



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOLECZNY



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Materiały pomocnicze dla nauczyciela

Scenariusze i konspekty

Projekt ACE – aktywna, kreatywna
i przedsiębiorcza młodzież. Innowacyjne
programy kształcenia w obrębie
ekonomii i przedsiębiorczości

Lublin 2013

Program jest zgodny z podstawą programową kształcenia ogólnego dla liceów ogólnokształcących w zakresie podstawowym zgodnie z: Rozporządzeniem Ministra Edukacji Narodowej z dnia 27 sierpnia 2012 r. w sprawie podstawy programowej wychowania przedszkolnego oraz kształcenia ogólnego w poszczególnych typach szkół (Dz. U. poz. 977) oraz Rozporządzeniem Ministra Edukacji Narodowej z dnia 7 lutego 2012 r. w sprawie ramowych planów nauczania w szkołach publicznych (Dz. U. poz. 204).

Zespół ekspercki:

Katarzyna Ługowska – psycholog
Piotr Barszcz – psycholog
Kinga Sarad-Dec´ – pedagog
Joanna Rusinkiewicz – pedagog
Milena Potręć – nauczyciel przedsiębiorczości
Anna Cudna – nauczyciel przedsiębiorczości
Michał Roman – specjalista ds. technologii informacyjno-komunikacyjnych
Magdalena Siroń – specjalista ds. technologii informacyjno-komunikacyjnych
Tomasz Banasiak – specjalista ds. mediów
Grzegorz Kozak – specjalista ds. mediów
Agnieszka Wróblewska – specjalista ds. przedsiębiorczości
Kamila Niziołek-Duda – specjalista ds. przedsiębiorczości
Zbigniew Biały – specjalista ds. ekonomii
Ewa Oleksiejczuk – specjalista ds. ekonomii
Agata Linkiewicz – specjalista ds. matematyki
Anna Kwiecińska-Osuch – specjalista ds. matematyki
Katarzyna Korona – doradca metodyczny
Dorota Ulikowska – doradca metodyczny

Koordynator merytoryczny:

dr Agnieszka Lewicka-Zelent

Korekta:

Elżbieta Amborska

Łamanie i skład:

Info Studio, Lublin

Projekt okładki:

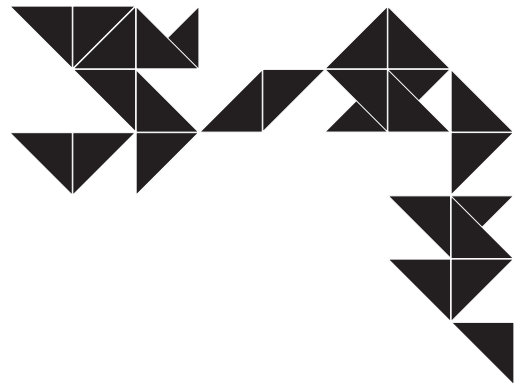
Maciej Wasilewski

ISBN 978-83-64395-04-8

Prawa autorskie zastrzeżone dla © Stowarzyszenie Postis,
© Polskie Towarzystwo Ekonomiczne Zakład Szkolenia
i Doradztwa Ekonomicznego sp. z o.o.

Druk i oprawa:

www.drukarnialublin.com

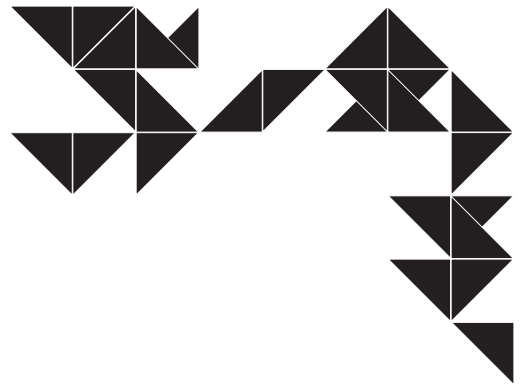


SPIS TREŚCI

Wstęp 7

1. Scenariusze lekcji 9

2. Konspekty lekcji 92



WSTĘP

Prezentowane scenariusze i konspekty lekcji, będące uzupełnieniem podręczników, mają na celu optymalizację procesu nauczania przedmiotów **Podstawy przedsiębiorczości** i **Ekonomia w praktyce**.

Propozycje lekcji zawarte w opracowaniu przeznaczone są do pracy z całymi klasami podczas zajęć lekcyjnych w liceach i technikach. Opracowanie składa się z dwóch zasadniczych części: pierwsza to scenariusze lekcji (dwadzieścia scenariuszy), druga zaś to konspekty lekcji (cztery konspekty). Do opracowania dołączone są: bibliografia i netografia, zawierające wykaz publikacji wykorzystanych podczas przygotowywania scenariuszy i konspektów. Prezentowane treści są propozycjami lekcji i mogą ulegać dowolnym transformacjom i dostosowaniom, w zależności od potrzeb i możliwości nauczyciela przedmiotu.

Do opracowania dołączona jest płyta CD, na której nauczyciele znajdą wszystkie scenariusze i konspekty wraz z załącznikami przeznaczonymi do druku oraz prezentacje multimedialne do wykorzystania w poszczególnych jednostkach lekcyjnych. Proponowane w opracowaniu rozwiązania metodyczne (scenariusze i konspekty lekcji) zaplanowane są na jedną lub dwie jednostki lekcyjne, mogą one jednak podlegać dowolnym modyfikacjom.

Zaproponowana w opracowaniu taksonomia celów oparta została na taksonomii zdefiniowanej w publikacji B. Niemierki *ABC testów osiągnięć szkolnych* (1975). Taksonomia ta obejmuje określenie celu głównego zajęć oraz dwóch poziomów celów operacyjnych: wiadomości i umiejętności, które uszczegóławiają to, co po zrealizowanej lekcji, uczeń/uczennica powinien/powinna wiedzieć i umieć.

Zastosowane w opracowaniu metody kształcenia zostały przyjęte zgodnie z podziałem metod według W. Okonia przedstawionym w publikacji *Wprowadzenie do dydaktyki ogólnej* (1987).

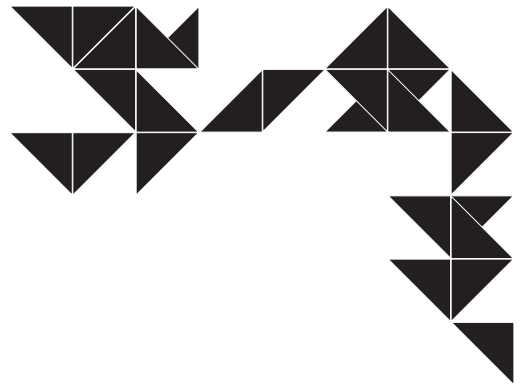
1. **METODY PODAJĄCE** – metody asymilacji wiedzy, zwane podającymi, słownymi – oparte głównie na aktywności poznawczej o charakterze reprodukcyjnym:
 - ▶ pogadanka;
 - ▶ dyskusja;
 - ▶ wykład;
 - ▶ opis;
 - ▶ opowiadanie;
 - ▶ praca z książką;
 - ▶ pokaz.

2. **METODY PROBLEMOWE** – metody samodzielnego dochodzenia do wiedzy, zwane problemowymi, oparte na twórczej aktywności poznawczej, polegającej na rozwiązywaniu problemów. Umożliwiają funkcjonowanie wiedzy biernej, przekształcając ją w wiedzę czynną oraz sprzyjają wykrywaniu nowych wiadomości i stosowaniu ich w praktyce. Poziomy poznania: konkretów, modeli i teorii:
 - ▶ klasyczna metoda problemowa;
 - ▶ metoda przypadków;
 - ▶ metoda sytuacyjna;
 - ▶ giełda pomysłów;
 - ▶ mikronauczanie;
 - ▶ gry dydaktyczne;
 - ▶ metoda projektu;
 - ▶ metoda burzy mózgów.

3. **METODY EKSPONUJĄCE** – waloryzacyjne, zwane eksponującymi, o dominacji aktywności emocjonalno-artystycznej:
 - ▶ impresyjne;
 - ▶ ekspresyjne.

4. **METODY PRAKTYCZNE** – metody praktyczne, które charakteryzuje przewaga aktywności praktyczno-technicznej (na zajęciach zawodowych wychowanie przez pracę):
 - ▶ metody ćwiczebne;
 - ▶ metody realizacji zadań wytwórczych;
 - ▶ eksperymenty;
 - ▶ metoda laboratoryjna;
 - ▶ doświadczenia.

W każdym z proponowanych scenariuszy i konspektów nauczyciel znajdzie szczegółowy opis ćwiczeń i zadań dla uczniów oraz obszerny zakres załączników i prezentacji (dzięki zamieszczeniu załączników i prezentacji na płycie CD). W efekcie nauczyciel otrzymuje do dyspozycji kompleksowy zestaw pozwalający przeprowadzić ciekawą i nowatorską w formie lekcję z zakresu *Podstaw Przedsiębiorczości* oraz *Ekonomii w praktyce*.



SCENARIUSZE LEKCJI

1

SCENARIUSZE LEKCJI

- | | |
|--|---------|
| 1. SCENARIUSZ 1. AUTODIAGNOZA JAKO JEDEN Z CZYNNIKÓW CHRONIĄCYCH PRZED BEZROBOCIEM | str. 12 |
| <hr/> | |
| Załącznik 1: Wzór CV | |
| <hr/> | |
| Załącznik 2: List motywacyjny (wskazówki do wykorzystania) | |
| <hr/> | |
| 2. SCENARIUSZ 2. JAK EFEKTYWNE I ODPOWIEDZIALNIE ZARZĄDZAĆ WŁASNYM ŻYCIEM? | str. 16 |
| <hr/> | |
| Załącznik 1: Hierarchia wartości (prezentacja) | |
| <hr/> | |
| Załącznik 2: Jak znaleźć złoty środek? (opowiadanie) | |
| <hr/> | |
| Załącznik 3: Wychowanie (definicja autorstwa Jana Pawła II) | |
| <hr/> | |
| 3. SCENARIUSZ 3. JAKO CZŁOWIEK, MAM PRAWO DO... | str. 21 |
| <hr/> | |
| Załącznik 1: Prawa konsumenta, Prawa pracownika (karta pracy ucznia – załącznik 1a i karta dla nauczyciela – załącznik 1b) | |
| <hr/> | |
| Załącznik 2: Prawda, czy fałsz? – mini-test (karta pracy ucznia – załącznik 2a i karta dla nauczyciela – załącznik 2b) | |
| <hr/> | |
| 4. SCENARIUSZ 4. RECEPТА NA SATYSFAKJONUJĄCĄ I EFEKTYWną PRACĘ GRUPOWĄ | str. 24 |
| <hr/> | |
| Załącznik 1: Cechy dobrego lidera zespołu (materiał dydaktyczny w formie ulotki) | |
| <hr/> | |
| Załącznik 2: Test do określenia ról społecznych z kluczem | |
-

SCENARIUSZE LEKCJI

5. **SCENARIUSZ 5. SKUTECZNA KOMUNIKACJA I CZYTELNA AUTOPREZENTACJA DROGĄ DO OSIĄGNIĘCIA SUKCESU** str. 28
-
- Załącznik 1: Komunikacja interpersonalna (prezentacja)
-
- Załącznik 2: Ja–Ty –My (hasła do zabawy w kalambury)
-
- Załącznik 3: Graficzne „Ja” (zarys postaci ludzkiej)
-
6. **SCENARIUSZ 6. PRZYCZYNY BEZROBOCIA** str. 32
-
- Załącznik 1: Przyczyny bezrobocia w Polsce (rybi szkielet)
-
- Załącznik 2: Sposoby przeciwdziałania bezrobociu (prezentacja)
-
- Załącznik 3: Studium przypadku + rys ścieżki aktywizacyjnej
-
7. **SCENARIUSZ 7. KIM MOGĘ BYĆ W 2020 ROKU? (ZAWODY DEFICYTOWE I NADWYŻKOWE)** str. 36
-
- Załącznik 1: Wykaz zawodów deficytowych
-
- Załącznik 2: Wykaz zawodów nadwyżkowych
-
8. **SCENARIUSZ 8. BEZROBOCIE** str. 40
-
- Załącznik 1: Stopa bezrobocia w Polsce 2012
-
- Załącznik 2: Mapa Polski/województwa
-
- Załącznik 3: Układanka
-
- Załącznik 4: Skutki bezrobocia
-
9. **SCENARIUSZ 9. ZAKŁADANIE DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ – WIZERUNEK PRZEDSIĘBIORSTWA** str. 44
-
- Załącznik 1 (a, b, c): Kształty
-
- Załącznik 2: Logo przedsiębiorstwa
-
- Załącznik 3: Wizualizacja przedsiębiorstwa (prezentacja)
-
- Załącznik 4: Księga standardów
-
10. **SCENARIUSZ 10. ETYCZNE ZACHOWANIE W PRACY** str. 48
-
- Załącznik 1: Postępowanie pracownika
-
- Załącznik 2: Postępowanie pracodawcy
-
- Załącznik 3: Scenki sytuacyjne
-

SCENARIUSZE LEKCJI

- | | |
|--|---------|
| 11. SCENARIUSZ 11. JA, JAKO SKUTECZNY MENEDŻER | str. 53 |
| <hr/> | |
| Załącznik 1: Lista cech | |
| <hr/> | |
| Załącznik 2: Plan rozwoju menedżera | |
| <hr/> | |
| Załącznik 3: Menedżer | |
| <hr/> | |
| 12. SCENARIUSZ 12. HIERARCHIA POTRZEB | str. 57 |
| <hr/> | |
| Załącznik 1: Hierarchia potrzeb | |
| <hr/> | |
| Załącznik 2: Lista potrzeb | |
| <hr/> | |
| 13. SCENARIUSZ 13. JAK KOMUNIKOWAĆ SIĘ, ABY UZYSKAĆ ZATRUDNIENIE? | str. 61 |
| <hr/> | |
| Załącznik 1: Pytania na rozmowę kwalifikacyjną | |
| <hr/> | |
| Załącznik 2: Nazwy zawodów | |
| <hr/> | |
| Załącznik 3: Dokumenty aplikacyjne | |
| <hr/> | |
| Załącznik 4: Pytania do samoanalizy | |
| <hr/> | |
| 14. SCENARIUSZ 14. BARIERY ZAKŁÓCAJĄCE PROCES KOMUNIKACJI | str. 66 |
| <hr/> | |
| Załącznik 1: Bariery zakłócające proces komunikowania się | |
| <hr/> | |
| Załącznik 2: Nazwy barier komunikacyjnych | |
| <hr/> | |
| Załącznik 3: Opisy barier utrudniających aktywne słuchanie | |
| <hr/> | |
| 15. SCENARIUSZ 15. MOJA DROGA DO ASERTYWNOŚCI | str. 71 |
| <hr/> | |
| Załącznik 1: Prezentacja Asertywność | |
| <hr/> | |
| Załącznik 2: Empatia | |
| <hr/> | |
| Załącznik 3: Zasady szacunku dla samego siebie i innych | |
| <hr/> | |
| 16. SCENARIUSZ 16. CZŁOWIEK ASERTYWNY W KONTAKCIE ZE SOBĄ POSIADA POCZUCIE KONTROLI NAD WŁASNYM ŻYCIEM | str. 75 |
| <hr/> | |
| Załącznik 1: Prezentacja multimedialna | |
| <hr/> | |
| Załącznik 2: Spróbuj czegoś nowego przez 30 dni (instrukcja dla ucznia do zadania) | |
| <hr/> | |
| 17. SCENARIUSZ 17. DOŚWIADCZENIE INNYCH JAKO CENNE ŹRÓDŁO WIEDZY | str. 79 |
| <hr/> | |
| Załącznik 1: Życiorys bohatera wraz z instrukcją | |
| <hr/> | |
| 18. SCENARIUSZ 18. PRZEKONANIE O WŁASNEJ SKUTECZNOŚCI JAKO MEDIATORA POMIĘDZY MYŚLĄ A DZIAŁANIEM | str. 81 |
| <hr/> | |
| Załącznik 1: Silny umysł | |
| <hr/> | |
| Załącznik 2: Wyzwanie | |
| <hr/> | |

SCENARIUSZE LEKCJI

19. SCENARIUSZ 19. PERSFAZJA W REKLAMIE	str. 85
<hr/>	
Załącznik 1: Prezentacja multimedialna na temat perswazji w reklamie	
<hr/>	
Załącznik 2: Przykłady reklam do ekspozycji podczas zajęć	
<hr/>	
20. SCENARIUSZ 20. KREATYWNE PODEJŚCIE DO ŻYCIA, CZYLI ROZPOZNAWANIE SZANS	str. 88
<hr/>	
Załącznik 1: Przykładowa historia powstania pewnego wynalazku	
<hr/>	

SCENARIUSZ 1

TEMAT LEKCJI

Autodiagnoza jako jeden z czynników chroniących przed bezrobociem

CEL (B. Niemierko, 1975)

1. Cel główny

Wskazanie miejsca autodiagnozy w profilaktyce bezrobocia.

Celem głównym jest zwiększenie motywacji uczniów do określenia własnych predyspozycji i kwalifikacji zawodowych.

2. Cele operacyjne

▶ Wiadomości

Po realizacji lekcji uczeń powinien:

- zdefiniować pojęcia: *bezrobocie, kwalifikacje, praca, predyspozycje, zatrudnienie*;
- odróżnić pracę fizyczną od umysłowej;
- znać obecną sytuację na rynku pracy w swoim regionie.

▶ Umiejętności

Po realizacji lekcji uczeń powinien:

- dokonać analizy swoich mocnych i słabych stron;

- przewidzieć konsekwencje aplikowania na dane stanowisko, nie spełniając wymogów formalnych oferty;
- posługiwać się różnymi źródłami informacji w celu pozyskania interesujących ofert pracy;
- skonstruować własne CV i list motywacyjny na podstawie przedstawionych wzorów.

Zrealizowane zajęcia, w których uczeń brał udział, powinny doprowadzić go do wniosku:

Trafna ocena własnych kwalifikacji i predyspozycji może pomóc w znalezieniu odpowiedniego stanowiska pracy. Różnorodność ofert pracy motywuje do podnoszenia własnych kwalifikacji

METODY (W. Okoń, 1987)

- ▶ **Podające:**
 - wykład;
 - pogadanka;
 - dyskusja;
 - praca z tekstem.
- ▶ **Problemowe:**
 - metoda sytuacyjna;
 - metoda „burzy mózgów”.
- ▶ **Praktyczne:**
 - metody ćwiczebne.

FORMA

- ▶ Indywidualna
- ▶ Grupowa
- ▶ Zbiorowa

MATERIAŁY DYDAKTYCZNE

- ▶ Zasób ludzki – doradca zawodowy
- ▶ Lokalne gazety z ofertami pracy
- ▶ Komputery z dostępem do Internetu
- ▶ **Załącznik 1:** Wzór CV
- ▶ **Załącznik 2:** List motywacyjny (wskazówki do wykorzystania)

CZAS: Jedna jednostka lekcyjna (45 min.)

PRZEBIEG ZAJĘĆ

1. Doradca zawodowy – nieoceniona pomoc przy wyborze zawodu i kierunku kształcenia

Nauczyciel rozpoczyna lekcję od odczytania zamieszczonych w gazetach lokalnych ogłoszeniach z różnymi ofertami pracy. Po chwili wyjaśnienia pojęcie *bezrobocie*. Krótko przedstawia aktualną sytuację związaną z bezrobociem na rynku pracy w regionie (opierając się na danych statystycznych urzędu pracy). Wprowadza pojęcia: *zatrudnienie i praca*. Dokonuje rozróżnienia pracy na umysłową i fizyczną. Mówi o tym, jak ważne jest umiejętne szukanie pracy. Następnie przedstawia uczniom zaproszonego gościa, którym jest doradca zawodowy. Wyjaśnia, jaką ten ma rolę do spełnienia. Doradca zawodowy uświadamia uczniom jak ważna jest jego funkcja w poszukiwaniu wymarzonego zawodu i dokonywaniu wglądu we własne cechy, predyspozycje i posiadane kwalifikacje. Na dowolnych przykładach podaje propozycje określonych zawodów z dopasowanymi do nich predyspozycjami i kwalifikacjami osoby. Chętnym uczniom może udzielić porad w problemowej tematyce.

Czas trwania: 20 min.

2. Moja wymarzona praca

Nauczyciel poleca uczniom, siedzącym przy komputerach, samodzielne wyszukanie stron internetowych z ofertami pracy. Wskazane jest, aby każdy uczeń poszukiwał oferty, która spełnia jego oczekiwania. Jego możliwości, predyspozycje i kwalifikacje (również te, które nabędzie podczas studiów, na które się wybiera) powinny odpowiadać wymogom sformułowanym w ofercie. Doradca zawodowy może udzielać uczniom wskazówek. Nauczyciel naprowadza uczniów na wniosek, do którego powinni dojść po odbytej lekcji. Uczniowie odnotowują najtrafniejszą według siebie ofertę.

Czas trwania: 10 min.

3. Piszemy CV i list motywacyjny

Ostatnia część lekcji przeznaczona jest na próbę skonstruowania CV i listu motywacyjnego. W tym celu nauczyciel rozdaje uczniom gotowe wzory CV i wskazówki do wykorzystania przy pisaniu listu motywacyjnego – Załącznik 1 i Załącznik 2. Na ich podstawie uczniowie opracowują własny list motywacyjny i CV. Mogą korzystać ze wskazówek doradcy zawodowego i nauczyciela. Wynik zadania będzie podlegał ocenie, której nauczyciel dokona na kolejnej lekcji. Ocenie podlegać będzie umiejętność dopasowania predyspozycji i kwalifikacji uczniów (które należy wymienić) do konkretnej oferty pracy.

Czas trwania: 13 min.

UWAGI: pozostałe 2 minuty to czas, który nauczyciel przeznaczają na dokonanie krótkiego podsumowania zajęć, podziękowania zaproszonemu gościowi za przybycie oraz polecenie ewentualnego dokończenia ostatniego zadania w domu. Sprawdzenie obecności zostaje wliczone w czas przeznaczony na pierwszą część lekcji.

ODNIESIENIE/ZAPIS W NOWEJ PODSTAWIE PROGRAMOWEJ

Podstawa programowa przedmiotu: Podstawy przedsiębiorczości (Treści nauczania 6. Rynek pracy).

ZAŁĄCZNIKI

Załącznik 1: Wzór CV

Załącznik 2: List motywacyjny (wskazówki do wykorzystania)

WYKORZYSTANE PUBLIKACJE

Gordon M., *Słownik socjologii i nauk społecznych*, Warszawa 2004.

SCENARIUSZ 2

TEMAT LEKCJI

Jak efektywnie i odpowiedzialnie zarządzać własnym życiem?

CEL (B. Niemierko, 1975)

1. Cel główny

Kształtowanie odpowiedzialnej i przedsiębiorczej postawy młodzieży zasadzającej się na wartościach wyższych.

Celem głównym jest zapoznanie uczniów z takimi pojęciami, jak: *wartość* – z uwzględnieniem *hierarchii wartości, odpowiedzialność, dojrzałość* i *przedsiębiorczość* oraz zwrócenie uwagi na wartość ludzkiego życia oraz ponadczasowe znaczenie przekazu: „*być nad mieć*”.

2. Cele operacyjne

▶ Wiadomości

Po realizacji lekcji uczeń powinien:

- znać pojęcia: *człowiek jako istota przedsiębiorcza, dojrzałość, etyka, godność ludzka, hierarchia wartości, odpowiedzialność, wartość, wychowanie;*
- wymienić wartości wyższe;
- wymienić cechy osoby przedsiębiorczej;
- rozróżnić dojrzałość od dojrzewania.

▶ Umiejętności

Po realizacji lekcji uczeń powinien:

- dostrzegać wartość osoby przedsiębiorczej prezentującej postawę typu „*być*”;
- dostrzegać wartość życia ludzkiego;
- postępować zgodnie z zasadami etyki;
- dokonać analizy postępowania osoby przedsiębiorczej w kontekście jej zasobów i deficytów;
- prezentować postawę typu „*być*”;
- dostrzegać wielopłaszczyznowość sukcesu.

Zrealizowane zajęcia, w których uczeń brał udział, powinny doprowadzić go do wniosku:

Człowiek przedsiębiorczy potrafi pogodzić osiągnięcie sukcesu z przeżywaniem porażek przy poszanowaniu godności drugiego człowieka.

METODY (W. Okoń, 1987)

- ▶ **Podające:**
 - pokaz;
 - wykład;
 - pogadanka;
 - opowiadanie.
- ▶ **Problemowe:**
 - metoda „burzy mózgów”;
 - metoda przypadków;
 - giełda pomysłów.
- ▶ **Praktyczne:**
 - metody ćwiczebne.

FORMA

- ▶ Indywidualna
- ▶ Grupowa
- ▶ Zbiorowa

MATERIAŁY DYDAKTYCZNE

- ▶ Projektor
- ▶ Laptop/komputer
- ▶ Papier
- ▶ Markery
- ▶ Waga z odważnikami
- ▶ **Załącznik 1:** Hierarchia wartości (prezentacja)
- ▶ **Załącznik 2:** Jak znaleźć złoty środek? (opowiadanie)
- ▶ **Załącznik 3:** Wychowanie (definicja autorstwa Jana Pawła II)

CZAS: Dwie jednostki lekcyjne (90 min.)

PRZEBIEG ZAJĘĆ

1. Budujemy hierarchię wartości

Nauczyciel rozpoczyna lekcję odczytaniem cytatu autorstwa Stefana Wyszyńskiego:

Nie trzeba innych ciągle ganić, karcić, wytykać. Należy zawsze odwoływać się do wartości, które są w każdym człowieku, chociażby ten człowiek był najbardziej sponiewierany i zniszczony.

