

Aisberga neredzamās daļas teorija: opera kā līdzeklis uzņēmējspējas veicināšanai?!

2014. gada 3. decembris



Dr. Karine Oganisjana
Vadošā pētniece
Latvijas Universitāte

1987.-1992.

Zināšanas

Prasmes

Attieksme

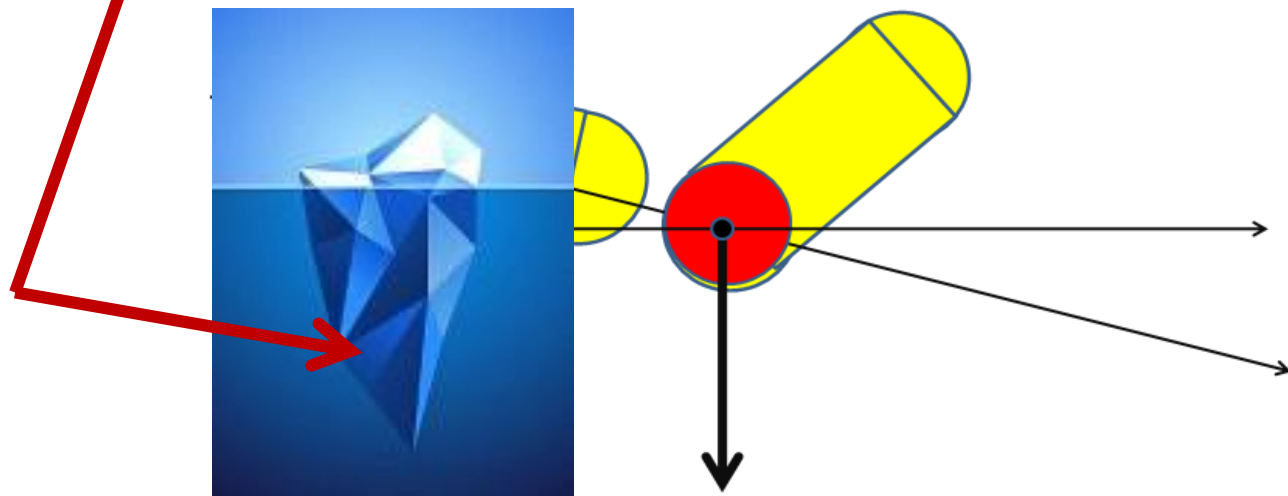
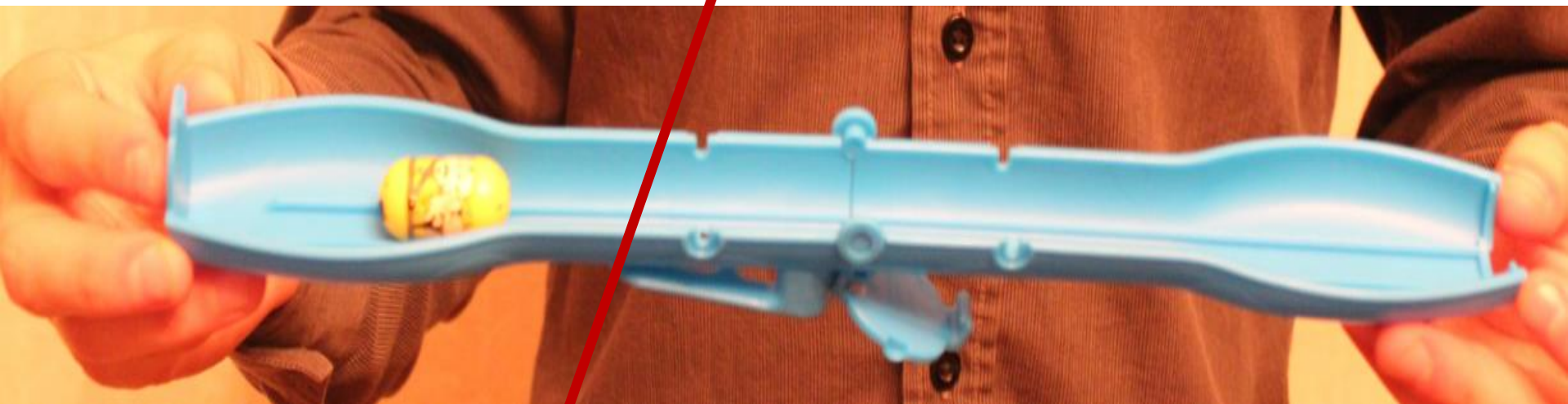


Situācijas no skolēnu dzīves???

1995. – 1997.



