

ROZDZIAŁ I

CZŁOWIEK PRZEDSIĘBIORCZY

Bloki zajęć dwugodzinne

Spis treści

Lekcja 1 i 2. Wprowadzenie do przedmiotu „Podstawy przedsiębiorczości” oraz wprowadzenie do gry. Blok dwugodzinny.....	2
Lekcja 3 i 4. Człowiek – osoba przedsiębiorcza. Blok dwugodzinny.....	8
Lekcja 5 i 6. Skuteczna komunikacja, autoprezentacja i prezentacja własnego stanowiska – drogą do sukcesu. Blok dwugodzinny.....	35
Lekcja 7 i 8. Prawa Człowieka. Blok dwugodzinny.....	50

Uwaga!

W ramach modułu „Człowiek przedsiębiorczy” kejsy do gry Wirtualny Doradca zostały podzielone na część podstawową oraz rozszerzoną. Nauczyciel może wykorzystać kejsy rozszerzone podczas lekcji praktycznej (lekcja z wykorzystaniem gry WD) w momencie, gdy uzna to za słuszne (np. gdy uczniowie/uczennice uporają się z zaplanowanym materiałem szybciej, aniżeli zostało to przewidziane).

Lekcja 1 i 2. Wprowadzenie do przedmiotu „Podstawy przedsiębiorczości” oraz wprowadzenie do gry. Blok dwugodzinny.

SCENARIUSZ LEKCJI 1 i 2

	Opis
TEMAT LEKCJI	WPROWADZENIE DO PRZEDMIOTU „PODSTAWY PRZEDSIĘBIORCZOŚCI” ORAZ DO GRY „WIRTUALNY DORADCA”
CZAS REALIZACJI:	Dwie godziny lekcyjne - 90 minut
METODY PRACY	Pogadanka, elementy wykładu, rozmowa nauczająca, praca z kejssem testowym do gry Wirtualny Doradca pod kierunkiem nauczyciela/nauczycielki,
FORMY PRACY	<ul style="list-style-type: none"> praca grupowa,
ŚRODKI DYDAKTYCZNE:	Tablica, gra Wirtualny Doradca, laboratorium komputerowe z dostępem do Internetu, instrukcja do gry
CEL OGÓLNY:	<ul style="list-style-type: none"> umiejętność poprawnego posługiwania się językiem ekonomicznym, zapoznanie się z nowym narzędziem dydaktycznym symulacją Wirtualny Doradca doskonalenie umiejętności wykorzystywania nowo poznanej wiedzy teoretycznej w rzeczywistości,
CELE SZCZEGÓŁOWE	<p>Po zajęciach uczeń/uczennica powinien/powinna:</p> <ul style="list-style-type: none"> wiedzieć na czym będzie polegała gra Wirtualny Doradca wiedzieć czym będzie zajmował/a się na lekcjach Wirtualny Doradca, wiedzieć co wpływa na ocenę końcową z przedmiotu, wiedzieć jaki będzie zakres tematyczny lekcji z przedmiotu Podstawy Przedsiębiorczości, wiedzieć co zawierają podstawowe ikony gry Wirtualny Doradca, poznać reguły i zasady funkcjonowania gry potrafić poruszać się w systemie: Wirtualny Doradca stworzyć konto swojej grupy: wybrać logo i nazwę firmy określić misję swojej firmy stworzyć zasady panujące wewnątrz zespołu ustanowić zakres odpowiedzialności poszczególnych członków zespołu i cele zespołu
OCENIE PODLEGAĆ BĘDĄ:	<ul style="list-style-type: none"> poprawność wykonywania poleconych zadań, zaangażowanie uczniów/uczennice podczas lekcji, aktywność uczniów/uczennice podczas lekcji,

