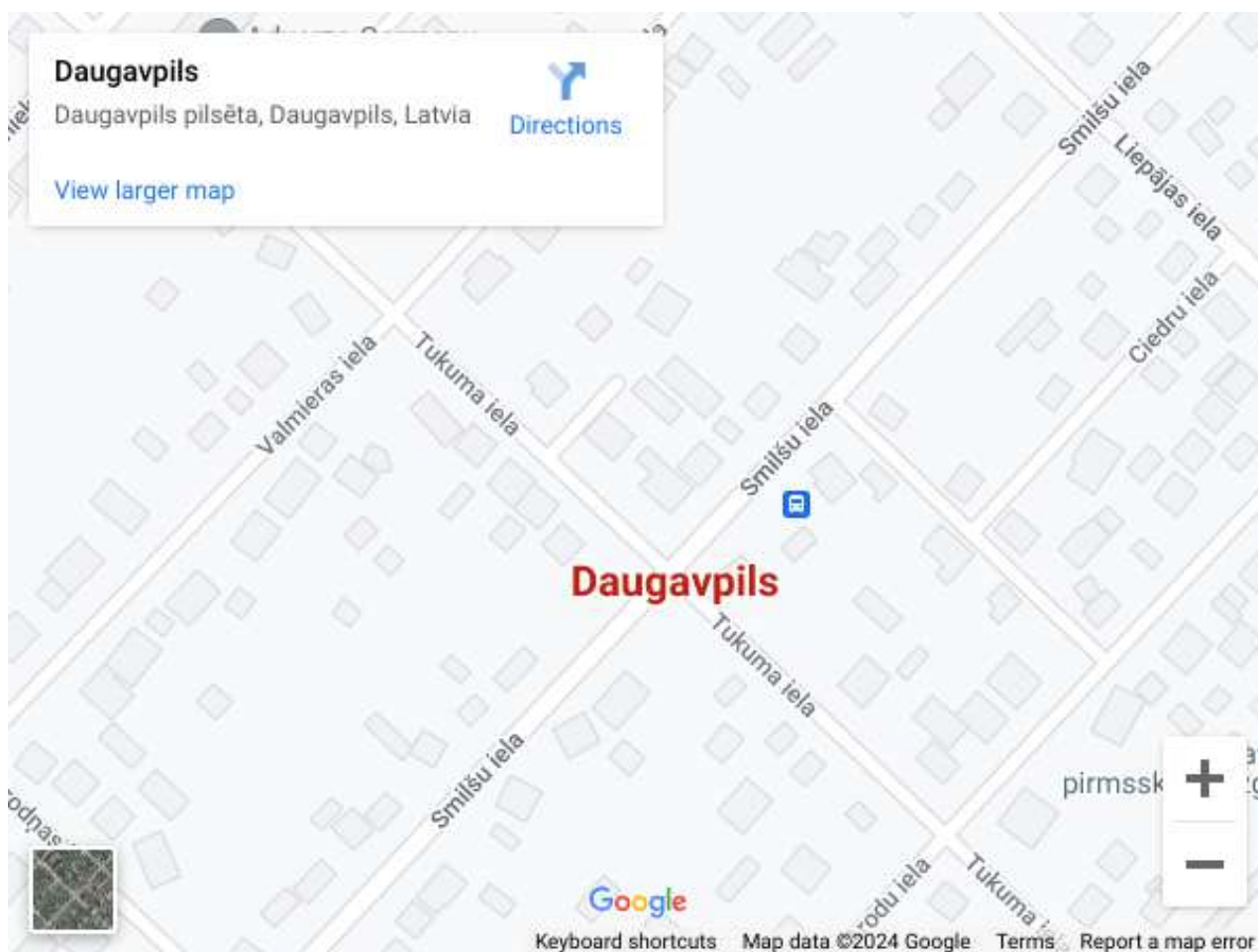
- Uz ekrāna tiek demonstrēta skolēnu pilsētas, pagasta karte. Nodarbības vadītājs var izmantot rokasgrāmatā pievienoto karti un pietuvināt atbilstošu apdzīvoto vietu.
- Skolēni pilda darba lapu "Nauda ceļo".
 - Nosauc vietu tuvākajā apkārtnē, kur var kaut ko nopirkt/kur cilvēki naudu izdod. Piemēram, veikals "Saulīte", aptieka, bērnu izklaides centrs utt.
 - Tālāk nodarbības vadītājs aicina skolēnus padomāt vietas, kur cilvēki naudu nopelna. Šajā brīdī nepieciešams veidot saikni, ka veikalā, kurā iedzīvotāji iegādājas preces (izdod naudu), veikala īpašnieks naudu saņem, un tāpēc viņš pēc tam var izmaksāt algu pārdevējai (kas ir pārdevējas ieņēmumi).
 - Nodarbības vadītājs jautā, vai viņu apdzīvotajā vietā ir banka? Ja nav, izvēlas tuvāko banku. Tad lūdz skolēnus minēt atbildes, kā viņi domā, kas ar naudu notiek bankā. Bankā naudu var glabāt, aizņemties, uzkrāt, izņemt skaidru naudu no sava bankas konta. Pārrunā, ko nozīmē visas šīs darbības.

- Nodarbības vadītājs stāsta par Latvijas Banku. Papildu var izmantot Latvijas Bankas izveidotu spēli "Kas bankā iekšā?".
- Spēli ieteicams spēlēt divas reizes. Pirmajā reizē koncentrējoties uz spēles rezultātu, bet otrajā - uz zināšanu iegūšanu un bankas darba izpēti.
- Spēli iespējams spēlēt mājās un pēc tam nodarbībā dalīties ar uzzināto. Var rīkot sacensības klasē, uzskaitot skolēna iegūtos punktus vai spēlē pavadīto laiku.
- Papildus var izmantot Latvijas Bankas "Naudas skola" metodiskos mācību materiālus.

- Tālāk nodarbības vadītājs jautā, ko skolēni var darīt ar naudu? Var veidot domu karti.
- Naudu var:
 - izdod (tērēt);
 - nopelnīt;
 - uzkrāt;
 - aizdot;
 - aizņemties;
 - ziedot.

TIEŠSAISTES KARTE UZDEVUMA PILDĪŠANAI DARBA LAPĀ "NAUDA CEĻO"

Uzklīkšķini uz kartes vai [spiediet šeit](#), lai sāktu darbu!



DARBA LAPA "NAUDA CEĻO"

Apdzīvotas vietas un apkaimes/rajona nosaukums, kuru pēti!

KUR NAUDU
IZDOD?

KUR NAUDU
NOPELNA?

BANKA

12. NODARBĪBA

BUDŽETS



Nepieciešamie resursi



- Darba lapa "Budžets".
- Video "[Ziņkārīgi jautājumi par naudu](#)".



- Ierīce attēlu un/vai video demonstrēšanai.

Nodarbības norise īsumā un ieteicamās metodes

- Pielietojot metodes "vizualizācija", "stāstījums", "jautājumi - atbildes", nodarbības vadītājs skaidro budžeta veidošanās pamatelementus - ieņēmumi un izdevumi.
- Skolēni trenējas noteikt ieņēmumus un izdevumus, aizpildot darba lapu.

Nodarbības satura izstrādē izmantotie tiešsaistes resursi

- [Luminor, Ģimenes budžets: kā plānot, tērēt, sadalīt?](#)
- [Swedbank, Ģimenes budžets - kā par finanšu lietām runāt ar bērnu?](#)
- [Finance Latvia, Ziņkārīgi jautājumi par naudu](#)".



12. NODARBĪBAS NORISE

- Nodarbības vadītājs iesāk nodarbību, jautājot, vai skolēni zina, kas ir budžets?
- Nodarbības vadītājs demonstrē video "Zinārkārigi jautājumi par naudu".
- Ja nepieciešams ievads par to, kas ir budžets, nodarbības sākumā izmanto pirmsskolas izglītības programmas "Es-uzņēmējs!" nodarbību saturu no tēmas "Budžets".



- Nodarbības vadītājs uzdod jautājumus.
 - Kas šajā video bija budžeta ieņēmumu daļa? (Vecāku darba alga, brāļa darba alga par darbu svētdienās veikalā.)
 - Kas veidoja izdevumu daļu? (Maksa par mājokli, elektrību, telefonu, Ernestam par pusdienām, pārtika, apģērbs.)
 - Kāpēc ģimene atliek naudu "drošības spilvenam"? (Uzkrājumi neparedzētiem izdevumiem, piemēram, salūza veļas mazgājamā mašīna.)

- Nodarbības vadītājs stāsta, ka vārds "budžets" cēlies no sennormāņu vārda "bougette" — "maks", "soma", "naudas maiss". Ar budžetu mēs saprotam ieņēmumu un izdevumu plānu kādam noteiktam laika posmam ģimenei, pasākumam, valstij. Lai sastādītu budžetu, mums katram jāzina:
 - cik naudas mums ir;
 - kādi ir mūsu tēriņi;
 - cik gribam uzkrāt.
- Aicina palīdzēt ģimenei, kura dzīvo savā pasaku valstībā un pelna savas valsts naudas vienības, tikt galā ar viņu nedēļas budžetu (skaitļu apjomus izvēlas atbilstoši skolēnu matemātikas zināšanām). Skolēnu uzdevums ir uzzīmēt bultas un saskaitīt. Skolēni pilda darba lapu "Budžets".
- Pēc uzdevuma izpildīšanas noskaidro, vai ģimenei izdevās naudu ietaupīt. Pārrunā, kuras no budžeta pozīcijām apmierina vēlmes, kuras vajadzības.

- Nodarbības vadītājs stāsta, ka plānojot budžetu, it īpaši ikdienā, ir svarīgi atcerēties to, kas tika runāts par vēlmēm un vajadzībām.
- Nodarbības vadītājs vēlreiz lūdz skolēnus izskaidrot, kā tās atšķiras.

- Nodarbības vadītājs saka, ka tieši tāpat ir ar izdevumiem. Izdevumus varētu sadalīt 3 kategorijās.
 - Obligātie izdevumi (apmierina pamata vajadzības), citādi draud sliktas sekas (soda nauda, pakalpojumu atslēgšana utt.). Tie ir, piemēram, komunālie maksājumi (rēķini par elektrību, apkuri, ūdeni, kredīta maksājumi utt.). Šie izdevumi ģimenes budžetā ir neatliekami. Šos sauc arī par fiksētajām izmaksām, jo tās nevar mainīt.
 - Mainīgie izdevumi, kuri saistīti ar vajadzību apmierināšanu, taču nereti arī vēlmju apmierināšanu. Tie, kuri arī ir ļoti svarīgi, taču ir elastīgāki un var tikt mainīti. Iespējams ietaupīt, bet, veicot nepārdomātus pirkumus, iespējams arī iztērēt daudz vairāk, nekā vajadzētu. Šie izdevumi noteikti ir jāparedz uz priekšu/jāplāno. Piemēram, pārtika, transports, apģērbs.
 - Mainīgie izdevumi, kuri saistīti ar vēlmju apmierināšanu. Šos izdevumus iespējams samazināt visvairāk.

- Nodarbības noslēgumā pārrunā, ko skolēni var darīt, lai palīdzētu ģimenes budžeta plānošanā un izpildē. Skolēnu idejas pieraksta uz tāfeles, veidojot domu karti.

DARBA LAPA "BUDŽETS"

Savieno atbilstošos un saskaiti ģimenes ienākumus un izdevumus! Noskaidro, vai ģimenei šajā mēnesī sanāca ietaupīt, lai palielinātu savus uzkrājumus!

Maksājumi par elektrību,
siltumu un ūdeni mājai 15

Mammas alga 25

Tēta alga 20

Ūdensatrakciju parka
apmeklējums 3

Kino apmeklējums 2

Apģērbs 5

Degviela 7

Telefons un internets 2

Pārtika 10

IENĀKUMI

IZDEVUMI

IENĀKUMI

IZDEVUMI

PĀRPAĻIKUMS

3. TĒMA

GUDRS PATĒRĒTĀJS

NODARBĪBAS






3.1. Kā būt gudram patērētājam?

- 13.-14. nodarbība. Patērētājs un uzņēmējs.
- 15. - 17. nodarbība. Nauda ir atbildība.
- 18. - 19. nodarbība. Kā veidojas cena, un kas to ietekmē?
- 20. nodarbība. Kā iepirkties videi draudzīgi?

IETEICAMIE SASNIEDZAMIE REZULTĀTI TĒMĀ

- Ilustrē vai nosauc piemērus ikdienas situācijās, kur iesaistīta nauda, demonstrē izpratni par vienkāršiem procesiem (iepirkšanās, algu izmaksa, peļņa, kabatas naudas saņemšana). Vērtē savu rīcību šajās darbībās. Pieņem lēmumus, izmantojot iepriekš apgūtās zināšanas.
- Izzina, kas ir kabatas nauda, vērtē tās izlietojuma lietderīgumu un skaidro, kādi lietošanas noteikumi ar to saistīti.
- Saviem vārdiem skaidro dažādus rīcības modeļus un sekas, pieņemot nepārdomātus lēmumus un bezatbildīgi rīkojoties ar naudu.
- Skaidro, kā var droši glabāt un pārnēsāt savu kabatas naudu.
- Lomu spēlē "pircējs – pārdevējs" demonstrē pirkuma procesu, izmanto terminus cena, atlikums. Aprēķina atlikumu (apjomā līdz 10 eiro).
- Skaidro, kas ietekmē cenas lielumu un kā aprēķina produkta pašizmaksu.
- Stāsta par videi draudzīgām izvēlēm iepērkoties (izvēlas vietējo preci, izvērtē iepakojuma nepieciešamību un tā draudzīgumu videi).

ATTĪSTĀMĀS CAURVIJU PRASMES

-  Pilsoniskā līdzdalība.
-  Pašvadīta mācīšanās.
-  Kritiskā domāšana un problēmrisināšana.
-  Sadarbība.
-  Jaunrade un uzņēmējspēja.

13.-14. NODARBĪBA

PATĒRĒTĀJS UN UZŅĒMĒJS

 46 %

Nepieciešamie resursi



- Izdrukātas un izgrieztas kartītes "Pakalpojumi".
- Darba lapa "Preces un pakalpojumi".
- Darba lapa "Patērētājs un uzņēmējs".
- Darba lapa "Limonādes stends".
- Materiāls jēdzienu kartīšu "Preces un pakalpojumi" izgatavošanai.
- Materiāls jēdzienu kartīšu "Patērētājs un uzņēmējs" izgatavošanai.

Nodarbības norise īsumā un ieteicamās metodes

- Nodarbību vadītājs veido stāstījumu par atšķirībām starp precēm un pakalpojumiem.
- Skolēni iepazīstas ar jēdzieniem "prece" un pakalpojums".
- Trenējas jēdzienu lietošanā, pildot vingrinājumus, analizējot lasīto/dzirdēto, spēlējot spēles, izmantojot kartīšu materiālu.
- Skolēni aizpilda darba lapu "Preces un pakalpojumi".
- Skolēni uzzina, kas ir patērētājs un kas ir uzņēmējs, attīstot izpratni, ka uzņēmēji apmierina patērētāju vēlmes un vajadzības un to, ka arī uzņēmējs ir patērētājs.
- Skolēni uzzina, kāds ir un ko dara uzņēmējs.

Nodarbības satura izstrādē izmantotie tiešsaistes resursi

- [Education.com, Lesson Plan, Are you a Producer or a Consumer?](https://www.education.com/lesson-plan/are-you-a-producer-or-a-consumer?lesson_id=12345)
- Federal Reserve Bank of Richmond, Lemonade for Sale

13. NODARBĪBAS NORISE

- Nodarbības vadītājs izstāsta, ka cilvēki var iegādāties (nopirkt) ne tikai preces - kaut ko tādu, ko mēs varam sataustīt un paņemt rokās - , bet arī pakalpojumus. Piemēram, kad ejam pie friziera, maksājam par friziera darbu, veidojot mums jaunu frizūru. Arī policija un ugunsdzēsēji sniedz pakalpojumu.
- Pakalpojums ir darbs, ko kāds izdara mūsu vietā, un mēs par to samaksājam. Nodarbības vadītājs demonstrē jēdzienu kartītes "Preces un pakalpojumi".

1. variants

- Skolēni šķiro preču un pakalpojumu kartītes, vienā pusē novietojot preces, bet otrā pakalpojumus. Izmanto "Vēlmju un vajadzību kartītes" preču demonstrēšanai, kartītes "Pakalpojumi" pakalpojumu demonstrēšanai.

2. variants

- Nodarbības vadītājs lūdz skolēnus izvēlēties no attēliem (vai uzrakstīt) lietas (preces), ko pērk viņu ģimene. Piemēram, dažādi pārtikas produkti, dators, telefons, apģērbs, apavi utt. Nodarbības vadītājs paskaidro, ka šīs visas preces ir taustāmas lietas, ko var nopirkt un lietot.
- Skolēni izvēlētās preces var sašķirot vēlmju un vajadzību grupās.

- Nodarbības vadītājs lūdz izvēlēties no attēliem (vai uzrakstīt) pakalpojumus, ko iegādājas viņu ģimenes. Piemēram, friziera apmeklējums, automašīnas remonts, ārsta vizīte u.c.

- Nodarbības vadītājs uz tāfeles uzzīmē T veida tabulu, kur vienā pusē raksta preces, bet otrā pakalpojumus. Lūdz skolēniem nosaukt piemērus abās kategorijās (preces un pakalpojumi), izmantojot savu iepriekš uzrakstīto.

Papildu nodarbības vadītājs var organizēt vienu no aktivitātēm.

1. variants

- Bērni sastājas aplī. Ja nosauktā lieta ir prece, tad aplaudē, bet, ja nē, tad stāv nekustīgi. Rāda attēlus - piemēram, lelle, maize, matu griešana, brauciens taksometrā utt. Izmanto "Vēlmju un vajadzību kartītes" preču demonstrēšanai, kartītes "Pakalpojumi" pakalpojumu demonstrēšanai.



2. variants

- Nodarbības vadītājs met bumbu un sauc precī vai pakalpojumu. Bērnam, kurš noķēris bumbu, jāpasaka, vai tā ir prece vai pakalpojums.

3. variants

- Nodarbības vadītājs stāsta, ka ir pakalpojumi, kurus sniedz valsts. Lūdz bērnus nosaukt, kādus pakalpojumus saviem iedzīvotājiem sniedz valsts - drošība (policija), medicīna (slimnīcas), izglītība (skolas) utt. Diskutē:
 - kāpēc tieši šos pakalpojumus sniedz valsts? (Atbilde - katram algot savu policiju būtu pārāk dārgi.);
 - kur valsts gūst naudu, lai maksātu šiem pakalpojuma sniedzējiem? (Atbilde - nodokļu maksājumi.).

- Skolēni aizpilda darba lapu "Preces un pakalpojumi" . Darba lapā apvelk visus pakalpojumus. Neapvilktajām precēm bērni atpazīst pirmo vārda skaņu (p - piens, a - avīze, l - lietussargs, d - desa, i - instrumenti, e - eļļa, s - siers) un izveido vārdu, ko saka, kad iegādājamies un saņemam kādu precī vai pakalpojumu.

14. NODARBĪBAS NORISE

- Nodarbības vadītājs skaidro, ka cilvēkus, kas lieto (patērē) preces un pakalpojumus, sauc par patērētājiem. Patērētāji izdod savu naudu, lai iegādātos citu saražotās preces vai sniegtos pakalpojumus.

- Seko jautājums, vai skolēni zina, kā sauc cilvēkus, kas ražo preces un sniedz pakalpojumus, kas apmierina mūsu vēlmes un vajadzības. Atbilde - tie ir uzņēmēji.
- Nodarbības vadītājs uzdod jautājumu, vai arī uzņēmējs ir patērētājs. Jā, jo, lai ražotu preces vai sniegtu pakalpojumu, arī ir nepieciešami resursi, ko patērēt.

- Skolēni pilda darba lapu "Patērētājs un uzņēmējs". Pēc darba lapas aizpildīšanas pārrunā, kas katrā attēlā redzams un kā skolēni pieņēma lēmumu, vai tas ir patērētājs vai uzņēmējs. Pārrunā, kādus resursus patērē attēlos redzami tēli.
- Nodarbības vadītājs vērš uzmanību, ka arī, pastaigājoties pa parku, mēs tērējam resursus - dabas resursus.

- Nodarbības vadītājs organizē uzņēmēja vieslekciju. Katrs skolēns sagatavo jautājumu, ko uzdot uzņēmējam, lai uzzinātu, piemēram, ko ikdienā dara uzņēmējs, kā var kļūt par uzņēmēju, kādas rakstura īpašības ir nozīmīgas uzņēmējam u.tml.



PRECE

Preces ir lietas, ko cilvēki izmanto, lai apmierinātu savas vēlmes un vajadzības. Tās ir sataustāmas, un tās var redzēt, tās var sagaršot, dzert vai spēlēties ar tām.



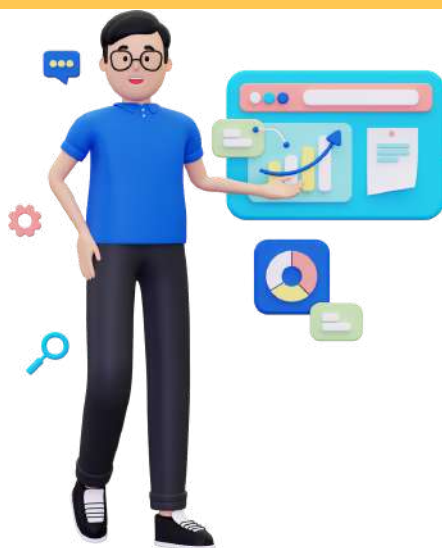
PAKALPOJUMS

Pakalpojums ir tas, ko citi cilvēki dara mums, lai apmierinātu mūsu vēlmes un vajadzības.



PATĒRĒTĀJS

Persona, kas lieto vai patērē preces, izmanto pakalpojumus.

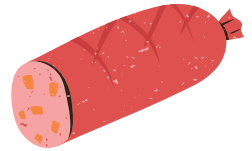


UZŅĒMĒJS

Persona, kuram pieder uzņēmums, kas ražo preces vai sniedz pakalpojumus.

DARBA LAPA "PRECES UN PAKALPOJUMI"

P



MATERIĀLS KARTIŠU "PAKALPOJUMI" IZGATAVOŠANAI



ZĀLES PĻAUŠANA



UGUNSGRĒKA
DZĒŠANA



APSARDZE



MATU GRIEZUMS



BRAUCIENS
TAKSOMETRĀ



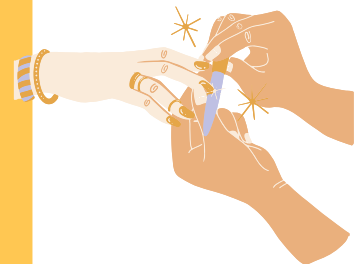
ĀRSTA VIZĪTE



APKALPOŠANA
RESTORĀNĀ



EKSKURSIJAS
VADĪŠANA



MANIKĪRS



APAVU REMONTS



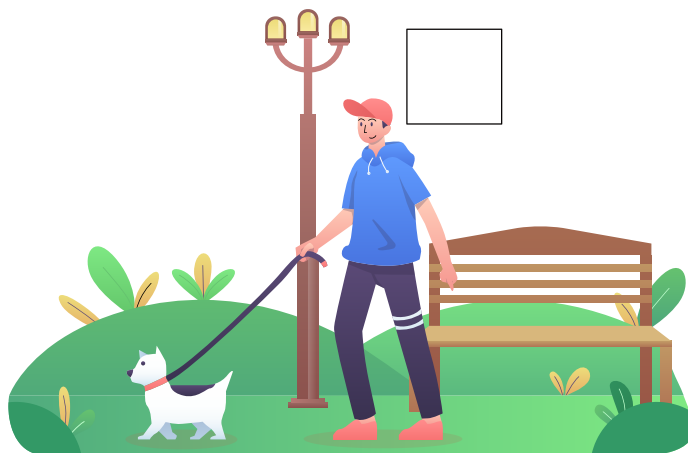
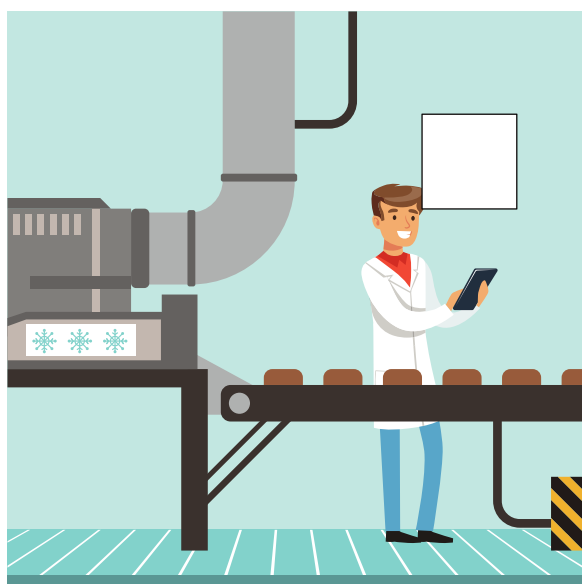
AUTO REMONTS



TELPU UZKOPŠANA

DARBA LAPA "PATĒRĒTĀJS UN UZŅĒMĒJS"

Apskati attēlus un kvadrātā ieraksti P - ja tajā varētu būt redzams patērētājs, U - ja tajā varētu būt redzams uzņēmējs/uzņēmēja!
Paskaidro savu izvēli!



Papildu

- Nodarbības vadītājs jautā, ko nozīmē "pelnīt naudu". (Ražot precī vai pakalpojumu apmaiņā pret naudu).
- Nodarbības vadītājs stāsta, ka, lai ražotu precī vai sniegtu pakalpojumu ir nepieciešami resursi. Ražošanas resursi ir:
 - cilvēkresursi - tie, kas ražo vai sniedz pakalpojumu, iegulda savu darbu un zināšanas, lai to varētu izdarīt (piemēram, lai nogrieztu matus pie friziera, cilvēkresursi ir - frizieris, kasiere);
 - dabas resursi - tas, ko sniedz daba, piemēram, zeme, ūdens; arī pārtikas produkti, kurus ražo no izaudzētiem produktiem, piemēram, milti, garšvielas;
 - kapitāls - cilvēka darba rezultāts - tas, kas tiek ražots, lai varētu saražot citas preces, piemēram, instrumenti, datori, ražošanas iekārtas u.c.;
 - uzņēmējspējas - spējas un prasmes, kas ir uzņēmējam, lai viņš varētu vadīt uzņēmumu un ražot preces vai sniegt pakalpojumus.
- Tad nodarbības vadītājs piedāvā skolēniem kļūt par uzņēmējiem un ražot limonādi.
- Skolēni pilda darba lapu "Limonādes stends". Norāda resursus, kas nepieciešami:
 - dabas resursi (citroni, ūdens, ledus);
 - kapitāls (karotes, galds, citronspiede);
 - cilvēkresursi (bērni, kas ražo).

DARBA LAPA "LIMONĀDES STENDS"

Uzraksti resursu, kas nepieciešami limonādes ražošanai!

Dabas resursi

Kapitāls

Cilvēkresursi

Pasvītro, kurai lomai šobrīd Tu atbilsti!

PATĒRĒTĀJS

RAŽOTĀJS (UZŅĒMĒJS)

Kuri būs limonādes patērētāji?

Apraksti kādu situāciju, kurā tu esi bijis patērētājs! Uzraksti, kurš bija uzņēmējs!

15.-17. NODARBĪBA

NAUDA IR ATBILDĪBA



Nepieciešamie resursi



- [Video "Naudas ziņas: Naudas glabāšanas drošie noteikumi"](#).
- Video, Swedbank, "[Internetā nemēdz būt bezmaksas cepumu](#)".
- [Video, Latvijas Drošāka interneta centrs, "Vaifija interneta alfabēts - R - reklāma"](#).
- Video "[Aitu dzīve, NEPLĀPĀ LIEKU!](#)".
- Video, Swedbank, "[Meliem īsas kājas - Nauda un Citas Cīruļu ģimenes Lietas](#)".
- Video, Swedbank, "[Kā bērni tērē kabatas naudu?](#)".
- Darba lapa "Mana kabatas nauda".
- Video, Swedbank, "[Iepirkšanās diena - Nauda un citas Cīruļu ģimenes lietas](#)".
- Video, [Bērnu Universitāte](#), "[Mācies iepirkties gudri! Cenu salīdzināšana](#)".



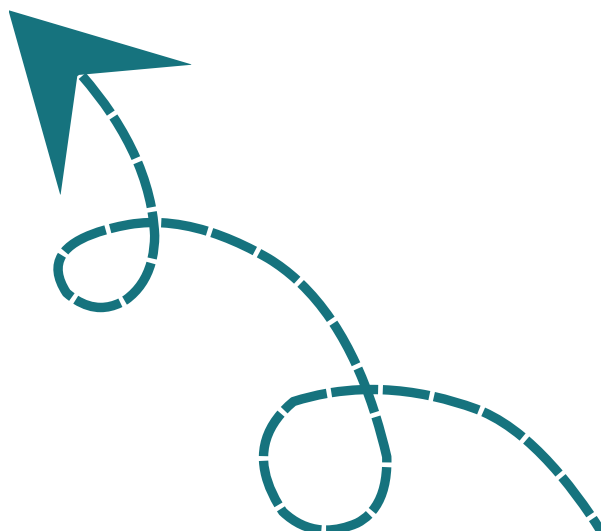
- Ierīces video un/vai attēlu demonstrēšanai.
- A3-A2 baltas papīra lapas, rakstāmpiederumi.

Nodarbības norise īsumā un ieteicamās metodes

- Nodarbības vadītājs, izmantojot metodes "vizualizācija, stāstījums, jautājumi - atbildes, kolāža, radošais darbs", attīsta skolēnu izpratni par atbildīgu naudas glabāšanu, pārnēsāšanu un morāliem aspektiem, kas saistīti ar naudas lietošanu.
- Pielietojot metodes "situācijas analīze" un "diskusija", aktualizē atbildīgu rīcību ar naudu digitālā vidē.
- Veicina skolēnu atbildīgu rīcību ar savu kabatas naudu, pielietojot metodes "vizualizācija", "diskusija", "domu karte".
- Nodarbības vadītājs izmanto metodes "vizualizācija" un "diskusija", lai attīstītu skolēni izpratni par apdomīgu un atbildīgu iepirkšanos.
- Vecāko klašu skolēni, izmantojot elementus no metodes "radošais seminārs", veido plakātu par iepirkšanos.
- Jaunāko klašu skolēni spēlē lomu spēli, iejūtoties "pircēja" un "pārdevēja" lomās, tādejādi trenējoties pielietot iepriekš apgūto.
- Vecāko klašu skolēni veic praktisko uzdevumu, dodoties uz veikalu klātienē vai virtuāli (e-veikalā).

Nodarbības satura izstrādē izmantotie tiešsaistes resursi

- Mammamuntetiem.lv, "[Naudas ziņas: Naudas glabāšanas drošie noteikumi](#)"
- [Latvijas Drošāka interneta centrs](#), "[Vaifija interneta alfabēts - R - reklāma](#)"
- [Latvijas Drošāka interneta centrs](#), "[Aitu dzīve, NEPLĀPĀ LIEKU!](#)"
- [Swedbank](#), "[Kā bērni tērē kabatas naudu?](#)"
- [Swedbank](#), "[Iepirkšanās diena - Nauda un citas Cīruļu ģimenes lietas](#)"
- [Bērnu Universitāte](#), "[Mācies iepirkties gudri! Cenu salīdzināšana](#)"
- [Swedbank](#), "[Internetā nemēdz būt bezmaksas cepumu](#)"
- [Swedbank](#), "[Meliem īsas kājas - Nauda un Citas Cīruļu ģimenes Lietas](#)"



15. NODARBĪBAS NORISE

- Nodarbības vadītājs iesāk nodarbību, stāstot, ka nauda ir resurss. Kā ikviens resurss, tas ir jāizmanto un pret to ir jāizturas atbildīgi. Jautājums skolēniem - vai viņiem ir gadījies pazaudēt naudu?
- Demonstrē video "Naudas ziņas: Naudas glabāšanas drošie noteikumi".



- Pēc video sižeta noskatīšanās ar skolēniem pārrunā:
 - kādu maku izvēlēties;
 - kā naudu pārnēsāt somā;
 - kas jāievēro uz ielas;
 - kā jāglabā nauda skolā;
 - kas jāievēro sabiedriskajā transportā;
 - vai skolēni ir norēķinājušies ar bankas karti;
 - kur viņi veic apmaksu ar bankas karti;
 - kas jāzina par norēķināšanos ar karti;
 - ko darīt, ja ar karti ir kādas problēmas?

- Nodarbības vadītājs aicina izveidot plakātu "Nauda vienmēr drošībā".
- Skolēni strādā grupās (3-5 skolēni grupā).
- Plakātu var zīmēt, līmēt vai veidot digitāli.
- Plakātus ieteicams izvietot izglītības iestādē.

Papildu uzdevums vecāko klašu skolēniem

- Nodarbības vadītājs jautā, kāpēc ar naudu ir jābūt rīkoties. Kas liecina, ka kāds nemāk rīkoties ar naudu? Kādi varētu būt noteikumi, rīkojoties ar naudu?
- Nodarbības vadītājs stāsta, ka nauda nav ne laba, ne ļauna. Viss atkarīgs no cilvēka rīcības. Naudu var izmantot, lai vairotu labo un pats kļūtu labāks, bet naudu var izmantot arī ļaunu mērķu sasniegšanai un padarīt cilvēkus nelaimīgus.
- Nodarbības vadītājs jautā, vai skolēni zina sakāmvārdus par naudu. Pārrunā tos.
 - Nauda nav galvenais.
 - Alkatība un laime nekad nav sastapušās, tāpēc nav brīnums, ka tās nepazīst viena otru.
 - Par naudu visu var nopirkt, izņemot prātu un veselību.
 - Centu pie centa neliksi, pie eiro netiksi!
 - Parāds nav brālis.
 - Dzīvot no rokas mutē.
 - Laiks ir nauda.

Papildu saturs par drošu iepirkšanos internetā

- Nodarbības vadītājs saka, ka šodien tiks runāts par drošu iepirkšanos internetā. Jautā skolēniem, vai viņiem, lietojot vecāku tālruni, ir gadījies nejausie kaut ko iegādāties, piemēram, kādā spēlē.
- Nodarbības vadītājs demonstrē sižetu "Internetā nemēdz būt bezmaksas cepumu". Tas ir stāsts par Kati, kura, tētīm nezinot, izmanto viņa telefonu, iztērē naudu, norēķinoties ar maksājuma karti.



- Pēc sižeta noskatīšanās ar skolēniem pārrunā šādus jautājumus.
 - Kāpēc Kate izmantoja tēta tālruni? (Mammas tālrunī ir vairāki drošības kodi, kuriem Kate nespēj tikt garām. Reiz viņa pat kaut ko nobloķēja, tāpēc vairs nemēģina to izmantot. Toties tēta tālruni var atslēgt, ievadot ciparu kombināciju 1234. To Kate zina jau sen, savukārt tētis nepūlas to nomainīt.)
 - Kā Kate uzzināja tēva kartes numuru? (Tēvs karti glabāja makā un maku tepat uz kumodes.)
 - Ko uzzināja Kate par drošību internetā? (Savus datus, piemēram, paroles vai bankas karšu numurus, nedrīkst uzticēt nevienam, arī ne labākajam draugam. Nokļūstot ļaundaru rokās, šie dati var radīt nepatīkšanas, kas izmaksā dārgi. Reizēm krāpnieki speciāli rada viltus spēles, kas telefonu vai datoru inficē ar vīrusiem, lai piesavinātos cilvēku personas datus un beigās arī naudu no bankas konta.)
 - Ko vajadzēja darīt Katei, ja patiešām gribēja spēlēt spēles vai ko citu? (Pajautāt vecākiem.)

Papildu saturs par drošību internetā

- Nodarbības vadītājs demonstrē Latvijas Drošāka interneta centra video sižetu "Vaifija interneta alfabēts - R - reklāma".
- Pēc video noskatīšanās skolēni pārrunā, kā rīkoties droši.



- Nodarbības vadītājs stāsta, ka arī citās mācību stundās ir runāts par drošību internetā, tāpēc šodien tiks pārrunāti vēl citi padomi par tālruna un interneta lietošanu. Piemēram, kāpēc nevajag rakstīt par visu, ko darām un kas ir mājās?
- Nodarbības vadītājs demonstrē video sižetu "Aitu dzīve, NEPLĀPĀ LIEKU!"
- Nodarbību vadītājs var izvēlēties arī citus video par drošību internetā. Īsfilmas paredzētas 5 - 10 gadus veciem bērniem.

16. NODARBĪBAS NORISE

- Nodarbības vadītājs iesāk nodarbību, vaicājot, vai skolēni zina, kas ir kabatas nauda.

- Tiek demonstrēts Swedbank sižets "Meliem īsas kājas - Nauda un citas Cīruļu ģimenes lietas".
- Pēc sižeta noskatīšanās ar skolēniem pārrunā jautājumus.
 - Vai par mājās veiktajiem darbiem bērnam ir jāsaņem nauda? Par kādiem jā, par kādiem nē? (Bērni varētu saņemt naudu par darbiem, par kuriem vecāki maksā citiem.)
 - Vai par labām atzīmēm jāsaņem nauda?
 - Vai vecākiem kāds maksā par dažādu darbu veikšanu mājās?



- Nodarbības vadītājs demonstrē Swedbank sižetu "Kā bērni tērē kabatas naudu?"
- Pēc video noskatīšanās apspriež:
 - par ko stāstīja cilvēki video;
 - kāda bija bērnu pieredze ar kabatas naudas lietošanu;
 - kāds ir šī stāsta vēstījums.



- Skolēni veido domu karti. Centrā ieraksta vārdu "Kabatas nauda", savukārt apkārt ieraksta piemērus atbildīgai rīcībai ar kabatas naudu.
- Nodarbības vadītājs rosina skolēnus mājās apspriest ar vecākiem kabatas naudas lietošanas noteikumus.

17. NODARBĪBAS NORISE

- Nodarbības vadītājs jautā, vai skolēni un viņu ģimenes locekļi bieži iet uz veikalu. Vai kādreiz viņi ir kaut ko aizmirsuši nopirkt?
- Nodarbības vadītājs demonstrē sižetu "Iepirkšanās Diena - Nauda un citas Cīruļu ģimenes lietas". Video stāstīs par bērnu pirmo mēģinājumu nopirkt ģimenei pārtiku.



- Pēc video ar skolēniem pārrunā jautājumus.
 - Kāpēc tad, kad Kārlis aizgāja iepirkties, viņš iztērēja divreiz vairāk naudas, turklāt aizmirsā nopirkt pienu, kas tik ļoti garšo Gustavam, sunītim Eiro un Katei? (Viņam nebija iepirkumu saraksta.)
 - Ko bērni bija iemācījušies no Kārļa kļūdas? (Viņi uzrakstīja iepirkumu sarakstu.)
 - Kādu padomu deva mamma? (Padomājiet nedēļas ēdienkarti un sarakstiet nepieciešamos produktus. Neaizmirstiet, ka arī veļas pulveris gandrīz jau beidzies.)
 - Kāpēc tēvs apmeklēja pat vairākus veikalus un tirgu, lai dabūtu visu, kas uzrakstīts iepirkumu sarakstā? (Dažādi produkti dažādos veikalos maksā atšķirīgi. Turklāt vienā veikalā zivs gardāka, citā – dārzeņi svaigāki.)
 - Kāpēc ģimenei nepietika produktu visai nedēļai? Kāpēc divu nedēļu iepirkšanās pasākums beidzās jau otrās dienas pievakarē? (Netika saplānotas ēdienreizes, netika domāts par cenām.)

1. variants

- Nodarbības vadītājs demonstrē Bērnu Universitātes video "Mācies iepirkties gudri! Cenu salīdzināšana".



- Skolēni izveido grupas (3-5 skolēni grupā). Grupu uzdevums ir izdomāt 3 padomus, lai iepirktos apdomīgi.
- Skolēni prezentē savus 3 padomus pārējiem.
- Pēc visām prezentācijām nodarbības vadītājs veic apkopojumu par padomiem.
 - Izvērtēt, vai tiešām šis produkts ir vajadzīgs!
 - Apmeklēt vairākus veikalus!
 - Uzrakstīt iepirkšanās sarakstu!
 - Salīdzināt cenas!
 - u.c.

2. variants

- Nodarbības vadītājs organizē lomu spēli "Veikalā". Skolēni iejūtas pircēju/pārdevēju lomās.
- Nepieciešams:
 - ēdienu un dzērienu attēli (izgriezti no žurnāliem/bukletiem) vai ēdienu un dzērieni rotaļlietas, plastilīna figūras u.tml.;
 - iepirkumu soma katram skolēnam (maisiņš, auduma soma, kaste u.tml., kur ievietot produktus);
 - cenu zīmes produktiem (10 centu un 1 eiro pieaugums, piemēram, 10 centi, 20 centi, 1 eiro, 2 eiro, 3 eiro);
 - izgriezti monētu attēli katram skolēnam 5 eiro vērtībā.

- Noteikumi:
 - skolēni sadalās grupās, izvēlas, kurš būs kasieris/pārdevējs (spēles laikā tas var tikt mainīts);
 - katrs skolēns drīkst "iegādāties" 1 vai 2 produktus;
 - pircējs izvēlas preci, samaksā par to; pārdevējs/kasieris izdod atlikumu; pircējs dodas prom ar iegādāto preci.

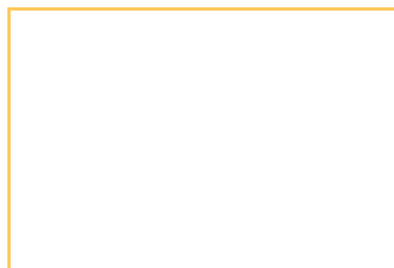
- Pēc spēles pārrunā:
 - kā pircēji pieņēma lēmumu, kuru preci izvēlējies;
 - cik liela nozīme lēmuma pieņemšanā bija preces cenai.

Papildu uzdevums vecāko klašu skolēniem

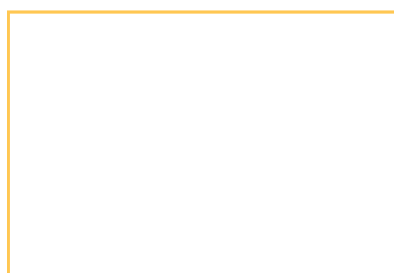
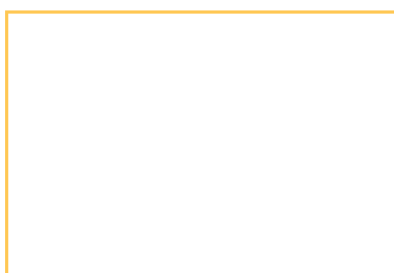
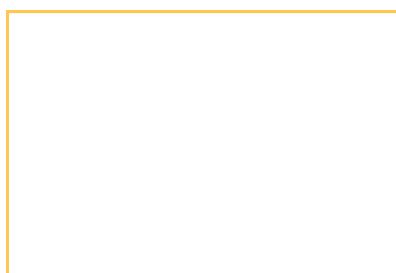
- Skolēni pilda darba lapu "Izvēle veikalā".
- Vecāko klašu skolēniem darba lapu ieteicams pildīt, dodoties uz veikalu (vai e-veikalā) un salīdzinot īstu produktu cenas.
- Skolēni salīdzina cenas līdzīgiem produktiem.

DARBA LAPA "IZVĒLE VEIKALĀ"

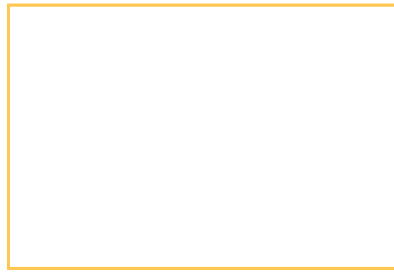
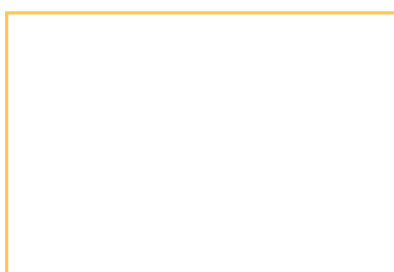
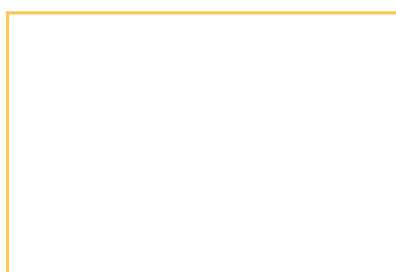
Salīdzini cenas un izvēlies izdevīgāko!



Es izvēlos _____



Es izvēlos _____



Es izvēlos _____

18.-19. NODARBĪBA

KĀ VEIDOJAS CENA UN KAS TO IETEKMĒ?



Nepieciešamie resursi



- Darba lapa "Cenas veidošanās I".
- Darba lapa "Cenas veidošanās II".



- Izejmateriāli "ražošanai".

Nodarbības norise īsumā un ieteicamās metodes

- Skolēni uzzina, kas ir preces cena un kā tā veidojas. Veido izpratni, ka preces cenā uzņēmējam jāiekļauj visas savas izmaksas, kā arī jāgūst peļņa.
- Lasot situācijas aprakstu, veic cenas veidošanās aprēķinu - aprēķina pašizmaksu un spriež par peļņas lielumu.
- Veic praktisko darbu - "ražo produktu" un veic cenas veidošanās aprēķinu.

18.-19. NODARBĪBAS NORISE

- Nodarbības vadītājs lūdz skolēniem paskaidrot saviem vārdiem, kas ir cena.
- Nodarbības vadītājs stāsta, ka viņi noteikti ir pamanījuši, ka cenas ir atšķirīgas un dažkārt arī mēs mēdzam teikt, ka kaut kas ir lēts vai tieši otrādi - kaut kas ir ļoti dārgs. Jautā skolēniem, kā viņi nosaka, kas ir lēts un kas dārgs.
- Nodarbības vadītājs paskaidro, ka viens no faktoriem, kā mēs nosakām, vai kaut kas ir dārgs vai lēts, ir tas, kāds ir mūsu budžets jeb tas, cik mēs katrs varam atļauties tērēt šīs preces vai pakalpojuma iegādei. Piemēram, ja mums ir 5 eiro, tad grāmata, kas maksā 10 eiro, visticamākais mums šķitīs dārga. Tas tikai tāpēc, ka šobrīd to nevaram atļauties iegādāties.
- Nodarbības turpinājumā rosina skolēnus iedomāties, ka priekšā ir 2 grāmatas - viena ir grāmata, kas maksā 5 eiro, bet blakus ir otra grāmata, kas maksā 3 eiro. Visticamākais, ka mums vēl joprojām grāmata, kas maksā 5 eiro, šķitīs dārga, kaut arī mēs to varēsīm atļauties.
- Rosina skolēnus iedomāties trešo situāciju - grāmata, kura it kā maksāja 3 eiro, patiesībā maksā 30 eiro - vienkārši bijām paskatījušies uz nepareizo cenu. Kura grāmata tagad ir dārga un lēta - tā, kura maksā 5 eiro vai 30 eiro?
- Skolēni turpina. Iedomāsimies vēl ceturto situāciju. Grāmata, kura maksā 30 eiro ir ar zelta vākiem un dimanta rotājiem - tārad veidota no ļoti vērtīgiem materiāliem. Vai grāmata, kas ir no šāda materiāla un maksā tikai 30 eiro, ir dārga vai lēta?
- Pēc situācijas apraksta nodarbības vadītājs aicina skolēnus izteikt savus secinājumus, kas ietekmē to, vai kaut kas mums šķiet dārgs vai lēts. Atbilde - tas, kāds ir mūsu budžets, tas, cik maksā līdzīgas preces vai pakalpojumi, kā arī preces vērtība - no kādiem materiāliem ražota u.tml.

- Cenas lielums ļoti bieži ir tas, kas ietekmē to, vai iegādājamies kādu preci vai nē, jo, pirmkārt, mēs aprēķinām, vai varam to atļauties un, otrkārt, vai šī prece ir tā vērtā, lai mēs par to samaksātu konkrētu naudas summu no mūsu nopelnītās naudas. Līdz ar to arī uzņēmējiem un veikala īpašniekiem noteikt visatbilstošāko preces cenu mēdz būt liels izaicinājums. Galvenokārt tamdēļ, ka viņiem no naudas, ko pircējs samaksā par preci, ir jāsamaksā gan par preču izejmateriāliem, darbinieku algām, telpu uzturēšanas un vēl daudzi citi izdevumi, kā arī jāgūst peļņa.

- Skolēni kopīgi pilda un pārrunā darba lapu "Cenas veidošanās I".

- Nodarbības vadītājs paskaidro, ka skolēni šodien iejutīsies uzņēmēju lomā, ražos precī un mēģinās noteikt īsto preces cenu.
- Nodarbības vadītājs visiem redzamā vietā uz galda izveido izejmateriālu tirgu. Uz galda novieto nepieciešamos izejmateriālus kāda vienkārša radošā darba veikšanai, piemēram, baltas vai krāsainas lapas, rokdarbu vai citus materiālus, dažādus dabas materiālus u.c. Šiem materiāliem ir jābūt tādiem, kuri tiks pilnībā izlietoti. Otrā galda malā novieto darba instrumentus, kurus būs iespējams izīrēt (šķēres, dažādi rakstāmpiederumi, karstā līme, lineāls, trafareti u.tml.). Uz ekrāna ieteicams demonstrēt katra izejmateriāla un instrumenta cenu (vai pievienot to precei) .
- Skolēnu uzdevums ir izvēlēties savas "preces" izejmateriālus un nepieciešamos darba instrumentus. Ieteicams, ka skolēni papildus izejmateriālus var iegādāties arī preces ražošanas laikā, it īpaši darba instrumentus, ja to skaits ir ierobežots.
- Nodarbības vadītājs izskaidro noteikumus, izdala skolēniem darba lapas "Cenas veidošanās II" un dod laiku skolēniem ražot "precī" (ieteicams 15-20 min.).
- Pēc "preces ražošanas" laika beigām, dod vēl 10 minūtes, lai aizpildītu darba lapas sadaļas par izlietotajiem izejmateriāliem un īrētajiem darba instrumentiem.
- Nodarbības vadītājs skaidro, ka preces pašizmaksa ir tas, cik maksā saražot vienu precī, jeb tas, cik daudz naudas izdos uzņēmējs, lai saražotu vienu precī.
- Skolēni aprēķina pašizmaksu jeb to, cik maksā izgatavot vienu precī. Būtiski uzsvērt, ka skolēniem izmaksās jāiekļauj arī darba alga par preces ražošanu.
- Nodarbības vadītājs jautā, kā skolēniem šķiet, vai šajā darba lapā ir vēl kādi uzņēmēja izdevumi, kas te nav. Atbilde - tie ir nodokļi un tie ir maksājumi par ēku uzturēšanu, siltumu, elektrību, arī reklāmas veidošanu. Nodarbības vadītājs stāsta, ka uzņēmumos strādā ne tikai darbinieki, kas tieši piedalās preces ražošanā, bet arī grāmatveži, lietveži, citi speciālisti - un citi profesiju pārstāvji, kuru darbs ir nepieciešams, lai precī varētu ražot un pārdot.
- Nodarbības vadītājs aicina skolēnus dalīties ar skolēnu aprēķinātajām pašizmaksām. Visticamākais, ka tās būs atšķirīgas, tādēļ šajā brīdī var turpināt diskusiju, kāpēc vienu produktu ražot bija dārgāk, bet citu lētāk. Atbilde, jo atšķirīgi izejmateriāli, atšķirīgas darba algas.
- Aktivitātes turpinājumā nodarbības vadītājs aicina skolēnus paskaidrot, kas ir peļņa. Svarīgi skolēniem paskaidrot, ka no vienas puses peļņa ir uzņēmēja darba alga (jo bieži uzņēmēji nav tie, kas paši ražo precī), bet peļņa ir arī iespēja uzņēmējiem ieguldīt naudu uzņēmuma attīstībā.
- Uzdevuma noslēgumā skolēnu uzdevums ir noteikt peļņu no katras saražotās preces un aprēķināt preces cenu.
- Visi kopīgi pārrunā paveikto - atšķirīgās cenas, atšķirīgo pašizmaksu un peļņu.
- Kā noslēdzošo jautājumu šajā nodarbībā nodarbības vadītājs uzdod un visi kopīgi pārrunā, vai viņi pirktu savu saražoto precī par cenu, ko aprēķināja, un vai viņiem tas šķiet dārgi vai lēti.

DARBA LAPA "CENAS VEIDOŠANĀS I"

Izlasi situāciju aprakstus un atbildi uz jautājumiem!

Diāna gatavojas skolas tirdziņam, kurā pārdos pašceptus cepumus. 2 dienas pirms tirdziņa Diāna dodas uz veikalu, lai iegādātos izejvielas. Diāna iegādājas sviestu, kviešu miltus, šokolādi, cukuru, olas. Pārtikas preču veikalā kopā samaksā 15 eiro. Tad viņa dodas uz kancelejas preču veikalu un iegādājas iesaiņojumu cepumiem, samaksājot 1 eiro un 70 centus.

Nākamajā dienā Diāna ķeras pie darba. Viņa palūdz mammai, lai iedod viņai bļodu, mikseri, pannu cepeškrāsnij, kā arī, lai ieslēdz cepeškrāsni, lai tad, kad mīkla būs gatava, uzreiz to var likt cepties.

No pagatavotās mīklas viņa izcep 30 cepumus. 2 nogaršo abas ar mammu, bet 3 atstāj nogaršošanai brāļiem un tētim.

Nākamajā dienā Diāna lepna dodas uz skolu un iekārto savu tirgošanās vietu blakus klasesbiedriem. Viena cepuma cena tirdziņā ir 20 centi. Diāna ir ļoti priecīga, jo pārdevusi visus cepumus.

Cik naudas Diāna izdeva, lai sagatavotos skolas tirdziņam? Kādi bija Diānas IZDEVUMI?

Par ko Diāna nemaksāja, kaut arī izmantoja cepumu gatavošanai tirdziņam?

Cik cepumus Diāna aiznesa uz skolu, lai pārdotu tos tirdziņā?

Cik cepumus Diāna pārdeva tirdziņā?

Cik izmaksāja uzcept 1 cepumu?

Kāda ir 1 cepuma pašizmaksa?

Kādi bija Diānas IĒŅĒMUMI tirdziņā?

Cik Diāna nopelnīja? (IĒŅĒMUMI MĪNUSS IZDEVUMI)

Kādai, tavuprāt, vajadzēja būt 1 cepuma cenai, un vai tu pirktu cepumu skolas tirdziņā par šādu cenu?

DARBA LAPA "CENAS VEIDOŠANĀS II"

1. Izvēlies izejmateriālus un nepieciešamos darba instrumentus, lai ražotu savu preci. Pieraksti tos, kā arī to cenas.

Izejmateriāli:

Cena

- _____
- _____
- _____
- _____

Darba instrumenti

Cena

- _____
- _____
- _____
- _____

Darba alga _____

2. Aprēķini pašizmaksu!

Pašizmaksa _____

2. Nosaki peļņu par katru saražoto preci un aprēķini preces cenu!

Peļņa _____

Cena _____

20. NODARBĪBA

KĀ IEPIRKTIES VIDEI DRAUDZĪGI?



Nepieciešamie resursi



- “Zaļas dzīves ABC” video “Kā pareizi šķirot atkritumus”.
- “Zaļā brīvība” video “Pārtika nav atkritumi”.



- Ierīces video un/vai attēlu demonstrēšanai.
- A3-A2 baltas papīra lapas, rakstāmpiederumi.

Nodarbības norise īsumā un ieteicamās metodes

- Izmantojot metodes “domu karte”, “stāstījums” un “diskusija” pārrunā 3 videi draudzīgas iepirkšanās aspektus:
 - videi draudzīga iepakojuma izvēle un pareiza šķirošana;
 - vietējas izcelsmes produktu izvēle;
 - pārtikas atkritumu samazināšana.
- Izspēlējot dažādus scenārijus par vietējas izcelsmes produktu iegādi, iepakojuma atšķirībām, atkāroti izmantojamiem iepirkuma maisiņiem u.c. videi draudzīgiem lēmumiem, trenējas veikt videi draudzīgas izvēles iepērkoties.

20. NODARBĪBAS NORISE

- Nodarbības vadītājs jautā, kādi resursi tiek patērēti, iepērkoties pārtikas prežu veikalā. Atbilde - nauda. Tālāk nodarbības vadītājs jautā, kādu resursu izlietojums vēl saistīts ar iepirkšanos. Atbildes - dabas resursi (pārtikas produktu izejvielas, iepakojums (papīra iepakojuma ražošanai izmanto koksnī). Turpinājumā nodarbības vadītājs jautā, vai skolēni zina, cik bieži viņu mājsaimniecībās tiek izvesti atkritumu konteineri un cik bieži atkritumu spainis piepildās no mājsaimniecībā saražotajiem atkritumiem - neizlietotās pārtikas un dažādiem iepakojumiem.
- Nodarbības vadītājs stāsta, ka šajā nodarbībā skolēni uzzinās par to, kā iepirkties videi draudzīgi, taupot gan naudu kā resursu, gan arī dabas resursus, tādejādi mēģinot arī radīt pēc iespējas mazāku vides piesārņojumu.
- Nodarbības vadītājs uz tāfeles veido domu karti, kur centrā raksta "videi draudzīga iepirkšanās" un izveido 3 galvenos "atzarus": vietējas izcelsmes un sezonāli produkti, iepakojums, nepērc lieku.

- Kā pirmajam pievēršas iepakojumam. Jautā skolēniem, vai viņi var pastāstīt, kāds ir videi draudzīgs iepakojums.
- Runājot par iepirkšanos un iepakojumu, svarīgi atcerēties sekojošo:
 - ja iespējams, iegādāties precī bez iepakojuma un veikalā to uzpildīt savā līdzī paņemtā, vairākas reizes lietojamā, iepakojumā;
 - dzērienu pārnēsāšanai izmantot atkārtoti uzpildāmas pudeles;
 - izvēlēties preces ar pēc iespējas mazāk iepakojuma;
 - izlietoto iepakojumu šķirot pareizi, lai to varētu pārstrādāt;
 - doties uz veikalu ar līdzī paņemtū iepirkumu maisiņu/somu.

- Nodarbības vadītājs demonstrē "Zaļās dzīves ABC" video par pareizu atkritumu šķirošanu. Pēc video noskatīšanās pārrunā redzēto un pārlicinās, ka skolēni atceras svarīgāko:



- viss iepakojums pirms izmešanas ir jāizskalo no pārtikas piemaisījumiem;
- lielu daļu no dzērienu iepakojuma iespējams nodot depožīta automātā;
- dzeltenajā plastmasas un metāla iepakojuma konteinerā drīkst mest tikai iepakojumu (plastmasas rotaļlietas nav iepakojums).

- Nākamais, kā varam iepirkties videi draudzīgi, ir izvēlēties vietējas izcelsmes produktus. Nodarbības vadītājs jautā skolēniem, kāpēc tas ir svarīgi un kā tas mazina vides piesārņojumu. Atbilde - transportējot pārtikas produktus, rodas gaisa piesārņojums, turklāt, nereti, lai transportēšanas laikā produkti saglabātos svaigi un estētiski, tiek izmantotas dažādas ķīmiskas vielas, kas, nonākot notekūdeņos, var piesārņot dabu.
- Nodarbības vadītājs jautā skolēniem:
 - kā var atpazīt, ka produkts ir vietējas izcelsmes? (Atbilde: jālasa produkta etiķetē norādītā izcelsmes valsts.);
 - vai visi produkti, kas ir nopērkami tirgū, ir vietējas izcelsmes? (Atbilde - nē.).
- Vietējas izcelsmes produktu iegādāšanās nozīmē arī sezonālu produktu iegādāšanos.

- Nodarbības vadītājs turpina, ka 3. aspekts, ko apspriedīsim šodienas nodarbībā ir pārtikas produktu neizniekošana. Statistikas dati rāda, ka aptuveni 1/3 daļu no iegādātās pārtikas Latvijas iedzīvotāji izmet. Nodarbības vadītājs jautā, kā skolēniem šķiet, kāpēc tā un kā to var ietekmēt.

- Nodarbības vadītājs demonstrē "Zaļā brīvība" video par padomiem, kā iepirkties videi draudzīgi. Pēc video demonstrēšanas pārrunā video redzēto.



- Nodarbības noslēgumā skolēni izveido informatīvu plakātu/materiālu, kur visi apakšā parakstās un apņemas mēģināt pieņemt videi draudzīgas izvēles iepērkoties. Plakātā/materiālā uzskaita svarīgāko:
 - izvēlēties vietējas izcelsmes produktus;
 - izlietoto iepakojumu šķirot pareizi;
 - lietot atkārtoti izmantojamus iepirkumu maisiņus un traukus;
 - samazināt pārtikas atkritumus.

MATERIĀLS DEMONSTRĒŠANAI "PLASTMASAS VEIDI"



PET

1 – PET
(polietilēntereftalātu)
– dzērienu pudeles,
pārtikas kastītes u.c.



HDPE

2 – HDPE (augsta
blīvuma polietilēnu) –
sadzīves ķīmijas
iepakojums, šampūna
pudelītes, jogurta
trauciņi u.c.



PVC

3 – PVC
(polivinilhlorīdu) –
santehnikas caurules,
celtniecības materiāli
u.c.



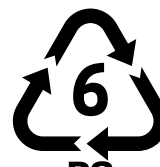
LDPE

4 – LDPE (zema
blīvuma polietilēnu) –
ietināmā plēve,
maisiņi,
transportēšanas
iepakojumi u.c.



PP

5 – PP (polipropilēnu) –
saimniecības preces,
plastmasas trauki u.c.



PS

6 – PS (polistirolu) –
plastmasas olu
kastītes,
vienreizlietojamie
pārtikas trauki u.c.



OTHER

7 – OTHER (citus plastmasas veidus) –
kompozītmateriāli, kas sastāv no
vairākiem iepriekšminētiem plastmasas
veidiem.

4. TĒMA

KĀ PELNA NAUDU?

NODARBĪBAS

4.1. temats. Mana karjera.

- 21.-22. nodarbība. Profesiju pasaule.
- 23.-24. nodarbība. Mana karjera.







4.2. temats. Ko dara uzņēmējs?

- 25. nodarbība. Uzņēmējdarbība un uzņēmējs.
- 26.-29. nodarbība. Es-uzņēmējs!

IETEICAMIE SASNIEDZAMIE REZULTĀTI TĒMĀ

- Ar piemēriem skaidro abu lomu - darba devējs un darba ņēmējs – nozīmību.
- Uzzina par pienākumiem dažādās profesijās.
- Atpazīst situāciju piemērus, kur bērni var pelnīt naudu. Izvērtē savas iespējas.

ATTĪSTĀMĀS CAURVIJU PRASMES

-  Pilsoniskā līdzdalība.
-  Pašvadīta mācīšanās.
-  Kritiskā domāšana un problēmrisināšana.
-  Sadarbība.
-  Jaunrade un uzņēmējspēja.
-  Digitālā pratība.

21.-22. NODARBĪBA

PROFESIJU PASAULE



Nepieciešamie resursi



- Darba lapa "Profesijas".



- Ierīces video un/vai attēlu demonstrēšanai.
- Spēle "Profesijas" vietnē www.parprof.lv

Nodarbības norise īsumā un ieteicamās metodes

- Nodarbības vadītājs izvēlas izglītības iestādes iespējām atbilstošu metodi - "spēle", kuru spēlē datorā ar interneta pieslēgumu vai "stāstījumu" un "vizualizāciju", lai skaidrotu skolēniem dažādas profesijas un raksturīgākos pienākumus tajās.
- Skolēni spēlē spēles par dažādām profesijām.

Nodarbības satura izstrādē izmantotie tiešsaistes resursi

- Spēle "Profesijas" vietnē www.parprof.lv

21.-22. NODARBĪBAS NORISE

- Nodarbības vadītājs jautā, vai skolēni zina, kādās profesijās strādā viņu vecāki, radnieki. Vai skolēni ir piedalījušies Ēnu dienā? Vai zina, kura ir viņa nākotnes sapņu profesija?
- Profesiju ir tik daudz, tāpēc svarīgi izvēlēties to, kurā strādāt patiešām sagādātu prieku un kas padodas.

1. variants

- Skolēni spēlē spēli "Profesijas" vietnē www.parprof.lv
- Katrs skolēns izvēlas (izlozē) vienu profesiju. Kopā vietnē pieejamas 37 dažādas profesijas. SVARĪGI - profesiju "Uzņēmējs" neizvēlas!
- Spēlē spēles varonis, kuram skolēni paši izvēlas vārdu un uzdod dažādus jautājumus par profesiju. Lai uzzinātu atbildes sadaļā "Blociņš", skolēniem ir jāizspēlē 2 spēles: "Savāc" un "Noķer".
- Pēc spēles katrs skolēns izstāsta, ko uzzināja par profesiju:
 - ko dara/kādi pienākumi ir šīs profesijas pārstāvim;
 - kādas zināšanas un prasmes ir noderīgas šajā profesijā;
 - kādas rakstura īpašības ir šīs profesijas pārstāvim;
 - kuri mācību priekšmeti ir īpaši svarīgi šīs profesijas pārstāvim.

2. variants

- Nodarbības vadītājs stāsta par dažādām profesijām:
 - ko dara/kādi pienākumi ir šīs profesijas pārstāvim;
 - kādas zināšanas un prasmes ir noderīgas šajā profesijā;
 - kādas rakstura īpašības ir šīs profesijas pārstāvim;
 - kuri mācību priekšmeti ir īpaši svarīgi šīs profesijas pārstāvim.

- Skolēni spēlē vienu no spēlēm.

1. variants

- Skolēni spēlē "Profesiju mēmais šovs". Izlozē vienu profesiju un dodas to attēlot grupas priekšā. Pārējie skolēni min.

2. variants

- Skolēni spēlē spēli "Ādamam bija septiņi dēli", attēlojot dažādas profesijas. Profesijas, kuras attēlot, skolēni izdomā paši vai izlozē (loterijas biļetes sagatavo skolēni, vadoties pēc zināmajām vai iepriekšējās aktivitātēs uzzinātajām profesijām).

- Skolēni aizpilda darba lapu "Profesijas".

DARBA LAPA "PROFESIJAŠ"

1. Izvēlies atbilstošo profesiju dotajām prasmēm!

Zīmēšana, radošums

GRĀMATVEDIS

Lasišana, rakstīšana

ŽURNĀLA REDAKTORS

Matemātika, loģiskā domāšana

SKOLOTĀJS

Komunikācija, sadarbība

DIZAINERIS

2. Izlasi situācijas aprakstu un un uzraksti, kuras profesijas pārstāvis būtu noderīgs attiecīgajā situācijā!

- Tu vēlies izlasīt grāmatu par kuru dzirdēji kādā TV raidījumā, taču nevari atcerēties tās nosaukumu.

- Tava ģimene vēlas būvēt jaunu māju, un viņi meklē speciālistu, kas palīdzētu plānot un zīmēt mājas projektu.

- Skolas teātra grupa gatavojas nozīmīgam teātra mākslas konkursam, kur nepieciešama palīdzība ar izrādes scenogrāfiju un kostīmiem?

3. Izvēlies vienu no profesijām, ko esi identificējis iepriekšējos uzdevumos! Pēti šo profesiju un atbildi uz sekojošiem jautājumiem!

- Kuras zināšanas un prasmes ir svarīgas šajā profesijā?

- Vai šī profesija ir svarīga sabiedrībai? Kādēļ vai kāpēc nē?

23.-24. NODARBĪBA

MANA KARJERA



Nepieciešamie resursi



- Darba lapa "Karjeras tests".
- Materiāls demonstrēšanai "Karjeras tests - rezultāti".



- Ierīces video un/vai attēlu demonstrēšanai.

Nodarbības norise īsumā un ieteicamās metodes

- Izmantojot metodi "stāstījums", nodarbības vadītājs veido izpratni skolēniem, ka profesijai ir jābūt saistītai ar to, kas padodas un kas patīk.
- Skolēni aizpilda karjeras testu.
- Vecāku vieslekcijas par savām profesijām.

Nodarbības satura izstrādē izmantotie tiešsaistes resursi

- Career Interest Survey, [Adventures with Little Learners](#)

23.-24. NODARBĪBAS NORISE

- Nodarbības vadītājs stāsta, ka, skolēni jau uzzināja, ka, lai strādātu dažādās profesijās, ir nepieciešamas dažādas zināšanas un prasmes.
- Nodarbības vadītājs jautā, kādus uzdevumus/darbus skolēniem patīk veikt vislabāk. Kādus darbus vai uzdevumus pildot, skolēni jūtas vislabāk? Atbilde: tad, kad mums patīk un padodas un, protams, arī sanāk. Lai “sanāktu”, pirms tam ir nepieciešams to mācīties un trenēties, bet, kā ar “patīk”?
- Lai parādītu atšķirības, ka dažādiem cilvēkiem sabiedrībā ir dažādi hobiji un arī jomas, kas padodas, nodarbības vadītājs lūdz skolēnus pacelt roku, kuriem patīk risināt matemātikas uzdevumus, skolēnus, kuriem patīk māksla - zīmēšana, muzicēšana utt. Turpinājumā skaidro, ka šīs atšķirības ir ne tikai bērnu vidū, bet arī pieaugušo pasaulē.
- Ja mums katru dienu ir jāveic kāds darbs - kā tas ir pieaugušajiem, kad viņiem katru dienu jāiet uz darbu un jāstrādā savā profesijā - ir svarīgi, lai mums tas ne tikai padodas, bet arī patīk, sagādā prieku. Tādēļ, kad skolēni būs lielāki un būs jāpieņem lēmums, ko mācīties pēc skolas absolvēšanas un kurā no profesijām strādāt, būs jāizvēlas, kas ir tas, kas padodas un kas patīk.

- Skolēni aizpilda darba lapu “Karjeras tests”. Pirms aizpildīšanas nodarbības vadītājs skaidro, ka šis tests, kā visi karjeras testi, ir kā sava veida rotaļa. Tas nenozīmē, ka iegūtais rezultāts ir viennozīmīgs un ka citas jomas/profesijas nav vērts pētīt vai apdomāt, kā savas nākotnes izvēli. Turklāt cilvēkiem var mainīties interešu jomas, it īpaši vēl skolas laikā. Taču ir interesanti aizpildīt šādus testus un padomāt par to rezultātiem.
- Pēc testa aizpildīšanas nodarbības vadītājs paskaidro rezultātus (materiāls demonstrēšanai “Karjeras tests - rezultāti”, un visi diskutē, vai rezultāti šķiet pareizi un kā skolēniem šķiet, vai viņiem patīku strādāt šajā profesijā.
- Nodarbības vadītājs aicina nākamajā Ēnu dienā izvēlēties tieši šo profesiju pārstāvjus, lai uzzinātu vairāk par viņu ikdienu, darba pienākumiem, zināšanām un prasmēm.

- Temata noslēgumā ieteicams organizēt vieslekcijas klasē, kur, piemēram, vairāki vecāki stāsta par savu profesiju, savu karjeras ceļu, ko mācījās, lai strādātu savā profesijā u.c.

DARBA LAPA "KARJERAS TESTS"

Izvēlies vērtējumu un apvelc, cik lielā mērā katrs apgalvojums ir par tevi (jo vairāk punktu, jo atbilstošāk)! Saskaiti punktu summu katrā krāsu laukumā!

