

Wymagania edukacyjne z uwzględnieniem efektów kształcenia ujętych w podstawie programowej niezbędne do uzyskania poszczególnych śródrocznych i rocznych ocen klasyfikacyjnych z obowiązkowych zajęć edukacyjnych,

Przedmiot: Kompetencje personalne i społeczne
Branżowa szkoła I stopnia

| | OCENA NIEDOSTATECZNA | OCENA DOPUSZCZAJĄCA – podstawowe wiadomości i umiejętności opanowane w niewielkim stopniu | OCENA DOSTATECZNA – podstawowe wiadomości i umiejętności opanowane w stopniu przeciętnym | OCENA DOBRA – wszystkie wiadomości i umiejętności opanowane w stopniu dobrym | OCENA BARDZO DOBRA – wszystkie wiadomości i umiejętności opanowane w stopniu wysokim | OCENA CELUJĄCA – wiadomości i umiejętności wykraczające poza ocenę bardzo dobrą |
|--------------------|--|--|---|--|---|--|
| Kompetencje | Uczeń nie spełnia kryteriów na ocenę dopuszczającą | Uczeń: -definiuje pojęcie „kompetencje” -wymienia i opisuje kompetencje zawodowe potrzebne w zawodzie, w którym się kształci | Uczeń: -definiuje pojęcie „kompetencje” -wymienia i opisuje kompetencje zawodowe potrzebne w zawodzie, w którym się kształci -wyjaśnia różnice między kompetencjami, | Uczeń: - odróżnia kompetencje personalne od kompetencji społecznych -opisuje drabinę kompetencji - analizuje własne kompetencje | Uczeń: - odróżnia kompetencje personalne od kompetencji społecznych -opisuje drabinę kompetencji i charakteryzuje | Uczeń wykracza wiedzą i umiejętnościami poza ocenę bardzo dobrą |

| | | | | | | |
|---------------------------------|--|--|---|---|--|---|
| | | | <ul style="list-style-type: none"> a kwalifikacjami -podaje przykłady form w jakich można aktualizować wiedzę i doskonalić umiejętności | <ul style="list-style-type: none"> - wyjaśnia, dlaczego warto uczyć się przez całe życie | <ul style="list-style-type: none"> poszczególne jej szczeble - analizuje własne kompetencje z punktu widzenia zawodu w jakim się kształci - wyjaśnia, dlaczego warto uczyć się przez całe życie | |
| Porozumiewanie się ludzi | Uczeń nie spełnia kryteriów na ocenę dopuszczającą | <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> - definiuje pojęcia „komunikacja interpersonalna” -wymienia dwie podstawowe formy komunikacji interpersonalnej - wymienia bariery powstające w procesie porozumiewania się ludzi - wyjaśnia, dlaczego w procesie komunikacji ważne jest słuchanie - wymienia rodzaje słuchania | <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> - definiuje pojęcia „komunikacja interpersonalna” -wymienia dwie podstawowe formy komunikacji interpersonalnej - wyjaśnia, na czym polega sprzężenie zwrotne wymienia elementy procesu komunikacji - wymienia bariery powstające w procesie porozumiewania się ludzi - wyjaśnia, dlaczego w procesie komunikacji ważne jest słuchanie - wymienia rodzaje słuchania - wyjaśnia co to jest parafraza i podaje przykłady parafrazy - wyjaśnia co to jest doprecyzowanie i podaje przykłady doprecyzowania - wyjaśnia co to jest informacja zwrotna i podaje przykłady | <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> - opisuje przebieg procesu komunikacji interpersonalnej - pokonuje bariery powstające w procesie porozumiewania się ludzi - charakteryzuje rodzaje słuchania - aktywnie słucha innych -wymienia cechy dobrego i złego słuchacza | <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> - opisuje przebieg procesu komunikacji interpersonalnej - charakteryzuje elementy procesu komunikacji interpersonalnej - pokonuje bariery powstające w procesie porozumiewania się ludzi - charakteryzuje rodzaje słuchania - aktywnie słucha innych -wymienia cechy dobrego i złego słuchacza - stosuje parafrazę w codziennej komunikacji interpersonalnej - stosuje doprecyzowanie w codziennej komunikacji interpersonalnej | Uczeń wykracza wiedzą i umiejętnościami poza ocenę bardzo dobrą |