Po krótkiej chwili – mając do dyspozycji prezentację multimedialną – zapoznaje uczniów z pojęciami: *człowiek jako istota ludzka, godność ludzka, etyka, wartości i hierarchia wartości*. Tłumaczy, czym jest odpowiedzialność i dojrzałość, opierając się na dowolnych przykładach (wskazane, aby były to przykłady zaczerpnięte z życia społeczności szkolnej, przykłady mogą podawać również uczestniczący w lekcji uczniowie) – Załącznik 1. Następnie rozpoczyna dyskusję z uczniami na temat współczesnych – często stereotypowych – przekonań, np.:

- *W dzisiejszym świecie nie da się uczciwie żyć, ponieważ tak wielu ludzi oszukuje, kombinuje i kradnie.*
- *Ten, kto w swoim postępowaniu kieruje się uczciwością, moralnością i zasadami etycznymi, nic w życiu nie osiągnie – co więcej – skazuje się na przegraną.*
- *Czy pierwszy milion trzeba ukraść?*
- *Czy dojrzałego, odpowiedzialnego, dostrzegającego wokół siebie ludzi człowieka, który uczciwie dochodzi do postawionego sobie celu, można nazwać człowiekiem przedsiębiorczym?*

Zadając kolejne pytania problemowe, nauczyciel ukierunkowuje dyskusję na wnioskowanie, które zmierzać będzie do realizacji celu głównego lekcji.

Po odbytej dyskusji krótko podsumowuje wypowiedzi uczniów.

Czas trwania: 25 min.

2. Jak znaleźć „złoty środek”?

Nauczyciel proponuje ćwiczenie *Jak znaleźć złoty środek?*. W tym celu dzieli uczniów na 4 grupy, których zadaniem będzie znalezienie się w konkretnej, zaproponowanej roli i sytuacji. Jeden z członków grupy losuje kartkę z opisaną sytuacją problemową – Załącznik 2. Członkowie grupy analizują tę sytuację, następnie na papierze wypisują proponowane przez siebie zachowania bohatera opowiadania, stosując komunikat „Ja”. Każda grupa ma 10 minut na wykonanie zadania. Po upływie wyznaczonego czasu każda grupa, po kolei, nakreśla postać swojego bohatera (czyta opowiadanie) i odczytuje zaproponowane przez grupę rozwiązania, z uzasadnieniem dlaczego właśnie tak, a nie inaczej bohater powinien postąpić. Dopuszczalne jest włączanie się w dyskusję członków pozostałych

grup. Po zakończonych prezentacjach nauczyciel powraca do pojęć kluczowych niniejszej lekcji i odnosi do nich proponowane przez uczniów rozwiązania i wyciągane wnioski.

Czas trwania: 25 min.

3. Być, czy mieć?

Nauczyciel proponuje uczniom zastanowienie się nad przekazem, jaki niesie za sobą definicyjne ujęcie *wychowania* autorstwa Jana Pawła II i odniesienie problemu kluczowego lekcji do treści tej definicji – Załącznik 3. Rozpoczyna dyskusję łączącą wszystkie omawiane dotychczas treści z przekazem „*być nad mieć*”. Zadaje uczniom pytanie:

Jakie, według Was, cechy i umiejętności powinien posiadać człowiek przedsiębiorczy, który kieruje się zasadami etycznymi?

Uczniowie, wspólnie z prowadzącym, tworzą „dekalog” pożądanych cech osoby przedsiębiorczej i zapisują efekty „burzy mózgow” na kartonie.

Proponowane pożądane cechy i umiejętności osoby przedsiębiorczej (nauczyciel może naprowadzać na nie uczniów):

- umiejętność znoszenia własnych porażek oraz znajdowania w nich inspiracji do dalszego działania, przy jednoczesnym cieszeniu się z sukcesów innych;
- umiejętność bycia empatycznym liderem, wpływania na innych i zachęcania ich do współpracy;
- kierowanie się wartościami wyższymi;
- umiejętność czerpania radości z dawania, a nie tylko brania;
- umiejętność „zaplanowania” swojego życia zgodnie moralnością i z zasadami etycznymi;
- poszukiwanie wiedzy i docieranie do jej źródeł;
- branie odpowiedzialności za siebie i innych;
- branie odpowiedzialności za swe działania i działania innych osób, np. podległych, uczciwość i sprawiedliwość;
- umiejętność radzenia sobie w sytuacjach niespodziewanych (skrajnych); szanowanie ludzi (brak dyskryminacji oraz oszukiwania);
- kierowanie się w działaniu różnymi motywami, a nie tylko chęcią osiągnięcia jak najwyższego zysku;
- umiejętność panowania nad emocjami;
- bycie pewnym siebie;
- umiejętność efektywnego i odpowiedzialnego zarządzania własnym życiem.

Czas trwania: 15 min.

4. Równowaga czy przewaga?

Na zakończenie lekcji nauczyciel proponuje ćwiczenie *Równowaga czy przewaga?* W tym celu wnosi starą wagę z odważnikami i objaśnia zadanie. Uczniowie – wykorzystując zdobytą na lekcji wiedzę oraz własne przemyślenia – dokonują analizy pozytywnych skutków zachowań etycznych człowieka przedsiębiorczego. Prowadzący zadaje pytanie :

Jakie skutki, Twoim zdaniem, przynosi etyczne postępowanie osoby przedsiębiorczej, kierującej się zasadami odpowiedzialności, uczciwości i zasadami moralnymi?

Pytanie to zapisuje na kartonie i umieszcza w widocznym miejscu.

Głos może zabrać każdy chętny. Biorąc jeden odważnik, kładzie go na szali „+” lub „-” i podaje stwierdzenie, z koniecznością uzasadnienia go. Po zakończeniu zadania prowadzący ogłasza wynik zadania. Lekcja zostaje zakończona odczytaniem przez nauczyciela kolejnego cytatu:

Ludzie znają dziś cenę wszystkiego, nie znając wartości niczego.

Oscar Wilde

Czas trwania: 15 min.

UWAGI: pozostałe 10 minut to czas, który nauczyciel przeznaczają na sprawdzenie obecności uczniów na początku lekcji, na konieczne objaśnienia poszczególnych ćwiczeń oraz na podsumowanie zajęć i dokonanie oceny nabytych wiadomości i umiejętności praktycznych.

ODNIESIENIE/ZAPIS W NOWEJ PODSTAWIE PROGRAMOWEJ

Podstawa programowa przedmiotu: Podstawy przedsiębiorczości (Treści nauczania 1. Człowiek przedsiębiorczy)

Podstawa programowa przedmiotu: Ekonomia w praktyce (Treści nauczania 2. Analiza rynku; Treści nauczania 3. Organizacja przedsiębiorstwa)

ZAŁĄCZNIKI

Załącznik 1: Hierarchia wartości (prezentacja)

Załącznik 2: Jak znaleźć złoty środek? (opowiadanie)

Załącznik 3: Wychowanie (definicja autorstwa Jana Pawła II)

SCENARIUSZ LEKCJI 3

TEMAT LEKCJI

Jako człowiek, mam prawo do...

CEL (B. Niemierko, 1975)

1. Cel główny

Zapoznanie młodzieży z podstawowymi prawami człowieka.

Celem głównym jest zapoznanie uczniów z pojęciami: *człowiek prawy, prawo, prawa, prawa człowieka* w kontekście pełnionych ról uczestnika grupy, pracownika i konsumenta.

2. Cele operacyjne

▶ Wiadomości

Po realizacji lekcji uczeń powinien:

- zdefiniować pojęcia: *prawa, prawo, prawa człowieka*;
- wymienić podstawowe zasady prawa człowieka;
- znać podstawowe prawa pracownika i konsumenta;
- wymienić instytucje stojące na straży praw człowieka.

▶ Umiejętności

Po realizacji lekcji uczeń powinien:

- nakreślić profil „człowieka prawnego”;
- przewidzieć skutki nieznaności norm prawnych i ich nieszanowania;
- złożyć reklamację w przypadku niezgodności towaru z umową.

Zrealizowane zajęcia, w których uczeń brał udział, powinny doprowadzić go do wniosku:

Znajomość własnych praw oraz ich egzekwowanie w życiu osobistym i zawodowym działa na rzecz osoby przedsiębiorczej.

METODY (W. Okoń, 1987)

- ▶ **Podające:**
 - wykład;
 - pogadanka;
 - dyskusja;
 - praca z książką/z tekstem.
- ▶ **Problemowe:**
 - metoda „burzy mózgów”.
- ▶ **Praktyczne:**
 - metody ćwiczebne.

FORMA

- ▶ Indywidualna
- ▶ Grupowa
- ▶ Zbiorowa

MATERIAŁY DYDAKTYCZNE

- ▶ Kartony
- ▶ Markery
- ▶ Klej
- ▶ **Załącznik 1:** Prawa konsumenta, Prawa pracownika (karta pracy ucznia – załącznik 1a i karta dla nauczyciela – załącznik 1b)
- ▶ **Załącznik 2:** Prawda, czy fałsz? – mini-test (karta pracy ucznia – załącznik 2a i karta dla nauczyciela – załącznik 2b)

CZAS: Jedna jednostka lekcyjna (45 min.)

PRZEBIEG ZAJĘĆ

1. Człowiek dla prawa – czy prawo dla człowieka... Czym dla mnie jest prawo?

Nauczyciel rozpoczyna lekcję odczytaniem sentencji autorstwa Cycerona:

Bądźmy niewolnikami prawa, abyśmy mogli być wolni.

Nauczyciel daje uczniom krótką chwilę na refleksję nad przesłaniem jakie niesie za sobą sentencja. Następnie wprowadza pojęcia: *prawo, prawa człowieka*. Mówi o tym, jak ważne

jest przestrzeganie określonych praw oraz egzekwowanie i dochodzenie własnych praw. Zapoznaje także uczniów z konsekwencjami nieznanymi owych praw. Przywołuje kilka podstawowych zasad prawa pracy i praw konsumenta oraz wymienia instytucje stojące na straży prawa. Uczniowie sporządzają notatki.

Czas trwania: 10 min.

2. Prawa pracownika i prawa konsumenta

Nauczyciel proponuje ćwiczenie, którego celem będzie posegregowanie wymieszanych sformułowań dotyczących praw konsumenta i praw pracownika. Dzieli uczniów na dwie grupy. Każda z nich otrzymuje pojedyncze karteczki z wydrukowanymi prawami konsumenta i prawami pracownika – każda grupa ma inne prawa – Załącznik 1. Nauczyciel umieszcza w widocznym miejscu (np. na tablicy) arkusze z hasłami: *PRAWA KONSUMENTA*, *PRAWA PRACOWNIKA*. Zadaniem każdej grupy jest zastanowienie się i przypisanie poszczególnym hasłom odpowiednich karteczek (posegregowanie praw). Na zastanowienie się grupy mają 3 minuty. Po upływie tego czasu przedstawiciele grup (pojedynczo) przyklejają karteczki z wyszczególnionymi prawami na arkusze z hasłami: *PRAWA KONSUMENTA*, *PRAWA PRACOWNIKA*. Rolą nauczyciela jest czuwanie nad tym, aby uczniowie przyklejali karteczki w odpowiednim miejscu. Jeżeli karteczki zostaną źle przyporządkowane, na zakończenie ćwiczenia prowadzący aranżuje dyskusję i poprawia błędy, argumentując je. Zadanie zostaje zakończone odczytaniem *PRAW KONSUMENTA* i *PRAW PRACOWNIKA* przez przedstawiciela każdej z grup, używając komunikatu „Ja”, np.: *Jako pracownik mam prawo do...; Jestem konsumentem, mam więc prawo do...*

Czas trwania: 15 min.

3. Warto zaważczyć o swoje prawa

Nauczyciel aranżuje dyskusję na temat łamania podstawowych praw (nie tylko pracowniczych i konsumenckich). Uczniowie zachęcani do podjęcia dyskusji mogą wyrażać swoje opinie na ten temat i podawać znane im przykłady łamania praw. Nauczyciel zwraca uwagę na konieczność egzekwowania swoich praw i asertywnego reagowania w przypadku ich łamania. Następnie przechodzi do tematu zasad składania reklamacji w przypadku niezgodności towaru z umową (np. zakupiony wadliwy towar).

Czas trwania: 10 min.

4. Test: Prawda, czy fałsz?

Na zakończenie zajęć nauczyciel proponuje uczniom mini-test *Prawda, czy fałsz?*. Rozdaje uczniom gotowe testy, które zawierają 8 zdań dotyczących kluczowych stwierdzeń związanych z lekcją – Załącznik 2. Uczniowie obok każdego zdania stawiają literkę *P* (prawda) lub *F* (fałsz). Każdy pracuje indywidualnie. Na wykonanie zadania uczniowie mają 4 minuty.

Po wykonaniu zadania nauczyciel odczytuje pytania i wspólnie z uczniami udziela odpowiedzi na nie lub – w przypadku błędu – odczytuje odpowiedź poprawną.

Nauczyciel kończy lekcję ponownym odwołaniem się do cytowanej na początku sentencji Cyncerona, podkreślając, jak ważną rolę odgrywają w życiu prawa stanowione i jak istotne jest nie tylko ich przestrzeganie, ale i „walka” w ich obronie.

Czas trwania: 8 min.

UWAGI: pozostałe 2 minuty to czas, który nauczyciel przeznaczają na sprawdzenie obecności uczniów na początku lekcji oraz na dokonanie oceny nabytych przez uczniów wiadomości i umiejętności.

ODNIESIENIE/ZAPIS W NOWEJ PODSTAWIE PROGRAMOWEJ

Podstawa programowa przedmiotu: Podstawy przedsiębiorczości (Treści nauczania 1. Człowiek przedsiębiorczy)

ZAŁĄCZNIKI

Załącznik 1: Prawa konsumenta, Prawa pracownika (karta pracy ucznia – załącznik 1a i karta dla nauczyciela – załącznik 1b)

Załącznik 2: Prawda czy fałsz? (mini-test)

WYKORZYSTANE PUBLIKACJE

Reber A., Reber E., *Słownik Psychologii*, Warszawa 2008.

Pomykało W. (red.), *Encyklopedia Pedagogiczna*, Warszawa 1993.

Aniszewska G., *Prawa i obowiązki pracownika i pracodawcy*, Warszawa 2007.

Baran K. (red.), *Prawo pracy*, Warszawa 2010.

SCENARIUSZ LEKCJI 4

TEMAT LEKCJI

Recepta na satysfakcjonującą i efektywną pracę grupową

CEL (B. Niemierko, 1975)

1. Cel główny

Kształtowanie umiejętności współpracy i współdziałania w grupie.

Celem głównym jest zapoznanie uczniów z terminem „grupa” oraz z zagadnieniami pracy grupowej.

2. Cele operacyjne

▶ **Wiadomości**

Po realizacji lekcji uczeń/uczennica powinien/powinna:

- zdefiniować pojęcia: *grupa, lider, rola grupowa*;
- wyjaśnić, na czym polega praca w grupie;
- wymienić podstawowe cechy dobrego lidera grupy.

▶ **Umiejętności**

Po realizacji lekcji uczeń/uczennica powinien/powinna:

- nakreślić profil dobrego lidera grupy;
- dokonać analizy pracy w grupie;
- zastosować zasady pracy grupowej w praktyce;
- ocenić czynniki efektywności pracy w grupie;
- określić swoją rolę w grupie.

Zrealizowane zajęcia, w których uczeń/uczennica brał/brała udział, powinny doprowadzić go/ją do wniosku:

Współdziałanie i współpraca w grupie stanowią predykatory sukcesu osobistego i zawodowego.

METODY (W. Okoń, 1987)

▶ **Podające:**

- pogadanka z elementami wykładu.

▶ **Problemowe:**

- metoda „burzy mózgów”;
- mapa mentalna.

▶ **Praktyczne:**

- metody ćwiczebne.

FORMA

- ▶ Indywidualna
- ▶ Grupowa
- ▶ Zbiorowa

MATERIAŁY DYDAKTYCZNE

- ▶ Materiał dydaktyczny w formie ulotki
- ▶ Test z kluczem
- ▶ Papier i markery
- ▶ **Załącznik 1:** Cechy dobrego lidera zespołu (materiał dydaktyczny w formie ulotki)
- ▶ **Załącznik 2:** Test do określenia ról społecznych z kluczem

CZAS

Jedna jednostka lekcyjna (45 min.)

PRZEBIEG ZAJĘĆ

1. Jestem członkiem grupy

Nauczyciel prosi uczniów, aby podzielili się według dowolnie zaproponowanych kryteriów (np. uczniowie noszący okulary i bez okularów; uczniowie dojeżdżający do szkoły i miejscowi; uczniowie i uczennice). Zadaje uczniom pytanie: *Co stało się z całością klasy?* (podział na grupy).

Następnie wprowadza pojęcia: *grupa, grupa społeczna, praca zespołowa, zespół*. Omawia różne cechy i zasady pracy zespołowej oraz formy działania zespołowego. Wskazuje na wady i zalety pracy zespołowej oraz grupowej.

Czas trwania: 15 min.

2. Ja lider

Nauczyciel proponuje ćwiczenie *Ja lider*. Przed objaśnieniem uczniom zadania wyjaśnia, kim jest lider grupy (proponowane wyjaśnienie):

Lider to osoba przewodząca, stojąca na czele danej grupy. Cechą charakterystyczną lidera jest to, że ludzie chcą go naśladować oraz łatwo poddają się jego przywództwu.

Następnie dzieli klasę na cztery grupy. Zadaniem każdej z nich będzie nakreślenie profilu idealnego lidera zespołu. Uczniowie zapisują swoje pomysły markerami na papierze, tworząc dowolny zapis graficzny (słowa, hasła, rysunki, symbole). Na wykonanie zadania uczniowie mają 5 minut. Po upływie wyznaczonego czasu przedstawiciele grup, po kolei, prezentują efekty swojej pracy. Następnie prowadzący rozdaje uczniom kartki z wypisanymi cechami dobrego lidera zespołu i wspólnie z nimi, dokonuje analizy i porównania prac uczniów z materiałem dydaktycznym – *Jakie cechy się powtarzały?, Czego zabrakło w spostrzeżeniach uczniów?, Co nowego się pojawiło?* – Załącznik1.

Czas trwania: 15 min.

3. Moja rola w grupie – test

Na zakończenie lekcji nauczyciel, w formie nawiązania do zadania poprzedniego i podsumowania, aranżuje dyskusję z uczniami, dotyczącą pracy grupowej. Zadaje uczniom pytania:

- *Jak pracowało Wam się w grupie?*
- *Czy dostrzegaliście lidera Waszej grupy, bądź sami Go wyznaczyliście?*
- *Jakie odmienne zdania pojawiały się odnośnie wykonywanego zadania?*
- *Czy kompromis jest czymś trudnym?*
- *Jak myślicie, czy umiejętna praca zespołowa może zagwarantować osiągnięcie zamierzonego celu?*

Następnie proponuje samodzielne wypełnienie testu określającego role grupowe (z ewentualnym dokończeniem w domu) – Załącznik 2.

Czas trwania: 13 min.

UWAGI: pozostałe 2 minuty to czas, który nauczyciel przeznacza na sprawdzenie obecności uczniów na początku lekcji oraz na dokonanie oceny nabytych wiadomości i umiejętności.

ODNIESIENIE/ZAPIS W NOWEJ PODSTAWIE PROGRAMOWEJ

Podstawa programowa przedmiotu: Podstawy przedsiębiorczości (Treści nauczania 5. Przedsiębiorstwo)

ZAŁĄCZNIKI

Załącznik 1: Cechy dobrego lidera zespołu (materiał dydaktyczny w formie ulotki)

Załącznik 2: Test do określenia ról społecznych z kluczem

WYKORZYSTANE PUBLIKACJE

Pomykało W. (red.), *Encyklopedia Pedagogiczna*, Warszawa 1993.

Reber A., Reber E., *Słownik Psychologii*, Warszawa 2008.

SCENARIUSZ 5

TEMAT LEKCJI

Skuteczna komunikacja i czytelna autoprezentacja drogą do osiągnięcia sukcesu

CEL (B. Niemierko, 1975)

1. Cel główny

Kształtowanie umiejętności efektywnego komunikowania się.

Celem głównym jest zapoznanie uczniów z podstawowymi pojęciami z zakresu komunikacji interpersonalnej oraz doskonalenie umiejętności prezentowania siebie.

2. Cele operacyjne

▶ Wiadomości

Po realizacji lekcji uczeń powinien:

- zdefiniować pojęcia: *asertywność, autoprezentacja, bariery komunikacyjne, komunikacja, komunikacja interpersonalna, prezentacja*;
- wymienić rodzaje komunikacji interpersonalnej;
- odróżniać komunikację werbalną od niewerbalnej;
- wymienić bariery komunikacyjne;
- wskazać etapy autoprezentacji.

▶ Umiejętności

Po realizacji lekcji uczeń powinien:

- stosować zasady skutecznej komunikacji w relacjach międzyludzkich;
- dokonać analizy swoich mocnych i słabych stron;
- stworzyć plan autoprezentacji;
- przewidzieć skutki niepoprawnej komunikacji;
- stosować zasady asertywnego postępowania;
- dowieść funkcjonalności skutecznej komunikacji;
- zaprezentować się.

Zrealizowane zajęcia, w których uczeń brał udział, powinny doprowadzić go do wniosku:

Osoba komunikatywna, asertywnie prezentująca własny punkt widzenia zmierza do osiągnięcia sukcesu.

METODY (W. Okoń, 1987)

- ▶ **Podające:**
 - pokaz;
 - pogadanka z elementami wykładu;
 - praca z tekstem.
- ▶ **Problemowe:**
 - metoda przypadków;
 - metoda sytuacyjna;
 - metoda „burzy mózgów”.
- ▶ **Eksponujące:**
 - ekspresyjne.
- ▶ **Praktyczne:**
 - metody ćwiczebne;
 - metody realizacji zadań wytwórczych.

FORMA

- ▶ Indywidualna
- ▶ Grupowa
- ▶ Zbiorowa

MATERIAŁY DYDAKTYCZNE

- ▶ Projektor
- ▶ Laptop/komputer z dostępem do Internetu
- ▶ Papier pakunkowy
- ▶ Kredki, flamastry, długopisy
- ▶ Sznurek do bielizny, spinacze
- ▶ Załącznik 1: Komunikacja interpersonalna (prezentacja)
- ▶ Załącznik 2: Ja – Ty – My (hasła do zabawy w kalambury)
- ▶ Załącznik 3: Graficzne „Ja” (zarys postaci ludzkiej)

CZAS: Dwie jednostki lekcyjne (90 min.)

PRZEBIEG ZAJĘĆ

1. Jedziemy, idziemy – mówimy, słuchamy...

Na papierze pakunkowym nauczyciel zamieszcza napis *KOMUNIKACJA* i poleca uczniom, aby każdy dopisał słowo kojarzące się z tym hasłem. Następnie odczytuje wszystkie dopisane wyrazy i wspólnie z uczniami określa, czym jest – w szerokim znaczeniu – komunikacja.

Mając do dyspozycji prezentację multimedialną, nauczyciel wprowadza podstawowe pojęcia z zakresu komunikacji interpersonalnej – Załącznik 1. Omawia różne rodzaje i formy komunikowania się, podkreśla ważność zarówno komunikatów werbalnych, jak i niewerbalnych. Na wybranych przykładach omawia różne bariery komunikacyjne i definiuje pojęcie *źródło szumu*.

Czas trwania: 20 min.

2. Ja – Ty – My

Nauczyciel proponuje ćwiczenie *Ja – Ty – My*, którego celem jest uświadomienie uczniom istotnej funkcji komunikacji werbalnej i niewerbalnej. W tym celu dzieli uczniów na 4 grupy, z których każda wybiera sobie swojego przedstawiciela. Jego zadaniem będzie wylosowanie dwóch haseł-przymiotników (tak czyni każdy przedstawiciel), które naświetlają różne cechy ludzkie (osoby odważne, przedsiębiorcze, zaradne, uległe, asertywne itp. – Załącznik 2. Poszczególne grupy odgadują pokazywane przez swojego przedstawiciela pierwsze hasło (bez stosowania komunikatów werbalnych), a następnie drugie hasło, przy użyciu słów, za wyjątkiem słowa kluczowego (bez komunikatów niewerbalnych). Na odgadnięcie hasła każda grupa ma po 3 minuty.

Czas trwania: 25 min.

3. Autoprezentacja

Nauczyciel – mając do dyspozycji komputery z dostępem do Internetu – poleca uczniom, aby wyszukali strony, na których zamieszczone są filmiki pokazujące przebieg prezentacji (poszczególne jej etapy), np. autoprezentację bohaterki ubiegającej się o pracę (może zaproponować uczniom jedną ze stron, np.: <http://www.youtube.com/watch?v=VuDJoK4uhrE>). Na odnalezienie stron i analizę treści filmików uczniowie mają 10 minut. Następnie omawia wspólnie z uczniami różnorodne formy zachowań ludzkich oraz przykłady komunikacji werbalnej i niewerbalnej. Opierając się na przykładach podawanych przez uczniów, zwraca uwagę na kolejne etapy prezentowania własnej osoby, podkreśla ważność cech osobowościowych i temperamentalnych. Motywuje uczniów do podjęcia próby nakreślenia swojego wizerunku i zaplanowania swojej autoprezentacji – kolejne 10 minut.

Czas trwania: 20 min.