1 2 3 4 5

Man patīk strādāt brīvā dabā.

1 2 3 4 5

Man patīk būvēt un konstruēt.

1 2 3 4 5

Man patīk izzināt, kā dažādas lietas darbojas.

1 2 3 4 5

Es vēlētos iemācīties, kā salabot savu velosipēdu.

Punkti kopā ____

1 2 3 4 5

Man patīk mūzika un māksla.

1 2 3 4 5

Man patīk rakstīt stāstus un dzeju.

1 2 3 4 5

Es protu spēlēt mūzikas instrumentu.

1 2 3 4 5

Man patīk izveidot jaunas spēles.

Punkti kopā ____

1 2 3 4 5

Man patīk matemātika un zinātne.

1 2 3 4 5

Man patīk izgudrot jaunas lietas.

1 2 3 4 5

Man padodas darboties pie datora.

1 2 3 4 5

Man patīk darboties vienatnē.

Punkti kopā ____

1 2 3 4 5

Man patīk būt sagatavotam.

1 2 3 4 5

Man patīk uzskaitīt savu naudu.

1 2 3 4 5

Man patīk matemātika un datori.

1 2 3 4 5

Man patīk ja viss notiek pēc plāna un ir sakārtots.

Punkti kopā ____

1 2 3 4 5

Man patīk būt līderim.

1 2 3 4 5

Man patīk pabeigt iesāktos darbus.

1 2 3 4 5

Man patīk sacensties sportā.

1 2 3 4 5

Man patīk, ja es varu izvēlēties, ko ar draugiem kopā darīsim.

Punkti kopā ____

1 2 3 4 5

Man patīk rūpēties par citiem.

1 2 3 4 5

Man patīk palīdzēt draugiem.

1 2 3 4 5

Man patīk darboties komandā.

1 2 3 4 5

Man patīk, ja man ir daudz draugu.

Punkti kopā ____

"Izdarīgais"

Visdrīzākais Tev patīk būvēšana, konstruēšana, dažādu instrumentu izmantošana.

Ugunsdzēsējs
Policists
Pavārs
Lauksaimnieks
Automehāniķis

"Radošais"

Visdrīzākais Tev patīk radīt, ko jaunu un izmantot savu iztēli.

Fotogrāfs
Mākslinieks
Rakstnieks
Aktieris
Žurnālists

"Domātājs"

Visdrīzākais Tev patīk strādāt vienatnē, risināt dažādas problēmsituācijas un matemātika.

Ārsts
Vetārsts
Izmeklētājs
Zinātnieks/pētnieks
Farmaceits

"Organizētājs"

Visdrīzākais Tev patīk plānot, uzturēt kārtību un draugi var uz tevi paļauties.

Bibliotekārs
Sekretārs/biroja vadītājs
Apsardzes darbinieks
Grāmatvedis
Uzņēmējs

"Līderis"

Visdrīzākais Tev patīk būt līderis, būt aktīvam un sacensties.

Jurists/advokāts
Uzņēmējs
Pilots
Domes priekšsēdētājs
Treneris

"Izpalīdzīgais"

Visdrīzākais Tev patīk sadarboties un strādāt komandā un palīdzēt citiem.

Tiesnesis
Skolotājs
Medmāsa
Padomnieks/konsultants

25. NODARBĪBA

UZŅĒMĒJDARBĪBA UN UZŅĒMĒJS



Nepieciešamie resursi



- Video, Swedbank, ["Kates mazie lauki - Nauda un citas Cīruļu ģimenes lietas"](#).



- Ierīces video un/vai attēlu demonstrēšanai.
- Spēle "Profesijas" vietnē www.parprof.lv
- [JA Latvia Skolēnu mācību uzņēmumu katalogs](#).

Nodarbības norise īsumā un ieteicamās metodes

- Pielietojot metodi "vizualizācija" un "situācijas analīze", skolēni uzzina, kas ir uzņēmējdarbība un ko dara uzņēmējs.
- Skolēni dodas mācību ekskursijā uz Skolēnu mācību uzņēmumu gadatirgu vai nodarbībā viesojas Skolēnu mācību uzņēmums, lai dalītos pieredzē un izmantotu iespēju iegūt savu pirmo uzņēmējdarbības pieredzi.

Nodarbības satura izstrādē izmantotie tiešsaistes resursi

- Swedbank, ["Kates mazie lauki - Nauda un citas Cīruļu ģimenes lietas"](#)
- [JA Latvia Skolēnu mācību uzņēmumu katalogs](#)

25. NODARBĪBAS NORISE

- Nodarbības vadītājs atgādina par uzņēmēja viesošanos (ja tāda bija). Jautā, vai arī uzņēmējs ir profesija. Atbilde - nē, uzņēmējs var būt jebkuras profesijas pārstāvis, jo uzņēmumi piedāvā dažādas preces un pakalpojumus.
- Skaidro, ka uzņēmumu īpašniekus sauc arī par darba devējiem, bet darbiniekus par darba ņēmējiem. Jautā, kāpēc, viņuprāt, tā ir.

- Demonstrē video "Kates mazie lauki - Nauda un citas Cīruļu ģimenes lietas".
- Pēc video noskatīšanās nodarbības vadītājs jautā, vai skolēniem ir kādreiz bijusi iespēja nopelnīt naudu.



- Nodarbības vadītājs demonstrē sižetu par bērniem - uzņēmējiem:
 - The List Shows TV - .3 Inspirational Kid Entrepreneurs (video angļu valodā).
 - Fox 4 Dallas - Forth Worth - 7 years old kid entrepreneur of the year (video angļu valodā).
 - Whistle, 10 years old CEO Makes Bank (video angļu valodā).
 - Junior Achievement Latvia, ziņu sižets raidījumā Panorāma, Noskaidro labākos Skolēnu mācību uzņēmumus!
- Skolēni var arī apskatīt Junior Achievement Latvia Skolēnu mācību uzņēmumu katalogu un uzzināt vairāk kā 1000 piemērus, kādus uzņēmumus dibina skolēni.

1. variants

- Skolēni dodas uz Skolēnu mācību uzņēmumu gadatirgu un veic izpēti.
- Pēc gadatirgus apmeklējuma pārrunā tur redzēto.

2. variants

- Nodarbībā viesojas Skolēnu mācību uzņēmuma dalībnieki un pastāsta par savu pieredzi Skolēnu mācību uzņēmumā.

26.-29. NODARBĪBA

ES - UZŅĒMĒJS!

 97 %

Nepieciešamie resursi



- Darba lapa "Mazā biznesa kanva".
- Darba lapa "Mana tirgošanās vieta".
- Darba lapa "Produkta cena".
- Materiāls demonstrēšanai "Ieņēmumi, izdevumi, peļņa".



- Ierīces video un/vai attēlu demonstrēšanai.
- Tāfele un rakstāmpiederumi domu kartes veidošanai.

Nodarbības norise īsumā un ieteicamās metodes

- Skolēni iejūtas uzņēmēju lomā un plāno savu dalību skolas tirdziņā, aizpildot "Mazā biznesa kanva".
- Pēc dalības skolas tirdziņā, analizē un salīdzina plānoto un reālo rezultātu.

26.-29. NODARBĪBAS NORISE

- Nodarbības vadītājs iepazīstina, ka turpmākajās 4 nodarbībās skolēni atkal iejutīsies uzņēmēja lomā un gatavosies tirdziņam skolā. Skolēni plānos savas preces pārdošanu, aizpildot darba lapu "Mazā biznesa kanva", kā arī izmēģinās, kā ir būt pārdevējam un "cīnīties" par klientiem īstā tirdziņā.

- Nodarbības vadītājs iepazīstina skolēnus ar darba lapu "Mazā biznesa kanva". Stāsta, ka līdzīgas biznesa kanvas veido arī īsti uzņēmēji, plānojot savu uzņēmējdarbību. Plānošana ir svarīga, uzsākot savas idejas attīstību, jo uzņēmējiem ir jāzina ne tikai, ko viņi piedāvās klientiem, bet arī, kā viņi piedāvās, kam viņi piedāvās, cik tas maksās un cik nopelnīs.
- Kopīgi pārrunā visus kanvas laukumus, kurus skolēniem būs jāaizpilda turpmāko nodarbību laikā, gatavojoties skolas tirdziņam.

- Kā pirmo laukumu darba lapā aizpilda "Kur pārdošu?". Atbilde - skolas tirdziņā.

- Nodarbības vadītājs stāsta, ka skolas tirdziņā katram skolēnam (vai skolēnu komandai) būs jāpārdod kāda prece vai pakalpojums.
- Uz tāfeles veido domu karti. Vidū izveido 2 laukumus - skolēni un skolotāji. Bērniem ir jānosauc preces vai pakalpojumi, kurus varētu vēlēties iegādāties 2 dažādas pircēju grupas skolas tirdziņā. Piemēram, saldumi, sāļās uzkodas, nelielas dāvaniņas, aksesuāri, apsveikuma kartītes, personalizēti rakstāmpiederumi, kafija, pašgatavotas limonādes u.tml.). Svarīgi ir abas pircēju grupas nodalīt atsevišķās domu kartēs.
- Nākamajā solī nodarbības vadītājs lūdz nosaukt, kuras no šīm precēm skolēni varētu saražot noteiktajā laika posmā līdz tirdziņam.
- Nākamajā solī nodarbības vadītājs lūdz vēl skolēnus attīstīt idejas tālāk, jau domājot, pirmkārt, ko viņiem padodas darīt un ko atšķirīgu no iepriekš nosauktā viņi spētu piedāvāt. Esošās idejas, piemēram, "saldumi" nodarbības vadītājs lūdz aprakstīt detalizētāk - kādi saldumi, ar ko atšķirīgi, piemēram, pašgatavoti zefīri, kas iesaiņoti kā dāvana, pašgatavoti veselīgie saldumi, figūras no "marshmallows" zefīriem, smalkmaizītes, virtuļi ar uzrakstiem, dekorētas piparkūkas u.tml.
- Ja iepriekšējā solī ideju ģenerēšana sagādā grūtības, nodarbības vadītājs atgādina, ka viņi taču paši ir skolēni un lai mēģina iztēloties, ko paši vēlētos iegādāties šādā skolas tirdziņā.

- Līdz nākamajai nodarbībai skolēnu uzdevums ir aprunāties ar ģimenes locekļiem un vienoties par precī, ko viņi piedāvās skolas tirdziņā.

- Nākamās nodarbības sākumā skolēni turpina aizpildīt darba lapu "Mazā biznesa kanva". Kā pirmo laukumu aizpilda "Produkts, ko pārdošu", ierakstot preci, kuru pārdos skolas tirdziņā.

- Nākamais laukums darba lapā, kas skolēniem jāaizpilda ir "Vēlme/vajadzība, ko apmierina produkts". Nodarbības vadītājs skaidro, ka ikvienam uzņēmējam ir jābūt skaidram, ka viņa produkts klientam ir vajadzīgs - tas apmierina kādu klienta vēlmi vai vajadzību.
- Ja nepieciešams, atkārtoti apgūto tēmā par vēlmēm un vajadzībām, izmanto vēlmju un vajadzību kartītes.

- Kā nākamo laukumu skolēni aizpilda "Kas pirks?". Tāpat kā iepriekšējā solī, zināt savu klientu jeb pircēju ir ļoti svarīgi uzņēmējam. Nodarbības vadītājs jautā skolēniem, kādēļ tas varētu būt nozīmīgi. Atbilde - jo tikai zinot savu pircēju, uzņēmējs var izveidot tādu preci, no kā pircējs nespēs atteikties. Tikai tā uzņēmējs var izveidot reklāmu, kas tieši viņa pircējam patiks un pieņemt daudz citus lietderīgus lēmumus par savu produktu un uzņēmumu.
- Aizpildot laukumu "Kas pirks?", nodarbības vadītājs mudina skolēnus detalizēti raksturot savu pircēju, gluži vai iztēloties to stāvam pie savas tirgošanās vietas. Vēlams izvairīties no tādiem vispārīgiem raksturojumiem, kā "skolēni" vai "pieaugušie". Nodarbības vadītājs skaidro, ka skolēni un pieaugušie katrs arī var būt ārkārtīgi atšķirīgi - gluži tāpat kā viņi šajā grupā ir ar atšķirīgām interesēm, vēlmēm, mīļāko mūzikas stilu, hobijiem u.c.

- Pēc laukuma "Kas pirks?" aizpildīšanas, nodarbības vadītājs lūdz skolēnus atgriezties atpakaļ un pārlasīt sevis ierakstīto par produktu. Vai uzrakstītajā un plānotajā izpaužas tā atšķirība, kas tika izpētīta par klientu. Iespējams, ka rodas vēl kādas idejas, kā produktu padarīt īpaši tīkamu tieši izvēlētajai mērķauditorijai - jeb tiem, kas pirks produktu.

- Nodarbības vadītājs skaidro, ka vēl svarīgi skolēniem ir aprēķināt, par kādu cenu viņi pārdos savu preci vai pakalpojumu. Cenai patiešām ir jābūt aprēķinātai, nevis izdomātai, jo tai vajadzētu nosegt vismaz iztērēto naudu par izejmateriāliem un izejvielām, ko skolēni iegādājās, lai varētu pārdot savu preci vai pakalpojumu.
- Skolēni ar nodarbības vadītāja palīdzību aizpilda darba lapu "Mana produkta cena".
- Nodarbības noslēgumā, mudina skolēnus līdz nākamajai nodarbībai doties uz veikalu un pārbaudīt, vai cenas aprēķinā norādītās izejmateriālu/izejvielu cenas ir atbilstošas cenai veikalā, kur viņi preci iegādāsies un veikt sekojošus aprēķinus:
 - cik savas preces vienību viņu ražos;
 - cik pārdos;
 - cik kopā izdos naudu, lai sagatavotos tirdziņam.

- Nākamajā nodarbībā nodarbības vadītājs stāsta, ka jau pavisam drīz ir klāt tirdziņa diena.
- Nodarbību sāk ar laukuma “Cik nopelnīšu?” aizpildīšanu.
- Nodarbības vadītājs demonstrē materiālu “Ieņēmumi, izdevumi, peļņa” un stāsta, kā tiek veikti šie aprēķini.
- Skolēni aizpilda laukumu “Cik nopelnīšu>” par plānoto.

- Nākamais, kas skolēniem jāplāno, būs “Kā pārdos?”. Skolēniem ir jāizveido saraksts ar aktivitātēm, ko viņi darīs, lai "pievilinātu" pircēju. Piemēram, reklāmas plakāts pie tirgošanās vietas, pircēju uzrunāšana un aicināšana iegādāties precī, nelieli bukletiņi par precī un tirgošanās vietu visiem tirdziņa apmeklētājiem u. tml.).
- Skolēni gatavo reklāmas plakātu un plāno sava stenda noformējumu, aizpildot darba lapu “Mana tirgošanās vieta”.

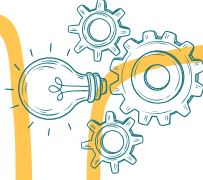
PĒC TIRDZIŅA...

- Nodarbībā pēc tirdziņa skolēni apskata savā darba lapā “Mana biznesa kanva” ierakstīto un salīdzina ar to, kā veicās tirdziņā, īpašu uzmanību pievēršot sadaļām:
 - kas pirks;
 - cik nopelnīšu.
- Kopīgā grupas diskusijā secina par atšķirībām starp plānoto un reālo, kas tieši bija atšķirīgs, par ko skolēni, iespējams, nebija padomājuši, cik viegli vai grūti bija sarunāties ar pircējiem un kas izdevās īpaši labi, un ko nākamajā reizē darītu citādāk vai tāpat.

DARBA LAPA "MAZĀ BIZNESA KANVA"



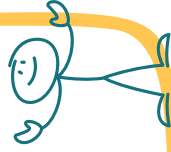
Vēlme/vajadzību, ko apmierina produkts



Produkts, ko pārdošu



Kas pirks?



Kā pārdošu?



Cik nopelnišu?

Kur pārdošu



DARBA LAPA "MANA TIRGOŠANĀS VIETA"

Iztēlojies, plāno un uzzīmē, kā izskatīsies Tava tirgošanās vieta skolas tirdziņā! Neaizmirsti par reklāmas plakātu, cenu zīmēm, galda noformējumu un to, kā izvietosi savu produktu!



DARBA LAPA "MANA PRODUKTA CENA"

Uzzini, cik maksā izejvielas un/vai izejmateriāli Tavas preces pagatavošanai! Aizpildi tabulu!

Atceries, ka pašizmaksu rēķina par vienu saražotu preces gabalu, līdz ar to arī izejmateriālu/izejvielu izmaksām (summai) un pārējiem laukiem jābūt aizpildītiem par vienu preces gabalu!

Nosaukums	Summa, eiro
Izejmateriāli/izejvielas:	
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
Darba alga	
Pašizmaksa (izejmateriāli + darba alga)	
Uzcenojums (vai peļņa)	
Cena (pašizmaksa + uzcenojums)	

PĀRDOTAIS DAUDZUMS
REIZINĀTS AR CENU



IEŅĒMUMI

SUMMA, KAS IZDOTA
PAR PRECES RAŽOŠANU



IZDEVUMI



PEĻŅA



30. NODARBĪBA

Programmas noslēgums un pašvērtējums

 100 %

Mācību līdzekļi



- "Atzinības raksts".
- "Atsauksmju kubs".

Nodarbības norise īsumā un ieteicamās metodes

- Kopsavilkums par apgūto visā programmā.
- Aktivitāte "Atsauksmju kubs" vai cita pašnovērtējuma metode.
- Atzinības rakstu par paveikto darbu programmā pasniegšana.

Nodarbības satura izstrādē izmantotie tiešsaistes resursi

- DOIT - Entrepreneurial skills for young social innovators in an open digital world, Toolbook

30. NODARBĪBAS NORISE

- Nodarbību ieteicams organizēt kā nelielas svinības par paveikto un apgūto.

- Nodarbības pirmajā daļā nodarbību vadītājs izdala darba lapas "Kā man veicās?" (jaunāko klašu skolēniem) vai organizē aktivitāti "Atsauksmju kubs" (vecāko klašu skolēniem). Kopīgi pārrunā, kas šajās nodarbībās tika darīts un apgūts.

Atsauksmju kubs

Sagatavošanās:

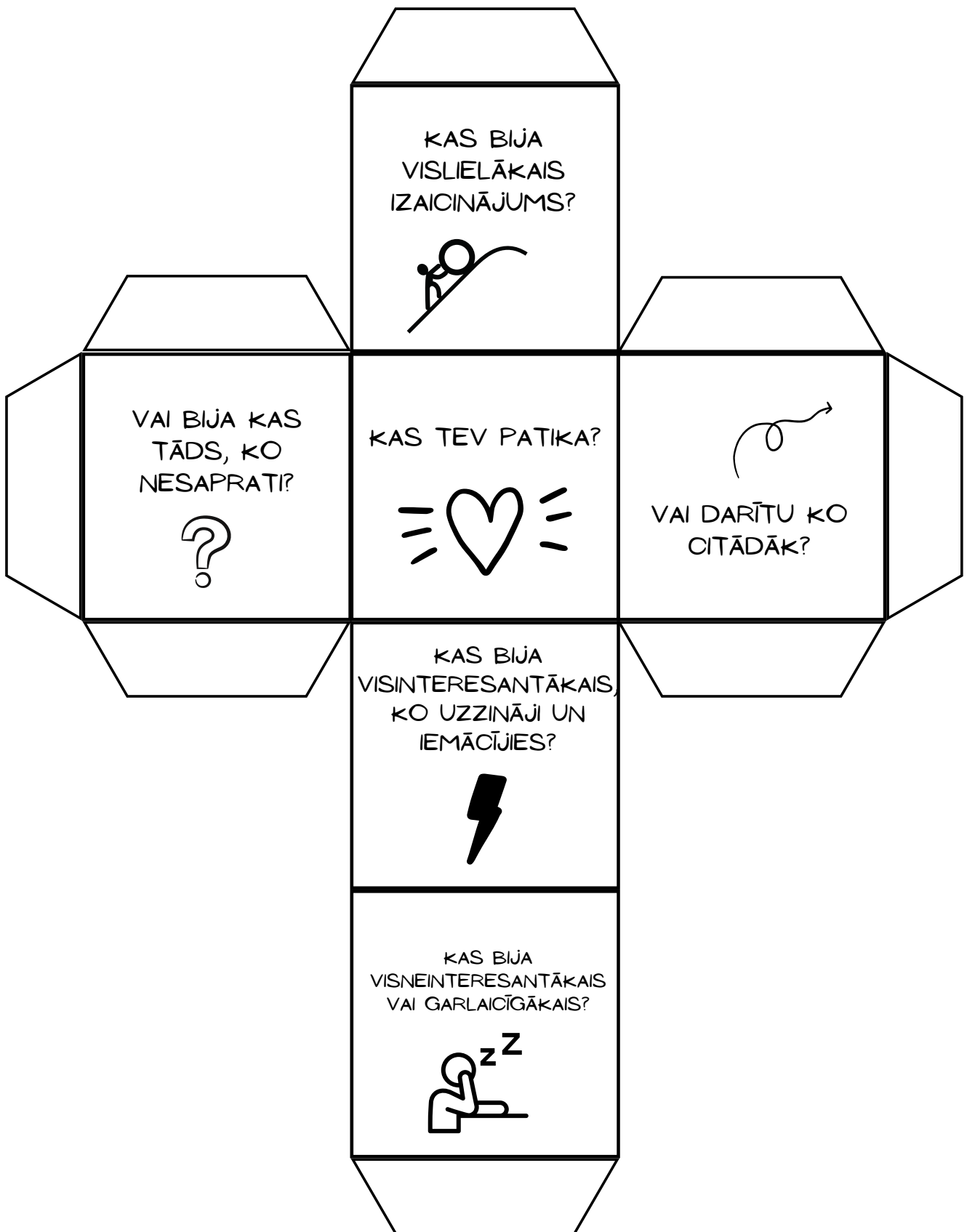
- nodarbību vadītājs izdrukā, izgriež un salīmē "Atsauksmju kubs" (kubu daudzums atkarīgs no tā, vai uzdevumu veiks visa klase kopā vai pāros vai komandās);
- izdrukā darba lapas skolēniem "Atsauksmju kubs".

Nodarbības laikā:

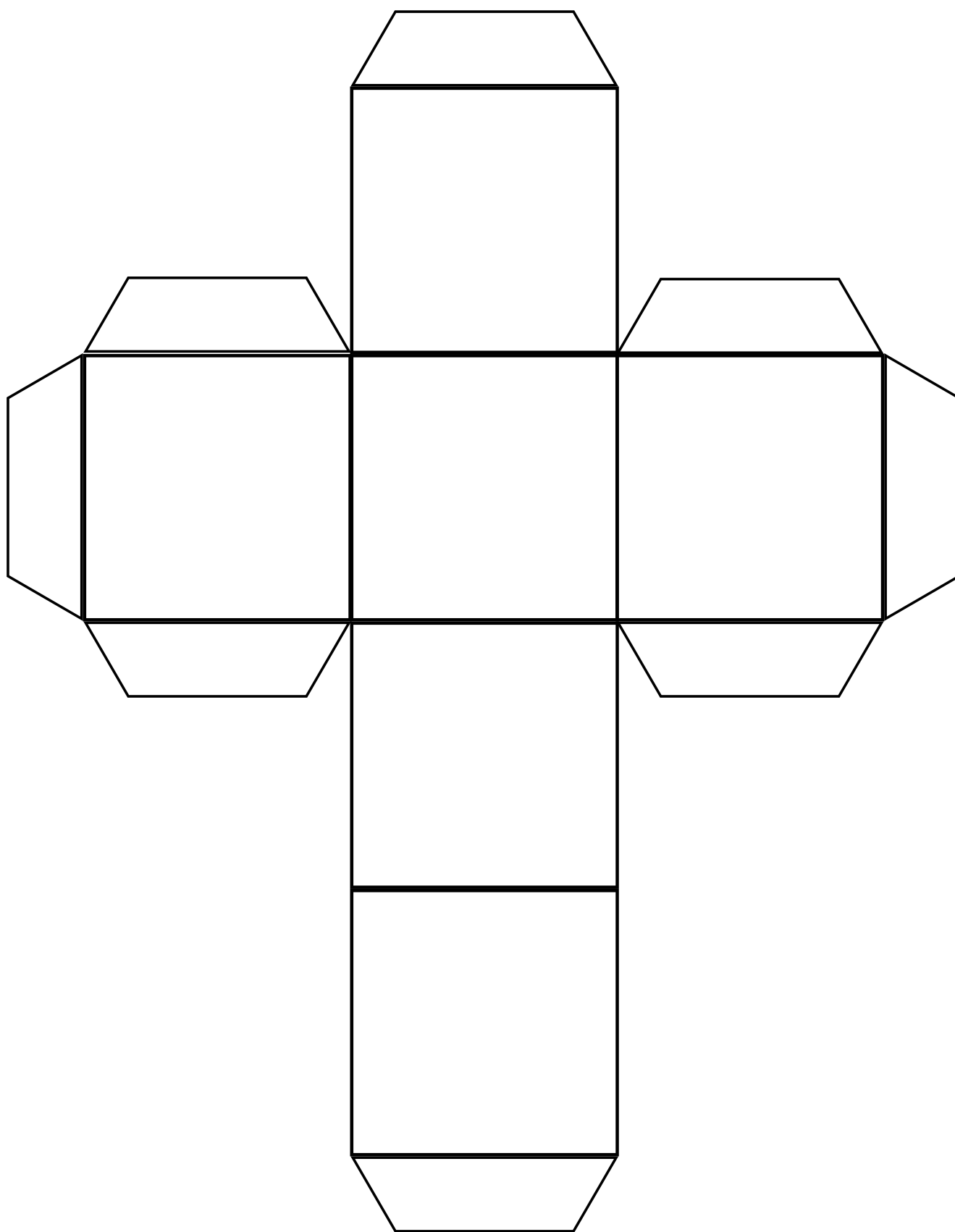
- nodarbību vadītājs izvēlas, vai:
 - aktivitāti skolēni veiks visa klasē kopā (katrs skolēns vienu reizi met "Atsauksmju kubs", darba lapā pieraksta savu atbildi;
 - aktivitāti skolēni veiks grupā (~5 skolēni grupā) vai pāri, kubu met katrs skolēns vismaz 2 reizes, savu atbildi pieraksta darba lapā.
- pēc skolēnu atbilžu pierakstīšanas, aicina skolēnus pastāstīt par uzrakstīto;
- pēc sarunas, ieteicams atvēlēt nedaudz laika, lai skolēni varētu precizēt savas atbildes.

- Nodarbības otrajā daļā nodarbības vadītājs pasniedz skolēniem Atzinības rakstus par ieguldīto darbu un attīstīto finanšu pratību. Atzinības rakstu paraksta nodarbību vadītājs un skolas direktors.

MATERIĀLS "ATSUKSMJU KUBS" IZVEIDEI



MATERIĀLS "ATSAUKSMJU KUBS" IZVEIDEI



DARBA LAPA "ATSUKSMJU KUBS"

Uzraksti atbildes uz jautājumu vai jautājumiem, kurus uzmeti uz "Atsauksmju kubs"!

KAS BIJA VISLIELĀKAIS IZAIČINĀJUMS (VISGRŪTĀKAIS)?

VAI DARĪTU KO CITĀDĀK, JA TEV BŪTU IESPĒJA PIEDALĪTIES ŠĀDU NODARBĪBU VEIDOŠANĀ? KO TU IETEIKTU TIEM, KAS VEIDOJA ŠĪS NODARBĪBAS?

KAS TEV PATĪKA?

VAI BIJA KAS TĀDS, KO NESAPRATI VAI BIJA PĀRĀK SAREŽĢĪTS?

KAS BIJA VISNEINTERESANTĀKAIS VAI GARLAICĪGĀKAIS?

KAS BIJA VISINTERESANTĀKAIS, KO UZZINĀJI UN IEMĀCĪJIES?

"KĀ MAN VEICĀS?"

KAS TEV NODARBĪBĀS **PATIKA** VISLABĀK?
UZZĪMĒ UN/VAI UZRAKSTI!

KAS TEV NODARBĪBĀS **NEPATIKA** VAI BIJA PĀRĀK
GRŪTI? UZZĪMĒ UN/VAI UZRAKSTI!

Iceland
Liechtenstein
Norway grants



Vides aizsardzības un
reģionālās attīstības
ministrija



AGDER
fylkeskommune



Atzinības raksts

par ieguldīto darbu
savu zināšanu un prasmju attīstīšanā
interēšu izglītības programmā "Es-uzņēmējs!"

Labas mācīšanās
noslēpums ir
uztvert bērnu
intelektu kā angļu
banku, kurā sēklas
var sēt, lai tās
augtu unguņģas
iztēles siltumā.

M. Montesori

Iceland
Liechtenstein
Norway grants



Vides aizsardzības un
reģionālās attīstības
ministrija



AGDER
fylkeskommune



A Member
of JA Worldwide

INTEREŠU IZGLĪTĪBAS PROGRAMMAS

Es -
uzņēmējs!

PIRMSSKOLA

1. PROGRAMMA
1. LĪMENIS

1.-4. KLASE

2. PROGRAMMA
2. LĪMENIS

5.-9. KLASE

3. PROGRAMMA | 3. LĪMENIS

10.-12. KLASE

4. PROGRAMMA
4. LĪMENIS

PROGRAMMAS ĪSTENOŠANAS MĒRĶIS

Uzņēmējdarbības veikšanai un finansiālās labklājības sasniegšanai nepieciešamo kompetenču attīstīšana.

PROGRAMMAS ĪSTENOŠANAS UZDEVUMI

1. Veicināt izpratni par to, kas ir uzņēmējdarbība un kādas zināšanas, prasmes un īpašības piemīt uzņēmējam.
2. Veicināt uzņēmējdarbības veikšanai nepieciešamo kompetenču, zināšanu un prasmju attīstību un to mērķtiecīgu izmantošanu.
3. Veicināt proaktīvu uzvedību sevis pilnveidošanai un pašrealizācijai.
4. Rosināt attieksmju un ieradumu veidošanu, kas ir nepieciešamas nākotnes finansiālās un personīgās labklājības nodrošināšanai.
5. Attīstīt radošu domāšanu.
6. Pilnveidot spēju plānot un organizēt savu individuālo darbu un darbu komandā.
7. Veicināt skolēna prasmi konstruktīvi diskutēt un piedāvāt risinājumus problēmsituāciju risināšanai.
8. Radīt iespēju skolēniem iepazīt un izprast rīcības modeļus dažādos ar uzņēmējdarbību saistītos procesos.
9. Pilnveidot skolēnu prasmi cieņpilnai komunikācijai un veidot izpratni par ētiskas rīcības nozīmīgumu gan uzņēmējdarbības vidē, gan savu individuālo karjeras mērķu sasniegšanā.
10. Attīstīt prasmi aprēķināt produkta cenu, ieņēmumus, izdevumus un peļņu.

PROGRAMMAS TĒMU UN NODARBĪBU PĀRSKATS

Katras nodarbības ilgums 40 minūtes (vai atbilstoši izglītības iestādē noteiktajam).

1. TĒMA | UZŅĒMĒJDARBĪBA UN UZŅĒMĒJS

- 1.-nodarbība. Kas ir uzņēmējdarbība?
- 2.-3. nodarbība. Kāds ir uzņēmējs?

2. TĒMA | KĀ RADĪT BIZNESA IDEJU

2.1. temats. Idejas radīšana.

- 4. nodarbība. Uzņēmējs - izgudrotājs.
- 5. nodarbība. Ja ir problēma, ir arī risinājums.
- 6. nodarbība. Lietotāja izpēte.
- 7. nodarbība. Var arī citādāk!

2.2. temats. Idejas novērtēšana.

- 8. - 10. nodarbība. Uzņēmējs - izgudrotājs, ideju apskats.

3. TĒMA | KOMANDA

- 11. nodarbība. Darbs grupā.
- 12. nodarbība. Personības tipi grupas darbā.
- 13. nodarbība. Grupa vai komanda?

4. TĒMA | PRODUKTA VIRZĪŠANA

- 14.-15. nodarbība. Zīmols un vizuālā identitāte.
- 16.-17. nodarbība. Produkta virzīšana un reklāma.

5. TĒMA | FINANSES

4.1. temats. Uzņēmuma finanšu plānošana.

- 18.-22. nodarbība. Ieņēmumi, izdevumi, peļņa.

4.2. temats. Finanšu uzskaitē.

- 23.-24. nodarbība. Budžets un naudas līdzekļu uzskaitē.

6. TĒMA | SOCIĀLĀS PRASMES UN ETIĶETE

- 25. nodarbība. Mana uzvedība.
- 26. nodarbība. Mana rakstība.
- 27.-29. nodarbība. Mana runa.

KOPSAVILKUMS

- 30. nodarbība. Programmas noslēgums un pašvērtējums.

1. TĒMA

UZŅĒMĒJDARBĪBA UN UZŅĒMĒJS




NODARBĪBAS

- 1. nodarbība. Kas ir uzņēmējdarbība?
- 2.-3. nodarbība. Kāds ir uzņēmējs?

IETEICAMIE SASNIEDZAMIE REZULTĀTI TĒMĀ

- Skolēns prot pastāstīt par uzņēmējdarbības elementiem (ideja, uzņēmējs, risks, produkts u.tml.) un to, ko apgūs šajā programmā.
- Spriež par sev interesējošo programmas saturā un to, kā iegūto varēs izmantot nākotnē.
- Diskutē par uzņēmējam piemītošām zināšanām, prasmēm, personības iezīmēm, spriež, vai viņam tādas piemīt.

ATTĪSTĀMĀS CAURVIJU PRASMES

-  Kritiskā domāšana un problēmrisināšana.
-  Jaunrade un uzņēmējspējas.
-  Pašvadīta mācīšanās.

1. NODARBĪBA

Kas ir uzņēmējdarbība?

 3 %

Nepieciešamie resursi



- [Video "The single biggest reason why start-ups succeed", Bill Gross.](#)
- Materiāls jēdzienu spēlei.



- Tāfele un rakstāmpiederumi.
- Ierīces video un/vai attēlu demonstrēšanai.

Nodarbības norise īsumā un ieteicamās metodes

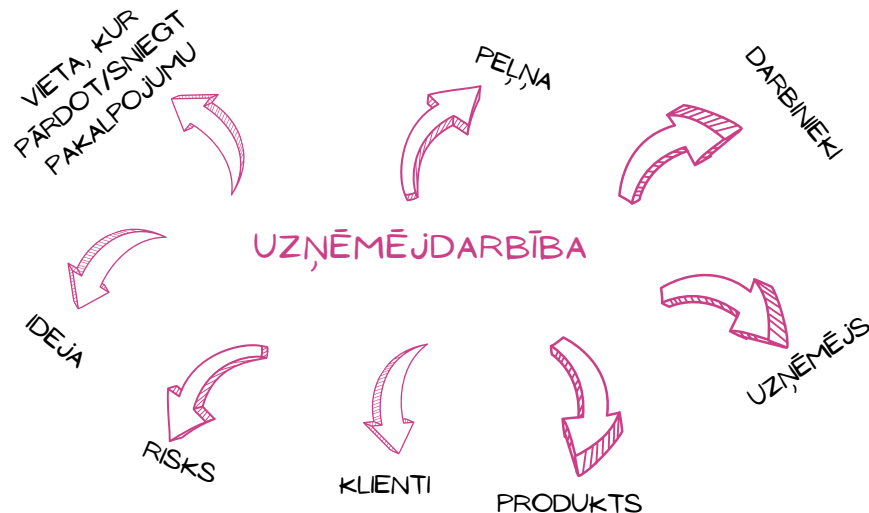
- Domu kartes veidošana par to, kas ir uzņēmējdarbība un kas to raksturo (vai induktīvās metodes pielietošana vecāko klašu skolēniem).
- Stāstījumi par reģiona uzņēmumiem.
- Domu kartes veidošana par to, kas veido veiksmīgu uzņēmējdarbību (vai induktīvās metodes pielietošana vecāko klašu skolēniem).
- Video skatīšanās un diskusija pēc tā. Domu kartes papildināšana.
- Nodarbības noslēgums, sasaistot iepriekš runāto ar tālāko programmas saturu nodarbībās.

Nodarbības satura izstrādē izmantotie tiešsaistes resursi

- Junior Achievement Latvia, Komercczinības, 2014.
- Ķina Zaķe, Uzņēmējdarbība vidusskolām un profesionālās izglītības iestādēm, SIA "Biznesa augstskola Turība", 2016.
- Vēsma Abizāre, Uzņēmējdarbības pamati, Jēkabpils Agrobiznesa koledža, 2003
- [Naudas Skola, Uzņēmējdarbības loma sabiedrībā](#)
- [Bill Gross., "The single biggest reason why start-ups succeed"](#)

1. NODARBĪBAS NORISE

- Nodarbības vadītājs uzsāk sarunu ar jautājumiem: kā jūs domājat, kas ir uzņēmējdarbība, kas to raksturo, kas ir neatņemamas uzņēmējdarbības "sastāvdaļas"? Veido domu karti un pieraksta svarīgāko uz tāfeles. Var izmantot induktīvās domāšanas metodi.



- Nodarbības vadītājs iepazīstina ar dažādām uzņēmējdarbības definīcijām un uzņēmējdarbību raksturojošiem elementiem.
 - Uzņēmums ir organizatoriski saimnieciska vienība. Uzņēmumā ietilpst komersantam piederošas ķermeniskas un bezķermeniskas lietas, kā arī citi saimnieciskie labumi (vērtības), kurus komersants izmanto komercdarbības veikšanai. (Avots: Komerclikums.)
 - Uzņēmums - uzņēmēja īpašuma daļa, vienots materiālo un nemateriālo elementu kopums, kas paredzēts uzņēmējdarbības veikšanai. (Ekonomikas skaidrojošā vārdnīca. — R., Zinātne, 2000)
 - Ņina Zaķe grāmatā "Uzņēmējdarbība vidusskolām un profesionālajām izglītības iestādēm raksta, ka uzņēmējdarbības pamatā ir personīgās intereses, kuras realizējot neapzināti tiek apmierinātas visas sabiedrības intereses. Uzņēmējdarbība ir īpašs domāšanas veids, netradicionālu risinājumu meklēšana, jaunu tehnoloģiju ieviešana un jaunu tirgu meklēšana.
 - Uzņēmējdarbības būtība ir tāda, ka uzņēmējs organizē un apvieno visus nepieciešamos ražošanas faktoros (zemi, darbu, kapitālu), uzņemas saimnieciskās darbības risku un kā atalgojumu par savām pūlēm saņem peļņu (V. Abizāre).

- Salīdzina ar iepriekš izveidoto domu karti - kā definīcijās minētais sakrīt ar domu kartē pierakstīto.

- Vecāko klašu skolēnus var iepazīstināt ar jēdzieniem:
 - saimnieciskā darbībā (jebkura sistemātiska, patstāvīga darbība par atlīdzību);
 - komercdarbība (atklāta saimnieciska darbība, kuru savā vārdā peļņas gūšanas nolūkā veic komersants);
 - komersants (komercreģistrā ierakstīta fiziska persona (individuālais komersants) vai komercsabiedrība (kapitālsabiedrība un personālsabiedrība));
 - uzņēmums (organizatoriski saimnieciska vienība; uzņēmumā ietilpst komersantam piederošas ķermeniskas un bezķermeniskas lietas, kā arī citi saimnieciskie labumi (vērtības), kurus komersants izmanto komercdarbības veikšanai).

1. variants

- Nodarbības vadītājs lūdz nosaukt uzņēmumus, kurus skolēni zina. Īpašu uzmanību jāpievērš uzņēmumiem tuvākajā apkārtnē - ne tikai lieliem un pazīstamiem, bet arī, piemēram, skolas kafejnīcai. Var izmantot tuvākās apkārtnes karti (Google Maps) un apskatīt tur redzamos uzņēmumus. Skolēni nosauc uzņēmumu piedāvātās preces un pakalpojumus, kādu vajadzību/vēlmi apmierina vai problēmu risina šī uzņēmuma piedāvājums.

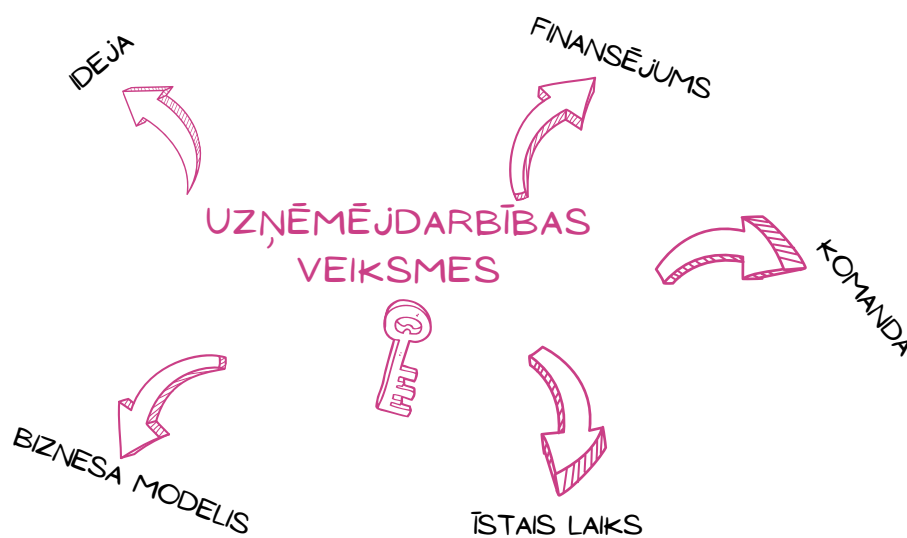
2. variants

- Skolēni strādā grupās. Katra grupa sagatavo īsu stāstījumu par kādu no reģiona uzņēmumiem. Nosauc tā nosaukumu, atrašanās vietu, produktu/darbības virzienu, kādu vajadzību/vēlmi apmierina vai problēmu risina šī uzņēmuma piedāvājums, darbinieku skaitu (ja iespējams). Lai veiktu uzdevumu, skolēni var doties uz skolas bibliotēku vai izmantot savas viedierīces (ja tādas ir).

Papildu

- Nodarbības vadītājs stāsta par to, kādu labumu uzņēmējdarbība sniedz sabiedrībai. Izmanto, piemēram, Latvijas Bankas Naudas skolas izstrādāto saturu par uzņēmējdarbības lomu sabiedrībā.

- Tālāk nodarbības vadītājs no uzrakstītā aicina nosaukt, kas varētu būt uzņēmējdarbības "veiksmes atslēgas", kas uzņēmumu padara par "veiksmīgu uzņēmumu".



- Diskusijas laikā nodarbības vadītājs demonstrē video (angļu valodā ar subtitriem latviešu valodā) "The single biggest reason why start-ups succeed", Bils Gross (Bill Gross) (Video garums: 6 min. 40 sek.).

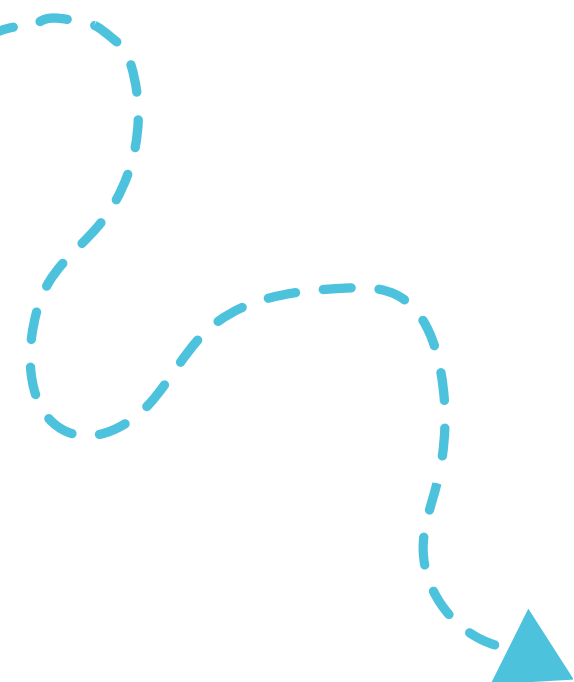
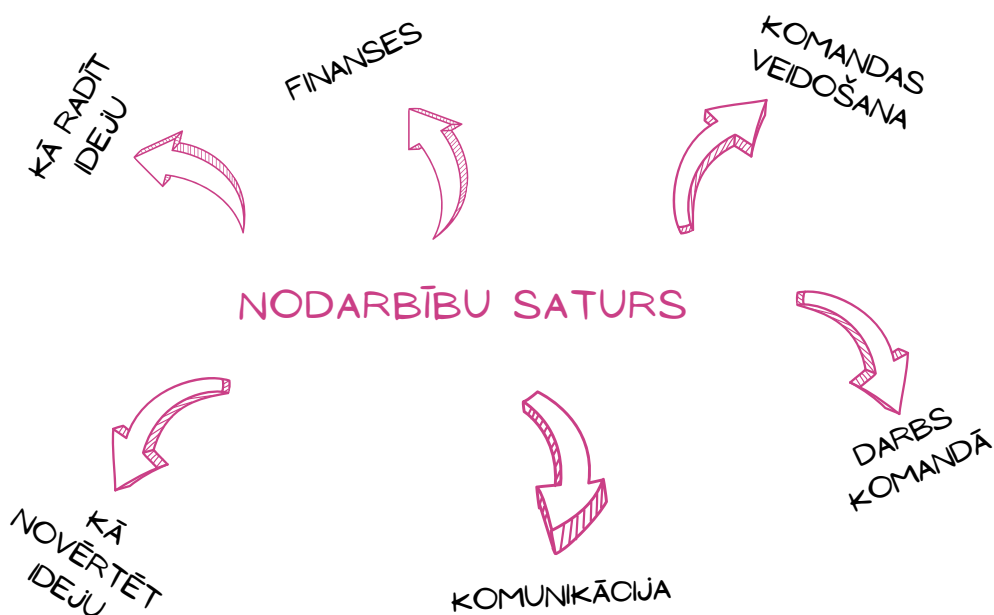


- Pēc video noskatīšanās skolēni diskutē par tur dzirdēto. Iespējamie diskusijas virzieni:
 - vai Bila Grosa nosauktie veiksmīgie uzņēmumi ir jums zināmi;
 - kas varētu palīdzēt uzzināt "vai ir īstais laiks";
 - kā radīt "īsto" biznesa ideju.

- Tālāk nodarbības vadītājs jautā, kādi varētu būt peļņas gūšanas (uzņēmējdarbības) veidi un lūdz nosaukt arī piemērus. Iespējamās atbildes: pārdot produktu (ražot pašam, pirkt citur), sniegt pakalpojumu (dizainers, mūziķis, taksists). Nodarbības vadītājs jautā, vai influenceris, blogeris, vlogeris vai podkāsta vadītājs arī varētu būt uzņēmējs. Ja jā, tad kādos gadījumos.

- Nodarbības vadītājs skolēniem izsniedz lapas ar terminiem - uzņēmums, uzņēmējdarbība, risks, biznesa ideja. Katrs skolēns uzraksta savu versiju jēdzienam un noloka uzrakstīto. Kad visi skolēni ir uzrakstījuši, skolotājs izlasa versijas.
- Salīdzina skolēnu uzrakstīto ar dažādos avotos esošiem terminu skaidrojumiem.

- Nodarbības noslēgumā vadītājs iepazīstina skolēnus ar tēmām šajā interešu izglītības programmā. Vada diskusiju par skolēnu vēlamajiem ieguvumiem šajās nodarbībās.



METODE

"INDUKTĪVĀ DOMĀŠANA"

Šo metodi izmanto, lai skolēniem palīdzētu praktiski attīstīt jēdzienu veidošanas prasmi. Induktīvā domāšana palīdz skolēnam atrast un grupēt informāciju, veidot un klasificēt kategorijas, izvirzīt un pārbaudīt hipotēzes par izveidoto jēdzienu grupu saiknēm. Par klasisku induktīvo spriedumu piemēru tiek uzskatīti tautas ticējumi.

METODES APRAKSTS*

1. Jēdzienu veidošana "Kas ar to sader kopā?"

- skolēni nosauc uz kādu noteiktu tēmu attiecināmus vārdus, grupē tos pēc kopīgām pazīmēm un izvēlās apzīmējumus grupām.

2. Interpretācija "Ko tu saskati?" - skolēni apraksta izveidoto klasifikāciju, nosaka kategoriju sasaisti, cēloņus, sekas, izdara secinājumus.

3. Principu lietošana "Kas notiktu, ja.." - skolēni izmanto saskatītās likumsakarības - mēģina pierādīt vai pamatot prognozes, pieņēmumus, hipotēzes, nosaka kritērijus, kas palīdzētu tās pārbaudīt.

PIEMĒRS

1. Jēdzienu veidošana "Kas ar to sader kopā?"

Nodarbības vadītājs uz tāfeles pieraksta skolēnu nosauktos, uz uzņēmējdarbību attiecināmos vārdus. Piemēram, nauda, peļņa, uzņēmējs, ražošana, ideja, prece, risks, bagātība, darba devējs, darbinieki u.c. Pēc tam grupē tos pēc kopīgām pazīmēm un izvēlas apzīmējumus grupām. Pazīmes varētu būt - nauda, produkts, cilvēks, resursi.

2. Interpretācija "Ko tu saskati?"

Skolēni apraksta/stāsta par savām izveidotajām grupām un to, kā tās savā starpā mijiedarbojas. Piemēram, ideja - nepieciešami resursi u.c.

*Avots: Mācību metožu vārdnīca (apkopoja D.Kalniņa, L.Mackēviča)

2.-3. NODARBĪBA

Kāds ir uzņēmējs?

 10 %

Nepieciešamie resursi



- [Walt Disney: Entrepreneur & Producer, Mini Bio, BIO.](#)
- Darba lapa "Mans EntreComp".
- Materiāls demonstrēšanai "EntreComp kompetences un apakškompetences".
- Materiāls demonstrēšanai "Ieteikumi entrecomp attīstīšanai".



- Tāfele un rakstāmpiederumi domu kartes veidošanai.
- Ierīces video un/vai attēlu demonstrēšanai.

Nodarbības norise īsumā un ieteicamās metodes

- Uzņēmēja stāsts un video par uzņēmēja biogrāfiju. Ja iespējams, vieslekcija, mācību ekskursija pie uzņēmēja.
- Domu kartes veidošana par to, kas ir uzņēmējs, kas raksturo uzņēmēju, kādas īpašības, zināšanas un prasmes piemīt uzņēmējam.
- EK Entrekomp uzņēmējdarbības kompetences tests un diskusija.
- Uzņēmēja vieslekcija.

Nodarbības satura izstrādē izmantotie tiešsaistes resursi

- [Uzņēmējdarbības kompetences ietvarstruktūra, Eiropas Komisija JRC study report 2016](#)
- [Entrepreneurs and Inventions, Federal Reserve Bank of Kansas City](#)
- [Bacigalupo, M., Kampylis, P., Punie, Y., Van den Brande, G. \(2016\). EntreComp: The Entrepreneurship Competence Framework. Luxembourg: Publication Office of the European Union](#)
- [Walt Disney: Entrepreneur & Producer, Mini Bio, BIO.](#)



2.-3. NODARBĪBA

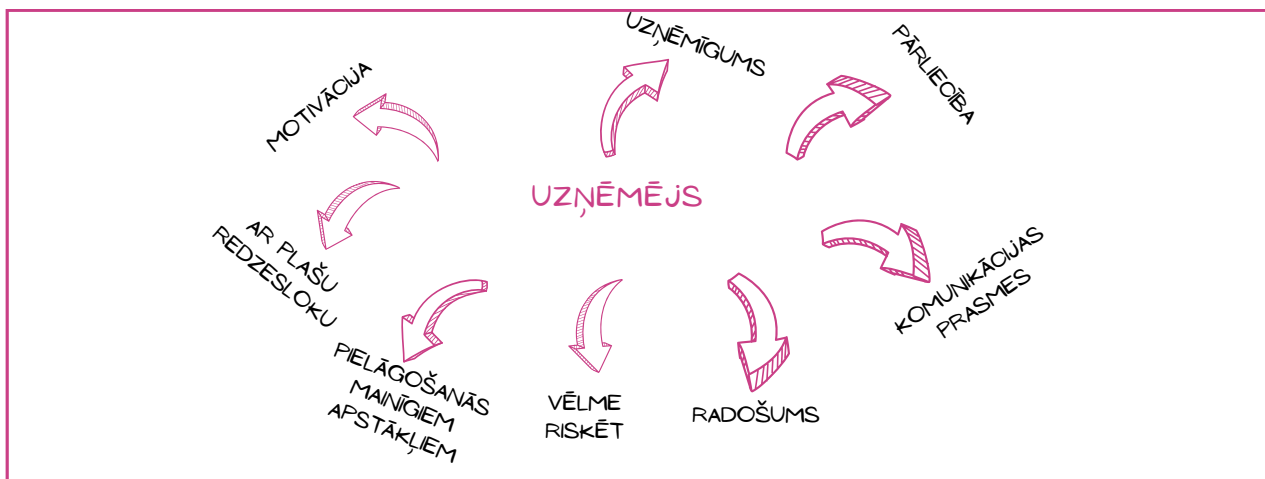
- Nodarbības vadītājs iepazīstina skolēnus, ka turpmākajās 2 nodarbībās tiks pētīts, kāds ir uzņēmējs.

- Nodarbības vadītājs uzdod jautājumus (jautājumus var papildināt ar attēlu rādīšanu uz ekrāna).
 - Vai kāds ir redzējis kādu studijas "Disnejs" animāciju filmu vai mākslas filmu (piemēram, Ledus sirds, Karalis Lauva, Aladins)?
 - Vai skolēni ir redzējuši apģērbu, grāmatas vai citus aksesuārus ar šo filmu varoņu tēliem?
 - Kurš zina, kā sauc cilvēku, kuram radās ideja par šo filmu un produktu radīšanu? (Atbilde - Valts Disnejs.)

- Nodarbības vadītājs demonstrē video par Valta Disneja biogrāfiju (video garums 4 min. 28 sek.). Pēc video noskatīšanās pārrunā:
 - kāda bija Valta Disneja profesija pirms uzņēmuma dibināšanas;
 - kādas Valta Disneja personības iezīmes tika minētas;
 - kas bija Valta Disneja komanda;
 - kas bija pirmie Disney produkti;
 - kādas inovācijas ieviesa uzņēmējs.



- Nodarbības vadītājs pastāsta, ka Valsts Disnejs ir piemērs tam, kāds ir un ko dara uzņēmējs. Nodarbības vadītājs kā piemēru var izvēlēties jebkuru citu skolēniem zināmu uzņēmēju.
- Uzņēmējs ir tas, kurš uzņemas risku (šajā brīdī jāprecizē, vai skolēni izprot jēdzienu "risks") par to, vai viņa ideja (prece vai pakalpojums) būs veiksmīga. Uzņēmējs riskē, piedāvājot produktu tirgū, kur citi varēs to nopirkt. Ja uzņēmēja ideja ir veiksmīga, uzņēmējs nopelna naudu (peļņu), ja tā nav veiksmīga – zaudē savu naudu, kas ieguldīta, lai saražotu produktu un/vai sniegtu pakalpojumu.
- Šajā brīdī ieteicams veidot domu karti par to, kas ir uzņēmējs, centrā ierakstot vārdu "uzņēmējs", bet apkārt šim vārdam skolēni min, kas raksturo uzņēmēju.



Papildu 7.-9. klašu skolēniem

- Nodarbības vadītājs iepazīstina skolēnus ar Eiropas Komisijas izstrādāto "EntreComp" uzņēmējdarbības kompetenču konceptuālo modeli (materiālus "'EntreComp' kompetences un apakškompetences" un "EntreComp" konceptuālais modelis" ieteicams nosūtīt uz e-pastu vai izdrukāt un izsniegt katram skolēnam).
- Skolēni novērtē savas kompetences, aizpildot "Mans "EntreComp". Vērtējumu veic, iekrāsojot vienu no apgalvojumiem: "pilnīgi neattīstīta", "drīzāk neattīstīta", "drīzāk attīstīta", "pilnīgi attīstīta". Skolēni apvelk to kompetenci/spēju, ko gribētu īpaši attīstīt.
- Pēc testa aizpildīšanas jāizvērs saruna par šiem testiem. Tas dos iespējas atklāt gan to, ko skolēni sagaida no šīm interešu izglītības nodarbībām, gan, iespējams, izvērtīsies vērtīga saruna par skolēnu izaugsmes mērķiem un uzdevumiem. Tā izveidosies iespēja sniegt vērtīgus padomus skolēnu karjeras mērķu sasniegšanai.

- Iepriekš veidoto domu karti papildina ar uzņēmējām nepieciešamām zināšanām, prasmēm, attieksmēm, rakstura īpašībām.

- Skolēni sagatavo jautājumus par uzņēmēja ikdienu, prasmēm, situācijām, kurās jāzina, kā rīkoties, uzņēmējam, kas viesosies nākamajā nodarbībā. Ja skolēni strādāja ar EntreComp kompetencēm, jautājumus var veidot, balstoties uz tur minētajām kompetencēm un to aprakstiem.

- Nodarbības vadītājs organizē uzņēmēja viesošanās klasē. Skolēni uzdod sev interesējošos jautājumus par uzņēmēja ikdienu. Pēc viesošanās salīdzina, ko skolēni par uzņēmēja ikdienu domāja pirms un pēc tikšanās.

Papildu

- Tēma diskusijai.

"Daži ļaudis uzskata privātos uzņēmējus par plēsīgiem tīģeriem medību laukos, citiem liekas, ka tie ir slaucamas govīs, un tikai nedaudzi saredz viņos zirgus, kas velk smagus vezumus."

Sers Vinstons Leonards Spensers-Čērčils - Apvienotās Karalistes politiķis, pazīstams kā Apvienotās Karalistes līderis Otrā Pasaules kara laikā.

Papildu

- Video par Latvijas uzņēmējiem.

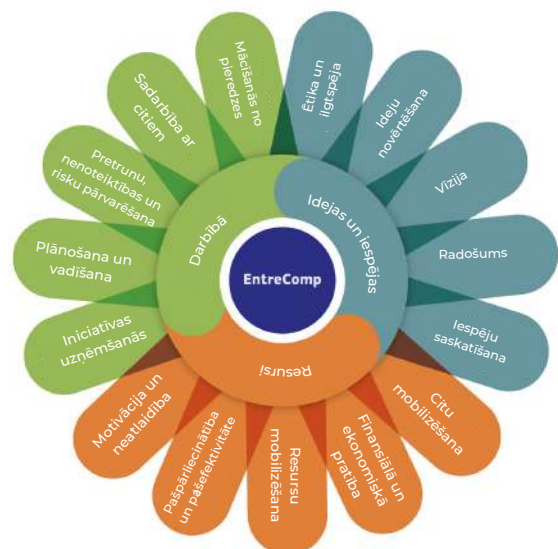
Artis Daugins	https://tuesi.lv/izdarit-neiespejamo/	Uzņēmuma "Blue Shock Race" dibinātājs un vadītājs Artis Daugins ir gados jauns un ambiciozs uzņēmējs. Viņš kopā ar komandu dienu no dienas strādā pie inovatīvu, drosmīgu un radošu ideju īstenošanas elektrokartingu un ar to saistīto tehnoloģiju ražošanas nozarē.
No bezdarbnieka līdz uzņēmējam	https://tuesi.lv/no-bezdarbnieka-par-uznemeju/	Aizputes uzņēmējs, beķerejas īpašnieks Sandrs Štāls. "Ja tu kaut ko dari, tu kļūdieš. Un tu mācies no kļūdām un centies tās vairāk nepieļaut," uzskata Aizputes jaunais uzņēmējs Sandris Štāls. "Reālākā pieredze ir dzīves pieredze – kad tu pats ej, kārti, dari, risini. Tā tu arī uzzini tik daudz, cik tev vajag zināt," viņš uzsver.
Oskars Maculevičs	https://tuesi.lv/savs-cels/	"Katram ir jāiet savs ceļš un jāmeklē sava laime. Atrašanās šeit un šī darba darīšana dara mani par kriptiņu laimīgāku," uzskata kafijas grauzdētājs Oskars Maculevičs Rēzeknes novada Lendžos.

PAR "ENTRECOMP" *

EntreComp konceptuālajam modelim ir divas galvenās dimensijas:

- Trīs kompetenču jomas (darbībā, idejas un iespējas, resursi), kas atšķirīgi atspoguļo uzņēmējdarbības definīciju kā spēju pārvērst idejas darbībā, kas rada vērtības kādam citam, ne pašam sev.
- 15 apakškompetences, kas kopā veido pamatu uzņēmējdarbības kompetencei visiem cilvēkiem.

- Nodarbības vadītājs iepazīstina skolēnus ar šīm kompetencēm un to aprakstiem (EntreComp konceptuālais modelis).
- 15 apakškompetences ir savstarpēji saistītas, un katra uzskatāma par daļu no vienota veseluma. Tās var uzskatīt kā vadmotīvu tam, kas ir nepieciešams, lai pārvērstu idejas un iespējas darbībā.
- Nodarbības vadītājs pastāstiet, ka nav jāattīsta visas 15 apakškompetences visaugstākajā līmenī un visām apakškompetencēm nav jābūt vienā līmenī.



- Aiciniet skolēnus pārdomāti pildīt testu un novērtēt savas kompetences realistiski šī brīža līmenī, kā arī atzīmēt tās, kuras vēlētos attīstīt sevī!
- Testā skolēniem spējas/kompetences jānovērtē, atzīmejojot atbilstošo: "pilnīgi neattīstīta" (nekad nav novērojis), "drīzāk neattīstīta" (esmu kādreiz novērojis, bet ļoti reti), "drīzāk attīstīta" (esmu sevī novērojis šādu spēju), "pilnībā attīstīta" (regulāri novēroju sevī šādu spēju un pielietoju to).
- Šo testu ieteicams veikt skolēniem ārpus nodarbības, lai katrs tam varētu veltīt tik laiku, cik nepieciešams.
- Nākamās nodarbības sākumā aicina skolēnus dalīties ar tām kompetencēm, kuras viņi vēlētos sevī pilnveidot un pastāstīt par dotajiem piemēriem to attīstīšanai.

DARBA LAPA

"MANS "ENTRECOMP""

		Pilnīgi neattīstīta	Drīzāk neattīstīta	Drīzāk attīstīta	Pilnīgi attīstīta
1. IDEJAS UN IESPĒJAS	1.1. Iespēju saskatīšana	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	1.2. Radošums	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	1.3. Vīzija	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	1.4. Ideju novērtēšana	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	1.5. Ētika un ilgtspējība	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. RESURSI	2.1. Pašpārlicība un pašefektivitāte	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	2.2. Motivācija un neatlaidība	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	2.3 Resursu mobilizēšana	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	2.4. Finansiālā un ekonomiskā prasība	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	2.5. Citu mobilizēšana	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. DARBĪBĀ	3.1. Iniciatīvas uzņemšanās	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	3.2. Plānošana un menedžments	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	3.3. Nenoteiktības, neskaidrību un risku pārvarēšana	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	3.4. Sadarbība ar pārējiem	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	3.5. Mācīšanās no pieredzes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

MATERIĀLS DEMONSTRĒŠANAI "ENTRECOMP KOMPETENCES UN APAKŠKOMPETENCES"



MATERIĀLS DEMONSTRĒŠANAI "ENTRECOMP KOMPETENCES UN APAKŠKOMPETENCES"

I. IDEJAS UN IESPĒJAS

- 1.1. Iespēju saskatīšana** Identificē un izmanto iespējas, lai radītu vērtības sociālajā, kultūras un ekonomiskajā jomā. Veido jaunas saites un savieno atsevišķus jomas elementus, lai radītu iespējas radīt jaunas vērtības.
- 1.2. Radošums** Attīsta vairākas idejas un iespējas, lai radītu vērtības, ieskaitot labākus risinājumus pastāvošajiem un jauniem izaicinājumiem. Izpēta un eksperimentē inovatīvas pieejas. Kombinē zināšanas un resursus, lai panāktu vērtīgus efektus.
- 1.3. Vīzija** Iztēlojas nākotni. Attīsta vīziju, lai vērstu vīziju darbībā. Vizualizē nākotnes scenārijus, lai pārvērstu vīziju darbībā.
- 1.4. Ideju novērtēšana** Izvērtē, kāda ir vērtība kultūras, sociālajā un ekonomiskā aspektā. Nosaka vērtību tam, ko idejas īstenošana radītu, un nosaka piemērotākos veidus maksimāla efekta radīšanai.
- 1.5. Ētika un ilgtspējība** Vērtē idejas īstenošanas sekas un rezultātus, kas rada vērtību un uzņēmējdarbības efektu attiecībā uz sabiedrību, tirgu, vidi. Apsver, cik ilgstoši un ilgtspējīgi ir sociālie, kultūras un ekonomiskie mērķi un izvēlēto darbību kurss mērķu sasniegšanai. Darbojas atbildīgi.

2. RESURSI

- 2.1. Pašpārlicība un pašefektivitāte** Apsver savas vajadzības, tieksmes un vēlmes īsam, vidējam un ilgtermiņam. Nosaka un izvērtē personīgās un grupas stiprās un vājās puses. Tic savām spējām ietekmēt lietu norisi par spīti nenoteiktībai, šķēršļiem un īslaicīgām neveiksmēm.
- 2.2. Motivācija un neatlaidība** Noteikti darbojas, lai idejas īstētu darbībā un apmierinātu savas vajadzības pēc sasniegumiem. Ir pacietīgs un turpina centienus sasniegt savus ilgtermiņa un grupas mērķus. Ir elastīgs spriedzes apstākļos, īslaicīgās neveiksmēs, likstās.
- 2.3. Resursu mobilizēšana** Sagādā un pārziņa materiālos, nemateriālos un digitālos resursus, kas nepieciešami ideju īstenošanai. Iegūst maksimumu, izmantojot ierobežotus resursus. Iegūst un izmanto nepieciešamās kompetences katram posmam, ieskaitot tehniskās, juridiskās, nodokļu politikas un digitālās kompetences.
- 2.4. Finansiālā un ekonomiskā pratība** Aprēķināt, cik izmaksā idejas īstenošana vērtības radīšanai. Plāno, īsteno un novērtē finansiālus lēmumus laika gaitā. Pārvalda finansējumu, lai pārliecinātos par vērtību – vērtības radīšana var būt ilgstoša.
- 2.5. Citu mobilizēšana** Iedvesmo un iejūsmina atbilstošas iesaistītās puses. Iegūst atbalstu, kas nepieciešams, lai iegūtu vērtīgus rezultātus. Demonstrē efektīvu komunikāciju, pārliecināšanas un sarunu vadīšanas prasmes.

3. DARBĪBĀ

- 3.1. Iniciatīvas uzņemšanās** Iniciē procesus, lai radītu vērtības. Pieņem izaicinājumus. Darbojas un strādā neatkarīgi, lai sasniegtu mērķus. Ir neatlaidīgs un īsteno plānotos uzdevumus.
- 3.2. Plānošana un menedžments** Izvirza ilgtermiņa, vidēja un īstermiņa mērķus. Nosaka prioritātes un darbības plānus. Pieņem un paredz pārmaiņas.
- 3.3. Nenoteiktības, neskaidrību un risku pārvarēšana** Pieņem lēmumus, kad vēl nav skaidrs lēmuma rezultāts, kad pieejamā informācija ir nepilnīga, neskaidra un kad ir risks iegūt neparedzētus rezultātus. Jau pašā pirmajā vērtību radīšanas posmā testē idejas īstenošanas soļus, lai novērstu neizdošanās risku. Tiek galā strauji mainīgās situācijās tūlītīgi un elastīgi.
- 3.4. Sadarbība ar pārējiem** Strādā komandā un sadarbojas, lai attīstītu idejas un pārvērstu tās darbībā. Veido tīklu. Risina konfliktus un uzņem sacensību un konkurenci pozitīvi, kad tas ir nepieciešams.
- 3.5. Mācīšanās no pieredzes** Kā mācīšanās iespēju izmanto katru iniciatīvu vērtību radīšanai. Mācās kopā ar citiem, ietverot partnerus un mentorus. Ņem vērā un mācās gan no panākumiem, gan neveiksmēm (savām un citu).

MATERIĀLS DEMONSTRĒŠANAI "IETEIKUMI ENTRECAMP ATTĪSTĪŠANAI**"

1. IDEJAS UN IESPĒJAS

- | | |
|---------------------------|---|
| 1.1. Iespēju saskatīšana | Lieto savu iztēli un spējas noteikt iespējas vērtību radīšanai! |
| 1.2. Radošums | Attīsti radošas un mērķtiecīgas idejas! |
| 1.3. Vīzija | Darbojies, lai īstenotu savu vīziju! |
| 1.4. Ideju novērtēšana | Iegūsti maksimumu no idejām un iespējām! |
| 1.5. Ētika un ilgtspējība | Izvērtē ideju īstenošanas sekas un rezultātus! |

Ieteikums skolēniem - papildini ar piemēriem, kā tieši Tu to varētu īstenot!

2. RESURSI

- | | |
|---------------------------------------|---|
| 2.1. Pašpārlicība un pašefektivitāte | Tici savam spēkam un nepārtraukti attīsties! |
| 2.2. Motivācija un neatlaidība | Koncentrē uzmanību un nepadodies! |
| 2.3. Resursu mobilizēšana | Apkopo un pārzini nepieciešamos resursus! |
| 2.4. Finansiālā un ekonomiskā prasība | Attīsti finansiālo un ekonomisko lietpratību! |
| 2.5. Citu mobilizēšana | Iedvesmo, iejūsmini un iesaisti pārējos! |

3. DARBĪBĀ

- | | |
|--|---|
| 3.1. Iniciatīvas uzņemšanās | Virzies uz mērķi! |
| 3.2. Plānošana un menedžments | Prioritizē, organizē un turpini uzsākt! |
| 3.3. Nenoteiktības, neskaidrību un risku pārvarēšana | Pieņem lēmumus, tiekot galā ar nenoteiktību, neskaidrībām un risku! |
| 3.4. Sadarbība ar pārējiem | Komandas veidošana, sadarbība un sadarbības tīkla veidošana! |
| 3.5. Mācīšanās no pieredzes | Mācies darot! |

2. TĒMA

IDEJA




NODARBĪBAS

- 4. nodarbība. Uzņēmējs - izgudrotājs.
- 5. nodarbība. Ja ir problēma, ir arī risinājums.
- 6. nodarbība. Lietotāja izpēte.
- 7. nodarbība. Var arī citādāk!
- 8.-10. nodarbība. Uzņēmējs - izgudrotājs, ideju apskats.

IETEICAMIE SASNIEDZAMIE REZULTĀTI TĒMĀ

- Saredz iespēju uzlabot/pilnveidot procesus/produktus sev apkārt.
- Biznesa ideju saredz kā konkrētas sabiedrības grupas problēmas risinājumu.
- Pielieto dažādas idejas ģenerēšanas metodes.
- Vērtē savas rādītās idejas, izmantojot noteiktus kritērijus.

ATTĪSTĀMĀS CAURVIJU PRASMES

-  Kritiskā domāšana un problēmrisināšana.
-  Jaunrade un uzņēmējspējas.
-  Pašvadīta mācīšanās.

PAPILDUS ZINĀŠANĀM TĒMĀM

- A. Osterwalder, Y. Pigneur, Business model generation. First Edition, 2010, Wiley.
- Signe Adamoviča, Līva Stūrmane, Rokasgrāmata "Dizaina domāšana biznesa ideju izstrādei".
- Deniss Šceulovs, Niks Plegmans. Atspēriena punkts veiksmīgai uzņēmējdarbībai, mācību līdzeklis (uzņēmēja rokasgrāmata), Rīga: RTU Izdevniecība, 2021.