Ja mēs esam tik gudri, kāpēc mēs paši
neizveidojam kaut ko līdzīgu ???



Kā cilvēks ar augstāko izglītību var kļūt par bezpajumtnieku ?



**Promocijas darbs „Studentu uzņēmības
veicināšana studiju procesā”, 2010.**

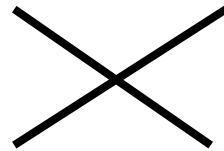
Promocijas pētījuma jautājumi 2004.-2010.

1. Kas ir uzņēmība / uzņēmējspēja ?
2. Kā veicināt studentu uzņēmību /uzņēmējspēju studiju procesā?

Dažas pretrunas uzņēmības /uzņēmējspējas pētījumos

Sasnieguma motivācija

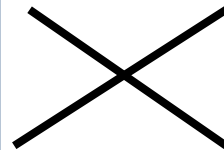
David McClelland (1961)



William Bygrave (1993)
Robert Brokhaus (1982)

Riska uzņemšanās

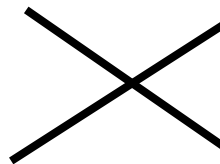
(Knight, 1942;
Hornaday & Bunker, 1970;
Bosma et al., 2002)



Taffi, 1981; Δρυκερ, 2004;
Korunka et al., 2003;
Davies, 2004; Palmer, 1971

Personas rakstura iezīmes, (Joseph Singer & Henry Bloch, 1990)

Noslēgtība
Konservatīvisms
Ideālisms, Pārgalvība



Atklātība
Inovatīvisms
Reālisms, Pieticība



Paradoksi uzņēmējspējas pētījumos

Personas rakstura iezīmes

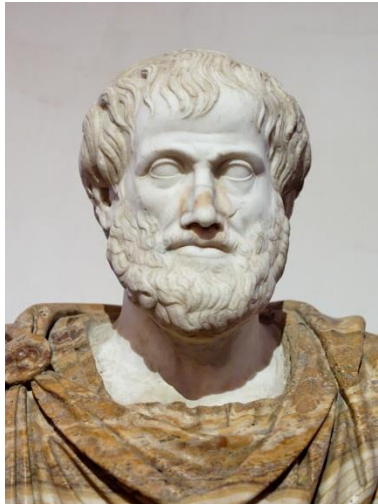
● **Dominējošs**, delikāts, ● **vadāms**, ● **noslēgts**, zinātkārs, organizēts, apņēmīgs, pārliecinošs, enerģisks, miermīlīgs, intelektuāls, stabils, patiess, pieticīgs, loģisks, uzticams, ātrs, aizrautīgs, vērīgs, kluss, pārliecināts, ● **pārgalvīgs**, saprotošs, atjautīgs, darba spējīgs, diplomātisks, stimulējošs, ar plašu redzesloku, praktisks, centīgs, nopietns, neatlaidīgs, nenoskumstošs, nelokāms, ● **ideālistisks**, draudzīgs, pacietīgs, domājošs, mierīgs, uzticams, objektīvs, skaidri domājošs, apzinīgs, taktisks, ● **neatkarīgs**, tālredzīgs, ● **jūtīgs**, disciplinēts, nobriedis, atbildīgs, analītisks, apveltīts ar bagātu iztēli, kreatīvs, ● **atvērts**, uzticīgs idejai, pilns ar apņēmību, balstās uz faktiem, līdzjūtīgs, pilns ar entuziasmu, ● **reālistisks**, drošs, dziļdomīgs, gatavs piekrist, sistemātisks, sadarboties spējīgs, erudīts, viegli adaptējas, sirsnīgs, ● **tolerants**, uztur līdera pozīcijas, zinātnisks, atsaucīgs, mērķtiecīgs, problēmu un konfliktu risināšanas speciālists, rezultatīvs, ● **konservatīvs**, ● **inovatīvs**, labvēlīgs (Singer & Bloch, 1990).

Paradokss: **izglītība – uzņēmējdarbība - uzņēmējspēja**

EFER pētījumi – Eiropas augstskolās izglītība ir pārāk akadēmiska, 2008.



UNESCO pētījumi – daudzi veiksmīgi uzņēmēji nav izglītoti tradicionālajā nozīmē, 1994.