4. Graficzne „Ja”

Nauczyciel proponuje ćwiczenie *Graficzne „Ja”*, którego celem jest określenie przez uczniów własnych mocnych i słabych stron oraz próba zaprezentowania swojej osoby. W przygotowany, schematyczny, zarys postaci ludzkiej uczniowie wpisują swoje mocne strony, a na jej odwrocie – słabe strony (Załącznik 3). Mogą użyć zarówno wyrażień, symboli, jak i rysunków. Na wykonanie zadania uczniowie mają 10 minut. Po upływie tego czasu, zachęceni przez nauczyciela, prezentują efekt swojej pracy, stosując poznane zasady komunikowania się i asertywnego wyrażania swoich poglądów. Nauczyciel stara się tak pokierować biorących udział w zabawie, aby odważnie mówili o sobie, aby ich komunikaty były czytelne i aby doceniali swoją indywidualność, a pokonanie barier i lęków uznali za swój sukces.

Na zakończenie lekcji uczniowie przypinają spinaczami do białej bielizny swoje prace na rozpiętym wcześniej przez nauczyciela sznurku, tworząc mini galerię Graficznego „Ja”.

Czas trwania: 22 min.

UWAGI: pozostałe 3 minut to czas, który nauczyciel przeznacza na sprawdzenie listy obecności uczniów, objaśnienia poszczególnych ćwiczeń oraz na podsumowanie zajęć i dokonanie oceny nabytych wiadomości i umiejętności praktycznych.

ODNIESIENIE/ZAPIS W NOWEJ PODSTAWIE PROGRAMOWEJ

Podstawa programowa przedmiotu: Podstawy przedsiębiorczości (Treści nauczania 1. Człowiek przedsiębiorczy)

ZAŁĄCZNIKI

Załącznik 1: Komunikacja interpersonalna (prezentacja)

Załącznik 2: Ja – Ty – My (hasła do zabawy w kalambury)

Załącznik 3: Graficzne „Ja” (zarys postaci ludzkiej)

WYKORZYSTANE PUBLIKACJE

Cash A., *Psychologia dla bystrzaków*, Gliwice 2007.

Leathers D., *Komunikacja niewerbalna*, Warszawa 2007.

McQuail D., *Teoria komunikowania masowego*, Warszawa 2007.

Pomykało W. (red.), *Encyklopedia Pedagogiczna*, Warszawa 1993.

Reber A., Reber E., *Słownik Psychologii*, Warszawa 2008.

SCENARIUSZ 6

TEMAT LEKCJI

Przeciwdziałanie bezrobociu

CEL (B. Niemierko, 1975)

1. Cel główny

Celem głównym jest zapoznanie uczniów z głównymi przyczynami bezrobocia w Polsce, ukazanie sposobów przeciwdziałania zjawiska oraz możliwości aktywnego planowania kariery zawodowej w kontekście czynników warunkujących trudności na rynku pracy.

2. Cele operacyjne

- ▶ **Wiadomości**

Po realizacji lekcji uczeń/uczennica powinien/powinna:

- zdefiniować pojęcia: *bezrobocie, aktywizacja, aktywne metody przeciwdziałania bezrobociu, biernie metody przeciwdziałania bezrobociu*;
- wymienić typy oddziaływań aktywizacyjnych;
- odróżniać aktywne i biernie metody aktywizacji;
- wymienić najczęstsze uwarunkowania bezrobocia w Polsce.

► Umiejętności

Po realizacji lekcji uczeń/uczennica powinien/powinna:

- umieć wskazać różne sposoby aktywizacji osób niepracujących;
- skonstruować plan działań aktywizacyjnych dla osób w różnych sytuacjach życiowych;
- przewidzieć skutki podejmowanej aktywności zawodowej różnych osób;
- określić trudności w drodze do realizacji ścieżki kariery zawodowej swojej i innych osób.

Zrealizowane zajęcia, w których uczeń brał udział, powinny doprowadzić go do wniosku:

„Nad każdym może zaświecić słońce” – każda osoba może znaleźć odpowiednie dla siebie, satysfakcjonujące zajęcie, pracę, pod warunkiem, że otrzyma pomoc i ukierunkowanie, odpowiednio rozpozna swoje predyspozycje i możliwości oraz konsekwentnie będzie realizowała obrany plan.

METODY (W. Okoń, 1987)

- **Podające:**
 - dyskusja;
 - elementy wykładu.
- **Problemowe:**
 - metoda przypadków;
 - giełda pomysłów (rybi szkielet);
 - metoda sytuacyjna.
- **Praktyczne:**
 - metody ćwiczebne.

FORMA

- ▶ Indywidualna
- ▶ Grupowa
- ▶ Zbiorowa

MATERIAŁY DYDAKTYCZNE

- ▶ Flamastry
- ▶ Długopisy
- ▶ **Załącznik 1:** Przyczyny bezrobocia w Polsce (rybi szkielet)
- ▶ **Załącznik 2:** Sposoby przeciwdziałania bezrobociu (prezentacja multimedialna)
- ▶ **Załącznik 3:** Studium przypadku + rys. ścieżki aktywizacyjnej

CZAS: Jedna jednostka lekcyjna (45 min.)

PRZEBIEG ZAJĘĆ

1. Słońce świeci nad...

Nauczyciel wypowiada stwierdzenie: *Słońce świeci nad tymi, którzy...* Uczniowie, którzy identyfikują się z tym stwierdzeniem wstają na chwilę w ławkach (np. Słońce świeci nad tymi, którzy mają blond włosy, którzy mają ochotę na obiad, którzy mają w domu kota itd.).

Czas trwania: 5 min.

2. Przyczyny bezrobocia

Nauczyciel dzieli klasę na 4–5-osobowe grupy. Każda z grup otrzymuje za zadanie uzupełnienie schematu dotyczącego przyczyn bezrobocia w Polsce. Uczniowie uzupełniają kartę pracy – pracują metodą rybiego szkieletu (Załącznik 1). Na głównych ościach wpisują przyczyny, na ościach mniejszych zaś umieszczają uwarunkowania przyczyn. Następuje prezentacja prac każdej z grup.

Czas trwania: 13 min.

3. Sposoby przewycięzania i zapobiegania bezrobociu

Nauczyciel wymienia różne sposoby przeciwdziałania bezrobociu – Załącznik 2. Uczniowie zapisują w zeszytach podawane przykłady w dwóch kategoriach: formy aktywne i formy

pasywne. Następnie biorą w ramki te formy aktywizacji, które zależą od osoby bezrobotnej/takie działania, jakie może ona podjąć.

Uczniowie podzieleni zostają na 4–5 osobowe grupy. Otrzymują opisane studium przypadku kilku osób, które nie pracują (bezrobotni, nieaktywni zawodowo, renciści), a ich zadaniem jest określenie ścieżki aktywizacji zawodowej tych osób. Dla każdej osoby grupa ma wytyczyć ścieżkę rozwoju lub rozpoczęcia kariery – Załącznik 3.

Uczniowie kolejno prezentują osoby, których dotyczyło studium przypadku. Każda z grup prezentuje swoją koncepcję aktywizacji. Uczniowie głosują na najlepszą według nich propozycję.

Czas trwania: 15 min.

4. Mój plan działania

Zadaniem uczniów jest wskazanie własnej propozycji planowania swojej dalszej kariery zawodowej. Uczniowie mają określić zawód/obszar, w którym chcieliby pracować, uwzględniając potencjalne trudności (pomocna będzie tutaj uzupełniona wcześniej karta pracy *Przyczyny bezrobocia*). Ta część lekcji może być traktowana jako zadanie domowe lub aktywność dodatkowa.

Czas trwania: 10 min.

UWAGI: pozostałe 2 minuty to czas, który nauczyciel przeznacz na czynności organizacyjno-porządkowe. Sprawdzenie obecności zostaje wliczone w czas przeznaczony na pierwszą część lekcji.

ODNIESIENIE/ZAPIS W NOWEJ PODSTAWIE PROGRAMOWEJ

Podstawa programowa przedmiotu: Podstawy przedsiębiorczości (Treści nauczania 6. Rynek pracy)

ZAŁĄCZNIKI

Załącznik 1: Przyczyny bezrobocia w Polsce (rybi szkielet)

Załącznik 2: Sposoby przeciwdziałania bezrobociu (prezentacja multimedialna)

Załącznik 3: Studium przypadku + rys ścieżki aktywizacyjnej

SCENARIUSZ 7

TEMAT LEKCJI

Kim mogę być w 2020 roku? (zawody deficytowe i nadwyżkowe)

CEL (B. Niemierko, 1975)

1. Cel główny

Celem głównym jest wyposażenie uczniów w wiedzę na temat możliwości rozwoju ścieżki kariery zawodowej z uwzględnieniem ich słabych i mocnych stron oraz w kontekście zmieniających się warunków na rynku pracy.

2. Cele operacyjne

▶ Wiadomości

Po realizacji lekcji uczeń powinien:

- zdefiniować pojęcia: *zawód deficytowy*, *zawód nadwyżkowy*;
- rozróżnić swoje oczekiwania zawodowe od predyspozycji zawodowych;
- wymienić swoje mocne i słabe strony w kontekście wchodzenia na rynek pracy;
- zidentyfikować swoje możliwości odnalezienia się na zmieniającym się rynku pracy.
- opisać obecnie występującą sytuację na rynku pracy oraz dostrzegać trendy w tym obszarze.

▶ Umiejętności

Po realizacji lekcji uczeń powinien:

- sklasyfikować swoje mocne strony oraz określić, które z nich mogą być przydatne w kontekście zmieniającego się zapotrzebowania na poszczególne zawody i profesje;
- zaprojektować działania zmierzające do rozwoju mocnych stron;
- sklasyfikować swoje słabe strony oraz określić, które z nich mogą być przeszkodą w realizacji celów zawodowych;
- zaprojektować działania zmierzające do korekty słabych stron;
- wybrać sposób planowania swojego rozwoju zawodowego.

Zrealizowane zajęcia, w których uczeń brał udział, powinny doprowadzić go do wniosku:

Odpowiednio zdiagnozowane i rozwijane umiejętności oraz talenty są podstawową drogą do właściwego planowania drogi rozwoju zawodowego i sukcesu na rynku pracy.

METODY (W. Okoń, 1987)

- ▶ **Podające:**
 - dyskusja;
 - elementy wykładu.
- ▶ **Problemowe:**
 - klasyczna metoda problemowa;
 - metoda sytuacyjna.
- ▶ **Eksponujące:**
 - metoda ekspresyjna.
- ▶ **Praktyczne:**
 - metoda ćwiczebna;
 - metoda realizacji zadań wytwórczych.

FORMA

- ▶ Indywidualna
- ▶ Grupowa
- ▶ Zbiorowa

MATERIAŁY DYDAKTYCZNE

- ▶ Białe kartki papieru format A4
- ▶ Kartki do flipchartu
- ▶ Flamastry, długopisy
- ▶ Samoprzylepne karteczki
- ▶ **Załącznik 1:** Wykaz zawodów deficytowych
- ▶ **Załącznik 2:** Wykaz zawodów nadwyżkowych

CZAS: Jedna jednostka lekcyjna (45 min.)

PRZEBIEG ZAJĘĆ

1. Oto ja!

Uczniowie z kartki papieru wydzierają postać swojej osoby. W centrum postaci wpisują swoje imię i nazwisko. Wymieniają się pracami (z osobą siedzącą najbliżej). Każda z osób ma za zadanie wpisać na kartce dwie cechy, które jej zdaniem są cechami właściciela postaci. Cechy muszą być wyłącznie na literę imienia lub nazwiska danej osoby. Polecenie powtarzamy dwukrotnie, tak aby każda z osób miała na swojej pracy sześć swoich cech. Prace zostaną wykorzystane w kolejnych częściach lekcji.

Czas trwania: 10 min.

2. Oś czasu

Każdy z uczniów otrzymuje kartkę, na której rysuje oś czasu. Zaznacza na niej datę urodzenia oraz obecną datę, a także rok 2020 (proporcjonalnie). Uczniowie mogą wpisać również punkty pośrednie na osi czasu. Przy roku 2020 mają udzielić odpowiedzi na następujące pytania:

- Ile będę miał lat?
- Kim chciałbym być?
- Kto jest obok mnie?
- Co jest przede mną?
- Co jest za mną?
- Obok osi czasu uczniowie przyklejają postać z poprzedniej części lekcji.

Czas trwania: 10 min.

3. Moje mocne i słabe strony!

Na kartce z poprzedniej części lekcji (na odwrocie) każdy z uczniów rysuje obejmujący całą przestrzeń zarys postaci, która przedstawia jego samego. Uczniowie analizują swoją osobę w kilku różnych płaszczyznach poznawczych i zapisują swoje refleksje we wskazanych miejscach:

- GŁOWA – co mam w głowie, czyli mój sposób myślenia, moje zainteresowania, moje możliwości intelektualne, to, co jest związane z myśleniem;
- RĘCE – to, co potrafię robić, konkretne umiejętności, talenty;
- SERCE – moje cechy psychiczne, to, co noszę w sercu;
- NOGI – moje wady, rzeczy, które mi przeszkadzają.

Następnie uczniowie odnoszą się do swoich cech w kontekście swojej osoby w 2020 roku, w aspekcie potencjalnych przeszkód. Każdy spośród wszystkich cech podkreśla dwie,

które uważa za kluczowe w osiągnięciu założonego celu. Podkreśla też jedną wadę, którą postrzega jako przeszkodę w osiągnięciu tego celu.

Czas trwania: 13 min.

4. Zawody deficytowe i nadwyżkowe – rynek pracy w 2020 roku

Nauczyciel prezentuje uczniom wykaz zawodów deficytowych i nadwyżkowych z bieżącego roku. Klasa dzieli się na grupy 4–5-osobowe. Na podstawie dostarczonego przez nauczyciela wykazu – Załącznik 1, Załącznik 2, uczniowie mają za zadanie przewidzieć, jak rozwinie się sytuacja do 2020 roku. Typują 5 najpotrzebniejszych zawodów oraz 5, w których obecnie kształcimy uczniów/studentów, a w których znalezienie pracy będzie bardzo trudne. Nauczyciel na tablicy rysuje oś czasu i zaznacza rok 2020. Każda grupa prezentuje swoje typy i zapisuje je na tablicy (odznaczamy powtarzające się typy) oraz uzasadnia swoje decyzje. Nauczyciel przeprowadza ranking, wskazujący na to, ilu uczniów widzi swoją przyszłość w poszczególnych zawodach.

Uczniowie na swoich pracach z poprzedniej części lekcji konfrontują swój obraz siebie w 2020 roku z hipotetycznym obrazem rynku pracy wypracowanym podczas zajęć. Ponownie podkreślają dwie cechy (innym kolorem), które ich zdaniem posiadają i jedną wadę, ale tym razem w kontekście któregoś z zawodów „przyszłości”.

Czas trwania: 15 min.

5. Umiejętności kluczowe na rynku pracy

Na zakończenie lekcji nauczyciel na dużej kartce od flipchartu rysuje postać człowieka, a każdy z uczniów otrzymuje karteczkę samoprzylepną. Nauczyciel prosi każdego ucznia o napisanie jednej cechy psychicznej lub umiejętności, która zdaniem ucznia jest kluczowa z jednej strony do zrealizowania swoich planów życiowych, z drugiej – pozwala na odnalezienie się w niepewnej przyszłości i zmieniających się warunkach ekonomiczno-społecznych. Uczniowie wypisują cechę na karteczce, a następnie przyklejają ją do postaci na flipcharcie, według schematu z poprzedniej części lekcji.

Czas trwania: 5 min.

UWAGI: pozostałe 2 minuty to czas, który nauczyciel przeznacz na czynności organizacyjno-porządkowe. Sprawdzenie obecności zostaje wliczone w czas przeznaczony na pierwszą część lekcji.

ODNIESIENIE/ZAPIS W NOWEJ PODSTAWIE PROGRAMOWEJ

Podstawa programowa przedmiotu: Podstawy przedsiębiorczości (Treści nauczania 6. Rynek pracy).

Podstawa programowa przedmiotu: Ekonomia w praktyce (Treści nauczania 2. Analiza rynku)

ZAŁĄCZNIKI

Załącznik 1: Wykaz zawodów deficytowych

Załącznik 2: Wykaz zawodów nadwyżkowych

SCENARIUSZ 8

TEMAT LEKCJI

Bezrobocie

CEL (B. Niemierko, 1975)

1. Cel główny

Celem głównym jest nabycie przez uczniów przekonania o złożoności uwarunkowań bezrobocia oraz jego wielopłaszczyznowych konsekwencjach dla jednostki i społeczeństwa.

2. Cele operacyjne

► Wiadomości

Po realizacji lekcji uczeń powinien:

- zdefiniować pojęcia: *bezrobocie*, *stopa bezrobocia*, *bezrobotny*, *osoba nieaktywna zawodowo*, *osoba poszukująca pracy*, *szara strefa*;
- rozróżnić i zdefiniować poszczególne kategorie osób pozostających bez zatrudnienia;
- zidentyfikować skutki bezrobocia dla różnych podmiotów życia społecznego;
- zilustrować poziom bezrobocia w poszczególnych województwach.

▶ Umiejętności

Po realizacji lekcji uczeń powinien:

- sklasyfikować obszary o podobnych poziomach występowania zjawiska bezrobocia;
- zdiagnozować przyczyny różnic terytorialnych w zatrudnieniu osób;
- porównać sytuację na rynku pracy poszczególnych kategorii osób pozostających bez zatrudnienia;
- scharakteryzować negatywne skutki bezrobocia;
- określić rangę pozytywnych skutków pozostawania bez zatrudnienia z punktu widzenia różnych podmiotów życia społecznego.

Zrealizowane zajęcia, w których uczeń brał udział, powinny doprowadzić go do wniosku:

Bezrobocie jest zjawiskiem uzależnionym od wielu czynników: osobistych, środowiskowych, geograficznych i ekonomiczno-społecznych, a jego skutki uwidaczniają się w różnych płaszczyznach aktywności człowieka.

METODY (W. Okoń, 1987)

- ▶ **Podające:**
 - dyskusja;
 - elementy wykładu.
- ▶ **Problemowe:**
 - klasyczna metoda problemowa;
 - metoda sytuacyjna.
- ▶ **Eksponujące:**
 - metoda ekspresyjna.
- ▶ **Praktyczne:**
 - metoda ćwiczebna;
 - metoda realizacji zadań wytwórczych.

FORMA

- ▶ Indywidualna
- ▶ Grupowa
- ▶ Zbiorowa

MATERIAŁY DYDAKTYCZNE

- ▶ Gazety (prasa codzienna)
- ▶ Taśma klejąca
- ▶ Flamastry, długopisy
- ▶ Kredki w trzech kolorach (czerwony, żółty, zielony)
- ▶ **Załącznik 1:** Stopa bezrobocia w Polsce 2012
- ▶ **Załącznik 2:** Mapa Polski/województwa
- ▶ **Załącznik 3:** Układanka
- ▶ **Załącznik 4:** Skutki bezrobocia

CZAS: Dwie jednostki lekcyjne (90 min.)

PRZEBIEG ZAJĘĆ

1. Pracujące patyki

Nauczyciel rozdaje każdemu uczniowi jedną stronę z gazety. Zadanie polega na zwinieniu gazety w cienką rurkę (zaklejamy rurkę taśmą, żeby się mocno trzymała). Wszystkie patyki zostają ułożone na biurku nauczyciela. Uczniowie kolejno podchodzą do biurka i, na zasadzie kalamburów, wymyślają do czego mogą służyć patyki. Tematyka dotyczy pracy (zawodów, narzędzi, miejsc pracy itp.). Patyków uczniowie używają w dowolnej liczbie i w dowolny sposób.

Czas trwania: 10 min.

2. Czym jest dla mnie bezrobocie?

Nauczyciel dzieli klasę na 4–5-osobowe grupy. Każda z nich opracowuje mapę pojęciową dla terminu *bezrobocie*. Po upływie czasu pracy grupy pozostają razem, a nauczyciel zapoznaje uczniów z terminami: *popyt i podaż*. Uczniowie (naprzemiennie) analizują jedną z dwóch sytuacji: 1. Gospodarka, w której popyt przeważa nad podażą; 2. Gospodarka, w której podaż przewyższa popyt. Grupy mają około 5 minut na wpisanie w swoją mapę mentalną skutków wynikających z sugerowanej sytuacji.

Kolejnym terminem wprowadzanym przez nauczyciela jest *siła robocza* oraz *stopa bezrobocia* (analiza sposobu obliczania stopy bezrobocia). Każdy z uczniów otrzymuje wydruk danych statystycznych wskazujących na stopy bezrobocia w Polsce – Załącznik 1. Uczniowie dyskutują w grupach o możliwych przyczynach różnic w poszczególnych województwach.

Czas trwania: 20 min.

3. Mapa bezrobocia

Uczniowie otrzymują kartę pracy – Załącznik 2. Na podstawie danych statystycznych z poprzedniego zadania mają podzielić województwa na trzy kategorie:

- woj. o najwyższej stopie bezrobocia – kolor czerwony (co najmniej 3);
- woj. o średniej stopie bezrobocia – kolor żółty;
- woj. o najniższej stopie bezrobocia – kolor zielony (co najmniej 3).

Uczniowie mają zakreślić województwa według odczytanej z danych statystycznych logiki. W województwach o najniższych i najwyższych stopach bezrobocia mają wpisać liczby.

Zadanie domowe: Na podstawie przygotowanej mapy przeanalizuj sytuację w kraju i wskaż przyczyny zróżnicowania stopy bezrobocia w Polsce (co najmniej 4).

Czas trwania: 23 min.

4. Osoba bez pracy. Czy to jest bezrobotny?

Uczniowie otrzymują karty pracy – Załącznik 3. Wycinają elementy wydruku i dopasowują elementy tak, aby stanowiły całość. Nauczyciel sprawdza poprawność wykonania zadania, a następnie uczniowie wklejają do zeszytów poprawnie ułożoną sekwencję.

Czas trwania: 15 min.

5. Skutki bezrobocia

Nauczyciel rozdaje uczniom karty pracy – Załącznik 4. Uczniowie w grupach dwuosobowych uzupełniają kartę (każda z osób uzupełnia swoją kartę). Nauczyciel sprawdza poprawność wykonanego zadania. Grupy podają swoje przykłady, a uczniowie uzupełniają swoje karty o te przykłady, których nie uwzględnili.

Czas trwania: 20 min.

UWAGI: pozostałe 2 minuty to czas, który nauczyciel przeznacz na czynności organizacyjno-porządkowe. Sprawdzenie obecności zostaje wliczone w czas przeznaczony na pierwszą część lekcji.

ODNIESIENIE/ZAPIS W NOWEJ PODSTAWIE PROGRAMOWEJ

Podstawa programowa przedmiotu: Podstawy przedsiębiorczości (Treści nauczania 6. Rynek pracy)

Podstawa programowa przedmiotu: Ekonomia w praktyce (Treści nauczania 2. Analiza rynku)

ZAŁĄCZNIKI

Załącznik 1: Stopa bezrobocia w Polsce 2012

Załącznik 2: Mapa Polski/województwa

Załącznik 3: Układanka

Załącznik 4: Skutki bezrobocia

SCENARIUSZ 9

TEMAT LEKCJI

Zakładanie działalności gospodarczej – wizerunek przedsiębiorstwa

CEL (B. Niemierko, 1975)

1. Cel główny

Celem głównym jest nabycie przez uczniów przekonania o ważnej roli nazwy i znaku przedsiębiorstwa oraz całościowej wizualizacji przedsiębiorstwa w budowaniu wizerunku.

2. Cele operacyjne

▶ Wiadomości

Po realizacji lekcji uczeń powinien:

- zdefiniować pojęcia: *nazwa przedsiębiorstwa, logo, księga standardu (księga znaku), branding;*
- rozróżnić i zdefiniować poszczególne etapy tworzenia wizerunku przedsiębiorstwa;
- zidentyfikować skutki prowadzenia niespójnych działań wizerunkowych.

▶ Umiejętności

Po realizacji lekcji uczeń powinien:

- sklasyfikować obszary, w których należy prowadzić działania wizerunkowe przedsiębiorstwa;
- porównać strategię wizerunkową niektórych znanych przedsiębiorstw;
- wskazać związek aspektów emocjonalnych wizerunku firmy z jej sukcesem;
- zaplanować i zaprojektować spójną wizualizację swojego hipotetycznego przedsiębiorstwa.

Zrealizowane zajęcia, w których uczeń brał udział, powinny doprowadzić go do wniosku:

Właściwy wizerunek przedsiębiorstwa sprzyja rozpoznawaniu marki na rynku oraz pomaga w budowaniu relacji emocjonalnej z klientem, co przekłada się na korzyści ekonomiczne przedsiębiorstwa.

METODY (W. Okoń, 1987)

- ▶ **Podające:**
 - elementy wykładu;
 - pokaz.
- ▶ **Problemowe:**
 - klasyczna metoda problemowa;
 - metoda sytuacyjna.
- ▶ **Ekspozujące:**
 - metoda ekspresyjna.
- ▶ **Praktyczne:**
 - metoda ćwiczebna;
 - metoda realizacji zadań wytwórczych.

FORMA

- ▶ Indywidualna
- ▶ Grupowa
- ▶ Zbiorowa

MATERIAŁY DYDAKTYCZNE

- ▶ Taśma klejąca
- ▶ Flamastry, długopisy
- ▶ Kredki
- ▶ Papier kolorowy

- ▶ Nożyczki
- ▶ Klej
- ▶ Załącznik 1 (a, b, c): Kształty
- ▶ Załącznik 2: Logo przedsiębiorstwa
- ▶ Załącznik 3: Wizualizacja firmy (prezentacja)
- ▶ Załącznik 4: Księga standardów

CZAS: Dwie jednostki lekcyjne (90 min.)