PLAN LEKCJI

ETAPY	PROCEDURA	UWAGI METODYCZNE	INNE UWAGI
I	<ol style="list-style-type: none"> 1. Nauczyciel/nauczycielka przedstawia założenia przedmiotu: Podstawy przedsiębiorczości. Informuje uczniów/uczennice, że na lekcjach z Podstaw Przedsiębiorczości będą mieli możliwość wykorzystania wiedzy teoretycznej w praktyce. 2. Nauczyciel/nauczycielka informuje uczniów/uczennice, że zajęcia będą przebiegały dwu etapowo, mianowicie najpierw uczniowie/uczennice będą mieli/miały lekcję teoretyczną, a następnie będą mogli/mogły tą wiedzę wykorzystać w praktyce z wykorzystaniem gry Wirtualny Doradca. 3. Nauczyciel/nauczycielka informuje uczniów/uczennice, że będą pracowali w zespołach. 3- 4 osobowe grupy, które będą prowadziły wirtualne przedsiębiorstwo doradcze. 4. Nauczyciel/nauczycielka informuje uczniów/uczennice, że w trakcie prowadzenia wirtualnego przedsiębiorstwa będą musieli rozwiązywać problemy swoich klientów, którzy będą za te usługi płacić. Im usługa zostanie wykonana lepiej (tzn. im większa trafność odpowiedzi) tym, kwota, która pozostanie uczniom/uczennicom na koncie będzie wyższa. 5. Nauczyciel/nauczycielka informuje uczniów/uczennice, że gra składa się z dwóch rund: <ul style="list-style-type: none"> • 1 runda (gracze podejmują decyzje dotyczące nazwy firmy, misji, celów zespołu, zasad zespołu, zakresu odpowiedzialności poszczególnych członków zespołu) • 2 runda (gracze rozwiązują zlecenia, które pojawiły się w ich firmie), 6. Nauczyciel/nauczycielka tłumaczy uczniom/uczennicom poszczególne ikonki występujące w grze: <ul style="list-style-type: none"> • Konto, (zakładka, w której uczniowie/uczennice mogą modyfikować swoje dane osobowe takie jak Imię, nazwisko, login, e-mail, hasło), • Przebieg gry, (zakładka, w której znajdują się informacje związane z rozwiązanymi zleceniami, poniesionymi kosztami oraz wygenerowanymi zyskami przedsiębiorstwa) • Ranking klasowy, (zakładka zawiera informacje o aktualnym miejscu zespołu w grze, wyświetlanego na podstawie zysków przedsiębiorstwa), • Instrukcja do gry, (w zakładce znajduje się instrukcja do gry), • Moja firma, (zakładka, która zawiera informacje, które zostały wybrane przez 	<p>Rozmowa nauczająca</p>	

	<p>zespołu w rundzie 1).</p> <p>7. Nauczyciel/nauczycielka informuje uczniów/uczennice co wpływa na ich ocenę z przedmiotu. Na ocenę powinny składać się:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wynik z gry (Im wyższe miejsce w rankingu tym lepsza ocena np. przy założeniu, że zostanie stworzonych 5 zespołów – 1 otrzymuje 6, 2 otrzymuje 5, 3 otrzymuje 4 itp., wszystkie osoby w zespole otrzymują taką samą ocenę chyba, że nauczyciel uzna inaczej), • Aktywność uczniów/uczennic podczas lekcji, • Odpowiedzi indywidualne 		
	<p>8. W kolejnym etapie poszczególne zespoły tworzą swoje własne konta - ustanawiają wspólnie login i hasło dla zespołu.</p> <p>9. W następnym kroku uczniowie/uczennice wybierają nazwę dla swojej grupy (firmy) i wybierają logo.</p> <p>10. W kolejnym etapie, nauczyciel/nauczycielka zapoznaje uczniów /uczennice z pojęciem misji firmy, która stanowi deklaracją sensu działania, racji istnienia i rozwoju firmy. Uczniowie/uczennice ustanawiają misję firmy nowopowstałego przedsiębiorstwa.</p> <p>11. W kolejnym etapie członkowie/członkinie poszczególnych zespołów ustalają między sobą zasady panujące wewnątrz firmy. Uczniowie/uczennice mają możliwość wybrania zachowań, które będą respektowane w ich firmie. Zasady organizacyjne firmy ustalają wszyscy członkowie/członkinie zespołu (wszystkie osoby powinny się z nimi zgodzić).</p> <p>12. Wewnątrz poszczególnych grup, ustalany jest zakres odpowiedzialności. Każdy członek/członkini zespołu ma możliwość wyboru obszaru, w którym będzie się specjalizował.</p> <p>13. Na koniec, każdy zespół powinien wyznaczyć sobie cele, które chce osiągnąć podczas zajęć z wykorzystaniem symulatora. Po zakończeniu rozgrywki, każdy z graczy musi odpowiedzieć sobie na pytanie: czy zrobił wszystko, aby wyznaczone na początku cele osiągnąć.</p> <p>14. Po podjęciu wszystkich decyzji zespoły są gotowe do rozpoczęcia swoich działalności. Dlatego też przechodzą do zakładki podsumowanie i zaznaczają rozpoczęcie działalności.</p>	<p>Elementy wykładu</p>	
	<p>15. Nauczyciel/nauczycielka uruchamia grę testową pt.: „Pomoc w odrabianiu lekcji” (Załącznik 1) i krok po kroku tłumaczy uczniom/uczennicom zasady funkcjonowania programu Wirtualny Doradca. Uczniowie/uczennice testują program odpowiadając na poszczególne pytania w kejsie.</p>	<p>Gra testowa Wirtualny Doradca</p>	<p>Załącznik 1 Kejs do gry testowej pt. „Pomoc w odrabianiu lekcji”</p>

