

Elżbieta Choinkowska

Uniwersytet Pedagogiczny
im. Komisji Edukacji Narodowej
w Krakowie

Budowanie postaw przedsiębiorczych w pracy pedagogicznej przez oddziaływanie psychologiczne

Przedsiębiorczość to realistyczne spojrzenie na potrzeby świata i umiejętność znalezienia w nim odpowiedniego miejsca dla siebie. To innowacyjność i kreatywność w myśleniu i działaniu. To odwaga w realizacji własnych pomysłów i marzeń. To z jednej strony zdolność do wykorzystania nadarzających się okazji a z drugiej strony – umiejętność przystosowania się do zmieniających się warunków. To gotowość do podejmowania ryzyka i konsekwencja w działaniu. Tak w kilku zdaniach można ująć wszystkie dostępne dość szerokie definicje przedsiębiorczości (Makiela, Rachwał 2002; Kłosowski, Bagiński 2003). Mimo że pojęcie owo kojarzy się głównie z biznesem, tak naprawdę dotyczy wszystkich dziedzin życia i jest umiejętnością czysto praktyczną. Dzieci, które uczą się być przedsiębiorcze, podejmując wyzwania, lepiej wykorzystują własne talenty i możliwości. Są poszukiwaczami i odkrywcami – pełne twórczej ciekawości z dużą umiejętnością odczuwania radości w życiu, która im towarzyszy w dojrzewaniu i rozwoju osobowości.

Problematyka osobowości we współczesnej psychologii jest zagadnieniem ważnym. Poszukuje ona wspólnych mechanizmów, które leżą u podłoża osobowości, a szczególnie u podstaw jej funkcjonowania (Chlewiński 1987). Kształtowania i zmiany postaw możemy dokonywać przy pomocy odpowiednich oddziaływań. Na podstawę składają się trzy komponenty: poznawczy – intelektualny, emocjonalny i uczuciowy (Mądrzycki 1977). Uczeń podlega wielorakim procesom i nawet wpływom, a w toku jego rozwoju kształtują się cechy, potrzeby, przekonania, stosunek do innych ludzi oraz postawy przedsiębiorcze. Nauczyciel ma możliwość oddziaływania psychologicznego na ucznia, by przekonać go do zmiany postaw, zachowania oraz uzasadnionego wysiłku. Kształtowanie u uczniów postaw przedsiębiorczych sprzyja aktywnemu ich uczestnictwu w życiu.

Niestety, przedsiębiorczość jest cechą, której trudno nauczyć (Kołodziej 2004). Wprawdzie w szkołach podejmuje się takie próby, ale zajęcia często przeprowadzają nauczyciele, którzy sami nie posiadają odpowiednich cech i umiejętności, a szkoły często nie radzą sobie na rynku, czyli same nie są przedsiębiorcze (Bartnicki, Dyduch, Gabryś 2007). Ale czy ma to oznaczać, że należy odstąpić od prowadzenia takich zajęć? Absolutnie nie! Jeśli nauczymy dzieci pewnych umiejętności i wpoimy im ducha przedsiębiorczości, to zwiększymy ich szanse na szczęśliwe i produktywne życie, w którym będą właściwie wykorzystywać swoje talenty i zdolności. Oczywiście nie można nie doceniać wiedzy teoretycznej, która daje podstawy wiedzy na temat mechanizmów ekonomicznych, podejmowania decyzji, technicznych warunków prowadzenia

własnej firmy. Ale by uczeń mógł w przyszłości wykorzystać tę wiedzę teoretyczną, musi wykształcić też wiele umiejętności, między innymi umiejętność:

- tworzenia scenariuszy na przyszłość,
- wytyczania sobie celów i dążenia do ich osiągnięcia,
- nawiązywania kontaktów (poszanowania różnic indywidualnych),
- wykorzystywania swojego talentu,
- kreatywnego myślenia.

By taką też wiedzę i umiejętności przekazać, szkoły mają wiele możliwości: sklepik szkolny, konieczność dorobienia na szkolną wycieczkę, współpraca z organizacjami pozaszkolnymi, wymiany uczniów, wizyty w przedsiębiorstwach i wiele innych (Andrzejczak 2007). Pozostawienie tego na barkach uczniów, a kierowanie przez wprawnego organizatora może znaczyć więcej niż wiele godzin lekcyjnych. Są też elementy przedsiębiorczości bardzo ważne, które mogą być wpajane tak jak zasady etyki i moralności przez każdego nauczyciela i na każdej z lekcji. Najpierw uczeń musi rozwinąć się wewnątrz, zanim zdoła chwycić coś z zewnątrz. Powinien być dumny ze swoich silnych cech, wartości i priorytetów. Kiedy nauczy się i wzmocni swój charakter, stanie się on podstawą do osiągnięcia sukcesu, wykorzystania talentu i nie tylko. W grupie będzie on wpływał na innych oraz budował relacje i dokonywał codziennych wyborów. Człowiek bez życia wewnętrznego nie potrafi odpowiedzieć na pytanie: kim jestem?, nie potrafi rozwinąć swojego talentu. Wszystkie myśli, uczucia, wartości i zachowania, które mogą oddziaływać na siebie, powinny być ze sobą spójne. Pozwoli to zachować poczucie własnej wartości – samoakceptację. Istotną kwestią jest przełamanie strachu i myślenia u ucznia, który wkracza w dorosłość. Uczeń powinien potrafić kreować swój wizerunek, gdyż jest on nieodzownym elementem praktycznie w każdej dziedzinie.