PRZEBIEG ZAJĘĆ

1. Kształty

Uczniowie otrzymują karty pracy. Są to trójkąty dla pierwszej grupy, dla drugiej – kwadraty, dla trzeciej – pięciokąty, które trzeba „przerobić” zgodnie z instrukcjami podanymi na karcie – Załącznik 1 a, b, c. Największą figurę uczniowie wycinają z kartki i za pomocą taśmy klejącej przyklejają do ubrania. Jest to ich znak identyfikujący przez resztę lekcji.

Czas trwania: 10 min.

2. Jakie są korzyści ze spójnego wizerunku firmy?

Podczas mini wykładu nauczyciel przedstawia cztery etapy tworzenia wizerunku przedsiębiorstwa:

- nazwa przedsiębiorstwa;
- logo przedsiębiorstwa;
- księga standardu (księga znaku);
- *branding*.

Uczniowie w trzech grupach ustalają powody, dla których przedsiębiorstwa tworzą spójny wizerunek firmy. Każda z grup podaje co najmniej trzy argumenty, które są następnie zapisywane na tablicy. Pod kierunkiem nauczyciela uczniowie dyskutują na temat podawanych argumentów.

Czas trwania: 13 min.

3. Wizerunek firmy

Klasa dzielona jest na 4-osobowe grupy. Uczniowie otrzymują kartę pracy – Załącznik 2. Zadaniem każdej z grup jest wybranie dwóch przykładów logo (z katalogu na karcie pracy) oraz opisanie strategii wizerunkowej tegoż przedsiębiorstwa na podstawie doświad-

czenia osobistego z marką. Uczniowie opisują wszystkie znane im aspekty wizualizacji przedsiębiorstwa oraz dyskutują na temat emocjonalnych i marketingowych przesłań, towarzyszących prezentowanemu przedsiębiorstwu.

Czas trwania: 15 min

4. Wizualizacja znanych przedsiębiorstw – nazwa przedsiębiorstwa, logo przedsiębiorstwa, księga standardów

Nauczyciel prezentuje przykłady wizualizacji przedsiębiorstwa na przykładzie znanych marek produktów – informacje zawarte w prezentacji (Załącznik 3).

Czas trwania: 15 min.

5. Moja księga standardów

Klasa dzielona jest na 4-osobowe grupy. Zadaniem każdej z nich jest wykreowanie wizerunku przedsiębiorstwa, które chcieliby założyć. Uczniowie wybierają jedną z branż proponowanych przez nauczyciela. Kreują spójny przekaz wizerunkowy. Otrzymują komplet materiałów piśmienniczych (kredki, nożyczki, papier kolorowy, papier biały, klej, taśmę klejącą) w celu zaprojektowania:

- nazwy przedsiębiorstwa;
- własnego logo przedsiębiorstwa;
- propozycji wizualizacji korespondencji służbowej i pisma biznesowego;
- wizytówki pracowników przedsiębiorstwa (swojej jako właściciela oraz przedstawiciela handlowego);
- rodzajów i wyglądu gadżetów reklamowych, z właściwym umieszczeniem na nich logo przedsiębiorstwa;
- ubioru pracowników zakładu i ujednoliconej garderoby;
- linii produktów opakowania.

Po wykonaniu zadania każda z grup prezentuje wizualizację swojego przedsiębiorstwa, omawiając swoją koncepcję i inspirację.

Propozycje branż do wyboru:

- przedsiębiorstwo przetwórstwa – poziomki;
- ekologiczna utylizacja odpadów medycznych;
- transport zwierząt;
- sprzedaż choinek prze świętami;
- fryzjer dla zwierząt;
- stylizacja kabin prysznicowych;
- kino dla osób w samochodach;

- sklep z odzieżą w rozmiarach XXL;
- pijalnia soków warzywnych itp.

Czas trwania: 30 min.

6. Zadanie domowe

Zadaniem domowym uczniów jest odszukanie w Internecie przykładów niespójnej wizualizacji przedsiębiorstwa, błędów w tymże zakresie lub sytuacji, kiedy przedsiębiorstwo niewłaściwie zaprojektowało swoje działania wizerunkowe. Forma prezentacji pracy domowej na kolejnych zajęciach to kolaż.

Czas trwania: 5 min.

UWAGI: pozostałe 2 minuty to czas, który nauczyciel przeznaczą na czynności organizacyjno-porządkowe. Sprawdzenie obecności zostaje wliczone w czas przeznaczony na pierwszą część lekcji.

ODNIESIENIE/ZAPIS W NOWEJ PODSTAWIE PROGRAMOWEJ

Podstawa programowa przedmiotu: Podstawy przedsiębiorczości (Treści nauczania 5. Przedsiębiorstwo)

ZAŁĄCZNIKI

Załącznik 1 (a, b, c): Kształty

Załącznik 2: Logo przedsiębiorstwa

Załącznik 3: Wizualizacja przedsiębiorstwa (prezentacja)

Załącznik 4: Księga standardów

SCENARIUSZ 10

TEMAT LEKCJI

Etyczne zachowania w pracy

CEL (B. Niemierko, 1975)

1. Cel główny

Celem głównym jest uposażenie uczniów w wiedzę na temat zasad etycznego postępowania w pracy w relacji pracownik – pracodawca.

2. Cele operacyjne

▶ Wiadomości

Po realizacji lekcji uczeń/uczennica powinien/powinna:

- zdefiniować pojęcia: *zachowanie etyczne, lobbying, molestowanie, dyskryminacja*;
- wymienić typy nieetycznych zachowań w miejscu pracy;
- zilustrować najczęstsze przypadki nadużyć pracowników w stosunku do pracodawcy;
- podać najczęstsze przypadki nadużyć pracodawcy w stosunku do pracowników.

▶ Umiejętności

Po realizacji lekcji uczeń/uczennica powinien/powinna:

- umieć wskazać różne skutki postępowania wbrew zasadom etycznym pracodawcy na różnych płaszczyznach funkcjonowania przedsiębiorstwa;
- umieć wskazać różne skutki postępowania wbrew zasadom etycznym pracownika na różnych płaszczyznach funkcjonowania przedsiębiorstwa;
- skonstruować plan działań aktywizacyjnych dla osób w różnych sytuacjach życiowych;
- przewidzieć dla przedsiębiorstwa skutki zachowań etycznych i nieetycznych w relacji pracownik – pracodawca;
- określić trudności w drodze do realizacji idei etycznego postępowania w relacjach pracowniczych.

Zrealizowane zajęcia, w których uczeń brał udział, powinny doprowadzić go do wniosku:

Zachowanie poprawnych pod względem etycznym relacji pracownik – pracodawca w bezpośredni sposób przekłada się na warunki pracy w przedsiębiorstwie oraz wizerunek przedsiębiorstwa.

METODY (W. Okoń, 1987)

- ▶ **Podające:**
 - dyskusja;
 - elementy wykładu.
- ▶ **Problemowe:**
 - klasyczna metoda problemowa;
 - giełda pomysłów;
 - metoda sytuacyjna.
- ▶ **Ekspozujące:**
 - metody ekspresywne (mini drama).
- ▶ **Praktyczne:**
 - metody ćwiczebne.

FORMA

- ▶ Indywidualna
- ▶ Grupowa
- ▶ Zbiorowa

MATERIAŁY DYDAKTYCZNE

- ▶ Flamastry, długopisy
- ▶ **Załącznik 1:** Postępowanie pracownika
- ▶ **Załącznik 2:** Postępowanie pracodawcy
- ▶ **Załącznik 3:** Scenki sytuacyjne

CZAS: Dwie jednostki lekcyjne (90 min.)

PRZEBIEG ZAJĘĆ

1. Zabawa wprowadzająca: Głuchy telefon – trzy wersje

Aktywność pozwalająca na ukazanie mechanizmu powstawania plotki oraz szumów komunikacyjnych, jakie mogą powstać w pracy. Uczniowie w dwóch grupach mają za zadanie przekazanie informacji – mamy trzy odsłony zadania:

- wersja tradycyjna (*Przeżaj zdanie kolejnej osobie...*);
- wersja pisemna – uczniowie otrzymują kartki, na których jest napisane dowolne zdanie wielokrotnie złożone. Ich zadanie polega na odczytaniu informacji

- z kartki i napisaniu jej kolejnej osobie, ta z kolei odczytuje tę informację i zapisuje swoją wersję – informacje odczytujemy jednokrotnie, później kartkę z informacją początkową osoba przekazująca zabiera;
- wersja dotykowa – uczniowie siadają kolejno za sobą, a ich zadanie polega na napisaniu na plecach osoby przed nimi znaku. Znak napisany na plecach osoba przekazuje kolejnej osobie przed nią. Przykłady znaków: © * \$ @ Δ.

Po zakończeniu zadania nauczyciel omawia błędy komunikacyjne powstałe na skutek użycia różnych kanałów przekazu informacji oraz ukazuje mechanizm powstawania plotki

Czas trwania: 10 min.

2. Zasady etyczne obowiązujące w relacji pracownik–pracodawca

Nauczyciel dzieli klasę na zespoły 4–5 osobowe. Zespoły otrzymują za zadanie uzupełnienie informacji z karty pracy (Załącznik 1), do informacji podanej na kartce powinni podać co najmniej dwa przykłady konsekwencji postępowania pracownika wobec pracodawcy. Uczniowie mają wskazać również na to, jakie konsekwencje może mieć działanie pracownika na sytuację wewnątrz zakładu pracy oraz w relacjach z klientami.

Prezentacja prac każdej z grup.

Pogadanka o innych typach zachowań nieetycznych w relacji pracownik–pracodawca – uczniowie podają inne przykłady takich zachowań i ich konsekwencji w obszarach wskazanych w zadaniu.

Czas trwania: 23 min.

3. Zasady etyczne obowiązujące w relacji pracodawca – pracownik

Zespoły otrzymują kolejne zadanie – uzupełnienie informacji z karty pracy (Załącznik 2), do informacji podanej na kartce powinni podać co najmniej dwa przykłady konsekwencji postępowania pracodawcy wobec pracownika. Uczniowie mają wskazać konsekwencje w obszarach wskazanych w karcie pracy.

Prezentacja prac każdej z grup.

Pogadanka o innych typach zachowań nieetycznych w relacji pracownik – pracodawca – uczniowie podają inne przykłady takich zachowań i ich konsekwencji w obszarach wskazanych w zadaniu.

Czas trwania: 25 min.

4. Trening zachowań etycznych

Uczniowie dobierają się w grupy czteroosobowe. Ich praca polega na odegraniu mini scenek sytuacyjnych. Każda z grup ma tak zaprojektować swoje wystąpienie, aby ukazać prawidłową relację pracownik – pracodawca i relację o charakterze nieetycznym. Po każdej z prezentacji pozostałe grupy i nauczyciel oceniają trafność decyzji prezentowanych w scenkach. Scenki sytuacyjne zaprezentowane są w Załączniku 3.

Czas trwania: 25 min.

5. Kodeks pracy wobec sytuacji szczególnych – praca domowa

Nauczyciel informuje uczniów, że istnieją artykuły w Kodeksie Pracy opisujące szczególne sytuacje w życiu pracownika. Zadaniem uczniów jest odnalezienie kilku przykładów z KP oraz przygotowanie tekstu wypowiedzi pracodawcy na wypadek zaistnienia takiej sytuacji. Przygotowanie tekstu jest zadaniem domowym uczniów.

Czas trwania: 5 min.

UWAGI: pozostałe 2 minuty to czas, który nauczyciel przeznacza na sprawdzenie obecności uczniów na początku lekcji oraz na dokonanie oceny nabytych przez uczniów wiadomości i umiejętności.

ODNIESIENIE/ZAPIS W NOWEJ PODSTAWIE PROGRAMOWEJ

Podstawa programowa przedmiotu: Podstawy przedsiębiorczości (Treści nauczania 1. Człowiek przedsiębiorczy)

Podstawa programowa przedmiotu: Ekonomia w praktyce (Treści nauczania 3. Organizacja przedsiębiorstwa)

ZAŁĄCZNIKI

Załącznik 1: Postępowanie pracownika

Załącznik 2: Postępowanie pracodawcy

Załącznik 3: Scenki sytuacyjne

SCENARIUSZ 11

TEMAT LEKCJI

Ja jako skuteczny menedżer

CEL (B. Niemierko, 1975)

1. Cel główny

Identyfikacja podstawowych cech menedżera.

Celem głównym jest scharakteryzowanie cech profesjonalnego menedżera w kontekście bycia szefem: samego siebie i innych ludzi.

2. Cele operacyjne

▶ **Wiadomości**

Po realizacji lekcji uczeń powinien:

- zdefiniować pojęcia: *menedżer, obraz siebie, słuchanie refleksyjne, parafraza, reguła SMART*;
- wyjaśnić koncepcję *bycia szefem samego siebie*;

▶ **Umiejętności**

Po realizacji lekcji uczeń powinien:

- zastosować parafrazę w komunikacji interpersonalnej;
- zaplanować rozwój osobisty w oparciu o charakterystykę cech menedżera, stosując regułę SMART.

Zrealizowane zajęcia, w których uczeń brał udział, powinny doprowadzić go do wniosku:

Cechy menadżerskie stanowią bardzo istotną pomoc we własnym rozwoju i w relacjach z innymi ludźmi.

METODY (W. Okoń, 1987)

- ▶ **Podające:**
 - wykład;
 - pogadanka;
 - praca z tekstem.
- ▶ **Problemowe:**
 - klasyczna metoda problemowa.
- ▶ **Eksponujące:**
 - ekspresywne.
- ▶ **Praktyczne:**
 - metody ćwiczebne.

FORMA

- ▶ Indywidualna
- ▶ Grupowa
- ▶ Zbiorowa

MATERIAŁY DYDAKTYCZNE

- ▶ Papier biały format A4
- ▶ Kredki
- ▶ Zszywacz biurowy, zszywki
- ▶ **Załącznik 1:** Lista cech
- ▶ **Załącznik 2:** Plan rozwoju menedżera
- ▶ **Załącznik 3:** Menedżer

CZAS

Dwie jednostki lekcyjne (90 min.)

PRZEBIEG ZAJĘĆ

1. Kto to jest menedżer?

Ławki ustawione są w kwadrat. Nauczyciel rozdaje uczniom *Listę cech*, na której uczniowie zaznaczają te z nich, które posiadają – Załącznik 1. Nauczyciel informuje uczniów, że są to cechy menedżerów, zaznaczając, że lista nie jest pełna. Następnie podaje temat lekcji i wyjaśnia znaczenie słowa *Ja* (osoba kierująca nie tylko innymi ludźmi, ale przede

wszystkim sobą. W tym znaczeniu każda osoba jest menedżerem, gdyż kieruje swoim życiem. Jest kompetentnym szefem samego siebie.

Czas trwania: 15 min.

2. Mój obraz siebie

Nauczyciel informuje, że spośród cech znajdujących się na *Liście cech*, szczególnie ważną funkcję pełni obraz siebie. Uczniowie wykonują autoportret, mając do dyspozycji biały papier A4 i kredki. Nauczyciel podkreśla, że zdolności artystyczne nie mają żadnego znaczenia, a chodzi o indywidualne wyrażenie siebie. Po wykonaniu rysunku przez uczniów nauczyciel rozdaje im ponownie *Listę cech*, ale niewypełnioną. Uczniowie, za pomocą biurowego zszywacza, spinają ze sobą *Autoportret* i *Listę cech*. Zszyte materiały „krążą” w kierunku zgodnym ze wskazówkami zegara. Zadaniem uczniów, do których „dotarł” cudzy *Autoportret* jest obejrzenie go dokładnie w aspekcie pytania: *Z jaką cechą kojarzy mi się ten Autoportret?* Uczeń zaznacza kojarzoną przez siebie cechę (tylko jedną) na *Liście cech* danej osoby. Kiedy *Autoportrety* wracają do właścicieli, dołączają do nich (za pomocą zszywacza biurowego) *Listę cech*, którą wypełniali sami na początku spotkania. *Lista* powinna być dołączona na samym spodzie. Nauczyciel prosi uczniów o refleksje na temat wykonanego ćwiczenia i informuje ich, że obraz siebie składa się z wielu „elementów”, zaś jednym z nich jest wiedza o własnych cechach. Uczniowie mogą wskazane przez kolegów cechy dołączyć do własnego obrazu siebie.

Czas trwania: 30 min.

3. Zdolność komunikowania się

Nauczyciel przeprowadza mini wykład na temat umiejętności komunikowania się menedżera. Informuje, że zależy ona szczególnie od *refleksyjnego słuchania*, które służy sprawdzeniu, czy odbiorcy właściwie zrozumieli rozmówcę. Jakość refleksyjnego słuchania można poprawić, stosując *parafrazę*, czyli streszczenie wypowiedzi rozmówcy. Nauczyciel stawia w środku kwadratu dwa krzesła. Siada na jednym z nich, zapraszając na drugie chętnego ucznia, który opowiada o swoich cechach – na podstawie swojego *Autoportretu* i *Listy cech*. Po wysłuchaniu wypowiedzi ucznia nauczyciel stosuje *parafrazę*. Następnie uczniowie, w parach, w dowolnych miejscach sali, powtarzają zaprezentowane na forum ćwiczenie, wchodząc w rolę nadawcy i odbiorcy.

Czas trwania: 15 min.

4. Mapa

Nauczyciel informuje, że obraz siebie, czyli lista osobistych cech, to swoista „mapa”, którą uczeń posługuje się w życiu. Na jej podstawie zaznacza punkt wyjścia (gdzie jestem) oraz punkt dojścia, czyli cel jaki chce osiągnąć (czasami podświadomie). Punktem wyjścia w obecnej chwili jest *Autoportret* i *Listy cech* – takim jestem menadżerem. Stawia uczniom pytanie:

Jakim menedżerem planuję zostać w przyszłości? Nauczyciel rozdaje uczniom *Plan rozwoju menedżera* z opisem reguły formowania celów, tzw. regułą SMART – Załącznik 2. Wyjaśnia założenia reguły, po czym każdy z uczniów wstępnie wypełnia *Plan*. Osoby chętne prezentują wynik swojej pracy na forum klasy. Nauczyciel podkreśla, że sformułowanie *Planu* to niezbędny, pierwszy etap, który pomaga kierować sobą. Umiejętność komunikowania się w dużej mierze pomaga dostrzec przez innych menedżera. Na zakończenie każdy z uczniów otrzymuje Załącznik 3, na podstawie którego nauczyciel, wraz z uczniami, dokonują podsumowania zajęć.

Czas trwania: 28 min.

UWAGI: pozostałe 2 minuty to czas, który nauczyciel przeznacza na czynności organizacyjno-porządkowe. Sprawdzenie obecności zostaje wliczone w czas przeznaczony na pierwszą część lekcji.

ODNIESIENIE/ZAPIS W NOWEJ PODSTAWIE PROGRAMOWEJ

Podstawa programowa przedmiotu: Podstawy przedsiębiorczości (Treści nauczania 1. Człowiek przedsiębiorczy)

ZAŁĄCZNIKI

Załącznik 1: Lista cech
Załącznik 2: Plan rozwoju menedżera
Załącznik 3: Menedżer

WYKORZYSTANE PUBLIKACJE

- ▶ Brzeškiewicz Z. W., *Supersłuchanie. Jak słuchać i być słuchanym*, Warszawa 1997.
- ▶ Encyklopedia Zarządzania, *Zasada SMART*, www.mfiles.pl/pl/index.php/Zasada_SMART, 25.03.2013.
- ▶ Gumbarewicz E., *Obraz siebie*, www.praca.ffm.pl/index.php?mod=1&p=2&srw=1&text=/2006/04/140406a, 25.03.2013.
- ▶ Jarmołowicz W., Kościński M., *Menedżerowie – ich rola i pozycja we współczesnej gospodarce*, www.univ.rzeszow.pl/pliki/Zeszyt4/12_jarломowicz_koscinski.pdf, 23.03.2013.
- ▶ Kopczyńska D., *Menedżer przyswojony, ale czy znany?*, www.tkj.uw.edu.pl/objas/obj_menedzer.html, 23.03.2013.
- ▶ P. Matzdorf, R. Cohn, *System Interakcji Tematycznych* (nadbitka z: R. J. Corsini, *Handbuch der psychotherapie*, str. 1272–1341, 1983).
- ▶ *System walidacji kompetencji i umiejętności pracowników MMŚP Wielkopolskiego Sektora Komunalnego*, www.walidacja.kig.pl/manager/index.php/definicje-kompetencji-zawodowych-menedzerow-XXI-w-sektora-komunalnego, 23.03.2013.

- ▶ Szopiński J., *Kreatywność menedżerów a ich funkcjonowanie rodzinne, zawodowe i osobowościowe*, Kraków 2004.
- ▶ Wenker A., *Rola menedżera w firmie*, www.twojbiznes.byd.pl/userfiles/files/AndrzejWenker.pdf, 23.03.2013.

SCENARIUSZ 12

TEMAT LEKCJI

Hierarchia potrzeb

CEL (B. Niemierko, 1975)

1. Cel główny

Identyfikacja podstawowych potrzeb w relacji do czynników, które mają na nie wpływ.

Celem głównym jest analiza hierarchii potrzeb jako systemu motywacyjnego – pomocy dla rozwoju osobistego uczniów.

2. Cele operacyjne

▶ Wiadomości

Po realizacji lekcji uczeń powinien:

- zdefiniować pojęcie: *potrzeba*;
- wymienić przykłady czynników wpływających na zmianę potrzeb;
- zilustrować system hierarchii potrzeb.

▶ Umiejętności

Po realizacji lekcji uczeń powinien:

- zaklasyfikować daną potrzebę do określonej grupy potrzeb;
- zaplanować swój rozwój osobisty w oparciu o model hierarchii potrzeb.

Zrealizowane zajęcia, w których uczeń brał udział, powinny doprowadzić go do wniosku:

Analiza potrzeb stanowi istotną pomoc w planowaniu rozwoju.

METODY (W. Okoń, 1987)

- ▶ **Podające:**
 - wykład;
 - dyskusja;
 - praca z tekstem;
 - pogadanka.
- ▶ **Problemowe:**
 - klasyczna metoda problemowa.
- ▶ **Ekspozujące:**
 - ekspresywne.

FORMA

- ▶ Indywidualna
- ▶ Grupowa
- ▶ Zbiorowa

MATERIAŁY DYDAKTYCZNE

- ▶ Papier czysty format A4
- ▶ Kredki
- ▶ Taśma bezbarwna
- ▶ Nożyczki
- ▶ Duży arkusz papieru
- ▶ Ławki szkolne (minimum 15 sztuk)
- ▶ Krzesło (1 sztuka)
- ▶ Sala zajęć o wysokości minimum 7 metrów (w razie potrzeby – sala gimnastyczna itp.)
- ▶ **Załącznik 1:** Hierarchia potrzeb
- ▶ **Załącznik 2:** Lista potrzeb

CZAS: Dwie jednostki lekcyjne (90 min.)

PRZEBIEG ZAJĘĆ

1. Potrzeba

Nauczyciel podaje temat lekcji, a następnie daje każdemu uczniowi czystą kartkę papieru formatu A4. Prosi uczniów o zdefiniowanie pojęcia potrzeby, a potem prezentuje własne

stanowisko – Załącznik 1. Uczniowie wydierają (wycinają) w dowolnym kształcie, i miejscu, kawałek kartki, co ma symbolizować potrzebę, czyli brak czegoś. Każda z osób powinna uświadomić sobie, czego jej brak (jaką ma potrzebę). Następnie, na kawałku wydartej kartki, uczeń zapisuje odpowiedź na pytanie: *Co jest moją potrzebą?* Następnie, na forum klasy, każda z osób pokazuje pozostałym fragment wydartej (wyciętej kartki) i odczytuje swoje zdanie. Uczniowie proszeni są o zachowanie kartki na kolejną część lekcji.

Czas trwania: 12 min.

2. Piramida potrzeb

Nauczyciel informuje uczniów, że istnieje bardzo wiele różnorodnych potrzeb i w związku z tym zostały one uporządkowane. Dokonał tego Abraham Maslow, tworząc hierarchię potrzeb prezentowaną w formie piramidy. Piramida składa się z pięciu poziomów. Zadaniem klasy jest zbudowanie pięciopoziomowej piramidy, wykorzystując do tego znajdujące się w sali zajęć ławki (minimum 15 ławek, w systemie: 5 + 4 + 3 + 2 + 1). Następnie nauczyciel nazywa poszczególne poziomy piramidy jako: fizjologiczne (poziom 1), bezpieczeństwa (poziom 2), przynależności (poziom 3), szacunku (poziom 4), samorealizacji (poziom 5), dokonując ich kilkudzaniowej charakterystyki. Do każdego z nich chętne osoby przyklejają taśmą karty z nazwą danego poziomu – Załącznik 2.

Czas trwania: 10 min.

3. Identyfikacja potrzeb w hierarchii

Uczniowie dobierają się w pary, z których każda losuje zapisaną na kartce nazwę jednej potrzeby – Załącznik 2. Zadaniem danej pary jest przygotowanie prezentacji wylosowanej potrzeby na forum klasy. Dana para może wymyśleć dowolną jej formę: opis, rysunek, scenkę, pantomimę, rzeźbę, dowcip, symbol, prezentację słowną itp. Do dyspozycji uczniów są materiały plastyczne (papier, kredki itp.). Uczniowie prezentują efekt swojej pracy, a koledzy odgadują, o jaką potrzebę chodziło. Prace uczniów przymocowywane są na piramidzie.

Czas trwania: 23 min.

