



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



Aktīvas mācīšanās metode - „Izzini terminoloģiju”

Autors	PIKC RVT skolotāja Lāsma Balceraiete
Mērķis	Aktīvas mācīšanās veidā gūt jaunas zināšanas, prasmes un iemaņas, un vienlaicīgi spēt attīstīt savas izziņas spējas
Ilgums (min)	7 - 15
Nepieciešamie materiāli	baltas papīra lapas un rakstāmpiederumi katram dalībniekam.
Darbības apraksts	Skolotājs uzdod izzināt noteiktus objektus. Audzēkņi meklē atbildes, vāc informāciju, izvirza pieņēmumus. Skolotājs vai audzēknis rāda un stāsta pārējiem audzēkņiem. Piemēram, kāda ir dotā objekta uzbūve, kā notiek procesi utt. Skolotājs vai audzēknis izmanto vai izveido patstāvīgi dažādus uzskates līdzekļus – shēmas, diagrammas, plānus, zīmējumus u.c.
Rezultāts	Pielietotās metodes, laikā audzēknis: -izpēta noteiktus objektus; -izskaidro objekta uzbūvi vai procesus, stāvokļus; -vizualizē , izmantojot dažādus uzskates līdzekļus – shēmas, diagrammas, plānus, zīmējumus.
Kad izmantot	Aktīvas mācīšanās metode ir universāla, jo termini ir visos mācību priekšmetos.
Secinājumi	Izvēlētā mācību metode ir efektīva, jo audzēknis vienlaicīgi izpēta visu ap doto terminu, vizualizē un veido savu terminu. Tas pierāda, ka viņš ir izpratis un spēj veidot jaunu terminu no informācijas, ko ieguvis stundas laikā un papildinājis izmantojot grāmatas vai interneta resursus. Lai mācību metodi izmantotu stundās, tad izvēlētajiem terminiem ir jāpievieno akadēmiskais termins, kuram klāt ir atsauce par informācijas avotu. Izvēlētā metode, ļaus audzēknim nostiprināt zināšanas, jo tieši zinot terminoloģiju veidojas izpratne par mācību saturu kopumā.



Metodes praktisks pielietojums

Akadēmiskais termins	Attēls	Audzēkņa veidots termins
<p>FIFO Preču krājumu grāmatvedības uzskaites metode — preču iegrāmatošana ar pirmās ievestās vai izgatavotās preču partijas cenām. http://termini.lza.lv/term.php?term=FIFO%20metode&list=FIFO%20metode&lang=LV</p>		<p>Pirmais iekšā, pirmais ārā jeb preces, kas tika pirmās saņemtas, tās arī pirmās tiek pārdotas un cenas ir nemainīgas.</p>
<p>Motivācija Motivācija ir plaši definēta kā iekšējais vai ārējais impulss personas rīcībai, lai sasniegtu kādu mērķi. Demotivācija – personas interešu un entuziasma trūkums darbā. https://www.encyclopedia.com/management/encyclopedias-almanacs-transcripts-and-maps/motivation-and-motivation-theory</p>		<p>Tie ir faktori (iekšējie, ārējie), kas stimulē cilvēka vēlmi un enerģiju, lai sasniegtu kādu mērķi. Motivācijas teorija atspoguļo procesus, kas izskaidro: kāpēc un kā cilvēka uzvedība tiek aktivizēta.</p>
<p>Vara Sociālā subjekta spēja ietekmēt citu rīcību, uzvedību, izmantojot dažādus resursus un instrumentus (autoritāte, spēks, tradīcijas, likums, prāta manipulācijas tehnika utt.). http://www.insai.ru/slovar/vlast-5</p>		<p>Spēja uzspiest savu gribu, kontrolēt vai ietekmēt citus cilvēkus, pretēji viņu vēlmēm.</p>
<p>Empātija Cilvēka spēja iedomāties sevi citas personas vietā, saprast citu cilvēku jūtas, vēlmes, idejas un rīcību, izjust līdzīgas izjūtas ar viņu, uz klausīt un dalīties ar domām un izjūtām, rūpēties par citu cilvēku labsajūtu. https://www.krugosvet.ru/enc/gumanitarnye_nauki/psihologiya_i_pedagogika/EMPATIYA.html</p>		<p>Spēja sajust un saprast citu cilvēku emocijas un vēlmes.</p>



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



Tirgus līdzsvara cena

Situācija tirgū, kad pie noteiktas preces vai pakalpojuma cenas ir vienāds pieprasītais un piedāvātais preces vai pakalpojuma daudzums.

<https://www.uzdevumi.lv/p/ekonomika/10-12-klase/pieprasijums-un-piedavajums-1668/re-d9f3d124-0e0a-4e01-9d68-d6dca39540d3>



Pieprasījums ir vienāds ar piedāvājumu. Pārdevējs un pircējs atrod kompromisu, viņus abus apmierina cena par preci vai pakalpojumu.