

Scenariusz lekcji przedsiębiorczości

Planowanie swojej przyszłości w kontekście cech osobowościowych z wykorzystaniem analizy SWOT.

Tematem spotkania edukacyjnego jest element i narzędzie planowania, czyli analiza SWOT. Ada Margo (Adriana Marglewska), CEO Fundacji Konstelacja.org, podkreśla uniwersalność tego narzędzia w procesie planowania marketingowego i proponuje, aby zastosować je nie tylko w odniesieniu do produktu, usługi, czy rynku - do czego została pierwotnie stworzona - ale przede wszystkim do własnej osoby, pozwalając uczniom określić ich mocne strony, słabe strony oraz szanse i zagrożenia, przy czym szanse i zagrożenia mogą wynikać po części ze zidentyfikowanych mocnych i słabych stron, a po części również z okoliczności, w jakich się znajdujemy.

Ada Margo akcentuje znaczenie wartości i prawdy, cytując Bookera T. Washingtona: "Sukcesu nie powinno się mierzyć tylko poprzez zajmowaną pozycję na rynku, którą jednostka osiągnęła, ale przeszkodami i okolicznościami, jakie ta osoba musiała pokonać." Dodaje jeszcze, że "po równo" nie oznacza "sprawiedliwie" - należy wyjaśnić dzieciom oraz młodzieży, dlaczego tak jest, oraz wskazać rozwiązania umożliwiające pokonanie przeszkód. Uczniowie zyskają pewność siebie, dowiedzą się, jak sobie radzić z deficytami oraz uświadomią, dlaczego konstruktywna krytyka jest istotna na drodze do odniesienia sukcesu.

Jeżeli jesteś nauczycielem przedsiębiorczości, to masz prawo skopiować ten scenariusz edukacyjny.

Cel: To ważne, aby dzieci znały swoje zalety, ale także miały świadomość nad czym powinny pracować. Trze również pokazać im, jak znaleźć rozwiązania, dzięki którym mogą pracować nad jakością każdej sekundy swojego życia i budować taką przyszłość, w jakiej chcą siebie widzieć.

„Znajdź w życiu swoją pasję, a nigdy nie będziesz musiał pracować”. (Konfucjusz)

Dziś kreuje jutro.

Zespół Fundacji Konstelacja

Scenariusz Lekcji Przedsiębiorczości

Wprowadzenie: Wyjaśnij uczniom, czym jest analiza SWOT i jakie są jej cele oraz korzyści. Pokaż im przykładową tabelę analizy SWOT dla znanego produktu lub usługi i omów jej zawartość. Zadaj uczniom pytania kontrolne, aby sprawdzić ich zrozumienie. Następnie wyjaśnij, dlaczego analiza SWOT jest ważna w procesie planowania marketingowego - ponieważ pozwala na zdiagnozowanie mocnych i słabych stron firmy, szans i zagrożeń na rynku oraz konkurencji, określenie celów i strategii marketingowych oraz monitorowanie i ocenianie wyników działań marketingowych. Podkreśl, że analiza SWOT jest narzędziem

uniwersalnym, które można stosować do różnych rodzajów produktów, usług, rynków i branż.

Ćwiczenie: Podziel uczniów na grupy i poproś każdą grupę o przeprowadzenie analizy SWOT dla siebie jako osoby. Poproś ich o napisanie co najmniej dwóch punktów dla każdej kategorii i wyjaśnienie, dlaczego je wybrali. Poproś ich o uwzględnienie w swojej analizie własnych cech osobowości, umiejętności, zainteresowań, wartości, marzeń i celów. Poproś ich także o uwzględnienie szans i zagrożeń wynikających z ich słabych stron oraz okoliczności, w których są lub mogą się znaleźć, na przykład wybierając zawód przyszłości lub branżę, w której chcieliby działać jako przedsiębiorca.

Prezentacja: Poproś każdą grupę o zaprezentowanie swojej analizy SWOT klasie i omówienie tego, jak mogą ją wykorzystać do planowania swojego osobistego rozwoju. Na przykład: jak mogą wykorzystać swoje mocne strony do osiągnięcia swoich celów i realizowania swoich pasji? Jak mogą pokonać lub zmniejszyć swoje słabe strony lub przekształcić je w atuty? Jak mogą skorzystać ze swoich szans i uniknąć lub stawić czoła swoim zagrożeniom? Jak mogą dobrać sobie współpracowników w firmie lub partnerów w życiu, którzy będą się uzupełniać i wspierać?

Podsumowanie: Podsumuj główne punkty lekcji i podkreśl znaczenie analizy SWOT nie tylko w planowaniu marketingowym, ale także w osobistym rozwoju. Zadaj uczniom pytania podsumowujące, aby sprawdzić ich wiedzę i umiejętności. Zwróć uwagę na to, że analiza SWOT pomaga w poznaniu siebie i swojego otoczenia oraz w podejmowaniu świadomych decyzji. Podkreśl także, że analiza SWOT pomaga w nauce konstruktywnej krytyki, która polega na szukaniu mocnych i słabych stron oraz sposobów na ich poprawę lub wykorzystanie. Dodaj także, że to ważne, aby dzieci poznały swoje słabe strony po to, aby znaleźć rozwiązania - na przykład wzmacniając się poprzez naukę lub zatrudniając pracowników lub partnerów biznesowych posiadających kompetencje, których im brakuje. Ważne jest także dobranie zespołu w taki sposób, aby był samowystarczalny kompetencyjnie. Firma to ludzie. Zespół jest zawsze najważniejszy. To potencjał Twojej firmy!

Zakończenie: Zakończ lekcję dowcipem o słońcu i mrówce, który ilustruje, że każdy ma swoje zalety i wady i że nie należy się porównywać z innymi, ale szukać swojej niszy oraz swojego sposobu na sukces. Przytocz także słynny cytat Bookera T. Washingtona: "Sukcesu nie powinno się mierzyć tylko poprzez zajmowaną pozycję na rynku, którą jednostka osiągnęła, ale przeszkodami i okolicznościami jakie ta osoba musiała pokonać." Dodaj jeszcze, że "po równo" nie oznacza "sprawiedliwie", bo nie wszyscy rodzą się zdrowi, a ponadto każdy człowiek napotyka sytuacje bądź obszary, w których radzi sobie gorzej od innych i jest to cecha indywidualna. Podziękuj uczniom za aktywny udział w lekcji i zachęć ich do dalszego rozwijania swoich mocnych stron oraz pracowania nad swoimi słabymi stronami. Uświadom, że powinniśmy skupiać się przede wszystkim na swoich mocnych stronach i w taki sposób dobrać kooperantów i partnerów w biznesie lub współpracowników, aby stał się on samowystarczalnym kompetencyjnie Dream Teamem.

więcej na : www.konstelacja.org , oraz www.ada-margo.com