4. Moje potrzeby

Uczniowie sięgają po kartki rozdane na początku lekcji i oderwane ich fragmenty, symbolizujące określone potrzeby, i kładą je na odpowiednim poziomie piramidy – w zależności od treści odpowiedzi na pytanie: *Co jest moją potrzebą?*

Czas trwania: 5 min.

5. Czynniki zmienności potrzeb

Nauczyciel informuje, że w ciągu życia potrzeby się zmieniają i wpływa na to wiele czynników. Zadaje pytanie: *Jakie czynniki mają wpływ na zmienność potrzeb?* Uczniowie wymieniają różne czynniki, które w formie haseł zapisywane są na dużym arkuszu papieru znajdującym się w środku kręgu. Na koniec nauczyciel podaje dodatkowe czynniki, nie wymienione przez uczniów – Załącznik 1.

Czas trwania: 10 min.

6. Plan osobistego rozwoju

Każdy uczeń zdejmuje swoją kartkę z piramidy potrzeb, wraz z jej wydartą (wyciętą) częścią. Dokonuje analizy swojej potrzeby. Na czystej części swojej kartki, symbolizującej osobiste zasoby, sporządza plan swojego rozwoju (*Jak w etyczny sposób zamierza zrealizować swoją potrzebę?*). Następnie uczniowie tworzą grupy 6-osobowe, w których dzielą się efektami swojej pracy i ewentualnie wprowadzają korekty do swojego planu rozwoju – na skutek informacji zwrotnej ze strony rówieśników. Na zakończenie nauczyciel krótko omawia rolę potrzeb w rozwoju osobistym.

Czas trwania: 14 min.

7. Na szczycie

Każdy z uczniów kładzie swoją kartkę na odpowiednim poziomie piramidy, z tą różnicą, że osoby, które stworzyły plan rozwoju położą swoje kartki o poziom wyżej. Nauczyciel informuje uczniów, że w koncepcji Masłowa na wyższy poziom w hierarchii można „wejść” po realizacji potrzeb z poziomu niższego. Omawia poziom potrzeb transcendentalnych. W związku z tym, do zbudowanej z ławek piramidy uczniowie wprowadzają poziom szósty – w formie stojącego na ławce, na szczycie, krzesła. Każdy z uczniów na chwilę siada na szczycie piramidy. Na zakończenie, każda z osób uczestniczących otrzymuje Załącznik 1.

Czas trwania: 14 min.

UWAGI: pozostałe 2 minuty to czas, który nauczyciel przeznaczają na czynności organizacyjno-porządkowe. Sprawdzenie obecności zostaje wliczone w czas przeznaczony na pierwszą część lekcji.

ODNIESIENIE/ZAPIS W NOWEJ PODSTAWIE PROGRAMOWEJ

Podstawa programowa przedmiotu: Podstawy przedsiębiorczości (Treści nauczania 1. Człowiek przedsiębiorczy)

ZAŁĄCZNIKI

Załącznik 1: Hierarchia potrzeb

Załącznik 2: Lista potrzeb

WYKORZYSTANE PUBLIKACJE

- ▶ Aksjoberg T., *Abc marketingu*, Warszawa 1992.
- ▶ Encyklopedia PWN, www.encyklopedia.pwn.pl/haslo.php?id=3961121, 04.04.2013.
- ▶ Mika S., *Psychologia społeczna*, Warszawa 1987.
- ▶ Strelau J., Psychologia ogólna, w: *Psychologia. Podręcznik akademicki, Tom 2*, Gdańsk 2000.
- ▶ Waters D., *Zarządzanie operacyjne. Towary i usługi*, Warszawa 2012, cyt. za: Becht A., Prezentacja rozdziału 15 Mierniki pracy, www.aneksy.pwn.pl/zarzadzanie/?id=416&typ=prez, 04.03.2013.
- ▶ Wawak S., *Hierarchia potrzeb*, www.mfiles.pl/pl/index.php/Hierarchia_potrzeb. data

SCENARIUSZ 13

TEMAT LEKCJI

Jak komunikować się, aby uzyskać zatrudnienie?

CEL (B. Niemierko, 1975)

1. Cel główny

Zidentyfikowanie procesu uzyskiwania zatrudnienia na tle procesu dokonywania sprzedaży

Celem głównym jest rozwijanie kompetencji komunikacyjnych uczniów niezbędnych w procesie uzyskiwania zatrudnienia.

2. Cele operacyjne

▶ Wiadomości

Po realizacji lekcji uczeń powinien:

- wymienić główne etapy procesu rekrutacji do pracy;
- objaśnić etapy procesu rekrutacji, w aspekcie komunikacji interpersonalnej.

▶ Umiejętności

Po realizacji lekcji uczeń powinien:

- zastosować w praktyce technikę aktywnego słuchania;
- dokonać analizy procesu komunikacji z pracodawcą – z perspektywy sprzedawcy.

Zrealizowane zajęcia, w których uczeń brał udział, powinny doprowadzić go do wniosku:

Efektywnie stosowana komunikacja interpersonalna zwiększa szansę na uzyskanie zatrudnienia.

METODY (W. Okoń, 1987)

▶ Podające:

- pokaz;
- dyskusja;
- wykład;
- praca z tekstem;
- pogadanka.

▶ Problemowe:

- metoda sytuacyjna;
- metoda „burzy mózgów”.

▶ Ekspozujące:

- ekspresywne.

▶ Praktyczne:

- metody ćwiczebne.

FORMA

- ▶ Indywidualna
- ▶ Grupowa
- ▶ Zbiorowa

MATERIAŁY DYDAKTYCZNE

- ▶ Kartki: różnego formatu, koloru, faktury itp.
- ▶ Kredki, taśma bezbarwna, klej, nożyce
- ▶ **Załącznik 1:** Pytania na rozmowę kwalifikacyjną
- ▶ **Załącznik 2:** Nazwy zawodów
- ▶ **Załącznik 3:** Dokumenty aplikacyjne
- ▶ **Załącznik 4:** Pytania do samoanalizy

CZAS: Dwie jednostki lekcyjne (90 min.)

PRZEBIEG ZAJĘĆ

1. Rekrutowany pracownik

Nauczyciel czyta różne pytania zadawane w trakcie rozmów kwalifikacyjnych, zadaniem uczniów jest zaś odgadnięcie, jaki będzie dzisiaj temat lekcji – Załącznik 1. Po krótkiej rozmowie z uczniami na temat pytań, nauczyciel prezentuje temat lekcji.

Czas trwania: 7 min.

2. Pracodawca inicjuje komunikację interpersonalną

Nauczyciel informuje, że pierwszym etapem rekrutacji jest inicjatywa pracodawcy wyrażająca się ogłoszeniem o ofercie pracy, co stanowi początek procesu komunikacji interpersonalnej – w formie druku.

Czas trwania: 5 min.

3. Jestem pracodawcą – zgłaszam ofertę pracy

Uczniowie losują kartki z nazwami zawodów – Załącznik 2. Wyobrażają sobie, że są pracodawcami i chcą zlecić wykonanie jakiegoś zadania innej osobie – za wynagrodzeniem. Wykorzystując dostępne materiały, przygotowują oferty pracy, zgodnie z zaprezentowanym na tablicy schematem: Kto oferuje, Nazwa stanowiska, Wymagania, Obowiązki,

Co oferuje, Kontakt. Następnie umieszczają swoją ofertę w takim miejscu klasy, które uważają za najlepsze do tego celu.

Nauczyciel podsumowuje wykonane zadanie, podkreślając inicjację procesu komunikacji interpersonalnej z pracodawcą.

Czas trwania: 15 min.

4. Jestem osobą poszukującą zatrudnienia – analizuję oferty pracodawców

Nauczyciel podaje instrukcję: *Wyobraź sobie, że jesteś osobą poszukującą zatrudnienia, analizującą oferty pracy. Rozejrzyj się po klasie, przeanalizuj ogłoszenia i zidentyfikuj oferty pracy, które Ciebie najbardziej interesują. Zapamiętaj lub zapisz te oferty.* Chętni uczniowie, na forum, informują o ofertach, które wybrali oraz o czynnikach decydujących, w ich przypadku, o atrakcyjności oferty. Nauczyciel podsumowując, dodaje jeszcze inne czynniki, niepodane przez uczniów, które uważa za ważne.

Czas trwania: 10 min.

5. Alternatywna droga do pracodawcy

Nauczyciel radzi uczniom nie ograniczać się podczas poszukiwania pracy do ofert pochodzących jedynie od pracodawców. Po czym zadaje im pytanie: *W jaki inny sposób można poszukiwać zatrudnienia?* Pomysły uczniów zapisywane są na tablicy. Na zakończenie nauczyciel przedstawia sposoby poszukiwania zatrudnienia (Internet, ludzie, pracownicy, pracodawcy, urząd pracy, agencje zatrudnienia, własny biznes), ewentualnie niewymienione przez uczniów.

Czas trwania: 8 min.

6. Sprzedaję swoje „Ja”

Nauczyciel tłumaczy, że szukanie pracy jest sprzedażą, a osoba poszukująca pracy – sprzedawcą, który handluje swoim „Ja”. Charakteryzuje ten etap rekrutacji w aspekcie potrzeb klienta, a następnie syntetycznie omawia drugi etap rekrutacji: *Przygotowanie i dostarczenie dokumentów aplikacyjnych: CV i listu motywacyjnego.* Podkreśla, że stanowią one drukowaną formę komunikacji interpersonalnej, a jednocześnie, w rozumieniu sprzedaży, materiały informacyjne i reklamowe. Nauczyciel rozdaje uczniom opracowanie dotyczące pisania CV oraz listu motywacyjnego i na jego podstawie analizuje z uczniami podstawowe błędy popełniane przez kandydatów do pracy podczas tworzenia dokumentów aplikacyjnych – Załącznik 3.

Czas trwania: 10 min.

7. Przygotowanie do rozmowy kwalifikacyjnej – odzwierciedlenie

Nauczyciel omawia trzeci etap procesu rekrutacji: *Przygotowanie się do rozmowy kwalifikacyjnej*. Nawiązuje do technik słuchania jako elementu przygotowań do komunikacji interpersonalnej – zarówno w trakcie rozmowy kwalifikacyjnej, jak i w procesie sprzedaży. Podkreśla znaczenie odzwierciedlania w zwiększaniu efektywności komunikacji. Uczniowie dobierają się w pary. Jedna z osób wykonuje, bezsłownie, dowolne ruchy, a partner z pary naśladuje je na zasadzie odbicia lustrzanego. Następuje zamiana ról. Nauczyciel wyjaśnia, że lustro stanowi analogię odzwierciedlania.

Czas trwania: 13 min.

8. Rozmowa kwalifikacyjna

Nauczyciel podaje uczniom instrukcję: *Spróbujcie znaleźć dla siebie pracę – u pracodawców, którzy sporządzili oferty pracy na początku lekcji. Ustalcie Wasze wynagrodzenie („coś za coś”), lecz bez pieniędzy i wymiany rzeczy, a na zasadzie wymiany wzajemnej pomocy.*

Czas trwania: 10 min.

9. Samoanaliza

Uczniowie wymieniają poznane etapy procesu rekrutacji, a nauczyciel dodaje ostatni z nich – *Samoanalizę*, traktowaną jako metodę analizowania przyczyn swoich sukcesów i porażek w procesie poszukiwania zatrudnienia, także w przypadku sprzedawców. Następnie każdy uczeń otrzymuje pytania do samoanalizy do samodzielnego wypełnienia – Załącznik 4. Po wykonaniu zadania chętni uczniowie podają swoje wyniki (wyrażone w %), a także refleksje, które im się nasuwają w związku z uzyskanym wynikiem.

Czas trwania: 10 min.

UWAGI: pozostałe 2 minuty to czas, który nauczyciel przeznacz na czynności organizacyjno-porządkowe. Sprawdzenie obecności zostaje wliczone w czas przeznaczony na pierwszą część lekcji.

ODNIESIENIE/ZAPIS W NOWEJ PODSTAWIE PROGRAMOWEJ

Podstawa programowa przedmiotu: Podstawy przedsiębiorczości (Treści nauczania 6. Rynek pracy)

ZAŁĄCZNIKI

Załącznik 1: Pytania na rozmowę na rozmowę kwalifikacyjną

Załącznik 2: Nazwy zawodów

Załącznik 3: Dokumenty aplikacyjne

Załącznik 4: Pytania do samoanalizy

WYKORZYSTANE PUBLIKACJE

- ▶ Fensterheim H., Baer J., *Jak nauczyć się asertywności. Nie mów TAK, gdy chcesz powiedzieć NIE*, Warszawa 2000.
- ▶ Gut J., Haman W., *Docenić konflikt. Od walki i manipulacji do współpracy*, Warszawa 1993.
- ▶ MPiPS – Portal Publicznych Służb Zatrudnienia, *Rozmowa kwalifikacyjna*,
- ▶ www.psz.praca.gov.pl/main.php?do=ShowPage&nPID=867690&pT=details&sP=CONTENT,objectID,867771, 21.02.2013.

SCENARIUSZ 14

TEMAT LEKCJI

Barьеры zakłócające proces komunikacji

CEL (B. Niemierko, 1975)

1. **Cel główny**

Identyfikacja barier w komunikowaniu się.

Celem głównym jest zwiększenie umiejętności ograniczania wpływu barier komunikacyjnych na przebieg komunikacji interpersonalnej.

2. **Cele operacyjne**

- ▶ **Wiadomości**

Po realizacji lekcji uczeń powinien:

- zdefiniować pojęcie *bariery komunikowania*;
- podać przykłady barier wewnętrznych;
- wyjaśnić, co to jest *źródło szumu* i podać przykłady.

▶ **Umiejętności**

Po realizacji lekcji uczeń powinien:

- zastosować adekwatne sposoby ograniczania wpływu barier komunikacyjnych;
- wykrywać bariery komunikacyjne w określonych sytuacjach.

Zrealizowane zajęcia, w których uczeń brał udział, powinny doprowadzić go do wniosku:

Ograniczanie wpływu barier komunikacyjnych zdecydowanie poprawia efektywność komunikowania się.

METODY (W. Okoń, 1987)

- ▶ **Podające:**
 - wykład;
 - pogadanka;
 - praca z tekstem;
 - opis.
- ▶ **Problemowe:**
 - klasyczna metoda problemowa.
- ▶ **Ekspozujące:**
 - metoda ekspresyjna.
- ▶ **Praktyczne:**
 - metody ćwiczebne.

FORMA

- ▶ Indywidualna
- ▶ Grupowa
- ▶ Zbiorowa

MATERIAŁY DYDAKTYCZNE

- ▶ Taśma bezbarwna (kilka sztuk)
- ▶ Szpilki
- ▶ **Załącznik 1:** Bariery zakłócające proces komunikowania się
- ▶ **Załącznik 2:** Nazwy barier komunikacyjnych
- ▶ **Załącznik 3:** Opisy barier utrudniających aktywne słuchanie

CZAS: Dwie jednostki lekcyjne (90 min.)

PRZEBIEG ZAJĘĆ

1. Pojęciówka

Nauczyciel zapisuje na tablicy temat lekcji, a następnie zapisuje na tablicy literę „N”, oznaczającą nadawcę, oraz literę „O”, oznaczającą odbiorcę. Pomiędzy nimi rysuje „mur” (w formie bardzo grubej kreski), po czym informuje uczniów, że w procesie komunikacji interpersonalnej występuje „mur” zakłócający nadawanie i odbiór przekazu. „Cegiełkami muru” są poszczególne bariery komunikacyjne, których jest bardzo wiele. „Cegiełki” (bariery) tworzące „mur” stanowią źródło „szumu informacyjnego”, powodującego zniekształcenia przekazywanych informacji. Nauczyciel prosi uczniów o samodzielne zdefiniowanie pojęcia bariery komunikacyjnej, a następnie podaje swoją własną – Załącznik 1.

Czas trwania: 10 min.

2. Fizyczne przedmioty jako mury w komunikacji

Nauczyciel wskazuje, że aktualnie istnieje proces komunikacji pomiędzy nim (nadawcą) a klasą (grupą odbiorców). Na przykładzie tej komunikacji identyfikuje niektóre z barier komunikacyjnych, wśród których znajdują się fizyczne przedmioty oddzielające nadawcę od odbiorcy. W przypadku klasy chodzi o biurko nauczyciela oraz ławki. Nauczyciel podaje instrukcję: *Przestawcie, wspólnie, przedmioty w klasie w taki sposób, aby nie tworzyły bariery między nami.* Optymalne rozwiązanie, do którego powinni dojść uczniowie, to stworzenie kręgu z krzesel (wystarczy przybliżonego). Nauczyciel, wraz z uczniami, dokonuje krótkiej refleksji na temat różnicy w ich komunikacji, zależnie od ustawienia przedmiotów.

Czas trwania: 10 min.

3. Inne mury

Nauczyciel ustawia na środku kręgu dwa puste krzesła, oddalone od siebie w pewnej odległości. Prosi, aby uczniowie wyobraźli sobie, że na jednym z nich siedzi nadawca, a na

drugim – odbiorca. Pomiędzy nimi uczniowie budują „mur”, składający się z „cegielek”, którymi są poszczególne bariery komunikowania – Załącznik 2. Wszyscy siedzą w kręgu. Nauczyciel czyta kartkę z nazwą bariery, chętna osoba z klasy bierze zaś wyczytaną kartkę, przypina na ubraniu i staje pomiędzy krzesłami (między nadawcą a odbiorcą), symbolizując „cegielekę” muru. Nauczyciel dysponuje nazwami około 25 barier, tak aby każdy uczeń dołączył do „muru”. Po utworzeniu „muru” zostaje podjęta dyskusja na temat aktualnego stanu komunikowania się pomiędzy nadawcą a odbiorcą. Nauczyciel stawia pytania:

- *Co sądzisz o jakości tej komunikacji?*
- *Jakie przykłady z życia, które zaobserwowałeś, obrazują aktualną komunikację pomiędzy nadawcą, a odbiorcą?*
- *Jakie rezultaty osiągną nadawca i odbiorca? – podaj hipotetyczne przykłady, które przychodzą Ci w związku z tym na myśl.*

Czas trwania: 15 min.

4. Katalizatory

Uczniowie wymieniają zalety prawidłowej komunikacji. W związku z tym uczniowie symbolicznie usuwają daną barierę komunikacyjną. Nauczyciel podaje instrukcję: *Odejdź ze swoją kartką, symbolizującą daną barierę, i przymocuj ją w takim miejscu klasy, by nie zakłócała komunikacji.*

Uczniowie, za pomocą taśmy bezbarwnej, przymocowują swoją kartkę i siadają w kręgu. Dokonują refleksji nad aktualnym stanem komunikacji pomiędzy nadawcą a odbiorcą i porównują go z sytuacją, w której istniał „mur”.

Czas trwania: 10 min.

5. Bariery wewnętrzne – utrudniające słuchanie

Nauczyciel informuje, że istnieje jeszcze grupa barier, które utrudniają aktywne słuchanie, podstawową umiejętnością decydującą o efektywności komunikacji. Są to tzw. bariery wewnętrzne. Uczniowie dobierają się w pary, z których każda ma za zadanie przedstawić krótką scenkę (około 30 sek.) obrazującą barierę, której nazwa i opis zapisane są na kartkach – Załącznik 3. Po odegraniu każdej scenki następuje krótkie jej omówienie.

Czas trwania: 18 min.

6. Bariery w komunikowaniu się niewerbalnym

Nauczyciel informuje, że oprócz komunikacji werbalnej, bariery istnieją także w komunikacji niewerbalnej. Następnie poleca, aby uczniowie dobrali się w pary i, stojąc, porozmawiali krótko ze sobą na dowolny temat – bez kontaktu wzrokowego. W trakcie rozmowy

nauczyciel wprowadza modyfikację i poleca, aby uczniowie kontynuowali rozmowę w parach, tym razem utrzymując ze sobą kontakt wzrokowy. Siedząc w kręgu, uczniowie, pod kierunkiem nauczyciela, dokonują następnie refleksji odnośnie ćwiczenia. Nauczyciel podkreśla, że brak kontaktu wzrokowego jest barierą komunikacyjną. Następnie nauczyciel stawia w środku kręgu krzesło, informując, że symbolizuje ono osobę. Nauczyciel zachęca uczniów, aby podali znane im z wcześniejszych lekcji przykłady barier na poziomie niewerbalnym i próbowali je indywidualnie zademonstrować bezsłownie wobec „osoby” na krześle. Chętni uczniowie demonstrują różne warianty barier niewerbalnych (na przykład: odwrócenie się plecami, patrzeć „z góry”, założenie rąk, odchylenie się do tyłu itp.). Po każdej demonstracji uczniowie, pod kierunkiem nauczyciela, identyfikują poszczególne bariery niewerbalne.

Czas trwania: 15 min.

7. Refleksje końcowe

Nauczyciel rozdaje każdej osobie z klasy tekst, na podstawie którego zrealizowana została niniejsza lekcja – Załącznik 1. Osoby chętne w kilku zdaniach podsumowują omawiane treści, dzieląc się osobistą refleksją odnośnie tematu zajęć.

Czas trwania: 10 min.

UWAGI: pozostałe 2 minuty to czas, który nauczyciel przeznaczają na czynności organizacyjno-porządkowe. Sprawdzenie obecności zostaje wliczone w czas przeznaczony na pierwszą część lekcji.

ODNIESIENIE/ZAPIS W NOWEJ PODSTAWIE PROGRAMOWEJ

Podstawa programowa przedmiotu: Podstawy przedsiębiorczości (Treści nauczania 1. Człowiek przedsiębiorczy)

ZAŁĄCZNIKI

Załącznik 1: Bariery zakłócające proces komunikowania się
Załącznik 2: Nazwy barier komunikacyjnych
Załącznik 3: Opisy barier utrudniających aktywne słuchanie

WYKORZYSTANE PUBLIKACJE

- ▶ Augustynek A., *Komunikacja interpersonalna*, www.psychologia.net.pl/artkul.php?level=425, 18.04.2013.

- ▶ madrito, *Bariery w komunikacji interpersonalnej*, www.sciaga.pl/tekst/56603-57-bariery_w_komunikacji_interpersonalnej, 20.03.2013.
- ▶ Wikipedia, *Komunikacja interpersonalna*, www.pl.wikipedia.org/wiki/Komunikacja_interpersonalna, 20.03.2013

SCENARIUSZ 15

TEMAT LEKCJI

Moja droga do asertywności

CEL (B. Niemierko, 1975)

1. Cel główny

Kształtowanie postaw asertywnych

2. Cele operacyjne

▶ Wiadomości

Po realizacji lekcji uczeń powinien:

- zdefiniować pojęcia: *asertywność, samoświadomość, samoregulacja, motywacja, empatia, zachowanie uległe, zachowanie agresywne, zachowanie asertywne*;
- rozróżniać zachowania asertywne, uległe i agresywne.

▶ Umiejętności

Po realizacji lekcji uczeń powinien:

- sklasyfikować związane z emocjami umiejętności tworzące podstawę zachowań asertywnych;
- dowieść, że w określonych sytuacjach zachowanie uległe lub agresywne mogą być zachowaniem asertywnym.

Zrealizowane zajęcia, w których uczeń brał udział, powinny doprowadzić go do wniosku:

Zachowania asertywne są konsekwencją pracy nad własnymi emocjami.

METODY (W. Okoń, 1987)

- ▶ **Podające:**
 - opis;
 - dyskusja;
 - pogadanka;
 - pokaz;
 - wykład;
 - praca z tekstem.
- ▶ **Problemowe:**
 - giełda pomysłów;
 - metoda sytuacyjna.
- ▶ **Eksponujące:**
 - Ekspresywne.

FORMA

- ▶ Indywidualna
- ▶ Grupowa
- ▶ Zbiorowa

MATERIAŁY DYDAKTYCZNE

- ▶ Projektor
- ▶ Laptop/komputer
- ▶ Czyste kartki formatu A4
- ▶ Kredki
- ▶ **Załącznik 1:** Asertywność (prezentacja)
- ▶ **Załącznik 2:** Empatia
- ▶ **Załącznik 3:** Zasady szacunku dla samego siebie i innych

CZAS: Dwie jednostki lekcyjne (90 min.)

PRZEBIEG ZAJĘĆ

1. Definicja asertywności

Nauczyciel prezentuje slajd nr 1 z tematem lekcji *Moja droga do asertywności*. Prosi uczniów o zdefiniowanie pojęcia asertywności, a na koniec podaje własną definicję *Asertywność = szacunek dla samego siebie* (slajd nr 2) – Załącznik 1.

Czas trwania: 4 min.

2. Mam szacunek dla samego siebie

Uczniowie siedzą w kręgu, a nauczyciel podaje instrukcję: *Napisz na kartce (czysta kartka formatu A4 ponumerowana po obu stronach: 1, 2) na jednej stronie, za pomocą kredek, zdanie: Mam szacunek dla samego siebie.* Po wykonaniu zadania przez uczniów nauczyciel prosi ich o pokazanie kartek kolegom, wymianę poglądów na temat wykonanego zadania i zachowanie kartek na później.

Czas trwania: 4 min.

3. Początek drogi do asertywności

Nauczyciel omawia etapy dochodzenia do asertywności. Wskazuje na pierwszy etap – *Samoświadomość* (slajd nr 2).

Dzieli uczniów na grupy 6-osobowe. Pracując w grupach, każda osoba nazywa dwie emocje: pozytywna i negatywną, które subiektywnie najczęściej odczuwa. Następnie reprezentant każdej z grup opowiada o efektach pracy. Wyłonione osoby podają nazwy emocji wymienione w danej grupce oraz podają liczbę wyborów. Nauczyciel zapisuje wszystko na tablicy (dodaje swoje własne propozycje). Podsumowuje efekty pracy w kontekście samoświadomości.