Do takich elementów należy autoprezentacja. Od tego, jak potrafimy się zaprezentować, jak postrzegają nas rozmówcy, od umiejętności prowadzenia konwersacji w dużej mierze zależy sukces. Dlatego warto uczyć zainteresowania innymi ludźmi, umiejętności rozmowy, zadawania pytań. Ważne jest to szczególnie teraz, gdy młodzież coraz częściej porozumiewa się równoważnikami zdań i żargonem. Nauka autoprezentacji wzmocni każdego wewnątrz i sprawi, że młody człowiek zauważy, iż inni ludzie postrzegają nas tak, jak tego chcemy. Co zatem należy robić, a czego unikać (Antoszkiewicz 2003; DePaulo 1992)?

pozytywnie promować siebie należy przez:

- właściwy strój,
- odpowiednią postawę ciała i gestykulację,
- umiejętność rozmowy (dialog zamiast monologu),
- entuzjazm,
- pewność siebie,
- szacunek dla siebie i innych,
- punktualność.

Unikać należy:

- stwarzania negatywnego wrażenia (ubiorem, zachowaniem),
- przesadzania i wyolbrzymiania faktów,
- przerywania rozmówcy,
- braku autentyczności,
- krytykowania i oceniania innych ludzi.

Warto nauczyć się metamorfozy i pokazać, jak poprzez te elementy odbierają nas inni. Już w szkole uczeń powinien mieć **warsztaty** występowania i mówienia przed publicznością¹. Byłby to doskonały trening pewności siebie, który kształtuje się poprzez podejmowanie decyzji, a nawet ryzyka. Koniecznie powinniśmy wypełnić tę lukę w systemie kształcenia. Profesjonalna i skuteczna komunikacja ma dziś ogromne znaczenie w pracy, w sferze biznesu oraz w innych dziedzinach życia, gdyż stanowi swoisty miernik rozwoju osobowości. Nie mniej ważne są też zasady dobrego zachowania i zwykłej grzeczności. Współczesny *savoir-vivre* to niezwykle praktyczne i przydatne normy obyczajowe, które podporządkują nasze życie. Ich znajomość jest dla każdego z nas koniecznością. Warto uświadomić młodym ludziom jak istotne są tak z pozoru błahe sprawy, jak sposób poruszania, gesty, używane słownictwo, wyraz twarzy. Jak to wszystko wpływa na skuteczną komunikację. Nie wystarczy, że jesteśmy kompetentni, musimy jeszcze wyglądać jak osoba kompetentna. Ludzie, którzy nam się podobają na przykład z wyglądu czy cech osobowościowych, wywierają na nas większy wpływ i mają większą szansę na współpracę z nami. Oczywiście życia nie da się wstawić w ramy – reguły, chociaż one są nam potrzebne. Młody człowiek musi respektować potrzeby innych osób, okazywać im szacunek, aby wypracować własny styl bycia. Praca nad sobą wymaga szczególnie dużo wytrwałości, cierpliwości i systematyczności. Bardzo ważną sprawą jest też, aby uczniowie nauczyli się punktualności i odpowiedzialności, co polepszy ich jakość życia.

Kolejnym ważnym elementem przedsiębiorczości jest **pasja** (McGregor 1960). Dzieci zdają sobie sprawę z tego, że aby żyć, należy pracować. Często nie docenia się tego, jak ważne jest posiadanie przez młodzież pasji, choćby takiej, która w kontekście przedmiotów lekcyjnych jest nieprzydatna, może nawet niepożądana. Może to być jakieś zainteresowanie, hobby: łowienie ryb, szycie ubranek dla lalek, granie w piłkę. Jeśli człowiek od najmłodszych lat zainwestuje w coś całego wolny czas i serce, to musi to w przyszłości zaprocentować. Największe fortuny powstają z pasji i najszcześliwsi są ludzie, którzy w życiu robią to, co kochają, bo w końcu sukces to nie tylko pieniądze. A człowiek przedsiębiorczy, to nie tylko ten, co zarabia, ale ten, który potrafi skutecznie zaspokajać swoje potrzeby. Każdy musi poszukać własnej drogi.