CEĻA VĀRDI NODARBĪBU VADĪTĀJIEM TĒMĀ "IDEJA"

Ideju ģenerēšana bieži ir lielākais izaicinājums un, savukārt, ideju trūkums mēdz demotivēt skolēnus iegūt pirmo uzņēmējdarbības pieredzi.

Izdomāt biznesa ideju "no zila gaisa" var būt neiespējami, tāpēc interešu izglītības programmas "Es - uzņēmējs!" 5. - 9. klašu nodarbībās biznesa ideju ģenerēšanas pieejas akcents ir produkts kā problēmas risinājums.

Iepazīstiniet skolēnus ar 2 veidiem, kas var būt biznesa ideja!

BIZNESA IDEJA

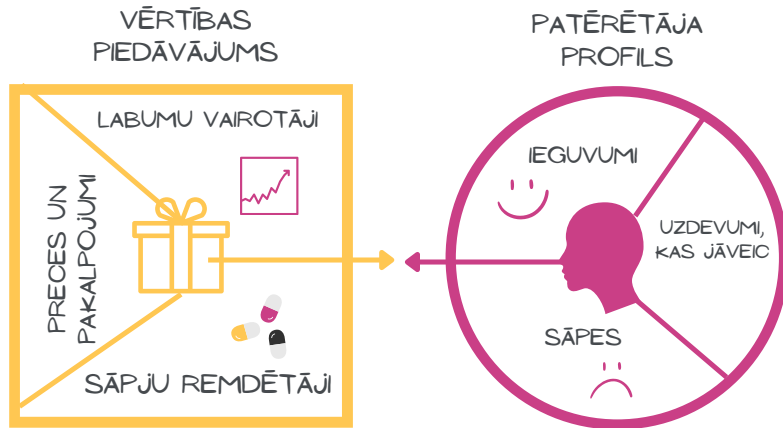
JAUNS
PRODUKTS -
IZGUDROJUMS

UZLABOTS
ESOŠS
PRODUKTS

Atklājiet skolēniem radošuma pasauli - trenējiet saskatīt reālas problēmas un rast risinājumus, stāstot un rādot piemērus no reāliem uzņēmumiem un to produktiem! Trenējiet skolēnus transformēt jau esošus produktus!

Tēmas sākumā ieteicams atraisīt skolēnu radošo domāšanu, veidojot izpratni, ka jebkura mūsu ikdienā sastopama lieta/priekšmets kādreiz ir bijis izgudrojums, Izmantojiet rokasgrāmatā esošās vai sev zināmas aktivitātes radošuma veicināšanai! Spēlējieties ar trakām un pārdrošām idejām, veiciniet iztēli, iekustiniet radošo domāšanu, fantazējot par iespējamām apģērba pakaramā, papīra saspraudes vai jebkura cita nodarbību telpā atrodama priekšmeta transformācijām!

Vecāko klašu skolēnus jau var iepazīstināt ar Aleksandra Ostervaldera (ALEXANDER OSTERWALDER) vērtības piedāvājuma teoriju (VALUE PROPOSITION CANVAS). Detalizētāk tā tiks apskatīta 4. programmā "Es - uzņēmējs?!" 10. - 12. klašu grupā, taču šīs tēmas kontekstā uzsveriet patērētāju (vai konkrētu sabiedrības grupu) kā galveno izpētes objektu produkta radīšanā un attīstīšanā.



Avots: Alex Osterwalder, Yves Pigneur, Greg Bernarda, Alan Smith "Value Proposition Design", www.strategyzer.com

Šī teorija attēlo mūsdienu tendenci, ka patērētāji iegādājas nevis produktu, bet vērtību (emocijas, ieguvumu, personīgās problēmas risinājumu). Šāda pieeja ideju ģenerēšanas un produkta attīstīšanas posmā sniedz iespēju izveidot potenciālajam patērētājam pēc iespējas tīkamāku produktu un izvēlēties efektīvākos produkta virzīšanas kanālus.

Nodarbību laikā parādiet skolēniem veidus, kā viņi var atklāt problēmu, kurai rast risinājumu (produktu). Piemēram, izvēloties konkrētu sabiedrības grupu. Mācību procesā ieteicams koncentrēties uz sev viegli sasniedzamu, personīgi zināmu un nozīmīgu grupu, kuras dalībnieks ir pats idejas ģenerētājs, piemēram, suņu īpašnieki, skolēni, dejotāji, ģimenes ar bērniem u.c. un izpētīt šīs grupas dalībnieku ikdienu un problēmas (vai "sāpēs"), ar kurām visbiežāk sastopas šīs grupas dalībnieki. Piemēram, dejošanas nodarbībās slīd kājas vai veids, kā savākt suņu izkārnījumus, ir neērts.

Šādas pieejas izmantošana attīstīs un veicinās radošās un dizaina domāšanas metodes pielietojumu un ilgtspējīgas domāšanas ieradumu ne tikai biznesa ideju, bet arī citu risinājumu izveidē mācību procesā.

4. NODARBĪBA

Uzņēmējs - izgudrotājs



Nepieciešamie resursi



- Darba lapas "Inovāciju K".
- Materiāls demonstrēšanai "Piemērs izgudrojumu kategorijām"..
- Darba lapa "Kā radīt ideju".



- Ierīces video un/vai attēlu demonstrēšanai.
- Metāla drēbju pakaramais, papīra saspraude vai cits priekšmets.

Nodarbības norise īsumā un ieteicamās metodes

- Stāstījums par izgudrojumiem (var papildināt ar attēliem).
- Radošās domāšanas attīstīšanas metožu pielietošana.
- Nodarbības vadītājs izklāsta aktivitātes "Uzņēmējs - izgudrotājs" norises gaitu un materiālus.

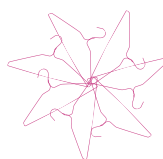
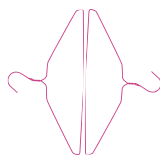
Nodarbības satura izstrādē izmantotie tiešsaistes resursi

- [Federal Reserve Bank of Kansas City, Entrepreneurs-and-Inventions](#)

4. NODARBĪBAS NORISE

- Nodarbības vadītājs stāsta, ka viens no veidiem, kā kļūt par uzņēmēju un uzsākt uzņēmējdarbību ir izgudrot jaunu preci vai pakalpojumu, ko piedāvāt sabiedrībai iegādāties.
- Nodarbības vadītājs rāda piemērus, kas ir izgudrots Latvijā. Piemēram, mobilā telefona lādētājs, kas uzlādējas, braucot ar velosipēdu, Minox u.c. Pastāsta par to, ka visas mums ikdienā it kā pašsaprotamās lietas kādreiz ir bijuši izgudrojumi. Piemēram, elektriskā spuldze (Edisons), radio, lidmašīna (brāļi Raiti), košļājamā gumija, velosipēds, automašīna u.c. Skolēni atbild, kādas problēmas risināja šie izgudrojumi.

- Nodarbības vadītājs turpina, ka tagad skolēniem būs iespēja kļūt par izgudrotājiem vai inovatoriem un radīt izgudrojumu (izgudrot pilnīgi jaunu produktu) vai radīt inovāciju (uzlabot jau esošu produktu).
- Jaunāko klašu skolēniem šai aktivitātei var izmantot jau zināmos piemērus - dzelzs stieples drēbju pakaramo vai papīra saspraudi, savukārt, 7. - 9. klašu skolēniem var izvēlēties netradicionālākus piemērus. Piemēram, krēslu, dušas sūkli, jostas sprādzi. Var lūgt skolēniem izvēlēties jebkuru priekšmetu, kas atrodas klasē.
- Nodarbības vadītājs jautā, kam parasti izmanto šos priekšmetus (lai pakarinātu drēbes/lai saspraustu papīru). Nodarbības vadītājs pagriež pakaramo otrādāk un jautā, kam tagad to varētu izmantot (iespējamās atbildes - muguras kasītājs, lieta, ar ko piestiprināt bildi pie sienas u.tml.). Tad nodarbības vadītājs saloka pakaramo/papīra saspraudi apaļā formā, tad izstiepj taisnu un turpina uzdot jautājumus. Jautājumus var turpināt arī, iztēlojoties citus izmērus.



- Nodarbības vadītājs iepazīstina skolēnus par aktivitāti "Uzņēmējs = Izgudrotājs". Skolēnu uzdevums visas programmas laikā ir izdomāt izgudrojumu vai inovāciju. Ideja var būt tāda, ko šobrīd skolēni nevar īstenot, jo ir nepieciešami lieli resursu ieguldījumi, specifiskas zināšanas u.tml.

- Nodarbības vadītājs demonstrē izgudrojumu kategorijas (uz ekrāna), kurās varēs radīt izgudrojumu. Skolēni var piedāvāt papildus kategorijas vai radīt izgudrojumu jebkurā citā kategorijā. Nodarbības vadītājs atgādina, ka ir svarīgi, ka izgudrojums vai inovācija risina problēmu (atvieglo ikdienu). Darbu skolēni var veikt gan grupās, gan individuāli.

- Pēc tam nodarbības vadītājs iepazīstina skolēnus ar daba lapu "Inovāciju K". Būtiski uzsvērt, ka darba lapa nav jāizpilda uzreiz, bet gan visas programmas laikā, savukārt, programmas noslēgumā tā jāiesniedz nodarbības vadītājam, lai izveidotu grupas ideju grāmatu.

Papildu

- Metode no Lara Braiena, Roza Hola Uzņēmējdarbība iesācējiem Zvaigzne ABC. Nodarbības vadītājs iepazīstina skolēnus ar šo grāmatu un skolēni veido savu idejas domu karti (grāmatas 14.-15.lpp), pildot darba lapu "Kā radīt ideju?"

MATERIĀLS DEMONSTRĒŠANAI "PIEMĒRS IZGUDROJUMU KATEGORIJĀM"



ROTAĻLIETAS

Spēles; bumbiņas, lelles, automašīnas, mācību rotaļlietas maziem bērniem, elektroniskās rotaļlietas.

Piemērs: jauna veida bumbiņa, kas ir veidota kā piramīda un, ko var izmantot jaunā spēlē "piramīdas bumba".



SKOLAS PRECES

Pildspalvas, zīmuļi vai krītiņi, mugursoma, piezīmju grāmatiņas, pusdienu kastīte.

Piemērs: jauna veida krītiņš ar krāsainu vasku vienā galā un marķieri otrā galā.



MĀJSAIMNIECĪBAS PIEDERUMI

Tīršanas līdzekļi, organizatori, tālvadības pultis, virtuves piederumi, instrumenti.

Piemērs: jauna veida piederumi, kas savieno karoti un dakšiņu vienā piederumā, kas var satvert un turēt spageti.



VIDEI DRAUDZĪGI RISINĀJUMI

Izgudrojumi gaisa vai ūdens attīrīšanai, atkirtumu smaksas novēršanai, palīdzīgi risinājumi pārstrādē.

Piemērs: jauns atkritumu dezodorants, ko var iemest atkritumu tvertnē, lai tas smaržotu.

AKTIVITĀTE "IZGUDROTĀJS"

Aktivitātes "Izgudrotājs" sākums ir tēma "Ideja", taču darbs pie tās ilgst visu programmas laiku paralēli visām tēmām.

Lai arī šis uzdevums ir vienojošs elements visai programmai, skolēni, apgūstot produkta radīšanas metodes un citas tēmas, strādā arī ar citām idejām, ne tikai šo vienu. Nodarbību saturs ir uztverams kā papildinošs, nodarbībās iegūtās zināšanas, iepazītās pieejas un attīstītās kompetences skolēni "pārnes" šī uzdevuma veikšanai pašvadītās mācīšanās ceļā.

Aktivitāte "Izgudrotājs" paredz radīt izgudrojumu/inovāciju un programmas noslēgumā prezentēt to. Tā var būt arī kāda tehnoloģiju vai resursu ietilpīga prece vai pakalpojums. Idejai nav obligāti jābūt tādai, ko skolēns ar saviem resursiem varētu īstenot. Uzsvars ir uz radošuma, problēmsituāciju risināšanas iemaņu attīstīšanu ideju ģenerēšanas procesā.

"Izgudrotājs" sasaiste ar programmas saturu

2. tēma "Ideja" - izmēģina dažādas ideju ģenerēšanas metodes, kuras var izmantot sava izgudrojuma/inovācijas radīšanā.

4. tēma "Finanses" - skolēni uzzina, kā veidojas cena.

5. tēma "Sociālās prasmes un komunikācija" - skolēni attīsta prezentēšanas prasmes un prezentē savu izgudrojumu/inovāciju.

Aktivitāti "Izgudrotājs" skolēni var veikt individuāli vai grupās. To lemj nodarbību vadītājs, izvērtējot:

- skolēnu vecumu (jaunāko klašu skolēniem uzdevumu varētu būt vieglāk veikt grupā);
- pieredzi ideju ģenerēšanā (ja tā ir pirmā pieredze, ieteicams darbs grupā);
- skolēnu spējas strādāt un sastrādāties grupās.

Aktivitātes "Izgudrotājs" sākumā nodarbības vadītājs iepazīstina ar:

- darba lapu "Inovāciju K", ko soli pa solim būs jāaizpilda skolēniem visā programmas laikā;
- izgudrojumu kategorijām (skolēni var radīt izgudrojumus arī citā, savā piedāvātajā, kategorijā).

Programmas noslēgumā skolēni prezentē savu darbu un kopējā, skolotāja veidotā klases inovāciju grāmatā, pievieno savu darba lapu "Inovāciju K" un izgudrojuma/inovācijas zīmējumu.

KLASES INOVĀCIJU/IZGUDROJUMU GRĀMATA



ZĪMĒJUMI



DARBA LAPAS
"INOVĀCIJU K"

DARBA LAPA "INOVĀCIJU "K""

KO TAS DARA?

KAD TO LIETO?

KĀPĒC TAS IR NODERĪGS,
KĀDU PROBLĒMU TAS
RISINA?

KAM TO VARĒTU
PĀRDOT?

PAR CIK TO
PĀRDOS?

INOVĀCIJU "K" ZĪMĒJUMS

MANA
IZGUDROJUMA/INOVĀCIJAS
ZĪMĒJUMS

PRODUKTA NOSAUKUMS

IDEJAS AUTORI

KO TAS DARA?

KAD TO LIETO?

KĀPĒC TAS IR NODERĪGS,
KĀDU PROBLĒMU TAS
RISINA?

KAM TO VARĒTU
PĀRDOT?

PAR CIK TO
PĀRDOS?

DARBA LAPA "KĀ RADĪT IDEJU?"

KAS MAN PADODAS TĪK LABI,
KA CĪTI BŪTU GĀTĀVI PAR
TO MĀKSĀT

KĀ ES VARU APVIENOT
SĀVĀS UN KĀDĀ CĪTĀ
CĪLVĒKĀ PRĀSMES, LAI
RADĪTU BRĪNĪŠĶĪGU PRECI

KO ES JĀU DARU TĀDU, PAR
KO VARĒTU PĀRLĪECINĀT
CĪTUS MĀKSĀT

KĀ TRŪKST MĀNĀ
DZĪVESVIETĀ, KO ES
VARĒTU PĪDĀVĀT?

KĀS MĀN NEPATĪK? KĀDS
UZŅĒMUMS VARĒTU VĒRST
TO PAR LABU?

5. NODARBĪBA

Ja ir problēma, ir arī risinājums

 16 %

Nepieciešamie resursi



- [Video "SMU "Animal World", Madonas pilsētas vidusskola"](#).
- [Video "SMU Healthy life", Tukuma 2. vidusskola"](#).
- Video, [Swedbank, Biznesa skices, Elīna Miķelsone, Dizaina domāšana: problēmu atklāšana no jauna](#).



- Ierīces video un/vai attēlu demonstrēšanai.

Nodarbības norise īsumā un ieteicamās metodes

- Produkta kā problēmas risinājuma identificēšana uzņēmumu reklāmas video (Skolēnu mācību uzņēmumu piemēri).
- Ideju ģenerēšanas metodes un to pielietošana:
 - metodes "Dubultais dimants" pielietošana;
 - metodes "Ērģeles" pielietošana (vecāko klašu skolēniem).

Nodarbības satura izstrādē izmantotie tiešsaistes resursi

- [Rokasgrāmata "Dizaina domāšana biznesa ideju izstrādei"](#)
- [Elīna Miķelsone, Radošas domāšanas metodes](#)
- [Swedbank, Biznesa skices, Elīna Miķelsone, Dizaina domāšana: problēmu atklāšana no jauna](#)

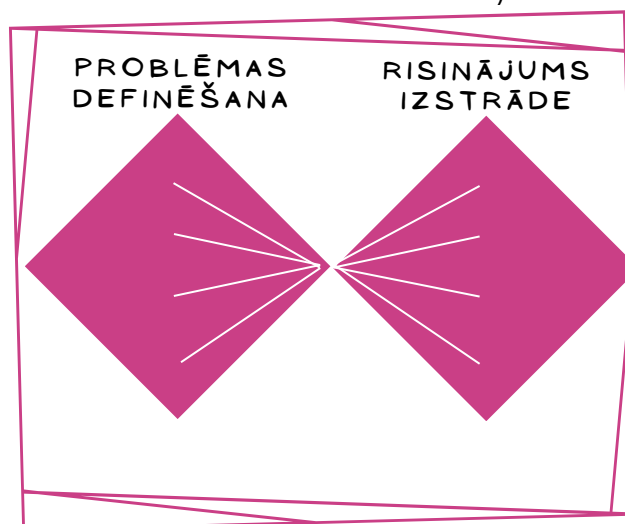
5. NODARBĪBAS NORISE

- Nodarbības vadītājs demonstrē 2 JA Latvia SMU video:
 - [SMU Animal World](#);
 - [SMU Healthy life](#).

Skolēnu uzdevums ir nosaukt, kādu problēmu risina šo SMU produkti.

- Skolēni pēta avīzes, žurnālus un ziņu portālus internetā un identificē problēmu, kuru varētu risināt ar kādu jaunu produktu.
- Nodarbības vadītājs demonstrē video par radošās domāšanas metodi "Dubultā dimanta metode" (no 2 min. 10 sek. līdz 2 min. 55 sek.).

- Skolēni pastāsta par atrastajām problēmām un, pielietojot metodi "Dubultais dimants", izvēlas un definē vienu problēmu, ar kuru strādās tālāk visa grupa. Nodarbības vadītājs uzraksta to uz tāfeles.



- Turpinot izmantot metodi, skolēniem jācenšas nosaukt pēc iespējas vairāk dažādu risinājumu.
- Nodarbības vadītājs iedrošina skolēnus ļaut vaļū fantāzijai, jo aktivitātes primārais mērķis ir atrast radošo domāšanu, nevis rast tikai reālas biznesa idejas, ko skolēni varētu radīt.
- Nodarbību noslēdz, uz tāfeles pierakstot - "Patērētājam ir nepieciešams, jo/lai"

Alternatīva metode 7.-9. klašu skolēniem

- Vecāko klašu skolēniem šajā posmā var pielietot arī ideju ģenerēšanas metodi "Ērģeles".

- Nodarbību noslēdz, uz tāfeles pierakstot - "Lietotājam ir nepieciešams ... , jo/lai"

IDEJU ĢENERĒŠANAS METODE "ĒRĢEĻS" *

"Ērģeļu" metode sniedz iespēju izmantot asociācijas un neasociācijas: pirmkārt, lai radītu pārsteidzošas idejas; otrkārt, lai radītu idejas, balstoties uz noteiktu produktu, resursu, problēmu.

METODES APRAKSTS

- "Ērģeļu" vidusdaļā ieraksta resursu, produktu, pakalpojumu.
- "Ērģeļu" augšā raksta, kas ar to asociējās.
- "Ērģeļu" lejasdaļā raksta to, kas neasociējas.
- Mēģina savienot visraksturojošāko elementu ar visneraksturojošāko.

PIEMĒRS

Problēma – slidenas ietves.
Asociācija - asfalts. Neasociācija - ēna, ekrāns. Risinājums varētu būt seguma (ASFALTA) apstrāde ar materiālu, kas ne tikai padara to neslidenu, bet arī maina krāsu (līdzīgi kā ĒNAS, EKRĀNS), ja tā iedarbība samazinās.



6. NODARBĪBA

Lietotāju izpēte



Nepieciešamie resursi



- Darba lapa "Kam, lai radu produktu?".
- Darba lapa "Lietotāja izpēte".
- Darba lapa "Anša gatavošanās tirdziņam".

Nodarbības norise īsumā un ieteicamās metodes

- Skolēni nosaka sabiedrības grupas, kurām pieder un izvēlas grupu, kurai vēlētos radīt produktu. Aizpilda darba lapu "Kam lai radu produktu?".
- Skolēni iepazīst metodi, kurā produkta radīšanā vispirms koncentrējas uz potenciālo lietotāju - "Sāpes un ieguvumi". Pēta izvēlēto sabiedrības grupu un ģenerē idejas, kas varētu risināt šīs problēmas.

Nodarbības satura izstrādē izmantotie tiešsaistes resursi

- [DoIT Toolbox, Pains and Gains](#)

6. NODARBĪBAS NORISE

- Nodarbības vadītājs iesāk nodarbību, pastāstot, ka vēl viens veids, kā ģenerēt biznesa idejas, ir izpētīt potenciālo lietotāju/klientu. Izvēloties sev zināmu grupu vai grupu, kurai pieder skolēns, ir lielāka iespēja iedziļināties patērētāja vēlmēs, vajadzībās, izprast, ar kādām problēmām tas saskaras un rast patiešām noderīgus risinājumus.

- Nodarbības vadītājs aicina skolēnus uzrakstīt 3 grupas, pie kurām viņi pieder (skolēni, mājdzīvnieku īpašnieki u.tml.) un 2 grupas, pie kurām viņi gribētu piederēt vai kuru dzīvesveids šķiet interesants. Skolēni izvēlas vienu no šīm grupām, kuras problēmu vēlētos risināt un radīt produktu. Uzdevumu skolēni var veikt savos pierakstos vai darba lapā "Kam lai radu produktu?".

- Skolēni pilda darba lapu "Lietotāja izpēte". Uzdevums ir izpētīt izvēlēto grupu. Izpēti veic:
 - sarunājoties ar attiecīgās grupas locekļiem;
 - intervējot;
 - meklējot informāciju internetā, sociālajos tīklos;
 - veicot novērojumus;
 - analizējot iepriekš redzēto, dzirdēto un novēroto.

Informācijas iegūšanas metodi izvēlas atbilstoši skolēna vecumam un iespējām.

Papildu

- Skolēni pilda darba lapu "Anša gatavošanās tirdziņam".
- Atbildes:
 - novērojumi;
 - intervijas;
 - aptauja;
 - degustācija.

DARBA LAPA

"ANŠA GATAVOŠANĀS TIRDZIŅAM"

Izlasi par Anša gatavošanos Mārtiņu dienas tirdziņam un uzraksti, kuras pircēja izpētes metodes viņš izmantoja!

Skolā uz Mārtiņiem vienmēr notiek saldumu tirdziņš. Ansis ievēroja, ka pie dažiem galdiem pircēji stāv rindā, bet citiem neizdodas pārdot gandrīz neko. Viņš nolēma, ka nākošajā gadā arī viņš piedalīsies. Viņš ievēroja, ka lielākā daļa pārdeva keksiņus, tāpēc tieši šiem pārdevējiem neizdevās pārdod visu sacepto. Kad Ansis pajautāja šiem pārdevējiem, kāpēc viņi pārdod keksiņus, atbilde bija: "Es tos vislabāk protu izcept." Ansis pajautāja arī klasesbiedriem, ko viņi gribēja nopirkt, bet neatrada. Skolēni teica, ka gribētu pašgatavotu limonādi, jo saldumu bija daudz, bet nebija, ko padzerties.

Pagāja gads, un Ansis sāka gatavoties tirdziņam. Viņam nebija skaidrs, kādu dzērienu pagatavot tirdziņam. Viņš iepazinās ar dažādu dzērienu receptēm un izsūtīja skolasbiedriem aptaujas anketu par dažādiem dzērieniem, kas tiem garšo - aukstā tēja, kakao, citronu limonāde, apelsīnu limonāde, jāņogu dzēriens.. Ansis arī apjautājās par cenām, par kādām tie dzērienus pirktu. Pirms tam bija klases vakars, un viņš atnesa dažādas limonādes, lai klasesbiedri novērtē.

Pienāca Mārtiņa dienas tirdziņš. Ansis veiksmīgi pārdeva pašgatavotās limonādes, jo viņš zināja, ko grib viņa pircēji.

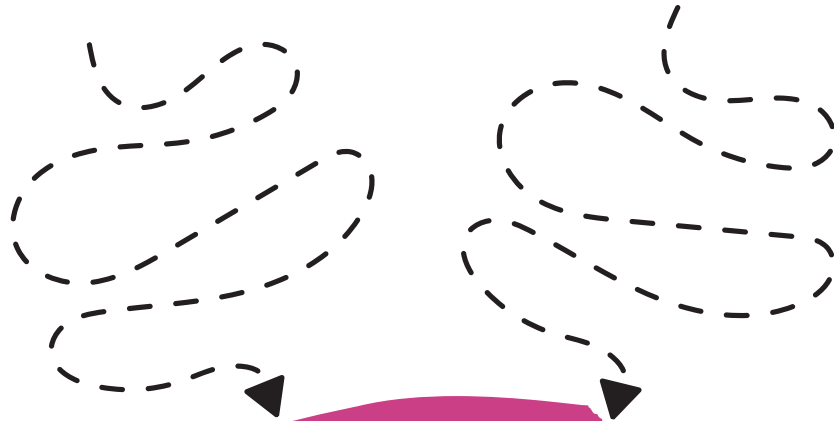
Kuras lietotāja (pircēja) izpētes metodes viņš izmantoja?

DARBA LAPA

"KAM LAI RADU PRODUKTU?"

GRUPAS, KURĀM ES
PIEDERU

GRUPAS, KURĀM ES
GRIBĒTU PIEDERĒT
VAI MAN INTERESĒ



GRUPA, KURAS
PROBLĒMU ES
GRIBĒTU ATRISINĀT

DARBA LAPA "LIETOTĀJA IZPĒTE"

DOMAS & JŪTAS

Kas klientam ir svarīgs?
Kas ir viņa cerības, sapņi un bailes?

REDZE

Kā izskatās klienta vide, kurā viņš dzīvo, strādā un atpūšas?



DZIRDE

Kas ietekmē klienta domas?



"SĀPES"

Ar kādiem izaicinājumiem klients saskaras ikdienā?









IEGUVUMI

Ko klients cer iegūt?









7. NODARBĪBA

Var arī citādāk!



Nepieciešamie resursi



- Darba lapa "Domāt kā citplanētietim".
- Darba lapa "Var arī citādāk!".
- Izdrukātas un izprintētas loterijas biļetes ar dažādu uzņēmumu/zīmolu nosaukiem (Materiāls "Loterijas biļetes")
- Video, [Swedbank](#), [Biznesa skices](#), [Elīna Miķelsone](#), [Dizaina domāšana: ideju radīšana un triki sesijas organizēšanai](#).



- Ierīces video un/vai attēlu demonstrēšanai.
- Kastīte/trauks, kur ievietot loterijas biļetes.

Nodarbības norise īsumā un ieteicamās metodes

- Aktivitāte "Domāt kā citplanētietim" - skolēni pielāgo esošu produktu lietošanai citādākos vides apstākļos, kā uz Zemes.
- Esoša produkta uzlabošana, jaunu funkciju vai citu īpašību papildināšana.
- Vecāko klašu skolēniem - ideju ģenerēšanas metode "Scamper".

Nodarbības satura izstrādē izmantotie tiešsaistes resursi

- [DoIT](#), [Alien Thinking](#).
- [Swedbank](#), [Biznesa skices](#), [Elīna Miķelsone](#), [Dizaina domāšana: ideju radīšana un triki sesijas organizēšanai](#)
- [SCAMPER](#), [Creativity Tools from MindTools.com](#)

7. NODARBĪBAS NORISE

- Nodarbības vadītājs skolēnus rosina iztēloties, ka tagad mēs dzīvojam kaut kur ļoti tālu prom no planētas Zeme. Šajā vietā varētu būt gan ļoti auksts, gan ļoti karsts; varētu būt citādāka gravitācija vai apkārt visu laiku lidotu milzu pūķi. Iedvesmoties var arī no kādas visiem zināmas multiplikācijas vai mākslas filmas.
- Skolēnu uzdevums ir izvēlēties vienu eksistējošu produktu un iztēloties, vai arī citos apstākļos produkts būtu derīgs. Ja nē - kā to varētu pielāgot, lai tas būtu noderīgs. Jaunāko klašu skolēniem nodarbību vadītājam ieteicams sniegt piemērus, no kā izvēlēties, piemēram, pildspalva, mobilais telefons, sērfošanas dēlis u.tml. Par "citādajiem vides apstākļiem" (nav skābekļa, cita gravitācija, liels augstums) visiem klasē ieteicams vienoties.
- Pēc uzdevuma veikšanas nodarbības vadītājs piedāvā dalīties ar savām inovācijām.

- Jaunāko klašu skolēnu grupās šo uzdevumu var veikt visa grupa kopā, savukārt, vecāko klašu skolēni - mazākās grupās, nodarbības noslēgumā katrai grupai prezentējot savus interesantākos risinājumus.

- Nodarbības vadītājs saka, ka skolēniem būs iespēja iejusties jau esošu uzņēmēju "ādā", jeb "iekāpt viņu kurpēs" un parāda loterijas kasti, kur skolēni izvilks kādu jau esošu preci vai pakalpojumu un uzņēmumu, kas to piedāvā. Nodarbības vadītājam jāpārlicinās, ka skolēni ir pazīstami ar šo uzņēmumu (vai zīmolu).
- Skolēni izlozē vienu "loterijas biļeti" un pilda darba lapu "Var arī citādāk", atbildot uz jautājumiem: ar ko asociējas šis zīmols/produkts, kādu problēmu tas risina, ko varētu šajā produktā aizvietot, kādu jaunu funkciju pievienot, kādam citam mērķim (piemēram, jauna garša, citādāks iepakojums u.c.) varētu izmantot šo produktu?

**Alternatīva metode no
7. klases**

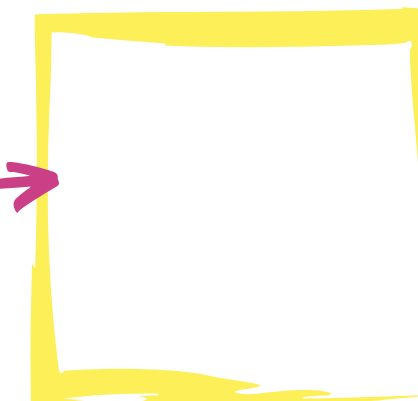
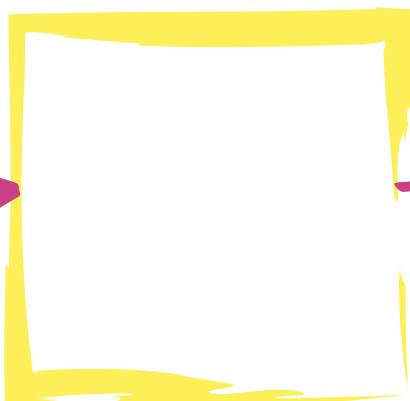
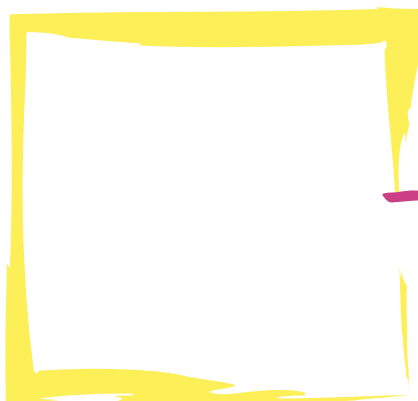
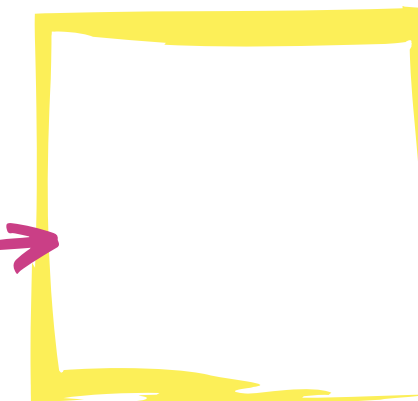
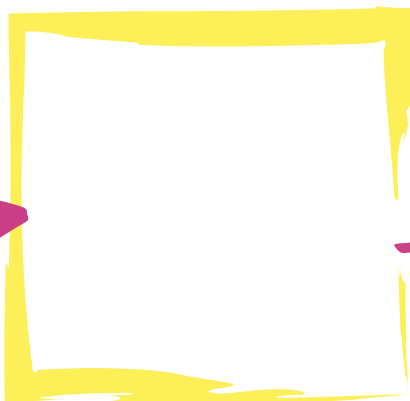
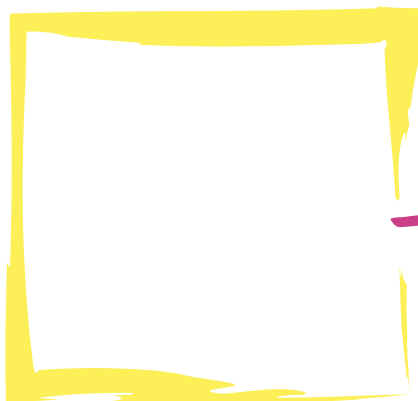
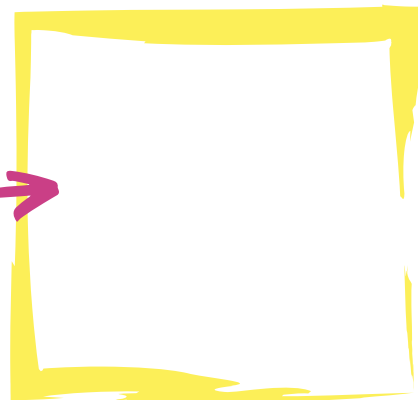
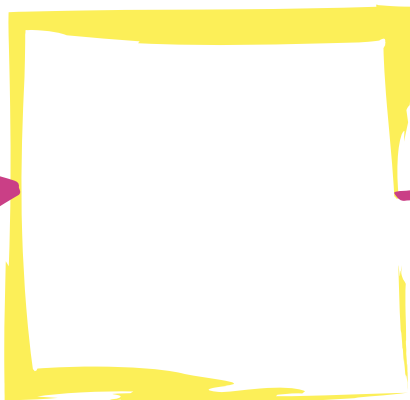
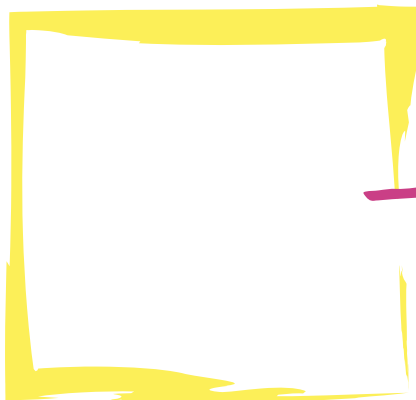
- Nodarbības vadītājs demonstrē video "[Dizaina domāšana: ideju radīšana un triki sesijas organizēšanai](#)". Var skatīties visu video vai tikai daļu (sākot no 4 min. 39 sek., specifiski veltot uzmanību radošās domāšanas metodei "Scamper").
- Skolēni ģenerē idejas, izmantojot metodi "Scamper". Uzdevumu veic katra grupa par savu izlozēto produktu. Grupas var arī vienoties, kuru produktu attīstīs visi kopā, pierakstus veicot nodarbības vadītājam uz tāfeles.

DARBA LAPA
"DOMĀT KĀ CITPLANĒTIETIM"

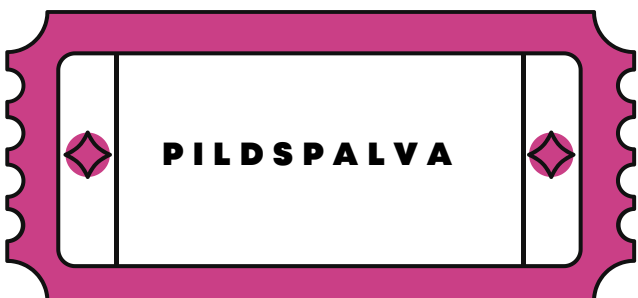
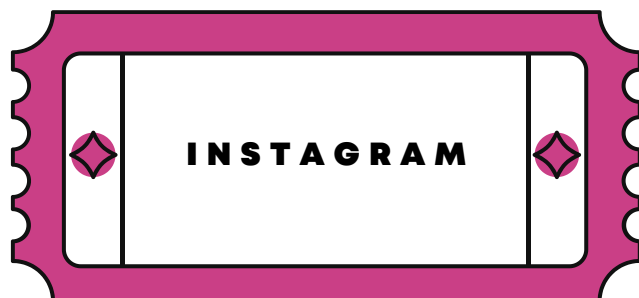
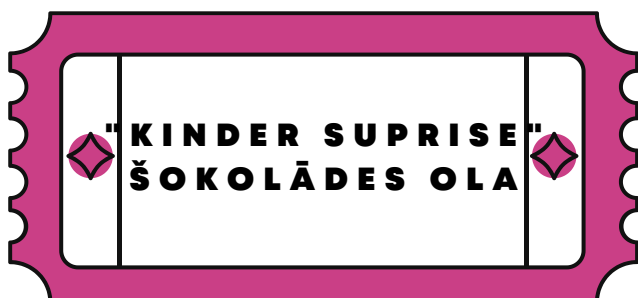
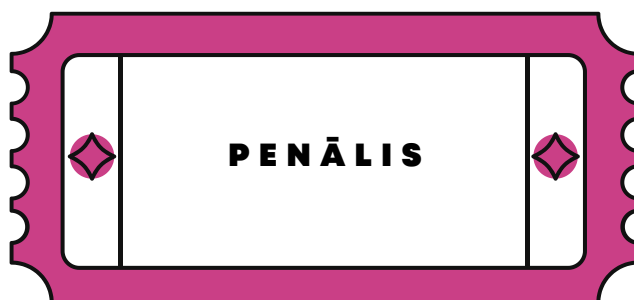
VIDE

IESPĒJAMĀ
PROBLĒMA

IESPĒJAMĀS
IZMAIŅAS



MATERIĀLS "LOTĒRIJAS BIĻEŠU" IZVEIDOŠANAI



DARBA LAPA
"VAR ARĪ CITĀDĀK"

Uzņēmuma/zīmola
nosaukums (ja zināms)

Produkts

Kādam mērķim lieto produktu, kādu problēmu tas risina?

Kādu papildus funkciju vai īpašību tu pievienotu šim produktam?
Kāpēc? Kā tas mainītu produkta "vērtību" patērētāja (lietotāja) "acīs"?

IDEJU ĢENERĒŠANAS METODE "SCAMPER"

Metode „SCAMPER” palīdz ideju ģenerēšanu padarīt saturīgāku un daudzveidīgāku. Tās mērķis ir motivēt ideju ģenerēšanas sesijas dalībniekus paraudzīties uz pārveidojamo produktu vai pakalpojumu no septiņiem dažādiem skatupunktiem, uzdodot iztēli raisošus jautājumus.

METODES APRAKSTS

- SCAMPER ir akronīms, kas apvieno tematiskos virzienus, kuri tiek skatīti: aizvietot (Substitute), apvienot (Combine), pielāgoties (Adapt), mainīt (Modify), izmantot citai lietošanai (Put to another use), likvidēt (Eliminate), mainīt darbības virzienu (Reverse).



Aizvietot - kādus materiālus vai resursus var aizstāt, lai uzlabotu produktu?

Kombinēt - ar kādu citu produktu to varētu savienot?



Pielāgot - kā varētu mainīt šī produkta lietošanas mērķi vai tā funkcijas?

Modificēt - vai varētu mainīt produkta formu, vai ko pievienot šim produktam?



Izmantot citā veidā - kā varētu izmantot šo produktu, kad tas ir kļuvis lietošanai nederīgs? Kā šo produktu varētu izmantot citādāk?

Izslēgt - ko šajā produktā varētu vienkāršot, no kā atteikties?



Apgriezt - kas notiktu, ja šī produkta sastāvdaļas samainītu vietām? Ko varētu darīt ar šo produktu tieši pretēji?

Avots: SCAMPER, Creativity Tools from MindTools.com

8.-10. NODARBĪBA

Ideju apskats un novērtēšana



Nepieciešamie resursi



- Darba lapa "Inovāciju K".
- Darba lapa "Idejas novērtēšana".
- Darba lapa "Ja vien..".
- Darba lapa "SVID matrica".



- Ierīces video un/vai attēlu demonstrēšanai.
- A4 tukšas lapas.
- Rakstāmpiederumi.

Nodarbības norise īsumā un ieteicamās metodes

- Kopsavilkums par dažādām ideju ģenerēšanas metodēm.
- Ideju novērtēšana, izmantojot vienu vai vairākas metodes (SVID matrica, darba lapa "Ideju novērtēšana", darba lapa "Ja vien..").
- Darbs ar darba lapu "Inovāciju K" un sava izgudrojuma/inovācijas radīšanas un apraksta veidošana.

8.-10. NODARBĪBAS NORISE

- Nodarbības vadītājs atgādina metodes, kuras skolēni izmēģināja. Skolēni apskata savas aizpildītās darba lapas un pierakstītās idejas. Pārrunā, kura metode šķiet visinteresantākā, kuru metodi izmantojot, radās vislabākās idejas, kura palīdzēja visvairāk. Nosauc arī mīnus vai sarežģījumus izmantotajām metodēm.

- Nodarbības vadītājs skaidro, ka skolēniem būs jāveic izvēle, ar kuru ideju strādāt tālāk un attīstīt to.
- Iepazīstina skolēnus ar darba lapu "Idejas novērtēšana". Skaidro, ka vispirms skolēniem ir jāuzraksta vismaz 3 no radītajām idejām. Pēc tam jāveic to salīdzinājums, balstoties uz 3. tabulā norādītajiem kritērijiem (oriģinalitāte/unikalitāte, nepieciešamo resursu/tehnoloģiju pieejamība, zināšanas un prasmes, lai to īstenotu). Salīdzināšanu veic, piešķirot 1-3 punktus (3 - maksimālais punktu skaits). Pēc tam uzraksta idejas, kuras vēlētos īstenot, bet vēl pēc tam - idejas, kuras vēlētos pats iegādāties, kā gatavus produktus.
- Izvēlas 1-2 idejas, ar kurām turpināt darbu.

- Skolēni uz tukšās lapas pašā augšā uzraksta savas idejas īsu aprakstu (1-2 teikumi par to, kas tas ir, kam tas ir paredzēts) un padod savu lapu tālāk blakussēdētājam. Blakussēdētājs izlasa idejas aprakstu un pievieno savu papildinājumu/uzlabojumu, aizloka un padod tālāk savam blakussēdētājam.
- Uzdevumu turpina, kamēr visi grupas dalībnieki ir pievienojuši savus komentārus/ieteikumus/uzlabojumus katrai idejai.
- Idejas autors nolasa savu ideju, kā arī izvēlas dažus ieteikumus, ko vēlas nolasīt pārējiem grupas dalībniekiem.
- Ja vēlas, papildina viens otra idejas, balstoties jau dzirdētajās versijās.

Papildu

- Skolēni aizpilda darba lapu "Ja vien..".

- Skolēni izvēlas 1 ideju, ar kuru strādāt tālāk.

- Nodarbības vadītājs demonstrē materiālu “SVID (SWOT matrica) un stāsta, ka vēl veids, kā uzņēmēji salīdzina un vērtē idejas, ir SVID (SWOT) matrica, kurā nosaka stiprās un vājas puses, iespējas un draudus.
- Nodarbības vadītājs demonstrē video par Starbucks SVID analīzi.



- Nodarbības vadītājs piedāvā savu piemēru (kabatas izmērā salokāms lietussargs) vai ļauj skolēniem izvēlēties produktu, kuru analizēt, izmantojot SVID matricu.

Stiprās puses (Strengths):

- *Viegli pārnēsājams un kompakts izmērs, kas padara to ērti lietojamu ikdienas situācijās.*
- *Inovātīvs produkts, kas atbilst mūsdienu cilvēku mobilitātes vajadzībām.*
- *Potenciāls pielāgoties dažādām klientu vēlmēm un dizaina prasībām.*
- *Varētu būt pievilcīgs dāvanu idejas segmentā, jo ir noderīgs un praktisks produkts.*

Vājās puses (Weaknesses):

Ierobežots aizsargājošais laukums salīdzinājumā ar tradicionāliem lietussargiem, kas varētu radīt izaicinājumus lietotājam.

Iespējamās problēmas ar izturību un izturību pret vējiem, īpaši stipros vēja apstākļos.

Paaugstinātas izmaksas ražošanai un izstrādei, lai nodrošinātu pienācīgu kvalitāti (un izturību).

Atkarība no piegādātāja (cenas, termiņi), ja produkts netiek ražots uz vietas.

Iespējas (Opportunities):

Pieaugošs pieprasījums pēc praktiskiem un viegli lietojamiem produktiem, kas veicina cilvēku ikdienas dzīves atvieglošanu.

Tirgus pieaugums mobilām un kompakām tehnikām un aksesuāriem.

Sadarbība ar modeļiem un zīmoliem, lai izveidotu personalizētus un dizainam pievilcīgus produktus.

Starptautiskā tirgus iespējas, īpaši jaunajos tirgos ar augošu iedzīvotāju mobilitāti un pieprasījumu pēc inovatīviem produktiem.

Draudi (Threats):

Konkurence ar citiem inovatīviem produktiem un alternatīvām tehnoloģijām, kas var konkurēt ar kabatas izmēra salokāmiem lietussargiem.

Iespējamā nepietiekamā pieprasījuma stabilitāte saistībā ar laika apstākļu mainīgumu un modes tendencēm.

Neparedzamās ražošanas un piegādes problēmas, kas var rasties no ārējiem faktoriem, piemēram, dabas katastrofām vai piegādes ķēdes traucējumiem.

Juridiski un regulatīvi ierobežojumi, kas saistīti ar produktu drošību un standartiem.

- Skolēni grupās (ieteicams) pilda darba lapu "Inovāciju K" (tikai pirmos 3 jautājumus). Grupu darba laikā nodarbību vadītājs ir kā mentors, kurš atbalsta skolēnus radošajā procesā.

- Nodarbības vadītājs jautā skolēniem, vai viņi zina, kas ir prototips.
- Prototips ir produkta, dizaina vai idejas modelis, kas tiek izveidots ar mērķi testēt konceptu, funkcionalitāti vai dizainu pirms produkta izstrādes vai ražošanas sākuma. Prototips var būt fizisks vai digitāls un parasti tiek izveidots, lai demonstrētu ideju potenciālu, veiktu izmaiņas un uzlabojumus, kā arī saņemtu atsauksmes no potenciālajiem lietotājiem vai interesentiem. Prototipi tiek izmantoti dažādos projektos un nozarēs, ieskaitot inženieriju, dizainu, programmatūras izstrādi, produktu attīstību, kā arī uzņēmējdarbības un produktu ieviešanu tirgū. Prototipi tiek izstrādāti iteratīvi, tas nozīmē, ka tie tiek pilnveidoti un pielāgoti pēc katras testēšanas un atgriezeniskās saites saņemšanas, lai galu galā izveidotu labāko iespējamo produktu jeb risinājumu.
- Skolēnu uzdevums ir izveidot savu pirmo prototipu - savas idejas vizualizāciju zīmējumu/skici, pievienojot arī komentārus par produkta materiāliem, dizainu, funkcijām.

- Pēc darba lapas aizpildīšanas un pirmā prototipa izveides pārrunā, vai uzdevums bija viegli paveicams un kas sagādāja grūtības.
- Nodarbības vadītājs skaidro, ka šis bija pirmais solis ceļā uz produkta radīšanu. No vairākām idejām skolēni izvēlējās vienu, kuru turpināt attīstīt. Visticamākais, ka šī ideja piedzīvos vēl vairākus uzlabojumus un izmaiņas, taču svarīgi ir pierakstīt visas idejas, kas pašam, komandas biedriem vai citiem apkārtējiem rodas, lai attīstītu šo ideju.

SVID (SWOT) MATRICA

STIPRĀS PUSES

NORĀDIET VISAS POZITĪVĀS IEZĪMES (STIPRĀS PUSES), KAS IR SAISTĪTAS AR JŪSU BIZNESA IDEJU. TAS VAR IETVERT JŪSU SPĒJAS, RESURSUS, ZINĀŠANAS UN PIEREDZI, KAS JUMS PALĪDZĒS SASNIEGT MĒRĶUS. PIEMĒRAM, LABAS ZINĀŠANAS, PIEREDZE, DALĪBA TECHTRACK PROGRAMMĀ U.C.



VĀJĀS PUSES

NORĀDIET VISUS TRŪKUMUS VAI IEROBEŽOJUMUS, KAS VAR IETEKMĒT JŪSU BIZNESA IDEJAS VEIKSMĪGU ĪSTENOŠANU. TAS VAR IETVERT RESURSU TRŪKUMU, NEPIETIEKAMU PIEREDZI, KONKURENCI VAI JEBKURAS CITAS NEGATĪVAS IEZĪMES, KAS VAR RADĪT PROBLĒMAS.



IESPĒJAS

ŠAJĀ SADAĻĀ NORĀDIET VISAS IESPĒJAS, KAS VARĒTU RADĪT POZITĪVU IETEKMI UZ JŪSU BIZNESA IDEJU. PĒTIET TIRGU UN APKĀRTĒJO VIDĪ, LAI IDENTIFICĒTU POTENCIĀLAS IESPĒJAS. PIEMĒRAM, PIEAUGOŠS PIEPRASĪJUMS PĒC JŪSU PRECES VAI PAKALPOJUMA U.C.



DRAUDI

NORĀDIET VISUS POTENCIĀLOS DRAUDUS VAI RISKUS, KAS VAR IETEKMĒT JŪSU BIZNESA IDEJU. TAS VAR IETVERT KONKURENCES PIEAUGUMU, EKONOMISKO NESTABILITĀTI VAI JEBKĀDAS CITAS NEGATĪVAS IZMAIŅAS JŪSU TIRGŪ. PIEMĒRAM, JAUNU KONKURENTU PARĀDĪŠANĀS, MAINĪGA PATĒRĒTĀJU UZVEDĪBA.



DARBA LAPA "IDEJU NOVĒRTĒŠANA"

1. UZRAKSTI VISAS IDEJAS, KURAS RADĪJI! SALĪDZINI!

	Oriģinalitāte/ unikalitāte	Nepieciešamo resursu/ tehnoloģiju pieejamība	Zināšanas un prasmes, lai to īstenotu

2. KURU IDEJU TU GRIBĒTU ĪSTENOT?

3. KURU IDEJU TU GRIBĒTU PATS IEGĀDĀTIES KĀ GATAVU PRODUKTU?

DARBA LAPA
"JA VIEN..."

1. UZRAKSTI DIVAS SAVAS IDEJAS!

<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>

KĀ ES VARĒTU TO UZLABOT?
KO ES MAINĪTU, JA VĒLĒTOS,
LAI JOPROJĀM VARĒTU TO
IZMANTOT PĒC 10 GADIEM?

KĀ ES TO MAINĪTU, JA VĒLĒTOS
TO PIELĀGOT CITAI MĒRĶA
GRUPAI, PIEMĒRAM, SENIORIEM?

<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>

INOVĀCIJU "K" ZĪMĒJUMS

MANA
IZGUDROJUMA/INOVĀCIJAS
ZĪMĒJUMS

PRODUKTA NOSAUKUMS

IDEJAS AUTORI

KO TAS DARA?

KAD TO LIETO?

KĀPĒC TAS IR NODERĪGS,
KĀDU PROBLĒMU TAS
RISINA?

KAM TO VARĒTU
PĀRDOT?

PAR CIK TO
PĀRDOS?

3. TĒMA

KOMANDA





NODARBĪBAS

- 11. nodarbība. Darbs grupā.
- 12. nodarbība. Personības tipi grupas darbā.
- 13. nodarbība. Grupa vai komanda.

IETEICAMIE SASNIEDZAMIE REZULTĀTI TĒMĀ

- Demonstrē izpratni par to, kā atšķiras grupa un komanda, nosauc svarīgākās atšķirības.
- Vērtē svarīgākās pazīmes grupas kā komandas darbā no savas personīgās pieredzes.
- Nosauc iespējamus amatus, to pienākumus un atbildības uzņēmumā.
- Demonstrē izpratni par vienkāršu uzņēmuma struktūru.
- Nosauc svarīgākās zināšanas un prasmes, kas nepieciešamas uzņēmuma darbiniekiem dažādos amatos (vadītājs, mārketinga vadītājs, grāmatvedis u.c.).
- Analizē savu nesenu grupas darba pieredzi, balstoties uz jauniegūtajām zināšanām, piedāvā risinājumus efektīvākām darbam.

ATTĪSTĀMĀS CAURVIJU PRASMES

-  Kritiskā domāšana un problēmrisināšana.
-  Jaunrade un uzņēmējspējas.
-  Pašvadīta mācīšanās.
-  Sadarbība.

CEĻA VĀRDI NODARBĪBU VADĪTĀJIEM TĒMĀ "KOMANDA"

Prasme strādāt komandā ir nozīmīga ne tikai uzņēmējdarbībā, bet arī pilsoniskās līdzdalības veicināšanā, un ir ļoti svarīga dzīves prasme. Kopīgā labuma vairošana, līdzdalība un līdzatbildība dažādās dzīves jomās ir viens no attīstītas sabiedrības stūrakmeņiem.

Skolās jaunieši grupu darbus mēdz izvēlēties veikt kopā ar saviem draugiem, taču nozīmīgi ir parādīt, ka ne vienmēr stipras draudzības saites ir efektīva komandas darba priekšnosacījums, dažreiz tas var būt arī traucēklis. Grupu darbam kā mācīšanās metodei svarīgāka ir tieši grupas dalībnieku spēju un prasmju daudzveidība, jo tā skolēni iemācīsies vairāk. Strādājot grupā, skolēni iemācās sarunāties, diskutēt, plānot, sadarboties, veido izpratni par kopīgu atbildību un katra individuālo ieguldījumu kopīga mērķa sasniegšanā un daudzas citas dažādās dzīves jomās nepieciešamas kompetences. Skolēni attīsta izpratni, ka jebkurš "darbs" vai "loma" komandā ir nozīmīgs (nevis tikai līderis).

Tā kā šajā interešu programmā skolēniem nav viens projekts, pie kā strādā nemainīgā grupā un attiecīgi, veidot un analizēt šo konkrēto grupu, mācīšanos par darbu grupā/komandā ieteicams balstīt:

- **Pirmkārt**, nelielos praktiskos uzdevumos, kur skolēni koncentrēti, salīdzinoši neilgā laikā piedzīvo grupu darba dinamiku un lomas tajā (piemēram, makaronu torņa būvniecība, citu uzdevumu veikšana grupā visā programmas laikā).
- **Otrkārt**, aicinot skolēnus vērtēt grupu darbus citos mācību priekšmetos.

Prasme strādāt grupā ir jāapgūst un jāattīsta tāpat kā citas prasmes, piemēram, lasīšana un rakstīšana.

Padomi grupu darbu organizēšanai:

- pirms uzdod jebkuru darbu grupā, nodarbības vadītājam ir jāizstāsta darba mērķis, kā arī jādod pakāpeniskas instrukcijas;
- grupai savā starpā jāvienojas par grupas mērķi;
- Jāaicina skolēniem sadalīt atbildības jomas/lomas grupā (jaunākajām klasēm šo lomu sadalē var palīdzēt nodarbības vadītājs), lomu un atbildību jomu sadalei ir jāpiekrīt visām iesaistītajām pusēm;
- jārosina skolēnus, ka tikpat svarīgi, kā darba plāns, ir arī vienošanās par grupas noteikumiem.

Uzņēmējdarbības
izglītības
kontekstā..

Sociāli emocionālā mācīšanās ir svarīgs aspekts arī efektīvā sadarbības prasmju attīstīšanā. Iesakām iepazīties ar metodisko materiālu "Sociāli emocionālā mācīšanās".

Vadībzinību teorijā tiek daudz runāts par dažādām uzņēmuma struktūrām, un profesiju klasifikators paredz dažādus amatus uzņēmumā, taču mūsdienu tendences rāda, ka procesu (un tajā skaitā finanšu) optimizācija ņem virsroku pār klasisku uzņēmuma amatu struktūru. It īpaši jaunos uzņēmumos nav novērojams klasisks amatu sadalījums - direktors, mārketinga vadītājs, finansists, grāmatvedis un citi algoti darbinieki, kuri ražo produktu. Visas šīs funkcijas un pienākumus nereti uzņēmumu sākuma etapā var veikt viens vai divi cilvēki.

Kad skolēniem būs pienācis laiks rakstīt biznesa plānu, veiciniet izpratni, ka šajā biznesa plāna nodaļā svarīgāk par formālu amatu sadali ir atbildības jomas!

Veiciniet skolēnu izpratni, ka ikviens amats uzņēmumā ir nozīmīgs, un vissvarīgākais ir tas, ka katrs dara to, kas padodas vislabāk. Uzņēmuma vadītājs var būt arī produkta ražotājs, un idejas autoram nav jābūt arī uzņēmuma vadītājam. Svarīgāk par amatu ir atbildības jomas, par kurām katrs spēj un grib uzņemties atbildību.

11. NODARBĪBA

Darbs grupā



Nepieciešamie resursi



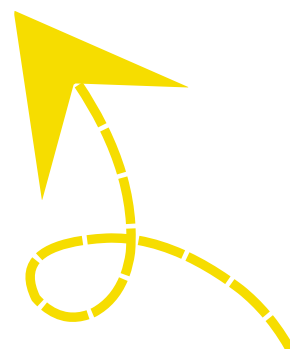
- Darba lapa "Darbs grupā".
- Izdrukāts un izgriezts materiāls kartīšu izveidei "Amati un pienākumi uzņēmumā".
- Izdrukāts un izgriezts materiāls "Zināšanas, prasmes, kompetences".

Nodarbības norise īsumā un ieteicamās metodes

- Kāds ir darbs grupā? Novērojumi un darba lapas "Darbs grupā" aizpildīšana vai kolāžas veidošana.
- Pienākumi un atbildības uzņēmumā. Vecāko klašu skolēniem - kompetenču noteikšana pienākumu veikšanai.

Nodarbības satura veidošanā izmantotie informācijas avoti

- Mari Venturino, Saving Sam, A Team Building Activit
- Junior Achievement Latvia, Rokasgrāmata par Skolēnu mācību uzņēmumu veidošanu



11. NODARBĪBAS NORISE

- Nodarbības sākumā vadītājs aicina dalīties skolēnus pieredzē, vai un kādās komandās viņi ir strādājuši, trenējušies utt. (sporta komanda, projekta darbs skolā u.c.).

- Nodarbības vadītājs lūdz skolēnus izveidot grupas, kurās ir 3 - 5 skolēni.

1. variants

- Skolēnu uzdevums ir uzrakstīt vai uzzīmēt uz lapas, kā, viņuprāt, izskatās un izklausās darbs grupā. Var izmantot arī darba lapu "Kāds ir darbs grupā".

2. variants

- Skolēni var strādāt grupās vai individuāli. Skolēnu uzdevums ir izveidot attēlu kolāžu (no žurnālu, avīžu un citiem avotiem (vai izmantojot datoru), kur attēlots, kāds, pēc viņu ieskatiem, ir darbs grupā/komandā.

Kamēr grupas strādā, nodarbības vadītājs vēro tās un pieraksta savus secinājumus par to, kā tās izskatās un izklausās, un kādas ir skolēnu izpausmes, strādājot komandā.

- Nodarbības vadītājs aicina grupas pastāstīt savas versijas. Šeit nav pareizo vai nepareizo atbilžu. Nodarbības vadītājs pieraksta dzirdēto.

Vēlreiz pie šīs kolāžas vai skolēnu uzrakstītā ieteicams atgriezties tēmas "Komanda" noslēgumā, kad skolēni papildina izveidoto kolāžu ar attēliem, kas raksturo, kādā komandas darbā viņi vēlētos piedalīties.

- Nodarbības vadītājs turpina sarunu, ka arī uzņēmējs ar saviem uzņēmuma darbinieki ir grupa vai komanda.
- Nodarbības vadītājs demonstrē prezentāciju "Pienākumi uzņēmumā", kur stāsta par atbildības jomām uzņēmumos.
- Nodarbības vadītājs kā piemērus min Skolēnu mācību uzņēmumu (SMU) veidošanu. Lai izveidotu SMU, ir jābūt vismaz 2 skolēniem. Parasti SMU veido 3 - 5 skolēni. SMU skolēni sadala pienākumus un atbildības jomas. Skolēni strādā grupās (3 - 5 skolēni). Izmantojot kartīšu materiālu, vispirms sarindo visbiežāk sastopamos amatus SMU un pienākumus šajos amatos.

- Vecāko klašu skolēni var turpināt papildināt uzdevumu, nosaucot kompetences, kas šķiet vissvarīgākās katram amatam no Entrecomp kompetenču "zieda".

Nodarbību visās vecuma grupās var papildināt ar zināšanu un prasmju kartītēm. Skolēniem jāsašķiro profesijai atbilstošās zināšanas un prasmes.

Svarīgi, ka zināšanas un prasmes kartīšu komplektā neatkārtojas, tāpēc būtiski ir izvēlēties, kuram amatam tās ir visatbilstošākās, vai arī novietot tās starp amatu kartītēm. Pēc darba veikšanas skolēni pamato savu izvēli.

Pirms uzdevuma veikšanas jāpārlicinās, ka skolēni izprot, ko nozīmē kartītēs rakstītās zināšanas un prasmes.

DARBA LAPA

"KĀDS IR DARBS GRUPĀ?"

KĀ IZSKATĀS
DARBS GRUPĀ?

KĀ IZKLAUSĀS
DARBS GRUPĀ?

KĀDAS IR
SAJŪTAS,
STRĀDĀJOT
GRUPĀ?

— — —

— — —

— — —



MATERIĀLS KARTĪŠU IZVEIDEI "AMATI UN PIENĀKUMI UZŅĒMUMĀ"



GRĀMATVEDIS



**RAŽOŠANAS
VADĪTĀJS**



DIREKTORS



**MĀRKETINGA
VADĪTĀJS**

glabā visus čekus un citus ar naudas plūsmu saistītus dokumentus

veic regulāru finanšu uzskaiti un sagatavo finanšu atskaites

ir atbildīgs par visu uzņēmumā notiekošo

iepērk izejvielas un kontrolē to pietiekamību

meklē jaunus un efektīvākus pārdošanas ceļus un metodes

izvērtē produkta virzīšanas efektivitāti, piedāvā risinājumus tās palielināšanai

atbild par produkta kvalitāti

analizē kļūdas, izvirza uzņēmuma mērķus un darbu plānu, seko tā izpildei

MATERIĀLS KARTĪŠU IZVEIDEI "ZINĀŠANAS, PRASMES, KOMPETENCES"

radošā domāšana	publiskā runa
prasme rīktoies nestandarta situācijās	prasme plānot laiku un darbus
rēķināšana un matemātisku sakarību saskatīšana	labas komunikāciju prasmes
stratēģiskā domāšana	digitālās prasmes
valodu zināšanas un pareizrakstība	pārliecināšanas prasmes

12. NODARBĪBA

Personības tipi grupas darbā



Nepieciešamie resursi



- Darba lapa "Kāds es esmu".
- Materiāls demonstrēšanai "Personības tipi komandā".
- Izdrukāts un izgriezts Materiāls kartīšu izveidei "4 personības tipu kartītes".



- Materiāli īsā grupu darba veikšanai: makaroni, zefīriņi u.c.
- Ierīces video un/vai attēlu demonstrēšanai.

Nodarbības norise īsumā un ieteicamās metodes

- Komandas saliedēšanas aktivitāte (ieteicama, nav obligāta).
- 4 personības tipu apraksts.
- Aktivitāte "Mans personības tips darbam grupā".

Nodarbības satura izstrādē izmantotie tiešsaistes resursi

- Mari Venturino, Saving Sam, A Team Building Activit
- Junior Achievement Latvia, Rokasgrāmata par Skolēnu mācību uzņēmumu veidošanu
- Programmas ieviesējorganizācijas oficiālais projekta partnera "Agder fylkeskommune" materiāli

12. NODARBĪBAS NORISE

- Nodarbību ieteicams sākt ar kādu komandas uzdevumu, piemēram, "Makaronu izaicinājumu", kur komandām jāuzbūvē augstākā brīvi stāvošā konstrukcija, izmantojot tikai makaronus un zefīriņus. Tas var būt arī kāds cits uzdevums, kas jāveic skolēniem grupās.
- Nodarbības vadītājs stāsta par 4 personības tipiem darbam grupā - uzņēmīgais, analītiskais, kontrolētājs, atbalstītājs. Pastāsta, ka šis nebūs personības tests, bet gan vingrinājums, lai labāk izprastu, kāda loma katram būtu piemērotāka darbam grupā/komandā, piemēram, savā Skolēnu mācību uzņēmumā.
- Pēc prezentācijas novieto 4 personības tipu kartītes, katru savā telpas stūrī un aicina skolēnus izvēlēties sev atbilstošāko.
- Nodarbības vadītājs atgādina, ka skolēns var neatbilst pilnībā kartītēs dotajiem apgalvojumiem, taču jāizvēlas tā, kas atbilst visvairāk.
- Kad skolēni ir izvēlējušies sev visatbilstošākās lomas, nodarbības vadītājs pastāsta, ka arī no tā, kā skolēni izvēlējās vietas, kur nostāties, var secināt par piederību kādam no tiem. Piemēram, uzņēmīgie ir tie, kas izvēlas pirmie, analītiskie - pārrunās ar draugiem vai pārlasīs prezentāciju vai kartītēs minēto informāciju. Atgādina arī par skolēnu sniegumu īsajā uzdevumā, kas bija jāveic, un lūdz pastāstīt par komandas locekļu iespējamām lomām tajā.
- Pēc pirmās izvēles izdarīšanas nodarbības vadītājs pastāsta, kādi amati un atbildības jomas ir raksturīgas šiem stiliem: kontrolētājs - vadītājs; uzņēmīgais - mārketinga, pārdošana; atbalstošais - personālvadība; analītiskais - finanses. Nodarbības vadītājs jautā skolēniem, kā viņiem šķiet, vai šīs profesijas varētu būt viņiem atbilstošas.
- Nodarbības vadītājs aicina skolēnus izdarīt otro izvēli - kuram no tiem viņi vēl atbilst?
- Kad skolēni ir izdarījuši savu izvēli, nodarbības vadītājs jautā, vai kāds izvēlējās pretējo tipu - no uzņēmīgais uz analītiskais vai kontrolētājs uz atbalstītājs? Parasti šādu skolēnu nav daudz, jo šie tipi ir pilnīgi pretēji. Ir grūti vienlaicīgi atbalstīt un stingri kontrolēt.
- Nodarbības vadītājs uzdod jautājumu, kā skolēniem šķiet, kas notiek, ja komandā ir tikai, piemēram, uzņēmīgie vai tikai atbalstošie?
- Nodarbības vadītājs aicina skolēnus izdarīt trešo izvēli - kuram no tiem skolēni atbilst vismazāk?
- Šeit ļoti svarīgi ir uzsvērt, ka šie tipi var mainīties, turklāt, atšķiras arī, kā cilvēks uzvedas dažādās grupās un vidēs - mājās, sporta komandā, skolā u.c.

4 PERSONĪBAS TIPI GRUPĀ

Šo aktivitāti var veikt, analizējot gan kādu konkrētu grupu darbu (piemēram, dalība Skolēnu mācību uzņēmumā) vai vispārīgi - kuras personības tipa iezīmes ir raksturīgākās katram skolēnam.

Svarīgi uzsvērt:

- tie var mainīties dažādos vecumos;
- tie atšķiras dažādās vidēs, situācijās un apstākļos - mājās, skolā, dažādos kolektīvos u.c.;
- novērojamas arī atšķirības starp "kāds es gribētu būt", "kā mani redz citi" un "kas man padodas vislabāk".

Šajā aktivitātē nodarbības vadītājam vērtīgi atcerēties tipu izkārtojumu kvadrātā (augšā - uzņēmīgais un atbalstošais; apakšā - kontrolētājs un analītiskais. Personību tipu maiņa dažādās situācijās parasti notiek ar blakus esošajiem, nevis krustojoties, jo tipi, kas krustojas, ir diezgan atšķirīgi.

UZŅĒMĪGAIS

Cilvēks, kuram patīk sākt lietas, patīk daudz darāmā, dara daudzas lietas vienlaikus, viņam visvairāk rūp nevis kvalitāte, bet gan efektivitāte, Bieži vien ļoti radošs, nebaidās runāt cilvēku priekšā. Mācās darot - patīk praktiski uzdevumi. Ir daudz domu un ideju, bieži rīkojas, pirms domā.

ATBALSTOŠAIS

Ļoti izteiktas rūpes par apkārtējiem un līdzjūtība. Bieži pārliecinās, vai visiem viss ir labi. Ne pārāk patīk būt uzmanības centrā, bet labprāt idejas pārdomā lēnām un tad nāk klajā ar labām un pārdomātām atbildēm un viedokli. Nemēdz nostāties kāda pusē, tāpēc var būt labs starpnieks, mediators. Labs klausītājs.

KONTROLĒTĀJS

Tāds, kuram patīk kontrolēt, efektīvs, nebaidās izteikt savu viedokli, nebaidās iesaistīties diskusijās un patīk strīdēties. Bieži vien izvirza skaidrus mērķus, ko vēlas sasniegt neatkarīgi ne no kā. Nebaidās uzņemties atbildību, patīk rūpēties, lai lietas tiktu paveiktas grupā, un deleģē uzdevumus, lai tie tiktu paveikti.

ANALĪTISKAIS

Ļoti rūpējas par kvalitāti un to, lai būtu pēc iespējas labāk. Patīk pabeigt vienu uzdevumu, pirms uzsāk nākošo. Daudz domā un bieži izsver plusus un mīnus, pirms pieņem lēmumu. Iztēloties iespējamās sekas - tas šiem cilvēkiem padodas. Patīk pilnībā kontrolēt lietas. Vislabāk patīk strādāt vienatnē.