Czas trwania: 10 min.

4. Samoregulacja

Nauczyciel informuje uczniów, że drugi etap drogi do asertywności to *Samoregulacja* (slajd nr 2). Następnie zadaje im pytanie: *Która emocja negatywna pojawia się u Was najczęściej?* Zostaje przeprowadzona krótka dyskusja na ten temat. Prosi, aby uczniowie przeprowadzili w grupach rozmowę, opierając się na pytaniu: *Jak radzicie sobie z negatywnymi emocjami?* Następnie wybierają jeden sposób, o którym przedstawiciel każdej z grup opowiada na forum klasy. Nauczyciel podsumowuje ćwiczenie w aspekcie samoregulacji.

Czas trwania: 15 min.

5. Motywacja

Nauczyciel podaje trzeci etap dochodzenia do asertywności – *Motywację* (slajd nr 3). Zadaje uczniom pytanie: *Która z emocji pozytywnych pojawia się u Was najczęściej?* Następnie nauczyciel stawia w środku kręgu puste krzesło, instruując: *Wykorzystaj tę pozytywną emocję do osiągnięcia własnych celów. Usiądź na krześle i podaj swój bieżący cel, dokańczając zdanie: Moim bieżącym celem jest..., a potem posłuchaj wypowiedzi kolegów. Powiedzmy, że na krześle usiądzie chłopak i powie: Moim celem jest umówić się z koleżanką, zaś emocją*

– radość. Ktoś z klasy może zaproponować: *Hej! (radość na twarzy). Cieszę się, że Cię widzę! W kinie grają świetną komedię. Będzie wesoło. Zapraszam Cię! (entuzjazm na twarzy)*”. Po wykonaniu zadania przez uczniów, nauczyciel podsumowuje ćwiczenie, uwypuklając w nim znaczenie motywacji.

Czas trwania: 12 min.

6. Empatia

Nauczyciel prezentuje czwarty etap drogi do asertywności – *Empatię* (slajd nr 3). Uczniowie otrzymują przykład empatii – w formie opisu, wraz z pytaniami do tekstu – Załącznik 2. Na podstawie Załącznika 2 nauczyciel prowadzi rozmowę z klasą, prezentując definicje empatii oraz rozmawiając o jej użyteczności w różnych sytuacjach.

Czas trwania: 10 min.

7. Zachowanie uległe, agresywne, asertywne

Nauczyciel krótko charakteryzuje poszczególne typy zachowań (na podstawie tematu *Asertywność i empatia – podręcznik Podstawy przedsiębiorczości*), po czym podaje instrukcję: *W formie bezsłownej, za pomocą swojego ciała, przedstaw rzeźbę, prezentując w ten sposób osobę odpowiadającą przy tablicy, która przedstawia zachowanie: uległe, agresywne, asertywne*. Na forum klasy ochotnicy prezentują w określone typy zachowań formie rzeźby.

Czas trwania: 9 min.

8. Być asertywnym

Nauczyciel podejmuje z uczniami rozmowę dotyczącą tego, jak rozpoznać zachowanie asertywne (slajd nr 4). Każdy z uczniów otrzymuje kartkę z wypisanymi prawami osoby asertywnej. Wspólnie z nauczycielem omawiają ich znaczenie – Załącznik 3.

Czas trwania: 14 min.

9. Szacuję siebie!

Na czystej stronie kartki wykorzystywanej na początku lekcji uczniowie piszą: *Mam szacunek dla samego siebie*. Następnie porównują to zdanie ze zdaniem zapisanym na odwrocie, według instrukcji: *Temat lekcji brzmiał: Moja droga do asertywności. Popatrz na napis z początku lekcji i odpowiedz na pytanie: Ile brakowało mi do asertywności? Napisz Twoją subiektywną odległość, wyrażając ją w jednostkach miary (centymetrach, metrach, kilometrach itp.). Teraz popatrz na napis z końca lekcji i odpowiedz na pytanie: Ile aktualnie brakuje mi do asertywności? Subiektywną odległość wyraż w jednostkach miary*. Na forum

chętni uczniowie podają swoje odległości. Następuje dyskusja. Na zakończenie nauczyciel, na podstawie slajdu nr 5, krótko przypomina etapy drogi do asertywności, zachęcając do pracy nad własnymi emocjami.

Czas trwania: 10 min.

UWAGI: pozostałe 2 minuty to czas, który nauczyciel przeznaczają na czynności organizacyjno-porządkowe. Sprawdzenie obecności zostaje wliczone w czas przeznaczony na pierwszą część lekcji.

ODNIESIENIE/ZAPIS W NOWEJ PODSTAWIE PROGRAMOWEJ

Podstawa programowa przedmiotu: Podstawy przedsiębiorczości (Treści nauczania 1. Człowiek przedsiębiorczy)

ZAŁĄCZNIKI

Załącznik 1: Asertywność (prezentacja)

Załącznik 2: Empatia

Załącznik 3: Zasady szacunku dla samego siebie i innych

WYKORZYSTANE PUBLIKACJE

- ▶ Dryden W., Constantinou D., *Asertywność krok po kroku*, Kielce 2007.
- ▶ Fensterheim H., Baer J., *Jak nauczyć się asertywności. Nie mów TAK, gdy chcesz powiedzieć NIE*, Warszawa 2000.
- ▶ Goleman D., *Inteligencja emocjonalna w praktyce*, Poznań 1999.

SCENARIUSZ 16

TEMAT LEKCJI

Człowiek asertywny w kontakcie ze sobą posiada poczucie kontroli nad własnym życiem

CEL (B. Niemierko, 1975)

1. Cel główny

Uświadomienie uczniom, iż asertywność wobec siebie to aktywna postawa wobec własnych marzeń i pragnień.

Celem głównym jest zwiększenie motywacji uczniów do podejmowania działań zmierzających do realizacji założonych celów.

2. Cele operacyjne

▶ **Wiadomości**

Po realizacji lekcji uczeń powinien:

- wyjaśniać, na czym polega asertywność w kontakcie ze sobą;
- definiować pojęcie wewnątrz- i zewnątrzsterowności;
- charakteryzować osobę wewnątrzsterowną i zewnątrzsterowną;
- znać korzyści wynikające z aktywnej postawy wobec siebie i życia.

▶ **Umiejętności**

Po realizacji lekcji uczeń powinien:

- rozróżniać zachowanie osoby wewnątrzsterownej i zewnątrzsterownej;
- analizować własne zachowanie z perspektywy wewnątrzsterowności.

Zrealizowane zajęcia, w których uczeń brał udział, powinny doprowadzić go do wniosku:

Wewnętrzna kontrola nad życiem kształtuje się dzięki realizacji własnych pragnień. Aktywna postawa wobec życia przekłada się na zadowolenie z siebie.

METODY (W. Okoń, 1987)

- ▶ **Podające:**
 - wykład.
- ▶ **Problemowe:**
 - metoda przypadków.
- ▶ **Praktyczne:**
 - metody ćwiczebne.
- ▶ **Eksponujące:**
 - metody ekspresywne.

FORMA

- ▶ Grupowa
- ▶ Zbiorowa

MATERIAŁY DYDAKTYCZNE

- ▶ Komputer
- ▶ Rzutnik
- ▶ Markery dla każdej grupy
- ▶ Kartki flipchart
- ▶ **Załącznik 1:** Prezentacja multimedialna
- ▶ **Załącznik 2:** Spróbuj czegoś nowego przez 30 dni– (instrukcja dla ucznia do zadania)

CZAS: Jedna jednostka lekcyjna (45 min.)

PRZEBIEG ZAJĘĆ

1. Rzeźba

Nauczyciel rozpoczyna lekcję, zapraszając uczniów do zabawy. Prosi ich o dobranie się w pary. Jedna osoba z pary jest *rzeźbiarzem*, a druga *materiałem*, z którego ma powstać rzeźba. Zadaniem rzeźbiarza jest ustawienie ciała i mimiki na twarzy partnera tak, aby wyrażała wstyd. Zadaniem materiału na rzeźbę jest poddanie się woli rzeźbiarza. Kiedy rzeźbiarze skończą wykonywać swoją pracę, rzeźby pozostają nieruchome. Na zakończenie rzeźbiarze razem z nauczycielem oglądają rzeźby.

Nauczyciel wyjaśnia uczniom, że zachowanie osoby może być sterowane przez czynniki zewnętrzne lub kontrolowane przez nią samą, przedstawia uczniom pojęcie wewnątrz- oraz zewnątrzsterowności oraz związane z tymi pojęciami pojęcie poczucia kontroli wewnętrznej. Następnie nauczyciel wyjaśnia zagadnienie asertywności w kontakcie ze sobą, mówi uczniom, iż poprzez działanie człowiek buduje wewnątrzsterowność i poczucie kontroli nad własnym życiem. Pojęcia są omawiane dokładnie, z odwołaniem się do praktycznych, życiowych przykładów. Nauczyciel może posiłkować się prezentacją zawierającą definicje pojęć – Załącznik 1.

Czas trwania: 28 min.

2. Spróbuj czegoś nowego przez 30 dni

Nauczyciel, odnosząc się do asertywności w kontakcie ze sobą, przedstawia uczniom cel kolejnego ćwiczenia (stworzenie listy korzyści płynących z działania). Przedstawia postać i podjęte przez nią działania. Dzieli klasę na małe grupy (5–6-osobowe) i rozdaje wydrukowaną instrukcję dla ucznia – Załącznik 2. Po przeczytaniu instrukcji dla ucznia odpowiada na ewentualne pytania. Potem nauczyciel wyjaśnia uczniom, czym jest platforma ted.com i prezentuje im film (link do filmu: http://www.ted.com/talks/matt_cutts_try_something_new_for_30_days.html).

Uczniowie, najpierw indywidualnie, a potem grupowo, wykonują zadanie umieszczone w instrukcji, polegające na stworzeniu listy korzyści podejmowania nowych działań. Następnie reprezentanci każdej grupy przedstawiają spostrzeżenia kolegów ze swoich grup. Wszyscy wspólnie tworzą jedną ostateczną listę. Nauczyciel motywuje uczniów do odkrywania ewentualnie niezauważonych przez nich aspektów.

Czas trwania: 25 min.

UWAGI: Sprawdzenie obecności zostaje wliczone w czas przeznaczony na pierwszą część lekcji.

ODNIESIENIE/ZAPIS W NOWEJ PODSTAWIE PROGRAMOWEJ

Podstawa programowa przedmiotu: Podstawy przedsiębiorczości (Treści nauczania 1. Człowiek przedsiębiorczy)

ZAŁĄCZNIKI

Załącznik 1: Prezentacja multimedialna

Załącznik 2: Spróbuj czegoś nowego przez 30 dni – (instrukcja dla ucznia do zadania)

WYKORZYSTANE PUBLIKACJE

- ▶ Król-Fijewska M., *Trening asertywności*, Warszawa 1993.
- ▶ Sęk H., *Spoleczna psychologia kliniczna*, Warszawa 2000.

SCENARIUSZ 17

TEMAT LEKCJI

Doświadczenie innych jako cenne źródło wiedzy

CEL (B. Niemierko, 1975)

1. Cel główny

Rola doświadczeń innych ludzi we własnym rozwoju.

Celem głównym jest uświadomienie uczestnikom, że doświadczenie ludzi, którzy odnieśli sukces zawodowy jest cennym źródłem informacji.

2. Cele operacyjne

▶ Wiadomości

Po realizacji lekcji uczeń powinien:

- opisać elementy składające się na życiorys zawodowy;
- wskazać czynniki warunkujące sukces zawodowy;
- określić cechy osobowościowe ważne dla osiągnięcia sukcesu zawodowego;
- postrzegać osiągnięcie sukcesu jako proces;
- dostrzegać doświadczenia innych ludzi jako wartościowe źródło wiedzy.

▶ Umiejętności

Po realizacji lekcji uczeń powinien:

- analizować tekst w poszukiwaniu informacji;
- dokonywać selekcji i interpretacji informacji.

Zrealizowane zająęcia, w których uczeń brał udział, powinny doprowadzić go do wniosku:

Człowiek może uczyć się na doświadczeniach innych. Osiągnięcia innych ludzi inspirują do własnych osiągnięć.

METODY (W. Okoń, 1987)

- ▶ **Podające:**
 - wykład;
 - pogadanka;
 - anegdota.
- ▶ **Problemowe:**
 - metoda przypadków.
- ▶ **Eksponujące:**
 - metody ekspresywne.

FORMA

- ▶ Grupowa
- ▶ Zbiorowa

MATERIAŁY DYDAKTYCZNE

- ▶ Markery dla każdej grupy
- ▶ Kartki flipchart
- ▶ **Załącznik 1:** Życiorys bohatera wraz z instrukcją

CZAS: Jedna jednostka lekcyjna (45 min.)

PRZEBIEG ZAJĘĆ

1. Czego mogę się dowiedzieć z doświadczeń innych ludzi?

Nauczyciel rozpoczyna lekcję od wprowadzenia uczniów do zajęć. Porusza zagadnienia dotyczące uczenia się przez doświadczenie oraz roli uczenia się w osiągnięciu sukcesu. Następnie zapoznaje uczniów z celem zajęć, którym jest dostrzeżenie, że doświadczenia ludzi odnoszących sukcesy zawodowe są wartościowym źródłem informacji oraz informuje, iż cel ten zostanie zrealizowany poprzez analizę życiorysu. Następnie nauczyciel dzieli klasę na 4-osobowe grupy. Rozdaje im wydrukowany życiorys bohatera zajęć wraz z instrukcją – Załącznik 1. Po przeczytaniu instrukcji, przez chętnego ucznia, odpowiada na ewentualne pytania. Następnie uczniowie dokonują analizy życiorysu bohatera, według instrukcji. W efekcie tworzą profil bohatera, bogaty w kluczowe informacje. Po wykonaniu zadania nauczyciel prosi każdą grupę o wybranie jednego reprezentanta, który prezentuje wyniki pracy. Reprezentanci grup, na forum, przedstawiają informacje wydobyte z tekstu (wzajemnie uzupełniają swoje odkrycia). Nauczyciel aktywnie wspiera uczniów w prezentacji.

Czas trwania: 35 min.

2. Co powinienem zapamiętać?

W ramach podsumowania nauczyciel motywuje uczniów do podzielenia się swoimi spostrzeżeniami. Pobudza ich refleksje na temat wykonanego zadania. Wspólnie z uczniami poszukuje odpowiedzi na pytanie: *Co jest dla nich szczególnie ważne spośród wyodrębnionych informacji?* Dążą do wniosku, że człowiek może uczyć się na doświadczeniach innych, gdyż stanowią one cenne źródło informacji.

Czas trwania: 10 min.

UWAGI: Sprawdzenie obecności zostaje wliczone w czas przeznaczony na pierwszą część lekcji.

ODNIESIENIE/ZAPIS W NOWEJ PODSTAWIE PROGRAMOWEJ

Podstawa programowa przedmiotu: Podstawy przedsiębiorczości (Treści nauczania 1. Człowiek przedsiębiorczy)

ZAŁĄCZNIKI

Załącznik 1: Życiorys bohatera wraz z instrukcją

WYKORZYSTANE PUBLIKACJE

- ▶ Fortuna P., *Studium przypadku w praktyce szkoleniowej*, Gdańsk 2010.

SCENARIUSZ 18

TEMAT LEKCJI

Przekonanie o własnej skuteczności jako mediatora pomiędzy myślą a działaniem

CEL (B. Niemierko, 1975)

1. Cel główny

Uświadomienie uczniom roli przekonań o własnej skuteczności w podejmowaniu działania.

Celem głównym jest pokazanie uczniom, w jaki sposób własne przekonania warunkują postawy wobec zadania oraz sposób radzenia sobie z nim.

2. Cele operacyjne

▶ Wiadomości

Po realizacji lekcji uczeń powinien:

- zdefiniować pojęcie *przekonanie o własnej skuteczności*;
- opisać czynniki warunkujące przekonanie o własnej skuteczności;
- określić związek między wysokim i niskim przekonaniem o własnej skuteczności a funkcjonowaniem jednostki;
- wskazać sposoby kształtowania przekonania o własnej skuteczności.

▶ Umiejętności

Po realizacji lekcji uczeń powinien:

- dostrzegać związek między poczuciem własnej skuteczności a oceną własnych możliwości do podjęcia działania;
- zauważać wartość podjętych działań;
- postrzegać działanie i wykonywanie zadań jako sposób budowania przekonania o własnej skuteczności.

Zrealizowane zajęcia, w których uczeń brał udział, powinny doprowadzić go do wniosku:

Przekonanie o własnej skuteczności, budowane na podstawie doświadczenia, warunkuje motywację do działania.

METODY (W. Okoń, 1987)

- ▶ **Podające:**
 - wykład;
 - praca z filmem.
- ▶ **Problemowe:**
 - burza mózgów;
 - metoda sytuacyjna.
- ▶ **Eksponujące:**
 - metody ekspresywne

FORMA

- ▶ Indywidualna
- ▶ Grupowa
- ▶ Zbiorowa

MATERIAŁY DYDAKTYCZNE

- ▶ Rzutnik
- ▶ Komputer dostępem do Internetu
- ▶ Głośniki
- ▶ Markery
- ▶ Kartki flipchart
- ▶ Aparaty fotograficzne
- ▶ **Załącznik 1:** Silny umysł. (instrukcja dla ucznia do zadania)
- ▶ **Załącznik 2:** Wyzwanie (instrukcja dla ucznia do zadania)

CZAS: Dwie jednostki lekcyjne (90 min.)

PRZEBIEG ZAJĘĆ

1. Silny umysł

Nauczyciel rozpoczyna lekcję, przedstawiając w kilku zdaniach postać Arnolda Schwarzeneggera. Opowiada, jak wytyczał sobie kolejne cele i dążył do ich realizacji. Podkreśla przy tym jego wytrwałość i determinację. Wyjaśnia uczniom, że za chwilę obejrzą film z pierwszego etapu jego kariery. Zwraca przy tym ich uwagę, że sukces, jaki osiągnął w tym czasie oparty był na budowie jego ciała, wyrzeźbionego siłą jego umysłu. Następnie nauczyciel dzieli klasę na małe grupy (5–6-osobowe) i rozdaje wydrukowaną instrukcję dla ucznia – Załącznik 1. Po przeczytaniu instrukcji dla ucznia, odpowiada na ewentualne pytania. Następuje ekspozycja filmu (link do filmu: <http://www.youtube.com/watch?v=WDhAJS57yVk>, data pobrania z Internetu). Uczniowie, najpierw indywidualnie, potem grupowo, wykonują zadanie umieszczone w instrukcji, polegające na stworzeniu listy cech charakteryzujących osobę o „silnym umyśle”. Reprezentanci każdej grupy występują na forum i wspólnie z klasą tworzą ostateczną charakterystykę.

Nauczyciel wprowadza pojęcie *przekonanie o własnej skuteczności* oraz opisuje jego wpływ na życie człowieka, dokonując rozróżnienia na niskie i wysokie przekonanie o własnej skuteczności. Zwraca uwagę na wzajemną zależność pomiędzy działaniem a przekonaniem o własnej skuteczności.

Czas trwania: 35 min.

2. Wyzwanie (praca domowa)

Nauczyciel przedstawia zadanie do wykonania w domu, które wymaga przynajmniej kilkudniowego odstępu między kolejnymi zajęciami. Nauczyciel dzieli klasę na grupy 4-osobowe i rozdaje wydrukowaną instrukcję dla ucznia i wyjaśnia potencjalne wątpliwości – Załącznik 3. Każda z grup ma do wykonania zadanie praktyczne w terenie, polegające na wymianie owocu (banana) na inną rzecz z jakąkolwiek spotkaną na drodze osobą. Otrzymaoną w ramach zamiany rzecz, uczniowie ponownie wymieniają na coś innego i tak robią 10 razy. Za każdym razem robią zdjęcie z wymienianymi rzeczami lub osobami, z którymi się wymieniają. Na kolejne zajęcia mają przygotować krótką, 5-minutową, prezentację, w której opiszą strategię zagadywania i wymiany przedmiotów oraz pokażą fotografie stanowiące dowód wykonania zadania. Akcent jest położony na pomysłowość w realizacji zadania.

Czas trwania: 10 min.

3. O tym, jak podjęliśmy wyzwanie

Nauczyciel rozpoczyna lekcję od przypomnienia tematu poprzednich zajęć. Następnie prosi uczniów o opowiedzenie o tym, jak podjęli wyzwanie. Prosi reprezentanta każdej grupy o zaprezentowanie przyjętej strategii działania oraz wykonanych zdjęć. Przy okazji każdego wystąpienia następuje krótka analiza efektywności podjętej strategii, napotkanych trudności i sposobów ich pokonywania.

Czas trwania: 45 min.

UWAGI: Sprawdzenie obecności zostaje wliczone w czas przeznaczony na pierwszą część lekcji.

ODNIESIENIE/ZAPIS W NOWEJ PODSTAWIE PROGRAMOWEJ

Podstawa programowa przedmiotu: Podstawy przedsiębiorczości (Treści nauczania 1. Człowiek przedsiębiorczy)

ZAŁĄCZNIKI

Załącznik 1: Silny umysł (instrukcja dla ucznia do zadania)

Załącznik 2: Wyzwanie (instrukcja dla ucznia do zadania)

WYKORZYSTANE PUBLIKACJE

- ▶ Kozak A., Łaguna M., *Metody prowadzenia szkoleń, czyli niezbędnik trenera*, Gdańsk 2009.
- ▶ Łaguna M., *Przekonania na własny temat i aktywność celowa*, Gdańsk 2010.
- ▶ Oleś P. K., *Wprowadzenie do psychologii osobowości*, Warszawa 2009.

SCENARIUSZ 19

TEMAT LEKCJI

Perswazja w reklamie

CEL (B. Niemierko, 1975)

1. Cel główny

Wskazanie uczniom podstawowych mechanizmów perswazyjnych stosowanych w reklamie.

Celem głównym jest zwiększenie świadomości uczniów w odbiorze przekazów reklamowych.

2. Cele operacyjne

▶ Wiadomości

Po realizacji lekcji uczeń powinien:

- zdefiniować pojęcie *perswazja, heurystyka*;
- wyjaśniać dwie główne drogi przekonywania;
- wymieniać czynniki wpływające na skuteczność przekazu.

▶ Umiejętności

Po realizacji lekcji uczeń powinien:

- dokonać analizy materiału reklamowego w aspekcie jego perswazyjności;
- identyfikować mechanizmy perswazyjne w danym materiale reklamowym;
- wykorzystywać zdobyte informacje do obrony przed niechcianym wpływem.

Zrealizowane zajęcia, w których uczeń brał udział, powinny doprowadzić go do wniosku:

Analizowanie przekazu reklamowego to sposób na obronę przed niechcianym wpływem. Znajomość mechanizmów perswazyjnych pozwala na bardziej świadomy odbiór informacji.

METODY (W. Okoń, 1987)

- ▶ **Podające:**
 - wykład.
- ▶ **Problemowe:**
 - metoda przypadku.
- ▶ **Praktyczne:**
 - ćwiczenia przedmiotowe.

FORMA

- ▶ Grupowa
- ▶ Zbiorowa

MATERIAŁY DYDAKTYCZNE

- ▶ Rzutnik
- ▶ Komputer z dostępem do Internetu
- ▶ Głośniki
- ▶ **Załącznik 1:** Prezentacja multimedialna na temat perswazji w reklamie
- ▶ **Załącznik 2:** Przykłady reklam do ekspozycji podczas zajęć

CZAS: Jedna jednostki lekcyjna (45 min.)

PRZEBIEG ZAJĘĆ

1. Stworzyliśmy reklamę

Jest to zadanie wprowadzające do tematu perswazji w reklamie i wymaga co najmniej tygodniowego odstępu między zajęciami. Na poprzednich zajęciach nauczyciel podzielił klasę na 4-osobowe grupy i zadał im zadanie domowe, które polegało na przygotowaniu reklamy (na temat: osoba, przedmiot, usługa itp.) w wybranej formie (graficznej, video, audio itp.). Niniejsze zajęcia rozpoczynają się od prezentacji przygotowanych reklam.

Uczniowie opowiadają innym o swoim produkcie oraz o tym, skąd czerpali pomysły na jego opracowanie. Nauczyciel podejmuje działania aktywizujące uczniów: zadaje pytania, analizuje zamysł twórców reklam itp.

Czas trwania: 15 min.

2. Dwie drogi przetwarzania przekazu

Nauczyciel przedstawia uczniom temat zajęć, którym jest perswazja w reklamie i przechodzi do przekazania im podstawowej wiedzy na ten temat. Przedstawia uczniom pojęcie *perswazja* w reklamie oraz dwa sposoby przetwarzania treści komunikatu. Uczniowie poznają czynniki warunkujące poziom przetwarzania treści i decydujące o skuteczności przekazu. Poznają bezwysiłkowy sposób odbioru informacji na drodze *heurystyk*. Nauczyciel przekazując informacje, korzysta z prezentacji multimedialnej – Załącznik 1.

Czas trwania: 15 min.

3. Na czym polega mechanizm tej reklamy?

Nauczyciel informuje uczniów, iż będą analizować reklamy. Następnie eksponuje reklamy w formie filmu - Załącznik 2. Uczniowie oglądają serię reklam wykorzystujących różnorodne mechanizmy i wspólnie analizują je, nazywając mechanizmy w nich zastosowane. Zajęcia powinny się zakończyć wymianą spostrzeżeń pomiędzy nauczycielem i uczniami na temat wpływu reklamy oraz wartości poznanych na zajęciach informacji, tak by doprowadzić uczniów do wniosku, że analizowanie przekazu to sposób na obronę przed niechcianym wpływem, oraz że znajomość mechanizmów pozwala na świadomy odbiór informacji.