Następnym ważnym elementem przedsiębiorczości jest **umiejętność podejmowania decyzji**. Nauczyciele czasem całkiem nieświadomie zwalniają uczniów z myślenia. Wydawanie poleceń na pewno jest wygodne, ale jeśli chcemy nauczyć samodzielnego myślenia, efektywniejsze jest włączenie ucznia w dyskusję i w proces podejmowania decyzji (Solarz 2007). Dlaczego na przykład, kupując nowy sprzęt do sali gimnastycznej, nie przedyskutować tego z uczniami? Mamy budżet, potrzebujemy takiego a takiego sprzętu. Gdzie, w jaki sposób znaleźć najtańszy i jednocześnie najlepszy? Niech poszukają samodzielnie. Taki sam system można zastosować w wypadku planowania wycieczki szkolnej i innych jawnych wydatków szkoły. Wszystkie pomysły warto, a nawet należy zapisać, omówić i przeanalizować. Wiąże się to też z nauką przyjmowania konsekwencji podejmowanych decyzji. Kiedy uczniowie biorą udział w burzy mózgów, nauczyciel nie powinien przerywać, sugerować ani negocjować, gdyż jest to nie tylko nauka, ale i wspaniała kreatywna zabawa. Powinien przede wszystkim zachęcać do myślenia przedsiębiorczego. Wówczas zauważy, że jest grupa uczniów, która potrafi planować, zajmować się badaniem rynku, inna grupa – zarządzać, jeszcze inna – promować swoje pomysły. Dzięki przełamywaniu lodów uczniowie uczą się komunikowania z innymi, umiejętności słuchania, wyrażania własnych potrzeb i oczekiwań oraz przewidywania przyszłości. Dla niektórych uczniów planowanie przyszłości będzie fascynującą i trudną nauką.

¹ Z języka angielskiego: *show & tell training* – warsztaty występowania i mówienia przed publicznością; *speech training* – warsztaty mówienia; *debating* – prowadzenie dyskusji; *public speaking* – przemawianie publiczne.

Uczeń powinien już od najmłodszych lat poszukiwać swoich własnych rozwiązań i być zachęcany do działania, aby wprowadzić nową wiedzę, zdobyte umiejętności i dopasować je tak, aby osiągnąć pożądaną efekt. Jest to niezwykle ważne, kiedy uczy się robić krok w przód. Uczy się wówczas wyznaczać sobie własne cele i podejmować decyzje. Podejmowanie decyzji to sprawdzian wartości, własnych priorytetów, celowości, a nawet oceny swoich możliwości. Świadomość celu i swoich motywacji jest źródłem przekonania i pewności. Cel jest tylko narzędziem, definicją zadań, z którymi uczeń musi się zmierzyć. Im bardziej ogólny jest cel, tym trudniej uczniowi skoncentrować się na zadaniach i czynnościach koniecznych do osiągnięcia założonych rezultatów. Ważnym krokiem do uświadomienia sobie celu jest **pozytywne nastawienie**. Umacnia ono stanowczość i zdecydowanie. Młody człowiek widzi świat oczyma wyobraźni i nie zawsze jest on kolorowy. Uczeń powinien wiedzieć, że ma prawo do błędów. Ważne jest, aby znaleźć do nich odpowiednie podejście. Każdy plan działania musi być sprawdzany, analizowany, aby nanieść poprawki, uzupełnienia oraz własne przemyślenia. Na to czas jest właśnie w szkole.

W przedsiębiorczym podejściu do życia pomagają **szerokie horyzonty**, za które odpowiada również szkoła. Pokazanie różnic w zwyczajach, sposobie życia, zarobkowania, dostępu do edukacji w różnych krajach i kulturach pozwala ocenić, jakie potrzeby mają ci ludzie, czego im brak, czym generalnie się zajmują w danym regionie, z czego żyją. Dzięki temu dorastający młody człowiek zdaje sobie sprawę, że w życiu jest mnóstwo dróg wyboru. Wiele takich, których nie podejrzewałby, gdyby nie zapoznał się z tymi różnicami kulturowymi. Musi sobie uzmysłowić, co jest dla niego ważne, jakie wartości moralne, jaki sposób życia zaspokoi jego potrzeby i pragnienia. Lekcja geografii, historii czy języka polskiego to świetny moment do rozmów na temat wizji przyszłości i przedsiębiorczości. Ukazywanie różnych możliwości życia, pasji, zarobkowania może uświadomić uczniom talenty, których u siebie nawet nie podejrzewają. Często młodzież zna tylko zawody i możliwości, z którymi spotyka się w codziennym życiu, i nie zdaje sobie sprawy z istnienia innych (Gabała 2005).

Ważnym elementem w uczeniu przedsiębiorczości jest **współpraca** – praca na rzecz wspólnego dobra i przyzwyczajanie do uczestnictwa w stresujących sytuacjach. Należy nauczyć młodego człowieka, aby przyjmował niepowodzenia jako lekcję życia i podchodził do problemu z dystansem (Dąbrowski 2007; Gąsiorowska, Witeczak-Roszkowska 2003). Kiedy opadną emocje, łatwiej mu będzie rozwiązać problem, by odnaleźć siebie. Współdziałanie bardzo dobrze odzwierciedla się w kontaktach z ludźmi. Takie poczucie jedności z grupą oznacza, że jesteśmy jej częścią i nie wolno krzywdzić i wykorzystywać innych, ponieważ sami możemy odczuć negatywne uczucia. Uczeń uczy się budować mosty pomiędzy ludźmi o odmiennych poglądach, kulturze. Wspólna kultura to wspólne wartości, które wiążą nas – ludzi. Uczeń, który potrafi i lubi współpracować z innymi, jest gotowy do dzielenia się swym doświadczeniem oraz służy radą. Wie, jak zdobywać informacje, a jego praca odznacza się starannością, sumiennością i wysoką jakością. Potrafi brać odpowiedzialność za podejmowane decyzje, działania na podstawie norm i obowiązujących procedur. W dzisiejszych czasach każdy prowadzący swoją firmę lub chcący wznieść się ponad przeciętność jest narażony na stres – uczeń w szkole także. Umiejętność odważnego stawiania czoła egzaminom życiowym jest konieczna. Ale nie chodzi przecież o to, by narazić młodego człowieka na stres, tylko o nauczenie go, że stres jest nieuchronny, że będzie zawsze stawał na jego drodze. A co ważniejsze, o nauczenie znoszenia porażek, analizowania błędów i wyciągania z nich konstruktywnych wniosków (Bratnicki, Auset 2005). Należy przekazać uczniowi, że nie powinien ulegać presji, by zmienić swoją decyzję, lecz być przekonanym o jej słuszności, a w wypadku podjęcia błędnej decyzji mieć odwagę otwarcie się do nie przyznać. Dzięki współpracy uczeń nauczy się także,