| | | | | | | |
|--|--|--|---|---|--|---|
| | | | informacji zwrotnej | | | |
| Mowa ciała | Uczeń nie spełnia kryteriów na ocenę dopuszczającą | Uczeń: - wymienia trzy złote zasady dotyczące mowy ciała - wyjaśnia jaki wpływ ma mowa ciała na efektywność procesu komunikacji między ludźmi - wymienia ruchy ciała mające wpływ na proces Komunikacji interpersonalnej - wymienia i charakteryzuje elementy mowy ciała - wymienia sześć podstawowych emocji według Ekmana. - wymienia strefy zależności przestrzennych | Uczeń: - wymienia trzy złote zasady dotyczące mowy ciała - wyjaśnia, jakiego zjawiska dotyczy reguła Mehrabiana - wyjaśnia jaki wpływ ma mowa ciała na efektywność procesu komunikacji między ludźmi -rozdziela pojęcia „mowa ciała” i „komunikacja niewerbalna” - wymienia ruchy ciała mające wpływ na proces Komunikacji interpersonalnej - wymienia i charakteryzuje elementy mowy ciała - wymienia sześć podstawowych emocji według Ekmana. - wymienia strefy zależności przestrzennych | Uczeń: - charakteryzuje trzy złote zasady dotyczące mowy ciała - świadomie używa mimiki, kontaktu wzrokowego, gestów, pozycji ciała i dotyku w procesie komunikacji interpersonalnej - charakteryzuje strefy zależności przestrzennych. - właściwie interpretuje mowę ciała w procesie komunikacji interpersonalnej | Uczeń: - charakteryzuje trzy złote zasady dotyczące mowy ciała - stosuje trzy złote zasady dotyczące mowy ciała - świadomie używa mimiki, kontaktu wzrokowego, gestów, pozycji ciała i dotyku w procesie komunikacji interpersonalnej - charakteryzuje strefy zależności przestrzennych. - ustala dystans, jaki powinien utrzymywać z rozmówcą w zależności od sytuacji. - właściwie interpretuje mowę ciała w procesie komunikacji interpersonalnej | Uczeń wykracza wiedzą i umiejętnościami poza ocenę bardzo dobrą |
| Savoir-vivre, czyli zasady kultury i etyki w praktyce | Uczeń nie spełnia kryteriów na ocenę dopuszczającą | Uczeń: - wymienia cechy osoby dobrze wychowanej - opisuje, w jaki sposób należy przygotować się do spotkania oraz jak należy zachowywać się w jego trakcie oraz po nim - opisuje zasady kultury i etyki, jakich należy przestrzegać we | Uczeń: - wyjaśnia pojęcia „savoir-vivre”, „kultura”, „etyka” - wymienia cechy osoby dobrze wychowanej - wyjaśnia, na czym polega konsekwencja w działaniu - opisuje, w jaki sposób | Uczeń: - dba o garderobę i higienę osobistą - dobiera strój odpowiedni do sytuacji - stosuje zasady zachowania obowiązujące w czasie oficjalnych spotkań -stosuje zasady kultury i etyki, jakich należy | Uczeń: - dba o garderobę i higienę osobistą - dobiera strój odpowiedni do sytuacji - stosuje obowiązujące w biznesie „zasady pierwszeństwa” - stosuje zasady zachowania | Uczeń wykracza wiedzą i umiejętnościami poza ocenę bardzo dobrą |