KONTROLĒTĀJS



ANALĪTISKAIS

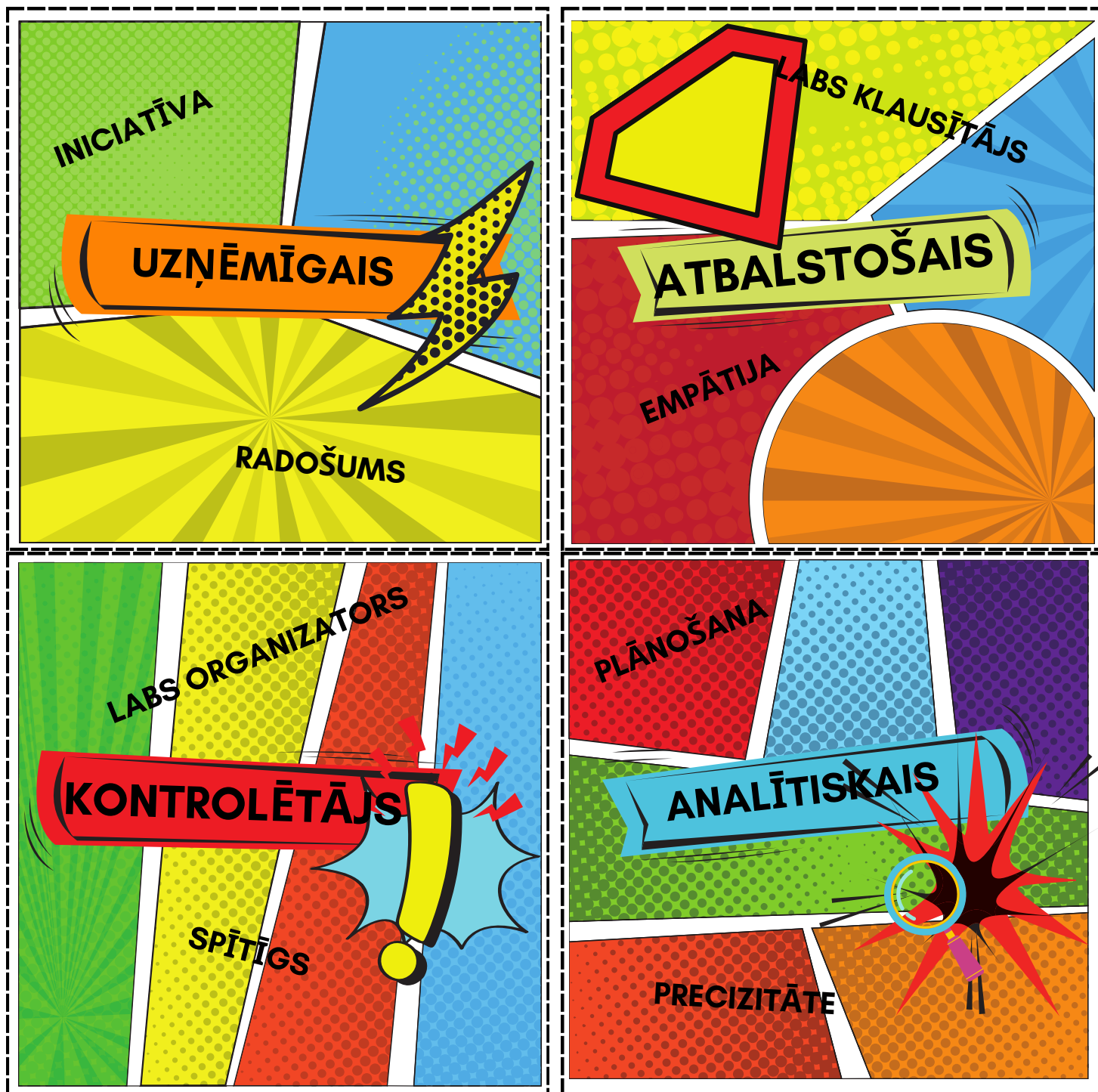


UZŅĒMĪGAIS



ATBALSTOŠAIS

MATERIĀLS KARTĪŠU IZVEIDEI "PERSONĪBAS TIPI GRUPĀ"



DARBA LAPA "KĀDS ES ESMU?"

**KURAM STILAM TU ATBILSTI VISVAIRĀK? IZSKAIDRO,
KĀPĒC!**

**KURAM STILAM TU ATBILSTI VISMAZĀK? IZSKAIDRO,
KĀPĒC!**

13. NODARBĪBA

Grupa vai komanda



Nepieciešamie resursi



- Materiāls demonstrēšanai "Grupa vai komanda?".
- Materiāls demonstrēšanai "Mīti par labām komandām".
- Materiāls demonstrēšanai "Citāti par komandas darbu".
- Materiāls demonstrēšanai "Konstruktīva un destruktīva uzvedība grupā".



- Ierīces video un/vai attēlu demonstrēšanai.

Nodarbības norise īsumā un ieteicamās metodes

- Nodarbības vadītājs stāsta par atšķirībām starp grupu un komandu.
- Skolēni aizpilda darba lapu "Es un komandā".
- Darbs ar citātiem par komandas darbu.

Nodarbības satura izstrādē izmantotie tiešsaistes resursi

- [U.S. Department of Labor, Mastering Soft Skills for Workplace Success Skills to pay the bills](#)
- Junior Achievement Latvia, Rokasgrāmata par Skolēnu mācību uzņēmumu veidošanu

13. NODARBĪBAS NORISE

- Nodarbības vadītājs uzsāk nodarbību, jautājot, vai skolēni zina, kāda ir atšķirība starp grupu un komandu. Pirms nodarbības vadītājs demonstrē prezentāciju "Grupa vai komanda". Ieteicama diskusija par to, kā skolēni izprot atšķirību starp grupu un komandu, kur līdz šim ir dzirdējuši lietojam vārdus "grupa" un "komanda", kādus secinājumus par šo vārdu dažādo lietošanu viņi varētu izdarīt.
- Prezentācijas laikā nodarbības vadītājs iesaista skolēnus diskusijā, vai viņi ir pieredzējuši līdzīgas situācijas.

- Skolēni pilda darba lapu "Es un komanda", kur novērtē savu iesaisti un attieksmi.

- Nodarbības vadītājs uz ekrāna demonstrē vairākus citātus/aforismus par komandas darbu. Skolēnu uzdevums ir atzīmēt savos pierakstos, kuriem piekrīt visvairāk/kuri šķiet viesaistošākie.
- Skolēni izveido grupas (līdz 5 skolēni), balstoties uz izvēlētajiem citātiem. 2 minūšu laikā skolēniem grupās jādiskutē un jānonāk pie kopīga secinājuma, kas šajā citātā bija viesaistošākais.
- Viens grupas pārstāvis prezentē šo secinājumu visām nodarbības grupām.

**Ieteicama aktivitāte
no 7. klases!**






- Vecāko klašu skolēniem aktivitāti var turpināt, risinot situāciju:
"Pie jums ir atnācis draugs lūgt padomu. Viņš ir nokļuvis nepatīkamā situācijā, jo viņam sagādā grūtības strādāt komandā. Viņš nejūtas kā "komandas spēlētājs", bet viņam ļoti patīk viņa darbs, taču nu viņš vairs nezina, ko iesākt".
- Skolēnu uzdevums ir ģenerēt idejas, ko varētu ieteikt draugam.

GRUPA VAI KOMANDA?






PAZĪME	GRUPA	VEIKSMĪGA KOMANDA
INTERESES	Katram individuālas intereses	Visus vieno kopīgs uzdevums
MĒRĶIS	Mērķi ir atšķirīgi	Visiem ir kopīgs mērķis
PRIORITĀTES	Piederība grupai nav būtiska	Dalība komandā ir svarīga
DARBA ORGANIZĀCIJA	Brīva un nesaistoša	Stingra un saistoša
MOTIVĀCIJA	Ārējā motivācija – tā jādara	Iekšējā motivācija – tā vēlos
KONKURENCE	Dalībnieki konkurē savā starpā	Konkurence vērsta uz āru
KOMUNIKĀCIJA	Daļēji atklāta	Atklāta informācija
UZTICĪBA	Maz savstarpējas uzticības un paļaušanās uz grupu	Izteikta savstarpēja uzticēšanās un paļaušanās uz komandu

MĪTI PAR LABĀM KOMANDĀM

MĪTI PAR LABĀM KOMANDĀM

-  VALDA VIENPRĀTĪBA UN VISI DOMĀ LĪDZĪGI.
-  NEKAD NETRŪKST LABU IDEJU, UN TAI NEVAJAG PALĪDZĪBU NO MALAS.
-  NESTRĪDAS, UN TAJĀ NAV KONFLIKTSITUĀCIJU.
-  IR VIENS IZTEIKTS LĪDERIS, KURŠ NOSAKA KOMANDAS VIRZĪBU UN PRIORITĀTES.
-  DALĪBNIKI NEKAD NEPIEŅEM NEPAREIZUS LĒMUMUS UN NEKĻŪDĀS.

PATIESĪBA PAR LABĀM KOMANDĀM

-  TĀS DALĪBNIKI JŪTAS DROŠI UN VAR IZTEIKT VIEDOKĻUS, KURI NESASKAN AR VAIRĀKUMA VIEDOKLI.
-  VADĪBU UN LĪDERA LOMU UZŅEMAS TAS, KURŠ IR VISPIEMĒROTĀKAIS UN KOMPETENTĀKAIS, NEVIS AMBICIOZĀKAIS.
-  TĀS DALĪBNIKI VAR ATĻAUTIES ATZĪT SAVAS KĻŪDAS UN NEVEIKSMES ARĪ PUBLISKI.
-  ZINA SAVU SPĒJU UN KOMPETENČU LĪMENI – KA NEVAR VISU IZDARĪT IDEĀLI.
-  DALĪBNIKI IR SPĒJĪGI OBJEKTĪVI IZVĒRTĒT CITS CITA DARBU, NORĀDOT GAN UZ KĻŪDĀM, GAN PANĀKUMIEM.

CITĀTI PAR DARBU KOMANDĀ

1. "Komandas spēks ir katrs individuālais dalībnieks, katra dalībnieka spēks ir komanda." Fils Džeksons (plaši uzskatīts par vienu no labākajiem treneriem NBA vēsturē).

2. "Individuāla apņemšanās iesaistīties grupas darbā, tas ir, kas liek strādāt komandā, strādāt uzņēmumā, strādāt sabiedrībā, strādāt civilizācijā." Vince Lombardi (futbola treneris).

3. "Komandas darbs sadala uzdevumu un vairo panākumus." Autors nezināms.

4. "Nākšana kopā ir sākums. Turēšanās kopā ir progress. Darbs kopā ir veiksmē." Henry Ford (montāžas līnijas ražošanas metodes pionieris).

5. "Grupa kļūst par komandu, kad katrs dalībnieks ir pietiekami pārliecināts par sevi un savu ieguldījumu, lai slavētu citu prasmes." Normens Šidle.

6. "Tas ir pārsteidzoši, ko var paveikt, ja nevienam nerūp, kurš saņem labumu." Roberts Jeits (politiķis 1700. gados).

7. "Es esmu komandas loceklis un paļaujos uz komandu, es tai pakļaujos un ziedoju tās labā, jo komanda, nevis indivīds ir galvenais čempions." Mia Hama (atvaļināta amerikāņu futboliste).

9. "Talants uzvar spēles, bet komandas darbs un intelīģence uzvar čempionātos." Maikls Džordans (bijušais amerikāņu basketbolists, uzņēmējs).

10. "Lieliskas un diženas idejas nekad netiek radītas vienpersoniski, viss dižais ir komandas darbs." Stīvs Džobs.

8. "Cieniet savu līdzcilvēku, izturieties pret viņiem godīgi, godīgi nepiekrīti, izbaudiet viņus draudzību, atklāti izpētiet savas domas vienam par otru, strādājiet kopā kopīga mērķa sasniegšanai un palīdziet viens otram to sasniegt." Bils Bredlijs (amerikāņu slavas zāles basketbolists, Rodas zinātnieks un bijušais trīs termiņu ASV demokrātu senators).

12. Nav tādas lietas kā paštaisīts cilvēks. Jūs sasniegsiet savus mērķus tikai ar citu palīdzību." Džordžs Šīns (basketbola komandas īpašnieks)

11. "Vienatnē mēs varam tik maz; kopā mēs varam tik daudz." Helēna Kellere (amerikāņu autore, politiskā aktiviste, pasniedzēja un pirmā kurlneredzīgā persona, kas ieguvusi mākslas bakalaura grādu).

KONSTRUKTĪVA UN DESTRUKTĪVA UZVEDĪBĀ GRUPĀ

Sadarbība - interesējas par citu grupas dalībnieku uzskatiem un perspektīvām, ir gatavs pielāgoties grupas labā.

Precizēšana - noskaidro jautājumu, klausoties, apkopojot un koncentrējoties diskusijās.

Iedvesmošana - atdzīvina grupu, veicina līdzdalību un progresu.

Harmonizēšana - veicina grupas saliedētību un sadarbību. Piemēram, izmanto humoru pēc īpaši smagas diskusijas.

Riska uzņemšanās - ir gatavs riskēt ar iespējamu personisku zaudējumu vai apmulsumu grupas vai projekta panākumu labā.

Darbu pārbaude: uzdod grupai jautājumus par darbu norisi, piemēram, darba kārtību, laika grafiku, diskusiju tēmām, lēmumu pieņemšanas metodēm, informācijas izmantošanu utt.

Dominēšana - aizņem daudz laika tikšanās laikā, lai izteiktu savus uzskatus un viedokli. Mēģina pārņemt kontroli, izmantojot spēku, laiku utt.

Steiga - mudina grupu virzīties uz priekšu, pirms uzdevums ir pabeigts. Apņirk klausīties citos un strādāt grupā.

Atteikšanās - "izslēdz" sevi no diskusijām vai lēmumu pieņemšanas. Atsakās piedalīties.

Atkāpšanās - steidzas, stāsta stāstus un novirza grupu no galvenā mērķa.

Bloķēšana - kavē grupas progresu, kavējot visas idejas un ieteikumus: "Tas nekad nedarbosies, jo..."

4. TĒMA

PRODUKTA VIRZĪŠANA






NODARBĪBAS

- 14.-15. nodarbība. Zīmols un vizuālā identitāte.
- 16.-17. nodarbība. Produkta virzīšana un reklāma.

IETEICAMIE SASNIEDZAMIE REZULTĀTI TĒMĀ

- Zina, kas ir zīmols un kādi elementi veido uzņēmuma zīmolu.
- Skaidro ar piemēriem, kas ir “labs” zīmols.
- Rada prototipu savas idejas (uzņēmuma) nosaukumam, sauklim, logo un izmantojamajai krāsu paletei.
- Atpazīst vairākus veidus, kā uzņēmumi “virza” produktus pie klientiem un veicina pārdošanu, nosauc piemērus, kur saskārušies ar uzņēmumu produktu virzīšanu un pārdošanas veicināšanu.
- Demonstrē izpratni, ka, lai radītu reklāmu, ir nepieciešams zināt mērķauditoriju un reklāmas funkciju/mērķi (informēt, pārliecināt u.tml.).
- Veido reklāmu (video, plakātu vai soc. tīklu publikāciju) savai idejai (produktam).

ATTĪSTĀMĀS CAURVIJU PRASMES

-  Kritiskā domāšana un problēmrisināšana.
-  Jaunrade un uzņēmējspējas.
-  Pašvadīta mācīšanās.
-  Sadarbība.
-  Digitālās prasmes.

14.-15. NODARBĪBA

Zīmols un vizuālā identitāte.

 50 %

Nepieciešamie resursi



- [Prezentācija “Produkta virzīšana”](#)



- Ierīces video un/vai attēlu demonstrēšanai.

Nodarbības norise īsumā un ieteicamās metodes

- Izmantojot metodes “stāstījums” un “diskusija” pārrunā, kas ir zīmols un uzņēmuma zīmola elementi.
- Demonstrē un spriež par labu zīmolu piemēriem un raksturo, kas zīmolu padara par labu zīmolu.
- Izstrādā savas idejas nosaukumu, saukli, logo un izvēlas krāsu paleti.

Nodarbības satura izstrādē izmantotie tiešsaistes resursi

- [Brand fabric, «11 memorable and inspiring examples of good branding»](#)
- JA Latvia, metodiskais materiāls “Komerzinības, 10-12. klase”
- [D. Ņikitina, Kas ir zīmols un kā izveidot zīmolu](#)

14.-15. NODARBĪBAS NORISE

Nodarbības vadītājs izmanto prezentāciju "Produkta virzīšana".

- Nodarbības vadītājs uzsāk nodarbību, jautājot, vai skolēni zina, kas ir zīmols. Varbūt ir dzirdējuši vārdu "brand"?
- Zīmols nav tikai logo vai nosaukums. Zīmols - tā ir identitāte - uzņēmuma personība. Zīmols ir jūsu uzņēmuma manifests jeb vēstījums pasaulei. Zīmols sevī ietver stāstu par uzņēmuma rašanos, vērtības, vīziju, misiju, unikalitāti utt. Krāsām, grafiskajiem simboliem, vizuālajam noformējumam – tam visam ir jāsasaucas ar jūsu SMU vēstījumu pasaulei (2. slaidis).
 - **Nosaukums un sauklis.** Jūsu uzņēmuma nosaukums būtiski ietekmē to, kā patērētāji jūs uztver un cik labi jūsu organizācija var palikt jūsu klientu prātā. Veiksmīgs nosaukums un sauklis var palīdzēt uzlabot jūsu zīmola ziņojuma apmaiņu un sniegt ieskatu jūsu uzņēmuma vērtībās/personībā vēl pirms klienta ir uzzinājis par jūsu produktu.
 - **Vizuālie elementi.** Lai gan labs zīmols ir vairāk nekā vizuālais noformējums, pareizais vizuālais tēls ir svarīgs. Logo ir jāiemiešo jūsu uzņēmuma ideja un vērtības klientiem viegli saprotamā attēlā. Jūsu krāsu paletei un grafiskajiem elementiem vajadzētu būt saistītiem ar klientiem emocionālā līmenī – klientam tam ir ļoti jāpatīk.
 - **Vīzija.** kur jūs un jūsu business atrodas pasaules kontekstā. Kādu pienesumu jūs dosiet, kāds ir augstākais mērķis jūsu darbībā.
 - **Misija.** Apņemšanās, ko un kādā veidā jūs darīsiet, lai savu vīziju īstenotu.
 - **Vērtības.** No sirds, kas ir svarīgs un kā tas izpaužas zīmola stāstā.
 - **Zīmola manifests.** Kāpēc jūs šo darāt un ko jūs apsolāt?
 - **Vērtības piedāvājums.** Kam un ko jūs palīdzat piedzīvot?
 - **Mērķauditorija.** Kam jūs šo darāt?
 - **Komunikācija.** Kā un kur sarunājaties ar savu klientu?

- Nodarbības vadītājs demonstrē labu zīmolu piemērus un stāsta par tiem (3. slaidis).

Par Nike.

Iespējams, ka viens no pasaulē atzītākajiem zīmoliem **Nike** gadu gaitā ir izveidojis sev fenomenālu identitāti. Uzņēmums savu misiju veidoja, apkalpojot un atbalstot pasaules sportistus, taču tas arī no jauna definēja, ko nozīmē vārds "sportists", koncentrējoties uz ikviena motivēšanu būt aktīvākiem savu fizisko mērķu sasniegšanā. Nike zīmola identitāte ir vērsta uz to, lai klients kļūtu par sava stāsta varoni. Uzņēmuma nosaukuma pamatā ir grieķu uzvaras dievietes vārds. Uzņēmuma sauklis "Just Do It" ir paredzēts, lai mudinātu cilvēkus pārvarēt šķēršļus. Pat ikoniskais Nike swoosh liek mums domāt par sasniegumiem un asociējas ar kustību/virzību. Nike reklāmas sazinās ar klientiem draudzīgā līmenī, parādot, ka ikviens var būt sportists neatkarīgi no izcelsmes. Uzņēmums sevī arī pozicionē kā nozares līderi, regulāri strādājot kopā ar ietekmīgām līderiem sporta pasaulē.

Par Apple

Ir gandrīz neiespējami runāt par lieliskiem zīmoliem, nepievēršot uzmanību Apple - vienu no pasaulē pazīstamākajiem tehnoloģiju uzņēmumiem. Uzņēmums sevi pozicionē kā inovatoru savā jomā, kas apņēmis radīt jaunus risinājumus, lai pārveidotu un pilnveidotu savu klientu dzīvi, ieviešot visiem lietošanai ērtus risinājumus. Pat vārds "Apple" liek mums domāt par kaut ko svaigu un uzmundrinošu, arī Apple logotips balstās uz šo koncepciju. Uzņēmums regulāri rīko pasākumus un perfekti izstrādātas prezentācijas, kurās sniedz ieskatu jaunākajos risinājumos, ko tas izstrādā, un demonstrē savu autoritāti tehnoloģiju jomā. Šāda pieeja zīmola veidošanā ir piesaistījusi lojalitāti simtiem tūkstošu patērētāju visā pasaulē, kuri sevi asociē kā radošas, "ārpus rāmjiem" dzīvojošas personības un tehnoloģiju entuziastus.

Par Airbnb

Airbnb ātri vien ir kļuvis par vienu no veiksmīgākajiem uzņēmumiem pasaulē, un tas ir vēl viens no labākajiem laba zīmola piemēriem, kam ir vērts pievērst uzmanību. Sākot ar zīmola vizuālo identitāti, Airbnb logotips pauž kopienas un līdzjūtības idejas ar sirds formas simbolu, kas izstrādāts maigās krāsās, paredzēts, lai sazinātos ar klientiem emocionālā līmenī. Uzņēmuma balss tonis ir iedvesmojošs un radošs. Katrs zīmola radītais saturs ir paredzēts, lai radītu pārsteidzošas vīzijas tā klientu prātos (gan tiem, kuri vēlas piedāvāt savu īpašumu, gan tie, kas izmanto pakalpojumu).

Par Amazon

Uzņēmuma nosaukums tika rūpīgi izvēlēts, lai atspoguļotu tā apņemšanos piegādāt plašu un daudzveidīgu produktu klāstu. Amazon zīmola unikālā logotipa mērķis ir sazināties ar klientiem emocionālā līmenī. Oranžā bultiņa no A līdz Z pievērš uzmanību produktu kolekcijas daudzveidībai, asociējas ar kustību (piegādes) vienlaikus liekot vārdu zīmei izskatīties tā, it kā tā smaidītu.

- Demonstrējot 4. slaidu, pamato, cik liela nozīme veiksmīgam zīmolam ir arī uzņēmuma finansiālajam labumam. Jautā skolēniem, kuru no šiem produktiem viņi izvēlētos un kāpēc.

- Nodarbības vadītājs demonstrē prezentācijas 5. - 9. slaidu un stāsta par ieteikumiem zīmola izveidē.

- Nodarbības turpinājumā skolēni veic uzdevumu grupās (vai individuāli - atkarīgs no tā, kā tika ģenerētas idejas un tiks organizēts turpmākais darbs grupās) - apspriesties par potenciālo uzņēmuma (produkta) zīmolu. Skolēnu uzdevums ir ģenerēt idejas:
 - nosaukumam un sauklim;
 - logo;
 - izmantojamajām krāsām.
- Nodarbības vadītājs var ieteikt izmantot Chat GPT vai specifiskus bezmaksas AI bezmaksas rīkus zīmola izveidei. Idejas var smelties arī noformējuma vietnē [canva.com](https://www.canva.com).
- Skolēni pastāsta par savām zīmola idejām un turpina darbu pie nosaukuma, saukļa, logo un krāsu paletes izstrādes.

16.-17. NODARBĪBA

Produkta virzīšana un reklāma.



Nepieciešamie resursi



- Prezentācija “Produkta virzīšana”.



- Ierīces video un/vai attēlu demonstrēšanai.

Nodarbības norise īsumā un ieteicamās metodes

- Izmantojot metodes “stāstījums” un “diskusija” pārrunā, kas ir mārketinga, mārketinga komplekss (4 “P”) un reklāma.
- Uzzina par reklāmas veidošanas soļiem un veido reklāmu savai idejai.

Nodarbības satura izstrādē izmantotie tiešsaistes resursi

- JA Latvia Skolēnu mācību uzņēmumu virtuālais palīgs, 2024
- JA Latvia, metodiskais materiāls “Komerccinības, 10-12. klase”

16.-17. NODARBĪBAS NORISE

Nodarbības vadītājs izmanto prezentācijas "Produkta virzīšana" 11. - 31. slaidu).

- Nodarbību sāk ar īsu ieskatu tajā, kas ir mārketinga (12. slaidis) un veido izpratni, ka mārketinga nav tikai reklāma. Demonstrē 13. slaidu un stāsta, ka mārketingā pieņemts, ka to veido vismaz 4 elementi jeb 4 P. Nodarbības vadītājs īsi stāsta par katru no šiem elementiem.
- Veicināšana un virzīšana ir viens no būtiskiem mārketinga instrumentiem, kas tiek izmantots, lai veicinātu un stimulētu pirkšanas lēmumus, piesaistītu klientus un veicinātu pārdošanu noteiktam produktam vai pakalpojumam. Tas ir process, kura mērķis ir pievērst uzmanību zīmola vai produkta piedāvājumam un mudināt cilvēkus veikt pirkumu. Nodarbības vadītājs demonstrē 14. slaidu un stāsta par dažādiem veicināšanas un virzīšanas veidiem.
- Vietas, kur notiek produkta pārdošanas veicināšana un virzīšana, sauc par kanāliem (15. slaidis).

Tradicionālās reklāmas kanāli:

- televīzija: reklāmas laiki, sponsorētas programmas utt.;
- radio: reklāmas raidījumu pārtraukumos vai sponsorētas programmas;
- printētās reklāmas: žurnāli, avīzes, brošūras utt.;
- plakāti un reklāmas sabiedriskajā transportā.

Digitālās reklāmas kanāli:

- interneta reklāmas: banneri, izpildītas reklāmas, Google Ads;
- sociālo mediju reklāmas: Facebook, Instagram, Twitter utt.;
- E-pasta mārketinga kampaņas.

Tirgus tiešsaistes platformas:

- Amazon, eBay un citi tiešsaistes tirdzniecības portāli, kur produkti tiek reklamēti un pārdoti.

Inovatīvas virzīšanas metodes:

- influencer marketing: sadarbība ar populāriem personāžiem sociālajos tīklos, lai veicinātu produktus;
- virālā mārketinga kampaņas: izmantojot humoru, izbrīnu vai emocionālu saturu, lai radītu lielu publisku interesi un dalīšanos;
- produktu demonstrācijas un pasākumi: veikalu prezentācijas, degustācijas, izstādes utt.

- Nodarbības vadītājs aicina skolēnus dalīties zināšanās par kanāliem, ar kuriem paši ir saskārušies, redzējuši reklāmas. Pārrunā, cik iedarbības ir bijušas reklāmas, vai ir veikuši pirkumu, vai atvēruši reklāmai pievienoto saiti. Ja iespējams, pārspriež arī drošības aspektus attiecībā uz neētiskām reklāmām, krāpniecību, kur tiek izmantoti šie kanāli (16. slaidis).

- Nodarbības vadītājs aicina, skolēnus iejusties mārketinga vadītāju lomā un atbildēt uz 2 jautājumiem (17. un 18. slaidis). Pēc katra uzdevuma/jautājuma pamato savu atbildi.

- Nodarbības turpinājumā detalizētāk apskata tēmu par reklāmu. Nodarbības vadītājs stāsta, ka reklāma ir veids, kā uzņēmumi vai organizācijas veicina vai piedāvā savus produktus, pakalpojumus vai vēstījumus plašai auditorijai, izmantojot dažādas komunikācijas metodes un kanālus. Tā ir mērķtiecīga informācijas vai pārliecinošu vēstījumu izplatīšana, kas veicina pirkumu, uzmanību vai interesi par noteiktu piedāvājumu vai zīmolu. Reklāma var tikt izplatīta dažādos veidos, tostarp televīzijā, radio, drukātajos medijos, internetā, sociālajos medijos, kā arī izmantojot plakātus, brošūras vai citus kanālus. Tās mērķis ir radīt zīmola atpazīstamību, piesaistīt jaunus klientus, uzturēt esošos klientus un veicināt pārdošanu (19. slaidis).
- Reklāmas veidi ir dažādi, viens no variantiem, kā atšķirt dažādas reklāmas, ir pēc tās mērķa - vai tās mērķis ir informēt, pārliecināt vai atgādināt. Nodarbības vadītājs stāsta par katru no mērķiem (20.- 23. slaidis). Šo mērķi izvēlas, vadoties arī pēc tā, kurā no produkta attīstības cikla posmiem reklāma tiek izmantota (26. slaidis).

- Reklāmas funkcijas ir atkarīgs, protams, no mērķa, bet visviežākās funkcijas ir:
 - nodot informāciju par produktu;
 - rosināt iegādāties jaunus produktus jauniem pircējiem un mudināt izdarīt atkārtotus pirkumus esošos pircējus;
 - veicināt produkta noietu (idejas);
 - veicināt produkta patēriņu;
 - paaugstināt produkta atpazīstamību
- Stāstījuma laikā nodarbības vadītājs aicina skolēnus dalīties ar piemēriem, kur novērojuši reklāmas un kādas bija šīs reklāmas, kur atpazīstamas šīs funkcijas (25. slaidis).

- Nodarbības vadītājs demonstrē 26. slaidu, kur attēloti soļi, kā uzņēmumi plāno reklāmu. Stāsta par katru no soļiem, pārliecinās, ka skolēni izprot tur iekļautos jēdzienus (26. slaidis). Pēc nodarbības vadītāja stāstījuma pārrunā jautājumus:
 - Kāpēc ir svarīgi plānot reklāmas budžetu un kā tas ietekmē reklāmas kampaņu?
 - Kāda ir nozīme mērķauditorijas noteikšanā reklāmas stratēģijā?
 - Kādi var būt dažādi reklāmas kanāli un kā izvēlēties piemērotākos?
 - Kā zīmols var ietekmēt reklāmas saturu un veidolu?
 - Kādas ir reklāmas efektivitātes rādītāji un kā tos novērtēt?
 - Kā reklāma var apmierināt cilvēku vajadzības un intereses?

- Skolēni veido reklāmu, sekojot 27.-29. slaidā noteiktajiem soļiem. Reklāma var būt video formātā, plakāts vai publikācija sociālajos tīklos.

5. TĒMA

FINANSES

NODARBĪBAS

5.1. temats. Uzņēmuma finanšu plānošana.

- 18. nodarbība. Nauda uzņēmējdarbības uzsākšanai.
- 19.-21. nodarbība. Resursi, ieņēmumi un izdevumi.





5.2. temats. Finanšu uzskaite.

- 22.-23. nodarbība. Budžets un naudas līdzekļu uzskaite.

IETEICAMIE SASNIEDZAMIE REZULTĀTI TĒMĀ

- Demonstrē izpratni par to, kā veidojas produktu cena vienkāršā modelī – kā aprēķina pašizmaksu (izejmateriāli, darba alga) un nosaka peļņas daļu.
- Demonstrē izpratni, ka ir nepieciešami resursi, lai uzsāktu uzņēmējdarbību.
- Demonstrē izpratni, ka visi izejmateriāli un iekārtas maksā, pat, ja tās ir pieejamas mājās.
- Pēc piemēra atlasa un atrod tekstā noderīgu informāciju, lai aprēķinātu ienākumus, izdevumus un peļņu.

ATTĪSTĀMĀS CAURVIJU PRASMES

-  Kritiskā domāšana un problēmrisināšana.
-  Jaunrade un uzņēmējspējas.
-  Pašvadīta mācīšanās.
-  Sadarbība.

18. NODARBĪBA

Nauda uzņēmējdarbības uzsākšanai



Nepieciešamie resursi



- Video, [Kristiāns Lancmanis, "Kur meklēt finansējumu?"](#)
- Video, [Mikus Opelts, Giraffe360'](#).



- Ierīces video un/vai attēlu demonstrēšanai.
- A4-A3 balts papīrs un rakstāmpiederumi domu kartes veidošanai.

Nodarbības norise īsumā un ieteicamās metodes

- Nodarbības vadītājs izmanto metodes "stāstījums" un "vizualizācija", demonstrējot video sižetus. Veido salīdzinājumus ar pazīstamām situācijām. Skolēni attīsta izpratni, kas ir sākumkapitāls.
- Domu kartes "Uzņēmuma finansēšanas avoti" veidošana un prezentēšana.

Nodarbības satura izstrādē izmantotie tiešsaistes resursi

- Swedbank, Biznesa skices, [Kristiāns Lancmanis, "Kur meklēt finansējumu?"](#)
- Altum, Stāsti iedvesmai, [Mikus Opelts, Giraffe360'](#)

18. NODARBĪBAS NORISE

- Nodarbības sākumā pārrunā, kur ģimene var ņemt naudu kādam lielākam pirkumam, kad pašiem naudas nav. Skolēni var minēt dažādus veidus - uzkrāt, aizņemties, ņemt kredītu, pirkt preci uz nomaksu.
- Līdzīgas izvēles priekšā ir arī uzņēmējs, kad grib sākt savu darbu. Katram uzņēmumam parasti ir nepieciešama kaut neliela naudas summa, ko sauc par "sākuma kapitālu". Bieži nauda ir nepieciešama arī uzņēmuma tālākajā darbībā - grib paplašināt savu darbību, rodas neparedzēti izdevumi u.c.

- Skolēni nosauc, kādiem mērķiem varētu būt vajadzīga nauda, uzsākot uzņēmējdarbību.

- Skolēni sadalās grupās un veido divas domu kartes:
 - vienu, kur skolēnu mācību uzņēmums var iegūt naudu;
 - otru, kur uzņēmējs var iegūt naudu.

- Skolēnu grupas prezentē savas idejas, un klases priekšā veidojas skolēnu ideju apkopojums.
- Diskutē:
 - kuri no avotiem ir līdzīgi gan skolēnu mācību uzņēmumam, gan uzņēmējam (krāj naudu, aizdod vecāki, draugi);
 - kuri no avotiem raksturīgi tikai uzņēmējiem (kredīts bankā, ES finansējums);
 - vai Skolēnu mācību uzņēmumam var būt investors, vai tas var vākt ziedojumus, pieteikties mērķfinansējumam.

- Nodarbības vadītājs demonstrē video sižetus (pēc izvēles).
 - [Kristiāns Lancmanis, Kur meklēt finansējumu?'](#),
 - [Mikus Opelts, Giraffe360'](#),



- Ja iespējams, nodarbības laikā dalīties ar savu pieredzi finanšu piesaistē, uzsākot SMU, var uzaicināt kādu Skolēnu mācību uzņēmumu.

- Pēc video/diskusijas noskatīšanās skolēni papildina savas Domu kartes.

19.-21. NODARBĪBA

Resursi, ieņēmumi un izdevumi.



Nepieciešamie resursi



- Darba lapa "Ražošanas izmaksas".
- Darba lapa "Peļņa".
- Materiāls demonstrēšanai "Resursu saraksts".
- Izdrukātas un izgrieztas "Dāvanu kartes".
- Video, [Kristiāns Lancmanis, "Kā plānot savas finanses?"](#).
- Darba lapa "Uzņēmuma ienākumi un izdevumi".
- Darba lapa "Produkta cena un peļņa".



- Ierīces video un/vai attēlu demonstrēšanai.
- Tāfele un rakstāmpiederumi finanšu datu apkopojuma pierakstīšanai (vai dators un ekrāns).
- Resursi produkta izveidei.

Nodarbības norise īsumā un ieteicamās metodes

- Trenējas atšķirt ieņēmumus, mainīgās un fiksētās izmaksas.
- Skolēni iejūtas uzņēmēja lomā - ražo produktu, nosaka cenu, aprēķina ieņēmumu, izdevumus un peļņu.
- Trenējas noteikt produkta cenu, lai uzņēmums gūtu peļņu.

Nodarbības satura izstrādē izmantotie tiešsaistes resursi

- USA National Center on Education and the Economy lekcijas materiāls
- [Swedbank, Biznesa skices, Kristiāns Lancmanis, "Kā plānot savas finanses?"](#)
- [bizkids.com, Lesson plan, Prices and profit](#)

19. NODARBĪBAS NORISE

- Lai plānotu uzņēmuma ienākumus un izdevumus, viens no pašiem pirmajiem soļiem ir cenas noteikšana produktam, kas tiek pārdots.
- Cena ir naudas summa, ko klients samaksās uzņēmumam, iegādājoties preci.
- Preces pārdošana noteikti nav vienīgais veids, kā uzņēmums var gūt ieņēmumus. Vecāko klašu skolēniem nodarbības saturu iespējams papildināt ar 10. - 12. klases programmas nodarbības saturu par uzņēmumu ieņēmumu gūšanas stratēģijām.
- Nodarbības vadītājs aicina skolēnus nosaukt vēl citus ieņēmumu gūšanas veidus (piemēram, reklāma). Kā piemēru min spēlītes telefonā, kur, lietojot bezmaksas spēļu versijas, patērētājam regulāri parādās dažādas reklāmas un spēli var turpināt tikai pēc reklāmas noskatīšanās.

- Skolēni nosauc iespējamās uzņēmuma izmaksas (izdevumus), kas jāsedz no uzņēmuma ieņēmumiem no produkta pārdošanas. Visticamākais, ka skolēni nosauks izejmateriālu iegādi un citas preces ražošanas vai pakalpojuma sniegšanas izmaksas. Nodarbības vadītājs mudina skolēnus domāt arī par tādām izmaksām, kā telpas, komunālie maksājumi, telefona un interneta pieslēguma izmaksas, reklāmas veidošanas, sociālo tīklu satura veidošana, saziņa ar klientiem, pasūtījumu iepakojšana nosūtīšanai u.c.
- Nodarbības vadītājs skaidro, ka visas šīs izmaksas ir jāiekļauj preces cenā, lai ar gūtajiem ieņēmumiem varētu ne tikai segt izdevumus, bet arī gūt peļņu.

- Skolēni aizpilda darba lapu "Uzņēmumu ienākumi un izdevumi"

- Nodarbības vadītājs skaidro cenas veidošanos un, ja iespējams, demonstrē video sižetu - [Kristiāns Lancmanis, Kā plānot savas finanses?](#)



- Skolēni aizpilda darba lapu "Produkta pašizmaksa".

- Skolēni aizpilda darba lapu "Produkta pašizmaksa un peļņa".

DARBA LAPA

"UZŅĒMUMA IENĀKUMI UN IZDEVUMI"

Savieno atbilstošos!

PUBLICĒ CITU UZŅĒMUMU
REKLĀMAS SAVĀ INTERNETA
VIETNĒ UN SOCIĀLAJOS TĪKLOS

ALGAS DARBINIEKIEM

PRODUKTU PĀRDOŠANA

IZEJMATERIĀLU IEGĀDE

TIRDZNIECĪBAS STENDA
IEKĀRTOŠANA

SOCIĀLO TĪKLU ADMINISTRĒŠANA

PĀRDEVĒJA DARBS GADATIRGŪ

ALGA PAR PRECES RAŽOŠANU

IEPAKOJUMA IEGĀDE

IEŅĒMUMI

IZDEVUMI

DARBA LAPA

"PRODUKTA PAŠIZMAKSA"

Izlasi situācijas aprakstu, aizpildi tabulu un veic aprēķinus!

Alise gatavojās iepirkties, lai sagatavotu gardas vafeles savam skolas tirdziņam. Viņa izdomāja, ka vēlas iegādāties visus nepieciešamos produktus no vietējā veikala. Viņa izvēlējās augstas kvalitātes kviešu miltus, jo zināja, ka tie sniegs vafelei lielisku konsistenci un garšu. Alise iegādājās 1 kg iepakojumu (tieši tik, cik nepieciešams vafeļu pagatavošanai) par 1,50 eiro, 200 gr sviesta par 2,20 eiro. Alise izvēlējās arī citas sastāvdaļas, piemēram, cukuru, un vaniļas ekstraktu, lai padarītu savas vafeles vēl garšīgākas. Kopā par šīm sastāvdaļām viņa samaksāja 4 eiro. Ols Alisei nebija jāpērk, jo Alises vecākiem mājās bija paši savas lauku olas. Pēc tam, kad Alise bija iegādājusies visu nepieciešamo, viņa devās mājās, lai sāktu gatavot vafeles skolas tirdziņam. 2 stundu laikā viņai izdevās pagatavot 20 vafeles.

Darba alga	
Pašizmaksa (1 vafele)	
Cena 1 vafelei	
Peļņa no vienas pārdotās vafeles	

DARBA LAPA

"PRODUKTA CENA UN PEĻŅA"

Atceries, ka, lai Tavs uzņēmums būtu veiksmīgs, tam ir jāpelna! Peļņa ir preces gala cena mīnuss visas izmaksas. Izlasi situācijas aprakstus un nosaki, kuri uzņēmumi pelnīs, bet, kuriem ir nepieciešams veikt izmaiņas!

Freds nopērk 4 baltus T-krekļus par 3 eiro katru. Viņš tērē 2 eiro par viena krekla apgleznošanas piederumiem. Freds maksā Džo 10 eiro stundā (vienā stundā Džo var apgleznot 4 T-krekļus). Freds pārdod katru kreklu par 7 eiro.

Vai viņš gūst peļņu? Ja jā, cik liela ir peļņa. Cik lielai ir jābūt katra T-krekla cenai, lai gūtu 10% peļņu?

Leila iztērēja 10 eiro, lai iegādātos sastāvdaļas keksiņu pagatavošanai skolas tirdziņam. Lai izceptu 30 keksiņus, Leila strādāja 1 stundu.

Cik vajadzētu maksāt vienam keksiņam, lai Leila sāktu pelnīt? Cik vajadzētu maksāt vienam keksiņam, lai Leila gūtu 10% peļņu par katru keksiņu?

Sāra piedāvā pakalpojumu - labo ortogrāfijas un interpunkcijas kļūdas studentu darbos. Lai pārbaudītu un izlabotu vienu A4 lapu, Sārai nepieciešamas 15 minūtes. Minimālā alga valstī, kur viņa dzīvo, ir 8 eiro stundā.

Kādai būtu jābūt Sāras pakalpojuma cenai par 4 A4 lapām, ja viņa vēlētos nopelnīt minimālo algu? Kādai būtu jābūt cenai par 5 lapām, ja viņa vēlētos nopelnīt minimālo algu?

20.-21. NODARBĪBA

- Nodarbības vadītājs saka, ka turpmākajās nodarbībās skolēni iejutīsies jauno uzņēmēju lomās - ražos precī, aprēķinās pašizmaksu, noteiks cenu un pārdos savu precī.

- Skolēni ir iepazinušies ar biznesa ideju radīšanu, un tagad no dotajiem izejmateriāliem viņiem ir jāizgatavo viena nepieciešama lieta, ko klasesbiedri vēlētos nopirkt. Skolotāja piedāvā viņiem izejmateriālus un cenu lapu (1. darba lapa). Katrs izejmateriāls maksā noteiktu cenu. Katra resursu kaste sastāv no resursiem, kurus grupa pēc izvēles izmanto un 2. darba lapā pieraksta visus izmantotos resursus un to cenu.

- Resursus skolotāja var lūgt arī iepriekš atnest pašiem skolēniem. Ja paredzētas 8 grupas, tad katram skolēnam jāatnes 8 vienādas lietas (izlietotas diega spolītes, plastmasas karotītes, spalvas u.c.).
- Katrā kastē var būt vairākas lapas vai skrūves, vai iesmiņi, taču cena dota par vienu. Ja izmanto vairākas lapas, tad tas arī maksā vairāk.

- Šajā spēlē cena visām precēm būs vienāda - 7 naudas vienības, taču ražošanas izmaksas skolēniem tāpat ir jāaprēķina.

- Skolēni izgatavo precī un aizpilda darba lapu "Ražošanas izmaksas".
- Nodarbības vadītājs apkopo skolēnu aprēķinus un pieraksta tos.

	PRECES NOSAUKUMS	CENA (EIRO)	PIEPRASĪTAIS DAudzUMS (GAB)	KOPĒJIE IEŅĒMUMI (EIRO)	RAŽOŠANAS IZMAKSAS (EIRO)	KOPĒJIE IZDEVUMI (EIRO)	PEĻŅA (EIRO)
1		7					
2		7					

- Skolēnu uzdevums nākamajā nodarbībā būs pārdot saražoto precī citiem grupas locekļiem, tādēļ jā sagatavo līdz 1 minūti gara reklāma par precī.

- Skolēni prezentē savu precī (līdz 1 minūtei), lai pārliecinātu citus grupas dalībniekus to iegādāties.

- Nodarbības vadītājs izsniedz katrai grupai "dāvanu karti" 7 naudas vienību vērtībā. Nodarbības vadītājs saka, ka arī viņam ir viena vai vairākas dāvanu kartes.
- Katrs skolēns var izvēlēties vienu preci, kuru viņš vēlētos iegādāties - pasūtīs, iedodot viņa izvēlētajai grupai savu dāvanu karti. Skolēni nedrīkst izvēlēties savas grupas preci.

- Katra grupa saskaita, cik dāvanu kartes viņi ir saņēmuši.
- Skolotājs apkopo rezultātus un ieraksta tos tabulā - pieprasītais daudzums (gab.).

- Skolēni pilda darba lapu "Peļņa". Nodarbības vadītājs apkopo rezultātus un pievieno tos tabulā.

- Nodarbības vadītājs ierosina analizēt grupu rezultātus un uzdod jautājumus.
 - Nosauciet resursus, kuri ir vajadzīgi ražotājam, lai ražotu preces un pakalpojumus /strādnieki, telpas, elektrība.../. Ja skolēni ir apguvuši tēmu par ražošanas resursiem (8.klase), tad var tos iedalīt - zeme, kapitāls, darbs, uzņēmējspējas, informācija. Skolēni paši atrod piemērus katram resursu veidam.
 - Kā jūs izvēlējāties, kurus resursus pirkt? (Vajadzēja ražošanā, skatījāties, cik maksā u.c.).
 - Ko varējāt darīt citādāk, ja nebūtu iedotas izejvielas un to cenas? (Meklētu lētākus, izmantotu internetu, atrastu interesantākus variantus u.c.).
 - Kāpēc ražotāji rūpīgi izvēlas, kurus resursus pirkt? (resursi maksā naudu un ietekmē peļņu, resursi ietekmē ekoloģiju).
 - Kāpēc uzņēmējam ir svarīga peļņa? (Vai vērts ražot? Iespējams paplašināt ražošanu, lai gūtu vēl lielāku peļņu, var atrast investoru, dod stimulu.) Ar 8. un 9.klasēm var pārrunāt par sociālo uzņēmējdarbību, kad peļņa tiek novirzīta kādam sociālam mērķim.
 - Kāpēc uzņēmumam ir svarīgi, lai ražošanas izmaksas būtu mazākas? (Iespēja gūt lielāku peļņu, var pārdot par zemāku cenu un būs vairāk pircēju.)
 - Vai ražošanas izmaksas ietekmē patērētāju? (Izmaksas ietilpst cenā, tāpēc mazākas izmaksas ļauj samazināt cenu.)
 - Kuriem uzņēmumiem bija vislielākā peļņa? Kāpēc? (Liels pieprasījums, mazas izmaksas, oriģināla prece, laba reklāma u.c.)
 - Vai kādam uzņēmumam bija zaudējumi? Kāpēc?
 - Kāpēc daži uzņēmumi nevarēja pārdot nevienu preci vai maz preču? (Patērētāji pirka citas, jo tās bija interesantākas, slikta reklāma.)
 - Kas notiek ar uzņēmumu, ja neviens nevēlas pirkt preci? (Uzņēmums bankrotē vai tam jāsāk reklāmas kampaņa vai jāražo cita prece.)
 - Kā jūs kā patērētājs nolēmāt, kuru preci pirkt?
 - Spēlē cena bija dota - 7 eiro. Ja cena nebūtu dota, kādu cenu jūs izvēlētos savai precei?

MATERIĀLS DEMONSTRĒŠANAI "RESURSU SARAKSTS"

RESURSI	CENA, (EIRO)
Krāsaina A4 lapa	0.10
Balta A4 lapa (zīmēšanas)	0.15
Svecīte	0.45
Dekoratīvais zieds vai lapa	0.35
Stieple	0,20
Skrūve	0.10
Auduma gabals	0.40
Knaģis	0,15
Koka iesmiņš	0,05
Plastmasas pudele	0.10
Gumija, 1 gab.	0.08
Kokteiļa salmiņš, 1 gab.	0.07
Dzija	0.30
Plastmasas šķivis	0.25
Plastmasas glāze	0,20
Tukšs tualetes papīra rullītis	0.15
Plastmasas atverams trauciņš (no šokolādes olas)	0.50
Šķēres (ja izmanto precē)	0.75
Flomasters (ja izmanto precē)	0,25
Līme (ja izmanto precē)	0.50
Līmlenta	0.50
Maksa par izmantošanu	
Šķēres	0.10
Līme	0.10
Lineāls	0.10
Flomasters	0.10
Papildu izmaksas 1 vienības izgatavošanai	
Darbs	1,00
Telpu noma, elektrība, siltums, galds...	0,50

DARBA LAPA "RAŽOŠANAS IZMAKSAS"

Produkta nosaukums _____

Norādījumi

- 1.ailē ierakstiet visus resursus, kurus jūsu uzņēmums lietoja, lai ražotu preci!
- Nosakiet, cik daudz katru resursu vienību tiks izmantots! 2.ailē ierakstiet vienību skaitu!
- 3.ailē rakstiet cenu no Resursu cenu saraksta!
- Lai aizpildītu 4.aili (resursu izmaksas), 3.ailēs rādītāju (resursu cena) reiziniet ar 2. ailes (izmantoto vienību skaits) rādītājiem!

Resursi	Izmantoto vienību skaits	Resursu cena (eiro)	Resursu izmaksas (eiro)
1	2	3	$2 \times 3 = 4$
Materiāli un izejvielas:			
Darbs 1 produkta izgatavošanai			1,00
Telpas, galda...noma 1 vienības izgatavošanai			0,50
KOPĒJĀS IZMAKSAS:			

**DĀVANU
KARTE**



7 EIRO

**DĀVANU
KARTE**



7 EIRO

**DĀVANU
KARTE**



7 EIRO

**DĀVANU
KARTE**



7 EIRO

**DĀVANU
KARTE**



7 EIRO

**DĀVANU
KARTE**



7 EIRO

**DĀVANU
KARTE**



7 EIRO

**DĀVANU
KARTE**



7 EIRO

DARBA LAPA "PEĻŅA"

Aizpildi tabulu par savu preci!

1.	Jūsu uzņēmuma preces pārdošanas cena	7 eiro
2.	Nopirkto preču skaits (pieprasītais daudzums) - cik preču klasesbiedri bija ar mieru pirkt	
3.	Kopējie ieņēmumi (eiro) = pārdošanas cena x pieprasītais daudzums	
4.	1 preces ražošanas izmaksas	
5.	Kopējās izmaksas (eiro) = ražošanas izmaksas x pieprasītais daudzums	
6.	Peļņa (eiro) = kopējie ieņēmumi - kopējās izmaksas	

Atceries!

Ja kopējie ieņēmumi ir lielāki par kopējām izmaksām, tad ir iegūta peļņa.

Ja kopējie ieņēmumi ir mazāki par kopējām izmaksām, tad ir zaudējumi (aprēķinā peļņa ir ar mīnusa zīmi).

22.-23. NODARBĪBA

Budžets un naudas līdzekļu uzskaitē.



Nepieciešamie resursi



- Darba lapas "Saldumu automāts".
- Darba lapa "Fiksētās un mainīgās izmaksas".
- Darba lapa "Soli pa solim".
- Materiāls demonstrēšanai "Budžeta sadalījums"*.



- Ierīces video un/vai attēlu demonstrēšanai.
- Tāfele un rakstāmpiederumi finanšu datu apkopojuma pierakstīšanai (vai dators un ekrāns).

Nodarbības norise īsumā un ieteicamās metodes

- Uzzina, kas ir un kā veidojas uzņēmumu budžets, veidojot sakarības ar mājsaimniecību budžetu.
- Trenējies veikt uzņēmuma ienākumu un izdevumu uzskaiti, aprēķināt peļņu.

Nodarbības satura izstrādē izmantotie tiešsaistes resursi

- [Latvijas banka, Naudas skola, Finanšu plāna izveide](#)
- [bizkids.com, Lesson plan, Candy machine](#)
- [bizkids.com, Step by step](#)

22.-23. NODARBĪBA

- Nodarbības vadītājs jautā, vai skolēni zina, kas ir budžets. Budžets ir plāns vai saraksts, kas nosaka plānotos ieņēmumus un izdevumus noteiktam laika periodam, parasti gadam. Tas ir finanšu plānošanas instruments, kas palīdz organizācijām vai indivīdiem kontrolēt savu naudas plūsmu, izstrādāt prioritātes un veikt lēmumus par naudas līdzekļu izlietojumu.
- Tāpat kā katram pašam personīgi, arī uzņēmumiem ir jāplāno budžets, lai nebūtu nepatīkamu pārsteigumu, kad, piemēram, jāiegādājas izejvielas nākamās produkcijas ražošanai, bet tikko visa nauda iztērēta par, piemēram, jauna tirdzniecības stenda noformējumu. Plānojot finanses, tikpat svarīgi ir veikt to uzskaiti.
- Nodarbības vadītājs jautā, vai skolēni zina, vai viņu ģimenēs tiek plānots budžets un sekots tam līdzī. Vai tiek pierakstīti visi ģimenes izdevumi?
- Latvijas Bankas vietnē naudasskola.lv teikts, ka, ja plānotie izdevumi sakrīt ar regulāro ienākumu apmēru, tas ir līdzsvarots jeb nulles budžets, jo ienākumu (+) un izdevumu (-) attiecība ir nulle. Ja ienākumi pārsniedz plānotos izdevumus, budžets ir ar pārpalikumu. Ja izdevumi pārsniedz ienākumus, veidojas budžets ar deficītu jeb naudas iztrūkumu.
- Uzkrājumi veidojas, ja ieņēmumi ir lielāki par izdevumiem. Veidot uzkrājumus ir svarīgi gan katram individuāli, gan arī uzņēmumiem. Abās situācijās var rasties neparedzēti izdevumi, kā arī uzkrājumi palīdz sasniegt lielākus ilgtermiņa mērķus.

- Latvijas bankas izveidotajā vietnē naudasskola.lv tiek stāstīts, ka "Lai nauda piepildītu tavus dzīves mērķus, ir svarīgi zināt, kā pārvaldīt savus finanšu līdzekļus, sastādīt reālu un izpildāmu budžetu. Budžeta plāns kalpo kā efektīvs līdzeklis, lai sakārtotu finanšu plūsmu, kas var palīdzēt sasniegt savu finanšu labklājību, kļūt finansiāli neatkarīgam un mazināt stresu. Zinot savus ienākumus, izdevumus un mērķus, tu vari pielāgot sev vēlamo budžeta plānu, kura sadalījums laika gaitā var mainīties, atkarīgi no dažādām dzīves situācijām un laika periodiem. Plašāk izmantojami budžeta plānu dalījumu principi ir 50:30:20 un 70:20:10. Konservatīvi iedzīvotāji vairāk izvēlas 70:20:10, kur 70 % tiek novirzīti pamatvajadzībām, 20 % samaksā sev savas nākotnes drošībai, bet 10 % atvēl savām vēlmēm. Gados jaunākie iedzīvotāji izvēlas 50:30:10 budžeta plāna sadalījumu, kur pamatvajadzībām tiek novirzīts mazāk un vairāk papildu vēlmēm".
- Nodarbības vadītājs demonstrē "Budžeta sadalījums" un jautā, kurai no proporcijām skolēni dotu priekšroku, lūdz pamatot.

- Ar ieņēmumu uzskaiti ģimeņu “grāmatvedībā” un uzņēmējdarbībā parasti ir visskaidrāk - mājsaimniecībām ienākumi ir no darba algas, bet uzņēmumos no preču pārdošanas. Savukārt izdevumi parasti ir daudzveidīgāki, kā arī tieši izdevumu sadaļa ir tā, ar kuras palīdzību visātrāk varam ietekmēt pozitīva budžeta veidošanos. Protams, gan indivīdi var meklēt papildu ienākumu avotus, gan uzņēmumi var strādāt, lai palielinātu pārdošanas apjomu, taču tas prasa ilgāku laiku un pozitīvā ietekme parādās salīdzinoši vēlāk.
- Gan mājsaimniecību izdevumiem, gan uzņēmumiem izšķir 2 izdevumu veidus - nemainīgās/fiksētās izmaksas un mainīgās izmaksas. Uzņēmumiem mainīgās izmaksas ir tās, kas mainās atkarībā no ražošanas apjoma vai patēriņa līmeņa, bet fiksētās izmaksas ir tādas, kas paliek nemainīgas neatkarīgi no ražošanas apjoma vai patēriņa līmeņa. Mājsaimniecībās šo divu izdevumu veidus mēdz arī saukt par obligātajiem maksājumiem un izdevumiem vēlmju apmierināšanai.
- Nodarbības vadītājs lūdz skolēniem nosaukt piemērus katram no izdevumu veidiem.
- Skolēni aizpilda darba lapu “Fiksētās un mainīgās izmaksas”.

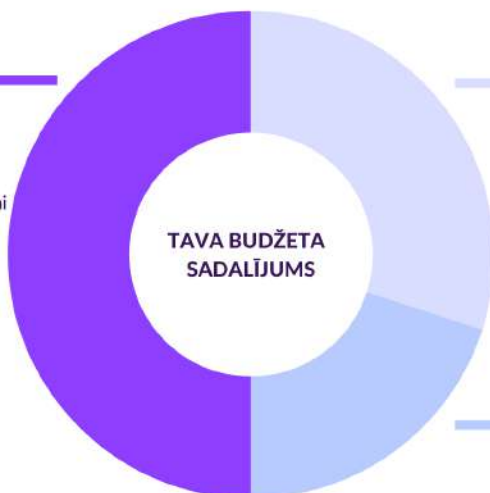
- Nākamajā nodarbībā skolēni iejūtas uzņēmēju lomā. Nodarbības sākumā pilda darba lapu “Soli pa solim”, lai atkārotu un nostiprinātu izpratni par nepieciešamajiem uzdevumiem uzņēmējdarbības uzsākšanai un savas idejas attīstīšanai, savukārt nodarbības turpinājumā pilda darba lapas “Saldumu automāts”.
- Sekojot soļiem, darba lapās “Saldumu automāts”, skolēni veic uzņēmuma ienākumu un izdevumu uzskaiti, kā arī veic ieņēmumu, izdevumu aprēķinus. Darbu lapu aizpildīšanu var organizēt kā patstāvīgo darbu vai, ja nepieciešams, uzdevumus pildīt secīgi visai grupai kopā, nodarbības vadītāja pārraudzībā.

50:30:20

50%

PAMATVAJADZĪBAS

- Mājoklis
- Pārtika
- Komunālie maksājumi
- Transports
- Apdrošināšana



30%

PAPILDU VĒLMES

- Izklaide
- Iepirkšanās
- Maltītes ārpus mājas
- Svinības, dāvanas
- Hobiji

20%

UZKRĀJUMI

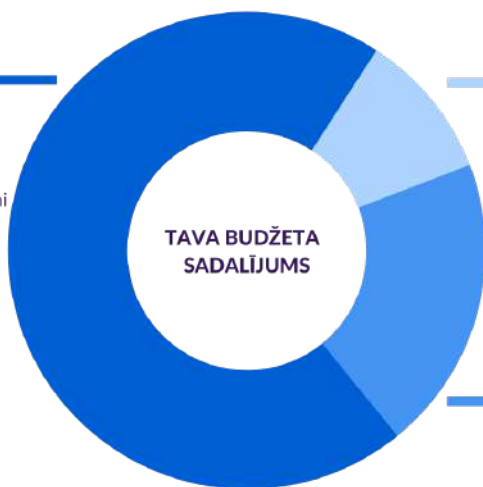
- Uzkrājumi pensijai, vecumdienām
- Ilgtermiņa mērķi, sapņi

70:20:10

70%

PAMATVAJADZĪBAS

- Mājoklis
- Pārtika
- Komunālie maksājumi
- Transports
- Apdrošināšana



10%

PAPILDU VĒLMES

- Izklaide
- Iepirkšanās
- Maltītes ārpus mājas
- Svinības, dāvanas
- Hobiji

20%

UZKRĀJUMI

- Uzkrājumi pensijai, vecumdienām
- Ilgtermiņa mērķi, sapņi

DARBA LAPA
"FIKSĒTĀS UN MAINĪGĀS IZMAKSAS"

Savieno atbilstošos!

KINO TEĀTRA BIĻETES

ALGA PAR PREČU
RAŽOŠANU

ALGA PAR
MĀRKETINGA
AKTIVITĀTĒM

KOMUNĀLIE
MAKSĀJUMI

ĪRES MAKSA
(MĀJAS/RAŽOŠANAS
TELPAS)

PRODUKTA
IZEJMATERIĀLI

FIKSĒTĀS/
NEMAINĪGĀS
IZMAKSAS

MAINĪGĀS IZMAKSAS

DARBA LAPA

"SALDUMU AUTOMĀTS"

IEŅĒMUMI

Tev piederošais saldumu automāts atrodas parkā pilsētas centrā netālu no skolas un bērnu rotaļu laukuma. Viena šokolādes batoniņa cena ir 1 eiro. Skolas dienās saldumu automātā bērni un pieaugušie nopērk šokolādes batoniņus par 50 eiro. Brīvdienās - katru dienu 20 eiro.

Aprēķinus veic par aprīli 2024. gadā!

Mēnesis, par kuru veic aprēķinus

Aprīlis, 2024

M	T	W	T	F	S	S
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30					

Cik lieli ir saldumu automāta ieņēmumi nedēļā (no pirmdienas līdz svētdienai)?

Saldumu automātā tiek arī izvietota cita uzņēmēja reklāma. Par reklāmas izvietošānu uzņēmējs tev maksā 250 eiro mēnesī.

Kādi ir ienākumi no reklāmas izvietošānas katru nedēļu?

IZDEVUMI

Šokolādes batoniņus, ko iespējams iegādāties saldumu automātā, tu pats tos neražo. Tu tos iegādājies. Viens iepakojums, kurā ir 6 batoniņi, maksā 4,27 eiro.

Cik tev izmaksā iegādāties 1 šokolādes batoniņu?

Valstī, kurā tu dzīvo, ir jāmaksā nodoklis no ieņēmumiem 10%.

Cik eiro tu samaksā valstij par batoniņu pārdošanu nedēļā un mēnesī?

Papildu tev vēl ir jāmaksā nomas maksa par saldumu automātu un vietu, kur esi to novietojis. Kopā tas ir 150 eiro mēnesī.

Cik eiro tu samaksā par automāta un vietas nomu?

Komunālie pakalpojumi

Tā kā saldumu automātam ir nepieciešams elektrības pieslēgums, katru mēnesi tu samaksā 35 eiro par elektrību.

Cik eiro tas ir nedēļā?

Lai nogādātu šokolādes batoniņus saldumu automātā, tu nomā busiņu. Busiņa nomas maksa dienā ir 19 eiro. Kaut arī tev tas aizņem tikai 2 stundas, joprojām jāmaksā 19 eiro par visu dienu. Šonedēļ tu esi samaksājis jau 19 eiro par busiņa nomu.

Bez apdrošināšanas nu nekādi. 10 eiro mēnesī ir jāsamaksā par saldumu automāta apdrošināšanas polisi, kas sedz vandālisma bojājumus vai zādzību.

Apkope un remonts

Vienu reizi trijos mēnešos, uzņēmums, no kā ir saldumu automātu, pārlicinās, ka jūsu iekārta ir labā darba kārtībā un veic tās apkopi. Šis pakalpojums maksā 50 eiro gadā.

Cik tas ir nedēļā?

Algas

Tu strādā, lai veidotu šo biznesu. Jāmaksā alga arī sev pašam. Katru nedēļu tu velti 2 stundas, lai iegādātos batoniņus, 1 stundu velti reklāmas sagatavošanai un ievietošanai sociālajos tīklos. 3 stundas nedēļā velti, lai sakārtotu visus dokumentus, apmaksātu rēķinus u.tml. 2 stundas nedēļa nepieciešamas, lai atbildētu uz klientu jautājumiem un ierosinājumiem.

Kāda ir tava alga stundā? Cik nopelni vienā nedēļā?

ŅEMOT VĒRĀ IEPRIEKŠ MINĒTO INFORMĀCIJU UN VEIKTOS APRĒĶINUS, AIZPILDI TABULU!

IENĀKUMI NEDĒĻĀ	EIRO		IZDEVUMI NEDĒĻĀ	EIRO
Ienākumi no pārdošanas			Produkts	
Ienākumi no reklāmas izvietošanas			Noma	
			Komunālie pakalpojumi	
			Transporta izdevumi	
			Apdrošināšana	
			Apkope un remonts	
			Algas	
KOPĀ			KOPĀ	

Vai šim uzņēmumam ir negatīva vai pozitīva naudas plūsma?

Kāda ir uzņēmuma peļņa vai zaudējumi katru nedēļu?

Ko Tu varētu darīt, lai samazinātu izdevumus?

Vai vari iedomāties veidus, kā uzņēmums vēl varētu gūt ienākumus?

DARBA LAPA "SOLI PA SOLIM" *

Sakārto pareizā secībā uzdevumus (no 1-11), kas jāveic, lai uzsāktu savu biznesu. Ir vairāk nekā viens pareizais veids! Pamato savu soļu secību!

- Nolīgstiet ražotāju, lai izveidotu produkta paraugu (prototipu) testēšanai.
- Veiciet tirgus izpēti, lai noskaidrotu, ko cilvēki patiešām vēlas.
- Lūdziet klientiem ieteikumus.
- Noalgojiet darbinieku, kas jums palīdzēs jūsu biznesā.
- Nomājiet noliktavu, kur uzglabāt savus produktus.
- Jums ir ideja par produktu, kuru vēlaties pārdot.
- Uzrakstiet sava produkta biznesa plānu.
- Nāciet klajā ar sava produkta reklāmu.
- Pārbaudiet savu parauga produktu (prototipu).
- Iegūstiet sākumkapitālu, lai sāktu savu biznesu.
- Uzlabojiet savu produkta paraugu, pamatojoties uz testēšanas rezultātiem

5. TĒMA

SOCIĀLĀS PRASMES UN ETIĶETE





NODARBĪBAS

- 25. nodarbība. Mana uzvedība.
- 26. nodarbība. Mana rakstība.
- 27.-28. nodarbība. Mana runa.

IETEICAMIE SASNIEDZAMIE REZULTĀTI TĒMĀ

- Atšķir lietišķu un neformālu leksiku, demonstrē prasmi novērtēt, izvēlēties un lietot situācijai atbilstošu izteiksmes veidu.
- Atšķir lietišķu un neformālu stilu rakstībā, demonstrē prasmi novērtēt situāciju, izvēlēties un lietot valodas stilu atbilstoši situācijai.
- Atšķir formālu un neformālu ģērbšanās stilu, demonstrē izpratni par ģērbšanās stilu piemērotību dažādās situācijās.
- Atšķir formālu un neformālu uzvedības stilu, trenējas novērtēt situācijas, lai izvēlētos atbilstošu uzvedību.
- Diskutē par pozitīvas attieksmes izrādīšanu skolā, darbā, uzņēmējdarbībā.

ATTĪSTĀMĀS CAURVIJU PRASMES

-  Kritiskā domāšana un problēmrisināšana.
-  Jaunrade un uzņēmējspējas.
-  Pašvadīta mācīšanās.
-  Sadarbība.

25. NODARBĪBA

Mana uzvedība.



Nepieciešamie resursi



- Izdrukāts un izgriezts materiāls "Lomu spēles loterija".
- Izdrukāts un izgriezts materiāls "Žestu spēles loterija".
- Materiāls demonstrēšanai "Neverbālā komunikācija".



- Ierīces video un/vai attēlu demonstrēšanai.

Nodarbības norise īsumā un ieteicamās metodes

- Domu kartes veidošana par etiķetes nozīmību dažādās situācijās (skola, karjeras veidošana, uzņēmējdarbība).
- Diskusija "Mana uzvedība" - pirmais iespaids, sasveicināšanās u.c.
- Neverbālā komunikācija - žestu spēle.
- Lomu spēles par uzvedību dažādās situācijās (darba intervija, sabiedriskas vietas u.tml.).

Nodarbības satura izstrādē izmantotie tiešsaistes resursi

- [U.S. Department of Labor, Mastering Soft Skills for Workplace Success Skills to pay the bills](#)
- [Agnese Radžele - Šulce, Lietišķā etiķete - viena no panākumu atslēgām](#)
- [The Ritz-Carlton Hotel Company, LLC, Succeed through service, Social Skills&Etiquette](#)

25. NODARBĪBAS NORISE

- Nodarbības vadītājs iesāk nodarbību, rosinot skolēnu diskusiju par to, cik svarīgi skolā, karjeras veidošanā un uzņēmējdarbībā ir tas, kā mēs uzvedamies, kā mēs izskatāmies, kā mēs runājam un rakstām.
- Nodarbības vadītājs jautā, kas pēc skolēnu domām ir "etiķete". Uz tāfeles var veidot domu karti, pierakstot skolēnu domas.
- Domu karti var veidot arī par etiķetes veidiem - galda etiķete, lietišķā etiķete, svētku etiķete utt.



- Nodarbības vadītājs turpina diskusiju, ka etiķete nav tikai par lietišķu apģērbu un formālu uzvedību. Etiķete ir par situācijai atbilstošu uzvedības, saziņas un vizuālā tēla izvēli. Etiķete ir sabiedrībā pieņemtas uzvedības normas visdažādākajās situācijās.
- Nodarbības vadītājs vada diskusiju "Mana uzvedība":
 - kāpēc ir svarīgi pārzināt etiķeti;
 - pirmais iespaids ir vissvarīgākais;
 - sasveicināšanās;
 - uzrunas formu Jūs/Tu lietošana un citas uzrunas;
 - iepazīšanās un iepazīstināšana.

- Nodarbības vadītājs turpina sarunu par neverbālo komunikāciju - to, kā mūsu komunikāciju ietekmē žesti un mīmika.
- Nodarbības vadītājs jautā, vai viņi ir kādreiz tikuši pieķerti "griežot acis", kad sarunājas ar skolotāju, kādu no vecākiem, grupas dalībnieku vai kādu citu. Lūdz kādam nodemonstrēt "acu griešanu". Nodarbības vadītājs komentē situāciju, ka, ja pat tas tiek darīts neapzināti, kā skolēniem šķiet, kā to varētu uztvert?
- Iespējamās atbildes - man ir garlaicīgi, tas ir kaitinoši, mani tas vispār neinteresē, jā, kā tad, es to jau zināju. Tas ir tas, kā sarunu partneris to varētu interpretēt.

- Skolēni spēlē "Žestu spēle". Pirms spēles nodarbības vadītājs stāsta par 7 neverbālās komunikācijas veidiem un iepazīstina ar "Žestu spēle" noteikumiem.
- Nodarbības vadītājs jautā, kā skolēniem šķiet, vai viņi piekrīt teicienam "Darbi runā skaļāk par vārdiem". Kā viņi to saprotat, kā ir iespējams, ka "darbi runā"?