że budowanie relacji pozwala skierować uwagę odbiorców na siebie i skupić ją na tym, co się mówi i pokazuje. To zaowocuje w dorosłym życiu, gdyż pozwoli początkującemu przedsiębiorcy nie zrazić się po pierwszej nieudanej próbie. Chodzi o to, by uczeń, wychodząc ze szkoły, potrafił radzić sobie w świecie, który go otacza.

Niezależnie od tego, czy mówimy o edukacji przedsiębiorczości, czy o uczeniu, warto się zastanowić, w którym kierunku chce on pójść, a nie jak szybko powinien iść. Gdy uczeń wybierze właściwą drogę, każdy jego krok do przodu przyniesie mu korzyści.

Niezwykłe korzyści, które uczeń odnosi, prezentując postawę przedsiębiorczą, to:

- nabycie umiejętności samodzielnego uczenia się;
- poszerzania horyzontów;
- poszukiwania i przetwarzania informacji;
- pogłębiania wiedzy, innego podejścia do nauki i nauczania;
- monitorowania swoich postępów;
- planowania czasu, zadań;
- osiągania zamierzonych celów;
- dotrzymywania terminów;
- zdobywania nowych umiejętności:
 - planowania rozwoju indywidualnego,
 - własnego rozwoju (rozwijania się),
 - rozwijania poczucia własnej wartości,
 - osiągania dojrzałości, dorosłości,
 - odpowiedzialności,
 - wzmacniania swoich silnych stron,
 - inwestowania w siebie;
- rozwijania pasji, realizacji marzeń;
- wykazywania się (por. Rachwał 2005).

Nauka, a potem przyszła praca musi być integrowana. Oznacza to, że należy zachęcać młodzież do zdobywania wiedzy, wyciągania wniosków z własnych osiągnięć, podejmowania wyzwań, a nawet rozwiązywania problemów. Rozwój powinien następować codziennie, aby osiągnąć lepsze wyniki w każdej dziedzinie życia. Przedsiębiorcza mądrość wyraża się w aktywnym dążeniu do ulepszania istniejących stanów rzeczy. Opuszczając szkolne mury, przedsiębiorczy uczeń powinien znać swoje najważniejsze odkrycia, które wyniósł z analizy przekazu wiedzy, predyspozycji oraz zdobytych umiejętności. Powinien już odpowiedzieć samodzielnie na pytania: kim chce być i co chce robić w przyszłości, co stoi mu na przeszkodzie w osiągnięciu celu, potrafi też stworzyć własny indywidualny plan rozwoju.

Oddanie steru w ręce innych to również nie dobrego. Własny świat uczeń musi budować sam! Pozwólmy uczniom na wędrówki w wyobraźni, zachęcając ich do prezentowania własnych – nawet tych dziwnych i szalonych – pomysłów. Aktywny uczeń jest cenną wartością w szkole. „Dziś przygotowanie do zawodu pozbawione jest z reguły bliższych więzi osobowych. Sądzę, że byłoby dobrze, gdyby młody człowiek, który stoi przed wyborem zawodu, miał okazję zapoznać się nie tylko z tym, jakich dany zawód będzie wymagał od niego umiejętności, ale także, jakie z danym zawodem związane są oczekiwania moralne” (Lazari-Pawłowska 1994, s. 179). Uczeń powinien być świadomy swoich silnych i słabych stron, skłonny do analizowania swoich doświadczeń i wyciągania z nich wniosków. Jego skupiona uwaga jest najcenniejszym bogactwem, które zaowocuje w przyszłości. „Najważniejszym elementem nauczania pojęć podstawowych jest pomaganie dziecku w stopniowym przechodzeniu od myślenia konkretnego do używania bardziej odpowiednich sposobów myślenia. Jednakże próżne są