Czas trwania: 15 min.

UWAGI: Sprawdzenie obecności zostaje wliczone w czas przeznaczony na pierwszą część lekcji.

ODNIESIENIE/ZAPIS W NOWEJ PODSTAWIE PROGRAMOWEJ

Podstawa programowa przedmiotu: Podstawy przedsiębiorczości (Treści nauczania 1. Człowiek przedsiębiorczy)

ZAŁĄCZNIKI

Załącznik 1: Prezentacja multimedialna na temat perswazji w reklamie

Załącznik 2: Przykłady reklam do ekspozycji podczas zajęć

WYKORZYSTANE PUBLIKACJE

- ▶ Aronson E., *Człowiek istota społeczna*, Warszawa 2009.
- ▶ Bohner G., Wänke M., *Postawy i zmiana postaw*, Gdańsk 2004.

SCENARIUSZ 20

TEMAT LEKCJI

Kreatywne podejście do życia, czyli rozpoznawanie szans

CEL (B. Niemierko, 1975)

1. Cel główny

Uświadomienie uczniom potencjału drzemiącego w otoczeniu.

Celem głównym jest zmotywowanie uczniów do rozwijania kreatywności i jej wykorzystywania.

2. Cele operacyjne

▶ Wiadomości

Po realizacji lekcji uczeń powinien:

- określić, czym jest umiejętność rozpoznawania szans i jej rolę w życiu;
- zdefiniować pojęcie *kreatywność*;
- dostrzegać rolę kreatywności w zarządzaniu własną osobą;
- dostrzegać rolę zdobywania nowych umiejętności i wiedzy w kształtowaniu kreatywnego podejścia do otoczenia.

▶ Umiejętności

Po realizacji lekcji uczeń powinien:

- generować nowe pomysły związane z własną aktywnością;
- wykazywać się otwartością na zdobywanie nowej wiedzy i umiejętności.

Zrealizowane zajęcia, w których uczeń brał udział, powinny doprowadzić go do wniosku:

Wykorzystując możliwości otoczenia oraz własną kreatywność, człowiek może tworzyć szanse dla samego siebie.

METODY (W. Okoń, 1987)

- ▶ **Podające:**
 - wykład.
- ▶ **Problemowe:**
 - metoda „burzy mózgów”.
- ▶ **Praktyczne:**
 - ćwiczenia przedmiotowe.

FORMA

- ▶ Indywidualna
- ▶ Grupowa
- ▶ Zbiorowa

MATERIAŁY DYDAKTYCZNE

- ▶ Różne przedmioty codziennego użytku dla każdego zespołu (np. pusty karton po soku, sznurowadło, pieprzniczka itp.)
- ▶ Markery i kartki flipchart (w zależności od liczby zespołów)
- ▶ **Załącznik 1:** Przykładowa historia powstania pewnego wynalazku

CZAS: Jedna jednostka lekcyjna (45 min.)

PRZEBIEG ZAJĘĆ

1. Mój najlepszy pomysł

Jest to zadanie wprowadzające do tematu poszukiwania szans i wymaga co najmniej tygodniowego odstępu między zajęciami. Na poprzednich zajęciach nauczyciel poprosił uczniów by każdy z nich założył własny dziennik pomysłów. Uczniowie mieli poszukiwać i zapisywać w nim pomysły na tematyczny video blog na kanale *youtube.com*. Na początku zajęć nauczyciel prosi, by uczniowie wybrali z dziennika swój najlepszy pomysł i opowiedzieli o nim. Uczniowie przekazują prezenterowi informacje zwrotne. Celem

tego ćwiczenia nie jest ocena pomysłów, a podzielenie się nimi. Nauczyciel powinien sygnalizować w sposób naturalny ciekawość i zainteresowanie pomysłami uczniów.

Czas trwania: 20 min.

2. Rozpoznawanie szans jest praktyczną umiejętnością

Nauczyciel przedstawia uczniom temat lekcji, którym jest kreatywne podejście do życia i rozpoznawanie szans. Nauczyciel wyjaśnia uczniom, na czym polega umiejętność rozpoznawania szans i opowiada o znaczeniu tej umiejętności w życiu człowieka. Podkreśla, iż każdy człowiek posiada potencjał. Aby to zobrazować, przytacza niezwykle, przypadkowe okoliczności wynalezienia codziennych przedmiotów – Załącznik 1. Nauczyciel zwraca uczniom uwagę, że wykonują już pierwsze kroki w kierunku tworzenia własnych szans dzięki prowadzeniu dzienników z pomysłami.

Czas trwania: .

3. Codziennosc skrywa szanse

Nauczyciel informuje uczniów, że wykonają teraz ćwiczenie, w którym będą poszukiwali nowych zastosowań dla codziennych przedmiotów. Dzieli klasę na 4-osobowe grupy. Każda grupa otrzymuje jeden przedmiot codziennego użytku. Ich zadaniem jest wymyśleć jak największej liczby całkowicie nowych zastosowań dla tych przedmiotów. Po upływie 5 minut każda grupa prezentuje swoje pomysły. Nauczyciel, nawiązując do tego ćwiczenia, podsumowuje zajęcia tak, aby zakończyły się one wnioskiem: *Wykorzystując możliwości otoczenia oraz własną kreatywność, człowiek może tworzyć szanse dla samego siebie.*

UWAGI: Sprawdzenie obecności zostaje wliczone w czas przeznaczony na pierwszą część lekcji.

ODNIESIENIE/ZAPIS W NOWEJ PODSTAWIE PROGRAMOWEJ

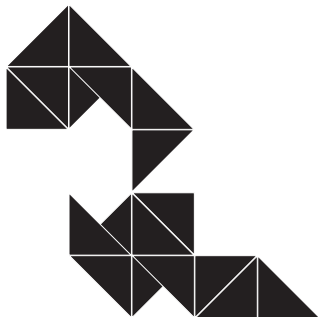
Podstawa programowa przedmiotu: Podstawy przedsiębiorczości (Treści nauczania 1. Człowiek przedsiębiorczy)

ZAŁĄCZNIKI

Załącznik 1: Przykładowa historia powstania pewnego wynalazku

WYKORZYSTANE PUBLIKACJE

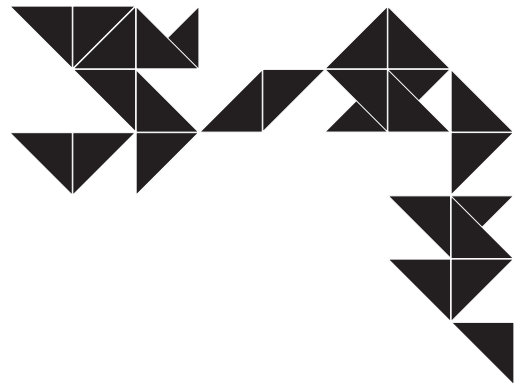
- ▶ De Tienne D. R., Chandler, G. N., Opportunity Identification and Its Role in the Entrepreneurial Classroom: A pedagogical Approach and Empirical Test. *Academy of Management Learning and Education*, vol. 3, 242-257, 2004.
- ▶ Nęcka E., *Psychologia twórczości*, Gdańsk 2012.



2 KONSPEKTY LEKCJI

KONSPEKTY LEKCJI

- | | |
|--|----------|
| 1. KONSPEKT 1. KONFLIKT – SUKCES CZY PORAŻKA? | str. 93 |
| <hr/> | |
| Załącznik 1: Prezent (opowiadanie) | |
| <hr/> | |
| Załącznik 2: Konflikty i ich rozwiązywanie? (prezentacja) | |
| <hr/> | |
| Załącznik 3: Co im poradzimy? (opis scenek) | |
| <hr/> | |
| Załącznik 4: Krzyżówka (mini test) | |
| <hr/> | |
| 2. KONSPEKT 2. MASZ POMYSŁ MASZ DZIAŁAŃCÓŚĆ | str. 99 |
| <hr/> | |
| Załącznik 1: Masz pomysł – masz działalność | |
| <hr/> | |
| Załącznik 2: Generator pomysłów | |
| <hr/> | |
| Załącznik 3: Baśń | |
| <hr/> | |
| 3. KONSPEKT 3. BUDŻET DOMOWY | str. 106 |
| <hr/> | |
| Załącznik 1: Budżet domowy | |
| <hr/> | |
| Załącznik 2: Mapa pojęciowa | |
| <hr/> | |
| 4. KONSPEKT 4. ŻYCIE TO DROGA NIEUSTAŁAJĄCEGO ROZWOJU | str. 110 |
| <hr/> | |



KONSPEKT 1

TEMAT LEKCJI

Konflikt – sukces, czy porażka...?

CEL (B. Niemierko, 1975)

1. Cel dydaktyczny:

- ▶ zapoznanie uczniów z podstawowymi pojęciami związanymi z problematyką konfliktów;
- ▶ kształtowanie umiejętności rozróżniania poszczególnych rodzajów konfliktów;
- ▶ rozwijanie umiejętności zarządzania konfliktem i rozwiązywania go w sposób konstruktywny.

2. Cel wychowawczy:

- ▶ zwiększanie motywacji do podejmowania działań zmierzających do konstruktywnego rozwiązywania konfliktów;
- ▶ wdrażanie do poszanowania oraz akceptowania odmienności myślenia i postępowania innych osób;
- ▶ kształtowanie poczucia odpowiedzialności za własne postępowanie.

3. Cel resocjalizacyjno-rewalidacyjny:

- ▶ doskonalenie umiejętności pracy w grupie;
- ▶ kształtowanie adekwatnej samooceny.

4. Cele operacyjne

- ▶ **Wiadomości**

Po realizacji lekcji uczeń powinien:

- zdefiniować pojęcia: *konflikt, kompromis, mediacje, negocjacje, rywalizacja, sytuacja konfliktowa, sytuacja trudna, źródło konfliktu*;
- znać różne rodzaje konfliktów;
- znać etapy eskalacji konfliktu;
- wymienić możliwe sposoby reagowania w konflikcie.

▶ **Umiejętności**

Po realizacji lekcji uczeń powinien:

- dobrać odpowiedni przykład do konkretnych rodzajów konfliktów;
- dokonać analizy przebiegu sytuacji trudnej;
- rozwiązać konflikt według różnych stylów i strategii rozwiązywania konfliktów;
- przewidzieć skutki pozostawienia konfliktów nierozwiązanymi;
- przyjąć odpowiedzialność za własne postępowanie;
- w podejmowanych działaniach uwzględnić poglądy i opinie innych osób;
- współdziałać z innymi osobami;
- uświadomić sobie posiadane zasoby.

Zrealizowane zajęcia, w których uczeń brał udział, powinny doprowadzić go do wniosku:

Każdy konstruktywnie rozwiązany konflikt to początek sukcesu. Osoba przedsiębiorcza powinna posiadać umiejętność konstruktywnego rozwiązywania konfliktów.

METODY (W. Okoń, 1987)

- ▶ **Podające:**
 - wykład;
 - pogadanka;
 - dyskusja.
- ▶ **Problemowe:**
 - metoda sytuacyjna;
 - metoda „burzy mózgów”.
- ▶ **Eksponujące:**
 - metoda ekspresyjna (inscenizacja).
- ▶ **Praktyczne:**
 - metody ćwiczebne (krzyżówka);
 - metody realizacji zadań wytwórczych.

FORMA

- ▶ Indywidualna
- ▶ Grupowa
- ▶ Zbiorowa

MATERIAŁY DYDAKTYCZNE

- ▶ Projektor
- ▶ Laptop/komputer
- ▶ Kartony, pudła, paczki, farby, taśmy, zszywacze biurowe
- ▶ **Załącznik 1:** Prezent (opowiadanie)
- ▶ **Załącznik 2:** Konflikty i ich rozwiązywanie (prezentacja)
- ▶ **Załącznik 3:** Co im poradzimy? (opis scenek)
- ▶ **Załącznik 4:** Krzyżówka (mini-test)

CZAS: Dwie jednostki lekcyjne (90 min.)

PRZEBIEG ZAJĘĆ

CZYNNOŚCI NAUCZYCIELA	CZYNNOŚCI UCZNIA	UWAGI/CZAS
WSTĘPNA CZĘŚĆ LEKCJI 1. Standardowe czynności nauczyciela. Nauczyciel sprawdzi obecność uczniów na lekcji. 2. Podaje uczniom i zapisuje temat lekcji w dzienniku. 3. Prezent – opowiadanie wprowadzające w problematykę lekcji Wprowadza uczniów w problematykę, która będzie omawiana, odczytując historyjkę pt. <i>Prezent</i> – Załącznik 1.	WSTĘPNA CZĘŚĆ LEKCJI Uczniowie zapisują temat lekcji w zeszytach przedmiotowych. Uczniowie analizują odczytywaną treść.	5 minut
ZASADNICZA CZĘŚĆ LEKCJI 1. Jak rodzi się konflikt? Nauczyciel, mając do dyspozycji prezentację multimedialną <i>Konflikty i ich rozwiązywanie?</i> oraz projektor i laptop/komputer, prezentuje uczniom pojęcia kluczowe, które dotyczą tematu lekcji – Załącznik 2. Objaśnia poszczególne kategorie konfliktów, podaje przykłady klasycznych sytuacji konfliktowych, mówi o źródle i eskalacji konfliktów. 2. Budujemy dom – ćwiczenie Nauczyciel proponuje ćwiczenie <i>Budujemy dom</i> . W tym celu dzieli uczniów na cztery grupy i rozdaje potrzebne materiały. Objaśnia, na czym będzie polegało zadanie. Na wykonanie zadania poszczególne grupy mają 12 minut. Po tym czasie nauczyciel prosi uczniów o zaprezentowanie swojej pracy. Obserwuje zachowania uczniów podczas pracy i wyciągnięte wnioski wykorzystuje w podsumowaniu zadania. Następnie zadaje wszystkim grupom pytania, którymi nawiązuje do dalszej części lekcji: – <i>Na jakie problemy napotykałiście realizując zadanie?</i> – <i>W jaki sposób współpracowaliście ze sobą?</i> – <i>W jaki sposób dokonaliście podziału ról?</i> – <i>Czy wystąpiły jakies sprzeczności, spory, a może konflikty?</i> – <i>W którym momencie doszliście do porozumienia/poszliście na kompromis?</i>	ZASADNICZA CZĘŚĆ LEKCJI Uczniowie uważnie śledzą prezentowane slajdy. Włączają się do dyskusji, zadają pytania i sporządzają notatki (zgodnie z poleceniem nauczyciela). Z otrzymanych przedmiotów (kartony, pudła, paczki, taśmy, farby, zszywacze biurowe) uczniowie mają zbudować dom, którego wygląd i „funkcjonalność” będzie satysfakcjonować wszystkich członków tej grupy. Uczniowie prezentują wykonane prace. Mogą wyznaczyć lidera (lub lider ujawni się sam), który będzie kierował pracą grupy. Uczniowie opowiadają o etapach pracy i ewentualnych problemach, jakie się pojawiły. Włączają się do dyskusji i dzielą swoimi spostrzeżeniami.	10 minut. Wskazane jest, aby nauczyciel, objaśniając pojęcia kluczowe, aranżował dyskusję i zadawał uczniom pytania dotyczące omawianych zagadnień. 20 minut

CZYNNOŚCI NAUCZYCIELA	CZYNNOŚCI UCZNIWA	UWAGI/CZAS
<p>3. Konflikty rozwiązujemy konstruktywnie Nauczyciel przystępuje do wyjaśnienia kolejnych istotnych terminów. Mówi o tym, że z sytuacjami konfliktowymi spotykamy się na co dzień i, w zasadzie, nie da się ich uniknąć. Są one nieodłącznym elementem życia społecznego. Podkreśla, jak istotną sprawą jest umiejętne i zdystansowane podchodzenie do ich rozwiązywania. Mówi uczniom, że nie należy sytuacjom konfliktowych unikać, tylko starać się je konstruktywnie rozwiązywać. Następnie objaśnia najbardziej optymalne sposoby rozwiązywania konfliktów (ze szczególnym uwzględnieniem mediacji i negocjacji) i podaje przykłady ich zastosowania. Podkreśla zaletę stosowania komunikatu JA.</p>	<p>Uczniowie uważnie słuchają treści przekazywanych przez nauczyciela i notują to, co jest istotne. Uczniowie odgrywają swoje scenki (mogą wykorzystywać różne rekwizyty).</p>	<p>10 minut</p>
<p>4. Co im poradzimy? – scenki Nauczyciel proponuje ćwiczenie <i>Co im poradzimy?</i> Wykorzystując dokonany wcześniej podział uczniów na cztery grupy, wręcza każdej z nich karteczkę z określeniem scenki, którą muszą odegrać z jak najwierniejszym jej odtworzeniem – Załącznik 3. Mówi, że na przygotowanie się do odegrania scenki grupy mają 5 minut, natomiast na przedstawienie – po 2 minuty. Następnie prosi uczniów o odegranie swoich ról i pilnuje ustalonego czasu. Następnie prosi poszczególne grupy, aby zastanowiły się nad tym, jak odegrać te same scenki, aby ukazać konstruktywne sposoby rozwiązania kwestii spornych (wykorzystując poznane na lekcji sposoby: mediacje, negocjacje).</p>	<p>Uczniowie ponownie odgrywają swoje scenki.</p>	<p>15 minut</p>

CZYNNOŚCI NAUCZYCIELA	CZYNNOŚCI UCZNIÓW	UWAGI/CZAS
<p>KOŃCOWA CZĘŚĆ LEKCJI</p>	<p>KOŃCOWA CZĘŚĆ LEKCJI</p>	
<p>1. Krzyżówka – mini-test Na zakończenie lekcji nauczyciel proponuje mini test dotyczący nabytych wiadomości. W tym celu rozdaje uczniom krzyżówki, prosi o ich samodzielne rozwiązanie oraz odczytanie hasła, które otrzymali – Załącznik 4.</p>	<p>Uczniowie samodzielnie rozwiązują krzyżówkę – mini test.</p>	<p>5 minut</p>
<p>2. Konstruktynie rozwiązyany konflikt o sukces Nauczyciel dokonuje podsumowania lekcji. Mówi o tym, że w przypadku sytuacji konfliktowej nie trzeba ani udawać, że ona nie istnieje, ani mobilizować sił przeciwko sobie, a wykorzystać energię i uwagę na poszukiwanie rozwiązań, które uwzględnią indywidualne potrzeby i oczekiwania wszystkich stron. Podkreśla – w nawiązaniu do treści lekcji i ćwiczeń – że każdy rozwiązany konstruktywnie konflikt to sukces i początek czegoś „dobrego”.</p>	<p>Uczniowie dzielą się swoimi odczuciami i refleksją na temat odbytych zajęć.</p>	<p>8 minut</p>
<p>3. Co ważnego, moim zdaniem, zapamiętałem z lekcji? Następnie zadaje pytania służące uzyskaniu informacji zwrotnej o przebiegu lekcji. Proponuje rundkę, w której każdy uczeń wyraża swoje odczucia w formie czasowników. Proponuje także lekturę uzupełniającą wiadomości z lekcji.</p>	<p>Uczniowie przekazują nauczycielowi informację zwrotną, dotyczącą lekcji.</p>	<p>2 minuty</p>

UWAGA KOŃCOWA:

Lekcję można rozdzielić na dwie – po drugim punkcie zasadniczej części lekcji.

ODNIESIENIE/ZAPIS W NOWEJ PODSTAWIE PROGRAMOWEJ

Podstawa programowa przedmiotu: Podstawy przedsiębiorczości (Treści nauczania 5. Przedsiębiorstwo 5.7)

Podstawa programowa przedmiotu: Ekonomia w praktyce (Treści nauczania 3. Organizacja przedsięwzięcia 3.6)

ZAŁĄCZNIKI

Załącznik 1: Prezent (opowiadanie)

Załącznik 2: Konflikty i ich rozwiązywanie (prezentacja)

Załącznik 3: Co im poradzimy? (opis scenek)

Załącznik 4: Krzyżówka (mini-test)

WYKORZYSTANE PUBLIKACJE

- ▶ Okoń W., *Wprowadzenie do dydaktyki ogólnej*, Warszawa 1987.
- ▶ Reber A., Reber E., *Słownik psychologii*, Warszawa 2008.
- ▶ Niemierko B., *ABC testów osiągnięć szkolny*, Warszawa 1975.

KONSPEKT 2

TEMAT LEKCJI

Masz pomysł – masz działalność

CEL (B. Niemierko, 1975)

1. Cel dydaktyczny:

- ▶ zapoznanie uczniów z podstawowymi pojęciami związanymi z poszukiwaniami pomysłów na działalność;
- ▶ kształtowanie umiejętności projektowania uwzględniającej marzenia ścieżki rozwoju osobistego.

2. Cel wychowawczy:

- ▶ kształtowanie samodzielności myślenia;
- ▶ zwiększenie motywacji do planowania swojego życia w kierunku samorealizacji;
- ▶ zwiększenie motywacji dla pomagania innym (wolontariat).

3. Cel resocjalizacyjno-rewalidacyjny:

- ▶ doskonalenie umiejętności pracy w grupie;
- ▶ kształtowanie pozytywnego obrazu siebie.

4. Cele operacyjne

▶ Wiadomości

Po realizacji lekcji uczeń powinien:

- zdefiniować pojęcia: *pomysł, wolontariat, wizja rozwoju, działalność, prototyp*;
- wymienić źródła inspiracji działalności;
- streścić etapy od pomysłu do działalności;
- wyliczyć korzyści wolontariusza;
- uzasadnić wolontariat jako źródło inspiracji i doświadczenia;
- nazwać własne marzenia;
- wyjaśnić związek własnych marzeń z wizją własnego rozwoju.

▶ Umiejętności

Po realizacji lekcji uczeń powinien:

- zastosować technikę twórczego myślenia;
- określić wizję własnego rozwoju;
- zaprojektować ścieżkę rozwoju osobistego;
- wybrać sposób realizacji wizji w praktyce;
- zanalizować prototyp własnej działalności w kontekście jego zastosowania;
- skonstruować plan indywidualnego rozwoju również w formie pracy grupowej.

Zrealizowane zajęcia, w których uczeń brał udział, powinny doprowadzić go do wniosku:

Otwarcie się na źródła inspiracji stanowi podstawę myślenia twórczego i punkt wyjścia dla zaplanowania działalności uwzględniającej osobiste marzenia.

METODY (W. Okoń, 1987)

- ▶ **Podające:**
 - wykład;
 - pogadanka;
 - dyskusja;
 - opis;
 - opowiadanie.
- ▶ **Problemowe:**
 - klasyczna metoda problemowa;
 - metoda przypadków.

FORMA

- ▶ Indywidualna
- ▶ Grupowa
- ▶ Zbiorowa

MATERIAŁY DYDAKTYCZNE

- ▶ Przedmioty, ogólnie dostępne w plenerze
- ▶ Długopisy
- ▶ **Załącznik 1:** Masz pomysł – masz działalność
- ▶ **Załącznik 2:** Generator pomysłów
- ▶ **Załącznik 3:** Baśń

CZAS: Dwie jednostki lekcyjne (90 min.)

