



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union





Read



Metoda: »Raziskovanje terminologije«

Ime in priimek učitelja:	Lasma Balceraitė
Cilj metode:	Pridobivanje novih znanj in veščin ter spodbujanje kognitivnih sposobnosti v procesu učenja.
Trajanje (min):	7-15
Potrebni materiali:	List papirja in pisalo
Opis metode:	Učitelj zaupa udeležencem določen pojem. Udeleženci poskušajo najti odgovore, iščejo informacije, zapisujejo predpostavke. Tako učitelji in udeleženci pridejo do raznih novih idej. Na primer, kakšna je struktura pojma, kako potekajo različni procesi, kakšni so pogoji itd. Učitelj ali učeči lahko pri tem uporabljajo različne vizualne pripomočke, kot so sheme, diagrami, načrti, risbe itd.
Rezultati:	Cilji, ki jih dosežemo z uporabo aktivnega učenja: -raziskovanje določenega pojma, - pojasnjevanje strukture pojma, procesov ali pogojev - vizualiziranje strukture predmeta, procesa, pogojev, z uporabo različnih vizualnih pripomočkov: sheme, načrti, risbe itd.
Uporaba metode:	Metodo »Raziskovanje terminologije« se lahko uporablja pri različnih učnih predmetih.
Sklep:	Aktivna metoda učenja »Raziskovanje terminologije« je lahko učinkovita, medtem ko učeči raziskujejo vse informacije o pojmi in terminologiji, slednje lahko vizualizirajo in predstavljajo. Uporabijo lahko kot nov izraz, ki jih dopolnijo s strokovno razlago. Z uporabo te metode posameznik širi svoje znanje. Poznavanje terminoloških oblik pripomore k celostnemu razumevanju učne vsebine predmeta.

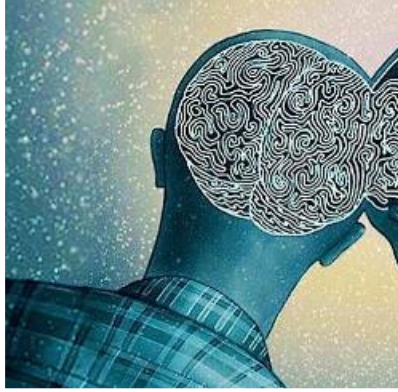
Primer uporabe metode v praksi:

Strokovni termin	Slika	Raziskovanje terminologije
<p>FIFO-metoda vrednotenja</p> <p>https://www.accountingtools.com/articles/2017/5/13/first-in-first-out-method-fifo</p>	 <p>The diagram illustrates the FIFO method. On the left, a vertical stack of four colored boxes is numbered 1 (red), 2 (yellow), 3 (green), and 4 (blue) from bottom to top. An arrow points from the top box (4) to a red box on the right, which is labeled 'STORAGE'. The text 'FIFO First In, First Out' is written above the diagram.</p>	<p>FIFO metoda, je metoda, po kateri so porabljene količine obračunane po prvih cenah zaloge, preostale pa po zadnjih.</p>
<p>Motivacija</p> <p>Motivacijo na splošno lahko opredelimo kot zunanjo in notranjo silo, ki deluje na posameznika in ga vodi k zastavljenemu cilju. De motivacija pa pomeni pomanjkanje zanimanja in navdušenja za doseg cilja, opravljanje določenega dela.</p> <p>https://www.encyclopedia.com/management/encyclopedias-almanacs-transcripts-and-maps/motivation-and-motivation-theory</p>	 <p>A photograph showing a wooden staircase on a dark wood floor. The bottom of a person's legs and feet is visible on the right side, suggesting they are climbing the stairs, which is a metaphor for motivation and achieving goals.</p>	<p>So zunanji in notranji dejavniki, ki spodbujajo človekove želje in mu dajejo energijo za doseg cilja. Motivacijska teorija se torej ukvarja s procesi, ki pojasnjujejo, kaj ljudi motivira pri delu in kateri dejavniki vplivajo na njihovo delo.</p>
<p>Moč</p> <p>Moč je sposobnost posameznika, da vpliva na ravnanje (vedenje) drugih z uporabo različnih virov (avtoritete, vplivom, manipulacijo, umom, itd.)</p> <p>https://oxfordre.com/politics/view/10.1093/acrefore/9780190228637.001.0001/acrefore-9780190228637-e-198</p>	 <p>A diagram of a pyramid. At the top is a hand holding a string. In the middle section is a person hanging from the string. At the bottom section is a line of five people holding hands. The pyramid is divided into three horizontal sections.</p>	<p>Moč odraža specifična dejanja ljudi, da prevladujejo nad drugimi.</p>

Empatija

Je sposobnost posameznika, da razume ali občuti, kaj doživlja druga oseba, kakšne so njihove ideje, želje, vedenja. Znajo podeliti z drugimi svoje misli in občutke ter skrbijo za dobro počutje.

<https://plato.stanford.edu/entries/empathy/>



Sposobnost občutiti in razumeti, kakšna so čustva in želje drugih.

Ravnatežna cena

Ravnatežna cena je stanje, v katerem sta ponudba in povpraševanje na trgu medsebojno uravnatežena, cene pa so posledično stabilne.

<https://www.investopedia.com/terms/e/equilibrium.asp>



Povpraševanje na trgu je enako ponudbi. Prodajalec je pripravljen prodati, kupec pa kupiti izdelek /storitev za točno določeno ceno.