| | | | | | | |
|---|--|--|--|---|--|---|
| | | współpracy z innymi osobami - opisuje zasady wysyłania służbowych wiadomości elektronicznych | należy przygotować się do spotkania oraz jak należy zachowywać się w jego trakcie oraz po nim - opisuje zasady kultury i etyki, jakich należy przestrzegać we współpracy z innymi osobami - opisuje zasady wysyłania służbowych wiadomości elektronicznych - wyjaśnia pojęcia „nietykieta”, „spam” i „hejtowanie” | przestrzegać we współpracy z innymi osobami | obowiązujące w czasie oficjalnych spotkań -stosuje zasady kultury i etyki, jakich należy przestrzegać we współpracy z innymi osobami - stosuje zasady zamieszczania plików w internecie - pisze służbowe emaile sporządzone według zasad netykiety - stosuje sposoby obrony przed spamem | |
| Etyka i odpowiedzialność w komunikacji | Uczeń nie spełnia kryteriów na ocenę dopuszczającą | Uczeń: - wyjaśnia pojęcia „dialog”, „perswazja”, „manipulacja”, „mobbing”, „stalking”. - wyjaśnia, czym jest etyczne wywieranie wpływu - identyfikuje różnice między etycznym i nieetycznym wywieraniem wpływu - wyszukuje informacje o organizacjach, w których można uzyskać pomoc w obronie przed nieetycznymi zachowaniami innych osób | Uczeń: - wyjaśnia pojęcia „dialog”, „perswazja”, „manipulacja”, „mobbing”, „stalking”. - wyjaśnia, czym jest etyczne wywieranie wpływu - identyfikuje różnice między etycznym i nieetycznym wywieraniem wpływu - opisuje mechanizm działania perswazji - wymienia i charakteryzuje reguły wywierania wpływu - identyfikuje zjawiska społeczne oparte na manipulacji. - wyszukuje informacje o organizacjach, w których można uzyskać pomoc w obronie przed nieetycznymi | Uczeń: - charakteryzuje funkcje jakie pełni dialog - stosuje reguły etycznego wywierania wpływu - identyfikuje u innych zachowania manipulacyjne - zna zasady odpowiedzialności za działania nieetyczne - identyfikuje zachowania uznawane za mobbing - identyfikuje zachowania uznawane z a stalking | Uczeń: - charakteryzuje funkcje jakie pełni dialog - stosuje reguły etycznego wywierania wpływu - stosuje perswazję w codziennej komunikacji interpersonalnej - identyfikuje u innych zachowania manipulacyjne - zna zasady odpowiedzialności za działania nieetyczne - identyfikuje zachowania uznawane za mobbing - identyfikuje zachowania uznawane z a stalking | Uczeń wykracza wiedzą i umiejętnościami poza ocenę bardzo dobrą |

| | | | | | | |
|-----------------------------|--|---|--|--|---|---|
| | | | zachowaniami innych osób | | | |
| Współpraca w zespole | Uczeń nie spełnia kryteriów na ocenę dopuszczającą | Uczeń: - wyjaśnia pojęcie „grupa” - wyjaśnia pojęcie „zespół” - uzasadnia korzyści płynące z funkcjonowania zespołu - wyjaśnia jaki wpływ na pracę zespołu mają zachowania sprzyjające współpracy w zespole, a jaki wpływ mają zachowania destrukcyjne - opisuje jakie mogą być role w zespole | Uczeń: - wyjaśnia pojęcie „grupa” - wyjaśnia pojęcie „zespół” - uzasadnia korzyści płynące z funkcjonowania zespołu - opisuje proces budowania zespołu. - wyjaśnia jaki wpływ na pracę zespołu mają zachowania sprzyjające współpracy w zespole, a jaki wpływ mają zachowania destrukcyjne - opisuje jakie mogą być role w zespole - wymienia i charakteryzuje typy osobowości, wyodrębnione ze względu na współpracę w zespole - na podstawie własnych doświadczeń identyfikuje swój typ osobowości pod względem współpracy w zespole | Uczeń: - wyjaśnia różnice między grupą, a zespołem - na podstawie opisu sytuacji odróżnia grupę od zespołu - podaje przykłady zachowań sprzyjających współpracy w zespole - podaje przykłady zachowań destrukcyjnych w zespole - na podstawie opisu sytuacji identyfikuje jaką rolę w zespole pełni opisywana osoba | Uczeń: - wyjaśnia różnice między grupą, a zespołem - na podstawie opisu sytuacji odróżnia grupę od zespołu - na podstawie własnych doświadczeń przedstawia proces budowania zespołu - podaje przykłady zachowań sprzyjających współpracy w zespole - podaje przykłady zachowań destrukcyjnych w zespole - na podstawie opisu sytuacji identyfikuje jaką rolę w zespole pełni opisywana osoba - podaje przykłady zespołów funkcjonujących w przedsiębiorstwach z branży w jakiej zdobywa zawód - angażuje się w różne zadania realizowane przez zespół - na podstawie własnych doświadczeń identyfikuje i opisuje rolę jaką pełnił w zespołach, w których | Uczeń wykracza wiedzą i umiejętnościami poza ocenę bardzo dobrą |