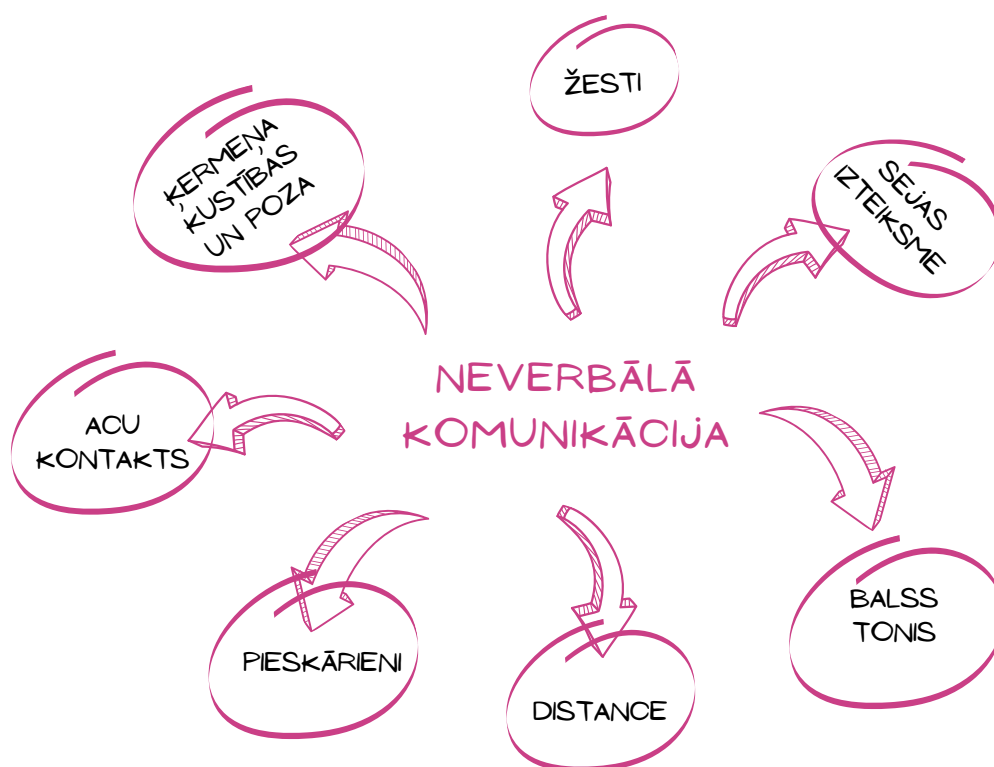
- Nodarbības noslēgumā (vai nākamās nodarbības sākumā) skolēni spēlē lomu spēles, iejūtoties dažādās situācijās, kuras izlozē. Lomu spēlē iekļauj iepriekš apgūto par sasveicināšos, "Jūs" un "Tu" lietošanu, žestiem un mīmiku.
- Pēc katras lomu spēles visi diskutē, kā sanāca ievērot iepriekš runāto par atbilstošu uzvedību. Dažās lomu spēlēs ieteicams izspēlēt situācijas, speciāli rīkojoties neatbilstoši normām vai pielietojot provokācijas no vienas lomu spēlē iesaistītās puses.

NEVERBĀLĀ KOMUNIKĀCIJA*

Neverbālā komunikācija ieņem ļoti būtisku lomu kopējā iespaida radīšanā un pat komunikācijas virzībā un gala rezultātā.

Neverbālā komunikācija bieži vien var būt neapzināta.

NEVERBĀLĀS KOMUNIKĀCIJAS VEIDI



MATERIĀLS "ŽESTU SPĒLES LOTERIJA" IZVEIDEI

NORAIZĒJIES	LEPNS	PATEICĪGS
ĪENINTERESĒTS	AIZSTĀVOŠS	UZTRAUCIES
PĀRSTEIGTS	KAUTRĪGS	NOBIJIES
LEPNS	NOSKUMIS	PĀRSTRĀDĀJIES
VIENTUĻŠ	AIZVAINOTS	GREIZSIRDĪGS
AIZDOMĪGS	SAJŪSMINĀTS	PĀRGURIS
GARLAIKOTS	APJUCIS	PĀRLIECINĀTS
NOBIJIES	DUSMĪGS	AIZKAITINĀTS

MATERIĀLS LOMU SPĒLES LOTERIJAI

Situācija - skolēns dodas pie skolas direktora, lai ierosinātu ideju par jaunu iniciatīvu - labdarības pasākumu, kurā vāktu līdzekļus dzīvnieku patversmei.
Lomas - skolas sekretāre, skolas direktors, skolēns.

Situācija - skolā viesojas uzņēmējs, kas klasē vadīs vieslekciju.
Lomas - 3 skolēni, uzņēmējs.
Provokācija - uzņēmējs izturas ļoti brīvi un neformāli.

Situācija - skolēns sēž pārpildītā autobusā, autobusā iekāpj pensionāre.
Lomas - skolēns, pensionāre, pasažieri.
Provokācija - pensionāre saka: "Nē, nē, sēdi, sēdi!"

Situācija - tēvs ar bērnu ir ieradies bankā, lai atvērtu bankas kontu.
Lomas - bankas darbinieks, vecāks, bērns.
Provokācija - bankas darbinieks uzrunā vecāku uz "tu".

Situācija - skolēns dodas uz darba interviju, lai pieteiktos vasaras darbam veikalā.
Lomas - veikala īpašniece, skolēns.
Provokācija -

Situācija -
Lomas -
Provokācija -

Situācija -
Lomas -
Provokācija -

Noderīga informācija vecāko klašu skolēniem! Paskaidrojiet paralēles, kā šīs prasmes ir noderīgas jau mācību vidē!

5 SOCIĀLĀS PRASMES, KURAS NOVĒRTĒS DARBA VIDĒ*

PRASME SKAIDRI IZTEIKTIES GAN MUTISKI, GAN RAKSTISKI

Savstarpējā komunikācija ir neatņemama ikdienas sastāvdaļa, tādēļ ir svarīgi izteikties tā, lai apkārtējie Tevi saprastu. Liela daļa pārpratumu un konfliktsituāciju mēdz rasties neefektīvas komunikācijas dēļ, kad lietas tiek noklusētas vai izteiktas nepietiekami saprotami. Lai izvairītos no šādām situācijām, labākā stratēģija ir būt tiešam savos izteikumos, saglabājot pieklājību un cieņu pret sarunbiedru.

Kā attīstīt šo prasmi:

- ✓ Izvairies no liekvārdības un centies nenovirzīties no galvenās tēmas, par kuru tu vēlies izteikties!
- ✓ Centies izteikties pēc iespējas vienkāršāk un skaidrāk, lai Tevi saprastu ikviens. Ir labi, ja Tu pārzini dažādus svešvārdus, terminus un žargonu, taču, jo vairāk šos vārdus izmantosi, jo lielāks ir risks, ka būs daļa klausītāju (vai lasītāju), kuri neuztvers Tavu domu pilnībā.
- ✓ Ja Tev nepieciešams izteikties klausītāju priekšā, uzturi acu kontaktu un izvēlies piemērotu runas tembru, lai tiem, kas atrodas tālāk no Tevis, nenāktos minēt, ko Tu tikko sacīji.

PRASME SADARBOTIES

Lai arī katram no Taviem kolēģiem var būt savī individuālie mērķi un uzdevumi, visam uzņēmumam vai komandai ir viens kopīgs mērķis - palīdzēt uzņēmumam gūt panākumus. Bez darbinieku sadarbības šo mērķi būs ļoti grūti vai pat neiespējami īstenot. Prasme sadarboties nozīmē to, ka Tu zini, kad lūgt kolēģu palīdzību vai deleģēt uzdevumus, kā arī proti efektīvi strādāt komandā.

Kā attīstīt šo prasmi:

- ✓ Atrodi laiku tam, lai iepazītu savus kolēģus! Reizēm grūtības sadarboties rodas tādēļ, ka cilvēki viens otru slikti pazīst, tādēļ nevēlas lūgt palīdzību. Varbūt laiks aiziet kopīgās pusdienās?
- ✓ Esi atvērts citu idejām un uzmanīgi uzklausi kolēģu priekšlikumus! Ja vienmēr ieņemsi noraidošu pozīciju, diez vai apkārtējie vēlēšies ar Tevi sadarboties.
- ✓ Ja Tev kāds ir palīdzējis, nākamreiz palidzi kādam arī Tu, jo sadarbība lielā mērā balstās tieši uz izpalīdzības principa.

CIENĀS IZRĀDĪŠANA

Ja Tu cienīsi savus kolēģus, arī viņi cienīs Tevi. Visvienkāršākais veids, kā izrādīt (un laika gaitā arī iemantot) cieņu, ir būt pieklājīgam un ievērot labas manieres gan darbos, gan savstarpējā komunikācijā. Darba vide, kurā kolēģi ciena cits citu, veicina darbinieku apmierinātības līmeni, turklāt Tu noteikti piekritīsi, ka šādā vidē strādāt ir daudz patīkamāk.

Kā attīstīt šo prasmi:

- ✓ Ja kādam ir kas sakāms, uzklausi un nepārtrauc runātāju!
- ✓ Izturies pret visiem kolēģiem vienlīdz labi un godīgi, neatkarīgi no tā, vai viņi ieņem augstāku vai zemāku amatu par Tevi!
- ✓ Uzslavē kolēģi, ja viņš vai viņa ir labi ticis galā ar kādu uzdevumu!

EMPĀTIJA

Ja Tev piemīt empātija, tas nozīmē, ka Tu proti iejusties cita cilvēka "ādā" un izprast to, kā šis cilvēks jūtas un ko viņš domā. Empātija noder tad, ja nepieciešams panākt kādu vienošanos, rast kompromisu vai atrisināt strīdīgu situāciju, izprotot otra cilvēka motīvus, Tev būs vienkāršāk nonākt pie risinājuma, kas apmierina abas puses.

Kā attīstīt šo prasmi:

- ✓ Esi labs klausītājs un mēģini uztvert "slēptos" signālus, ko sarunbiedrs Tev raida ar ķermeņa valodas, žestu un intonācijas palīdzību!
- ✓ Izturies pret citiem tā, kā Tu vēlētos, lai izturas pret Tevi!
- ✓ Pirms kritizēt vai nosodīt kādu, mēģini iztēloties, ko Tu darītu līdzīgā situācijā!

POZITĪVA ATTIEKSME

Pozitīva attieksme nenozīmē to, ka Tu nekad nedrīksti justies neapmierināts vai apbēdināts. Pozitīva attieksme nozīmē to, ka arī nepatīkamās situācijās Tu izvairies no kritizēšanas, sūdzēšanās un negāciju vairošanas, un tā vietā meklē risinājumus, kā arī izsaki savu viedokli konstruktīvi, bez pārmetumiem. Saglabājot pozitīvu attieksmi, Tev būs vieglāk tikt galā ar stresu, turklāt tas veicinās labu attiecību veidošanu ar kolēģiem.

Kā attīstīt šo prasmi:

- ✓ Neieciņķējies uz negatīvo! Atceries, ka ikkatrā darba vietā ir savi trūkumi un problēmas, ar kurām jāsaskaras, taču tas nenozīmē, ka šīm negācijām ik reizi nepieciešams veltīt visu savu uzmanību un fokusu.
- ✓ Centies turēties kopā ar tiem kolēģiem, kuriem, tavuprāt, ir pozitīva attieksme - labais vairo labo.
- ✓ Ja Tev gadās kļūdoties vai kaut kas neizdodas, nenosodi sevi, domājot sliktas domas. Tā vietā mēģini saprast, kur tieši bija kļūda un nevaino sevi pie visām iespējamajām likstām.

26. NODARBĪBA

Mana rakstība.



Nepieciešamie resursi



- Darba lapa "Lietišķi vai neformāli?".



- A4 lapas un rakstāmpiederumi.
- Dators ar interneta pieslēgumu skolēniem.

Nodarbības norise īsumā un ieteicamās metodes

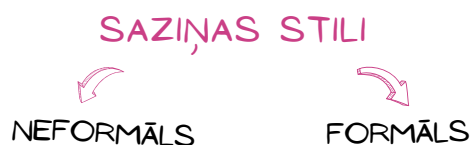
- Atšķirība starp formālu un neformālu saziņas stilu.
- Dažādi rakstības stili.
- Praktiskais radošais darbs "Ieraksts sociālajos tīklos".
- Darba lapa "Lietišķi vai neformāli?".

Nodarbības satura izstrādē izmantotie tiešsaistes resursi

- [Valodas stilu raksturojums, uzdevumi.lv](http://Valodas.stilu.raksturojums.uzdevumi.lv)

26. NODARBĪBAS NORISE

- Nodarbības vadītājs skaidro atšķirību starp formālu un neformālu saziņas stili un lūdz nosaukt situācijas, kurās šos stilus izmanto.



- Rakstības stils, tāpat kā ģērbšanās stils ir jāpiemēro noteiktiem apstākļiem. Nodarbības vadītājs lūdz nosaukt piemērus, kur ir atbilstoši izmantot šos rakstības stilus un vai tie varētu atbilst formālam vai neformālam saziņas stilam.



- Uzņēmējdarbības vidē var nākties saskarties ar visiem šiem stiliem, tāpēc svarīgi ir spēt tos atšķirt un nodalīt. Nodarbības vadītājs lūdz nosaukt piemērus. Jaunāko klašu skolēniem vēlams palīdzēt, dodot konkrētu situāciju, piemēram, kādu nozari varētu pārstāvēt uzņēmējs, kurš ikdienā saskaras ar zinātnisko rakstības stilu.

- Nodarbības vadītājs aicina visus iztēloties, ka viņiem ir savs Skolēnu mācību uzņēmums (SMU). SMU produkts beidzot ir gatavs pārdošanai, un par to komanda ir nolēmusi paziņot rakstiski savā sociālo tīklu kontā. Skolēni sagatavo melnrakstu ierakstam sociālajos tīklos kādā no izvēlētajām tēmām:
 - "Iepazīstināšana ar komandu",
 - "Pirmais ieraksts par SMU produktu";
 - "SMU produktam akcijas cena";
 - "SMU piedalījies pirmajā gadatirgū "Cits Bazārs".

- Skolēni trenējas rakstīt lietišķu e-pastu, nosūtot e-pastu nodarbību vadītājam. E-pasta saturs, pēc izvēles:
 - "Pieteikums uz prakses vietu",
 - "Vēstule skolas administrācijai par ierosinājumu ziedojumu vākšanai dzīvnieku patversmei";
 - "Vēstule skolotājam, ka nevarēs ierasties mācību stundā, jo piedalīsies reģiona jaunatnes organizācijas pasākumā".

- Skolēni pilda darba lapu "Lietišķi vai neformāli?". Darbā trenējas atpazīt, kurā stilā rakstīts teksts.

DARBA LAPA

"LIETIŠĶI VAI NEFORMĀLI?"

Izlasi dotos piemērus un brīvajā laukā ieraksti, vai tas atbilst formālam (lietišķam) vai neformālam saziņas stilam!

ES ŠODIEN NEBŪŠU.

VĒLOS INFORMĒT, KA 2023. GADA 12. OKTOBRĪ NEVARĒŠU IERASTIES MĀCĪBU STUNDIŅĀ, JO....

"ES JŪS GAIDU ATPLESTĀM ROKĀM!"

VĒLĒTOS PIERAKSTĪTIES PIE DAKTERA.

SVEIKI! KĀ JUMS IET?

VĒLOS INFORMĒT, KA 2023. GADA 12. OKTOBRĪ NEVARĒŠU IERASTIES MĀCĪBU STUNDĀ, JO....

LABDIEN! LŪDZU IZSKATĪT IESPĒJU....

JAUKU DIENU, LĪGA LIEPIŅA.

AR CIĒŅU, LĪGA LIEPIŅA.

27.-29. NODARBĪBA

Mana runa.

97 %

Nepieciešamie resursi



- [Video, Jaunatnes starptautisko programmu aģentūra, "Attīsti savas komunikācijas un prezentācijas prasmes".](#)
- [Video, Viesturs Meikšāns konferencē "Izglītība var".](#)
- Materiāls demonstrēšanai "Padomi prezentācijas satura plānošanai".
- Materiāls demonstrēšanai "Ātrrunas, dikcijas un elpošanas vingrinājumi".
- Materiāls demonstrēšanai "Kā cilvēki uztver informāciju?".
- Darba lapa "Idejas novērtēšana".



- Ierīces video un/vai attēlu demonstrēšanai.
- Tāfele un rakstāmpiederumi domu kartes veidošanai.

Nodarbības norise īsumā un ieteicamās metodes

- Nodarbības vadītājs izmanto metodes "stāstījums", "vizualizācija", lai skolēni varētu attīstīt savas publiskās runas prasmi.
- Nodarbības vadītājs iepazīstina skolēnus ar prezentēšanas metodi "lifta runa".
- Skolēni gatavo savu prezentāciju.
- Skolēni prezentē savus izgudrojumus vai inovācijas, klausītāji vērtē, aizpildot darba lapu "Izgudrojuma vai inovācijas novērtēšana".
- Nodarbību vadītājs apkopo darba lapas "Inovāciju K" un skolēnu sagatavotos zīmējumus un izveido "Mūsu izgudrojumu grāmata".

Nodarbības satura izstrādē izmantotie tiešsaistes resursi

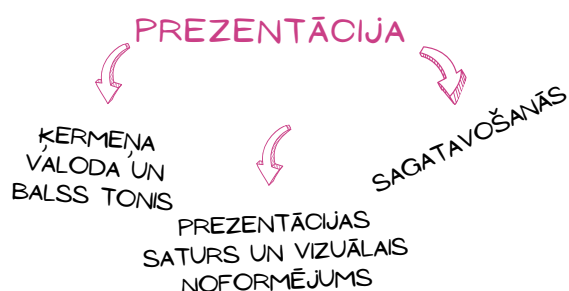
- [Runas Skola, Prezentācija, 4 mūsdienīgas prezentācijas elementi](#)
- [Runas skola, LABĀKIE BALSS VINGRINĀJUMI, kuri uzreiz dod rezultātu](#)
- [Creately, How do people perceive the information?](#)
- [Jaunatnes starptautisko programmu aģentūra, "Attīsti savas komunikācijas un prezentācijas prasmes"](#)
- [Viesturs Meikšāns konferencē "Izglītība var", "Ko Tev stāsta Tava ķermeņa valoda?"](#)
- [Samsung digitālā skola, "Kādai jābūt labai runai"](#)

27.-29. NODARBĪBAS NORISE

- Nodarbības vadītājs demonstrē Jaunatnes starptautisko programmu aģentūras video "Attīsti savas komunikācijas un prezentācijas prasmes" (no 14 min. 48 sek. līdz 23. min.).



- Pēc video noskatīšanās nodarbībā parrunā tur dzirdēto, akcentējot svarīgāko.



Papildu

- Domu kartē, nonākot līdz ķermeņa valodai un žestiem, nodarbības vadītājs demonstrē video "Ķermeņa valoda", Viesturs Meikšāns konferencē "Izglītība var".
- Ar skolēniem parrunā par video runāto:
 - žesti, kas atbaida,
 - žesti, kas palīdz komunikācijā,
 - kurus padomus jūs varētu izmantot savās prezentācijās.

- Nodarbības vadītājs stāsta, ka ir vairāki prezentācijas veidi - arī skolotāja stāstījums skolēniem ir prezentācija. Aicina skolēnus nosaukt, ko vēl var prezentēt un kāpēc cilvēkiem ir jārunā publiski.
- Neatkarīgi no prezentācijas veida ir padomi, kas jāievēro vienmēr.
- Nodarbības vadītājs demonstrē Samsung digitālā skola video "Kādam jābūt labai runai".



- Nodarbības vadītājs iepazīstina skolēnus ar jēdzienu "lifta runa". Pastāsta par tās izcelšanās vēsturi (brauciens liftā kopā ar investoru).
- Nodarbības vadītājs demonstrē materiālu "Elevator Pitch vai Lifta runa".

Papildu

- Nodarbības vadītājs demonstrē piemērus:
 - 2010 Elevator Pitch Winner - Katie Sunday https://www.youtube.com/watch?v=dqIEE-g_-Uc
 - 2019 Pitch 90 1st place https://www.youtube.com/watch?v=WDJqemi_AUg
 - Fall 2020 Elevator Pitch Winner <https://www.youtube.com/watch?v=pvI9bAUZMBo> u.c.

- Vadoties pēc skolēnu vecuma un iepriekšējās pieredzes, nodarbības vadītājs izvēlas kādu no turpmākajiem materiāliem un papildina nodarbības saturu:
 - padomi prezentācijas satura plānošanai;
 - ātrrunas, dikcijas un elpošanas vingrinājumi;
 - kā cilvēki uztver informāciju.

- Nodarbības noslēgumā nodarbības vadītājs atgādina par sava izgudrojuma/inovācijas prezentāciju.
- Prezentācijā jāiekļauj:
 - atbildes uz darba lapā "Inovāciju K" norādītajiem jautājumiem;
 - izgudrojuma/inovācijas zīmējums.
- Nodarbību vadītājs izvēlas, vai skolēni prezentāciju veido kā lifta runu vai citā stilā.
- Ieteicams, lai skolēniem būtu laiks gatavot savu prezentāciju nodarbības laikā, kamēr nodarbību vadītājs var palīdzēt ar prezentācijas veidošanu.

- Pēdējā nodarbībā organizē skolēnu prezentācijas. Skolēni klausās savu grupas dalībnieku prezentācijas un aizpilda darba lapu "Idejas novērtējums".
- Skolēni iesniedz savas darba lapas "Inovāciju K" un apvieno tās grupas "Ideju grāmatā".

PADOMI PREZENTĀCIJAS SATURA PLĀNOŠANAI

Pamēģiniet transformēt, kā tos
varētu pielietot biznesa
prezentācijas sagatavošanā!

VIESTURA MEIKŠĀNA PADOMI PAR PREZENTĀCIJU VEIDOŠANU

**Viens slaidis
piecās
minūtēs** Prezентācija ir efektīva, ja tā ir daudzveidīga. Tas nozīmē, ka prezentācija jeb slaidi ir adekvātā balansā ar runāto materiālu. Labā prakse ir viens slaidis piecās minūtēs.

**Atslēgas
vārdi** Cilvēki parasti lasa visu, ko viņiem rāda. Tādā veidā pastāv risks, ka viņi nedzirdēs to, ko jūs teiksiet.

**Izmantojiet
video** Video pārnes jūsu publiku pilnīgi citā formātā. Tas ir brīnišķīgs papildinājums jebkurai prezentācijai.

**Inter-
aktivitāte** Cenšaties veidot slaidus tā, lai tie būtu interaktīvi!

UN KĀ TIE VARĒTU TIKT INTEGRĒTI BIZNESĀ PREZENTĀCIJĀ

Biznesa prezentācijas mēdz būt ar ļoti ierobežotu laika limitu (1 - 5 minūtes). Ja esat izlēmuši izmantot slaidus, stāstiet par svarīgāko. Katram tematam atvēliet vienu slaidu (problēma - produkts un tā unikalitāte - tirgus iespējas - finanses).

"Nē"gariem tekstiem, kas pārkopēti no biznesa plāna! Prezentācijā attēloti svarīgākie stratēģijas atslēgas vārdi (pēc iespējas īsāk, konkrētāk, taču ne vispārināti) vai svarīgākie finanšu rādītāji (nevis, piemēram, visa naudas plūsmas tabula).

Reklāmas video, Tik Tok video.

Piemēram, QR kods uz uzņēmuma mājas lapu, sociālo tīklu kontu.

ELEVATOR PITCH VAI LIFTA RUNA

Tiek uzskatīts, ka katram uzņēmuma īpašniekam ir jābūt sagatavotai lifta runai par savu uzņēmumu, kas der visām dzīves situācijām un gadījumiem. Tā ir tikai 30-60 sekundes gara un ietver galvenās ziņas, kas potenciālajam investoram vai pircējam būtu jāzina par uzņēmumu vai produktu.

Lai izveidotu kvalitatīvu lifta runu, atliek skaidri noformulēt savu ideju un sekot šiem padomiem:

- skaidri apzinies, ko vēlies panākt;
- apzinies savas stiprās puses;
- pastāsti stāstu;
- atbrīvojies no žargonismiem;
- uzņem laiku, jo lifta runa ilgst tikai 30-60 sekundes;
- uzņem video, lai pats sevi redzētu no malas;
- prezentē savu lifta runu draugiem, ģimenei, klasesbiedriem, lai vairākas reizes to izmēģinātu publikas priekšā.

FORMULA LIFTA RUNAS SATURAM

1. ES PALĪDZU X SASNIEGT Y, DAROT Z

x=auditorija/lietotāji; y=vērtības piedāvājums; z=kā jūs to darāt

2. STĀSTS

ar kuru var identificēties, veidot emocionālu sasaisti

problēma -> risinājums

3. VĒRTĪBA

radītais labums, ietekme

ĀTRRUNAS, DIKCIJAS UN ELPOŠANAS VINGRINĀJUMI

Izmēģiniet ar skolēniem elpošanas, ātrrunas un dikcijas vingrinājumus. Tas būs jautrs un lietderīgs papildinājums nodarbībām!

DIKCIJAS VINGRINĀJUMI

Mazā Alma rāvā bradā basām kājām krasta malā.

Aplokā auļo un joņo straujo jaunlopu bars.

Manai baltai mājai pāri raiba kaija gaisos laižas.

Kārlis Klārai krelles dāvā, Klāra Kārlim klarneti.

Pupa pa kapeikai.

Baigi bikli bēgļi brikšņos brien.

ĀTRRUNAS VINGRINĀJUMI

Briesmīgais biedrs briedis brieda brienamā bedrē briesmīgi brist.

Ezišu šķiņķišu puskažociņš uz šaursliežu dzelzceļa sliežu siržu slēgīšiem.

Vesels simts sīku siseņu salstot sausos salmos sisina.

Seši Sašas sušķainie sušķi dadžu saišķos sušķējas.

ELPOŠANAS VINGRINĀJUMI

Blass ir svarīga prezentācijas sastāvdaļa. Uztraukumā, elpa var "saskriet debesīs" un var būt sajūta, ka runātājs ir aizsiesies. Tas nerada pārliecināta runātāju iespaidu.

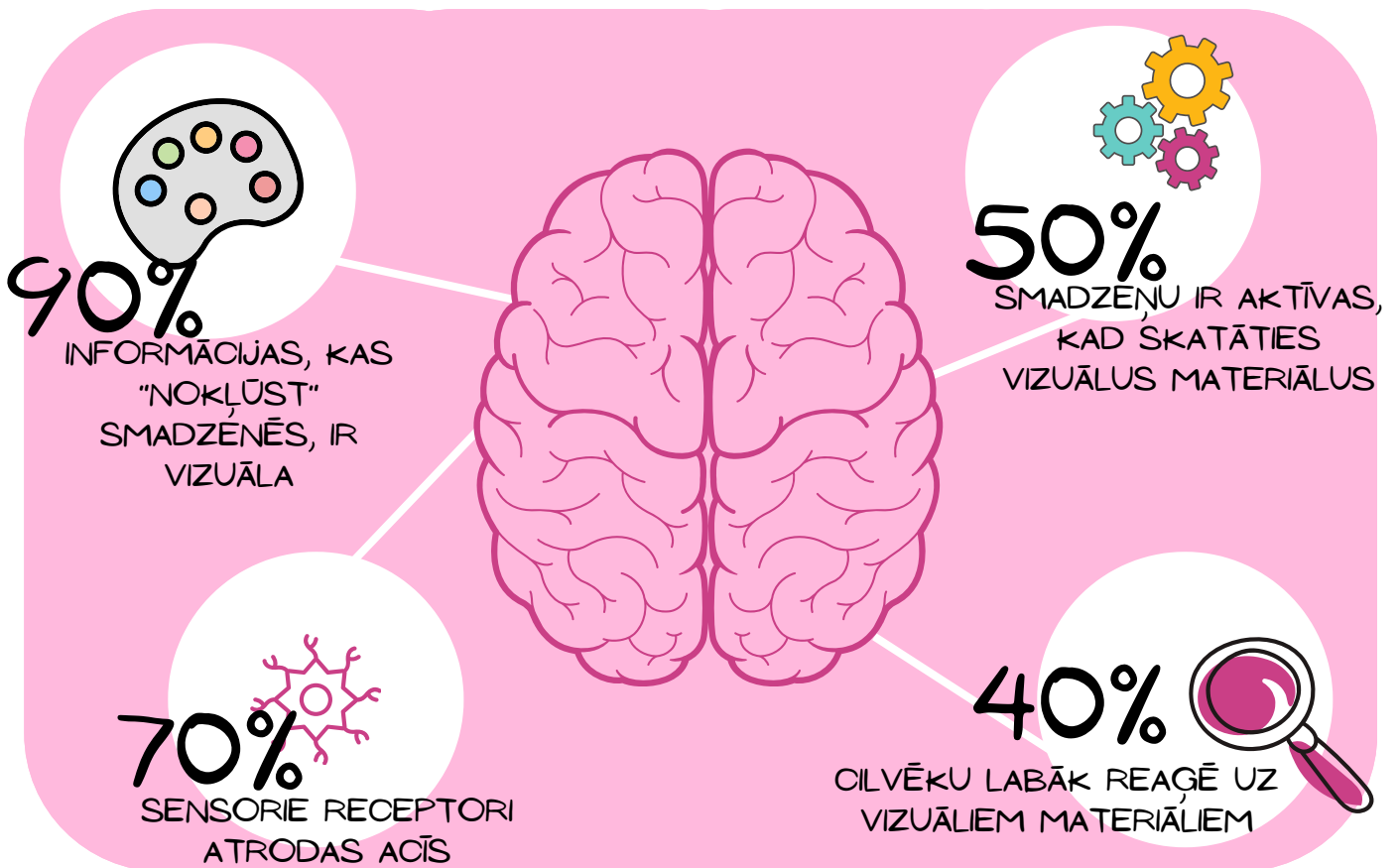
Zane Daudziņa apgalvo, ka, lai attīstītu savu balsi, vislielākā uzmanība ir jāpievērš elpošanas vingrinājumiem. Elpošana ir visa pamats. Gan iekšējā miera pamats, gan balss "atspēriena" pamats. Bez elpas pārvaldīšanas nav iespējams labs rezultāts.

- Izelpojot iztēlojaties, ka esat izelpojuši visu gaisu un esat "it kā izspieduši no plaušu visiem stūrīšiem sasmakušo gaisu"!
- Tad aizturiet elpu uz 3 sekundēm!
- Ieelpojiet, sākot no pašas vēdera lejasdaļas, it kā pakāpeniski piepildot visu ķermeni kā mucu ar skābekli! Šī procesa laikā ir jāapzinās, ka jūsu ķermenis ir tilpums jeb trauks, kas ir jāpiepilda.
- Kad ieelpa ir veikta, aizturiet elpu līdz 3 sekundēm. Pēc tam ļoti gari un dziļi izelpojiet!

Ieelpas laikā var uzlikt roku uz vēdera lejasdaļas un sajūst, kā gaiss plūst no lejas uz augšu. Ja ieelpas veikšana vēderā ir apgrūtināta, pamēģiniet apsēsties uz krēsla, nolieciet ķermeņa augšdaļu līdz ceļiem, uzlieciet rokas muguras daļā uz sāniem - šāda poza atvieglo elpas sajušanu vēderā.

KĀ CILVĒKI UZTVER INFORMĀCIJU?

Vērtīgi zināt! Nevis, lai prezentācijās būtu tikai attēli, bet, lai parādītu, cik liela nozīme ir informācijas PAREIZAI vizualizācijai!



Darba lapa "Idejas novērtēšana"



INTERESANTS
UN NODERĪGS
IZGUDROJUMS

PIESAISTOŠS
ZĪMĒJUMS

PĀRLIECINĀTS
STĀSTĪJUMS

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.
- 11.

	INTERESANTS UN NODERĪGS IZGUDROJUMS	PIESAISTOŠS ZĪMĒJUMS	PĀRLIECINĀTS STĀSTĪJUMS
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			
7.			
8.			
9.			
10.			
11.			



MŪSU IDEJU
GRĀMATA

30. NODARBĪBA

Programmas noslēgums un pašvērtējums.

 100 %

Mācību līdzekļi



- "Atzinības raksts".
- "Atsauksmju kubs".

Nodarbības norise īsumā un ieteicamās metodes

- Kopsavilkums par apgūto visā programmā.
- Aktivitāte "Atsauksmju kubs" vai cita pašnovērtējuma metode.
- Atzinības rakstu par paveikto darbu programmā pasniegšana.

Nodarbības satura izstrādē izmantotie tiešsaistes resursi

- Avots: DOIT - Entrepreneurial skills for young social innovators in an open digital world, Toolkit

30. NODARBĪBAS NORISE

- Nodarbību ieteicams organizēt kā nelielas svinības par paveikto un apgūto.

- Nodarbības pirmajā daļā organizē aktivitāti "Atsauksmju kubs" (vecāko klašu skolēniem). Kopīgi pārrunā, kas šajās nodarbībās tika darīts un apgūts.

Atsauksmju kubs

Sagatavošanās:

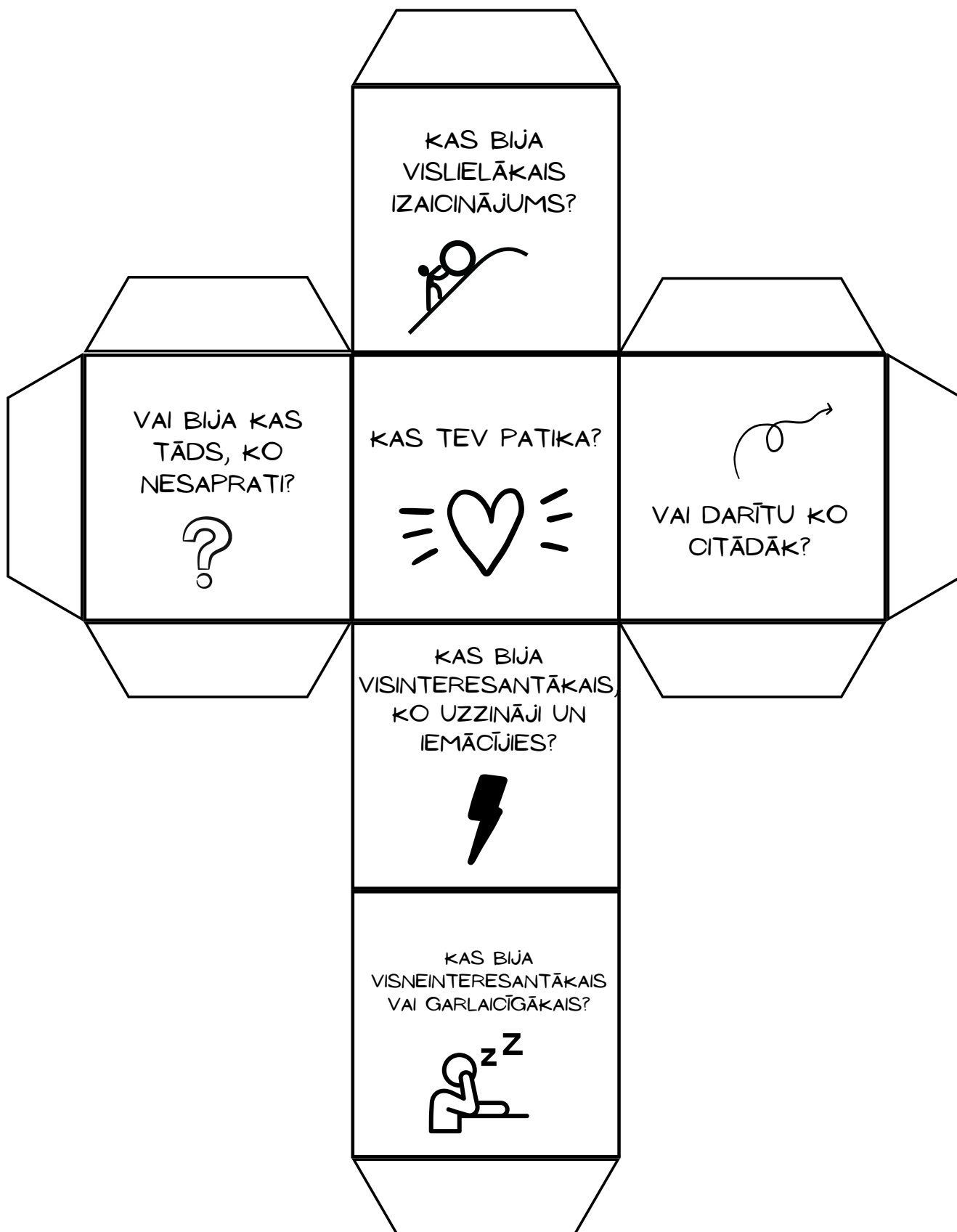
- Nodarbību vadītājs izdrukā, izgriež un salīmē "Atsauksmju kubs" (kubu daudzums atkarīgs vai uzdevumu veiks visa klase kopā vai pāros vai komandās).

Nodarbības laikā:

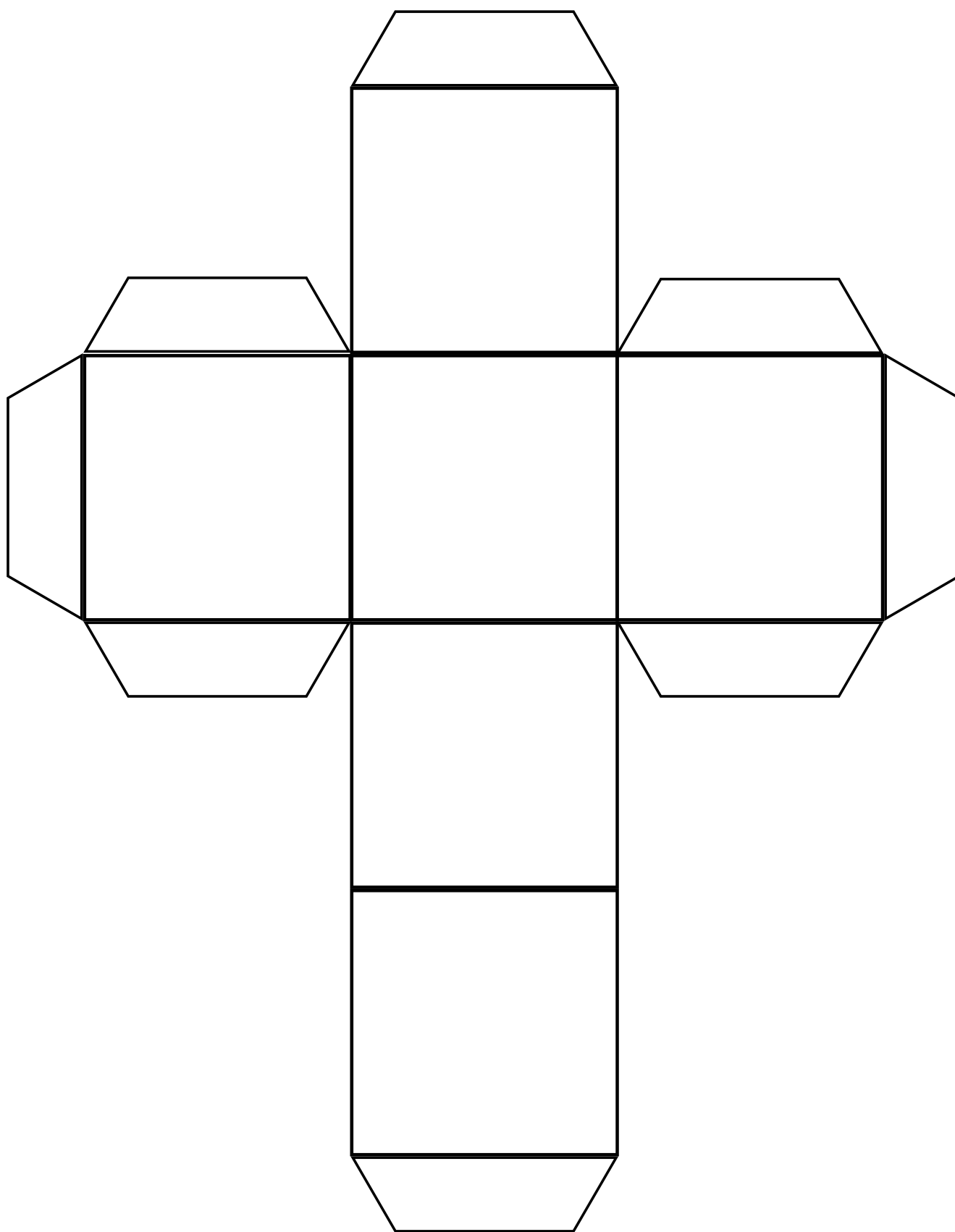
- nodarbību vadītājs izvēlas:
 - vai aktivitāti skolēni veiks visa klasē kopā (katrs skolēns vienu reizi met "Atsauksmju kubs");
 - vai aktivitāti skolēni veiks grupā (~5 skolēni grupā) vai pāri, kubu met katrs skolēns vismaz 2 reizes.

- Nodarbības otrajā daļā, nodarbības vadītājs pasniedz skolēniem Atzinības rakstus par ieguldīto darbu un attīstīto finanšu pratību.

MATERIĀLS "ATSAUKSMJU KUBS" IZVEIDEI



MATERIĀLS "ATSAUKSMJU KUBS" IZVEIDEI



Iceland
Liechtenstein
Norway grants



Vides aizsardzības un
reģionālās attīstības
ministrija



AGDER
fylkeskommune

ATZINĪBAS RAKSTS

par ieguldīto darbu
savu zināšanu un prasmju attīstīšanā
interēšu izglītības programmā "Es-uzņēmējs!"

Pasaki man
un es aizmiršīšu.
Iemāci man
un es
atcerēšos. Iesaukti
mani
un es iemācīšos.

B. Franklins

Iceland
Liechtenstein
Norway grants



Vides aizsardzības un
reģionālās attīstības
ministrija



AGDER
fylkeskommune



A Member
of JA Worldwide

INTEREŠU IZGLĪTĪBAS PROGRAMMAS

Es -
uzņēmējs!

PIRMSSKOLA

1. PROGRAMMA
1. LĪMENIS

1.-4. KLASE

2. PROGRAMMA
2. LĪMENIS

5.-9. KLASE

3. PROGRAMMA
3. LĪMENIS

10.-12. KLASE

4. PROGRAMMA | 4. LĪMENIS

**ROKASGRĀMATA
NODARBĪBU VADĪTĀJIEM**

PROGRAMMAS ĪSTENOŠANAS MĒRĶIS

Uzņēmējdarbības veikšanai un finansiālās labklājības sasniegšanai nepieciešamo kompetenču attīstīšana.

PROGRAMMAS ĪSTENOŠANAS UZDEVUMI

1. Veicināt spēju noteikt savas stiprās puses, attīstītās un attīstāmās kompetences, zināšanas, prasmes un pieredzes uzņēmējdarbības veikšanai un savu karjeras mērķu sasniegšanai.
2. Veicināt uzņēmējdarbības veikšanai nepieciešamo kompetenču, zināšanu un prasmju attīstību un to mērķtiecīgu izmantošanu.
3. Veicināt proaktīvu uzvedību sevis pilnveidošanai un pašrealizācijai.
4. Rosināt attieksmju un ieradumu veidošanu, kas ir nepieciešamas nākotnes finansiālās un personīgās labklājības nodrošināšanai.
5. Pilnveidot spēju plānot un organizēt savu individuālo darbu un darbu komandā.
6. Veicināt skolēna prasmi konstruktīvi diskutēt un piedāvāt risinājumus problēmsituāciju risināšanai.
7. Radīt iespēju skolēniem iepazīt un izprast rīcības modeļus dažādos ar uzņēmējdarbību saistītos procesos.
8. Pilnveidot skolēnu prasmi cieņpilnai komunikācijai (mutiska, rakstiska, neverbāla) un veidot izpratni par ētiskas rīcības nozīmīgumu gan uzņēmējdarbības vidē, gan savu individuālo karjeras mērķu sasniegšanā.
9. Veicināt ilgtspējīgu domāšanu savu individuālo un uzņēmuma mērķu sasniegšanai.

PROGRAMMAS TĒMU UN NODARBĪBU PĀRSKATS

Katras nodarbības ilgums 40 minūtes (vai atbilstoši izglītības iestādē noteiktajam).

1. TĒMA | DARBS KOMANDĀ

1.1. temats. Manas stiprās/vājās puses.

- 1. nodarbība. Pazīt vienam otru.
- 2.-3. nodarbība. Kas man padodas un pie kā man vēl jāpiestrādā?
- 4.-5. nodarbība. Līderība.

1.2. temats. Kā sarunāties, lai sarunātu?

- 6. nodarbība. Komunikācija.
- 7. nodarbība. Pārliecināšana un vienošanās.

2. TĒMA | UZŅĒMĒJDARBĪBAS PLĀNOŠANA

- 8.-20. nodarbība. Kā plāno uzņēmējdarbību? Lean Canva:
 - 8. nodarbība. Ievads. Plānošana un uzņēmējdarbība. Biznesa modelis.
 - 9.-10. nodarbība. Tīrgus segmentēšana. Zināt savu klientu.
 - 11.-12. nodarbība. Problēmas identificēšana.
 - 13.-15. nodarbība. Risinājums. Vērtības pozicionēšanas. Unikālais vērtības piedāvājums.
 - 16.-18. nodarbība. Kanāli. Finanses. Galvenie rādītāji.
 - 19.-20. nodarbība. Biznesa prezentācija.

3. TĒMA | ŠODIENAS LĒMUMI ILGTSPĒJĪGAI NĀKOTNEI

Ilgtspējas principi un risinājumi.

- 21.-23. nodarbība. Ilgtspējas principi.
- 24.-25. nodarbība. Ilgtspējīgi risinājumi uzņēmējdarbībā.
- 26.-27. Ideju novērtēšana ilgtspējīgas uzņēmējdarbības kontekstā

KOPSAVILKUMS

- 28.-29. nodarbība. Uzņēmējdarbības izlaušanās spēle.
- 30. nodarbība. Programmas noslēgums un pašvērtējums.

1. TĒMA

DARBS KOMANDĀ

NODARBĪBAS

1.1. temats. Manas stiprās/vājās puses.

- 1. nodarbība. Pazīt vienam otru.
- 2.-3. nodarbība. Kas man padodas un pie kā man vēl jāpiestrādā?
- 4.-5. nodarbība. Līderisms.

1.2. temats. Kā sarunāties, lai sarunātu?

- 6. nodarbība. Komunikācija.
- 7. nodarbība. Pārliecināšana un vienošanās.

IETEICAMIE SASNIEDZAMIE REZULTĀTI TĒMĀ

- Nodarbību grupas dalībnieku iepazīšanās un saliedēšanās.
- Izglītojamais nosauc savus talantus, stiprās puses un to, kas jāattīsta. Analizē savu piemērotību dažādiem pienākumiem uzņēmējdarbībā.
- Novērtē, vai personība atbilst līdera raksturojumam.
- Demonstrē prasmi diskutēt, izmantojot faktus, izteikt un saņemt konstruktīvu kritiku.

UZ TĒMU ATTIECINĀMIE SASNIEDZAMIE REZULTĀTI NO VISPĀRĒJĀS VIDĒJĀS IZGLĪTĪBAS STANDARTA

- Pamatojoties uz paša veidoto savas personības raksturojumu, vērtē savas stiprās un vājās puses, izvirza dzīves mērķus un darbojas, lai prognozētu, patstāvīgi pieņemtu atbildīgus un izsvērtus lēmumus par savu nākotnes darbības jomu (karjeru), ņemot vērā informāciju par izmaiņām darba tirgū, respektējot vajadzības un vērtības. (S.O.1.1.)
- Izmantojot kritisko domāšanu, formulē savas vērtības, izvērtē individuālas zināšanas, prasmes atpazīt trūkstošo. Pieņem lēmumus par prasmju attīstīšanu un profesionālo pilnveidi savas turpmākās karjeras vadībai, lai elastīgi piemērotos pārmaiņām. (S.A. 1.1.)

ATTĪSTĀMĀS CAURVIJU PRASMES



Jaunrade un uzņēmējspēja.



Pilsoniskā līdzdalība.



Pašvadīta mācīšanās.



Kritiskā domāšana un problēmrisināšana.



Sadarbība.

1. NODARBĪBA

Pazīt vienam otru



Mācību līdzekļi



- Darba lapa "Mācīšanās sasniegumu modelēšana".
- Darba lapa "Mācīšanās dienasgrāmata".
- Materiāls demonstrēšanai "Iepazīsti savu komandu"



- Tāfele un rakstāmpiederumi.
- Resursi iepazīšanās aktivitātei.

Nodarbības norise īsumā un ieteicamās metodes

- Nodarbības vadītājs organizē iepazīšanās/saliedēšanās aktivitāti ("ledus laušanas" spēle).
- Kopīga komandas iepazīšanās aktivitāte "Iepazīsti savu komandu".
- Mācīšanās sasniegumu modelēšana (izvirzot savu programmas mērķi/mērķus un nosakot pārbaudāmu rezultātu) - darba lapa "Mācīšanās sasniegumu modelēšana".
- Iepazīšanās ar programmas plānu un "Mācīšanās dienasgrāmatas" veidošana.

Nodarbības satura izstrādē izmantotie tiešsaistes resursi

- [Signe Adamoviča, Līva Stūrmane, Jauno uzņēmēju centrs, Rokasgrāmata "Dizaina domāšana biznesa ideju izstrādei"](#)
- [Iespējamā Misija, Pašvadītas mācīšanās ceļvedis](#)
- [Metodes.lv. Mācīšanās dienasgrāmata](#)





1. NODARBĪBAS NORISE

- Pirmās nodarbības sākumā ieteicams organizēt kādu no "ledus laušanas" aktivitātēm. Pat ja nodarbības grupu veido tikai vienas klases skolēni, šajās nodarbībās skolēni apgūs zināšanas un attīstīs kompetences nedaudz atšķirīgā veidā, tāpēc jāveicina jaunu attiecību veidošanās un mācīšanās, kopienas attīstība. Piemēri "ledus laušanas" spēlēm pieejami rokasgrāmatas sākumā.

- Pēc pirmās aktivitātes nodarbību vadītājs lūdz ieņemt skolēnus savas vietas un saka, ka šajās nodarbībās visiem būs jāstrādā kā komandai.
- Lai komandas darbs būtu efektīvs, ir jāiepazīst vienam otru, jāvienojas par kopīgiem mērķiem, bet vispirms - pašiem priekš sevis ir jāsaprot, ko vēlas iegūt no šīm nodarbībām un, izmantojot dizaina domāšanas metodi, ar kuru daudz tiks strādāts šajā programmā, jāsaprot, kā paši priekš sevis novērtēs, vai savu mērķi ir sasnieguši. Vērtējuma un atzinības gūšana, protams, ir svarīga cilvēku vajadzība. Šajās nodarbībās skolēni netiks vērtēti 10 ballu skalā, bet skolēni vērtēs sevi paši, arī sasniegumi būs atkarīgi tikai no pašiem. Šis būs kā treniņš savas personības attīstībai pieaugušo dzīvei.
- Nodarbības vadītājs iesaka, ka labāk ir izvēlēties vairākus mazākus mērķus, nekā vienu lielu un ļoti ambiciozu.
- Uzdevums ir veicams individuāli, taču nodarbību vadītājam noteikti vajadzētu iedrošināt skolēnus lūgt palīdzību, ja nepieciešams, mērķu definēšanā un tajā, kā to varēs pārbaudīt.

- Nodarbības vadītājs iepazīstina skolēnus ar darba lapas "Mācīšanās sasniegumu modelēšana" saturu un lūdz skolēnus to izpildīt. Īpašu uzmanību jāpievērš tieši tam, kā skolēns pārbaudīs, vai ir sasniedzis savu mērķi.
- Ja palīdzība ir nepieciešama vairākumam, uzdevuma laikā var pielietot prāta vētras vai domu kartes metodi visai grupai kopā, ja grupa neliela - tad individuālas konsultācijas.
- Šis uzdevums aizņems aptuveni 10 minūtes laika. Ja skolēniem ir nepieciešams ilgāks laiks, ierosina uzdevumu apdomāt mierīgākā gaisotnē pēc nodarbības un sagatavot to uz nākamo nodarbību.

- Nodarbības turpinājumā vadītājs ierosina noteikt arī kopējus grupas mērķus un iepazīties vēl tuvāk.
- Nodarbību vadītājs uz tāfeles veido domu karti un sāk ar 6 galvenajiem sarunu tematiem:
 - intereses;
 - kādēļ esmu šeit;
 - kas mani iedvesmo;
 - mans darba stils;
 - individuālie mērķi;
 - komandas mērķi.
- Domu karti var veidot uz tāfeles, uz lielas lapas, kas piestiprināta uz sienas vai kādā no tiešsaistes rīkiem.
- Aktivitātes mērķis ir iepazīt vienu otru (arī nodarbību vadītājam iepazīt grupu), uzzināt programmas saturu un vienoties par kopīgiem mērķiem.

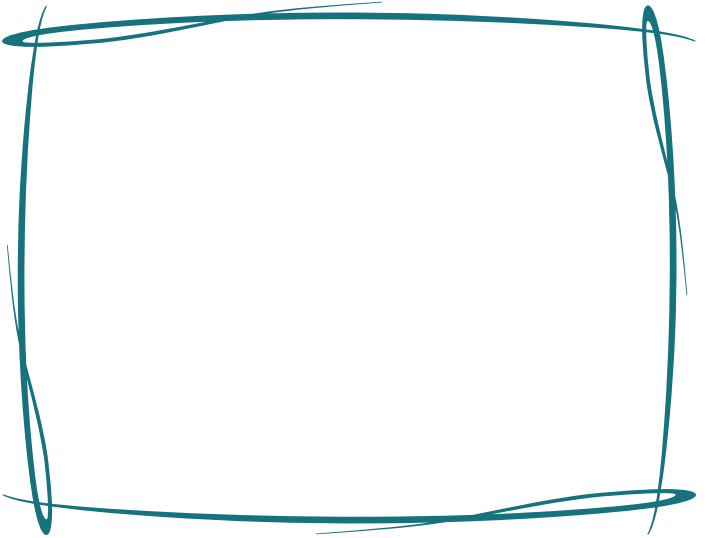
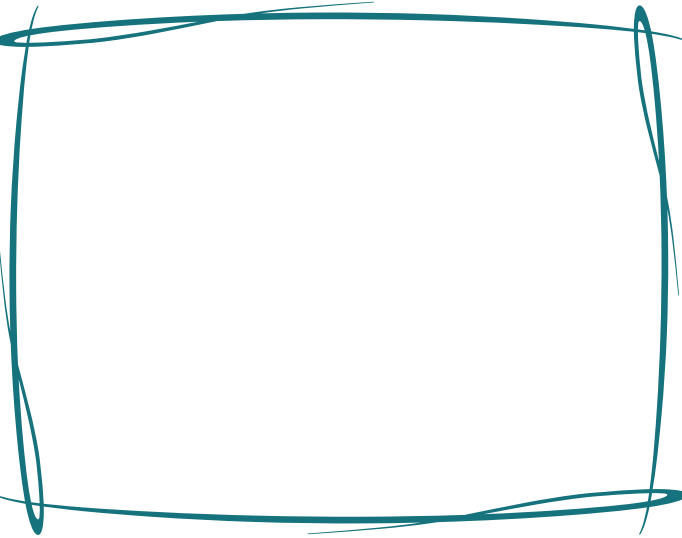
- Nodarbības noslēgumā vadītājs iepazīstina skolēnus ar "Mana mācīšanās dienasgrāmata" un aicina to aizpildīt pēc katra temata apgūšanas.

DARBA LAPA

"MODELĒ SAVUS MĀCTĪŠANĀS SASNIEGUMUS"

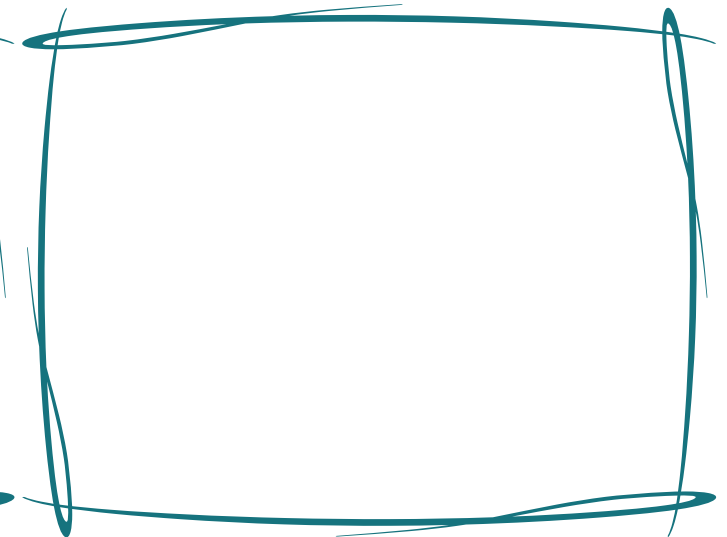
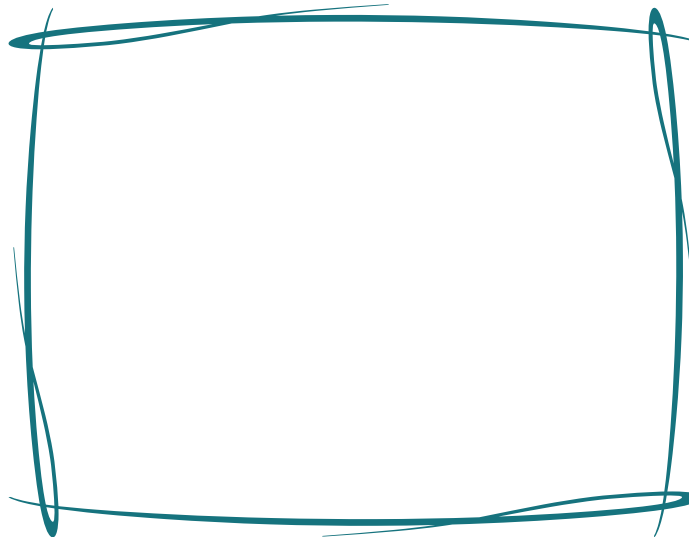
Kāda ir Tava motivācija/interese piedalīties šajā programmā?

Ko Tu vēlies izdarīt šajā programmā?

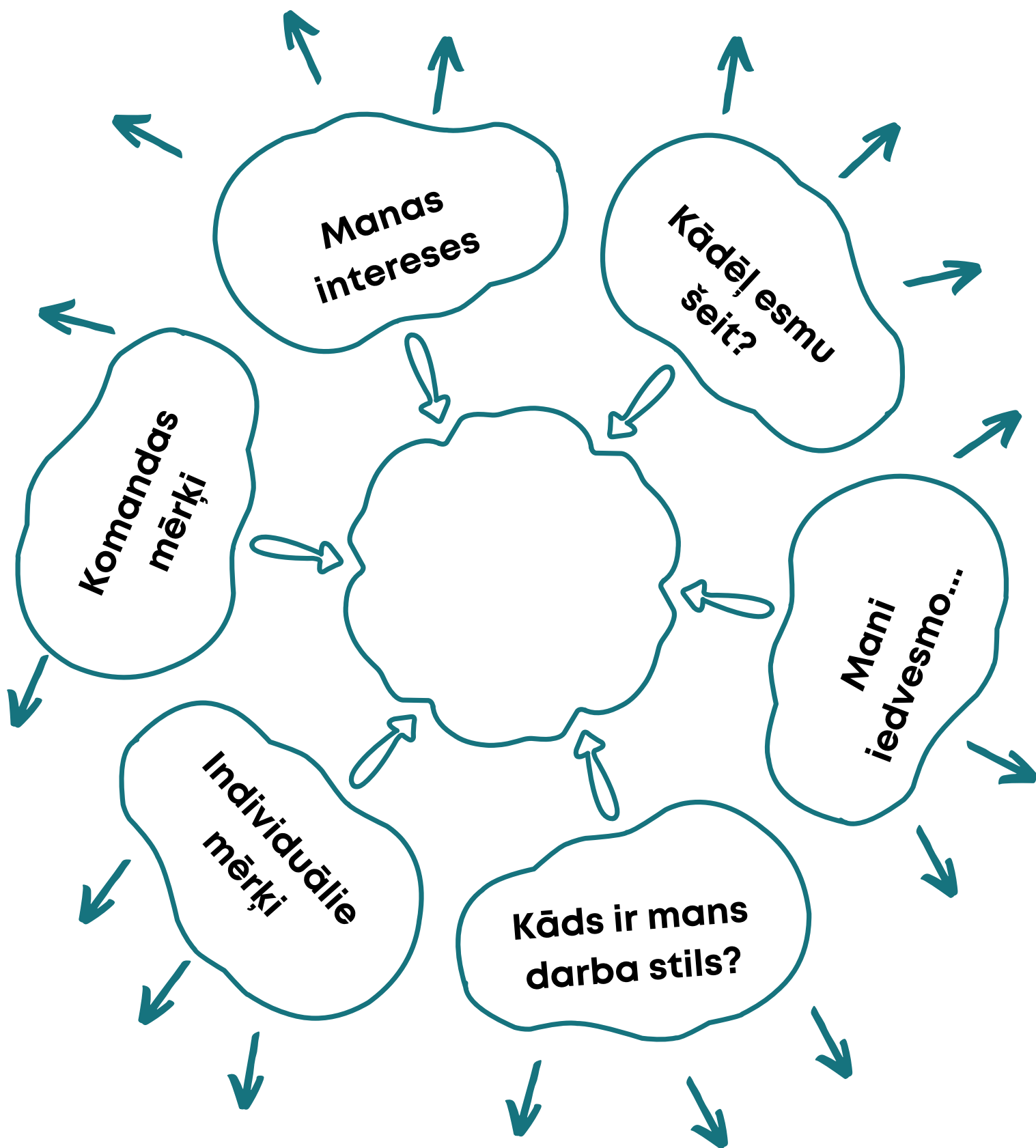


Ko Tu vēlies uzzināt šajā programmā?

Kā tu zināsi, ka esi sasniedzis savus mērķus?



IEPAZĪSTI SAVU KOMANDU



M E T O D E

" M Ā C Ī Š A N Ā S D I E N A S G R Ā M A T A "

Šīs programmas būtība ir būt kā palīdzošam instrumentam jauniešu vēlmei attīstīt savas uzņēmējdarbības veikšanai nepieciešamās kompetences un iegūt noderīgas zināšanas uzņēmējdarbības uzsākšanai. Tas, cik veiksmīgs būs rezultāts programmas noslēgumā, ir atkarīgs no katra paša skolēna un viņa vēlmes.

Grupa kā mācīšanās kopiena un pašvadīta mācīšanās ir galvenās pieejas šajā programmā. Tā kā interešu izglītībā, atšķirībā no formālās izglītības, netiek izmantota sasniegumu vērtēšana, šī programma māca skolēniem pašiem uzņemties atbildību par savām izvēlēm, izvēlēties savus personīgos sasniedzamos rezultātus un pašiem sekot līdzī savam progresam, vēl pēdējos vidusskolas gados (kā jau mācību procesā) to visu darot nosacīti aizsargātā vidē, kur no kļūdām iespējams mācīties, daudz nezaudējot (atšķirībā no reālās dzīves).

Nodarbību vadītājs, iejūtas dažādās lomās - skolotāja, mentora, iespējams, arī "kouča", lai virzītu skolēnus šajā mācību un sevis pilnveidošanas procesā.

Šis nav obligāts, bet ieteicams skolēniem veicams uzdevums programmas apguvei!

Metode "Mācīšanās dienasgrāmata" paredz skolēna individuālu darbu pie sava darba izvērtēšanas pēc nodarības/tēmas.

Skolēns var izmantot piedāvāto darba lapu "Mana mācīšanās dienasgrāmata" vai veikt pierakstus sev ērtā veidā.

DARBA LAPA
"MĀCTĪŠANĀS DIENASGRĀMATA"

Nodarbība/tēma

Novērtē, kāds bija Tavs
garastāvoklis nodarbībās?

Novērtē, cik daudz nodarbības
Tu apmeklēji?

Cik daudz laika veltīji ārpus nodarbībām, lai interesētos par
nodarbības tēmām?

Ko Tu jau zināji iepriekš?

Ko jaunu Tu uzzināji? Kas bija visinteresantākais?

Kāds bija tavs mērķis šīm
nodarbībām?

Novērtē, cik lielā mērā esi to
sasniedzis?



Ko vēl par šo tēmu/tēmām tu gribētu uzzināt?

Kas tev vēl ir jāpajautā nodarbību vadītājam?

2.-3. NODARBĪBA

Kas man padodas, un pie kā man vēl jāpiestrādā

 10 %

Mācību līdzekļi



- Darba lapa "Bingo".
- Darba lapa "Zināt savas stiprās puses".
- Materiāls demonstrēšanai "Stiprās puses un "klupšanas akmeņi".
- Materiāls demonstrēšanai "Mācīšanās paņēmieni".



- Tāfele un rakstāmpiederumi.
- Ierīces video un/vai attēlu demonstrēšanai.

Nodarbības norise īsumā un ieteicamās metodes

- Savu un citu stipro pušu atpazīšana.
- Spēle "Bingo".
- Darba lapa "Zināt savas stiprās puses".
- Vājo pušu un "klupšanas akmeņu" atpazīšana.
- "Pitch" prezentācijas par sevi veidošana (papildus).
- Vizītkartes izveide (drukātā vai publicēšanai soc. tīklos) (papildus).
- Sev atbilstošas mācīšanās tehnikas/paņēmienu izvēle (papildus).

Nodarbības satura izstrādē izmantotie tiešsaistes resursi


- [Community for Education Foundation, Overcoming Obstacles, Lesson 2, Identifying strenghts and weaknesses](#)
- [Weforshenextgen.ca, WE for SHE NextGen Leaders Program, Lesson Plan: Know your strenghts, own your strenghts](#)
- [Barclays LifeSkills, Understanding the learning style that suits you best](#)
- [Metodes.lv, Stiprās puses un klupšanas akmeņi](#)

2. NODARBĪBAS NORISE

- Nodarbības sākumā vadītājs skaidro, ka neviens nevar būt labs it visā. Katram ir savas stiprās un vājās puses. Dažkārt to pieņemt var būt grūti, jo gribas darīt visu, vai to, ko no tevis sagaida citi, vai to, ko tu gribētu, lai citi domā, ka tā ir tava stiprā puse. Svarīgs posms savu stipro pušu atpazīšanā ir citu stipro pušu novērtēšana un atzīšana. Novērtējot savas un citu stiprās puses, iespēja izveidot efektīvu komandu (arī uzņēmējdarbībā) krietni palielinās.

- Nodarbības vadītājs stāsta, ka, ja dari darbu, izmanto savas stiprās puses:
 - tu esi entuziastisks un enerģijas pilns;
 - bieži zaudē laika izjūtu, šķiet, ka laiks paskrien nemanot;
 - ātri apgūsti jaunu informāciju un jaunas pieejas;
 - augsts snieguma līmenis;
 - tu vēlies to turpināt darīt, ja pat esi noguris vai izjūti lielu satraukumu.
- Šajā brīdī ieteicami nodarbības vadītāja personiski piemēri un skolēnu dalīšanās pieredzē par līdzīgām situācijām, kad ir vai tieši pretēji nav tā jutušies.

- Skolēni spēlē "Bingo". Katrs skolēns iepazīstas ar darba lapu "Bingo". Skolēnu uzdevums ir pārvietoties telpā un pierakstīt savu vārdu viņam atbilstošā Bingo spēles lauciņā (piemēram, "prot peldēt" - "Pēteris"). Svarīgi - vienas personas vārds nevar atkārtoties! Spēles mērķis ir iegūt "bingo", ar vārdiem aizpildot 5 lauciņus horizontāli vai vertikāli. Pēc pirmajām piecām minūtēm nodarbības vadītājs aptur spēli un noskaidro, cik tuvu "bingo" ir skolēni. Visi vienojas, cik ilgi vēl turpinās spēli (1, 2, 3 minūtes).
- Pēc spēles nodarbības vadītājs vada diskusiju, lūdzot skolēnus atbildēt uz jautājumu, kurus spēles laukumus bija aizpildīt visgrūtāk. Atbildēm jābūt ilustrētām ar piemēriem.
- Ja ir pietiekoši daudz laika, lūdz skolēnus izaicināt vienu otru. Piemēram, ja kāds ir pierakstījis savu vārdu laukumā "ir laba atmiņa", skolēnam ir tas jādemonstrē, ātri iegaumējot kādu īsu ciparu kombināciju u.tml.

- 
- Diskusijas noslēgumā nodarbības vadītājs izstāsta, ka šajā spēles laukumā bija 24 dažādas prasmes vai stiprās puses. Uzsver, ka ikvienam ir savas stiprās puses. Iespējams, ka kāds nevarēja pierakstīt savu vārdu nevienā no lauciņiem, bet tas ir tikai tāpēc, ka 24 ir tikai pavisam maza daļa no visām stiprajām pusēm, kas var piemist. Piemēram, viņš/viņa ievēroja šodien apņemšanos ierasties šajā nodarbībā, jo arī saistību pildīšana ir ļoti vērtīga stiprā pusē.

- Nodarbības noslēgumā skolēni aizpilda darba lapu "Zināt savas stiprās puses". Pēc darba lapas aizpildīšanas skolēni izvēlas 3 atbildes, par kurām pastāsta savam blakussēdētājam.

3. NODARBĪBAS NORISE

- Nodarbības vadītājs atgādina, ka iepriekšējā nodarbībā runājām un meklējām savas stiprās puses, bet pat vistalantīgākajiem un cienījamākajiem cilvēkiem ir arī vājās puses. Šajā brīdī nodarbības vadītājam ieteicams dalīties ar kādu savu vājo pusi - to, kas nepadodas. Aicina arī skolēnus dalīties ar to, kas viņiem nepadodas. Piemēram, slikta atmiņa, neprot nodziedāt melodiju, nepadodas rakstīt esejas u.tml. Piemērus pieraksta uz tāfeles.

- Tālāk nodarbības vadītājs aicina skolēnus izveidot grupas (3-5 skolēni katrā). Grupās skolēnu uzdevums ir, izmantojot metodi "prāta vētra", pārvērst šīs vājās puses stiprajās. Nodarbības vadītājs paskaidro, ka šāda prasme būs ļoti noderīga karjeras veidošanā un darba intervijās. Ja skolēniem šķiet, ka šo vājo pusi nevar pārvērst stiprajā, jāpiedāvā risinājums - kā "sadzīvot" ar šo vājo pusi. Piemēram, mākslinieki algo grāmatvežus un finanšu padomdevējus, lai pārvaldītu savas finanses; ārsti slimnīcās sadarbojas ar citiem ārstiem, lai rastu piemērotāko ārstēšanu pacientiem.

- Pēc grupu darba viens no grupas pastāsta par grupas risinājumiem pārējām grupām. Nodarbības vadītājs pēc katra runātāja rosina diskusiju, vai pārējie piekrīt šādam risinājumam.
- Diskusijas noslēgumā nodarbības vadītājs jautā, vai šis uzdevums bija sarežģīts un paskaidro, ka tagad skolēni ir izvērtējuši savas stiprās un vājās puses. Veiksmīgi cilvēki koncentrējas uz lietām, kas viņiem padodas un sadarbojas ar citiem, kam ir citas stiprās puses.

Papildu

- Skolēni sagatavo īsu stāstījumu ("pitch" prezentāciju) par sevi (līdz 100 vārdiem), iekļaujot savas stiprās puses, intereses un pieredzi. Vispirms stāstījumu uzraksta. Pirms prezentācijas visai grupai ar savu uzrakstīto stāstījumu apmainās ar blakussēdētāju un lūdz atsaukmi par ieteikumiem tā uzlabošanā.

Papildu

- Skolēni digitāli sagatavo savas vizītkartes (drukātas vai elektroniskas). Vizītkartēs jābūt iekļautam vārda, uzvārdam, citātam/moto. Vizuālajam noformējumam jāraksturo stiprās puses.

Papildu

- Ja pietiek laika, nodarbības vadītājs pastāsta par dažādām mācīšanās tehnikām/paņēmieniem un palīdz skolēniem saprast sev piemērotāko. Svarīgi ir zināt, kā mācīties visefektīvāk, lai attīstītu savas stiprās/vājās puses. Ieteicams dalīties ar piemēriem un veikt nelielu testu, piemēram, kā katrs vislabāk atcerēsies recepti (izlasot, apskatot bildes, pierakstot, noklausoties vai gatavojot).