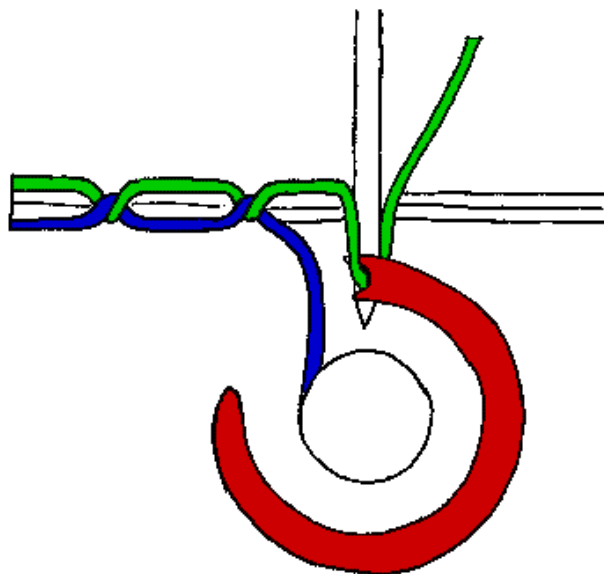


Metafizika, Aristotelis

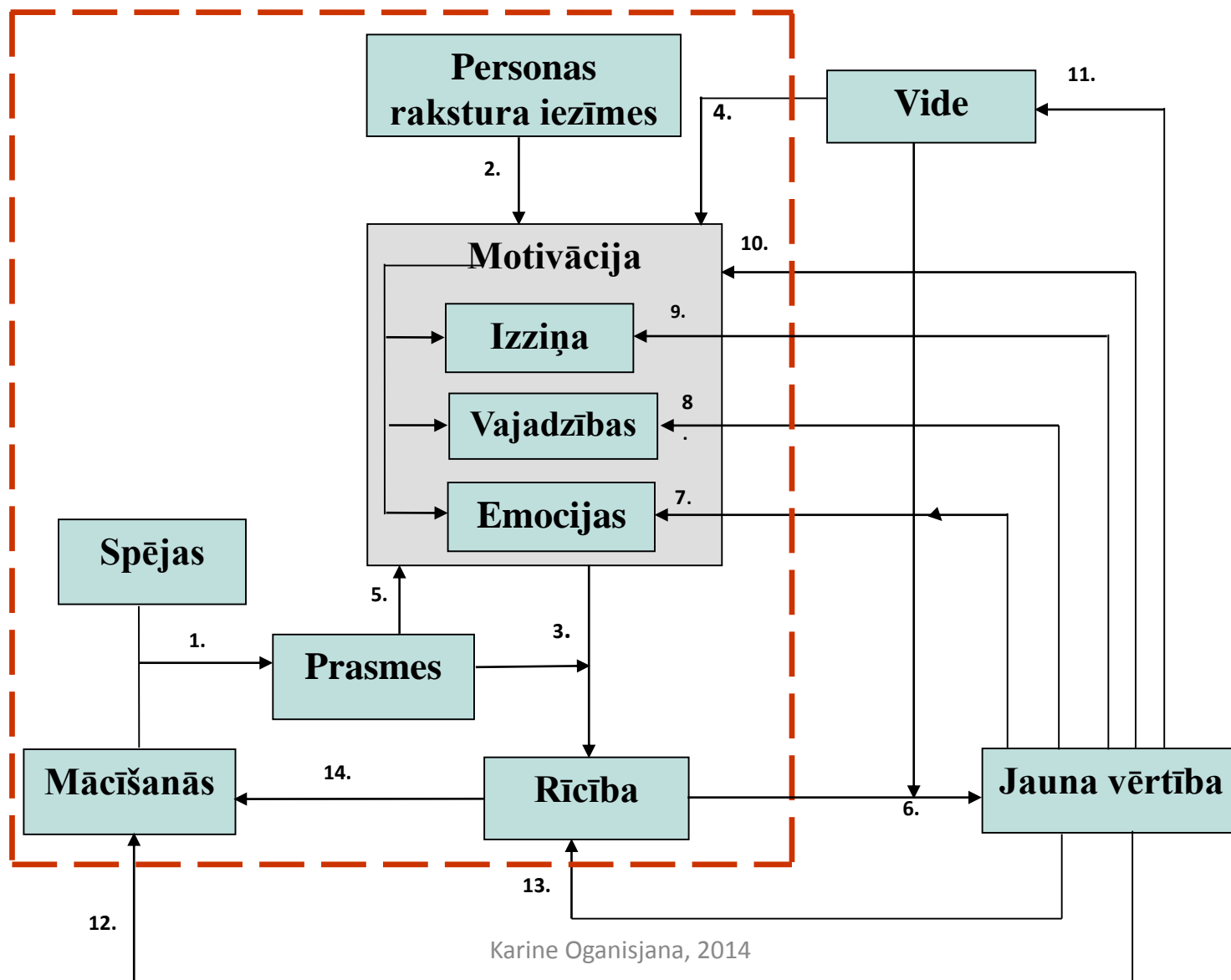
Uzņēmība / uzņēmējspēja ir sistēma

Sadalot sistēmu sastāvdaļās un izanalizējot katru no tām, jūs nevarat paredzēt visas sistēmas īpašības (O'Konnor & Макдермотт, 2006).