| | | | | | | |
|---------------------|--|---|---|---|---|---|
| | | | | | uczestniczył | |
| Negocjowanie | Uczeń nie spełnia kryteriów na ocenę dopuszczającą | Uczeń: -podaje definicję negocjacji - wymienia i charakteryzuje czynniki, które wpływają na przebieg i wynik negocjacji -wymienia etapy przebiegu negocjacji - wymienia i charakteryzuje trzy podstawowe style negocjacji | Uczeń: -podaje definicję negocjacji - wymienia i charakteryzuje czynniki, które wpływają na przebieg i wynik negocjacji -wymienia etapy przebiegu negocjacji - wymienia i charakteryzuje trzy podstawowe style negocjacji - opisuje główną zasadę negocjacji rzeczowych - wymienia i charakteryzuje techniki komunikacji sprzyjające doskonaleniu umiejętności negocjacyjnych | Uczeń: - przedstawia przykłady sytuacji, kiedy nie warto podejmować rozmów negocjacyjnych - określa czynności jakie należy wykonać w ramach poszczególnych etapów negocjacji - wyjaśnia różnice między stylem rzeczowym a rywalizacyjnym - określa konsekwencje rzeczowego stylu negocjacji - porównuje i ocenia style negocjowania różnych osób na podstawie opisu sytuacji | Uczeń: - przedstawia przykłady sytuacji, kiedy nie warto podejmować rozmów negocjacyjnych - określa czynności jakie należy wykonać w ramach poszczególnych etapów negocjacji - wyjaśnia różnice między stylem rzeczowym a rywalizacyjnym - określa konsekwencje rzeczowego stylu negocjacji - porównuje i ocenia style negocjowania różnych osób na podstawie opisu sytuacji - stosuje techniki komunikacji sprzyjające doskonaleniu umiejętności negocjacyjnych - negocjuje prostą umowę lub porozumienie | Uczeń wykracza wiedzą i umiejętnościami poza ocenę bardzo dobrą |
| Postawa | Uczeń nie spełnia kryteriów na ocenę dopuszczającą | Uczeń: - definiuje pojęcia „postawa”, „system wartości” - wymienia i opisuje cechy postawy - wymienia i | Uczeń: - definiuje pojęcia „postawa”, „system wartości” - wymienia i opisuje cechy postawy - charakteryzuje rodzaje | Uczeń: - wyjaśnia, co to jest przedmiot postawy - na podstawie przedstawionego opisu identyfikuje jakie jest nastawienie | Uczeń: - wyjaśnia, co to jest przedmiot postawy - wyjaśnia na czym polega złożoność postawy - wyjaśnia jaki wpływ | Uczeń wykracza wiedzą i umiejętnościami poza ocenę bardzo dobrą |

| | | | | | | |
|--------------------|--|---|--|---|---|---|
| | | <p>charakteryzuje elementy postawy</p> <ul style="list-style-type: none"> - wyjaśnia pojęcie „tajemnica zawodowa” - wyjaśnia, czym jest otwartość na zmiany - wymienia etapy wprowadzania zmiany | <p>postaw z punktu widzenia stosunku do przedmiotu postawy</p> <ul style="list-style-type: none"> - wymienia i charakteryzuje elementy postawy - wyjaśnia pojęcie „tajemnica zawodowa” - wyjaśnia, czym jest otwartość na zmiany - wymienia i charakteryzuje główne orientacje zmiany postaw - wymienia etapy wprowadzania zmiany | <p>opisywanej osoby do zmian</p> <ul style="list-style-type: none"> - podaje przykłady informacji stanowiących tajemnicę zawodową w zawodzie, który zdobywa - wyjaśnia znaczenie zmiany postawy dla rozwoju człowieka | <p>na postawę człowieka mają:</p> <p>emocje, wiedza i zachowanie</p> <ul style="list-style-type: none"> - charakteryzuje etapy wprowadzania zmiany - podaje przykłady pozytywnego i negatywnego wyrażania nastawienia wobec zmian - na podstawie przedstawionego opisu identyfikuje jakie jest nastawienie opisywanej osoby do zmian - podaje przykłady informacji stanowiących tajemnicę zawodową w zawodzie, który zdobywa - wyjaśnia znaczenie zmiany postawy dla rozwoju człowieka | |
| Kreatywność | Uczeń nie spełnia kryteriów na ocenę dopuszczającą | <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> - definiuje pojęcie „kreatywności” - wymienia i opisuje cechy charakteryzujące kreatywność - wymienia sposoby na rozbudzenie kreatywności | <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> - definiuje pojęcie „kreatywności” - określa czynniki kreatywnej pracy - wymienia i opisuje wybrane metody i techniki wspierające kreatywność - wymienia i opisuje cechy charakteryzujące kreatywność - wymienia sposoby na rozbudzenie kreatywności i konsekwencji w | <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> - wyjaśnia, na czym polega kreatywność - określa czynniki kreatywnej pracy właściwe wykonywaniu jego zawodu | <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> - wyjaśnia, na czym polega kreatywność - określa czynniki kreatywnej pracy właściwe wykonywaniu jego zawodu - stosuje czynniki kreatywnej pracy w realizacji zadań - stosuje wybrane metody lub techniki kreatywnej pracy w realizacji własnych zadań | Uczeń wykracza wiedzą i umiejętnościami poza ocenę bardzo dobrą |