starania, by dopiąć tego przez podawanie wyjaśnień formalnych, opartych na logice; jest ona obca umysłowi dziecięcemu, a jej implikacje są dla niego jałowe” (Bruner 1978, s. 686). Nauczanie rozumowania za pomocą zmysłów zapewne dostarczy uczniowi okazji do myślenia. Bruner uważa, że „przy uczeniu występują trzy prawie równoczesne procesy. Pierwszy z nich to nabywanie nowych wiadomości – często takich, które są sprzeczne z tym, lub zastępują to, co danej osobie było przedtem wiadome mniej lub bardziej wyraźnie [...] jest to sprecyzowanie wiadomości. Drugi aspekt uczenia można nazwać transformacją. Jest to manipulowanie wiedzą, które ma na celu uczynić ją przydatną do nowych zadań. [...] trzecim aspektem uczenia jest ocena – sprawdzenie, czy posługiwaliśmy się wiadomościami w sposób adekwatny do zadania” (Bruner 1978, s. 694–698). Na każdym z tych etapów nauczyciel powinien kłaść nacisk na wiedzę oraz silne cechy ucznia. Im więcej takich działań, które wymagają odwagi, wytrwałości, tym szybciej uczeń stanie się pewnym siebie i odpowiedzialnym człowiekiem.

W nauczaniu przedsiębiorczości chodzi o to, żeby pomóc uczniowi w sposób psychologiczny poprzez oddziaływanie, aby samodzielnie rozważył i zdiagnozował dowolne rozwiązania trapiących go problemów. Zaangażować go w proces tworzenia jego własnych pomysłów oraz motywować do wdrażania ich w życie. Można w tym względzie zastosować rewelacyjną metodę, która będzie zachęcać uczniów do przeżycia własnego doświadczenia, które jest satysfakcjonujące. Jest to magiczne sformułowanie: *jak nigdy w życiu*, na przykład:

- Ucz się jak nigdy w życiu,
- Wykonaj to zadanie jak nigdy w życiu, masz wspaniałe cechy (można je wymienić),
- Jak nigdy w życiu – spełnij swoje marzenie...

Dobry nauczyciel szybko potrafi dostrzec potencjał uczniów. Potrafi sprawić, by ich ciężka praca przyniosła pożądane efekty, ale i zwiększała ich pewność siebie. Uczestniczy także w pokonywaniu trudności, obaw i lęków. W nauczaniu nie ma porażki – może być tylko błąd, który należy poprawić. Bardzo często uczeń boi się podejmować decyzje, ponieważ ma przykre doświadczenia. Jego lęki są widoczne w ocenach, opuszczonych zajęciach, a nawet w agresji w stosunku do innych uczniów. Zanim osiągnie dorosłość, powinien przechodzić przez etapy samopoprawienia, a zadaniem nauczyciela jest przekonanie go, że nie ma ludzi doskonałych. Codziennie zdobywamy wiedzę i umiejętności, a w razie porażki warto powiedzieć sobie: jutro też jest dzień. Uczenie się powinno być zajęciem na całe życie! Uczniowie najlepiej i najefektywniej uczą się, gdy widzą sens tego, czego się uczą, są zaangażowani dobrowolnie oraz mogą popełniać błędy, nie będąc krytykowanymi i ocenianymi negatywnie. Muszą także wiedzieć, że życie to wybieranie dróg, a każdy wybór, którego dokonają, będzie ich kształtował. Te kluczowe wybory będą ich wyróżniać spośród innych ludzi. Dlatego w czasie zajęć z przedsiębiorczości powinni być zaangażowani w proces uczenia się i mieć na niego wpływ. Większość nauczycieli potrafi dostrzegać, wzmacniać i pobudzać uczniów do wykorzystania ich potencjałów. Powinni oni także przewidywać, psychologicznie oddziaływać na ucznia i obserwować, w jakim kierunku ewoluuje ich rozwój intelektualny. Kiedy u ucznia pojawia się jakaś idea, można zauważyć towarzyszące temu emocje oraz pierwsze próby tworzenia własnych pomysłów (tab. 1).

Uczniowi należy dać czas na omówienie i przedstawienie wszystkich swoich pomysłów. Uczeń, którego mózg konstruuje, zauważy, że przestrzeń pomiędzy pomysłem a działaniem stanowi indywidualny obszar jego osobistego rozwoju – nauki, treningu i doświadczenia. Udzielając wskazówek, zachęcamy go do uczenia się, co pogłębi jego wiedzę oraz umożliwi rozwijanie jego potencjału.

Tab. 1. Psychologia działania ucznia

Myśl	– zbieranie pomysłów, notowanie pomysłów, łączenie pomysłów, – identyfikowanie obszarów, – sformułowanie problemu: jak? lub: w jaki sposób?
Emocje, uczucia	– możliwość wypowiedzi (zaciekawienie), – uniknięcie oceny pomysłów w momencie ich powstawania, – możliwość mówienia o swoich potrzebach
Działanie	– zbudowanie szerokiego obrazu sytuacji poprzez spojrzenie na wiele jej aspektów, – tworzenie nowych pomysłów w wybranym obszarze, na podstawie wiedzy lub innych metod, briefingów ² , – opracowanie własnego planu działania, analiza możliwości i celów

Źródło: opracowanie własne.