**Sistēmai ir īpatnības, kas nepiemīt tās
atsevišķām daļām**



Holistiskais uzņēmības strukturālais funkcionālais modelis (Oganisjana, 2010)



Uzņēmējspējas atslēgas determinante

Jaunas ekonomiskas vērtības izveidošana !

Uzņēmējspējas veicināšana mācību procesā (1)



Lai veicinātu uzņēmējspēju mācību procesā, vajadzētu:



Entrepreneurship should be ...

Entrepreneurship should be taken out of the “locker room of economics”, and be based “within a wider interdisciplinary context with a pluralistic and diffused view of society” (Gibb, 2002).

ESF projekta „Atbalsts izglītības pētījumiem” ietvaros

2011/0011/1DP/1.2.2.3.2/11/IPIA/VIAA/001, 2011. – 2015.

1. posmā, strādājot starpdisciplināri, tika pilnveidota uzņēmējiem piemītošā domāšana, dzīves uztvere, prasmes, rīcība, attieksmju kopa un citi „Aisberga neredzamas daļas” elementi.

2. posmā tika risinātas reālās dzīves problēmas un izstrādātas jaunas vērtības komercializēšanai.

Starpdisciplinārā mācību vidē var strādāt tā, ka kopā ar jebkuras pedagogiskās problēmas risināšanu, var veicināt arī skolēnu / studentu uzņēmējspējas attīstību

Piemērs. Skolēni neinteresējās par klasisko mūziku / operu!!!



Amira Willighagen

Holland's got talent, October 2013



<https://www.youtube.com/watch?v=VBMfgLvRZJs>

O Mio Babbino Caro (Lauretas ārija)

„Gianni Schicchi” (Giacomo Puccini, 1918)



O mio babbino caro,
mi piace, è bello bello,
vo'andare in Porta Rossa
a comperar l'anello!
Sì, sì, ci voglio andare!
E se l'amassi indarno,
andrei sul Ponte Vecchio
ma per buttarmi in Arno!
Mi struggo e mi tormento,
O Dio! Vorrei morir!
O Dio! Vorrei morir!

English

Oh my dear father,
I like him, he is very handsome.
I want to go to Porta Rossa
to buy the ring!
Yes, yes, I want to go there!
And if my love were in vain,
I would go to Ponte Vecchio
and throw myself in the Arno!
I am pining and I am tormented,
Oh God! I would want to die!
Daddy, have mercy, have mercy!
Daddy, have mercy, have mercy!

Latviešu

Ak, mans dārgais tēti,
Es mīlu viņu, viņš ir tik skaists
Es gribu iet uz Porta Rosu,
Lai iegādātos gredzenu!
Jā, jā, es gribu iet
Un, ja mana mīlestība bija
veltīga,
lešu uz veco tiltu (Ponte
Vecchio)
Un iemetīšos Arno upē!
Es ciešu mokas!
Ak, Dievs, es gribētu nomirt!
Tēvs, apžēlojies, apžēlojies!!
Tēvs, apžēlojies, apžēlojies!!!

Uzdevums

(mūzika, filoloģiskais pētījums)

Skolēni izmanto savu pieredzi, loģisko domāšanu, analītiskās spējas, attīsta radošumu un pētnieciskās prasmes

Kas ir itāļu *bel canto*?

<http://www.youtube.com/watch?v=Beocer7gbLI>

Uzdevums: Balstoties tikai savā pieredzē un loģiskajā domāšanā, izvirziet hipotēzi, kāpēc bel canto parādījās tieši Itālijā?

Italiano

L'Artista torrelaghese è di temperamento **un po'** selenico, volubile. E' tanto intrigante quanto imprevedibile. **E' il poliedrico per** antonomasia, poiché è centripetato da tutto ciò che lo circonda e sempre grande, **in** lui, è **il** desiderio di conoscere inusitati, alieni universi. Questo fa sì, nondimeno, che difficilmente indugi a lungo su un unico interesse. A causa di ciò, talora, può sembrare **un po'** futile, ma così non è. Talora si complica la vita, obliando le coordinate **del** tempo, vale a dire che le 24 ore di **un** giorno **non** gli sono sufficienti **per** affrontare egregiamente tutto ciò che egli vorrebbe.