DARBA LAPA "BINGO"

Padodas matemātika	Centīgs	Labprāt piedalās dažādās aktivitātēs	Organizators	Prot sarunāties vairāk kā vienā valodā
Stāsta labus stāstus un jokus	Spēlē komandu sporta veidu	Patīk lasīt	Labs dejotājs	Ir laba atmiņa
Padodas izgatavot dažādus priekšmetus	Patīk veidot diagrammas un grafikus		Patīk uzzināt, kā darbojas lietas	Labprāt palīdz citiem
Padodas gatavot ēst	Padodas pārlicināt citus	Labs mākslinieks	Padodas grafiskais dizains	Padodas ātri atrast informāciju
Prot peldēt	Padodas rokdarbi	Padodas publiskas uzstāšanās	Labs dziedātājs	Prot spēlēt kādu mūzikas instrumentu

DARBA LAPA

"ZINĀT SAVAS STIPRĀS PUSES"

Padomā par savu bērnību - par laiku līdz 11 gadiem!

Ko Tev patika darīt?

Kas Tevi interesēja visvairāk?

Kā Tavas bērnības intereses izpaužas tajā, ar ko nodarbojies, un kas tev padodas šodien?

**Apvelc/uzraksti/nosauc
3 lietas, kas Tev
padodas!**

Motivēšana

Izpētes veikšana,
informācijas
meklēšana

Risinājumu
atrašana

Plānošana

Aprēķinu
veikšana
legaumēšana

Konstruēšana

**Kādās jomās Tev ir
vislabākās zināšanās
un prasmes?**

Datori

Angļu valoda

Matemātika

Zinātne

Mūzika

Vēsture

Ziedi

Mode

**Ar kurām savām
rakstura īpašībām Tu
lepojies visvairāk?**

Precīzs

Radošs

Elastīgs

Atbildīgs

Punktuāls

Nosvērts

Drosmīgs

Uzticams

Padomā, ko tu dariji pagājušajā nedēļā, ņemot vērā raksturojumu par to, kas liecina, ka izmanto savas stiprās puses (enerģija, entuziasms u.c.). Vai tu pagājušajā nedēļā, veicot savus darbus, izmantoji savas stiprās puses?

STIPRĀS PUSES UN "KLUPŠANAS AKMEŅI" *

STIPRĀS PUSES



Cilvēka izteikta dotība, vērtība vai pozitīva īpašība.
Piemēram, rūpīgs, iejūtīgs.

KLUPŠANAS AKMEŅI



Pārspīlēta stiprā puse pārtop negatīvā īpašībā.
Piemēram, pedantisks, uzbāzīgs.



IZAICINĀJUMI

Tas, pie kā jāpiestrādā, lai izvairītos no sava "klupšanas akmeņa".

Piemēram, tolerance vai dot otram vietu.



MĀCĪŠANĀS PAŅĒMIENI*

Tas, kā katrs cilvēks vislabāk var iemācīties, atšķiras. Saprast un atrast sev piemērotāko veidu ir nozīmīga prasme, kas noder gan savu stipro pušu attīstīšanai, gan jaunu zināšanu, prasmju un kompetenču apgūšanai.

Iepazīstiniet skolēnus, ka ir dažādi mācīšanās stili, un parādiet, kā tos pielietot savā labā!

Vizuālā mācīšanās

Informācijas uztverē ir svarīgi to redzēt. Mācoties izmanto attēlus, diagrammas, infografikas utt.

Piemēram, veido domu kartes, grafikus, diagrammas, iekrāso/pasvītro vārdus tekstā, izmanto krāsainas līmlapiņas.

Noderīgi pašvadītas mācīšanās kompetences pilnveidošanai

Dzirdes mācīšanās

Informācijas uztverē svarīgi to dzirdēt. Mācoties izmanto skaņas ierakstus, audio grāmatas, "podkāstus".

Piemēram, mācās diskutējot, klausās lekcijas, prezentācijas, runas.

Mācīšanās no lasītā/rakstītā

Vislabāk uztver un atceras informāciju, lasot pierakstus, konspektus utt.

Piemēram, pārraksta runāto/dzirdēto saviem vādiem, pieraksta pēc iespējas vairāk, veido konspektus, pārraksta grafikus un tabulas tekstā.

Kinētiskā mācīšanās

Izmantojot praktisku pieeju, darbošanos ar rokām, mācīšanos caur pieredzi.

Piemēram, konstruē figūras, eksperimentē, izmēģina "pa savam", mācoties pārvietojas telpā, izrunājot vārdus skaļi, asociē konkrētu kustību un terminu/jēdzienu.

4.-5. NODARBĪBA

Līderība



Mācību līdzekļi



- Materiāls demonstrēšanai "Līderības stili".
- Materiāls demonstrēšanai "Līderība".
- Materiāls demonstrēšanai "Līderības viktorīna".
- Materiāls demonstrēšanai "8 pamatīpašības, kas raksturo līderi (H. Mintcberga)".
- Darba lapa "Vai man piemīt līderība" (vai jebkurš cits tests līderības iezīmju atpazīšanai).
- Testa "Vai man piemīt līderība?" rezultātu skaidrojums.
- Darba lapa "Kāds ir mans līderības stils?".



- Tāfele un rakstāmpiederumi.
- Ierīces video un/vai attēlu demonstrēšanai.

Nodarbības norise īsumā un ieteicamās metodes

- Spēle "Līderības viktorīna".
- Stāstījums "Kas ir līderība un kāds ir līderis?".
- Tests "Vai man piemīt līderība?" (vai jebkurš cits tests līderības iezīmju atpazīšanai).
- Stāstījums un vizualizācija "Līderības stili".
- Tests "Kāds ir mans līderības stils?".
- Situācijas analīze - līderības stila izvēle.

Nodarbības satura izstrādē izmantotie tiešsaistes resursi

- [Community for Education Foundation, Overcoming Obstacles, Lesson 2, Identifying strenghts and weaknesses](#)
- [Weforshenextgen.ca, WE for SHE NextGen Leaders Program, Lesson Plan: Know your strenghts, own your strenghts](#)
- [Mindtools, How good are yout leadership skills?](#)
- [Barclays LifeSkills, Leadership](#)
- Junior Achievement Latvia, metodiskais līdzeklis "Komercczinības 10.-12. klase", "Vadībczinības"
- [LESSON PLAN: KNOW YOUR STRENGTHS. OWN YOUR STRENGTHS. | weforshenextgen.ca, WE for SHE NextGen Leaders Program](#)



4.-5. NODARBĪBAS NORISE

- Nodarbību iesāk ar spēli "Līderības viktorīna".

- Nodarbības vadītājs demonstrē plakātu "Līderība" un dod laiku, lai skolēni izlasītu jautājumus un pierakstītu atbilžu variantus, kuriem piekrist visvairāk. Nav pareizo vai nepareizo atbilžu. Kad skolēni ir pierakstījuši savas atbildes, nodarbības vadītājs nolasa katru apgalvojumu, lūdz skolēnus dalīties ar savām atbildēm un pamatot savu viedokli. Papildina stāstu ar līderi raksturojošām iezīmēm.

- Nodarbības vadītājs stāsta, ka jebkurā grupā/komandā (arī draugu lokā) ir kāds, kurš uzņemas vadību. Komandās un kolektīvos, kur ir kāds formāls līderis (piemēram, komandas kapteinis, nodaļas vadītājs), "īstais" līderis var būt kāds cits, kurš uztur komandas garu, ierosina, sniedz priekšlikumus, ko grupa/komanda darīs, kā rīkosies. To sauc par neformālo līderi.

- Skolēni pilda testu "Vai es esmu līderis?" (vai jebkuru citu testu līderības iezīmju atpazīšanai). Pēc testa pārrunā rezultātus un to, vai testa rezultāti atbilst priekšstatam katram par sevi un līdzšinējai pieredzei.

- Nodarbības vadītājs turpina, ka tagad tiks runāts par dažādiem līderisma stiliem un lūdz skolēnus izpildīt darba lapu "Kāds ir mans līderības stils?". Testa noslēgumā skolēniem jāskaita katras krāsas kopējā punktu vērtība.
- Nodarbības vadītājs turpina, ka gudrs līderis ir tas, kurš izvēlas stilu, atbilstoši situācijai. Nodarbības vadītājs demonstrē plakātu "Līderisma stili" un pārrunā to.
- Nodarbības vadītājs aicina apskatīt 4 situācijas ("Līderisma stili - uzdevums") un izvēlēties atbilstošāko stilu. Rosina diskusiju, uzdodot jautājumu, kādi ir ieguvumi no katra vadīšanas stila katrā situācijā.

LĪDERĪBAS VIKTORĪNA*

Līderība ir par..

- A) Būšanu vadībā
- B) Lēmumu pieņemšanu
- C) Būšanu atbildīgam
- D) Mazāk strādāšanu kā citiem

Līderis ir tas, kurš..

- A) Ieklausās komandas locekļos
- B) Stāsta citiem, kas jādara
- C) Ne "A" ne "B"
- D) "A" un "B"

Līderim nepieciešams..

- A) Būt vienmēr darbā
- B) Izdarīt savu darbu
- C) Kontrolēt notiekošo
- D) Saņemt vislielāko atalgojumu

Visvarīgākais, kas līderim jādara ir..

- A) Visiem komandas locekļiem likt justies iekļautiem un novērtētiem
- B) Izdarīt savu darbu
- C) Sasniegt mērķi
- D) Ļaut komandai brīvi strādāt

Kad lietas "noiet greizi", līderis..

- A) Meklēt risinājumu
- B) Vaino citus
- C) Padodas
- D) Vienmēr pieturas pie plāna

Labākā līderu iezīme ir..

- A) Inteliģence
- B) Palikt pozitīvam
- C) Proaktivitāte
- D) Uz klausīšana un sarunāšanās

Līderim vajadzētu..

- A) Vienmēr nesmaidīt
- B) Vienmēr prasīt vairāk
- C) Palīdzēt komandas locekļiem
- D) Vienmēr palikt līderim

8 PAMATĪPAŠĪBAS, KAS RAKSTURO LĪDERI (H.MINTCBERGA)*

1. Prasme izveidot un uzturēt labas attiecības ar visiem.
2. Prasme vadīt padotos, tikt galā ar visām grūtībām un problēmām, kas saistītas ar iegūto varu un atbildību.
3. Prasme risināt konfliktus – būt spējīgam kļūt par starpnieku starp divām konfliktējošām pusēm, novērst stresa radītas nepatīkšanas.
4. Prasme pieņemt netradicionālus vadības lēmumus.
5. Prasme organizācijā izveidot komunikācijas sistēmu, iegūt drošu informāciju un novērtēt to.
6. Prasme sadalīt organizācijas resursu – spēja atrast vajadzīgo alternatīvu un ierobežotos laika apstākļos izvēlēties optimālu rīcības variantu.
7. Uzņēmēja prasme – spēja apzināti riskēt un ieviest organizācijā jauninājumus.
8. Pašanalīzes prasme – spēja saprast līdera pozīciju un tās lomu organizācijā.

DARBA LAPA

"VAI MAN PIEMĪT LĪDERĪBA?" *

Novērtē skalā no 1-5, cik bieži Tu rīkojies kā dotajās situācijās! Ja šādas situācijas nav piedzīvotas, atzīmē, kāda, visticimākais, varētu būt tava rīcība tajās!

	Nekad (1)	Reti (2)	Dažreiz (3)	Bieži (4)	Ļoti bieži (5)
1. Uzdotot uzdevumus, ņemu vērā cilvēku prasmes un intereses.					
2. Es šaubos par sevi un savām spējām gūt panākumus.					
3. Es sagaidu no citiem tikai izcilus rezultātus.					
4. Es sagaidu, ka citi strādās vairāk nekā es.					
5. Kad mainās apstākļi, man ir grūti saprast, ko darīt.					
6. Es uzskatu, ka personiskām jūtām nevajadzētu ietekmēt darbu.					
7. Esmu ļoti motivēts, jo uzskatu, ka man ir viss, lai gūtu panākumus.					
8. Laiks, kas tiek pavadīts, rūpējoties par grupas morāli, ir izniekots laiks.					
9. Veicot kādu uzdevumu, es bieži esmu satraukts un uztraucos.					
10. To, ko es vēlos no citiem, es parādu ar savu piemēru.					
11. Strādājot grupā, es cenšos iesaistīt visus tās dalībniekus.					
12. Es mēdzu neievērot pats savus noteikumus.					

*Avots: Mindtools, How good are your leadership skills?

**Nekad
(1)**

**Reti
(2)**

**Dažreiz
(3)**

**Bieži
(4)**

**Ļoti bieži
(5)**

13. Man patīk plānot nākotni.

14. Ja mani kāds kritizē, es jūtos apdraudēts.

15. Es jautāju, kas citiem ir vajadzīgs no manis, lai viņi varētu gūt panākumus.

16. Es esmu optimistisks un neieciklējos uz problēmām un neveiksmēm.

17. Es domāju, ka komanda darbojas vislabāk, ja tās dalībnieki turpina veikt vienus un tos pašus uzdevumus, nevis apgūst jaunas prasmes un izaicina sevi.

KOPĀ

Punktu skaits kopā _____

*Avots: [Mindtools, How good are your leadership skills?](#)

TESTA "VAI MAN PIEMĪT LĪDERĪBA?" REZULTĀTU SKAIDROJUMS

Rezultātu interpretācija*

8-34 punkti

Pie līderības attīstīšanas vēl ir daudz jāstrādā. Īstais laiks sākt strādāt pie līderības prasmju attīstīšanas.

35-52 punkti

Līderības prasmes ir attīstītas samērā labi, taču varētu būt vēl labāk. Šis ir ļoti labs sākums, lai kļūtu par labu līderi.

53-90 punkti

Līderības prasmes ir ļoti labi attīstītas, bet atceries, ka nekad nevari būt pārāk labs līderis. Turpini savu attīstību!

Līdera iezīmes un testa jautājumi, kas tās atklāj

Pārlicība par saviem spēkiem

2. un 8. apgalvojums

Pozitīva attieksme un tālredzība

10. un 17. apgalvojums

Emocionālā inteliģence

5. un 15. apgalvojums

Lai uzzinātu, ko vēl atklāj atbildes uz pārējiem testa jautājumiem, dodieties uz www.mindtools.com.

*Avots: Mindtools, How good are your leadership skills?

DARBA LAPA

"KĀDS IR MANS LĪDERĪBAS STILS?" *

Novērtē apgalvojumus skalā no 1-4 (1 - nekad, 2 - reizēm, 3 - bieži, 4 - vienmēr)!

Grupu darbā es:

Pats pieņemu lēmumus.

Iesaku lēmumus/risinājumus citiem.

Ļauju grupai pieņemt lēmumu.

Piedāvāju dažādus risinājumus, kā sasniegt mērķi.

Sagaidu, ka citi sekos maniem norādījumiem.

Jautāju citiem, ko viņi par to domā.

Ļauju grupai pašai rīkoties.

Piedāvāju "atalgojumu" par mērķu sasniegšanu.

Pārliecinu citus darīt tā kā, es uzskatu pa pareizu.

Grupā mēģinu panākt vienprātību

Turos atstatus no grupas - "nejaucos iekšā".

Nosaku skaidrus mērķus, ko grupai sasniegt.

Pieņemu gala lēmumu.

Rīkojos tā, lai ņemtu vērā grupas domas/viedokli.

Ļauju citiem atrast savu pieeju/risinājumu.

Mēģinu panākt, lai grupas darbs ritētu "gludi".

KOPĀ:

KOPĀ:

KOPĀ:

KOPĀ:

*Avots: [LESSON PLAN: KNOW YOUR STRENGTHS. OWN YOUR STRENGTHS.](https://www.weforshenextgen.ca) | [weforshenextgen.ca](https://www.weforshenextgen.ca), WE for SHE NextGen Leaders Program

LĪDERĪBAS STILI

Zinot savu līderības stilu, var kļūt par labāku vadītāju. Tas palīdz izprast savu rīcību un tās ceļoņus.

Nav slikta vai laba stila. Atšķiras to piemērotība darba uzdevumam, kas jāveic grupai - konkrētu uzdevumu veikšanai (uz uzdevumu vērsti stili) vai uz cilvēku orientēti stili.

Līderības stils jāizvēlas izvērtējot arī grupas dalībnieku personību. Dažādiem personības tipiem ir piemēroti atšķirīgi līderi.

Neatkarīgi no līdera vadības stila, komanda darbojas vislabāk, ja katrs dalībnieks jūtas iekļauts, atbalstīts un novērtēts no tās vadītāja (līdera) puses.

Vadītājs ne vienmēr ir līderis un līderis ne vienmēr ir vadītājs!

**Pastāv arī vēl citi līderisma
stila iedalījumi, aiciniet
skolēnus apskatīt arī tos!**

Autokrātisks

- Līderis pats pieņem lēmumus un sagaida, ka citi tos pieņems un darīs tieši tā, kā paredzējis līderis.
- Bezierunu paklausība.
- Piemērots grupas dalībniekiem, kuriem vajag stingru uzraudzību, noteikumus.
- Nav vērsts uz sadarbības veicināšanu, var negatīvi ietekmēt grupas morāli.

Demokrātisks

- Līderis, kurš apzinās grupas locekļu stiprās puses.
- Pirms pieņem lēmumus, ņem vērā grupas locekļu domas, viedokli.
- Veicina radošumu un stiprina grupas morāli.
- Nav piemērots grupām ātrai uzdevumu izpildei un ātrai lēmumu pieņemšanai.

"Laissez - faire" - "ļaut rīkoties"

- Līderis, kas ņem vērā katra stiprās puses un sniedz nelielu pārraudzību.
- Piemērots augsta līmeņa un pieredzējušiem grupas dalībniekiem, ekspertu grupām.
- Nav piemērots, ja grupas locekļiem nepieciešams iedrošinājums un palīdzība virzībā uz mērķi.

Vērsts uz "darījumu"

- Līderis, kurš izmanto dažādus motivējošus un stimulējošus instrumentus panākumiem.
- Pieprasa atbildību par pieļautām kļūdām.
- Piemērots grupām, kuras veidotas, lai sasniegtu vienu konkrētu mērķi/veiktu vienu konkrētu uzdevumu.
- Neveicina radošumu un atvērtību pārmaiņām.

Avoti:

- Barclays LifeSkills, Understanding the learning style that suits you best
- Expert Program Management, Leadership Styles

LĪDERĪBAS STILI - UZDEVUMS*

112 TĀLRUŅA OPERATORS



Tev zvina ļoti strauka persona no negadījuma vietas. Persona nezina, kā rīkoties.

REKLĀMAS MENEDŽERIS



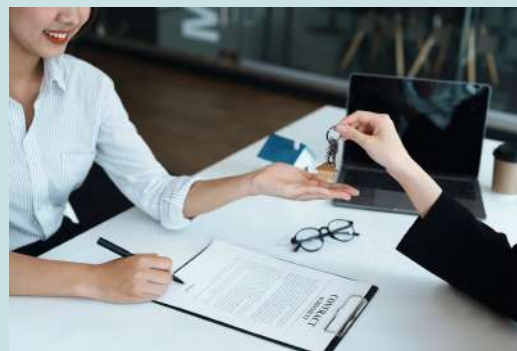
Tu esi pievienojies komandai, kas veido TV reklāmas uzņēmumam, kas ražo elektroauto un par kuriem tu neko nezini.

APLIKĀCIJU VEIDOTĀJS



Tev un tavai pieredzējušajai komandai ir jāprezentē izveidotā aplikācija ēdiena piegādes uzņēmumam. Aplikācijai ir problēmas, tajā nedarbojas visas funkcijas.

NEKUSTAMO ĪPAŠUMU AĢENTS



Tava komanda nestrādā tik cītīgi, cik varētu. Komanda nav pārdevusi pietiekami daudz īpašumu.

6. NODARBĪBA

Komunikācija

 20 %

Mācību līdzekļi



- Video, [Jaunatnes Starptautisko programmu aģentūra, "Attīsti savas komunikācijas un prezentācijas prasmes"](#).
- Materiāls demonstrēšanai "Ieteikumi konflikta situācijās".
- Darba lapa "Konflikta risinājums".
- Materiāls demonstrēšanai "Kā būt labam klausītājam?".



- Ierīce video/attēlu demonstrēšanai.

Nodarbības norise īsumā un ieteicamās metodes

- Spēle, kas atklāj efektīvas komunikācijas nozīmību.
- Diskusija "Kāpēc dažkārt ir grūti saprasties?".
- Stāstījums un vizualizācija par dažādiem komunikācijas stiliem.
- Stāstījums, vizualizācija un diskusija par konfliktu risināšanu.

Nodarbības satura izstrādē izmantotie tiešsaistes resursi

- [Community for Education Foundation, Overcoming Obstacles, Lesson 2, Identifying strenghts and weaknesses](#)
- [Weforshenextgen.ca, WE for SHE NextGen Leaders Program, Lesson Plan: Know your strenghts, own your strenghts](#)
- [Metodes.lv, Konflikta risināšana](#)
- [How to be a Better Listener, The World of Work Project](#)
- [Metodes.lv, Aktīvā klausīšanās un jautāšanas tehnikas](#)
- Junior Achievement Latvia, metodiskais līdzeklis "Komercczinības 10.-12. klase", "Vadībzinības

6. NODARBĪBAS NORISE

- Skolēni spēlē spēli "Kluso telefonu šarāde". 10 skolēni nostājas rindā viens aiz otra rokas stiepiena attālumā. Spēles laikā nedrīkst sarunāties, apgriezties vai skatīties, ko dara citi spēles dalībnieki. Pagriezties pret dalībnieku drīkst tikai, ja dalībnieks, kas stāv aiz muguras, pieskaras plecam. Nodarbības vadītājs nostājas rindā pēdējais, pieskaras pēdējam rindā pie pleca, pēdējais dalībnieks pagriežas ar skatu pret nodarbības vadītāju. Nodarbības vadītājs parāda īsu (3-4) kustību kombināciju. Piemēram, pietupiens, kustinot rokas kā putnam, abu kāju pacelšana, imitējot kustību pa kāpnēm un roku sakrustošana krustā. Kad kustība pabeigta, dalībnieks ar žestiem parāda, ka kustība ir beigusies. Dalībnieks pagriežas ar skatu pret nākamo rindā stāvošo, pieskaras plecam un demonstrē kustību. Uzdevumu turpina līdz pirmajam rindā stāvošajam. Uzdevuma beigās pirmais rindā stāvošais dodas pie dalībnieka, kurš pirmais demonstrēja kustību un salīdzina, vai tā ir tāda pati.

- Pēc uzdevuma veikšanas nodarbības vadītājs jautā, kā jums šķiet, kāpēc kustību kombinācija nesakrita, kas bija komunikācijas šķēršļi un kā šī aktivitāte ataino komunikācijas problēmas.

- Nodarbības vadītājs stāsta, ka efektīva un produktīva komunikācija ir vitāli nozīmīga gan ģimenē, draugu attiecībās, gan arī darba vietās un uzņēmējdarbībā.

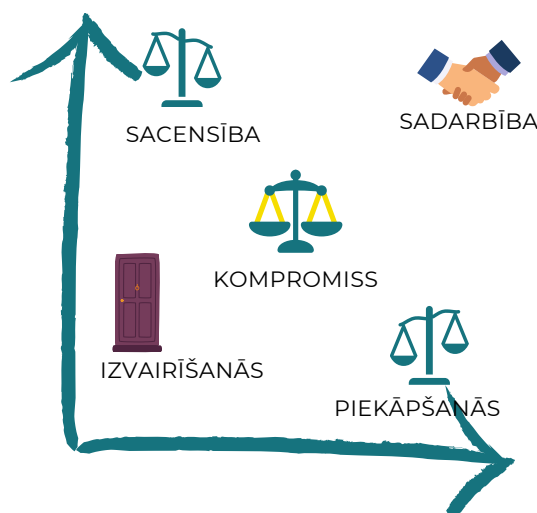
- Nodarbības vadītājs uzsāk sarunu, jautājot, vai skolēniem kādreiz ir bijusi situācija, kad saruna ar kādu ir bijusi "grūta", ir bijusi sajūta, ka nav iespējams neko sarunāt. Skolēni dalās ar piemēriem.
- Tālāk nodarbības vadītājs saka, ka ar pareizajām zināšanām, veiksmīgu sarunu var aizvadīt gandrīz ar ikvienu. Jāizvēlas tikai sarunas biedram atbilstošs komunikācijas stils.

- Nodarbības vadītājs demonstrē video - [Jaunatnes Starptautisko programmu aģentūra, "Attīstī savas komunikācijas un prezentācijas prasmes"](#) (no 5:05 līdz 14:49). Video ieteicams vietām apturēt un dot laiku skolēniem atbildēt uz video uzdotajiem jautājumiem.



- Nodarbības vadītājs demonstrē video "Sofijas komunikācijas izaicinājums". Video ir angļu valodā bez subtitriem, bet tas ir ļoti vērtīgs. Ieteicams apturēt brīžos, kad ekrānā redzami komentāri, lai pārliecinātos, ka visi saprot video attēloto un teikto. Pēc video noskatīšanās pārrunā: kādas dažādas komunikācijas formas (neverbāla, verbāla, klausīšanās, runāšana) izmantoja Sofija, kāda bija Sofijas izvēlētais komunikācijas stratēģijas ietekme un klientu labsajūtu, kā Sofijas komunikācijas prasmes palīdz viņai darbā?

- Konflikta situācijas ir neizbēgamas. Gan ģimenē, gan draugu lokā, gan darbā, gan biznesa partneru starpā konflikta situāciju veidošanās ir pilnīgi normāla. Svarīgi ir mācēt šos konfliktus "nolīdzināt", abām pusēm sadarboties.
- Nodarbības vadītājs lūdz apskatīt diagrammu. Ko par konflikta risināšanas stratēģiju vēsta šī diagramma?



- Nodarbības vadītājs demonstrē "Ieteikumi konfliktu situācijās" un vada diskusiju, kā šie ieteikumi var palīdzēt.

Papildu

- Skolēni ģenerē idejas dažādām konflikta situācijām. Aizpilda darba lapu "Konflikta risinājums".

IETEIKUMI KONFLIKTU SITUĀCIJĀS*

Ja konflikts briest starp atsevišķiem grupas dalībniekiem, sekojošie P. Velhēfera (P. Wellhöfer) ieteikumi var kalpot kā laba rīcības vadlīnija.

1. Novērst draudus

Nepieļaut, ka atsevišķi dalībnieki "saslien spuras gaisā"; kategoriski noslēdzas; zaudē pacietību; rada sajukumu vai "demonstrē muskuļus":

- (enerģiski) pārtraukt;
- norādīt uz kopējo mērķi;
- atgādināt spēles noteikumus;
- atteikties no negrozāmām paša nostājām.

2. Formulēt vai ļaut formulēt konfliktu

- Nosaukt lietas īstajos vārdos.
- Nemainīt tēmu, bet mēģināt atrisināt konfliktu.
- Sniegt vai ļaut sniegt kopsavilkumu par kopīgā darba norisi līdz brīdim, kad izcēlās konflikts.

3. Klausīties un skatīties, kas dalībniekiem sakāms konflikta sakarā

izjautāt dalībniekus, dot viņiem impulsu tālākai domas attīstībai, liekot:

- diferencēt veiktos izteikumus;
- izteikties precīzāk;
- atšķirt būtisko no nesvarīgā;
- izteikt priekšlikumus konflikta atrisināšanai;
- domāt tālejošāk, ļaut grupas dalībniekiem uzņemties atbildību;
- nepieļaut novirzīšanos no tēmas.

4. Veikt kopsavilkumu

Veikt kopsavilkumu, lai dalībnieki varētu konstatēt:

- ka vadītājs viņus sapratis;
- kur viņu izteikumos ir acīmredzamas pretrunas;
- ka vadītājs cenšas noskaidrot un strukturēt situāciju.

5. Izteikties pašam

Tikai tad, ja tas vispār vēl nepieciešams, vadītājs var izteikt savu viedokli attiecībā uz situāciju un lietas apstākļiem:

- komentēt, slavēt un kritizēt;
- deklarēt un lemt;
- veikt paziņojumus un informēt;
- piedāvāt savus priekšlikumus.

IETEIKUMI KONFLIKTU SITUĀCIJĀS*

- Ja jūtat, ka «briestat» konfliktam, tad brīdiniet savu partneri, piemēram, pasakot, ka šodien jūtaties uztraukts, noguris u.tml. Piedāvājiēt apspriest jautājumu vēlāk!
- Centieties sajst, ja partneris jūtas noguris, nervozs, un laikus mēģiniet izklienēt viņa negatīvās emocijas!
- Pirms neapmierinātība kļūst par sadursmi, centieties atrast un novērst galveno cēloni!
- Atcerieties, ka gudrs ir nevis tas, kuram ir taisnība, bet gan tas, kurš saprot, kad strīds ir jāpārtrauc, lai nepieļautu tā tālāku attīstību!
- Izvairieties izteikt pretargumentus: «Bet tu pats...» u.tml.
- Pat pašā strīda karstumā nelietojiet lamuvārdus un vispārinājumus!
- Jāmāk atzīt arī sava vaina!
- Mierīgs un labvēlīgs tonis dos partnerim iespēju nomierināties!

Ja briest konflikta situācija, izmēģini savu sakāmo formulēt šādi:

kad tu rīkojies šādi .., es jūtos..;
man vajadzētu..;
vai tu lūdzu varētu..

KĀ BŪT LABAM KLAUSĪTĀJAM?

UZDOD JAUTĀJUMUS

ar mērķi redzēt situāciju no citiem skatu punktiem, jaunām perspektīvām, par citu sajūtām šajā tēmā! Jautājumiem ir jābūt "atvērtiem" (sākas ar kas?, kā?, par ko? u.c.) - tādiem, uz kuriem nevar atbildēt ar "jā" vai "nē"

Jautājumiem nav jābūt daudz, klausītāja galvenais uzdevums ir klausīties!

VAIRO RUNĀTĀJA PAŠCIENU!

Jo cilvēks jūtas pašpārliecinātāks, jo ir radošāks un progresīvāks savā domāšanā.

Radiet drošu sarunu vidi! Uzslavējiet dzirdēto!

SADARBOJIES!

Vislabākos rezultātus sarunājoties var iegūt, ja klausītāja un runātāja sarunas mērķi (vēlamie rezultāti) sakrīt. Par šiem mērķiem var arī vienoties. Saruna nav sacensība ar uzvarētāju un zaudētāju. Saruna ir par risinājumu atrašanu.

Atbalstiet runātāju ar žestiem, mīmiku.

IEROSINI!

Pēc sarunas klausītājam ir ieteicams sniegt savus ieteikumus (redzējumi, viedokli) par runāto tematu. Ieteikumiem ir jābūt nevis pamācošiem vai "uzspiestiem", bet pasniegtiem "viegli", izejot no "sadarbības" pozīcijām, tādiem, kas varētu būt noderīgi kopīgo mērķu sasniegšanā.

KĀ NEDARĪT!

NEPĀRTRAUC!

NĒ "KĀPĒC - JAUTĀJUMIEM!"

Nejautāt: "Kāpēc tu kavējies?" bet jautāt: "Kas tev atgadījās, ka netiki laikā uz mūsu sapulci?"

NEDARI PARALĒLI CITAS LIETAS!

Neskaties uzkrītoši pulkstenī, ārā pa logu, telefonā utt.

Avoti:

- How to be a Better Listener, The World of Work Project
- Metodes.lv, Aktīvā klausīšanās un jautāšanas tehnikas

DARBA LAPA "KONFLIKTA RISINĀJUMS"

Situācija Nr.1

Iespējamie cēloņi

Ieteicamā rīcība

Situācija Nr.2

Iespējamie cēloņi

Ieteicamā rīcība

7. NODARBĪBA

Pārliecināšana un vienošanās



Mācību līdzekļi



- Materiāls demonstrēšanai "Padomi, lai pārliecinātu un vienotos".
- Materiāls demonstrēšanai "Ieteikumi diskusijām".



- Ierīces video un/vai attēlu demonstrēšanai.

Nodarbības norise īsumā un ieteicamās metodes

- Stāstījums par jēdzieniem "pārliecināšana" un "vienošanās".
- Situāciju analīze.
- Pārliecināšanas negatīvā ietekme.
- Padomi, lai pārliecinātu un vienotos.
- Lomu spēle.

Nodarbības satura izstrādē izmantotie tiešsaistes resursi

- [Barclays LifeSkills, Negotiating and persuading lesson](#)
- [Latvijas Universitāte, Diskusija un argumentēšana](#)

7. NODARBĪBAS NORISE



- Nodarbības vadītājs jautā, kā jūs domājat, kā atšķiras "pārliecināšana" un "vienošanās", lūdz nosaukt arī piemērus, kad ir par kaut ko vienojušies vai kādu pārliecinājuši. Šajā brīdī var veidot arī domu karti.
- Nodarbības vadītājs stāsta, ka prasmes "pārliecināt" un "vienoties" ir ļoti nozīmīga uzņēmējdarbībā. Tās ir prasmes, kas palīdz sasniegt mērķus.
- Nodarbības vadītājs demonstrē situāciju piemērus un jautā, kā skolēniem šķiet, kurās situācijās ir "pārliecināšana", bet kurās "vienošanās". Uzdevuma veikšanai var izmantot dažādas metodes, piemēram:
 - sadalīt nodarbību telpu 2 daļās, vienā pusē "pārliecināšana" un otrā "vienošanās", pēc situācijas izlasīšanas, skolēni savu atbildi izsaka, pārvietojoties no vienas puses telpā un otru;
 - paceļot dažādu krāsu kartītes;
 - atbildi sniedzot ar kustību - "pārliecināšana" - nav kustības, "vienošanās" - vienu reizi aplaudē.
- Situācijas:
 - vienoties ar draugu, ka, izvēloties filmu, ko skatīties, viņš var izvēlēties uzkodas (vienošanās);
 - panākt, lai draugs piekristu skatīties jūsu izvēlētu filmu (pārliecināšana);
 - pārliecināt kolēģus mainīt komandas tikšanās biežumu no vienas reizes nedēļā līdz divām reizēm nedēļā (pārliecināšana);
 - lūgt ierasties darbā vēlāk ārsta pieraksta dēļ, un ierosina palikt ilgāk, lai kompensētu rīta darba stundas (vienošanās);
 - vienojas sniegt prezentāciju, ar nosacījumu, ka persona, kas lūdz, palīdz sagatavoties (pārliecināšana).
- Pēc uzdevuma izpildes nodarbības vadītājs demonstrē definīcijas jēdzieniem "pārliecināšana" un "vienošanās".

- Nodarbības vadītājs iepazīstina ar prasmēm, kas nepieciešamas pozitīvām un efektīvām metodēm, lai vienotos un pārliecinātu:
 - klausīšanās, lai palīdzētu uztvert, iegaumēt un "apstrādāt" dzirdēto, lai sagatavotu argumentus;
 - prezentācijas prasmes, lai efektīvi nodotu informāciju.

- Nodarbības vadītājs turpina, ka pārliecināšanai var būt arī negatīva ietekme. Piemēram, ja viena persona gūst labumu, kas kaitē otrai. Ja liek kādam justies tā, ka viņam nav iespēja nepieņemt. Cilvēkus "atgrūž" šāda attieksme un viņi izvairās no sarunas. Nodarbības vadītājs min savus personīgos piemērus situācijām ar negatīvu komunikāciju un lūdz dalīties skolēnus. Piemēram, zvani no pārdošanas platformām u.c.

- Skolēni, izmantojot "Padomi, lai pārliecinātu un vienotos", spēlē lomu spēles, iejūtoties situācijās un lomās.

Piemēram:

- darbinieks dodas pie vadītāja lūgt brīvdienu;
- skolēns mēģina pārliecināt skolotāju pārcelt pārbaudes darba rakstīšanu par vienu nedēļu.

PADOMI, LAI PĀRLIECINĀTU UN VIENOTOS*

JAUTĀJUMI UZ KURIEM ATBILDĒT PAŠAM, LAI SAGATAVOTOS KĀDU PĀRLIECINĀT

Ko es gribu panākt?

Kurš man ir jāpārliecina?

Vai man vajadzēs vienoties? Ja jā, tad kā?

Vismaz 3 iemesli, kāpēc mans ieteikums ir laba ideja.

Vismaz 3 ieguvumi otrai pusei no manas idejas.

Kā es efektīvi un pozitīvi ietekmēšu (pārliecinašu) otru pusi?

Aiciniet skolēnus padomāt un pierakstīt, kurās jau notikušās situācijās varēja izmantot šos padomus, un kādas situācijas nākotnē tās noderēs.

NODERĪGAS FRĀZES, KO IZMANTOT, LAI VIENOTOS UN PĀRLIECINĀTU

Es domāju, ka būtu lieliski, ja mēs varētu..

Es uzskatu, ka jūs patiešām redzēsiet šīs idejas priekšrocības..

Esmu sajūsmā par rezultātiem..

Tas ir lielisks ieteikums, bet kā būtu, ja mēs ņemtu vērā arī..

Lai gan tas ir interesants/derīgs punkts, es arī ieteiktu..

Es domāju, ka tas nāktu par labu mums abiem, jo..

PADOMI, LAI VIENOTOS UN PĀRLIECINĀTU

Sazinieties atbilstošā komunikācijas stilā (skat. "Komunikācijas stili") un atbilstoši savstarpējām attiecībām (draugi, ģimene, skolotājs, darba devējs)!

Esiet pozitīvi noskaņots!

Izmantojiet faktus, pierādījumus, pētījumus!

Paskatieties uz situāciju no otra cilvēka perspektīvas!

Meklējiet kompromisu!

Izmantojiet pozitīvu ķermeņa valodu!

IETEIKUMI DISKUSIJAI*

VEIKSMĪGA ARGUMENTĀCIJA

- Argumentācija atbilst tēmai.
- Idejas tiek sasaistītas kopā.
- Argumentus izsaka secīgi, soli pa solim, izskaidrojot tā, ka nonāk līdz loģiskam slēdzienam.
- Izskaidro priekšnoteikumus un pieņēmumus.
- Faktus nošķir no viedokļiem, kas tiek identificēti.
- Atzīst arī citas alternatīvas.
- Izskaidro vai vienkāršo jau pateikto.
- Parāda to, ka piemēri un domas ir saprastas. Izskaidro lietas būtību. Komentē, izsakot savas domas.
- Skaidri pamato, kādēļ doma vai piemērs ir tik nozīmīgs.
- Izvērtē argumentus, precizē ierobežojumus.

ARGUMENTĒŠANAS VĀJĀS PUSES

- Pretrunas.
- Iztrūkst saistība ar iepriekšējiem apgalvojumiem.
- Secība nav skaidra un loģiska.
- Pamatpieņēmumi nav pilnībā izvērtēti.
- Viedoklis tiek izmantots kā fakts.
- Tiek ignorētas alternatīvas vai citi izskaidrojumi.
- Pielietotais žargons netiek paskaidrots.
- Atsauces uz autoriem un citēšana bez jūtamas to izpratnes.
- Citēšana bez jebkādas saistības ar iztirzājamo tēmu.
- Kategoriski argumenti.

*Avots: Latvijas Universitāte, Diskusija un argumentēšana

2. TĒMA

UZŅĒMĒJDARBĪBAS PLĀNOŠANA

NODARBĪBAS

- 8.-20. nodarbība. Kā plāno uzņēmējdarbību? Lean Canva:
 - 8. nodarbība. Ievads. Plānošana un uzņēmējdarbība. Biznesa modelis.
 - 9.-10. nodarbība. Tirgus segmentēšana. Zināt savu klientu.
 - 11.-12. nodarbība. Problēmas identificēšana.
 - 13.-15. nodarbība. Risinājums. Vērtības pozicionēšanas. Unikālais vērtības piedāvājums.
 - 16.-18. nodarbība. Kanāli. Finanšes. Galvenie rādītāji.
 - 19.-20. nodarbība. Biznesa prezentācija.

IETEICAMIE SASNIEDZAMIE REZULTĀTI TĒMĀ

- Demonstrē zināšanas, kā jāpēta un jāanalizē savs klients, lai uzzinātu pēc iespējas vairāk par viņa paradumiem un, pielietojot produkta virzīšanas stratēģiju, spētu to sasniegt vislabāk.
- Skaidro vērtības pozicionēšanas nozīmi uzņēmējdarbībā.
- Sagatavo vērtības piedāvājuma shēmu, skaidro nepieciešamās darbības un procesus, tās noteikšanai.
- Izveidota Lean kanva, skaidro Lean kanva elementus un to nozīmi uzņēmējdarbības plānošanā.

UZ TĒMU ATTIECINĀMIE SASNIEDZAMIE REZULTĀTI NO VISPĀRĒJĀS VIDĒJĀS IZGLĪTĪBAS STANDARTA

- Balsta risinājuma ieviešanu izpētē, veic tirgus izpēti par produktu vai risinājumu analogiem, to virzīšanas stratēģijām, pieprasījumu un cenām, izvērtē sava risinājuma konkurētspēju, priekšrocības un trūkumus salīdzinājumā ar tiem. (T.A.1.5.2.)
- Plāno risinājuma izstrādei nepieciešamos resursus un izstrādes gaitā seko plāna izpildei, veicot nepieciešamās izmaiņas un analizējot izstrādes procesu. (T.O.1.4.2.)
- Plāno risinājuma izstrādei nepieciešamos resursus (laiks, finanšes, materiāli, tehnoloģijas un cilvēkresursi), ņemot vērā savas iespējas īstenot iecerī un dažādus ierobežojumus, paredzot un piesaistot iespējamus sadarbības partnerus (t. sk. pašvaldību, uzņēmumu, biznesa inkubatoru u. c.) un vajadzīgo atbalstu risinājuma ieviešanai. Seko plāna izpildei izstrādes gaitā, veicot nepieciešamās izmaiņas un izvēloties atbilstošākās metodes nepieciešamo resursu komplektēšanai. (T.A. 1.4.2.)

- Veido iecerētajam vēstījumam un mērķauditorijai atbilstošus grafikas dizaina risinājumus, izvēloties piemērotākos grafikas izteiksmes līdzekļus un izmantojot informācijas dizaina principus. (T.O.2.2.1.)
- Plāno produkta vai risinājuma turpmāko attīstību (virzīšanu, uzturēšanu un tiražēšanu) atbilstoši dažādu ieviešanas paņēmienu priekšrocībām un trūkumiem, piemērotībai mērķauditorijai un kontekstam. (T.O.1.5.2.)
- Attīstot uzņēmējdarbībai svarīgās komunikācijas prasmes, nosaka patērētāju problēmas un piedāvā jaunus risinājumus vai uzlabotus produktus, kas varētu veicināt attīstību un ilgtspēju. (S.O.3.3.2.)

ATTĪSTĀMĀS CAURVIJU PRASMES



Jaunrade un uzņēmējspēja.



Kritiskā domāšana
un problēmrisināšana.



Pilsoniskā līdzdalība.



Pašvadīta mācīšanās.



Digitālā pratība.

PAPILDUS ZINĀŠANĀM TĒMĀ

- [A. Osterwalder, Yves Pigneur, Greg Bernarda, Alan Smith, Strategyzer, Value Proposition Design, Wiley, 2015](#)
- [Deniss Ščeulovs, Niks Plēgmans, Atspēriena punkts veiksmīgai uzņēmējdarbībai, RTU](#)
- [Signe Adamoviča, Līva Stūrmane, Jauno uzņēmēju centrs, Rokasgrāmata "Dizaina domāšana biznesa ideju izstrādei"](#)
- [IT Izglītības fonds, Start Designe, Start It, Dizaina domāšana](#)
- www.strategyzer.com

8.-20. NODARBĪBA

Kā plāno uzņēmējdarbību? Lean kanva.

 66 %

Nepieciešamie resursi



- [Prezentācija "Uzņēmējdarbības plānošana"](#).
- Darba lapa "Lean kanva".
- [Video, IT Izglītības fonds, "Start it, Dizaina domāšana - kas tas ir un kā to pielietot?"](#).
- Darba lapa "Mans klients".
- Materiāls "Lietotāju loterija".
- [Video, TedxBerlin, Kristen Berman, Don't Listen to your customers.](#)
- [Video, Strategyzer's Value Proposition Canvas Explained.](#)
- Darba lapa "Patērētāja profils".
- Piemēri "Zoom.us un Airbnb.com".
- [Video, Strategyzer's, Value Proposition Canvas Explained.](#)
- Darba lapa "Vērtības piedāvājums".
- Darba lapa "Problēmu koks".
- Darba lapa "Naudas plūsma".
- Darba lapa "Peļņas/zaudējumu aprēķins".



- Ierīces video un/vai attēlu demonstrēšanai.
- Pieeja datoram/viedierīcēm, kurās atvērt uzņēmumu mājas lapas.
- Pašlīmejošas līmlapiņas (ieteicams).
- Rakstāmpiederumi.

Nodarbības norise īsumā un ieteicamās metodes

- Skolēni uzzina par uzņēmējdarbības plānošanas metodēm - biznesa plāns, Lean Canva, Business model Canva un atšķirībām.
- Izzina, kas ir biznesa modelis un veido sasaisti ar sev zināmiem uzņēmumiem/produktiem un spriež par to biznesa modeļiem.
- Veido savas idejas/uzlabota esoša produkta Lean kanva, soli pa solim uzzinot par visiem kanvas blokiem un ar tiem saistītajiem uzņēmējdarbības elementiem.

- Stāstījums par metodi "Dizaina domāšana", video demonstrēšana.
- Stāstījums par tirgus segmentēšanu un precīzas segmentēšanas nozīmi.
- Potenciālā klienta izpēte - "kāpēc?" un "kā?".
- Metodes - "Arēnas vingrinājums" un "Intervija".
- Uz patērētāju (lietotāju) orientētas pieejas ideju ģenerēšanā pielietošana.
- Patērētāja profila veidošana.
- Metodes - "Problēmu koks" pielietošana lietotāja vajadzībās radīta produkta ideju ģenerēšanai.
- Metodes "Datu detektīvs", "Autoetnogrāfija" problēmas validēšanai un risinājuma radīšanai.
- Metodes "Vērtības piedāvājums" pielietošana unikālā vērtības piedāvāju definēšanai, piemēru analīze.
- Stāstījums un diskusija Ko "pērk" klients?
- A. Ostervaldera teorija "Vērtības piedāvājums".
- Piemēri vērtības piedāvājuma pozicionēšanai.
- Praktiskais darbs vērtības piedāvājuma pozicionēšana - darba lapa "Vērtības piedāvājums".
- Produkta virzīšanas kanālu izvēle.
- Uzzina par dažādām stratēģijām ieņēmumu gūšanai un cenas noteikšanai.
- Nosaka sasniedzamos rezultātus (galvenos rādītājus) savas idejas veiksmes novērtēšanai.
- Prezentē izveidoto "Lean kanva" un savu ideju.

Nodarbības satura izstrādē izmantotie tiešsaistes resursi

- [IT Izglītības fonds, Start Designe, Start It, Dizaina domāšana](#)
- [Signe Adamoviča, Līva Stūrmane, Jauno uzņēmēju centrs, Rokasgrāmata "Dizaina domāšana biznesa ideju izstrādei](#)
- [A. Osterwalder, Yves Pigneur, Greg Bernarda, Alan Smith, Strategyzer, Value Proposition Design, Wiley, 2015](#)
- [Deniss Ščeulovs, Niks Plēgmans, Atspēriena punkts veiksmīgai uzņēmējdarbībai, RTU](#)
- [Global Changemaker, Designe thinking toolkit](#)
- Kristaps Zaļais, RSU, Biznesa kanva (prezentācija)
- Zoom. us
- Airbnb.com

8. NODARBĪBAS NORISE

8.-20. nodarbības vadīšanai nodarbības vadītājs izmanto prezentāciju “Kā plānot uzņēmējdarbību? Lean kanva.”

- Tēmu sāk, pārrunājot, kas ir plānošana un kāpēc cilvēki plāno. No sākuma pārrunā plānošanu personiskajā dzīvē un pēc tam veido paralēles ar plānošanu uzņēmējdarbībā. (2. un 3. slaidis)
- Nodarbības vadītājs stāsta, ka topošajiem uzņēmējiem, plānojot, svarīgākie jautājumi uz kuriem rasts atbildes ir (4. slaidis) :
 - Ko pārdot?
 - kas pirks?
 - Kur pirks?
 - Kā nopelnīt?
- Lai atbildētu uz šiem jautājumiem, uzņēmēji, visbiežāk izmanto sekojošas metodes - Lean kanva, Biznesa plāns un/vai biznesa modeļa kanva. Nodarbības vadītājs stāsta, ka šie plānošanas veidi nekādā gadījumā neizslēdz viens otru un ir papildinoši. Stāsta par atšķirībām un to, ka Lean kanva metodi ieteicams izmantot kā pirmo soli. (5. slaidis).
- Nodarbības vadītājs turpinājumā demonstrē Lean kanva un Business model kanva.
- Nodarbības vadītājs demonstrē Lean kanva (6. slaidis) un skaidro, ka Lean kanva ir kā vizuāla karte. Šī metode paredz īsus, bet konkrētus skaidrojums katrā no 9 sadaļām, kas pēc būtības atbild uz jautājumiem, kurus nodarbības vadītājs minēja pirms dažiem slaidiem - ko pārdot? kas pirks? kur pirks? un kā nopelnīt?.
- Nodarbības vadītājs demonstrē video par Lean kanva. (7. slaidis)
- Savukārt biznesa modeļa kanva jau ir padziļinātāks skatījums uz uzņēmuma radīto vērtību, partneriem un veicamajām aktivitātēm. (8. slaidis)
- Nodarbības vadītājs demonstrē video par biznesa modeļa kanvu. (9. slaidis)

- Nodarbības turpinājumā pārrunā, kas ir biznesa modelis. Nodarbības vadītājs demonstrē prezentācijā iekļautos aprakstus par dažādiem biznesa modeļiem un skaidro, ka šie noteikti nav vienīgie. Mūsdienās pastāv vairāki desmiti dažādi biznesa modeļu, kas atšķiras gan ar to, kas ir klients (privātpersonas vai uzņēmums (juridiska persona), gan ar atšķirīgiem ētiskiem aspektiem (cik ētisks un godīgs ir uzņēmuma darbības modelis). (10., 11., 12. slaidis)

- Nodarbības vadītājs jautā, kā skolēniem šķiet, vai uzņēmumiem parasti ir viens vienīgs biznesa modelis vai tas var būt kombinēts no dažādiem modeļiem. (13. slaidis) Lūdz nosaukt uzņēmumus, ko zina un biznesa modeli, kas tam varētu būt atbilstošs. Salīdzina skolēnu nosauktos ar prezentācijas slaidā minētajiem piemēriem. (15. slaidis)

- Nodarbības vadītājs stāsta, ka skolēnu uzdevums turpmākajās nodarbībās būs pašiem izdomāt savu biznesa ideju (vai uzlabot esoša uzņēmumu produktu - to izlemj nodarbības vadītājs), un skolēni veidos sava produkta Lean kanvas modeli.
- Nodarbības vadītājs vēlreiz demonstrē video par Lean kanvas izveidi un atkārti iepriekš uzzināto. (17. slaidis)
- Nodarbības vadītājs skaidro, ka veidojot Lean kanvas modeli, ir svarīgi ievērot noteiktu secību. Demonstrē slaidu Nr. 18, un skolēni atbild par iespējamajiem iemesliem tieši šādai secībai.
- Nodarbības vadītājs papildina skolēnu sacīto.
 - Lai uzņēmums būtu veiksmīgs, ir nepieciešams produkts, pēc kura tirgū ir pieprasījums, tas nozīmē, ka sabiedrībā ir jābūt vajadzībai pēc tā. Savukārt, lai zinātu, kas ir vajadzīgs un pēc kā ir nepieciešamība, ir nepieciešams veikt izpēti. Līdz ar to pirmie soļi Lean kanvas izveidē ir klientu segmentēšana (uzzināt, kā vajadzības uzņēmējs vēlas un var pētīt). Tālāk ir jādefinē problēma, kas pastāv šim klientu segmentam, bet zinot un izprotot problēmu uzņēmējs varēs rast risinājumu jeb produktu ar savu unikālo vērtības piedāvājumu.
 - Pēc tam, kad ir zināms, kas ir produkts un kas ir klients, jāpielāgo produkta virzīšanas kanāli jeb ceļi, kā klienti uzzinās par produktu.
 - Finanšu plānošana ir ne mazāk svarīgā kā paša produkta radīšana, jo veiksmīgs uzņēmums un veiksmīgs produkts ir tāds, kurš spēj radīt peļņu, produkta cenai ir jābūt atbilstošai klientiem, kā arī nedrīkst aizmirst, ka līdz produkta palaišanai tirgū jeb pārdošanas sākšanai būs nepieciešami finanšu ieguldījumi produkta un uzņēmuma attīstībā, un tikai pēc tam uzņēmums sāks gūt ieņēmumus un peļņu.
 - Kā jebkurā plānā, arī uzņēmējdarbībā ir jābūt skaidram, kā mēs zināsim, ka esam uzdevumu paveikuši vai mērķi sasnieguši, tādēļ ir nepieciešams noteikt to, pēc kā mēs vadīsimies, ka ierakstītais Lean kanvas modelī vai citā plānā ir sasniegts.

9.-10. NODARBĪBAS NORISE

- Nodarbības vadītājs izdala skolēniem darba lapu "Lean kanva". Darbu veic grupās vai individuāli (to nosaka nodarbību vadītājs). Ieteikums sākumā ierakstus darba lapā veikt uz līmlapiņām un tās pielīmēt attiecīgajos kanvas blokos, lai saturu būtu iespējams ērti mainīt un uzlabot.

- Nodarbības vadītājs stāsta, ka skolēni izmantos pieeju, ka nevis mēs mēģināsim izdomāt, ko varētu piedāvāt jeb pārdot, bet domāsim, kas ir vajadzīgs. (21. slaidis)
- Nodarbības vadītājs iesāk nodarbību, pastāstot par metodi "Dizaina domāšana", kas ir Mūsdienās populāra un atzīta metode uzņēmējdarbībā.
- Nodarbības vadītājs demonstrē video "Start it, Dizaina domāšana - kas tas ir un kā to pielietot?". (22. slaidis)

- Uzņēmējdarbībā un mārketingā tiek lietots jēdziens "tirgus segmentēšana". Skolēnus lūdz iztēloties īstu tirgu - tirdzniecības vietu, kuru filmē no augšas ar dronu. Ko redzam? Redzam, ka lai gan visi šie cilvēki ir tirgus apmeklētāji, viņiem ir daudz dažādas pazīmes (dzimums, vecums, stils, uzvedība u.tml.), tādēļ arī, plānojot uzņēmējdarbību, un arī vēlāk produkta virzīšanā tirgū ir svarīgi zināt, kas ir tavš klients. Ierasts tirgus segmentēšanu veikt, vadoties pēc 3-4 galvenajām pazīmēm - demogrāfija (vecums, dzimums, nodarbošanās u.tml.), ģeogrāfija (vieta, kur dzīvo, strādā) un ne mazāk svarīgi - psiholoģija. (23. slaidis)
- Būtiska kļūda, ko šajā brīdī pieļaut, ir izvēlēties pārāk plašu cilvēku loku. Nodarbības vadītājs demonstrē 24. slaidu un jautā skolēniem par attēloto, sauksim šo par Annas fenomenu.
- Kopīgi pārrunā pieļautās kļūdas, neveicot precīzu segmentēšanu.


- Skolēni izmanto metodi "Arēnas vingrinājums", lai vingrinātos mērķa grupas un tās apraksta veidošanā. Aktivitāti veic grupās (3-5 skolēni grupās). (25. slaidis)
- Lai atvieglotu uzdevuma sākumu, mērķa grupas, ar kurām turpinās strādāt, var izlozēt vai izmantot laimes ratu.

- Ir svarīgi saprast, kas ir Tavs klients. Un ne tikai "KAS ir tavs klients", bet arī, ko viņš jūt, ko viņš dara, kas viņu satrauc, kā viņš rīkojas dažādās situācijās, ko viņš vēlas utt.
- Atbildes uz šiem jautājumiem ir ļoti svarīgas jau pašā uzņēmējdarbības sākumā, ģenerējot idejas. Izmantojot dizaina domāšanas metodi un ģenerējot idejas, izejot no tā, kas nepieciešams lietotājam, ir lielāka iespēja nonākt līdz veiksmīgai idejai, nekā koncentrējoties uz pašu produktu, ko varētu radīt un attīstīt.
- Nodarbības vadītājs turpina - kā skolēniem šķiet, kura spēja ir nozīmīga, lai rastu atbildes uz šiem jautājumiem.
- Tā ir empātija. Empātija ir spēja iejusties otra "ādā", saprast otra sajūtas, emocijas. Empātija ir nozīmīga spēja ne tikai uzņēmējdarbībā, bet dzīvē kopumā, tā ir viena no emocionālās inteliģences rādītājiem.

- (26. slaidis) Lai saprastu savu klientu, ieteicams atbildēt uz sekojošiem jautājumiem:
 - kā viņu sauc (iztēlojies, tam jābūt īstam vārdam);
 - kāds ir vecums;
 - kur viņš dzīvo (raksturo vietu - pilsēta, reģions, maza pilsēta, liela pilsēta, māja, dzīvoklis utt.);
 - ar ko viņš dzīvo kopā (vai dzīvo viens, vai ar vecākiem, vai ir precējies utt.);
 - kāda ir viņa ikdienas rutīna;
 - kas ir viņa darbs;
 - kuri viņam ir nozīmīgākie cilvēki;
 - kas viņu ietekmē;
 - kas ir viņa sapņi;
 - kā viņš reaģē uz problēmām.

- Jo detalizētāk izpratīsiet klientu, jo varēsiet izvēlēties precīzākus piesaistes kanālus, un attiecīgi pārdošana būs efektīvāka, ieguldot proporcionāli mazāk darba un laika! Dizaina domāšanā lietotāju intervijas, prototipu testi ir būtiska procesa sastāvdaļa. Bet, kā uzzināt, ko patiešām domā, jūt un vēlas lietotājs?

- Nodarbības vadītājs demonstrē video "[TedxBerlin, Kristen Berman, Don't Listen to your customers](#)" (video angļu valodā ar subtitriem latviešu valodā). Video pievēršas dizaina domāšanas posmam (lietotāju intervijas) un tam, kā uzzināt, ko patiešām dara un vēlas klients. (27. slaidis)

- 
- Nodarbības vadītājs stāsta, ka ir vairākas metodes, bet šoreiz tiks izmēģināta Aleksandra Ostervaldera "Patērētāju profils".
 - Nodarbības vadītājs demonstrē video "[Strategyzer's Value Proposition Canvas Explained](#)" (angļu valodā ar subtitriem latviešu valodā). Video skatāms līdz 1 min. un 35 sekundes. (28. slaidis)

- Pēc video noskatīšanās nodarbības vadītājs turpina stāstīt par patērētāja profila veidošanu, un skolēni sāk darbu ar darba lapu "Patērētāja profils".
- Ja skolēniem ir sava biznesa ideja, viņi var strādāt ar to, bet, ja nav, tad skolēni var izvēlēties jebkuru sev zināmu zīmolu/uzņēmumu. (29. slaidis)

- Deniss Šceulovs un Niks Plegmans savā rokasgrāmatā "Atspēriena punkts veiksmīgai uzņēmējdarbībai" raksta "zelta" likumu - "nekad nedomājiet patērētāja vietā!". Visi uzdevumi un ieguvumi ir jānosauc pašiem patērētājiem! Tie nedrīkst būt jūsu izdomāti!

DARBA LAPA "LEAN KANVA"

Klientu segmenti	Sākotnējie lietotāji	
"Negodīgā" priekšrocība	Kanāli	
Unikālais vērtības piedāvājums		
Risinājums	Galvenie rādītāji	
Problēma	Eksistējošās alternatīvas	
Izmaksas		
Ieņēmumu plūsma		

M E T O D E

" A R Ē N A S V I N G R I N Ā J U M S "

1. solis.

Skolēni uz līmlapiņām pieraksta dažādas mērķa grupas, kurām varētu radīt produktu. Mērķa grupas labāk izvēlēties pēc iespējas šaurākas.

2. solis.

Izvēlas 1 mērķa grupu.

3. solis.

Uz līmlapiņām uzraksta vairākas vietas, kur varētu satikt mērķa grupas pārstāvjus.

4. solis.

Izvēlas 1 vietu, ar kuru strādās tālāk.

5. solis.

Uz līmlapiņām uzraksta, ar ko mērķa grupa nodarbojas šajā vietā (ko tur dara, kādus uzdevumus, dienas rutīnas tur veic).

6. solis.

Izvēlas 1 no aktivitātēm.

7. solis.

Uz līmlapiņām uzraksta kādas problēmas/izaicinājumi varētu rasties mērķa grupai, veicot šo darbību?

8. solis.

Izvēlas vienu problēmu.

9. solis.

Pieraksta ieteikumus, kā šo problēmu varētu risināt (jo vairāk ideju, jo labāk).

10. solis.

Izvēlas 1 risinājumu (produktu), kas sniegtu vislabāko risinājumu.

MATERIĀLS "LIETOTĀJU LOTERIJA"

SUNU
SAIMNIEKI

SENIORI

KAKU
SAIMNIEKI

ZALĀ
DZĪVESVEIDA
PIEKRITĒJI

PAPAGAIĻU
SAIMNIEKI

VEGĀNI

SKOLĒNI

SKOLOTĀJI

SKOLĒNU
VECĀKI

POLICISTI

HOKEJISTI

STUDENTI

DARBA LAPA "MANS KLIENTS"

Kā viņu sauc?

Kāds ir vecums?

Kur viņš dzīvo?

Ar ko viņš dzīvo kopā?

Kāda ir viņa ikdienas rutīna?

Kas ir viņa hobiji/intereses?

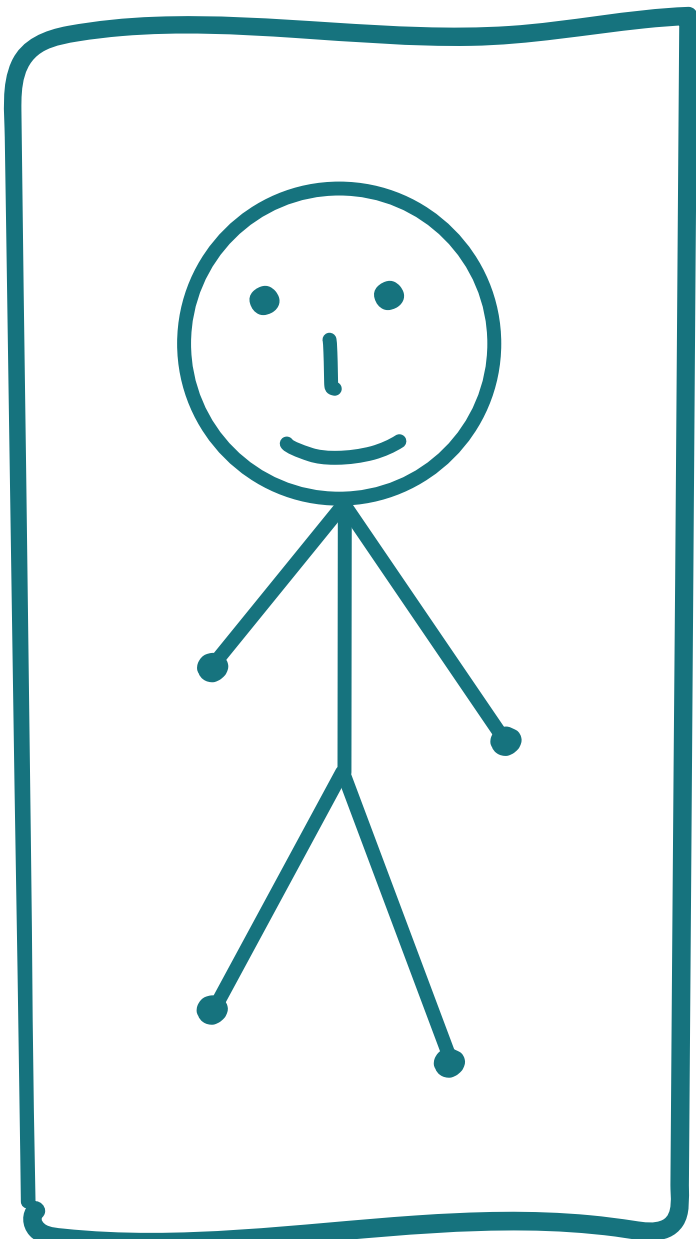
Ar ko viņš nodarbojas?

Kuri viņam ir nozīmīgākie cilvēki?

Kas viņu "ietekmē"?

Kas ir viņa sapņi?

Kā viņš reaģē uz problēmām?



Papildini zīmējumu ar savu klientu raksturojošiem elementiem

METODE "PATĒRĒTĀJA PROFILS"

Uzņēmuma galvenais fokuss ir patērētājs jeb produkta lietotājs. Jo labāk izpratīsi savu patērētāju, jo veiksmīgāk varēsi īstenot pārējās uzņēmuma darbības - cenu noteikšanu, produkta virzīšanu u.c. Aleksandrs Ostervalders uz jautājumu "Ko vēlas patērētājs?" skatās plašāk nekā tikai, kādas patērētāja vēlmes un vajadzības tas apmierina.

Patērētāja profila izveidei ieteicams veltīt salīdzinoši daudz laika, izpētot to pēc iespējas sīkāk, tādējādi uzzinot pēc iespējas vairāk. Patērētāja profils ir daļa no A. Ostervaldera vērtības piedāvājuma teorijas, kura tiks apskatīta tālāk programmā.

A. Ostervalders patērētāja profilā iekļauj:

- patērētāja uzdevumus, kurus veic ikdienā;
- patērētāja sāpes (un problēmas), ar kurām viņš saskaras;
- patērētāja ieguvumus, ko viņš vēlas iegūt, lietojot produktu.

1.solis.

Uzrakstīt patērētāja uzdevumus, ko viņš dara ikdienā.

Uzdevumus var iedalīt četrās grupās.

- **Funkcionālie uzdevumi.** Konkrēti uzdevumi, ko patērētāji cenšas veikt, vai konkrētas problēmas, ko tie vēlas risināt, piemēram, pļaut zālienu, būt veselīgu pārtiku, rakstīt atskaites vai sniegt patērētājiem profesionālos pakalpojumus.
- **Sociālie uzdevumi.** Uzdevumi, kas saistīti ar patērētāja vēlmi labi izskatīties, kā arī gūt ietekmi vai zināmu statusu. Šis jēdziens ietver patērētāja vēlmi par to, kā viņu uztver citi, piemēram, stilīgs izskats ikdienā vai kompetence darbā ar patērētājiem.
- **Personīgie jeb emocionālie uzdevumi.** Viss, ko dara patērētāji, lai sasniegtu kādu īpašu emocionālu stāvokli – drošības sajūtu vai pozitīvas emocijas, piemēram, nodrošināt savas patēriņa vajadzības vai justies drošam savā darba vietā.
- **Blakusesošie uzdevumi.** Šie uzdevumi tiek izpildīti, kad patērētājs iegādājas un lieto kādu vērtību kā patērētājs vai profesionālis. Šos uzdevumus var iedalīt trīs kategorijās: ar vērtības iegādi (piedāvājumu salīdzināšana) saistītie uzdevumi; ar vērtības līdzveidošanu saistītie uzdevumi; vērtības pārneses (abonēšanas atcelšana) vai tās tālākās pārdošanas uzdevumi.

Patērētāja uzdevumi atšķiras dažādās situācijās, kā arī ir prioritārāki un mazāk nozīmīgi uzdevumi, par kuru neveikšanu konkrētais patērētājs pārāk nesatraucas un tie nerada pārāk daudz negatīvu seku. Līdz ar to, iespējams, būs mazāka konkrētā patērētāja iesaiste, ja uzņēmums būs nolēmis fokusēties uz šo uzdevumu.

2. solis.

Uzrakstīt patērētāja "sāpes".

"Sāpes" ir tas, kas rada diskomfortu, kas satrauc patērētāju, pildot konkrētu uzdevumu.

Mēģiniet atpazīt trīs patērētāju problēmu kategorijas un noteikt to svarīgumu pakāpi.

- Nevēlami rezultāti, problēmas un īpašības: problēmas var būt funkcionālas (risinājums nedarbojas); sociālas («es izskatos slikti, veicot šo darbu»); emocionālas («es jūtos slikti, veicot šo darbu») vai blakusesošas («man negribas iet uz veikalu šī iemesla dēļ»).
- Šķēršļi: iemesli, kas neļauj patērētājiem sākt darbu vai kavē to.
- Riski: viss, kas var notikt nepareizi un radīt būtiskas negatīvas sekas («Es varu zaudēt reputāciju»).

Patērētāja sāpes var būt neparedzamas vai mērenas: attiecīgi uzdevums var būt svarīgs vai nenožīmīgs.

3. solis.

Uzrakstiet patērētāja "ieguvumus".

"Ieguvumi" ir tas, ko patērētājs iegūst, lietojot produktu - kādu "sāpi" vai problēmu tas atvieglo vai atrisina.

Avoti:

- A. Osterwalder, Yves Pigneur, Greg Bernarda, Alan Smith, Strategyzer, Value Proposition Design
- Deniss Ščeuļovs, Nīks Plēgmans, Atspēriena punkts veiksmīgai uzņēmējdarbībai, RTU

DARBA LAPA "PATĒRĒTĀJA PROFILS"



IEGUVUMI

UZDEVUMI, KAS
JĀVEIC



SĀPES

11.-12. NODARBĪBAS NORISE

- Nākamais solis, kad ir zināma grupa/tirgus segments, ar kuru strādāt - problēmas identificēšana. (31. slaidis)

- Nodarbības vadītājs skaidro metodi "Problēmu koks". (33. un 34. slaidis).
- Skolēni, balstoties uz iepriekšējās nodarbības paveikto par tirgus segmentēšanu, lietotāju izpēti un patērētāja profilu, izvēlas vienu vai vairākas problēmas, kurām varētu mēģināt rast risinājumu.
- Skolēni, sekojot soļiem 34. slaidā, aizpilda darba lapu "Problēmu koks".
- Pēc darba stāsta par saviem rezultātiem grupai.
- Ja nepieciešama palīdzība, uzdevumu papildina sekojoši - skolēni aizpilda savu darba lapu un tālāk nodod to nākamajai grupai, kura veic papildinājumus un piedāvā savu skatījumu. Tādējādi katra grupa ir pievienojusi savu skatījumu/pievienoto vērtību/citādu redzējumu problēmas analīzei.

- Nodarbības turpinājumā nodarbības vadītājs jautā, kā lai zina, ka problēma patiešām eksistē un tā ir aktuāla. (35. slaidis). Pareizā atbilde slēpās iepriekšējās nodarbības noslēgumā. (36. slaidis)

- Deniss Šceulovs un Niks Plegmans savā rokasgrāmatā "Atspēriena punkts veiksmīgai uzņēmējdarbībai" raksta "zelta" likumu - "nekad nedomājiet patērētāja vietā!".

- Ko interesantu vēsta Kano modelis. Domājot par produktu, ko pārdot, uzņēmējs noteikti sagaida, ka klients par to būs sajūsmā. Vai par visu vajadzību apmierināšanu un problēmu risināšanu klienti būs «stāvā sajūsmā»? (37. slaidis)
- Uz nākamo nodarbību skolēnu uzdevums ir pārspriest darba lapā "Problēmu koks" uzrakstīto ar savu izvēlēto tirgus segmentu - pārbaudīt uzrakstīto un papildināt to.
- Papildu iespējams izmantot arī tiešsaistes resursus un pētīt dažādas interešu grupas, ierakstus sociālajos tīklus, forumos u.tml.

- Nākamās nodarbības sākumā pārrunā paveikto darba lapā "Problēmu koks". Spriež par izmaiņām, ko veica pēc sarunām ar konkrēto grupu pārstāvjiem.