| | | | | | | |
|----------------------------------|--|--|---|--|--|---|
| | | | działaniu | | - stosuje sposoby na rozbudzenie kreatywności i konsekwencji w działaniu | |
| Rozwiązywanie problemów | Uczeń nie spełnia kryteriów na ocenę dopuszczającą | Uczeń: - podaje definicję problemu - wymienia typy problemów w zależności od przyczyny ich powstania - wymienia 6 kroków rozwiązywania problemów - wymienia zasady kreatywnego szukania rozwiązań - wymienia 5 technik rozwiązywania problemów przez negocjowanie | Uczeń: - podaje definicję problemu - wymienia typy problemów w zależności od przyczyny ich powstania - wyjaśnia na czym polega prawidłowe zidentyfikowanie problemu - opisuje pozytywne podejście do problemu - wymienia 6 kroków rozwiązywania problemów - wymienia zasady kreatywnego szukania rozwiązań - wymienia 5 technik rozwiązywania problemów przez negocjowanie | Uczeń: - wyjaśnia konsekwencje pozytywnego podejścia do problemu - opisuje na czym polegają poszczególne kroki rozwiązywania problemów - charakteryzuje zasady kreatywnego szukania rozwiązań - charakteryzuje 5 technik rozwiązywania problemów przez negocjowanie - wyjaśnia na czym polega skupienie na problemie, nie na stanowiskach | Uczeń: - wyjaśnia konsekwencje pozytywnego podejścia do problemu - opisuje na czym polegają poszczególne kroki rozwiązywania problemów - charakteryzuje zasady kreatywnego szukania rozwiązań - stosuje zasady kreatywnego szukania rozwiązań - charakteryzuje 5 technik rozwiązywania problemów przez negocjowanie - wyjaśnia na czym polega skupienie na problemie, nie na stanowiskach - na podstawie własnych doświadczeń analizuje swój sposób rozwiązywania problemów i wyciąga wnioski dotyczące popełnionych błędów | Uczeń wykracza wiedzą i umiejętnościami poza ocenę bardzo dobrą |
| Planowanie i podejmowanie | Uczeń nie spełnia kryteriów na ocenę dopuszczającą | Uczeń: - wyjaśnia czym jest | Uczeń: - wyjaśnia czym jest | Uczeń: - wymienia i | Uczeń: - wymienia i | Uczeń wykracza wiedzą i |

| | | | | | | |
|---------------------------|--|--|---|--|---|---|
| działań | | planowanie - podaje sposoby na skuteczne planowanie - opisuje zasadę S.M.A.R.T.E.R | planowanie - podaje sposoby na skuteczne planowanie - opisuje zasadę S.M.A.R.T.E.R - opisuje zasadę Eisenhowera - opisuje cechy dobrego kalendarza. | charakteryzuje etapy planowania - określa swoje cele wykorzystując zasadę S.M.A.R.T.E.R | charakteryzuje etapy planowania - określa swoje cele wykorzystując zasadę S.M.A.R.T.E.R - stosuje zasadę Eisenhowera - prowadzi swój kalendarz zgodnie z cechami dobrego kalendarza | umiejętnościami poza ocenę bardzo dobrą |
| Pokonywanie stresu | Uczeń nie spełnia kryteriów na ocenę dopuszczającą | Uczeń: - wyjaśnia pojęcie „stresu” - podaje przykłady chorób związanych ze stresem - wymienia objawy stresu - podaje sposoby (kroki) na pokonanie stresu | Uczeń: - wyjaśnia pojęcie „stresu” - podaje przykłady chorób związanych ze stresem - wymienia psychologiczne objawy stresu - wymienia emocjonalne objawy stresu - wymienia fizjologiczne objawy stresu - podaje sposoby (kroki) na pokonanie stresu | Uczeń: - opisuje poziomy stresu - wyjaśnia, co to jest stresor i podaje przykłady typowych stresorów - wymienia behawioralne objawy stresu - stosuje sposoby (kroki) na pokonanie stresu | Uczeń: - opisuje poziomy stresu - wyjaśnia, co to jest stresor i podaje przykłady typowych stresorów - wymienia behawioralne objawy stresu - stosuje sposoby (kroki) na pokonanie stresu - na podstawie własnych doświadczeń analizuje swój sposób na pokonywanie stresu i wyciąga wnioski dotyczące popełnionych błędów | Uczeń wykracza wiedzą i umiejętnościami poza ocenę bardzo dobrą |