Latviešu

Kā vēstī Latvijas Vides, ģeoloģijas un meteoroloģijas centrs, līdzīga situācija atkārtosies arī nākamajā nedēļā – pirmdien diena aizritēs bez nokrišņiem, bet jau otrdien plaša un nokrišņiem bagāta mākoņu zona nesīs ilgstošu lietu ar lielu nokrišņu daudzumu; trešdien atkal līs mazāk, bet ceturtdien – vairāk. Līdz ar to saule šajā periodā spīdēs reti. Pēc nedēļas pamazām iezīmējas arī kopējās sinoptiskās situācijas izmaiņas – ja līdz tam lēni līdz mēreni dienvidu puses vēji mīšies ar rietumu puses vējiem, vēl aizvien uz Latviju nesot salīdzinoši siltas gaisa masas, tad piektdien tie jau pūtīs no ziemeļu puses, atnesot vēsākas gaisa masas. Sinoptiķi vēsta - pastāv iespējamība, ka

Operas „Džanni Skiki” Īss saturs

Iedvesmots no Dantes Dievišķās komēdijas (30. dziedājums)

Florence 1299. gads. Laureta un Rinučio mīl viens otru. Bet Rinučio augstprātīgie radnieki ir pret viņu laulību, jo Lauretai nav bagāta pūra.

Kādā dienā Buožo Donati, Rinučio bagātais tēvocis nomira un atstāja visu savu bagātību mūkiem. Radnieki ir satriekti un domā kā izmainīt testamentu. Rinučio piedāvā palūgt palīdzību Lauretas tēvam Džanni Skiki, jo viņš zināja likumus un ļoti veikli mācēja imitēt citu cilvēku balsis. Džanni Skiki ātri izstrādāja plānu kā atrisināt šo situāciju kamēr par Buožo nāvi zināja tikai klātesošie radnieki. Viņš iegūlās Buožo Donati gultā, un kad atnāca notārs, mirstošā Buožo balsī pustumšā istabā runāja ar notāru un nodiktēja citu testamentu. Tajā viņš gandrīz visu mantojumu novēlēja sev, nevis Buožo radniekiem, kuri bija piekrituši šai afērai, cerot ka viņi saņems sava radnieka bagātību.

Un tagad Laureta un Rinučio var precēties.

Uzdevums

(ētika, sociālās zinības, vēsture, literatūra)
(analītiskās spējas, morāles normas,
problēmu risināšanas prasmes)



1. Izlemiet, vai šis stāsts par Džanni Skiki ir:
 - krimināldrama;
 - komēdija;
 - melodrāma;
 - tragēdija. Pamatojiet savu viedokli.
2. Organizējiet diskusiju pa tēmām:
 - cilvēku rīcības nepilnības un sekas;
 - vai Džanni Skiki mērķis attaisnoja viņa problēmas risināšanas līdzekļus?
 - kāpēc cilvēka tieksme pēc naudas nav daudz mainījusies kopš viduslaikiem ?
 - kā Jūs būtu rīkojušies Džanni Skiki vietā?

Uzdevums

(literatūra, ētika, vēsture, ekonomika, uzņēmējdarbība)
(Radošums, analītiskā domāšana, sociāla atbildība)

3. Uzrakstiet mūsdienu detektīvu stāstu, balstoties uz operas „Džanni Skiki” libretu (<http://opera.stanford.edu/Puccini/GianniSchicchi/libretto.html>)

4. Izstrādājiet augstākās klases restorāna „Džanni Skiki” filozofiju, interjera dizainu, ēdienkarti un izklaides.

Uzdevums

Ekonomika, vēsture, ģeogrāfija

Skolēni iegūst jaunas zināšanas un attīsta pētnieciskas prasmes



Izpētiet Vecā Tiltu (Ponte Vecchio) vēsturi un noskaidrojiet, kāda ekonomiska koncepcija radās saistībā ar šo tiltu.

**Salīdziniet Ponte Vecchio dažādas
fotogrāfijas un izdariet secinājumus**

Ko mēs bieži vien pērkam?

(Psiholoģija, business, pētniecība)

Ponte Vecchio, Florence



https://www.google.lv/search?q=Ponte+Vecchio,+Florence&biw=1067&bih=719&source=Inms&tbn=isch&sa=X&ei=hkM5VNzjHaHnyQPkhoGICQ&ved=0CAYQ_AUoAQ#facrc=_&imgdii=JzIo1GnGyS2uDM%3A%3BVFFBHV8K67Wg8M%3BJzIo1GnGyS2uDM%3A&imgsrc=JzIo1GnGyS2uDM%253A%3BfUAg7BShpcrtxM%3Bhttp%253A%252F%252Fwww.italia.it%252Ffileadmin%252Fsrc%252Fimg%252Fcluster_gallery%252Fsiti_unesco%252FFirenze_centro_storico%252Fponte_vecchio.jpg%3Bhttp%253A%252F%252Fwww.italia.it%252Fen%252Ftravel-ideas%252Funesco-world-heritage-sites%252Fflorence-historic-center.html%3B800%3B600