PRZEBIEG ZAJĘĆ

CZYNNOŚCI NAUCZYCIELA	CZYNNOŚCI UCZNIA	UWAGI/CZAS
WSTĘPNA CZĘŚĆ LEKCJI	WSTĘPNA CZĘŚĆ LEKCJI	
1. Standardowe czynności nauczyciela Nauczyciel sprawdza obecność uczniów na lekcji. Podaje uczniom i zapisuje temat lekcji w dzienniku.	Uczniowie siadają w kręgu Uczniowie zapisują temat lekcji w zeszytach przedmiotowych.	5 minut
2. Wprowadzenie w problematykę lekcji Wprowadza uczniów w problematykę, która będzie omawiana, wyliczając 4 etapy drogi „od pomysłu do działalności”, wypisane na dużym arkuszu białego papieru – o okrągłym kształcie – Załącznik 1.	Uczniowie uważnie słuchają treści przekazywanych przez nauczyciela.	
ZASADNICZA CZĘŚĆ LEKCJI	ZASADNICZA CZĘŚĆ LEKCJI	
1. „Generator pomysłów” – wykład Nauczyciel prezentuje budowę „generatora pomysłów”, którego „częściami” są źródła inspiracji. Każde źródło wypisane jest na podłużnej kartce i przy jego omawianiu nauczyciel przykłada kartkę do koła, tworząc w miarę wykładu „słoneczko” – Załącznik 2. W punkcie „Inne” nauczyciel zadaje pytanie: Jakie jeszcze są źródła inspiracji?	Uczniowie uważnie śledzą prezentowane i omawiane źródła. W przypadku niejasności zadają pytania. Uczniowie wymieniają jeszcze inne, znane im źródła, na przykład: telewizja, prasa, radio, filmy, sny, sztuka, nauka, religia, działalność w organizacji, wydarzenia losowe, porażki, błędy, itd.	20 minut. W przypadku trudności ze znalezieniem rozwiązań, wskazane jest wsparcie ze strony nauczyciela – w formie jego aktywnego udziału w rozmowie i z ewentualną opcją jej poprowadzenia.
2. Sformułowanie wizji własnego rozwoju Nauczyciel objaśnia, że każdy z nas ma swój indywidualny „generator pomysłów”, którego zadaniem jest m.in. sformułowanie wizji osobistego rozwoju. Wprowadza definicję wizji opartej na realizacji marzeń: Wizja własnego rozwoju to opis swojej przyszłości stworzony na podstawie własnych marzeń. Poleca, aby każdy z uczniów wybrał z otoczenia przedmiot, który jest, według ucznia, symbolem jego marzenia i przyniósł go ze sobą do kręgu. Nauczyciel obserwuje sposób realizacji zadania przez uczniów.	Uczniowie uważnie słuchają przekazywanych treści. Uczniowie wstają, szukają i przynoszą symbole swoich marzeń, siadając w kręgu.	20 minut

<p>Nauczyciel zachęca, aby chętni uczniowie opowiedzieli swoje marzenie, prezentując przyniesiony symbol.</p>	<p>Chętni uczniowie dzielą się swoimi marzeniami.</p>
<p>3. Projekt działań Nauczyciel objaśnia, że drugą funkcją „generatora pomysłów” jest stworzenie projektu działania dotyczącego tego, jak zrealizować marzenia (wizję). W tym celu można zastosować techniki twórczego myślenia. Nauczyciel rozdaje uczniom kartki z instrukcją ćwiczenia <i>Baśń</i> i upewnia się czy ćwiczenie jest rozumiane – Załącznik 3. Nauczyciel obserwuje sposób wykonania ćwiczenia przez uczniów i udziela dodatkowych, indywidualnych wyjaśnień, jeżeli wystąpi taka potrzeba. Nauczyciel zachęca do głośniego przeczytania swojej wizji (marzenie) oraz dotyczącej jej realizacji – baśni.</p>	<p>24 minut Uczniowie uważnie słuchają treści przekazywanych przez nauczyciela, analizują pisemną instrukcję ćwiczenia i zadają, w razie takiej potrzeby, pytania, aby upewnić się, czy rozumieją, co mają zrobić. Uczniowie, indywidualnie, udają się w plener i wykonują ćwiczenie. Po jego wykonaniu wracają do kręgu. Chętni uczniowie czytają treść swoich kartek na forum.</p>
<p>4. Weryfikacja projektu działań do praktyki Nauczyciel objaśnia, że stworzona baśń stanowi prototyp przyszłych działań, które mają doprowadzić do realizacji marzeń. Nauczyciel wyjaśnia pojęcie <i>prototyp</i> oraz to, czemu on służy: doprowadzeniu do zastosowania danego rozwiązania w praktyce.</p>	<p>14 minut Uczniowie uważnie słuchają i zadają pytania w celu lepszego zrozumienia.</p>
<p>Nauczyciel zachęca, aby jeden z uczniów przeczytał na forum swoją baśń. Klasa, w formie dyskusji na forum, znajdzie rozwiązanie, jak dana baśń, jako prototyp, może znaleźć zastosowanie w praktyce – w życiu ucznia, który baśń napisał.</p>	<p>Chętny uczeń czyta swoją baśń, uczniowie słuchają, po czym biorą udział we wspólnej rozmowie, znajdując rozwiązanie.</p>

KOŃCOWA CZĘŚĆ LEKCJI	KOŃCOWA CZĘŚĆ LEKCJI
<p>1. Podsumowanie nauczyciela Nauczyciel podkreśla, że stworzony zarys indywidualnego projektu działania wynika z faktu przebycia w trakcie zajęć drogi obejmującej 4 etapy. Nauczyciel przypomina niniejsze etapy oraz podstawowe pojęcia z nimi związane.</p> <p>2. Podsumowanie uczniów Nauczyciel daje propozycję, aby chętni uczniowie podzielili się swoimi wrażeniami związanymi z uczestnictwem w lekcji.</p> <p>3. Nauczyciel rozdaje uczniom Załącznik 1</p>	<p>Uczniowie uważnie słuchają.</p> <p>Uczniowie dzielą się swoimi odczuciami i refleksją na temat odbytych zajęć.</p> <p style="text-align: right;">7 minut</p>

UWAGA KOŃCOWA:

Lekcję można rozdzielić na dwie – po drugim punkcie zasadniczej części lekcji.

ODNIESIENIE/ZAPIS W NOWEJ PODSTAWIE PROGRAMOWEJ

Podstawa programowa przedmiotu: Ekonomia w praktyce (Treści nauczania I. Planowanie przedsięwzięcia uczniowskiego o charakterze ekonomicznym)

ZAŁĄCZNIKI

Załącznik 1: Masz pomysł – masz działalność

Załącznik 2: Generator pomysłów

Załącznik 3: Baśń

WYKORZYSTANE PUBLIKACJE

- ▶ Kelly M., *Dream Manager, czyli zarządzanie oczekiwaniami pracowników*, www.mtbiznes.pl/b260-dream-manager-czyli-zarzadzanie-oczekiwaniami.htm, 18.04.2013
- ▶ Maciejewska A., *Jakie korzyści daje działalność wolontariacka?*, www.praca.gazetaprawna.pl/artykuly/515853,jakie_korzysci_daje_dzialalnosc-wolontariacka.htm, 26.03.2013.
- ▶ Niemierko B., *ABC testów osiągnięć szkolnych*, Warszawa 1975.
- ▶ Nęcka E., *Trening twórczości (fragment skryptu)*. W: *Podręcznik metodyczny. Zestaw ćwiczeń zaprezentowanych przez psychologów Uniwersytetu Jagiellońskiego pedagogom i psychologom lubelskim w dniach 3–5 czerwca 1991r. w trakcie szkolenia p.t. „Niestereotypowe formy komunikacji i pracy z dziećmi i młodzieżą”*, Lublin 1991.
- ▶ Okoń W., *Wprowadzenie do dydaktyki ogólnej*, Warszawa 1987.
- ▶ *Słownik Języka Polskiego*, www.sjp.pl, 26.03.2013.
- ▶ *Słownik języka polskiego*, www.sjp.pwn.pl/lista.php, 26.03.2013.
- ▶ *Ustawa z dnia 24 kwietnia 2003r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie (Dz.U. z 2003r. Nr 96 poz.873 ze zm.)*.
- ▶ *Wizja firmy*, www.abc-ekonomii.net.pl/s/wizja_firmy.html, 27.03.2013.

KONSPEKT 3

TEMAT LEKCJI

Budżet domowy

CEL (B. Niemierko, 1975)

1. Cel dydaktyczny:

- ▶ kształtowanie umiejętności projektowania swoich wydatków oraz wydatków rodziny.

2. Cel wychowawczy:

- ▶ kształtowanie samodzielności myślenia;
- ▶ zwiększenie motywacji do planowania swoich wydatków;
- ▶ kształtowanie umiejętności dysponowania swoimi pieniędzmi.

3. Cel resocjalizacyjno-rewalidacyjny:

- ▶ doskonalenie umiejętności pracy w grupie.

4. Cele operacyjne

- ▶ **Wiadomości**

Po realizacji lekcji uczeń powinien:

- zdefiniować pojęcia: *budżet, dochód, zadłużenie*;
- wymienić źródła środków finansowych, jakimi dysponuje rodzina, grupa społeczna;
- wyliczyć korzyści wynikające z racjonalnego planowania wydatków;
- wyjaśnić związek własnych dochodami rodziny a jej wydatkami.

- ▶ **Umiejętności**

Po realizacji lekcji uczeń powinien:

- zaprojektować ścieżkę prowadzenia domowego budżetu we wskazanych przykładach;
- wybrać sposób budżetu domowego swojej rodziny.

Zrealizowane zajęcia, w których uczeń brał udział, powinny doprowadzić go do wniosku:

Racjonalne gospodarowanie środkami finansowymi rodziny może uchronić ją przed wieloma trudnościami i pozwolić na efektywniejsze funkcjonowanie.

METODY (W. Okoń, 1987)

- ▶ **Podające:**
 - wykład;
 - pogadanka;
 - dyskusja.
- ▶ **Problemowe:**
 - klasyczna metoda problemowa;
 - metoda przypadków;
 - mapa pojęciowa.

FORMA

- ▶ Indywidualna
- ▶ Grupowa
- ▶ Zbiorowa

MATERIAŁY DYDAKTYCZNE

- ▶ Kartki papieru A4
- ▶ Długopisy
- ▶ **Załącznik 1:** Budżet domowy
- ▶ **Załącznik 2:** Mapa pojęciowa

CZAS: Jedna jednostka lekcyjna (45 min.)

PRZEBIEG ZAJĘĆ

CZYNNOŚCI NAUCZYCIELA	CZYNNOŚCI UCZNIA	UWAGI/CZAS
WSTĘPNA CZĘŚĆ LEKCJI	WSTĘPNA CZĘŚĆ LEKCJI	
1. Standardowe czynności nauczyciela Nauczyciel sprawdza obecność uczniów na lekcji. Podaje uczniom i zapisuje temat lekcji w dzienniku.	Uczniowie siadają w kręgu Uczniowie zapisują temat lekcji w zeszytach przedmiotowych.	5 minut
2. Wprowadzenie w problematykę lekcji Wprowadza uczniów w problematykę, która będzie omawiana, Wykład dotyczy różnych typów budżetu: budżet rodzinny, budżet gospodarstwa domowego, budżet przedsiębiorstwa, budżet Państwa.	Uczniowie uważnie słuchają treści przekazywanych przez nauczyciela.	
ZASADNICZA CZĘŚĆ LEKCJI	ZASADNICZA CZĘŚĆ LEKCJI	
1. Budżet domowy Nauczyciel rozdaje uczniom <i>case study</i> – przykłady budżetów różnych rodzin. Zadaniem uczniów jest na podstawie danych z Załącznika 1 określić, jakie są dochody rodziny z poszczegól­nych źródeł, określić możliwe wydatki, jakie ponosi dana rodzina oraz rozplanować budżet wskazanej rodziny.	Uczniowie, w grupach 4–5-osobowych, na podstawie załącznika wykonują polecenie przez nauczyciela czynności. Następnie uczniowie prezentują prace całej grupy.	20 minut
2. Trudności w planowaniu własnego budżetu Nauczyciel objaśnia, że każdy z nas ma swój indywidualny budżet, którym musi racjonalnie dysponować (uwzględnienie różnych okoliczności). Uczniowie podają przykłady trudności, jakie napotykają w gospodarowaniu posiadanymi środkami. Każdy z uczniów wypełnia kartę pracy, która określa sposoby zapobiegania trudnościom związanym z gospodarowaniem własnym budżetem – Załącznik 2	Chętni uczniowie prezentują swoje miesięczne budżety (kieszonkowe, inne źródła dochodu) po czym biorą udział we wspólnej rozmowie, znajdując rozwiązanie. Uczniowie wymieniają trudności związane z racjonalnym gospodarowaniem posiadanymi środkami finansowymi – pracując metodą mapy pojęciowej, podają propozycje, które pozwalają zniwelować trudności – uzupełniają Załącznik.	15 minut

CZYNNOŚCI NAUCZYCIELA	CZYNNOŚCI UCZNIA	UWAGI/CZAS
KOŃCOWA CZĘŚĆ LEKCJI	KOŃCOWA CZĘŚĆ LEKCJI	
<p>1. Podsumowanie nauczyciela Nauczyciel przypomina różne typy budżetów, wskazuje na pozytywne pomysły uczniów, które pojawiły się podczas zajęć oraz zachęca uczniów do przeanalizowania w domu budżetu domowego ich rodzin (ze wskazaniem na możliwe udoskonalenia w tym zakresie).</p>	<p>Uczniowie uważnie słuchają.</p>	<p>5 minut</p>
<p>2. Podsumowanie uczniów Nauczyciel daje propozycję, aby chętni uczniowie podzielili się swoimi wrażeniami, związanymi z uczestnictwem w lekcji.</p>	<p>Uczniowie dzielą się swoimi odczuciami i refleksją na temat odbytych zajęć.</p>	

ODNIESIENIE/ZAPIS W NOWEJ PODSTAWIE PROGRAMOWEJ

Podstawa programowa przedmiotu: Ekonomia w praktyce (Treści nauczania I. Planowanie przedsięwzięcia uczniowskiego o charakterze ekonomicznym)

ZAŁĄCZNIKI

Załącznik 1: Budżet domowy

Załącznik 2: Mapa pojęciowa

KONSPEKT 4

TEMAT LEKCJI

Życie to droga nieustającego rozwoju

CEL (B. Niemierko, 1975)

1. Cel dydaktyczny:

- ▶ zapoznanie uczniów z koncepcją rozwoju osobistego;
- ▶ uświadomienie uczniom korzyści wynikających z planowania własnego rozwoju oraz inwestowania w siebie.

2. Cel wychowawczy:

- ▶ zwiększanie motywacji do inwestowania w siebie oraz planowania własnego rozwoju;
- ▶ kształtowanie poczucia odpowiedzialności za własny rozwój.

3. Cel resocjalizacyjno-rewalidacyjny:

- ▶ doskonalenie umiejętności pracy w grupie.

4. Cele operacyjne

- ▶ **Wiadomości**

Po realizacji lekcji uczeń powinien:

- zdefiniować pojęcia: *rozwój, rozwój osobisty, tożsamość*;
- rozumieć, na czym polega planowanie własnego rozwoju oraz inwestowanie w siebie;
- wymieniać korzyści związane z planowaniem oraz inwestowaniem we własny rozwój.

► Umiejętności

Po realizacji lekcji uczeń powinien:

- generować nowe pomysły związane z własną aktywnością;
- wykazywać się otwartością na zdobywanie nowej wiedzy i umiejętności;
- przyjąć odpowiedzialność za własny rozwój;
- uświadomić sobie posiadane zasoby.

Zrealizowane zajęcia, w których uczeń brał udział, powinny doprowadzić go do wniosku:

Inwestowanie w siebie jest najlepszą inwestycją.

Planowanie własnego rozwoju oraz inwestowanie w siebie jest warunkiem sukcesu.

METODY (W. Okoń, 1987)

- **Podające:**
 - wykład;
 - pogadanka;
 - dyskusja.
- **Problemowe:**
 - metoda „burzy mózgów”.

FORMA

- Grupowa
- Zbiorowa

MATERIAŁY DYDAKTYCZNE

- Projektor, laptop/komputer z dostępem do Internetu
- Markery
- Kartki flipchart

CZAS: Jedna jednostka lekcyjna (45 min.)

PRZEBIEG ZAJĘĆ

CZYNNOŚCI NAUCZYCIELA	CZYNNOŚCI UCZNIA	UWAGI/CZAS
WSTĘPNA CZĘŚĆ LEKCJI	WSTĘPNA CZĘŚĆ LEKCJI	
1. Standardowe czynności nauczyciela Nauczyciel sprawdza obecność uczniów na lekcji. Podaje uczniom i zapisuje temat lekcji w dzienniku.	Uczniowie zapisują temat lekcji w zeszytach przedmiotowych.	15 minut
2. <i>Błahoški</i> – film wprowadzający w temat lekcji Wprowadza uczniów w problematykę, która będzie omawiana, prezentując uczniom film <i>Foutaises</i> (reż. Jean-Pierre Jeunet, 1989, www.youtube.com , link do filmu: http://www.youtube.com/watch?v=u9awQwJfGI) Po jego obejrzeniu nauczyciel zadaje uczniom pytanie: <i>Jakie jest znaczenie tytułowych błahošek w życiu człowieka?</i> Po chwili zastanowienia uczniowie dzielą się swoimi przemyśleniami. Pytanie to jest punktem wyjścia do zasadniczej części lekcji.	Uczniowie analizują odbieraną treść.	
ZASADNICZA CZĘŚĆ LEKCJI	ZASADNICZA CZĘŚĆ LEKCJI	
1. Rola „błahošek” w życiu człowieka Nauczyciel, odnosząc się do filmu <i>Błahoški</i> zapoznaje uczniów z pojęciem tożsamość, omawia rolę doświadczeń i własnej aktywności w jej kształtowaniu, porusza zagadnienie własnej odpowiedzialności za kształt własnej osobowości, rozwijanie zainteresowań, upodobań, wiedzy i umiejętności. Wyjaśnia uczniom, iż człowiek powinien dbać o rozwój osobisty i wspólnie z uczniami określa, na czym polega planowanie oraz inwestowanie we własny rozwój. Poprzez pytania i dyskusję wypracowuje charakterystykę osoby kierującej własnym rozwojem.	Uczniowie włączają się do dyskusji, zadają pytania, dzielą się swoimi spostrzeżeniami i wspólnie z nauczycielem wypracowują charakterystykę osoby troszczącej się o własny rozwój.	10 minut Wskazane jest, aby nauczyciel aranżował dyskusję i zadawał uczniom pytania dotyczące omawianych zagadnień.

CZYNNOŚCI NAUCZYCIELA	CZYNNOŚCI UCZNIA	UWAGI/CZAS
<p>2. Jakie korzyści płyną z planowania i inwestowania w siebie Nauczyciel dzieli uczniów na małe 5–6-osobowe grupy i prosi ich o stworzenie listy korzyści płynących z kierowania rozwojem osobistym (planowania i inwestowania w siebie). Na wykonanie zadania zespoły mają 7 minut. Po upływie tego czasu reprezentanci każdego zespołu prezentują korzyści. W razie konieczności nauczyciel uzupełnia wnioski uczniów o własne spostrzeżenia.</p>	<p>Uczniowie wspólnie (w ramach swoich zespołów) poszukują korzyści, jakie wiążą się z planowaniem oraz inwestowaniem w siebie. Uczniowie prezentują wykonane listy. Mogą wyznaczyć lidera (lub lider ujawni się sam), który opowie o wypracowanych wnioskach.</p>	<p>15 minut</p>
<p>KOŃCOWA CZĘŚĆ LEKCJI</p> <p>Wykorzystując wypracowane wnioski, nauczyciel podsumowuje rolę rozwoju osobistego w życiu każdego ucznia, doprowadza uczniów do wniosku, iż najlepszą inwestycją jest inwestycja w siebie, i że sprzyja to osiągnięciu sukcesu.</p>	<p>KOŃCOWA CZĘŚĆ LEKCJI</p> <p>Uczniowie analizują odbieraną treść.</p>	<p>5 minut</p>

ODNIESIENIE/ZAPIS W NOWEJ PODSTAWIE PROGRAMOWEJ

Podstawa programowa przedmiotu: Podstawy przedsiębiorczości (Treści nauczania
1. Człowiek przedsiębiorczy 5.5)

WYKORZYSTANE PUBLIKACJE

- ▶ Kapler L., *Po co nam rozwój osobisty*, <http://www.psychologia.net.pl/artukul.php?level=623>, dostęp dnia: 27.03.2013 r.
- ▶ Oleś P. K., *Wprowadzenie do psychologii osobowości*, Warszawa 2009.

BIBLIOGRAFIA

PUBLIKACJE KSIĄŻKOWE

- Aksjoberg T., *Abc marketingu*, Warszawa 1992.
- Aniszewska G., *Prawa i obowiązki pracownika i pracodawcy*, Warszawa 2007.
- Aronson E., *Człowiek istota społeczna*, Warszawa 2009.
- Baran K. (red), *Prawo pracy*, Warszawa 2010.
- Barszcz P., *Jak pozyskiwać darowizny i 1% podatku na leczenie dziecka*, Bychawa 2012.
- Bohner G., Wänke, M., *Postawy i zmiana postaw*, Gdańsk 2004.
- Brzeškiewicz Z. W., *Supersłuchanie. Jak słuchać i być słuchanym*, Warszawa 1997.
- Cash A., *Psychologia dla bystrzaków*, Gliwice 2007.
- De Tienne, D. R., Chandler, G. N., Opportunity Identification and Its Role in the Entrepreneurial Classroom: A pedagogical Approach and Empirical, Test w: *Academy of Management Learning and Education*, vol. 3, 2004.
- Dryden W., Constantinou D., *Asertywność krok po kroku*, Kielce 2007.
- Fensterheim H., Baer J., *Jak nauczyć się asertywności. Nie mów TAK, gdy chcesz powiedzieć NIE*, Warszawa 2000.
- Goleman D., *Inteligencja emocjonalna w praktyce*, Poznań 1999.
- Gordon M., *Słownik socjologii i nauk społecznych*, Warszawa 2004.
- Gut J., Haman W., *Docenić konflikt. Od walki i manipulacji do współpracy*, Warszawa 1993.
- Kozak A., Łaguna M., *Metody prowadzenia szkoleń, czyli niezbędnik trenera*, Gdańsk 2009.
- Król-Fijewska M., *Trening asertywności*, Warszawa 1993.
- Leathers D., *Komunikacja niewerbalna*, Warszawa 2007.
- Łaguna, M., *Przekonania na własny temat i aktywność celowa*, Gdańsk 2010.
- Matzdorf P., R. Cohn, System Interakcji Tematycznych (nadbitka z: R. J. Corsini, *Handbuch der psychotherapie*, 1983.
- Mika S., *Psychologia społeczna*, Warszawa 1987.
- McQuail D., *Teoria komunikowania masowego*, Warszawa 2007.
- Nęcka E., Trening twórczości (fragment skryptu), w: *Podręcznik metodyczny. Zestaw ćwiczeń zaprezentowanych przez psychologów Uniwersytetu Jagiellońskiego pedagogom i psychologom lubelskim w dniach 3-5 czerwca 1991 r. w trakcie szkolenia p.t. Niestereotypowe formy komunikacji i pracy z dziećmi i młodzieżą*, Lublin 1991.

- Nęcka E., *Psychologia twórczości*, Gdańsk 2012.
- Niemierko B., *ABC testów osiągnięć szkolnych*, Warszawa 1975.
- Okoń W., *Wprowadzenie do dydaktyki ogólnej*, Warszawa 1987.
- Oleś P. K., *Wprowadzenie do psychologii osobowości*, Warszawa 2009.
- Pomykało W. (red.), *Encyklopedia Pedagogiczna*, Warszawa 1993.
- Reber A., Reber E., *Słownik Psychologii*, Warszawa 2008.
- Sęk H., *Społeczna psychologia kliniczna*, Warszawa 2000.
- Strelau J., *Psychologia ogólna*. W: *Psychologia. Podręcznik akademicki*, Gdańsk 2000, Tom 2.
- Szopiński J., *Kreatywność menedżerów a ich funkcjonowanie rodzinne, zawodowe i osobowościowe*, Kraków 2004.

ŹRÓDŁA INTERNETOWE

- www.abc-ekonomii.net.pl/s/wizja_firmy.html
- www.aneksy.pwn.pl/zarzadzanie/?id=416&typ=prez
- www.adsbuzzing.com/center-for-science-in-the-public-interest-the-real-bears/www.encyklopedia.pwn.pl/haslo.php?id=3961121
- www.en.wikipedia.org/wiki/Henry_Ford
- www.ford.pl/O_firmie/Dziedzictwo/Historia_HForda
- www.mtbiznes.pl/b260-dream-manager-czyli-zarzadzanie-oczekiwaniem.htm
- www.mfiles.pl/pl/index.php/Hierarchia_potrzeb
- www.mfiles.pl/pl/index.php/Zasada_SMART
- www.nauczyciel.wsipnet.pl/dane/obrazki/kluby/24/piramida_Maslowa_nr2.jpg
- www.praca.gazetaprawna.pl/artykuly/515853,jakie_korzysci_daje_dzialalnosc-
- www.psz.praca.gov.pl/main.php?do=ShowPage&nPID=867690&pT=details&sP=CONTENT,objectID,867771
- www.praca.ffm.pl/index.php?mod=1&p=2&srw=1&text=/2006/04/140406awolontariacka.htm
- www.poradnik-kariery.monsterpolska.pl/rozmowa-kwalifikacyjna/pytania-na-rozmowie-kwalifikacyjnej/100-pytan-na-rozmowie/article.aspx
- www.psychologia.net.pl/artykul.php?level=623
- www.psychologia.net.pl/artkul.php?level=425
- www.psz.praca.gov.pl/main.php

www.rynek.pl
www.sjp.pl
www.sjp.pwn.pl/lista.php
www.univ.rzeszow.pl/pliki/Zeszyt4/12_jarlomowicz_koscinski.pdf
www.sciaga.pl/tekst/56603-57-bariery_w_komunikacji_interpersonalnej
www.studiuj.pl/zawody.php
www.tkj.uw.edu.pl/objas/obj_menedzer.html
www.twojbiznes.byd.pl/userfiles/files/Andrzej_Wenker.pdf
www.walidacja.kig.pl/manager/index.php/definicje-kompetencji-zawodowych-menedzerow-XXI-w-sektora-komunalnego
www.pl.wikipedia.org/wiki/Komunikacja_interpersonalna
www.wyborcza.pl/1,91535,7135145.Duzo_szczegolow__malo_konkretow.html
www.youtube.com/watch?feature=player_embedded&v=0CJXxC-6SeY#!
www.youtube.com/watch?v=SrRnOXuCGfs
www.youtube.com/watch?feature=player_embedded&v=REq8qpVtjqc
www.youtube.com/watch?feature=player_embedded&v=jZwc1tjJYVY
www.youtube.com/watch?v=ADHFFsOcWmk
www.youtube.com/watch?v=P6RbYrn11y4
www.youtube.com/watch?feature=player_embedded&v=avHnr3tFJNs
www.youtube.com/watch?v=qkM6RJf15cg
www.youtube.com/watch?v=7sWPHKU1XZU
www.youtube.com/watch?v=_V6X0bCvCPE
www.youtube.com/watch?v=_3xStKYjQKc
www.youtube.com/watch?feature=player_embedded&v=So7vZLQZHI8#!
www.youtube.com/user/EveryAppleAds
www.youtube.com/watch?v=9KyPBSf7spk&list=PLE229F9E68964B7D2
www.youtube.com/watch?v=67HtNB82K8Q&list=PLE229F9E68964B7D2
www.youtube.com/watch?v=nqXGWQhowXk
www.youtube.com/watch?v=dN_gZgVOKhw