Czasem nutka sarkazmu, złe spojrzenie w kierunku ucznia wywoła fatalne skutki. Bardzo często reakcja drugiej osoby (innego ucznia) może wycofać, a nawet zniszczyć cechy przedsiębiorcze. U ucznia pojawia się reakcja „uciekaj albo walcz”, co oznacza, że następują słowne przepychanki lub agresja. Zdarza się też, że uczeń wykazuje brak zainteresowania daną sprawą, aby nie zostać ośmieszonym lub odrzuconym przez grupę. Opór potraktujmy jako źródło informacji. Należy wybrać najbardziej przydatne zachowania: zachęcamy, inspirujemy, identyfikujemy, odkrywamy, dążymy i zadajemy pytania otwarte, aby nawiązać porozumienie z uczniem. Pytania otwarte powinny być szeroko stosowane, ponieważ pomagają stworzyć przyjazną atmosferę. Należy je stawiać, posługując się formą *proszę mi powiedzieć*, na przykład:

- Proszę mi powiedzieć, co wiesz na temat...?
- Proszę mi powiedzieć, w jaki sposób będziecie współpracować?
- Proszę mi powiedzieć, jak sobie radzisz w takiej sytuacji?

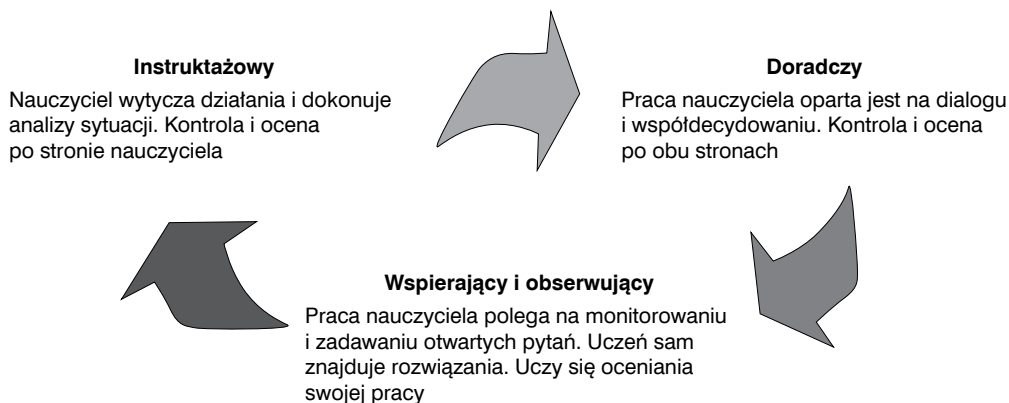
Możemy także zastosować skuteczną metodę „co by było, gdyby...”, która wyzwala wiele pomysłów. Na przykład: Co by było, gdybyś zorganizował to spotkanie? Jak przygotowałbyś się do tego spotkania? Aby poszukiwać dalszych informacji, należy zastosować zwroty pytające: Dlaczego? Dlaczego nie? Co masz na myśli? Jeśli dobrze zrozumiałe(a)m, jesteś przekonany(a), że zadanie zostało poprawnie wykonane? Takie budowanie porozumienia, to poznanie punktu widzenia, okazywanie zrozumienia oraz docenienie pracy ucznia. Bądźmy pod wrażeniem, jeśli uczeń zacznie zasypywać nas pytaniami. A. Einstein powiedział: „Ważne, aby nigdy nie przestawać pytać”. Zadając pytania, uczeń ma pewność, że jest na właściwej drodze i że jest skupiony na właściwym problemie. Jednym ze sposobów pozwalających wydobyć z ucznia to, co jest najlepsze i najcenniejsze, jest postawienie wymagań jego największemu potencjałowi. To przedsiębiorczy nauczyciel powinien zauważyć i nauczyć ucznia wykorzystywania – do maksimum – swojego potencjału, aby wykraczał on ponad wymagania. Przedsiębiorcze nauczanie prowadzi do odkryć.

Nauczyciel przedsiębiorczy to nauczyciel twórczy, otwarty na nowości, który aktywnie szuka i wdraża nowe metody nauczania, by uczeń mógł rozwijać swoje zdolności. Jest autorytetem dla uczniów w wyznaczaniu i osiągnięciu ambitnych celów. Kierowanie przez cele opiera na motywacji uczniów. Wybór stylu nauczania zależy w znacznym stopniu od poziomu uczniów.

² Z języka angielskiego: *briefing* – skrót, streszczenie, przegląd.

W jednym wypadku będzie to styl instruktażowy – skupiający pełnię władzy nauczyciela, w innym styl doradczy – zezwalający uczniom na dużą samodzielność, a w jeszcze innym – styl wspierający. Można też, a nawet należy, zmieniać styl, być elastycznym i dążyć do stałego rozwoju uczniów, aby wykorzystać ich potencjał umysłowy tak, by mogli spełnić swoje marzenie (ryc. 1).

Ryc. 1. Style nauczania pośród nauczycieli przedsiębiorczych



Źródło: opracowanie własne.