Ponte Vecchio, Florence



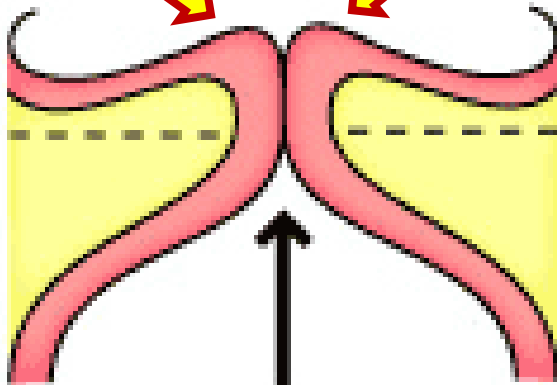
Ponte Vecchio, Florence (photo Oganisjana, 2009)



Karine Oganisjana, 2014

Balss saišu modelis (anatomija, mūzika, fizika)

Balss saites darbā
Skats no sāna



Gaisa plūsma

Vīriešu balss diapazons:

85 -155 Hz

Sieviešu balss diapazons:

165 - 255 Hz

Soprano diapazons:

247 – 1175 Hz

Visaugstākā nots "O Mio Babbino Caro"

Otrās oktāvas sol diez

Нота	Суб-контр-октава		Контр-октава		Большая октава		Малая октава		Первая октава	
До	12	16.35	24	32.7	36	65.41	48	130.82	60	261.63
До#	13	17.32	25	34.65	37	69.3	49	138.59	61	277.18
Ре	14	18.35	26	36.95	38	73.91	50	147.83	62	293.66
Ре#	15	19.44	27	38.88	39	77.78	51	155.56	63	311.13
Ми	16	20.61	28	41.21	40	82.41	52	164.81	64	329.63
Фа	17	21.82	29	43.65	41	87.31	53	174.62	65	349.23
Фа#	18	23.12	30	46.25	42	92.5	54	185	66	369.99
Соль	19	24.5	31	49	43	98	55	196	67	392
Соль#	20	25.95	32	51.9	44	103.8	56	207	68	415.3
Ля	21	27.5	33	55	45	110	57	220	69	440
Ля#	22	29.13	34	58.26	46	116.54	58	233.08	70	466.16
Си	23	30.87	35	61.74	47	123.48	59	246.96	71	493.88

Нота	Вторая октава		Третья октава		Четвертая октава		Пятая октава	
До	72	523.25	84	1046.5	96	2093	108	4186
До#	73	554.36	85	1108.7	97	2217.4	109	4434
Ре	74	587.32	86	1174.6	98	2349.2	110	4698.4
Ре#	75	622.26	87	1244.5	99	2489	111	4978
Ми	76	659.26	88	1318.5	100	2637	112	5274
Фа	77	698.46	89	1396.9	101	2793.8		
Фа#	78	739.98	90	1480	102	2960		
Соль	79	784	91	1568	103	3136		
Соль#	80	830.6	92	1661.2	104	3332.4		
Ля	81	880	93	1720	105	3440		
Ля#	82	932.32	94	1864.6	106	3729.2		
Си	83	987.75	95	1975.5	107	3951		