- Nākamais solis, kad ir skaidri zināma problēma, ko vēlamies risināt, ir jāsaprot, kā šī problēma ir risināta pirms tam jeb jau eksistējošas alternatīvas (38. slaidis).
- Nodarbības vadītājs iepazīstina ar metodēm "Pakalpojumu safari" un "Datu detektīvs". (39. un 40. slaidis)

"Pakalpojuma safari" var veikt, fokusējoties uz kāda noteikta pakalpojuma sniedzēja piedāvāto pakalpojumu vai izpētīt pakalpojumu dažādās vietās.

- Iespējamie dati, kas var tikt fiksēti izpētes gaitā:
 - pieredze laikā (pirms pakalpojuma veikšanas, tā laikā, pēc tā);
 - ar ko norises laikā notika mijiedarbība (cilvēki, procesi, objekti, telpas, vietas, komunikāciju kanāli utt.);
 - cik daudz laika vajadzēja, lai realizētu izvēlēto mērķi;
 - cik grūti vai sarežģīti tas bija.

Metodi "Datu detektīvs" ļauj uzzināt, kas ir populārs patērētāju vidū un atzīmēt pieprasītākos produktus, kas ir saistīti ar konkrēto ideju

- Noskaidrojiet, cik bieži patērētāji tos meklē!
- Identificējiet internetā informāciju, kas saistīta ar jūsu ideju!
- Atrodiet pieejamos pētījumus, kas būs jūsu pētījuma sākumpunktu!
- Identificējiet sociālajos medijos tendences, kas saistītas ar jūsu ideju!
- Atzīmējiet visbiežāk izteiktās pozitīvās un negatīvās atsauksmes, kas ir saistītas ar jūsu ideju!
- Atzīmējiet trīs visbiežāk sastopamos jautājumus, sūdzības vai lūgumus, ko saņemat, saskaroties ar (potenciāliem) patērētājiem!
- Skolēni izmanto vienu vai abas metodes, lai pētītu eksistējošās alternatīvas.

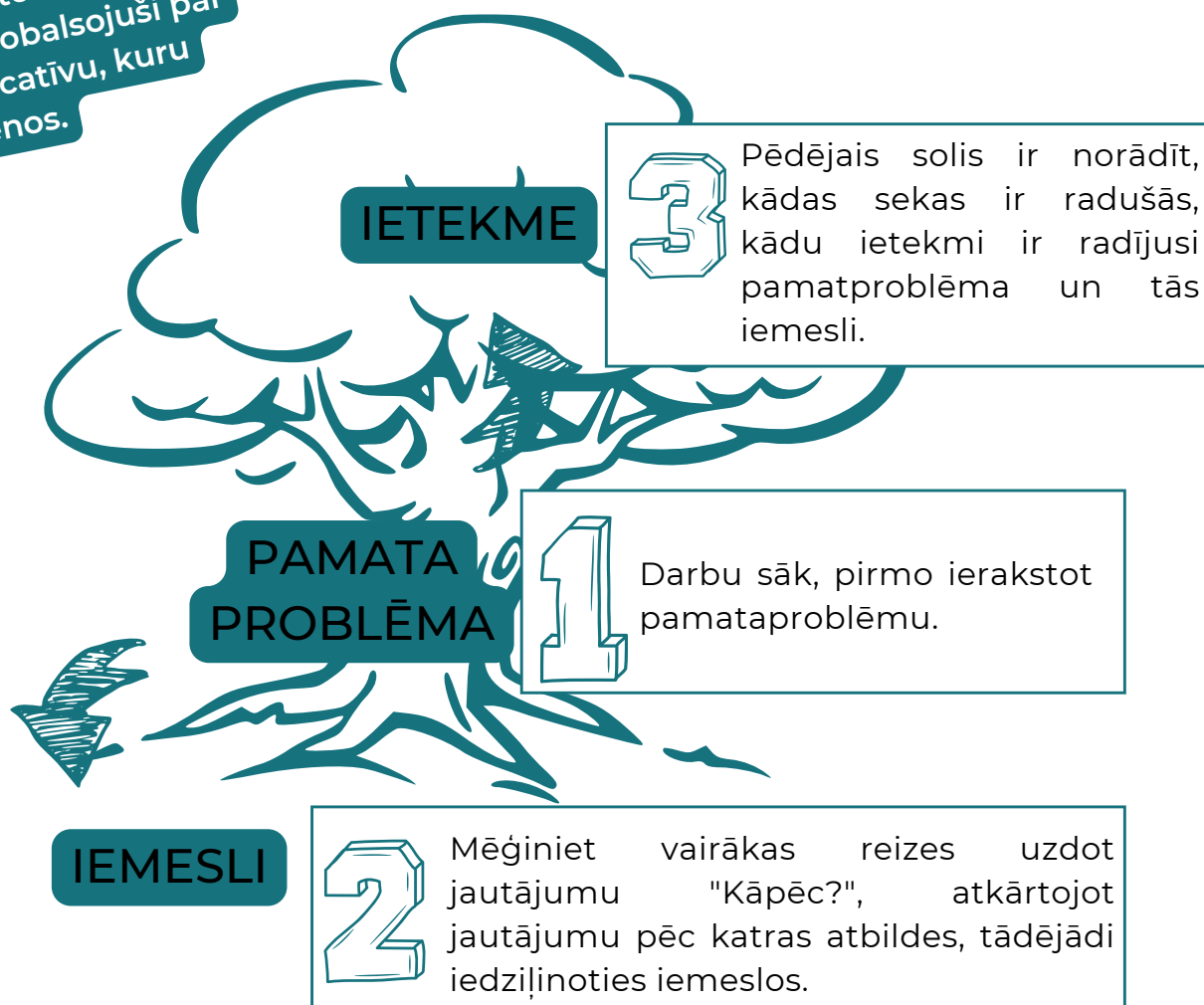
- Skolēnu uzdevums uz nākamo nodarbību, ņemot vērā paveikto un izpētīto, piedāvāt vienu vai vairākus risinājumus - potenciālus produktus. (42. slaidis) Iedrošina skolēnus, ka šim risinājumam nav jābūt obligāti tādām, ko viņi šobrīd varētu attīstīt un ražot, taču tam ir jābūt reālam.

METODE "PROBLĒMU KOKS"*

Šī ir vērtīga metode, ar kuru iepazīstināt skolēnus, jo tā ir plaši pielietojama gan biznesa ideju ģenerēšanas procesā, gan citur, kur vēlams izprast problēmas "sakni" jeb cēloni. Lai izprastu problēmu un rastu efektīvu risinājumu, svarīgi saprast arī tās iemeslus/cēloņus, ne tikai "simptomus".

Video par metodes pielietošanu - [Latvijas Sociālās uzņēmējdarbības asociācijas video 1. metode: Problēmu koks](#) || [TOOL 1: Problem tree](#)".

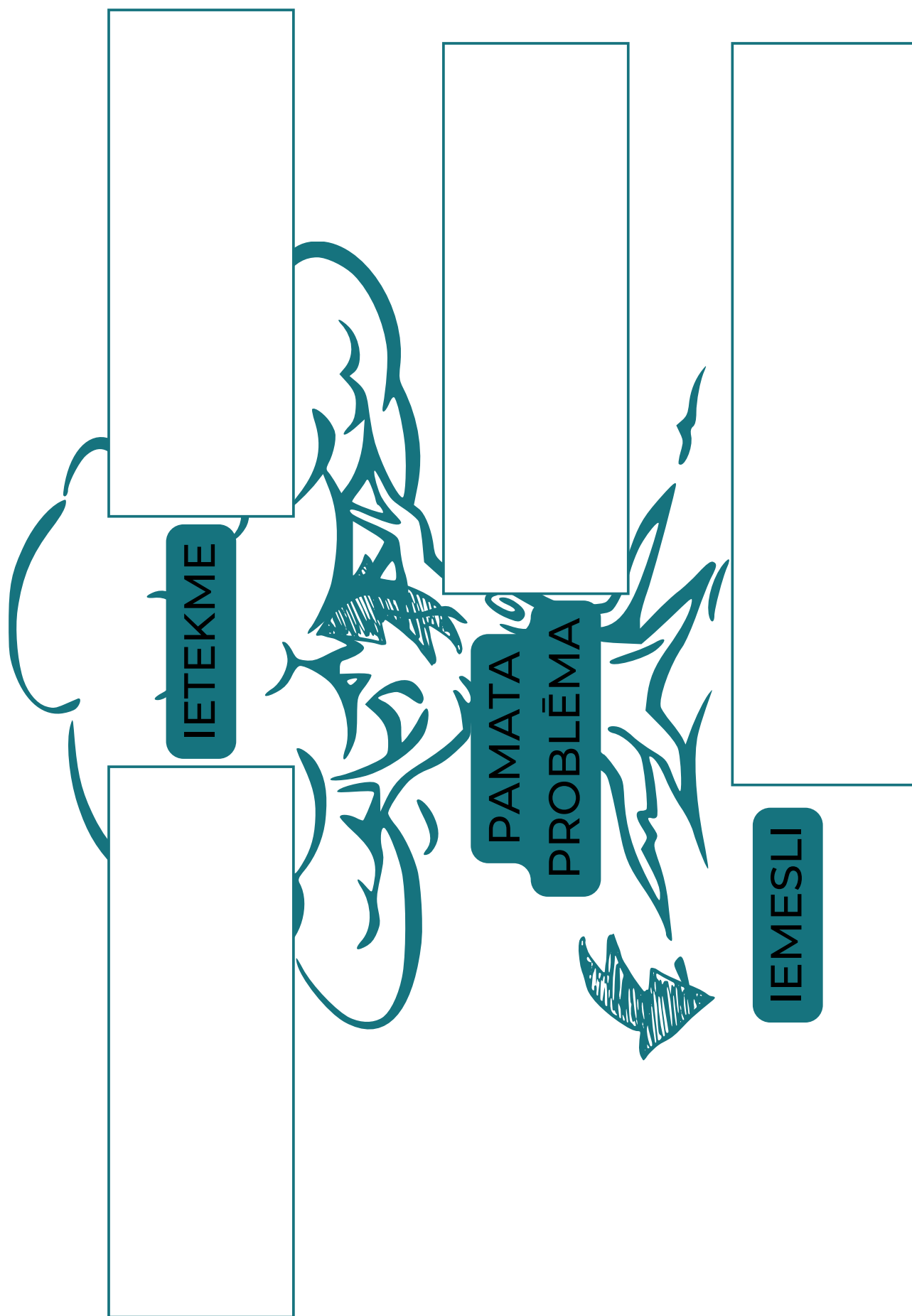
Izmantojiet metodi pēc tam, kad skolēni ir nobalsojuši par aktivitāti/iniciatīvu, kuru īsteno.



Avoti:

- [Global Changmakers, Design Thinking Tollkit](#)
- [Latvijas Sociālās uzņēmējdarbības asociācija, 1. metode "Problēmu koks"](#)

DARBA LAPA "PROBLĒMU KOKS" *



METODE "AUTOETNOGRĀFIJA" *

Autoetnogrāfija ir metožu kopums, kas balstās uz pētnieku pašu veiktajām darbībām, to patstāvīgu novērošanu un secinājumiem par produkta vai pakalpojuma lietošanu. Tā paredz maksimālu pētnieka iedziļināšanos lietotāja perspektīvā. Protī, pētnieks veic noteiktas darbības (izmēģina produktu vai pakalpojumu, aizvada dienu kāda darbavietā un pats fiksē piedzīvoto).

Autoetnogrāfijas metodes parasti izmanto izpētes sākumā, vēl pirms tiešas mijiedarbības ar lietotājiem vai citiem izpētes dalībniekiem. Gūstot lietotāja pieredzi pašiem, komandas locekļiem būs labāka izpratne par lietotāju problēmām un vajadzībām, turklāt turpmākajā izpētes gaitā tie varēs veiksmīgāk interpretēt lietotāja darbības novērojumu laikā vai sacīto intervijās.

Biežāk lietotā autoetnogrāfijas metodes variācija ir „Pakalpojuma safari”. Vispirms komandai jāvienojas, kas ir šīs izpētes mērķis. Lai definētais mērķis būtu precīzs, tajā ieteicams ietvert gan jautājumus, uz kuriem komanda vēlas atbildēt, gan arī to, kādēļ ir svarīgi šo informāciju noskaidrot.

Piemērs.

Kā ārzemnieks, kurš pārcēlies uz dzīvi Latvijā, var atvērt bankas kontu? To ir svarīgi uzzināt, lai mēs saprastu viņa pozitīvos un negatīvos pieredzes brīžus; lai mēs spētu saprast, vai kultūras atšķirības ietekmē šīs pieredzes kvalitāti; lai spētu formulēt vērtīgas hipotēzes, kā uzlabot lietotāja pieredzi.

„Pakalpojuma safari” var veikt, fokusējoties uz kāda noteikta pakalpojuma sniedzēja piedāvāto pakalpojumu vai izpētīt pakalpojumu dažādās vietās.

Iespējamie dati, kas var tikt fiksēti izpētes gaitā:

- pieredze laikā (pirms pakalpojuma veikšanas, tā laikā, pēc tā);
- ar ko norises laikā notika mijiedarbība (cilvēki, procesi, objekti, telpas, vietas, komunikāciju kanāli utt.);
- cik daudz laika vajadzēja, lai realizētu izvēlēto mērķi;
- cik grūti vai sarežģīti tas bija.

METODE "DATU DETEKTĪVS"*

Paņēmiens izmantojams
gan produkta attīstīšanas
etapā, gan konkurentu un
tirgus nišas analīzei

- Uzziniet, kas ir populārs patērētāju vidū, un atzīmējiet pieprasītākos produktus, kas ir saistīti ar jūsu ideju!
- Noskaidrojiet, cik bieži patērētāji tos meklē!
- Identificējiet internetā informāciju, kas saistīta ar jūsu ideju!
- Atrodiet pieejamos pētījumus, kas būs jūsu pētījuma sākumpunkt! Identificējiet sociālajos medijos tendences, kas saistītas ar jūsu ideju!
- Atzīmējiet visbiežāk izteiktās pozitīvās un negatīvās atsauksmes, kas ir saistītas ar jūsu ideju!
- Tālākajā jaunuzņēmuma veidošanas posmā atzīmējiet trīs visbiežāk sastopamos jautājumus, sūdzības vai lūgumus, ko saņemat, saskaroties ar (potenciāliem) patērētājiem!
- Norādiet trīs kanālus, ko patērētāji izmanto saziņai ar jums!
- Ja jums ir sava mājaslapa, identificējiet populārākās un mazāk pieprasītās šīs mājaslapas sadaļas!

13.-15. NODARBĪBAS NORISE

- Nodarbības sākumā skolēni pastāsta par saviem iespējamiem variantiem/produktiem problēmas risinājumam.
- Skolēni aizpilda lauku "Risinājums" par vienu vai vairākiem līdzīgiem potenciālajiem produktiem. Aprakstā skaidro, kā tiek apmierinātas lietotāju vajadzības, risināta problēma.

- Nodarbības vadītājs iesāk nodarbību, jautājot, kā skolēni domā, kas ir tas, par ko mūsdienās maksā klients, kad no jums iegādājas produktu, precī vai pakalpojumu. (44. slaidis) Iespējams, ka skolēni atbildēs - prece, funkcijas u.tml. Nodarbības vadītājs stāsta, ka tendences rāda, ka klienti pērk vērtību - klienti pērk kādas savas problēmas risinājumu, iespējams, statusu sabiedrībā un piederību kādai grupai. Klienti pērk emocijas, tāpēc īpaši svarīgi kļūst, kādas emocijas gūst klients saņemot, lietojot un daļai sabiedrības arī utilizējot produktu. Šo tendenci sauc arī par gaidu ekonomiku. Produktu radīšanas kontekstā tas nozīmē, ka mēs, klienti, nepārtraukti sagaidām ieguvumus (fiziskus un emocionālus) no tā, ka esam samaksājuši sevī pelnīto naudu un iegādājušies vienu vai otru precī. (45. slaidis) Nodarbības vadītājs aicina nosaukt skolēniem piemērus.

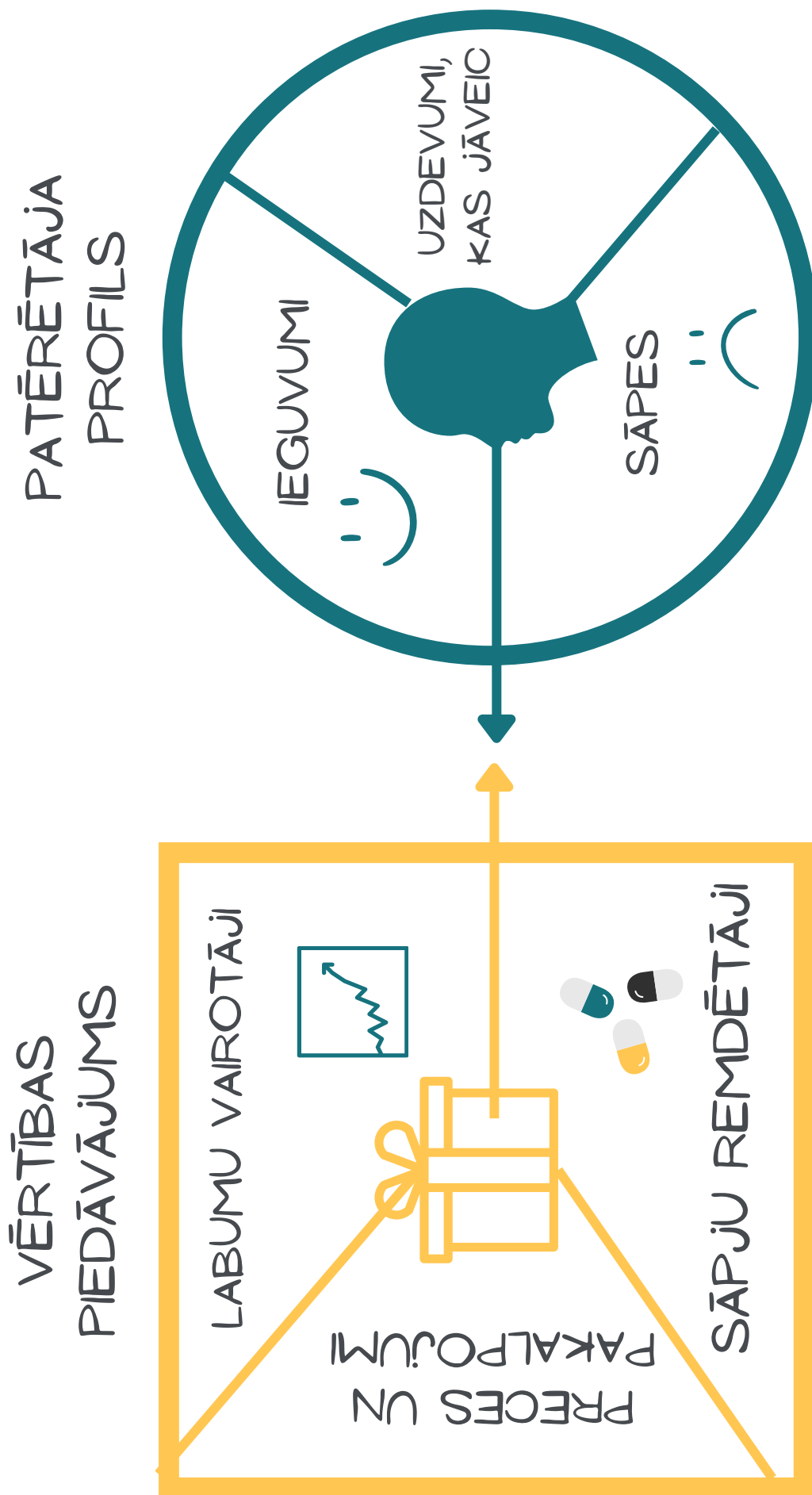
- Nodarbības vadītājs turpina, ka uzņēmumiem ir svarīgi definēt šo savu vērtību, un viena no pasaulē zināmākajām metodēm ir Aleksandra Osterwaldera "Vērtības piedāvājums".
- Nodarbības vadītājs stāsta, ka iepriekš apskatītais "Patērētāja profils" ir viena daļa no vērtības piedāvājuma.
- Nodarbības vadītājs demonstrē video "[Strategyzer's Value Proposition Canvas Explained](#)" (angļu valodā ar subtitriem latviešu valodā). Video skatāms no 1 min. un 35 sekundes. (46. un 47. slaidis)

- Nodarbības vadītājs piedāvā piemērus, kā uzņēmumi ir definējuši savu vērtības piedāvājumu. (48. un 49. slaidis)

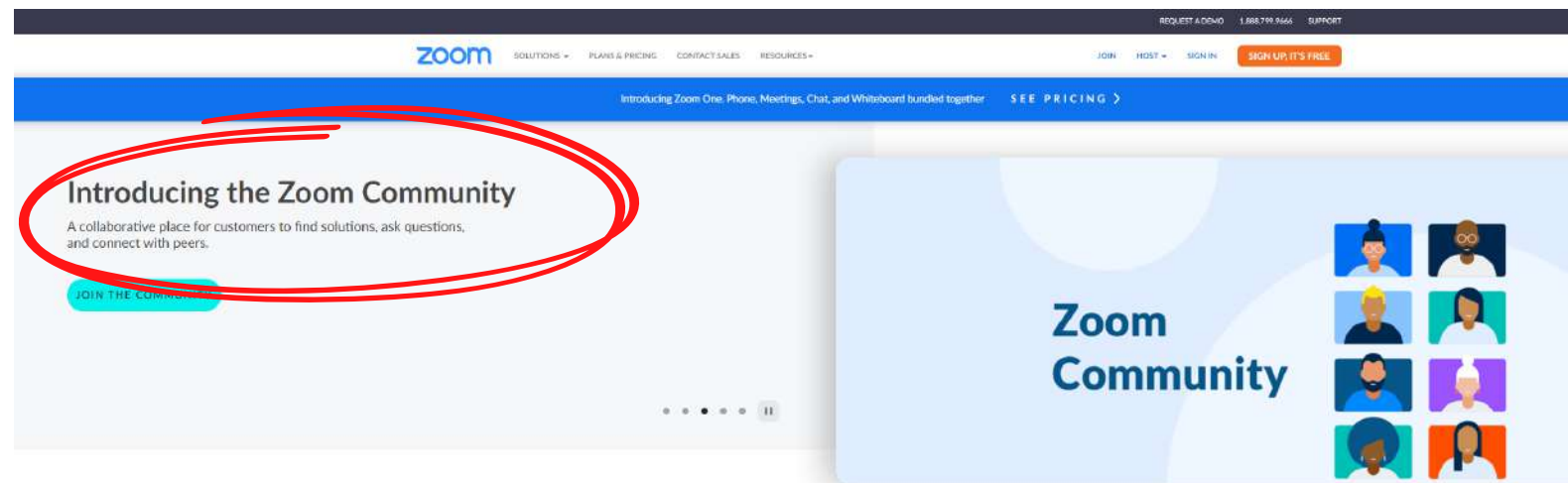
- Nodarbības vadītājs iepazīstina skolēnus ar darba lapu "Vērtības piedāvājums" un paskaidro, ka viņu uzdevums ir izvēlēties sev zināmu uzņēmumu, veikt izpēti internetā un definēt tā vērtības piedāvājumu VAI uzreiz mēģināt izveidot savas idejas vērtības piedāvājumu. (50., 51. slaidis)

- Skolēni aizpilda darba lapā "Lean kanva" unikālās vērtības piedāvājumu (to var darīt, balstoties uz A. Osterwaldera teroiju vai vienkāršotā versijā, akcentējot tikai unikalitāti un atšķirīgo no alternatīvām).

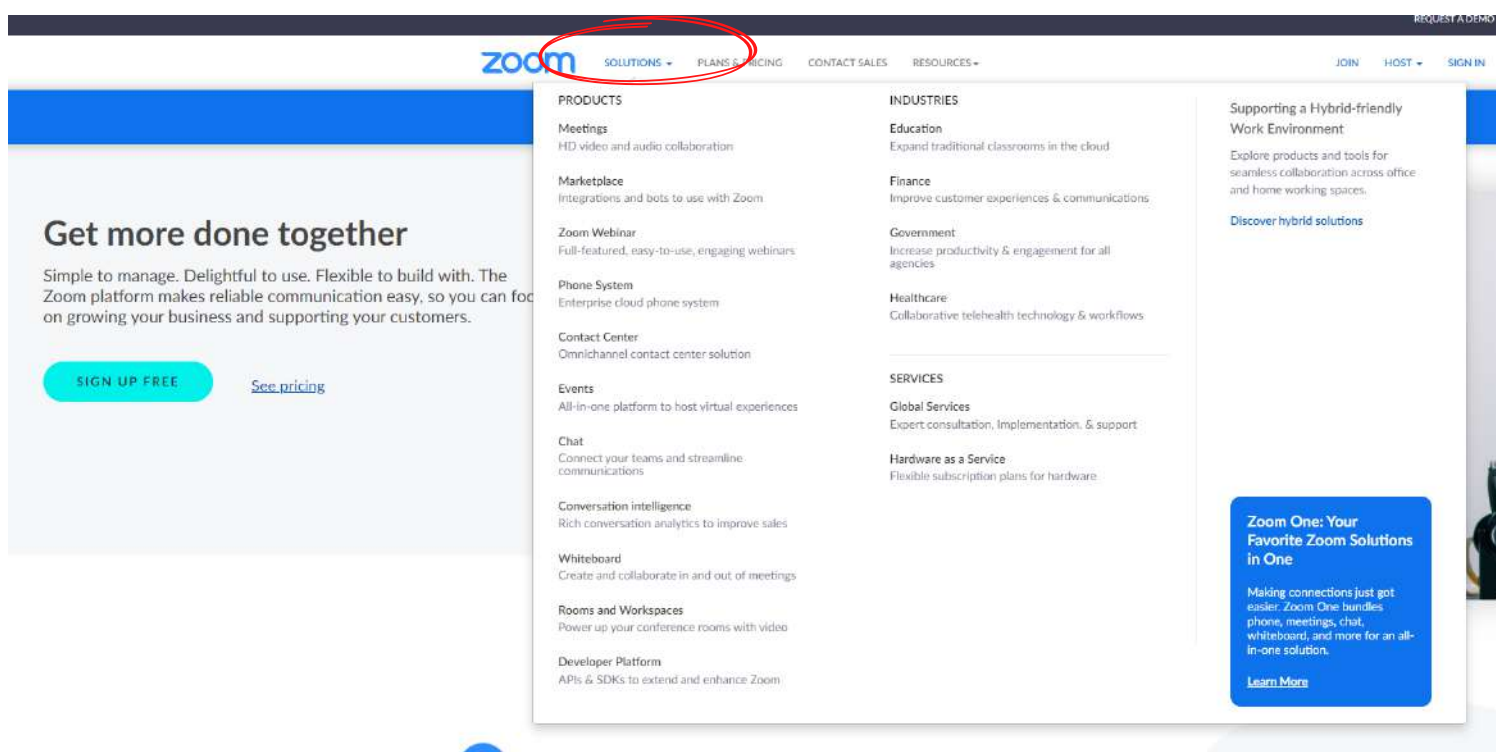
VĒRTĪBAS PIEDĀVĀJUMS



PIEMĒRS - ZOOM.US




"Viens risinājums sapulcēm, tērzēšanai, tāfelei, tālrunim un citiem, lai jūs varētu sazināties ar ikvienu no jebkuras vietas." Vērtības - mobilitāte, "sakarū" nezaudēšana, iespēja strādāt attālināti (kaut no Bali).



Izvēlnē vārda "Produkti" vietā "Risinājumi".

PIEMĒRS - AIRBNB.COM

 Ask a Superhost

Try hosting

You can host
anything, anywhere



Hosting my home allowed me to become an entrepreneur and laid down a path to financial freedom.

Darrel

Host in Atlanta



Ļoti personīga (bilde, paraksts rokrakstā) atsauksme no saimnieka, kas piedāvā savu īpašumu platformā. Turklāt, piemin iespēju kļūt par uzņēmēju (kas nemaz nav tik viegli) un iegūt finansiālu brīvību.

 Ask a Superhost

Host your entire place for 4 guests
in Saldus
and earn up to € 791/month

Help house 100,000 refugees fleeing Ukraine

Learn more

Izmanto lapas apmeklētāja atrašanās vietu, lai noteiktu ikmēneša ienākumus, ko vidēji saimnieks gūst, piedāvājot savu māju platformā.

Uzrunā gan viesus, gan saimniekus ar atsevišķiem, bet vienlīdz spēcīgiem piedāvājumiem,

DARBA LAPA "VĒRTĪBAS PIEDĀVĀJUMS"

LABUMU VAIROTĀJI

PRECES UN PAKALPOJUMI

SĀPJU REMDĒTĀJI

16. NODARBĪBAS NORISE

- Nodarbības vadītājs stāsta, ka, lai vai cik “labs” produkts nebūtu, lai uzņēmums to varētu pārdot un gūt peļņu, klientiem par to ir jāzina. Veidus, kā un kur klienti uzzina par produktu un unikālo radītu vērtību, sauc par produkta virzīšanas kanāliem, savukārt, kur un kā produktu varēs iegādāties, sauc par pārdošanas kanāliem. (53. un 54. slaidi)
- Darba lapā skolēniem ir jānorāda kanāli, pa kuriem tiks sasniegti klienti - tāpat, kā klienti nokļūs līdz savam produktam.

- Nodarbības vadītājs stāsta, ka mārketinga stratēģija ir atkarīga no produkta dzīves cikla. Ierasts, ka produkta dzīves ciklu iedala 4 posmos - ieviešana, izaugsme, briedums un noriets. Katrā dzīves cikla posmā atšķiras pārdošanas apjoms un tā pieaugums (ar to noteikti ir jāreķinās). Tas, cik ilgs būs katrs produkta dzīves cikla posms, var būt ļoti atšķirīgi. Dažiem produktiem tie varu būt daži mēneši, bet dažiem vairāki gadi. (55. slaidi)
- Katrā no šiem posmiem ir jāizmanto atšķirīgas mārketinga stratēģijas, kas nozīmē gan atšķiru saturu (ko par produktu stāstām), gan kur un kā stāstām. Nodarbības vadītājs iepazīstina skolēnus ar piemēriem. (56. slaidi)

- Skolēnu uzdevums ir izpētīt līdzīga produkta virzīšanas kanālus - kur par produktu “stāsta” potenciālie konkurenti. (57. slaidi)

- Skolēni aizpilda Lean kanva “Kanāli”. (58. slaidi)

- Nodarbības turpinājumā skolotājs aizsāk nākamo tematu “Finanses” un sāk ar ieņēmumiem. Nodarbības vadītājs precizē terminus “ieņēmumi” un “apgrozījums”. (59. slaidi)

- Nodarbības vadītājs stāsta, kā tāpat kā mārketingā, arī ieņēmumu gūšanai ir dažādas stratēģijas. No vienas puses, viss šķiet vienkārši - uzņēmums gūst ieņēmumus no produkta pārdošanas -, bet, no otras puses, arī mēs ikdienā saskaramies, ka veidi, kā iegādājāties produktus, mēdz būt atšķirīgi. Nodarbības vadītājs demonstrē 60. slaidu un stāsta par dažādām ieņēmumu gūšanas stratēģijām.
- To, kā izvēlēties idejai un uzņēmumam atbilstošāko, nosaka, ņemot vērā vairākus faktorus (61. slaidi):
 - kā klients vēlas (kā viņam būtu ērtāk) iegādāties preci vai pakalpojumu;
 - iegādes biežums (atšķirīgs dažādiem produktiem);
 - konkurentu izvēlēta stratēģija.
- Pārrunā skolēniem zināmus piemērus katrai no slaidā minētajām stratēģijām.

- Skolēni aizpilda sadaļu “Ieņēmumi”.

17.-18. NODARBĪBAS NORISE

- Nodarbības vadītājs demonstrē Swedbank konkursa “Biznesa skices” ietvaros veidoto K. Lancmaņa video par finansēm. K. Lancmanis stāsta par savu pieredzi, veidojot Skolēnu mācību uzņēmumu. (63. slaidis)
- Pārrunā video dzirdēto:
 - kā noteikt, cik nepieciešams, lai uzsāktu savu uzņēmējdarbību;
 - Nodarbības vadītājs stāsta par cenas veidošanās aprēķinu, ņemot vērā pašizmaksu un peļņu. (64. slaidis)

- Arī nosakot cenu, uzņēmēji izvēlas stratēģiju, jo ne vienmēr izmanto tikai šo vienkāršāko cenas noteikšanas modeli - pašizmaksa + peļņa. (65. slaidis)
- Pārrunā faktoros, kas ietekmē uzņēmēju cenu stratēģijas izvēli. (66. slaidis)

Papildu

- Nodarbības vadītājs jautā skolēniem, kā var zināt, vai cena nebūs par augstu vai par zemu. Diskutē par piemēriem no savas pieredzes, kad, ieraugot preces cenu, esam izdarījuši pieņemumus, ka šī prece noteikti nebūs laba, jo ir tik lēta vai tieši otrādi - preces cena ir pārāk augsta un neatbilstoša tam, ko tā sniedz.
- Pārrunā Van Vestendropa teoriju par cenu jūtīgumu. (67. slaidis)

- Skolēni veic izpēti grupā, veidojot aptauju par pieņemamu cenu savam iecerētajam produktam. Ieteicams to veidot tiešsaistes anketā (piemēram Google forms), lai skolēni ātri varētu apkopot rezultātus. (68. slaidis)

- Pārrunā dzirdēto K. Lancmaņa video par izmaksām, kā atšķiras mainīgās un fiksētas izmaksas, kas ir sākumkapitāls. (69. slaidis)

Papildu

- Nodarbības vadītājs skaidro, kā veidojas naudas plūsma uzņēmumā un ka šajā finanšu tabulā uzskaita uzņēmuma naudas līdzekļu kustību. Skolēni aizpilda darba lapu “Naudas plūsma”. (70. slaidis)

Papildu

- Nodarbības vadītājs stāsta, ka pēc ieguldījumiem uzņēmuma darbības sākumā paiet zināms laiks, lai uzņēmums sāktu pelnīt. Tas nozīmē, ka būs segtas visas izmaksas, un uzņēmums sāks generēt peļņu.

- Šo “punktu” sauc par bezzaudējumu punktu, kad kopējie ieņēmumi sāk pārsniegt kopējās izmaksas. (71. slaidis)

Papildu

- Vēl svarīgs finanšu aprēķins, ko uzņēmumiem ir jāiekļauj arī Gada pārskatā, ir peļņas/zaudējumu aprēķins. Nodarbības vadītājs stāsta par aprēķina veidošanos un pozīcijām tajā, (73., 74. slaidis)
- Skolēni aizpilda darba lapu “Peļņas/zaudējumu aprēķins”.

- Skolēni aizpilda sadaļu “Izmaksas”, norādot galvenās izmaksu pozīcijas.

- Nodarbības turpinājumā vadītājs pievēršas nākamajai sadaļai Lean kanva - "Galvenie rādītāji".
- Stāsta, ka veicot jebkuru uzdevumu vai sasniedzot mērķi, jau pašā sākumā ir jāzina, kas liecinās par to, ka uzdevums ir paveikts vai mērķis sasniegts.
- Pārrunā, kas liecina, ka uzņēmums strādā veiksmīgi (76. slaidis):
 - potenciālie klienti zina par uzņēmumu un produktu (sasniegtā auditorija);
 - ieņēmumi, peļņa, piesaistītās investīcijas (finanšu dati);
 - atsauksmes par produktu no lietotājiem (lietotāju apmierinātība, ieguvumi atbilst plānotajām vērtības piedāvājumam);
- Nodarbības vadītājs iepazīstina ar Pirāta piltuves kanvas modeli un skaidro likumsakarību starp sasniegto auditoriju un reālajiem pirkumiem. Veido izpratni, ka, lai sasniegtu noteiktu plānoto pirkumu skaitu, sasniegtajai auditorijai ir jābūt daudz plašākai. (77. un 78. slaidis)

- Skolēni aizpilda “Galvenie rādītāji”, nosakot provizoriskos “atskaites punktus” (ieņēmumi, pārdotais apjoms, atsauksmes, sasniegtā auditorija).

- Nodarbības vadītājs stāsta par pēdējo aizpildāmo lauku Lean kanva - “Negodīgā priekšrocība”.
 - Negodīgā priekšrocība attiecas uz noteiktu jūsu uzņēmuma, produkta vai pakalpojuma daļu, ko jūsu konkurenti nevar vienkārši iegūt vai kopēt. Piemēram, ekskluzīva piekļuve datiem, kopienai, iestādei, pieredzei, tehnoloģijai, specifiskas zināšanas, inovācija (aizsargāta).
- Skolēni aizpilda lauku “Negodīgā priekšrocība”.

DARBA LAPA "NAUDAS PLŪSMA"

VEIC APRĒĶINUS UN AIZPILDI SIA "PRIEKŠ" NAUDAS PLŪSMAS PLĀNU

	Nov.	Dec.	Jan.	Feb.	Mar.	Apr.	Kopā, EUR
Atlikums perioda sākumā	1000						
IEŅĒMUMI							
Ieņēmumi no realizācijas	0	1000	2000	2000	3000	2000	10000
Citi ieņēmumi	0	0	0	0	0	0	0
Ieņēmumi kopā							10 000
IZDEVUMI							
Pastāvīgās izmaksas							
Administrācijas izmaksas	200	200	200	200	200	200	1200
Reklāmas materiāli	143	143	143	143	143	143	858
Mainīgās izmaksas							
Izejmateriāli, izejvielas	700	700	500	700	400	0	3000
Darba alga	250	250	150	250	100	0	1000
Izdevumi kopā							
Atlikums mēneša beigās							

DARBA LAPA

"PEĻŅAS/ZAUDĒJUMU APRĒĶINS"

VEIC APRĒĶINUS UN AIZPILDI SIA "PRIEKŠ" PEĻŅAS/ZAUDĒJUMU APRĒĶINU!

Darbība	Nosaukums	EUR	Piezīmes
+	Neto apgrozījums	10 000	
-	Pārdotās produkcijas ražošanas izmaksas	4 000	
=	Bruto peļņa		
-	Administrācijas izmaksas	1200	
-	Pārdošanas izmaksas	858	
-	Pamatlīdzekļu amortizācija	120	
=	Peļņa vai zaudējumi no pamatdarbības/saimnieciskās darbības (neto peļņa)		
-	Uzņēmuma ienākuma nodoklis par pārskata gadu		
=	Bruto peļņa		



19. -20. NODARBĪBAS NORISE

- Nodarbības vadītājs stāsta, ka skolēniem būs jāizveido prezentācija par savu izveidoto Lean kanvu.
- Prezentācijas ilgums - līdz 2 minūtēm, kuru laikā jāpastāsta par katru no sadaļām. Prezentācija jāveido tā, lai tā būtu piemērota potenciālajiem investoriem. (82. slaidis)
- Nodarbības vadītājs demonstrē 83. slaidā norādīto ieteicamo prezentācijas struktūru.
- Skolēni gatavo prezentācijas un prezentē tās pārējiem grupas dalībniekiem.

3. TĒMA

ŠODIENAS LĒMUMI ILGTSPĒJĪGAI NĀKOTNEI

NODARBĪBAS

Ilgtspējas principi un risinājumi.

- 21.-23. nodarbība. Ilgtspējas principi.
- 24.-25. nodarbība. Ilgtspējīgi risinājumi uzņēmējdarbībā.
- 26.-27. Ideju novērtēšana ilgtspējīgas uzņēmējdarbības kontekstā.






IETEICAMIE SASNIEDZAMIE REZULTĀTI TĒMĀ

- Piedāvā ilgtspējīgus risinājumus dažāda mēroga problēmsituācijām (klase, grupa, izglītības iestāde, uzņēmuma produkts, produkta iepakojums u.c. pēc izvēles).

UZ TĒMU ATTIECINĀMIE SASNIEDZAMIE REZULTĀTI NO VISPĀRĒJĀS VIDĒJĀS IZGLĪTĪBAS STANDARTA

- Attīstot uzņēmējdarbībai svarīgās komunikācijas prasmes, nosaka patērētāju problēmas un piedāvā jaunus risinājumus vai uzlabotus produktus, kas varētu veicināt attīstību un ilgtspēju. (S.O.3.3.2.)
- Analizē ilgtspējīgas darbības priekšrocības dažādos mērogos (tajā skaitā pilsēta kā sistēma) un plāno ilgtspējīgas izaugsmes pasākumus, izvērtējot gan personiskos, gan sabiedrības kopējos ieguvumus no šo darbību veikšanas. (S.A.3.3.13.)

ATTĪSTĀMĀS CAURVIJU PRASMES

-  Jaunrade un uzņēmējspēja.
-  Pilsoniskā līdzdalība.
-  Pašvadīta mācīšanās.
-  Kritiskā domāšana un problēmrisināšana.
-  Sadarbība.

PAPILDUS ZINĀŠANĀM TĒMĀ

- [Swedbank, Soli pa solim ilgtspējas virzienā, rokasgrāmata uzņēmējiem](#)

21.-23. NODARBĪBA

ILGTSPĒJAS PRINCIPI



Nepieciešamie resursi



- [UNESCO LNK, Laiks ilgtspējaīgas attīstības mērķiem, Metodes, pieejas, temati un idejas](#)
- Video, "[Worlds Largest Lesson - Emma Watson Introduction, Global Goals](#)"
- [17 ANO Ilgtspējaīgas attīstības mērķi](#)



- Daudz viena veida resursi (akmentiņi, uzlīmes u.tml.).
- Ierīces video un/vai attēlu demonstrēšanai

Nodarbības norise īsumā un ieteicamās metodes

- Nodarbības vadītājs izmanto metodes "stāstījums" un "vizualizācija", lai skaidrotu jēdzienu "ilgtspēja".
- Metodes "Jigsaw" izmantošana 17 ANO ilgtspējaīgas mērķu izpētē.

Nodarbības satura izstrādē izmantotie tiešsaistes resursi

- [United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Sustainable Development, SDG Knowledge, SDG Goals](#)
- [Apvienoto Nāciju Izglītības, zinātnes un kultūras organizācijas Latvijas Nacionālā komisija \(UNESCO LNK\), Laiks ilgtspējaīgas attīstības mērķiem, Metodes, pieejas, temati un idejas](#)
- [Global Changmakers, Design Thinking Toolkit](#)
- [Jigsaw clasroom, Jigsaw in 10 easy steps](#)

21.-23. NODARBĪBAS NORISE

- Nodarbību sāk, uzdodot jautājumu skolēniem, ko viņi saprot ar vārdu "ilgtspēja" un "ilgtspējīga attīstība". Var veidot arī domu karti.
- Nodarbības vadītājs iepazīstina skolēnus ar ANO ilgtspējīgas attīstības definīciju - "sabiedrības labklājības, vides un ekonomikas integrēta un līdzsvarota attīstība, kas apmierina iedzīvotāju pašreizējās sociālās un ekonomiskās vajadzības un nodrošina vides prasību ievērošanu un bioloģiskās daudzveidības saglabāšanu, neapdraudot nākamo paaudžu (vajadzību nodrošināšanas) iespējas". Lūdz skolēnus paskaidrot, kā tas sakrīt ar iepriekš minēto un to, kā viņi izprot šo definīciju.

- Nodarbības vadītājs stāsta, ka ilgtspēja un ilgtspējīga attīstība ir attiecināma uz daudz un dažādām jomām, un to raksturo atbildība pašam pret sevi un svarīgākais - pret citiem. Swedbank blogā stāsta Swedbank Ilgtspējas attīstības vadītāja Latvijā Adriāna Kauliņa: "Pēdējo 50 gadu laikā pasaulē ir notikusi nepieredzēti strauja ekonomiskā izaugsme, kas saistīta ar nepieredzētu dabas resursu patērēšanu šīs izaugsmes nodrošināšanai. Vienlaikus sabiedrības labklājības pieaugums notiek nevienlīdzīgi, ienākumu atšķirībai starp bagātājiem un nabadzīgākajiem turpinot pieaugt. Rezultāts ir trīs būtiskākie sabiedrības izaicinājumi: klimata pārmaiņu mazināšana, dabas daudzveidības uzturēšana, līdzsvarota sabiedrības attīstība."

- Nodarbības vadītājs izdala katram skolēnam dažāda skaita akmentiņus/papīra lapiņas/konfektes/uzlīmes, tā, lai kādam skolēnam būtu vairāk, kādam mazāk, kādam neviena un sev paturot visvairāk. Jautā - kā skolēniem šķiet, vai šis ir godīgi? Ļauj skolēniem neilgu laiku diskutēt, kā viņi jūtas, ka citiem ir vairāk vai mazāk šī resursa. Nodarbības vadītājs salīdzina šo situāciju ar situācijām:
 - visi spēlē Monopolu (vai kādu citu galda spēli), un spēles sākumā tās dalībniekiem tiek piešķirta dažāda naudas summa;
 - uzdevuma veikšana nodarbībā, un visiem netiek izstāstīti visi uzdevuma nosacījumi.
- Nodarbības vadītājs izskaidro, ka šīs situācijas var salīdzināt ar sociālo nevienlīdzību. Nodarbības vadītājs iepazīstina, ka ANO 17 ilgtspējīgas attīstības mērķi ir izstrādāti, lai mazinātu šo nevienlīdzību visos dzīves aspektos. Tas attiecas arī uz klimatu un planētu, jo vides un klimata pārmaiņas vissāpīgāk izjūt tie, kas spēj sevi mazāk pasargāt.

- Šajā brīdī nodarbības vadītājam noteikti vajadzētu pastāstīt, ka tas, ka kādam šis "sākuma resurss" (atsauce uz spēles "Monopols" salīdzinājumu) ir dots mazāks, protams, nenozīmē, ka uzreiz ir mazākas iespējas. Ir neskaitāmi veiksmes stāsti ar piemēriem, kur cilvēki ir spējuši "izrauties", piemēram, no nabadzības un kļūt par veiksmīgiem uzņēmējiem, ievērojamiem zinātniekiem vai sasniegt vienkārši pietiekamu labklājības līmeni, taču tas būs daudz grūtāk. Un tas, ka kādam ir šis it kā "labākais sākuma resursu daudzums", nenozīmē, ka par to būtu jājūtas vainīgam.

- Nodarbības vadītājs rosina pārdomāt, ka arī skolēnu iespēja piedalīties šajā programmā sniedz viņiem visiem vienādas iespējas, bet ir ļoti daudz jauniešu visā pasaulē, kam, piemēram, nav pieejama kvalitatīva izglītība. Ir svarīgi iemācīties izmantot šīs priekšrocības, lai tālāk ar savu darbību nākotnē mazinātu šo sociālo nevienlīdzību.

- Nodarbības vadītājs demonstrē video "Worlds Largest Lesson - Emma Watson Introduction, Global Goals". Video ir angļu valodā, taču iespējams ieslēgt subtitrus latviešu valodā.
- Pēc video noskatīšanās pārrunā tur dzirdēto un izrunā neskaidro.



- Nodarbības vadītājs turpina, uzsverot, cik dažādās jomās un līmeņos (valsts, indivīdi u.c.) var runāt par ilgtspējīgu attīstību:
 - izglītība (izglītības pieejamība, ilgtspējīgs pilsonis, kompetenču attīstīšana, lai izprastu pasauli, kurā dzīvojam, sadarbotos un panāktu pozitīvas pārmaiņas, mūžizglītība u.c.);
 - veselība (veselības aprūpes pieejamība, izpratni par veselīgu dzīvesveidu u.c.);
 - vide (klimata pārmaiņas, emisiju pieaugums, globālā sasilšana, vides piesārņojums u.c.);
 - sabiedrības līdzpastāvēšana (pilsoniskā līdzdalība, līdztiesība u.c.);
 - enerģētika (fosilie kurināmie, dabas resursu efektīva izmantošana, "zaļā enerģija u.c.");
 - visas pārējās mūsu dzīves jomas, tajā skaitā uzņēmējdarbība.

- Nodarbību vadītāji ir aicināti izvēlēties "Jigsaw" metodi.
- Skolēni izveido grupas (2-3 skolēni grupā), katra grupa ir atbildīga par diviem no ilgtspējīgas attīstības mērķiem (kopā 17 mērķi).
- Skolēniem tiek dots laiks (7-10 minūtes), lai iepazītos ar materiālu un sagatavotu īsu stāstījumu (~ 1 minūte par katru mērķi). Ar informāciju latviešu valodā par katru no 17 ANO Ilgtspējīgas attīstības mērķiem un to aprakstu var iepazīties [šeit](#). Ja iespējams, ieteicams atļaut izmantot viedierīces, iestādē pieejamos datorus, ja skolēni vēlas iegūt papildus informāciju.

- Nodarbības vadītājs stāsta, ka šodien skolēni izvēlēsies vienu ideju aktivitātei, kas veicinās kādu no ANO ilgtspējīgas attīstības mērķiem. Skolēnu uzdevums būs izplānot, organizēt un pašiem arī piedalīties šajā aktivitātē.

- Skolēni izveido grupas (3-4 skolēni grupā). Katra grupa izlozē 3-4 kartītes (atkarīgs no grupu skaita, kopējais kartīšu skaits ir 17 - ANO Ilgtspējīgas attīstības mērķi). Skolēni var arī izlozēt tikai kārtas numurus mērķiem.

- Skolēni grupās iepazīstas ar [Apvienoto Nāciju Izglītības, zinātnes un kultūras organizācijas \(ANO\) Latvijas Nacionālās komisijas publicētajām idejām ilgtspējīgas attīstības mērķu iekļaušanai izglītībā](#), Katra grupa iepazīstas tikai ar savu izlozēto mērķu idejām. Skolēni grupas izvēlas 1 ideju, kuru varētu realizēt savā skolā/klasē/interesu izglītības grupā, interešu izglītības iestādē).
- Katra grupa sagatavo īsu stāstījumu par izvēlēto mērķi un ideju. 1 skolēns no grupas prezentē priekšlikumu pārējai grupai.
- Pēc visu grupu prezentācijām, nodarbības vadītājs vada diskusiju, kuru ideju visa grupa īsteno. Ja idejas ir vairākas, nodarbības vadītājs organizē balsošanu un izvēlas 1 ideju, kuru realizēt.

- Lai realizētu ideju, skolēni:
 - plāno aktivitātes norises gaitu un nosaka aktivitātes norises laiku (aktivitātes norise jāaskaņo ar programmas norisi, izglītības iestādes iespējām);
 - sagatavo darba plānu (sagatavošanās darbi, darbi aktivitātes norises laikā, darbi pēc aktivitātes), sadala atbildības jomas un atbildīgos par konkrētiem darbiem/uzdevumiem;
 - konsultējas un saskaņo darba plānu un pasākumu norisi ar nodarbību vadītāju.

- Pēc idejas realizēšanas ieteicams organizēt nodarbību, kurā velta laiku, lai izvērtētu;
 - vai aktivitāte varētu būt palīdzējusi mērķa sasniegšanā;
 - skolēnu darbu grupā/komandā;
 - u.c. ar aktivitātes organizēšanu un norisi saistītus aktuālus tematus.

M E T O D E " J I G S A W " *

1. solis

Izveidojiet grupas, kuru sastāvā ir 5-6 skolēni! Grupām ieteicams būt ar pēc iespējas dažādākiem dalībniekiem (dzimuma, spēju un prasmju utt.).

2. solis

Katrai grupai jāizvēlas 1 līderis.

3. solis

Sadaliet apgūstamo tēmu/izlasāmo stāstu (atkarīgs no tā, kam izmantojat metodi) tik daļās, cik ir grupas!

4. solis

Katra skolēnu grupa strādā ar savu tēmas/stāstījuma/informācijas daļu. Svarīgi, lai skolēniem būtu pieeja tikai uz viņiem attiecināmo informāciju.

5. solis

Dodiet laiku skolēniem vismaz 2 reizes iepazīties ar viņu tēmas daļu/stāsta daļu!

6. solis

Izveidojiet ekspertu grupu, kurā piedalās viens skolēns no katras grupas! Dodiet "laiku "ekspertiem" diskutēt par katras grupas galvenajām atziņām!

7. solis

Visi skolēni atkal sapulcējas savās grupās un sagatavo nelielu prezentāciju par savu tēmas/stāsta/informācijas segmentu.

8. solis

Grupās prezentē savu tēmas/stāsta/informācijas segmentu.

9. solis

Nodarbības vadītājs vēro un iesaistās, ja grupām ir nepieciešama palīdzība.

10. solis

Aktivitātes noslēgumā nodarbību vadītājs var organizēt jautājumu/atbilžu testu par visu tēmu/stāstu.

ILGTSPĒJĪGA ATTĪSTĪBA UN ANO ILGTSPĒJĪGAS ATTĪSTĪBAS MĒRĶI

Ilgtspējīga attīstība – sabiedrības labklājības, vides un ekonomikas integrēta un līdzsvarota attīstība, kas apmierina iedzīvotāju pašreizējās sociālās un ekonomiskās vajadzības un nodrošina vides prasību ievērošanu un bioloģiskās daudzveidības saglabāšanu, neapdraudot nākamo paaudžu (vajadzību nodrošināšanas) iespējas.*

ANO Ilgtspējas attīstības programma 2030. gadam pieņemta 2015. gadā. Tā sniedz kopīgu plānu mieram un labklājībai cilvēkiem un planētai tagad un nākotnē. Tās pamatā ir 17 ilgtspējīgas attīstības mērķi.

GLOBALIE MĒRĶI



Vairāk informācijas par katru no mērķiem ir iespējams izlasīt [LR Pārresoru koordinācijas centra mājas lapā](#).

*Avots: [Pārresoru koordinācijas centrs, Attīstības plānošana Latvijā](#)

*Attēla avots: [UNESCO Latvijas Nacionālā komisija, Ilgtspējīgas attīstības mērķi](#)

24.- 25. NODARBĪBA

Ilgtspējīgi risinājumi uzņēmējdarbībā.

83 %

Nepieciešamie resursi



- [Swedbank rokasgrāmatā uzņēmējiem "Soli pa solim ilgtspējas virzienā" \(50-57 lpp.\).](#)
- [SIA "PIūkt" video stāsts.](#)
- [Video "Esiet gaidīti Antropocēnā."](#)
- Materiāls demonstrēšanai "Ilgtspējīgas attīstības 3 dimensijas un ANO ilgtspējīgas attīstības mērķi."



- A5-A4 balts papīrs.
- Ierīces video un/vai attēlu demonstrēšanai.

Nodarbības norise īsumā un ieteicamās metodes

- Pielieto metodes "stāstījums" un "diskusija" ilgtspējīgas uzņēmējdarbības temata izpētē.
- Skolēna lasa uzņēmēju pieredzes stāstus par ilgtspējas principu ieviešanu savos uzņēmumos.
- Pielietojot metodi "Jigisaw", skolēni, strādājot grupās, sagatavo prezentācijas par to, kā ievērot ilgtspējas principus uzņēmējdarbībā.

Nodarbības satura izstrādē izmantotie tiešsaistes resursi

- [Swedbank rokasgrāmatā uzņēmējiem "Soli pa solim ilgtspējas virzienā"](#)
- Global Changmakers, Design Thinking Tollkit
- GREENT mācību un metodiskie līdzekļi

24.-25. NODARBĪBAS NORISE

- Nodarbības vadītājs jautā skolēniem, vai viņi ir dzirdējuši par “Antropocēnu”, vai viņi spēj uzminēt ko tas nozīmē?
- Nodarbības vadītājs stāsta, ka pastāv teorija, ka mūsdienās mēs dzīvojam īpašā laika periodā, daži zinātnieki saka, ka šis ir jauns ģeoloģiskais laikmets, kur cilvēku ietekme uz Zemi un mūsu nākotnes ilgtspējība nekad nav bijusi tik atkarīga no mums. Mēs – cilvēce – esam milzīgi paātrinājuši sociālekonomiskās un dabiskās tendences un mums ir jāsaprot, cik radikāli citādāka pieeja ir vajadzīga, lai mēs patiešām būtu ilgtspējīgi ilgtermiņā. Mums ir vajadzīgs jauns domāšanas veids, kas ļautu mūsu civilizācijai nokļūt uz tāda ceļa, kas būs ilgtspējīgs un kurā mēs būsīm apmierināti ar mūsu dzīvēm.

- Nodarbības vadītājs demonstrē video “Esiet gaidīti Antropocēnā”: <https://vimeo.com/39048998> (03:37 min.)
- Pēc video noskatīšanās, pārrunā redzēto - raksturojošām īpašībām un iepriekš nepiedzīvotiem šī laikmeta izaicinājumiem.

- Nodarbības vadītājs demonstrē video.
- Video laikā vai pēc tā pārrunā:
 - Ko parāda grāmata “Izaugsmes robežas” (Limits to Growth)?



- Kādas ir problēmas, cenšoties definēt ‘ilgtspējīgu attīstību’? (Piemēram, kā mēs varam zināt, kādas nākotnes paaudzes mums būs vajadzīgas, vai arī faktu, ka dažādiem cilvēkiem ir dažādas versijas, ko nozīmē “labklājība”).
- Kāds ir ilgtspējīgas attīstības jēdziena trūkums, kurš to redz kā pārklāšanās zonu starp konkurējošiem vides mērķiem, ekonomiku un vienlīdzību? (Šī vizuālais atainojums var novest līdz nepatiesai izpratnei, ka pastāv konkurence starp šiem trim.)
- Kas kļūst skaidrs alternatīvajā ilgtspējīgas attīstības modelī? (Katras sistēmas veselība ir atkarīga no citu veselības.)
- Demonstrē “MATERIĀLS DEMONSTRĒŠANAI “ILGTSPĒJĪGAS ATTĪSTĪBAS 3 DIMENSIJAS UN ANO ILGTSPĒJĪGAS ATTĪSTĪBAS MĒRĶI”. Ilgtspējīgu attīstību raksturo trīs savstarpēji saistītas dimensijas: vides, ekonomiskā, sociālā. Tas nozīmē, ka stingras vides aizsardzības prasības un augsti ekonomiskie rādītāji nav pretrunā, ka ekonomiskā augšupeja nedrīkst degradēt vidi un vienlaikus tiek nodrošināta augsta dzīves kvalitāte.

- Nodarbības vadītājs stāsta, ka ilgtspējas principu ieviešana nozīmē gan būtisku politikas, indivīdu (mēs kā patērētāji, sabiedrības locekļi) un arī uzņēmēju domāšanas un rīcības maiņu.
- Iesaista skolēnus diskusijā, kāda domāšanas un rīcības maiņa palīdzētu veidot ilgstspējīgu sabiedrību. Piemēram, ieguldījumi atjaunojamo energo resursu izmantošanā, atkritumu šķirošana, pārtikas iegāde u.tml. Svarīgi izvērtēt, kas patiešām ir ilgtspējīgi, bet kas tikai "lēts triks", ko izmantot reklāmā. Piemēram, vai pasūtīt modernu iepakojumu no Ķīnas, kas sadalās vidē, patiešām būs videi draudzīgāk, nekā nopirkt papīra maisiņus no vietējā ražotāja?

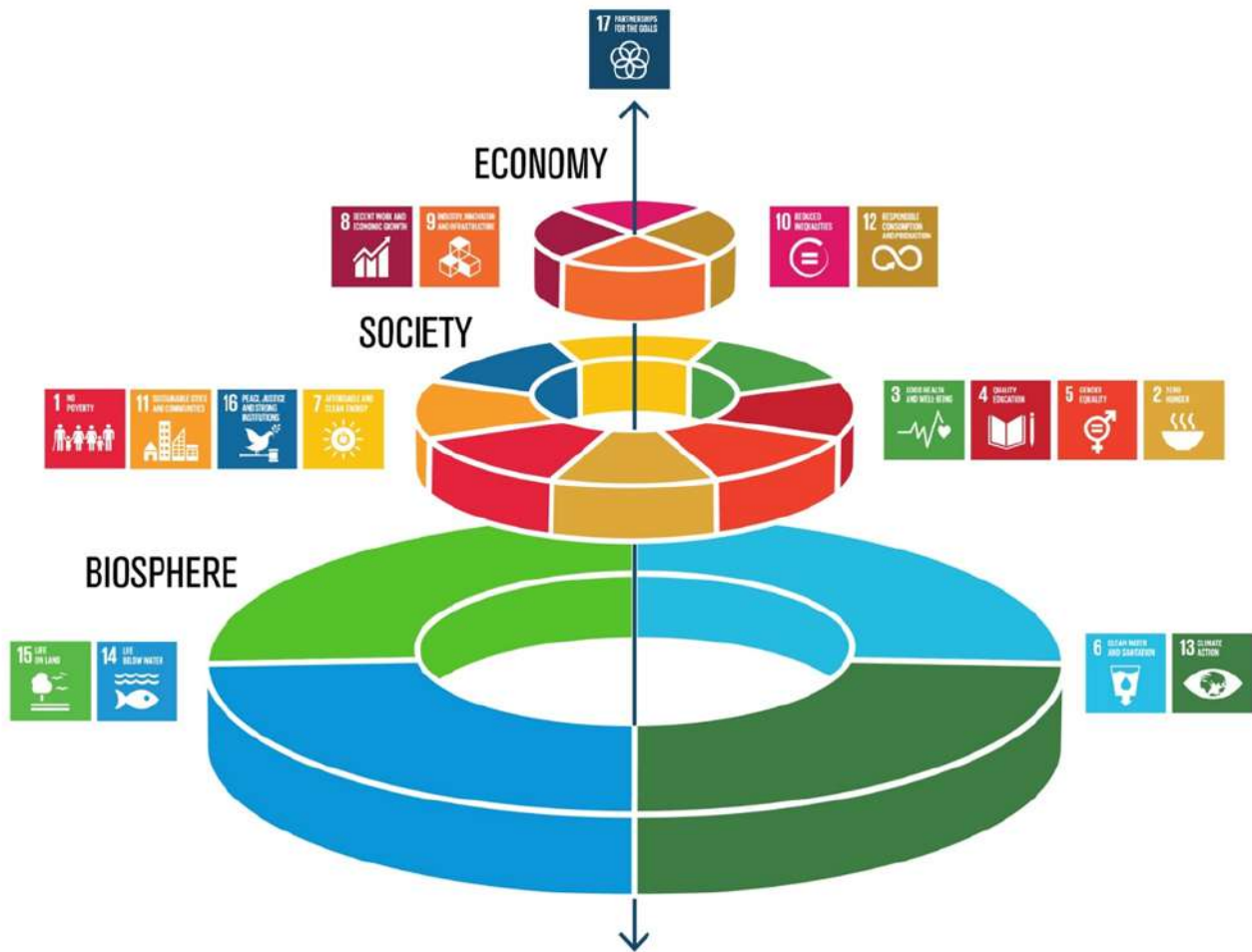
- Swedbank rokasgrāmatā uzņēmējiem "Soli pa solim ilgtspējas virzienā" raksta, ka ar ilgtspēju uzņēmējdarbībā pēdējos gados visbiežāk saprot ar burtu savienojumu ESG (Environment, Social, Governance) jeb vides, sociālās atbildības un pārvaldības standartiem. Tie ir izveidoti, lai palīdzētu uzņēmumiem labāk izprast ilgtspēju uzņēmuma ietvaros, precīzāk definētu un vērtētu uzņēmuma atbildību attiecībā uz vidi, darbiniekiem, klientiem, piegādātājiem, investoriem un plašāku lomu sabiedrībā kopumā".
- ESG jēdziens ietver trīs pamatvirzienus, par kuriem katram uzņēmumam jādomā savas uzņēmuma stratēģijas un ikdienas darbības ietvaros:
 - vides aizsardzība nozīmē uzņēmuma atbildīgu dabas resursu patēriņu, savas saimnieciskās darbības negatīvās ietekmes uz vidi un klimata pārmaiņām mazināšanu, lai sasniegtu pasaulē, Eiropā un Latvijā izvirzītos klimata un vides aizsardzības mērķus;
 - sociālā atbildība nozīmē uzņēmuma ieguldījumu, nodrošinot labus un taisnīgus darba apstākļus, dažādības un dzimuma līdztiesības veicināšanu, iekļaušanas sekmēšanu un cilvēktiesību ievērošanu, kā arī uzņēmuma ieguldījumu sabiedrībā;
 - laba pārvaldība nozīmē uzņēmuma iekšējos principus, kurus uzņēmums apņemas ievērot, lai vadītu uzņēmumu, pieņemtu efektīvus lēmumus, ievērotu likumdošanu un nodrošinātu saimniecisko darbību arī saskaņā ar sabiedrības interesēm.*
- Aiciniet skolēnus veidot paralēles ar iepriekšējā video dzirdēto.
- Kā papildu aktivitāti nodarbībā vai ārpus nodarbībās, aiciniet skolēnus ārpus nodarbības iepazīties ar VA Purpose 2020. gada pētījumu par sabiedrības gaidām no uzņēmumiem "USG 2020, Mērījums, Uzņēmumi un sabiedrības gaidas". Veido atsauci uz tēmu par lietotāju izpēti, ideju ģenerēšanu uz lietotāju vērsta pieejā un gaidu ekonomiku.

* Swedbank rokasgrāmatā uzņēmējiem "Soli pa solim ilgtspējas virzienā"

- Skolēni izveido 4-5 grupas, katrā grupā visi dalībnieki izlasa par viena uzņēmēja pieredzi ilgtspējas principu ievērošanai savā uzņēmumā. Uzņēmēju pieredzes stāsti pieejami (vai izvēlas citus pieejamus):
 - Swedbank rokasgrāmatā uzņēmējiem "Soli pa solim ilgtspējas virzienā" (50-57 lpp).;
 - SIA "Plūkt" stāsts.
- Pēc pieredzes stāsta izlasīšanas visas grupas dalībnieki pārrunā izlasīto un sagatavo stāstījumu.

- Nodarbību vadītāji organizē diskusiju ar domu kartes veidošanu vai izvēlas "Jigsaw metodi". Neatkarīgi no izvēlētās metodes ir jāpārrunā ilgtspējas principu ieviešana 4 uzņēmējdarbības posmos:
 - ilgtspējības principi ideju ģenerēšanā;
 - ilgtspējības principi preces ražošanā/pakalpojuma sniegšanā (arī iepakojumā un produkta utilizēšanas iespējās);
 - ilgtspējības principi produkta virzīšanā;
 - ilgtspējības principi preču transportēšanā.

MATERIĀLS DEMONSTRĒŠANAI “ILGTSPĒJĪGAS ATTĪSTĪBAS 3 DIMENSIJAS UN ANO ILGTSPĒJĪGAS ATTĪSTĪBAS MĒRĶI” 3



Graphics by Jettie Lohrencia/Asa

Avots: Stockholm Resilience Centre, from keynote speech of Johan Rockstrom and Pavan Sukhdev:

26.- 27. NODARBĪBA

Ideju novērtēšana ilgtspējīgas uzņēmējdarbības kontekstā

 90 %

Nepieciešamie resursi



- [Swedbank rīks ESG ietekmes mērīšanai](#).
- Materiāls demonstrēšanai "SVID matrica".
- Darba lapa "Vai es esmu Ilgtspējīgs uzņēmējs".



- A5-A4 balts papīrs.
- Ierīces video un/vai attēlu demonstrēšanai.

Nodarbības norise īsumā un ieteicamās metodes

- Izmantojot Swedbank interaktīvo rīku, pēta savas idejas sasaisti ar ilgtspējīgas uzņēmējdarbības principiem.
- Aizpilda testu un uzzina, kas raksturo ilgtspējīgu uzņēmēju.
- Pielietojot metodi "SVID analīze" vērtē savu ideju.

Nodarbības satura izstrādē izmantotie tiešsaistes resursi

- [Swedbank rokasgrāmatā uzņēmējiem "Soli pa solim ilgtspējas virzienā"](#)
- JA Latvia, GREENT mācību un metodiskie līdzekļi

26.-27. NODARBĪBAS NORISE

- Skolēni izmēģina Swedbank izveidoto ESG ietekmes mērīšanas rīku ESG kontekstā.
- Nodarbības vadītājs palīdz, ja nepieciešams, ar nozares un darbības jomas izvēli atbilstoši skolēnu iepriekšējā tēmā izstrādātājam biznesa idejai.
- Skolēnu uzdevums ir sagatavot stāstījumu, kurā 1) nosauc faktorus, kas atbilstoši viņu darbības jomai; 2) veido īsu stāstījumu par katru no faktoriem; 3) dod savu variantu, kā to iekļaut savā plānotajā biznesa idejā.



ESG būtiskas ietekmes novērtēšanas rīks
- Rīki & kalkulatori - Swedbank blogs
Swedbank Latvijā izmanto sīkdatnes, lai nodrošinātu
jums personalizētu pieredzi un uzlabotu tīmekļa...
swedbank.lv/lv

- Nodarbības vadītājs stāsta, ka ir vēl kāds aspekts, ko ieteicams ņemt vērā, domājot par jebkuras idejas vai uzņēmuma ilgtspēju. Tie ir potenciālie riski un viedī, kā tos novērst.
- Viena no metodēm, ko izmanto arī uzņēmēju risku novērtēšanai, ir SVID analīze jeb Stipro/vājo pušu un iespēju, un draudzu novērtēšana. SVID analīzes sākumā aizpilda SVID matricu. (Nodarbības vadītājs izvēlas, vai skolēni veido SVID matricu savai plānotajai idejai vai kā piemēru izmanto kādu aktuālu situāciju/notikumu grupā, piemēram, klases ekskursija, skolas pasākums u.tml.).
- Nodarbības vadītājs iepazīstina skolēnus ar SVID matricas saturu.

- Skolēni aizpilda darba lapu "Vai es esmu ilgtspējīgs uzņēmējs?".
- Kad skolēni ir pabeiguši pašnovērtējumu un ir atbildējuši uz vismaz 2-3 no visiem jautājumiem ar „jā”, tad viņiem ir ilgstspējīga uzņēmēja iezīmes un domāšanas veids. No individuāla uzņēmēja, kas nodarbojas ar mazu mazumtirdzniecības uzņēmumu, līdz izgudrotājam, kurš izdomā labāku veidu, kā darbināt mūsu transportlīdzekļus, no bezpeļņas organizācijas dibinātāja līdz bioloģiskam lauksaimniekam, kurš pabaro vietējo sabiedrību - gandrīz ikviens varētu kļūt par ekoloģisku uzņēmēju. Visi var sekot saviem sapņiem. Nepieciešamās sastāvdaļas ir perspektīvas maiņa, jauna pieeja naudai un turībai, izdoma, kā realizēt savas aizraušanās, piešķirt lielāku jēgu dzīvei un plānot uzņēmējdarbības idejas.

- Nodarbības noslēgumā vadītājs rosina diskusiju par 2 jautājumiem.
 - Vai ilgstspējīgs uzņēmums var gūt peļņu?
 - Vai mūsdienu globālās tendences pārveido ilgstspējīgu uzņēmējdarbību par pievilcīgu izvēli?

MATERIĀLS DEMONSTRĒŠANAI "SVID MATRICA"

IEKŠĒJIE FAKTORI, KAS VAR IETEKMĒT

STIPRĀS
PUSES

VĀJAS
PUSES

IESPĒJAS

DRAUDI

ĀRĒJIE FAKTORI, KAS VAR IETEKMĒT

DARBA LAPA "VAI ES ESMU ILGSTPĒJĪGS UZŅĒMĒJS?"