Podczas zajęć z przedsiębiorczości nauczyciel dba o równomierny rozwój silnych stron u wszystkich uczniów, z uwzględnieniem indywidualnych potrzeb oraz możliwości. Niektórzy uczniowie starają się unikać odpowiedzialności za to, co robią. Należy wówczas stawiać im zdecydowane oczekiwania. Jest też zapewne grupa uczniów, którzy oczekują wsparcia i zrozumienia. Podczas zajęć należy uczniów obserwować, udzielać informacji zwrotnej, przekonywać ich do wprowadzania zmian oraz motywować do działania. Aktywne uczenie się jest metodą, która pomaga uczniom rozwinąć ich talenty, gdy stają przed koniecznością rozwiązywania problemów. Należy ich motywować, aby mogli spełniać swoje potrzeby biologiczne i społeczne. Jeśli chcemy motywować uczniów, sami musimy mieć motywację. Motywacja wymaga celu. Kiedy uczeń widzi własny rozwój, dąży do osiągania zamierzonych celów i chce być częścią grupy. Przynależność do grupy jest ważna dla młodego człowieka, uczy się w niej szacunku, lojalności i odpowiedzialności za siebie i innych. Pozbawienie ucznia motywacji może spowodować wycofanie się jego przedsiębiorczych cech, co prowadzi do utraty wiary w siebie. Uczeń taki boi się oceniania. Właściwy system oceniania może w znaczącym stopniu zdopingować ucznia do zrealizowania wyznaczonego sobie celu. Należy ucznia zachęcać do samooceny, prowadzić z nim dyskusję, nakłaniając go do przeanalizowania swoich działań. Można też zastosować zjawisko wynegocjowanej oceny. Premią dla ucznia będzie uśmiech nauczyciela, pozytywne słowo lub podanie ręki w geście gratulacji. To takie proste.

Uczniowie mają to do siebie, że niechętnie słuchają niektórych wykładów. Czasami zależy to od tematu, złej predyspozycji lub innych czynników. Jest to jednak zjawisko normalne. Wtedy nasze cele, które zakładamy przed lekcjami, pozostają niezrealizowane. Zadajemy sobie pytanie, czy to brak planowania, brak wytrwałości a może dyscypliny? Spadek aktywności uczniów jest jednym z najbardziej niepokojących symptomów. Oznacza to, że nagle trzeba podjąć wyzwania. Z każdej sytuacji jest jednak wyjście. Można w trakcie zajęć pobudzić

myślenie uczniów i zastosować trening umysłu. Są to ćwiczenia – skojarzenia – trwające do 3 min. Jest to panorama rozgrzewek za pomocą zmysłów. Taka gimnastyka umysłu służy poprawie sprawności myślenia oraz wyrzuceniu na zewnątrz niepotrzebnych myśli. Każdy nauczyciel zauważy, że takie wydobywanie myślenia jest w nauczaniu naprawdę skuteczne.

Każda lekcja powinna być profesjonalnie przygotowana. Stawiamy sobie przed nią pytania: Jaki mam plan działania? Jaką zastosować metodę? Jak będę nadzorować postępy? Takie i inne pytania powinny pojawiać się w umyśle każdego nauczyciela. Natomiast metody uczenia powinny być zróżnicowane i dopasowane do przedmiotu nauczania oraz potrzeb uczącego się. Są już dostępne techniki nauczania, z których nauczyciel może skorzystać. Bruner sformułował nową teorię nauczania, bardzo zbliżoną do poglądów Piageta, zwłaszcza w podejściu do etapów rozwojowych. Według niej uczeń musi podlegać procesowi nauczania, by nastąpiło uczenie się (Bruner 1974). Za tym idzie myślenie, logika, rozumowanie i zapamiętywanie. Plan pracy nauczyciela powinien być doskonały, lecz nie zapięty na ostatni guzik. Trzeba mieć plan awaryjny (koło ratunkowe) na wypadek niepowodzenia. Nie należy się zrażać niepowodzeniami i przywoływać negatywnych wspomnień, chyba że tylko po to, aby coś z nich pozytywnego zbudować.