Adam Lopez, 2008

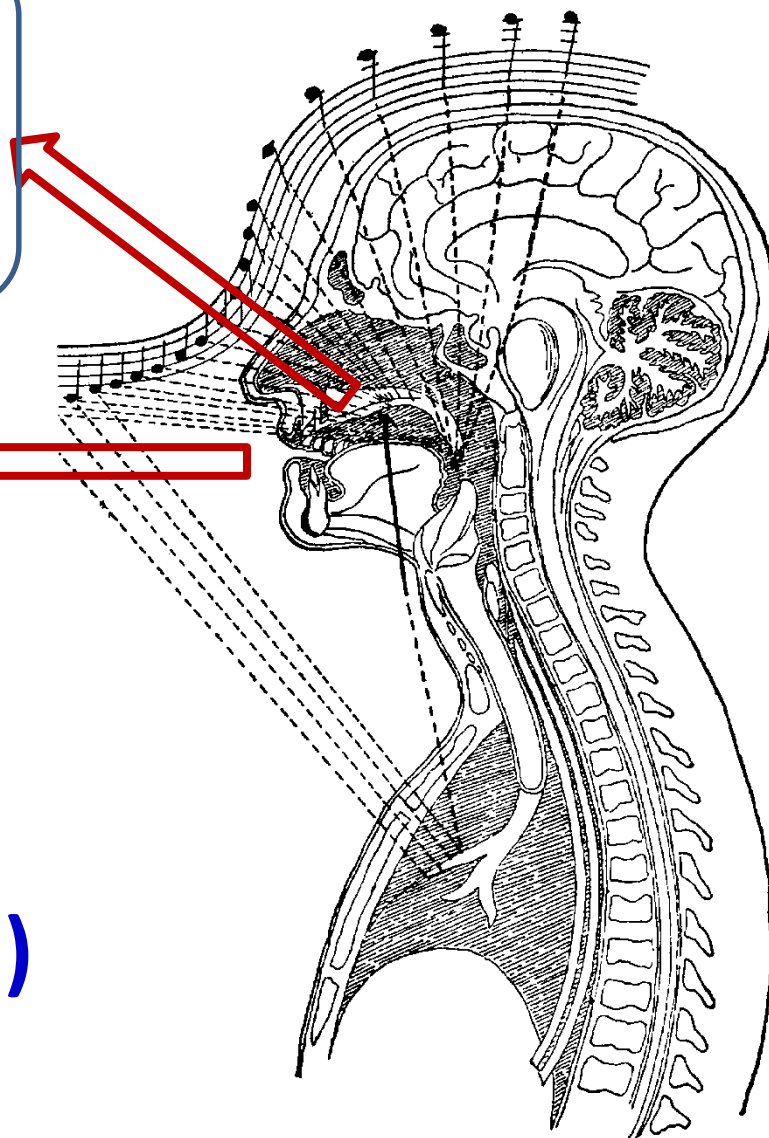
<http://mover.uz/watch/yNc8L7wj/>

Amira Willighagen

Karine Oganisjana, 2014

Lai balss būtu skanīga un interesanta, tā jāvirza augšā gar galvu.

Ja balss nāk ārā no mutes horizontāli, tā netiek rezonēta un nav skanīga.

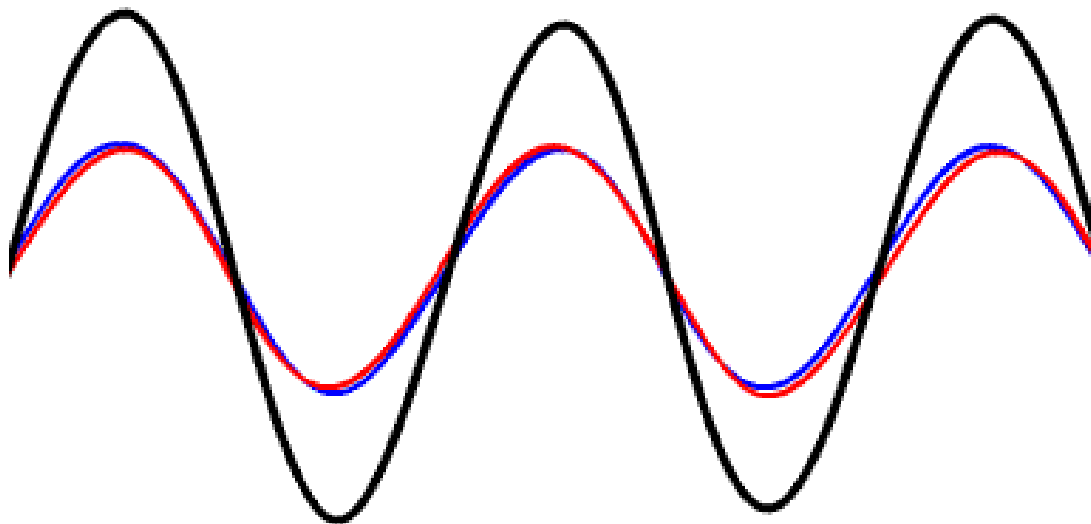


lines denote vocal sensations of soprano and tenor singers

Rezonatori

(Anatomija, fizika, mūzika)

Rezonanse (fizika)



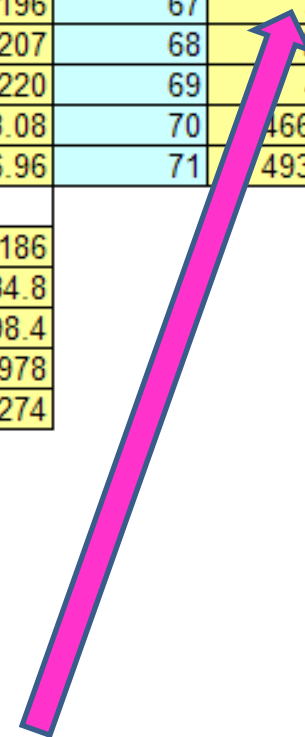
Uzspiesto svārstību amplitūda sasniedz maksimālo vērtību, kad ārējā spēka iedarbības frekvence sakrīt ar sistēmas pašfrekvenci.