Vai tu esi vairāk ieinteresēts tajā ko un ar ko tu dari, nekā cik daudz tu nopelni? **JA/NĒ**

Vai sabiedrības, vides un sociālās problēmas nosaka to, uz ko koncentrējies saistībā ar savu dzīvi vai brīvo laiku? **JA/NĒ**

Vai tu uzskati savu pieredzi, izaugsmi un dažādo zināšanu bāzi un unikālās spējas kā galveno vērtību, ko tu vari piedāvāt klientiem, pircējiem vai darbavietai? **JA/NĒ**

Vai tu domā, ka ekonomists Miltons Frīdmans kļūdījās, kad teica, ka „vienīgā uzņēmuma sociālā atbildība ir gūt peļņu”? **JA/NĒ**

Vai tavi dzīves mērķi ir palīdzēt citiem vai vides atjaunošana, bagātināšana vai saglabāšana? **JA/NĒ**

Vai tu vairāk uztraucies par līdzsvara sasniegšanu savā dzīvē, meklēdams dzīves vērtības, kas neietekmētu nelabvēlīgi zemi vai neizmantotu cilvēkus? **JA/NĒ**

Vai tu viegli izmēģini jaunas idejas, izpēti jaunus veidus, kā veikt darbības, vai pieņem jaunas prakses, izmanto jaunas preces vai pakalpojumus, kas sakrīt ar tavām vērtībām? **JA/NĒ**

Vai tu uzmanīgi apzinies savu tiešo un netiešo ietekmi uz Zemes dzīvību un uzņemies atbildību, kuras rezultātā tu aktīvi iesaisties visas dzīvības labā kā ierobežoto resursu pārvaldītājs, ne tikai pašreizējai paaudzei, bet arī nākošajām paaudzēm? **JA/NĒ**

Vai tavš darbs ataino tavas aizraušanās un vērtības, dziļi piepildot un dodot nozīmi un jēgu, vai tikai koncentrējies samaksāt rēķinus, pavairot savu turību un parūpēties par iešanu pensijā? **JA/NĒ**







KOPSAVILKUMS

UZŅĒMĒJDARBĪBAS IZLAUŠANĀS SPĒLE

NODARBĪBAS

- 28.-29. nodarbība. "Uzņēmējdarbības izlaušanās spēle" (ieteicams organizēt 2 nodarbības pēc kārtas).
- 30. nodarbība. Programmas noslēgums.

ATTĪSTĀMĀS CAURVIJU PRASMES

-  Jaunrade un uzņēmējspēja.
-  Pašvadīta mācīšanās.
-  Kritiskā domāšana un problēmrisināšana.
-  Sadarbība.
-  Digitālā pratība.
-  Pilsoniskā līdzdalība.

28.-29. NODARBĪBA

Uzņēmējdarbības izlaušanās spēle

 97 %

Mācību līdzekļi



- Darba lapu komplekts "Uzņēmējdarbības izlaušanās spēle".

Nodarbības norise īsumā un ieteicamās metodes

- Skolēni spēlē "Uzņēmējdarbības izlaušanās spēle".
- Pēc spēles analizē grupas/komandas darbu.

Nodarbības satura izstrādē izmantotie tiešsaistes resursi

- Career and Employment Prep, Escape the Start Up Game, 2019

28.-29. NODARBĪBAS NORISE

2 NODARBĪBAS IETEICAMS ORGANIZĒT PĒC KĀRTAS!

- Skolēni izveido grupas (2-4 skolēni grupā). Katrai grupai nepieciešams 1 darba lapu "Uzņēmējdarbības izlaušanās spēle" komplekts.
- Nodarbības vadītājs izvēlas:
 - izsniegt visas uzdevuma "Uzņēmējdarbības izaicinājums" lapas uzreiz;
 - katru nākamo izsniegt pēc pareiza koda uzzināšanas.
- Nodarbības vadītājs izklāsta spēles noteikumus, visi vienojas par spēlei atvēlēto laiku.
- Skolēni uzsāk spēli.

- Pēc spēles, ja nepieciešams, pārrunā pareizās atbildes darba lapās "Uzņēmējdarbības izaicinājums".
- Nodarbības vadītājs un skolēni diskutē, kas bija vissarežģītākais, kas vienkāršākais.
- Nodarbības vadītājs aicina atcerēties tēmu par komandas darbu un izvērtēt, kā tika organizēts darbs grupā/komandā:
 - vai grupai tika izvirzīts līderis vai tas notika uzdevuma gaitā,
 - vai pirms uzdevumu veikšanas tika sadalīti uzdevumi/pienākumi; ja jā - kā; ja nē - kāpēc nē, un kā notika darbs pie uzdevuma izpildes;
 - vai uzdevumu pildīšanas laikā radās konflikta situācijas; ja, jā - kāpēc un kā risinājāt;
 - vai uzdevumu pildīšana bija aizraujoša;
 - kas motivēja (citu komandu sniegums, vēlme būt pirmajiem).

UZŅĒMĒJDARBĪBAS IZLAUŠANĀS SPĒLE

SPĒLES NORISE

- Skolēni izveido grupas (2-4 skolēni grupā).
- Nodarbības vadītājs iepazīstina spēlētājus ar spēles norisi un noteikumiem, un kā pirmo lapu visiem izsniedz "Atbilžu lapa".
 - Situācija: jūs esat jaunie uzņēmēji un nesen nodibinājuši jaunuzņēmumu, kas pārdod tiešsaistes kiberdrošības produktus. Ir vēls vakars un kad ieejat uzņēmuma serveru telpā, sāk skanēt signalizācija, durvis aizcērtas un jūs saprotat, ka ir ieslēgusies drošības sistēma un no telpas tiek atārkāpti, ievadot īpašu drošības kodu. Lai uzzinātu kodu, atrisiniet uzdevumus!
- Nodarbības vadītājs izvēlas:
 - izsniegt visas uzdevuma "Uzņēmējdarbības izaicinājums" lapas uzreiz;
 - katru nākamo izsniegt pēc pareiza koda uzzināšanas.
- Balstoties uz iepriekšējo punktu, nodarbības vadītājs izniedz uzdevuma lapu/-as. "Uzņēmējdarbības izaicinājums".
- Tiek uzņemts laiks, skolēni sāk darbu.
- Katra uzdevuma "Uzņēmējdarbības izaicinājums" atrisinājumu (kodu) skolēni ieraksta atbilžu lapā.
- Nodarbības vadītājs pārbauda atbilžu lapu, ja kods ir pareizs, izsniedz īpašo "Superspēles" uzdevumu.
- Uzdevums tiek uzskatīts par pabeigtu, kad uzdevumu lapa "Superspēle" ir iesniegta nodarbību vadītājam.
- Superspēli var spēlēt arī visa klase kopā. Uz tāfeles nodarbības vadītājs novelk burtu skaitam atbilstošu svītriņu daudzumu un skolēni min burtu vietas vārdos.

NOTEIKUMS

- Aizliegts zagt, noklausīties, sabojāt, skatīties vai kā citādi traucēt citu komandu uzdevumus, to rezultātus un darbu!

Pirms spēles sākuma nodarbību vadītājs izlemj un informē skolēnus, vai ir atļauts izmantot:

- viedierīces ar piekļuvi internetam;
- nodarbību pierakstus, darba lapas u.c. materiālus.

1. UZŅĒMĒJDARBĪBAS IZAICINĀJUMS

Pieci uzņēmēji nesen nodibināja piecus dažādus uzņēmumus. Viņi dibināja uzņēmumus dažādos gados un ar dažādu sākuma kapitālu. Izmantojiet pavedienus un loģisko domāšanu, lai noteiktu, kad katrs uzņēmējs dibināja savu uzņēmumu un kāds bija katra sākumkapitāls!

Norādes: ja pavediens vai loģiskais pamatojums izslēdz gadu, kad uzņēmējs uzsāka savu uzņēmumu vai nepieciešamo sākuma naudu, ievietojiet "X" šajā lodziņā. Ja pavediens vai loģiskais pamatojums apstiprina kombināciju, ievietojiet "O" attiecīgajā lodziņā.

Katrā laukumā (6x6 rūtiņas) katrā rindā un kolonnā var būt tikai viens "O". (pārējie lodziņiem šajā rindu un kolonnu sadaļā būs "X")

	Katrīna	Juris	Jānis	Kārlis	Estere	2018. gads	2019. gads	2020 gads	2021 gads	2022. gads
1000 eiro										
3000 eiro										
5000 eiro										
10000 eiro										
2000 0 eiro										
2018. gads										
2019. gads										
2020 gads										
2021 gads										
2022. gads										

Pavedieni:

- Jānis, kuram bija nepieciešams vismazākais sākuma kapitāls, nodibināja savu uzņēmumu pirms Kārļa un Esteres.
- Uzņēmējam, kurš nodibināja uzņēmumu 2019. gadā, sākumkapitāls bija 5 000 eiro.
- Katrīna nodibināja savu uzņēmumu pirms Jāņa.
- Juris nodibināja uzņēmumu ar sākumkapitālu 3000 eiro vienu gadu pirms Katrīnas.
- Kārlis nodibināja uzņēmumu pēc Esteres, un viņam bija nepieciešams lielāks sākuma kapitāls nekā viņai.

Atbilde: Katrīnas sākumkapitāla skaitlis!

1. UZŅĒMĒJDARBĪBAS IZAICINĀJUMS

Pieci uzņēmēji nesen nodibināja piecus dažādus uzņēmumus. Viņi dibināja uzņēmumus dažādos gados un ar dažādu sākuma kapitālu. Izmantojiet pavedienus un loģisko domāšanu, lai noteiktu, kad katrs uzņēmējs dibināja savu uzņēmumu un kāds bija katra sākumkapitāls.

Norādes: ja pavediens vai loģiskais pamatojums izslēdz gadu, kad uzņēmējs uzsāka savu uzņēmumu vai nepieciešamo sākuma naudu, ievietojiet "X" šajā lodziņā. Ja pavediens vai loģiskais pamatojums apstiprina kombināciju, ievietojiet "O" attiecīgajā lodziņā.

Katrā laukumā (6x6 rūtiņas) katrā rindā un kolonnā var būt tikai viens "O". (pārējie lodziņiem šajā rindu un kolonnu sadaļā būs "X")

	Katrīna	Juris	Jānis	Kārlis	Estere	2018. gads	2019. gads	2020. gads	2021. gads	2022. gads
1000 eiro	X	X	O	X	X	X	X	O	X	X
3000 eiro	X	O	X	X	X	O	X	X	X	X
5000 eiro	O	X	X	X	X	X	O	X	X	X
10000 eiro	X	X	X	X	O	X	X	X	O	X
20000 eiro	X	X	X	O	X	X	X	X	X	O
2018. gads	X	O	X	X	X					
2019. gads	O	X	X	X	X					
2020. gads	X	X	O	X	X					
2021. gads	X	X	X	X	O					
2022. gads	X	X	X	O	X					

Pavedieni:

- Jānis, kuram bija nepieciešams vismazākais sākuma kapitāls, nodibināja savu uzņēmumu pirms Kārļa un Esteres.
- Uzņēmējam, kurš nodibināja uzņēmumu 2019. gadā, sākumkapitāls bija 5 000 eiro.
- Katrīna nodibināja savu uzņēmumu pirms Jāņa.
- Juris nodibināja uzņēmumu ar sākumkapitālu 3000 eiro vienu gadu pirms Katrīnas.
- Kārlis nodibināja uzņēmumu pēc Esteres, un viņam bija nepieciešams lielāks sākuma kapitāls nekā viņai.

Atbilde: Katrīnas sākumkapitāla skaitlis

5000 eiro

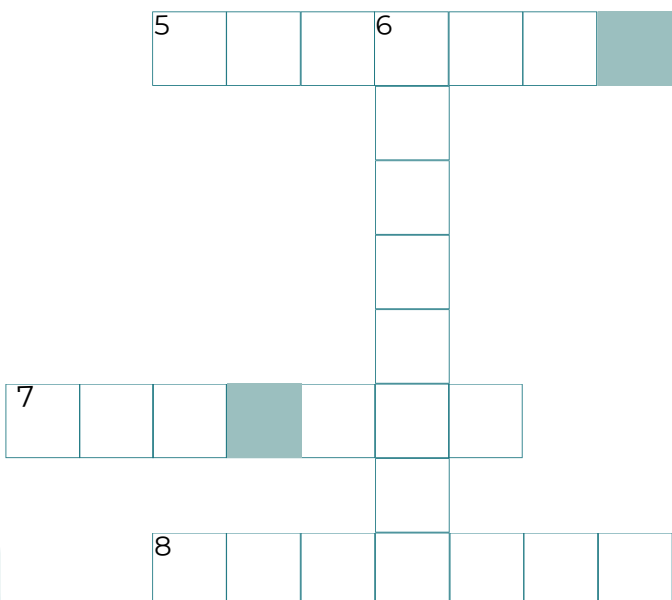
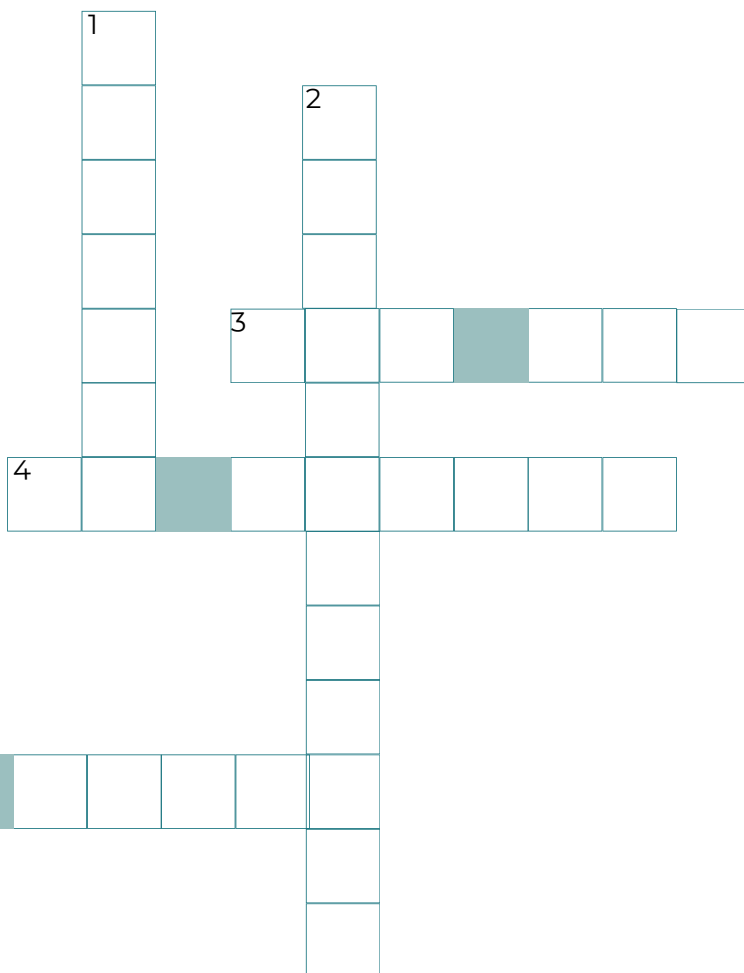
2. UZŅĒMĒJDARBĪBAS IZAICINĀJUMS

Vertikāli

1. Mēdz uzskatīt, ka patiesībā klienti iegādājas to.
2. Līderības stils, kurā līderis uzklausa citu komandas locekļu viedokļus.
6. Spēja iejusties cita "ādā".

Horizontāli

3. Grupa, kas strādā vienoti, koncentrējas uz vienotu mērķi.
4. Nozīmīgs process komandas darbā un konfliktu risināšanā.
5. Teorijas "Vērtības piedāvājums" autors.
7. Tas, kurš iedvesmo.
8. ... domāšana - mūsdienās populāra un atzīta metode ideju ģenerēšanā un produktu attīstīšanā.



Ierakstiet burtus alfabētiskā secībā!

--	--	--	--

Atbilde:

Cipari, kas apzīmē kārtas vietu burtam latviešu valodas alfabētā.

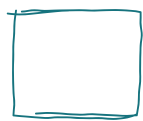
--	--	--	--

3. UZŅĒMĒJDARBĪBAS IZAICINĀJUMS

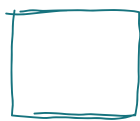
Sakārtojiet burtus pareizā secībā, lai atšifrētu ar uzņēmējdarbību saistītus vārdus! Pēc tam otrajā rindā ierakstiet numuru, kas atbilst atšifrētā vārda pirmajam burtam.



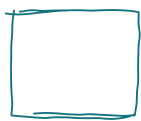
Atbilde:



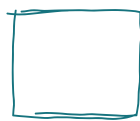
1.vārda 1.
burta
skaitliskā
vērtība



2.vārda 1.
burta
skaitliskā
vērtība



3.vārda 2.
burta
skaitliskā
vērtība



4.vārda 3.
burta
skaitliskā
vērtība

3. UZŅĒMĒJDARBĪBAS IZAICINĀJUMS

Sakārtojiet burtus pareizā secībā, lai atšifrētu ar uzņēmējdarbību saistītus vārdus! Pēc tam otrajā rindā ierakstiet numuru, kas atbilst atšifrētā vārda pirmajam burtam.



1. PELŅA



2. REKLĀMA



3. IDEJA



4. RISKS

Atbilde:

2

1.vārda 1.
burta
skaitliskā
vērtība

3

2.vārda 1.
burta
skaitliskā
vērtība

2

3.vārda 2.
burta
skaitliskā
vērtība

1

4.vārda 3.
burta
skaitliskā
vērtība

4. UZŅĒMĒJDARBĪBAS IZAICINĀJUMS

Savienojiet uzņēmēju fotogrāfijas un viņu vārdus, un atšifrējiet saderīgos burtus un ciparus! Ierakstiet numuru tukšajā rindā pa kreisi no burta! Pēc tam veiciet matemātiskās darbības, lai uzzinātu atbildi!

__ A ...



1. Džefs Bezoss, Amazon dibinātājs

__ B



2. Bils Geitss, Microsoft dibinātājs

__ C



3. Īlons Masks, Space X un Tesla dibinātājs

__ D



4. Stīvs Džobss, Apple dibinātājs

__ E



5. Markss Zakerbergs, Facebook dibinātājs

Atbilde:

A-C = __ B+D = __ B+C = __ A+E = __

4. UZŅĒMĒJDARBĪBAS IZAICINĀJUMS

Savienojiet uzņēmēju fotogrāfijas un viņu vārdus, un atšifrējiet saderīgos burtus un ciparus! Ierakstiet numuru tukšajā rindā pa kreisi no burta! Pēc tam veiciet matemātiskās darbības, lai uzzinātu atbildi!

2

A ...



1. Džefs Bezoss, Amazon dibinātājs

4

B



2. Bils Geitss, Microsoft dibinātājs

1

C



3. Īlons Mask, Space X un Tesla dibinātājs

3

D



4. Stīvs Džobss, Apple dibinātājs

5

E



5. Markss Zakerbergs, Facebook dibinātājs

Atbilde:

A-C = __ B+D = __ B+C = __ A+E = __

1

7

5

7

5. UZŅĒMĒJDARBĪBAS IZAICINĀJUMS

Atbildiet uz jautājumiem, apvelkot pareizo atbildi! Pēc tam katra jautājuma pareizās atbildes ciparu ierakstiet atbilžu laukā alfabētiskā secībā!

A. Kas ir vismazāk saistīts ar uzņēmējdarbību?

1. Iespēja 2. Investīcijas 3. Garantēta alga 4. Biznesa modeļa izvēle

B. Kuram no šiem uzņēmumiem īpašnieki nav Latvijas valstspiederīgie?

1. Printful 2. Mikrotīkls 3. Grindekss 4. Rimi Latvia

C. Kurš no šiem faktoriem ir jāņem vērā, izvēloties reģionu, kurā biznesa inkubatorā vēlies iestāties?

1. Reģions, kur atradīsies tavš uzņēmums. 2. Nav nozīmes, var izvēlēties jebkuru biznesa inkubatoru. 3. Reģions, kurā inkubators tev šķiet vislabākais.

D. Kuru no šiem uzņēmumiem dēvē par Latvijas pirmo "vienradzi"?

1. Draugiem Group 2. Printful 3. Latvijas Finieris 4. TET

Atbilde:

Uzrakstiet katra jautājuma pareizās atbildes kārtas numuru, secībā no A līdz D.

5. UZŅĒMĒJDARBĪBAS IZAICINĀJUMS

Atbildiet uz jautājumiem, apvelkot pareizo atbildi! Pēc tam katra jautājuma pareizās atbildes ciparu ierakstiet atbilžu laukā alfabētiskā secībā!

A. Kas ir vismazāk saistīts ar uzņēmējdarbību?

1. Iespēja 2. Investīcijas 3. Garantēta alga 4. Biznesa modeļa izvēle

B. Kuram no šiem uzņēmumiem īpašnieki nav Latvijas valstspiederīgie?

1. Printful 2. Mikrotīkls 3. Grindekss 4. Rimi Latvia

C. Kurš no šiem faktoriem ir jāņem vērā, izvēloties reģionu, kurā biznesa inkubatorā vēlies iestāties?

1. Reģions, kur atradīsies tavš uzņēmums. 2. Nav nozīmes, var izvēlēties jebkuru biznesa inkubatoru. 3. Reģions, kurā inkubators tev šķiet vislabākais.

D. Kuru no šiem uzņēmumiem dēvē par Latvijas pirmo "vienradzi"?

1. Draugiem Group 2. Printful 3. Latvijas Finieris 4. TET

Atbilde:

Uzrakstiet katra jautājuma pareizās atbildes kārtas numuru, secībā no A līdz D.

3

4

1

2

6. UZŅĒMĒJDARBĪBAS IZAICINĀJUMS

Savienojiet uzņēmuma logo un pilsētu, kurā atrodas uzņēmums, un atšifrējiet saderīgos burtus un ciparus! Ierakstiet numuru tukšajā rindā pa kreisi no burta! Pēc tam veiciet matemātiskās darbības, lai uzzinātu atbildi!

1. Ludza



__ A

2. Jēkabpils



__ B

3. Līvāni



__ C

4. Daugavpils



__ D

5. Rēzekne



__ E

Atbilde:

E+D	A+C	A+B	A+E
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

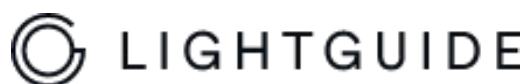
6. UZŅĒMĒJDARBĪBAS IZAICINĀJUMS

Savienojiet uzņēmuma logo un pilsētu, kurā atrodas uzņēmums, un atšifrējiet saderīgos burtus un ciparus! Ierakstiet numuru tukšajā rindā pa kreisi no burta! Pēc tam veiciet matemātiskās darbības, lai uzzinātu atbildi!

1. Ludza

4
-- A

2. Jēkabpils

3
-- B

3. Līvāni

1
-- C

4. Daugavpils

5
-- D

5. Rēzekne

2
-- E

Atbilde:

E+D
7A+C
5A+B
7A+E
6

ATBILŽU LAPA

 KOMANDA

Uzņēmējdarbības izaicinājums Nr.1 kods

Pirmais cipars plus 1 =

Uzņēmējdarbības izaicinājums Nr.2 kods

Pēdējais cipars mīnus 6 =

Uzņēmējdarbības izaicinājums Nr.3 kods

Otrais cipars x 6 =

Uzņēmējdarbības izaicinājums Nr.4 kods

(pirmais cipars plus pēdējais cipars) x3 =

Uzņēmējdarbības izaicinājums Nr.5 kods

(pirmais cipars plus otrais cipars) x3 =

Uzņēmējdarbības izaicinājums Nr.6 kods

Pirmais cipars plus 6 =

IZLAUŠANĀS KODS

Ierakstiet kvadrātos skaitļus, kurus ierakstījāt apļos!

--	--	--	--	--	--

Atšifrējiet burtus, katram skaitlim uzrakstot atbilstošu alfabēta burtu! Skaitlis norāda uz burta atrašanos vietu alfabētā (1-a, 2 - ā, 3-b utt.).

--	--	--	--	--	--

ATBILŽU LAPA

 KOMANDA

Uzņēmējdarbības izaicinājums Nr.1 kods

5+1

Pirmais cipars plus 1 =

6

Uzņēmējdarbības izaicinājums Nr.2 kods

7-6

Pēdējais cipars mīnus 6 =

1

Uzņēmējdarbības izaicinājums Nr.3 kods

3x6

Otrais cipars x 6 =

18

Uzņēmējdarbības izaicinājums Nr.4 kods

(1+7)x3

(pirmais cipars plus pēdējais cipars) x3 =

24

Uzņēmējdarbības izaicinājums Nr.5 kods

(3+4) x3

(pirmais cipars plus otrais cipars) x3 =

21

Uzņēmējdarbības izaicinājums Nr.6 kods

7 + 6

Pirmais cipars plus 6 =

13

IZLAUŠANĀS KODS

Ierakstiet kvadrātos skaitļus, kurus ierakstījāt apļos!

6

1

18

24

21

13

Atšifrējiet burtus, katram skaitlim uzrakstot atbilstošu alfabēta burtu. Skaitlis norāda uz burta atrašanos vietu alfabētā (1-a, 2 - ā, 3-b utt.).

--	--	--	--	--	--

SUPERSPĒLE

No atšifrētajiem burtiem izveidojiet teikumu! Katra līnija ir viens burts. Burti var atkārtoties.

L

A

I

I

Z

D

O

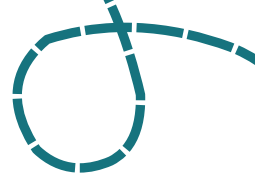
D

A

S



30. NODARBĪBAS NORISE



- Nodarbību ieteicams organizēt kā nelielas svinības par paveikto un apgūto.

- Nodarbības pirmajā daļā organizē aktivitāti "Atsauksmju kubs" (vecāko klašu skolēniem). Kopīgi pārrunā, kas šajās nodarbībās tika darīts un apgūts.

Atsauksmju kubs

Sagatavošanās:

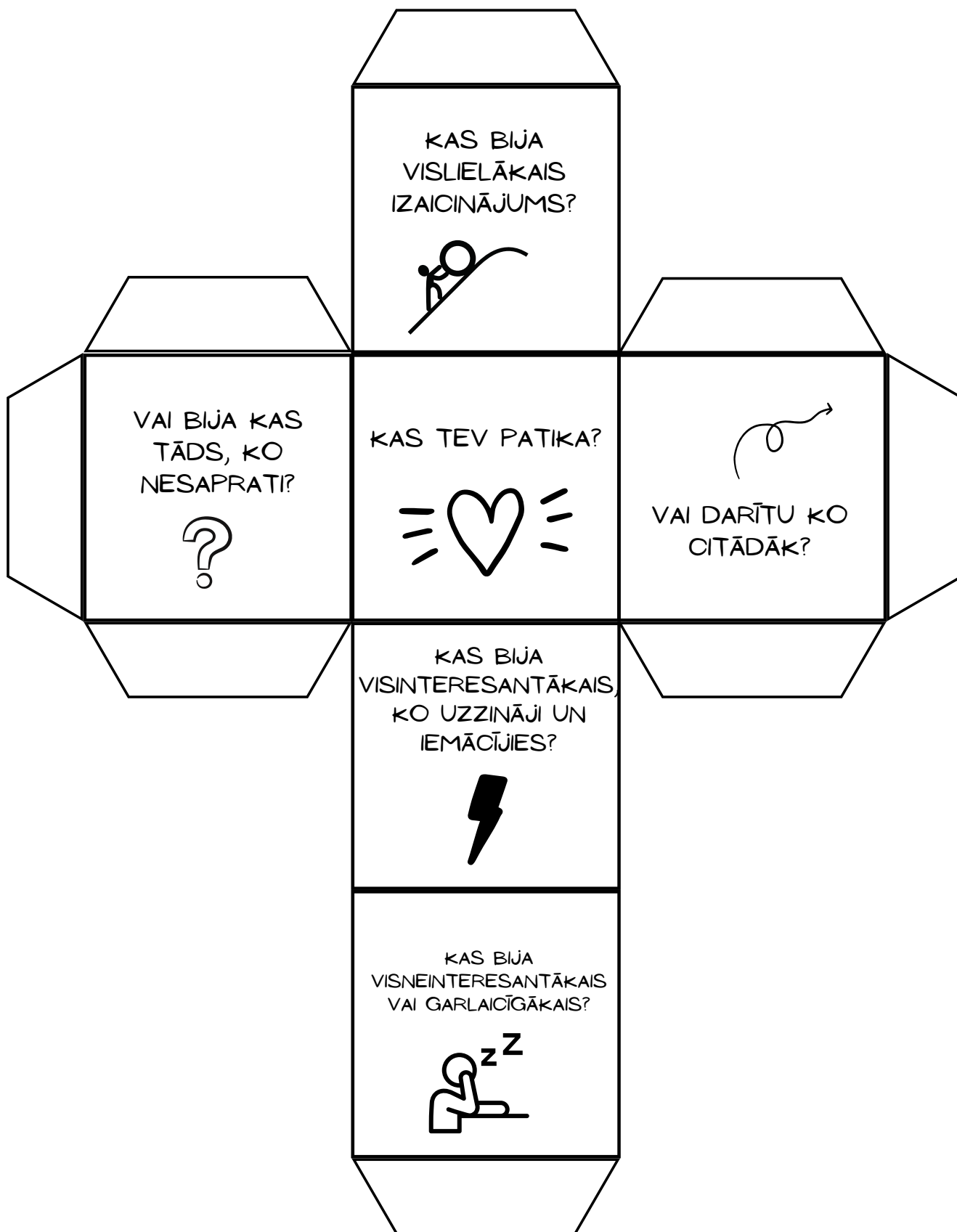
- Nodarbību vadītājs izdrukā, izgriež un salīmē "Atsauksmju kubs" (kubu daudzums atkarīgs, vai uzdevumu veiks visa klase kopā vai pāros vai komandās).

Nodarbības laikā:

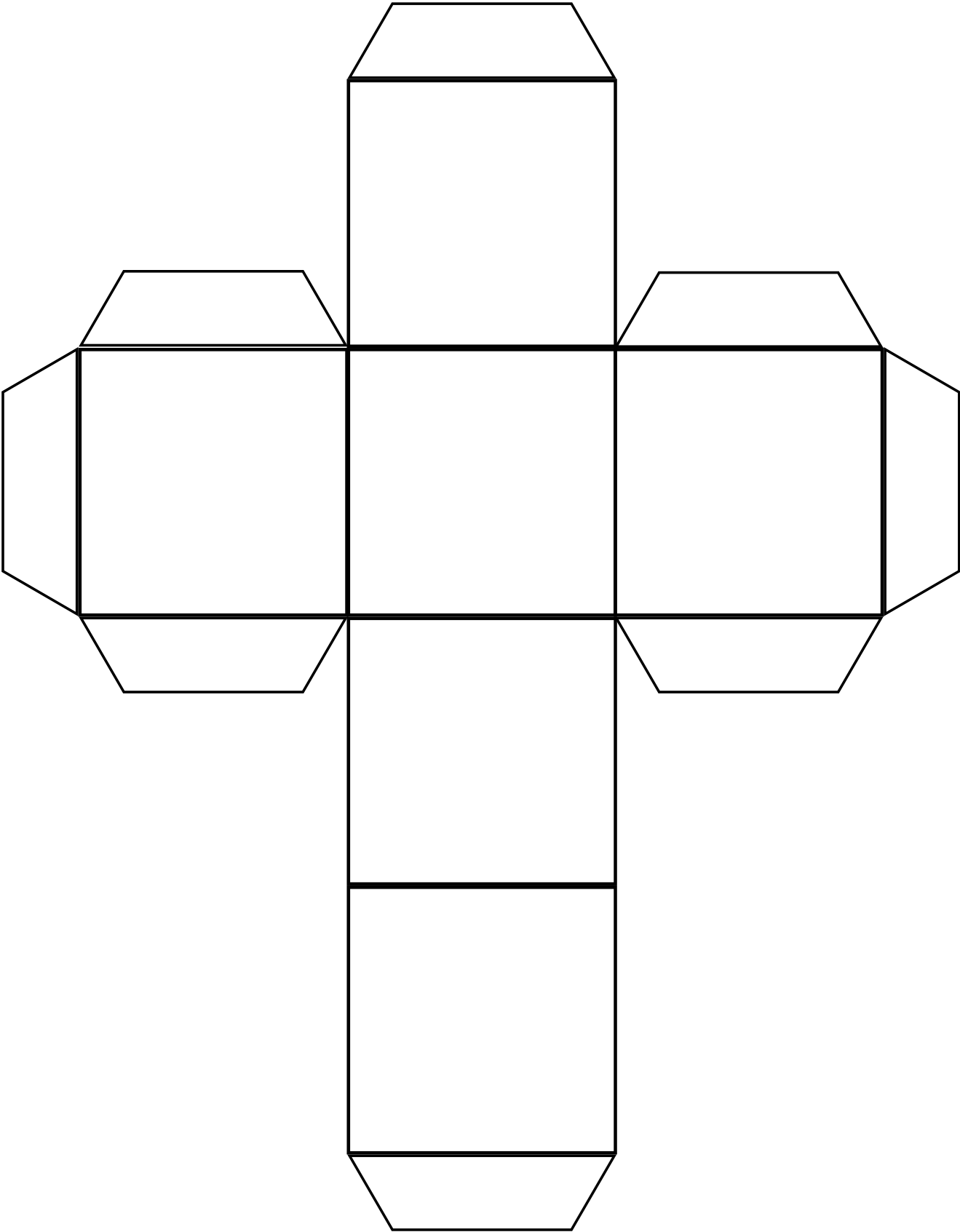
- Nodarbību vadītājs izvēlas:
 - vai aktivitāti skolēni veiks visa klasē kopā (katrs skolēns vienu reizi met "Atsauksmju kubs");
 - vai aktivitāti skolēni veiks grupā (~5 skolēni grupā) vai pāri, kubu met katrs skolēns vismaz 2 reizes.

- Nodarbības otrajā daļā vadītājs pasniedz skolēniem Atzinības rakstus par ieguldīto darbu un attīstīto finanšu pratību. Atzinības rakstus paraksta nodarbību vadītājs un skolas direktors.

MATERIĀLS "ATSAUKSMJU KUBS" IZVEIDEI



MATERIĀLS "ATSAUKSMJU KUBS" IZVEIDEI



Iceland
Liechtenstein
Norway grants



Vides aizsardzības un
reģionālās attīstības
ministrija



AGDER
fylkeskommune

ATZINĪBAS RAKSTS

par ieguldīto darbu
savu zināšanu un prasmju attīstīšanā
interesešu izglītības programmā "Es-uzņēmējs!"

Panākumu gūšanā
nav noslēpumu. Tas
ir sagatavošanās,
smaga darba un
mācīšanās no
klūdām rezultāts.

K. Povels

Iceland
Liechtenstein
Norway grants



Vides aizsardzības un
reģionālās attīstības
ministrija

AGDER
fylkeskommune



A Member
of JA Worldwide

INTEREŠU IZGLĪTĪBAS PROGRAMMAS

Es -
uzņēmējs!

PIRMSSKOLA

1. PROGRAMMA
1. LĪMENIS

1.-4. KLASE

2. PROGRAMMA
2. LĪMENIS

5.-9. KLASE

3. PROGRAMMA
3. LĪMENIS

10.-12. KLASE

4. PROGRAMMA
4. LĪMENIS

PAPILDU METODES

IDEJAS IEPAZĪŠANĀS AKTIVITĀŠU ORGANIZĒŠANAI

Katras programmas pirmajā nodarbībā

Interese izglītības programmu "Es - uzņēmējs?!" norises pieeja ir mācīšanās kopiena, kur jaunieši var paplašināt savu redzesloku ar uzņēmējdarbības veikšanai nepieciešamajām zināšanām un attīstīt uzņēmējdarbības veikšanai nepieciešamās kompetences. Katras programmas pirmajā nodarbībā ieteicams organizēt "ledus laušanas" jeb iepazīšanās aktivitāti.

"Pirmais un pēdējais"

- Visi nodarbības dalībnieki nostājas aplī.
- Nodarbības vadītājs izvēlas vienu dalībnieku, nostājas tam pretī un saka kādu apgalvojumu, piemēram, šodien ārā ir jauka diena.
- Dalībnieks, ar kuru tikko runāja nodarbības vadītājs, izvēlas nākamo dalībnieku, nostājas tam priekšā un saka kādu apgalvojumu, kurš sākas ar pēdējo vārdu, kuru teica nodarbības vadītājs, Piemēram, dalībnieks saka: "Diena, kurā es iepazīšos ar jauniem cilvēkiem".
- Turpina uzdevumu līdz visi dalībnieki ir runājuši.
- Aktivitāti var papildināt, katram dalībniekam nosaucot arī savu vārdu un atkārtojot iepriekšējā dalībnieka vārdu.

"Pašportrets"

- Nodarbības vadītājs katram skolēnam iedod vienu līmlapiņu.
- Skolēnu uzdevums ir uzzīmēt savu pašportretu. Vārdu nav jāraksta.
- Nodarbības vadītājs paņem no visiem lapiņas un pielīmē tās pie sienas. Skolēnu uzdevums ir atrast pašportreta autoru un iepazīties, uzzinot vārdu.

Avots: Succeed through service, Module "Social Skills & Etiquette"

I E R O S I N Ā Š A N A S M E T O D E S

Katra temata sākumā.

Ierosināšanas metožu uzdevums ir izpētīt un noskaidrot, ko skolēni jau zina par doto tēmu, lai varētu veikt nepieciešamās izmaiņas stundas plānojumā, kā arī sagatavot skolēnu smadzenes efektīvai jaunu zināšanu apguvei. Skolotājam šis posms ir laba iespēja noskaidrot skolēnu esošās zināšanas, iespējamos kļūdainos spriedumus un izplānot, kā šo informāciju iekļaut stundu plānā. Veiksmīgi izvēlēta metode saistīs skolēnu uzmanību un radīs interesi pētīt tālāk.

1. variants

Ar diskusijas vai metodes "prāta vētra" palīdzību, kuras laikā skolēni atklāj, ko viņi zina par apgūstamo tematu un, ko vēl vēlētos uzzināt.

2. variants

Nodarbība telpā pie sienas pietiprina lielas lapas ar jautājumiem par tematu. Skolēniem dod 10 minūtes laika brīvi staigāt pa telpu un pierakstīt atbildes uz katras lapas. Temata apguves beigās skolēni atkal atbild uz tiem pašiem vai citiem jautājumiem un salīdzina savas atbildes.

3. variants

Katrs skolēns lapu sadala 2 daļās. Uz vienas lapas uzraksta "Es zinu" un uz otras - "Es gribētu uzzināt". Skolēni atbild uz jautājumiem. Pēc aizpildīšanas, skolēni pēc kārtas nolasa, ko uzrakstījuši un skolotājs pieraksta uz lielas lapas, kas visu laiku paliek pie sienas klasē un skolēniem ir iespēja to nepārtraukti papildināt. Temata apguves beigās visi papildina savas darba lapas un, pārrunājot tajās rakstīto, skolotājs papildina lielo lapu. Ļoti svarīgs ir tieši šis pārrunāšanas process, jo, klausoties klasesbiedru atbildēs, skolēni arī papildina savas zināšanas, bieži vien pat labāk, nekā klausoties skolotāja teiktajā.

4. variants

Nodarbība telpā pie sienas pietiprina 2 lielas lapas: uz vienas lapas uzraksta "Es zinu" un uz otras - "Es gribētu uzzināt". Skolēniem dod 10 minūtes laika brīvi staigāt pa telpu un pierakstīt atbildes uz katras lapas. Visu temata apguves laiku šīs lapas stāv pie sienas. Temata beigās pārrunā.

Avots: Mācību metožu vārdnīca (apkopoja D.Kalniņa, L.Mackēviča)

IDEJAS DISKUSIJU VEICINĀŠANAI

Kad pienāk laiks diskusijām un viedokļa izteikšanai neatkarīgi no vecuma, (arī pieaugušo) grupās mēdz notikt sekojošais:

- vienmēr izsakās tikai ekstravertākie, drosmīgākie, runātīgākie utt.;
- grupā pietrūkst viedokļa/skatījuma daudzveidības.

Lai grupā novērstu iepriekš minēto, ieteicamas dažādas metodes sarunu veicināšanai.

"Bumbu izaicinājums"

- Nodarbības vadītājs sagatavo 2 - 5 krāsainas bumbas;
 - sarkanā bumba - nosauc to, kas nepatika;
 - dzeltenā bumba - pasaka kopsavilkumu par savām emocijām, kas radās;
 - zaļā bumba - nosauc to, kas patika;
 - melnā bumba - nosauc iemeslu, kāpēc ideja varētu "nestrādāt";
 - baltā bumba - nosauc iemeslu, kāpēc ideja varētu "strādāt".
- Bumbu izmēram nav nozīmes. Tās var būt arī saburzītas papīra lapas - "bumbas".
- Bumbu skaitu pielāgo jautājumu skaitam (2 - 5), diskusijas specifikai (ideja, video u.tml.) un vecuma posmam;
- Runā tikai tas, kuram rokās ir bumba. Bumbas var mest nodarbības vadītājs vai skolēni viens otram.

Avots: DOIT - Entrepreneurial skills for young social innovators in an open digital world, Toolbook

"Piramidālā diskusija"

- Nodarbības vadītājs piedāvā skolēniem individuāli veikt uzdevumu, kas prasa izdarīt izvēli.
- Tālākajā darba gaitā skolēni apvienojas pāros, apspriež savus lēmumus un vienojas par kopīgu izvēli, tad turpina četratā, pēc tam lielākās grupās..., līdz beidzot visa klase pieņem kopīgu lēmumu.
- Pēc tam sākotnējie pāri izvērtē kopējo lēmumu un tā pieņemšanas gaitu.

Avots: Mācību metožu vārdnīca (apkopoja D.Kalniņa, L.Mackēviča)

IDEJAS PAŠNOVĒRTĒJUMAM

Katra temata/programmas
noslēgumā.

Interesešu izglītības programmā "Es - uzņēmējs!" dalībnieki netiek vērtēti, taču, lai iegūtu atsauksmes un uzlabotu šo programmu, kā arī attīstītu skolēnu pašvadītas mācīšanās spēju un veicinātu prasmi izvērtēt savas esošās un noteikti attīstāmās kompetences, ieteicams katras programmas pēdējā nodarbībā pielietot pašnovērtējuma metodes.

"Izčeķošanās"

- Metode izmantojama gan nodarbības, gan programmas noslēgumā.
- Metodes mērķis ir koncentrēties uz pozitīvajiem ieguvumiem no nodarbības/programmas.
- Norise:
 - visi dalībnieki nostājas aplī;
 - pēc kārtas pa vienam dalībniekam katrs nostājas tuvāk apla centram un atbild uz nodarbības vadītāja uzdotajiem jautājumiem.
 - Nodarbības vadītājs uzdod vienu vai divus no sekojošajiem jautājumiem.
 - Ko no piedzīvotā vislabāk atcerēsies?
 - Ko tu esi iemācījies?
 - Ko tu uzzināji tādu, ko nezināji pirms tam?
 - Kas bija īpaši interesants?
 - Kā tu šobrīd jūties?
 - Kuri divi vārdi vislabāk tevi šodien raksturo?
- Jaunāko klašu skolēni var atbildēt, paceļot izdrukātus emociju attēlus.
- Jautājumus katrs dalībnieks var izlozēt.

Avots: DOIT - Entrepreneurial skills for young social innovators in an open digital world, ToolBox

Mans "EntreComp kompetenču zieds"

- Nodarbības vadītājs pie sienas/tāfeles piestiprina EntreComp kompetenču ziedu.
- Skolēni dodas pie zieda un pielīmē atbilstošās krāsas/formas līmlapiņu ar savu vārdu pie kompetences.
- Katrai līmlapiņas krāsai/formai ir savs apgalvojums.
 - Kompetence, kurā jūtos visstiprāk.
 - Kompetence, kurā jūtos visvājāk.
 - Kompetence, kuru vēlētos attīstīt visvairāk.
- Pēc uzdevuma veikšanas grupā diskutē, vai vērojamas kādas tendences un par ko tās vēsta.

Avots: EntreComp Playbook

"Mācīšanās mērķu novērtēšana"

- Nodarbības vadītājs uzdod jautājumus (rakstiski/mutiski).
 - Cik apmierināts esi ar savu rezultātu?
 - Kāds bija plāns/mērķis sākumā?
 - Vai programmas norise un tavs sniegums sakrīta ar plānu sākumā?
 - Ko tu iemācījies?
 - Kā tu darītu nākamreiz?
 - Kādus uzdevumus tu uzņēmies veikt?
 - Kas palīdzēja un kas traucēja uzdevumu izpildes?
 - Vai bija situācijas, kurās juties neērti?
 - Vai bija situācijas, kurās juties brīvi?
 - Kā tu rīkojies šajās situācijās?
 - Kā citi rīkojās šajās situācijās?
 - Kādas zināšanas un prasmes tev noderēja šajā programmā?
 - Kādas jaunas zināšanas, iemaņas, kompetences iegūvi un attīstīji šajā programmā?
- Līdzīgus jautājumus var uzdot arī jaunāko klašu skolēniem, lūdzot atbildēt, izmantojot "emociju termometru".

Avots: EntreComp Playbook

"Kritika nākotnei"

- Nodarbības vadītājs skolēniem iedod dažādu krāsu/formu pašlīmējošās piezīmju lapiņas. Krāsu un formu skaitam jāsakrīt ar jautājumu skaitu,
- Skolēni pieraksta savas atbildes uz attiecīgās krāsas līmlapiņas un pielīmē pie sienas/tāfeles.
- Iespējamie jautājumi.
 - Kas bija vislabākais tavā mācīšanās pieredzē?
 - Ko tu darītu citādāk?
 - Kas tevi pārsteidza visvairāk?
 - Ko citādāku tu gribētu šajā programmā?
 - Ko jaunu iemācījies šajā programmā?

Avots: EntreComp Playbook

Palīdzi citiem
sasniegt viņu
sapņus
un
Tu sasniegsi
savējos.

L. Brauns

Iceland
Liechtenstein
Norway grants



Vides aizsardzības un
reģionālās attīstības
ministrija

AGDER
fylkeskommune



A Member
of JA Worldwide

INTEREŠU IZGLĪTĪBAS PROGRAMMAS

Es -
uzņēmējs!

PIRMSSKOLA

1. PROGRAMMA
1. LĪMENIS

1.-4. KLASE

2. PROGRAMMA
2. LĪMENIS

5.-9. KLASE

3. PROGRAMMA
3. LĪMENIS

10.-12. KLASE

4. PROGRAMMA
4. LĪMENIS

PIEREDZES STĀSTI

PROGRAMMAS APROBĀCIJA

No 2023. gada janvāra līdz maijam Latgales plānošanas reģiona izglītības iestādēs norisinājās interešu izglītības programmu "Es-uzņēmējs!" aprobācija.

Aprobācijā iesaistījās 55 skolotāji un 1861 skolēni no 36 izglītības iestādēm visās 9 Latgales pašvaldībās.

Aprobācijas noslēgumā visi aprobācijas dalībnieki - gan izglītotāji, gan izglītojamie, sniedza atgriezenisko saiti par nodarbību norisi, saturu un sniedza ieteikumus un rekomendācijas.

PAR PIRMSSKOLAS INTEREŠU IZGLĪTĪBAS PROGRAMMU "ES-UZŅĒMĒJS!"

Respondentiem tika lūgts atsevišķi novērtēt arī izstrādāto rokasgrāmatu pēc sekojošiem kritērijiem:

1. sasniedzamo rezultātu apraksts;
2. nepieciešamo resursu uzskaitījums;
3. pielietojamo metožu apraksts;
4. nodarbību satura izklāsts;
5. iekļautie resursi (darba lapas, materiāli demonstrēšanai).

Lielākā daļa respondentu visos kritērijos ir izteikuši vērtējumu "pilnībā apmierināts".

Izglītotāju komentāri par tēmu "Vēlmes un vajadzības"

- Visvairāk patika nodarbība "Preces un pakalpojumi", jo bija vieglāk saistīt ar mācību saturu, bērniem patika šķirot preču un pakalpojumu kartītes, ka arī brīvā laikā bērni pēc tam spēlējās savā starpā un šķiroja mājās savas rotaļlietas, kā arī dažādus produktus.
- Vislabāk patika pielietot radošā darba metodi, bērni bija ieinteresēti zīmēt savas vajadzības un iztēloties, ka visi dodas ekspedīcijā uz neapdzīvotu salu ("Vientuļā sala" bija bērniem kā iedvesmojošs projekts). Bērni ar lielu prieku mācījās prezentēt savus darbus, analizēt dažādas situācijas, praktiski darboties ar kartītēm, veidot kolāžas.
- Bija grūti uzreiz sniegt bērniem zināšanas un izpratni par vēlmēm un vajadzībām dažādās situācijās (tas ir ilgstošs process). Bērniem ir savi uzskati, kas ļoti atšķiras no pieaugušo dzīves uztveres. Bija grūti iemācīt bērnus uz klausīt citus un veidot efektīvu komunikāciju. Strādājot grupās un izvēloties kartītes ekspedīcijai, bērniem bija grūti diskutēt un pieņemt savas grupas dalībnieku viedokļus, kas nesaskan ar viņu pārliecību (bija pat asaras dažiem bērniem). Vislielākās grūtības sagādāja 1.nodarbība, kad es 2 reizes lasīju Loras Numerofas grāmatu "Ja iedosi pelēnam cepumu", un bērni ļoti ilgi domāja, kāda ir grāmatas galvenā doma. Bērniem bija grūti iedziļināties jaunajā tēmā, bet 2.-3.nodarbībās jau bija vieglāk.

- Šajā tēmā ļoti daudz rosināju bērnus domāt un secināt, kas tad tur varētu sanākt. Ļoti bērniem patika animācijas filma par peli, kas gribēja cepumu. Bērniem patika griezt, līmēt vēlmes un vajadzības no dažādu veikalu bukletiem, bērni pat dažkārt laboja viens otru par to, vai tiešām tas ir vajadzīgs, lai tu būtu vesels un stiprs, vai tomēr tās ir tavas vēlmes. Protams, arī jaunu vārdu apguve - vēlmes, vajadzības, preces un pakalpojumi. Uzdevums - vienuļā sala, vienreizējs, bērni bija stāvā sajūsmā.

Izglītotāju komentāri par tēmu "Nauda"

- Šīs tēmas vadīšana nesagādāja grūtības, bērniem bija interesanti darboties ar un par naudu. Šīs tēmas apguves laikā apmeklējām arī muzeju, kur muzeja darbinieks mums plaši sniedza ieskatu par naudu, tās pelnīšanu agrāk un tagad.
- Vislielākās grūtības sagādāja tas, ka bērniem nav zināšanu par naudu. Es biju izbrīnīta par to, ka vecāki nerāda un nedod bērniem naudu paskatīties un pavērot, kas ir monētas vai banknotes. Pat uz jautājumu "Vai tu kādreiz biji veikalā? Vai tu pats maksāji par pirkumu?" bērni atbildēja "Mani neņem, lai es neko neprasītu nopirkt". Sanāk, ka bērniem nav priekšzināšanu par naudu, tāpēc gāja grūti ar naudas nosaukumiem un naudas vērtību.
- Bērni bija priecīgi zīmēt savu naudu un veidot savas naudas izstādi. Ļoti patika naudas tēmas pavadoņi mazais Centis un lielā Eira. Bērni viņus izkrāsoja, izgriezā un spēlējās ar tiem. Patika dziesma - spēle "Kas tā ir, kas tā ir par monētu? Labi veicās, kad mēs taisījām katrs savu monētu un meklējām dārgumus. Tēmas izzināšanas ietvaros mēs devāmies uz tuvāko preču veikalu "Viss mājai" un apskatījām tur preču cenas, uzzinājām, cik maksā prece un cik daudz naudas jādod pārdevējai, lai norēķinātos par precī. 12. nodarbību mēs novadījām praktiski veikalā, kur katram bērnam līdzī bija 2 eiro un vajadzēja iegādāties vienu precī par to naudu.
- Bērni labprāt skatījās video par naudu, ilgu laika periodu spēlēja aktivitāti par preču maiņu, kad nav reālas naudas. Bērniem ļoti patika meklēt reālas monētas smiltīs. Lai es atgūtu savu personīgo naudu, bērniem piedāvāju aktivitāti - atgriezt naudu maciņā un doties uz veikalu, un par noteikto summu nopirkt kārotās lietas (cepumus monētu izskatā). Ar lielu interesi patika pētīt reālu naudu, kā arī iztēloties, kāda varētu būt nākotnes nauda. Man kā pedagogam gandarījumu sagādāja bērnu aktīva darbošanās dažādās aktivitātēs un gūtās zināšanas.

Izglītotāju komentāri par tēmu "Resursi"

- Patika nodarbība "Resursi augļu salātu pagatavošanai", ka arī stāstīt par savu pieredzi mājās, kur viņi vēroja atbildīgu resursu izmantošanu.
- Patika, ka bērni domāja, daudz ko jau zināja, un daži ļoti centās iedziļināties tēmā un pieņemt lēmumus.
- Vislabāk patika spēlēt "Resursu tirgu". Bērniem bija liels prieks iejusties jauno uzņēmēju lomā un izgatavot savu rotājumu. Bērni bija arī ieinteresēti spēlēt "Ieņēmumi - izdevumi". Šīs spēles palīdzēja bērniem labāk izprast jaunus jēdzienus.

Izglītotāju komentāri par pirmsskolas interešu izglītības programmu "Es-uzņēmējs!" kopumā

- Ļoti laba rokasgrāmata: ar metožu aprakstiem, izstrādātu nodarbību saturu. Ļoti patika, ka varēju integrēt nodarbību saturu mācību procesā, papildus liekot klāt citus uzdevumus (arī ekskursiju uz muzeju, lai izpētītu naudu), tāpēc laika robežas īsti ievērotas netika, jo mācības notiek visas dienas garumā.
- Kopā ar bērniem beigās mēs izveidojām tirgu, kur viņi veidoja dažādas lietas un pēc tam pirka viens no otra. Un vēl bijām arī ekskursijā uz Daugavpils novadpētniecības muzeju, kur mums arī bija ekskursija par senlaicīgo naudu.
- Ļoti derīgā programma, daudz interesantas un aizraujošas informācijas, viegli integrējama mācību procesā.
- Paldies šīs programmas veidotājiem, tas bija jauns piedzīvojums man kā skolotājai un protams arī bērniem. Dažas lietas piefiksēju sev kā skolotāja, kuras bērniem pastāstīt pavisam vienkārši. Kopumā ļoti interesanta programma. Strādājot ar dažādiem bērniem (5-6) un (6-7) varu teikt, ka manā gadījumā saprotamāk un vieglāk piedalīties nodarbībās bija 6-7 gadus veciem bērniem.
- "Es-uzņēmējs!" (pirmsskola) programma un rokasgrāmata ir liels atbalsts pedagogiem pedagoģiskā procesa organizēšanā ar izstrādātu gatavu saturu un materiāliem. Ikviens pēc saviem uzskatiem to var papildināt ar savām idejām, materiāliem, uzdevumiem un dažādām aktivitātēm. Paldies par idejām un materiālo bāzi!

PAR 1.-4. KLASES IZGLĪTĪBAS POSMA INTEREŠU IZGLĪTĪBAS PROGRAMMU "ES-UZŅĒMĒJS!"

Respondentiem tika lūgts atsevišķi novērtēt arī izstrādāto rokasgrāmatu pēc sekojošiem kritērijiem:

1. sasniedzamo rezultātu apraksts;
2. nepieciešamo resursu uzskaitījums;
3. pielietojamo metožu apraksts;
4. nodarbību satura izklāsts;
5. iekļautie resursi (darba lapas, materiāli demonstrēšanai).

Lielākā daļa respondentu visos kritērijos ir izteikuši vērtējumu "pilnībā apmierināts".

Izglītotāju komentāri par tēmu "Vēlmes un vajadzības"

- Bērni darbojās aktīvi (atbilstoša metodoloģija), strādājot grupās, aktīvi un pamatoti nonāca līdz secinājumam, kas ir vēlme un kas vajadzība.
- Krāšņi materiāli demonstrēšanai, praktiskajam darbam, iespēja integrēt sociālo zinību stundās.
- Interaktīvās darbības, domāšana, prezentēšana, tēmas apguvi papildinājām ar kustību spēlēm (nosauc terminu un bērns pieliecas, ja ir vēlme, bet palecas, ja vajadzība).
- Mācību materiāls ļoti labs, gatavs lietošanai, skolēni aktīvi, pat impulsīvi diskusijās, bet tas tikai pierāda, ka viņiem ir svarīgi izlemt un sadalīt prioritātes. Laba klase, laba disciplīna, visu var paspēt.
- 3. nodarbība jau sarežģītāka, darbs grupās „Vientuļā sala” un grūtāk izvēlēties. Bija interesanti, diskusijas "sita augstu vilni", izvēle tika pamatota.

Izglītotāju komentāri par tēmu "Nauda"

- Skolēniem piedāvāju pētīt īstas monētas un banknotes. Darbojās ar lielu interesi.
- Metodiskais materiāls ļāva iesaistīt 1.klases izglītojamās pētnieciskā darbībā.
- Ļoti labi materiāli skolotājam: gan video, gan interneta adreses, gan darba lapas. Bērni varēja darboties praktiski, izteikt savu viedokli, pamatot to. Šos materiālus skolotājs varētu arī izmantot citās mācību stundās.
- Ļoti labs metodiskais materiāls - daudzveidīgs, vizuāli bagātīgs, izglītojošs un aizraujošs. Bērniem ļoti patika viss: videofilmas, uzdevumi. Par visu padomāts, labas darba lapas. Nodarbībām tika izmantots viss nepieciešamais aprīkojums-kartītes, darba lapas, projektor ar ekrānu.

Izglītotāju komentāri par tēmu "Gudrs patērētājs"

- Vadot nodarbību "Prātīga iepirkšanās", bija iespēja izmantot DIC eksponātu "Lielveikals", bērni gāja iepirkties ar konkrētu produktu sarakstu, noslēgumā analizējām, cik daudz līdzekļu palika katrai grupai.
- Bērniem patika informācija, kā var droši glabāt un pārnēsāt savu kabatas naudu.
- Iespēja integrēt gan sociālajās zinībās, gan matemātikā, gan audzināšanas darbā, gan dabaszinībās (atbildība, patērētāju ekoloģiskā domāšana).

Izglītotāju komentāri par tēmu "Kā pelna naudu"

- Bērni izmanto savu pieredzi un viņiem patika spēle "Profesijas".
- Sasaiste ar karjeras izglītību.
- Interesantas diskusijas par naudas pelnīšanas iespējām.

Izglītotāju komentāri par 1.-4. klases izglītības posma interešu izglītības programmu "Es-uzņēmējs!" kopumā

- Programmu aprobēju interešu izglītības nodarbībā Daugavpils Inovāciju centrā. Interesu izglītības nodarbībai materiāla pietika, kā arī bija iespēja nodarbības sasaistīt ar DIC eksponātiem. Apgūstot materiālu, protams, bērniem vairāk patīk to darīt spēlējoties, tāpēc spēle "Profesijas" un DIC eksponāts "Lielveikals" bērnus ieinteresēja visvairāk. Video materiāli ir interesanti. Kopumā grūtību ar programmu un rokasgrāmatu nebija.
- Manuprāt, šo programmu un rokasgrāmatu var izmantot klases stundās, sociālajās zinībās un matemātikas stundās, bērniem ar garīgās attīstības traucējumiem. Pirms tam skolotājam jāapkopo mācību materiāls. Savā darbā es cenšos atvieglot materiālu, neizmantoju darbu grupās, tāpēc ka bērni neprot strādāt patstāvīgi. Skolēni labprāt ņēma dalību šajās nodarbībās.
- Paldies, kopumā izcils materiāls, kas attīsta kompetences. Saņēmu komplimentu arī no klases skolotājas, ka it kā viena priekšmeta ietvaros attīsta vairākas prasmes - viedokļa formulēšanu, sadarbību grupā, līderību, klausīšanos, rakstīt un lasītprasmi. Zināšanas noderīgas arī ikdienas dzīvē.
- Bērniem ļoti patika darboties ar kartītēm un naudu, domāt, zīmēt un paust viedokli. Daži teica, ka ne ļoti patika runāt klases priekšā un rakstīt.

PAR 5.-9. KLASES IZGLĪTĪBAS POSMA INTEREŠU IZGLĪTĪBAS PROGRAMMU "ES- UZŅĒMĒJS!"

Respondentiem tika lūgts atsevišķi novērtēt arī izstrādāto rokasgrāmatu pēc sekojošiem kritērijiem:

1. sasniedzamo rezultātu apraksts;
2. nepieciešamo resursu uzskaitījums;
3. pielietojamo metožu apraksts;
4. nodarbību satura izklāsts;
5. iekļautie resursi (darba lapas, materiāli demonstrēšanai).

Lielākā daļa respondentu visos kritērijos ir izteikuši vērtējumu "pilnībā apmierināts"

Izglītotāju komentāri par tēmu "Uzņēmējdarbības pamatelementi"

- Skolēni aktīvi iesaistījās grupas darbos un aktīvi meklēja atbildes uz jautājumiem.
- Patika, ka nodarbību saturs spēja iedvesmot bērnus, ka ar saviem mazajiem darbiem viņi pat tagad var nopelnīt kādu naudiņu, palīdzot citiem.
- Nodarbības ļāva izglītojamajiem motivēti darboties, saredzot sasniedzamo rezultātu.
- Skolēni daļēji izprot, no kā „sastāv” uzņēmējdarbība, bet vēl maz zina vietējos uzņēmumus, to piedāvātos pakalpojumus un produkciju. Domā šauri un stereotipos. Darbojoties grupās, mēģināja noskaidrot, kas ir veiksmīgs uzņēmums, kas ir tā „veiksmes atslēga”. Bija daudz atklājumu tieši šajā jomā. Interesanti bija arī skolēnu terminu skaidrojumi saistībā ar biznesa vidi.

Izglītotāju komentāri par tēmu "Kā radīt biznesa ideju"

- Patika, kā skolēni veidoja jēdzienus "Kas ar to sader kopa?". Bija aktīvi un labi prezentēja savus darbus.
- Patika ideju ģenerēšanas metožu dažādība.
- Skolēniem ļoti noderīga bija tikšanās ar skolas Skolēnu mācību uzņēmumu dalībniekiem.
- Skolēni ar lielu interesi ģenerēja savas biznesa idejas.
- Skolēni darbojās grupās, „uzlabojot” izdalītos priekšmetus: krūzīti, pildspalvu, tējkaroti, zīmuli. Tad tos prezentēja. Lai skolēni risinātu biznesa ideju pēc visiem kritērijiem, izmantoja darba lapas. Pēc tam tika apspriesti iespējamie uzlabojumi dažādajās priekšmetu kategorijās.

Izglītotāju komentāri par tēmu "Komanda"

- Mēģināju šo tēmu integrēt SMU tēmās, jaucu SMU komandas un izmēģinājām jaunas stratēģijas, paldies par metodoloģijām, izdevās labi!
- Patika tas, ka nodarbības bija vērstas uz komandas darbu! Skolēni saprata, cik svarīgi darboties kopā.
- Vislabāk patika apspriest ar skolēniem, kāpēc svarīgi prast strādāt grupās, cik bieži skolā viņi to dara, ar kādu mērķi, kādās stundās, kā pareizi sadalīt pienākumus utml.
- „Komanda” - ļoti aktuāls temats šajā vecumposmā. Vadoties no iepriekšējās nodarbības, aizpildīja darba lapu par darbu grupās - kā tas izklausījās un izskatījās.
- Tad 11.nodarbība. Makaronu tornis, tad personības tipu noskaidrošana. Izdevās labi, skolēniem patika, viņi izprata uzdevumu, aizdomājās, analizēja sevi, piemēroja tipa raksturojumu sev, uzvedās dažādi. Kāds uzreiz zināja, kādam bija garas pārdomas. Aizpildīja darba lapu, izprata atšķirību starp grupu un komandu.

Izglītotāju komentāri par tēmu "Finanses"

- Daudzi skolēni saprata tirgus pamatlikumus, piedāvājuma un pieprasījuma attiecību praktiskā veidā.
- Patika tas, ka skolēniem bija iespēja ražot savu preci, aprēķināt pašizmaksu, noteikt cenu un pārdot. Nodarbība noritēja ļoti aktīvi.
- Nodarbību par budžetu papildināju ar uzdevumiem par kabatas naudu un ģimenes budžeta plānošanu.
- „Finanses”, 13.nodarbība - to izvēlējos, jo jauniešus baida fakts, ka nav starta kapitāla. Tāpēc bieži tiek atmests ar roku biznesa idejai. Izmantojām iedvesmojošos video, taisījām domu kartes grupās un izrādījās, ka nemaz tik bezcerīgi nav. Ir vairāki veidi, kā tikt pie starta kapitāla. Ļoti vērtīga nodarbība.

Izglītotāju komentāri par tēmu "Sociālās prasmes un etiķete"

- Katra nodarbība ir pārdomāta no sākuma līdz beigām! Bija diezgan viegli darboties, jo materiāls bija gatavs un labi izstrādāts!
- Grūtības sagādāja, ka skolēniem nav priekšzināšanu par etiķeti.

Izglītotāju komentāri par 5.-9. klases izglītības posma interešu izglītības programmu "Es-uzņēmējs!" kopumā

- Ļoti labs materiāls, var piedāvāt to izmantot gan mācību priekšmetos, gan klases stundās, gan interešu izglītībā, gan karjeras nodarbībās.
- Paldies par milzīgo ieguldīto darbu, saturs tiešām ir lielisks un metodoloģijas atbilstošas, bet jāskata kontekstā ar dažādām vecuma grupām.
- Jāizvērtē skolēnu priekšzināšanu līmenis, 6.-7. klasē daudzus uzdevumus integrēju no 1.-4. klases interešu izglītības programmas.

PAR 10.-12. KLASES IZGLĪTĪBAS POSMA INTEREŠU IZGLĪTĪBAS PROGRAMMU "ES-UZŅĒMĒJS!"

Respondentiem tika lūgts atsevišķi novērtēt arī izstrādāto rokasgrāmatu pēc sekojošiem kritērijiem:

1. sasniedzamo rezultātu apraksts;
2. nepieciešamo resursu uzskaitījums;
3. pielietojamo metožu apraksts;
4. nodarbību satura izklāsts;
5. iekļautie resursi (darba lapas, materiāli demonstrēšanai).

Lielākā daļa respondentu visos kritērijos ir izteikuši vērtējumu "pilnībā apmierināts"

Izglītotāju komentāri par tēmu "Darbs komandā"

- Viss aprobējamais materiāls ir ļoti aizraujošs, izglītojamie ļoti aktīvi un labprāt piedalījās visu praktisko uzdevumu risināšanā, bija pietiekoši objektīvas atbildes. Ļoti aizrautīgi piedalījās "Līderības viktorīnā", atklāja ļoti daudz par sevi un citiem grupā "Vai man ir līderība" (ļoti noderēs šīs zināšanas arī ikdienā). Visas šīs aktivitātes saliedēja arī grupu.
- Patika spēles elementi, testu esamība.
- Dažiem skolēniem sagādāja grūtības sevis analizēšana un testu pildīšana.
- Tika izmantota spēle „Bingo” un darba lapa „Zināt savas stiprās puses”. Bija atklājumi pašiem skolēniem. Daudzi savus talantus, spējas, prasmes neuzskata par stiprajām pusēm. Vājo vietu pārvēršana stiprajās bija izaicinājums, bet ļoti vērtīgs, kad biznesā un karjerā jāprot apvienoties dažādu spēju cilvēkiem. Skolēni izveidoja savu vizītkarti, kurā atspoguļoja intereses, moto. Klasesbiedriem bija jāizsaka asociācijas par vizītkartes īpašnieku. Vēl bija nodarbība par līderību un konfliktsituāciju risināšanu.

Izglītotāju komentāri par tēmu "Produkta virzīšana"

- Saturs viegli pielāgojams ekonomikas un uzņēmējdarbības programmām.
- Ļoti aizrautīgi zīmēja klienta-patērētāja profilu, noteica vērtību procesu. Bija ļoti azartiski.
- Patika iespēja izvēlēties starp dažādām aktivitātēm, to arī aktīvi izmantoju.

Izglītotāju komentāri par tēmu "Ilgspējas principi un risinājumi"

- Idejas ilgtspējas attīstības mērķu iekļaušanai skolā lieliski sasaistās ar vidusskolas kursa "Projekta darbs" ievadnodarbībām - ANO mērķus var izmantot kā projekta aktualitātes pamatojumu globālā mērogā, bet piedāvātās idejas var izmantot, veidojot savas projekta idejas. Daudzas idejas labi īstenojamas kā sabiedriskais darbs sociālajās zinātnēs un bioloģijā.
- Skolēniem tiek atgādināts, kas ir ilgtspējīga attīstība, globālie mērķi, cik, kādi. Ilgtspējīgi risinājumi uzņēmējdarbībā, darba lapa „Problēmu koks”. Jaunieši iepazīstas ar citu pieredzi, veido grupās savus risinājumus un piedāvājumus, prezentē darbu.
- Novērtēju iespēju izmantot dažādus resursus un kombinēt programmas.
- Noderīgs saturs, lai veicinātu skolēnu ilgtermiņa domāšanu.

Izglītotāju komentāri par tēmu "Uzņēmējdarbības izlaušanās spēle"

- Izzinoša, aizraujoša spēle.
- Svarīgi, lai nodarbībās piedalītos daudz skolēnu, lai sanāktu izveidot vairākas grupas, kuras savā starpā sacenšas.
- Uzdevumi rosināja diskusiju.

Izglītotāju komentāri par 10.-12. klases izglītības posma interešu izglītības programmu "Es-uzņēmējs!" kopumā

- Faktiski programma ir ilgāka par 20 nodarbībām, jo daudzās jomās skolēniem pietrūkst priekšzināšanu. Izvēlētās tēmas skolēniem ir aktuālas, tās viegli piemērot viņu ikdienas dzīvei un praktiskai pieredzei.
- Šie materiāli bija arī ļoti noderīgi grupas izzināšanai, jo es tos izmantoju audzināšanas stundās. Šī informācija papildus bija noderīga SMU darbībai.
- Ļoti labs materiāls, rokasgrāmatu ieteiktu izmantot mācību saturā, klases stundās, karjeras nodarbībās.
- Rokasgrāmatā ietvertās tēmas, metodes, izmantojamie materiāli ir lieliski izmantojami darbā ar skolēniem. Protams, rezultātu un darba procesu ietekmē skolēnu skaits, temperaments, pieredze, zināšanas un prasmes. Materiāli ļoti labi izmantojami arī karjeras nodarbībās un klases stundās. Dažas metodes sasaucas ar metodēm no karjeras izglītības, klašu audzinātāju metodikas, bet šie ir izveidoti mūsdienīgi un aktuāli. Paldies.

Iceland
Liechtenstein
Norway grants



AGDER
fylkeskommune



A Member
of JA Worldwide

INTEREŠU IZGLĪTĪBAS PROGRAMMAS

Es -
uzņēmējs!

PIRMSSKOLA

1. PROGRAMMA
1. LĪMENIS

1.-4. KLASE

2. PROGRAMMA
2. LĪMENIS

5.-9. KLASE

3. PROGRAMMA
3. LĪMENIS

10.-12. KLASE

4. PROGRAMMA
4. LĪMENIS

Rokasgrāmata izstrādāta Eiropas Ekonomikas zonas finanšu instrumenta 2014.-2021. gada perioda programmas "Vietējā attīstība, nabadzības mazināšana un kultūras sadarbība" atbalstītā projekta "Uzņēmējdarbības atbalsta pasākumi Latgales plānošanas reģionā" ietvaros. Strādājam kopā **konkurētspējīgai** Eiropai!