Literatura

1. Andrzejczak A., 2007, *Skuteczność nauczania przedsiębiorczości w szkołach średnich* [w:] *Kształtowanie postaw przedsiębiorczych a edukacja ekonomiczna*, P. Wachowiak, M. Dąbrowski, B. Majewski (red.), Fundacja Promocji i Akredytacji Kierunków Ekonomicznych, Warszawa, s. 133–139.
2. Antoszkiewicz J.D., 2003, *Rozwijanie przedsiębiorczości – wybrane koncepcje* [w:] *Przedsiębiorczość – szansą na sukces rządu, gospodarki, przedsiębiorstw, społeczeństwa*, K. Piech, M. Kulikowski (red.), Instytut Wiedzy, Warszawa, s. 11–16.
3. Bratnicki M., Auset A., 2005, *Metodologiczne problemy badania przedsiębiorczej porażki z perspektywy opcji realnych*, „Prace Naukowe Instytutu Organizacji i Zarządzania Politechniki Wrocławskiej. Studia i Materiały”, 76, 18/2, Wrocław, s. 19–30.
4. Bratnicki M., Dyduch W., Gabryś B.J., 2007, *Mity przedsiębiorczości w polskich organizacjach: diagnoza i mechanizmy ożywiania potencjału przedsiębiorczości* [w:] *Kształtowanie postaw przedsiębiorczych a edukacja ekonomiczna*, P. Wachowiak, M. Dąbrowski, B. Majewski (red.), Fundacja Promocji i Akredytacji Kierunków Ekonomicznych, Warszawa, s. 24–32.
5. Bruner S.J., 1974, *W poszukiwaniu teorii nauczania*, PIW, Warszawa.
6. Bruner S.J., 1978, *Poza dostarczone informacje*, PWN, Warszawa.
7. Chłewiński Z., 1987, *Podstawy a cechy osobowości*, Wyd. Towarzystwo Naukowe KUL, Lublin.
8. Dąbrowski K., 2007, *Przedsiębiorczość i edukacja jako strategie profesjonalistów na czas kryzysu* [w:] *Przedsiębiorczość w warunkach integracji europejskiej*, Z. Ziolo, T. Rachwał (red.), „Przedsiębiorczość – Edukacja”, nr 6, wydawnictwo Nowa Era, Zakład Przedsiębiorczości i Gospodarki Przestrzennej Instytutu Geografii Uniwersytetu Pedagogicznego im. Komisji Edukacji Narodowej w Krakowie, Warszawa – Kraków, s. 493–497.
9. DePaulo B.M., 1992, *Nonverbal behavior and self-presentation*, „Psychological Bulletin”, Vol 111(2), pp. 203–243.
10. Gabała J., 2005, *Kształtowanie postaw przedsiębiorczych uczniów* [w:] *Przedsiębiorczość a współczesne wyzwania cywilizacyjne*, Z. Ziolo, T. Rachwał (red.), „Przedsiębiorczość – Edukacja”, nr 1, Zakład Przedsiębiorczości i Gospodarki Przestrzennej Instytutu Geografii Akademii Pedagogicznej im. Komisji Edukacji Narodowej w Krakowie, Wydawnictwo „MiWa”, Kraków, s. 145–152.

11. Gąsiorowska E., Witczak-Roszkowska D., 2003, *Portret osób przedsiębiorczych* [w:] *Przedsiębiorczość – szansą na sukces rządu, gospodarki, przedsiębiorstw, społeczeństwa*, K. Piech, M. Kulikowski (red.), Instytut Wiedzy, Warszawa.
12. Kłosowski D., Bagiński J., 2003, *Przedsiębiorczość i sposoby jej pomiaru*, „Problemy Jakości”, nr 35, s. 10.
13. Kołodziej S., 2004, *Psychologiczne uwarunkowania przedsiębiorczości*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej – Organizacja i Zarządzanie”, nr 22, s. 71–80.
14. Lazari-Pawłowska I., 1994, *Etyka zawodowa bez kodeksu*, „Etyka”, nr 27, s. 179.
15. Makiela Z., Rachwał T., 2002, *Podstawy przedsiębiorczości*, wydawnictwo Nowa Era, Warszawa.
16. Mądrzycki T., 1977, *Psychologiczne prawidłowości kształtowania się postaw*, Państwowe Zakłady Wydawnictw Szkolnych, Warszawa.
17. McGregor D., 1960, *The human side of enterprise*, McGraw Hill, New York.
18. Piaget J., 1967, *Six Psychological Studies*, London University Press, London.
19. Piaget J., 1971, *Structuralism*, Routledge-Kegan Paul, London.
20. Rachwał T., 2005, *Kształtowanie postaw uczniów na lekcjach podstaw przedsiębiorczości* [w:] *Przedsiębiorczość a współczesne wyzwania cywilizacyjne*, Z. Ziolo, T. Rachwał (red.), „Przedsiębiorczość – Edukacja”, nr 1, Zakład Przedsiębiorczości i Gospodarki Przestrzennej Instytutu Geografii Akademii Pedagogicznej im. Komisji Edukacji Narodowej w Krakowie, Wydawnictwo „MiWa”, Kraków, s. 137–143.
21. Solarz J.K., 2007, *Poznawcze i instytucjonalne bariery przedsiębiorczości w Polsce* [w:] *Kształtowanie postaw przedsiębiorczych a edukacja ekonomiczna*, P. Wachowiak, M. Dąbrowski, B. Majewski (red.), Fundacja Promocji i Akredytacji Kierunków Ekonomicznych, Warszawa, s. 33–39.

Building entrepreneurial attitudes by pedagogical work through psychological influence

This article was prepared for teachers working with children and teenagers. It presents views concerning psychology of education in order to contribute to a long and animated discussion about education and its development paths. The psychological reference in education is a rarity at present, which may be due to abundant and very broad European curricula, which in turn, results in teachers concentrating on instilling the knowledge, but forgetting about educating children. The paper discusses the aspects of shaping the entrepreneurial attitudes at school, but also on a number of other factors that can affect education of young people. Studying psychological aspects of teenagers' education allows for specifying how this crucial issue should be handled. The presented conclusions should further enliven discussions on the entrepreneurship at school by introducing a point of view of psychologist who understands educating mechanism differently than a teacher. However, the problems presented in this article cannot be resolved only through a discussion. Certain actions by authorities are required in addition to a change in teachers' mentality who when teaching entrepreneurship should enforce it by their own entrepreneurial attitude. A prime conclusion, which can be drawn after reading this article, explicitly determines entrepreneurship not as a field of knowledge, but personality trait, which knows how to use certain information.