Uzdevums (fizika, mūzika)

Нота	
До	
До#	
Ре	
Ре#	
Ми	
Фа	
Фа#	
Соль	
Соль#	
Ля	
Ля#	
Си	
Нота	
До	
До#	
Ре	
Ре#	
Ми	
Фа	
Фа#	
Соль	
Соль#	
Ля	
Ля#	
Си	



октава	Первая октава	
130.82	60	261.63
138.59	61	277.18
147.83	62	293.66
155.56	63	311.13
164.81	64	329.63
174.62	65	349.23
185	66	369.99
196	67	392
207	68	415.3
220	69	440
233.08	70	466.16
246.96	71	493.88
октава		
4186		
4434.8		
4698.4		
4978		
5274		



Refleksija

Kā dzīvē pielietošu iegūto skolas mācībās ?



Problēmā balstīto uzņēmējspēju veicinošo mācību modelis (Oganisjana, 2013)



Dažas ESF projekta „Atbalsts izglītības pētījumiem” ietvaros Latvijas skolēnu un skolotāju izveidotās vērtības komercializēšanai



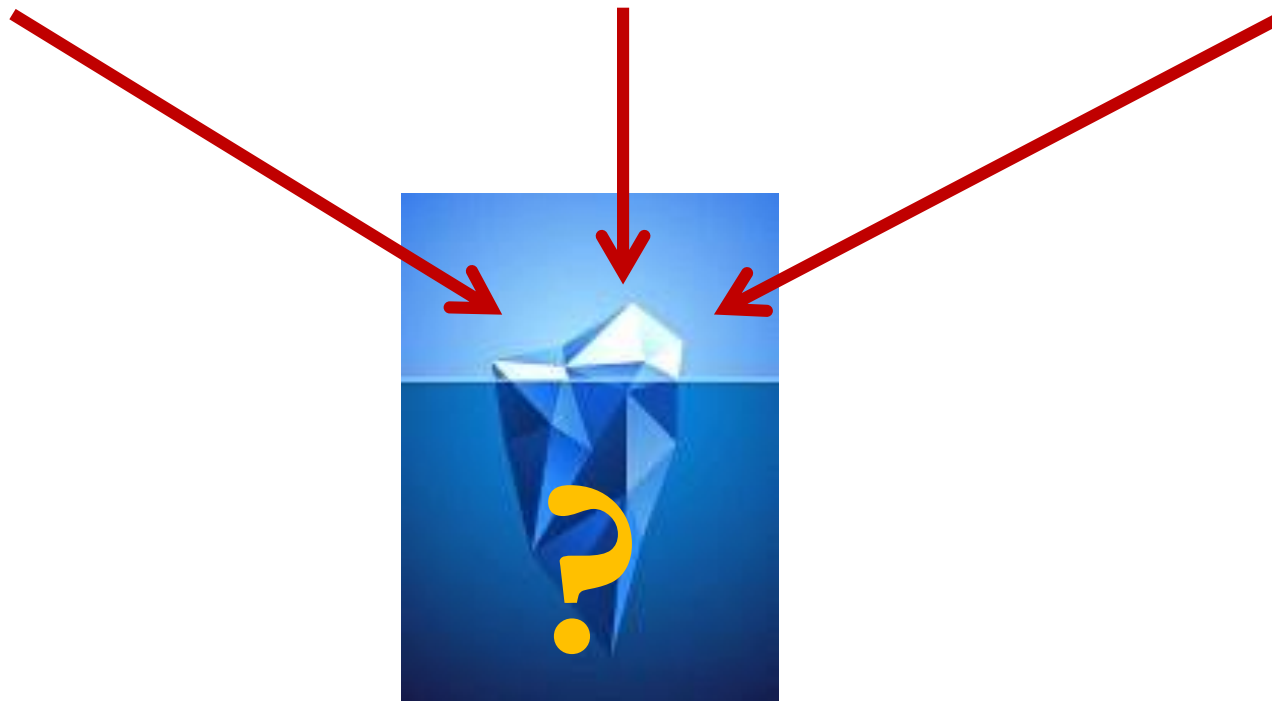
Karine Oganisjana, 2014

Aisberga neredzamās daļas teorija

Zināšanas

Prasmes

Attieksme





Paldies par uzmanību!