II	<ol style="list-style-type: none"> 1. Nauczyciel/nauczycielka podsumowuje lekcję, poprzez dyskusję i rozmowę z uczniami/uczennicami. Upewnia się czy wszystko zostało zrozumiane i czy nie potrzeba dodatkowych objaśnień do gry. 2. Zostaje dokonana ocena pracy uczniów/uczennic przez nauczyciela/nauczycielkę podczas lekcji, przekazanie wskazówek dotyczących doskonalenia umiejętności. 	Pogadanka	
----	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------	--

Wykaz załączników

Załącznik 1 – Kejs do gry testowej pt. „Pomoc w odrabianiu lekcji”

Załącznik 1. Kejs do gry testowej pt. „Pomoc w odrabianiu lekcji”

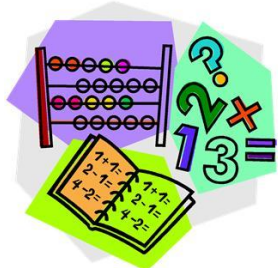
Małgosia - Twoja koleżanka z ławki poprosiła Cię o pomoc w rozwiązaniu zadań domowych z matematyki i j. polskiego, które zadano tym tygodniu w szkole. Jesteś jednym z najlepszych uczniów w klasie, a do tego bardzo lubisz Małgosię. Dlatego też bez wahania zgodziłeś się jej pomóc.

1. Pierwsze zadanie, z jakim Małgosia miała problem znajduje się w załączniku.

Zapoznaj się z nim, a następnie wpisz prawidłowy wynik (np. 14)

- Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: 24

Załącznik do pytania



Zadanie matematyczne

Mamusia ma 4 szuflady.
W każdej szufladzie są 2 pojemniki.
W każdym pojemniku są 3 widelce.

Ile widelców ma mamusia?

Źródło: <http://office.microsoft.com>

2. Drugie zadanie, jakie miała wykonać Małgosia to mnożenie pisemne:

$$35 * 8$$

Jaki będzie wynik tego mnożenia?

- 280
- 200
- 240
- 100

3. Pomóż rozpoznać Małgosi figurę geometryczną, która znajduje się w załączniku.

Jak nazwę nosi owa figura geometryczna?

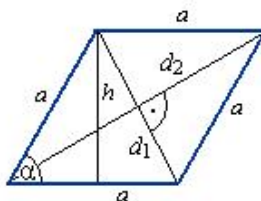
Wpisz szukane słowo.

- Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: Romb

Podpowiedź 1- Szukane słowo składa się z 4 liter, a pierwsza z nich to "r"

Podpowiedź 2 - Szukane słowo składa się z 4 liter, pierwsza z nich to "r", a ostatnia "b"

Załącznik do pytania



4. Małgosia ma również problem z ortografią. Pomóż rozwiązać jej kolejne zadanie, tym razem z j. polskiego. W załączniku znajdziesz 4 zdania. W którym z nich jest błąd ortograficzny?

Wpisz numer zdania (np. 1)

Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: 3

Załącznik do pytania

Zadanie z j. polskiego

W którym zdaniu jest błąd ortograficzny?

1. *Katarzyna uwielbia lody czekoladowe i truskawki z dużą ilością cukru i bitej śmietany.*
2. *W ogródku u Michała rosną różne krzewy np. maliny i porzeczki.*
3. *Na naszym placu zabaw są dwie rude wiewiurki.*
4. *Drugim etapem podróży Marty były Włochy.*



Źródło: <http://office.microsoft.com>

5. Ostatnie pytanie dotyczyło stopniowania przymiotników.

Małgosia miała podać najwyższy stopień przymiotnika: „mały”

Pomóż jej znaleźć prawidłową odpowiedź.

- Najmniejszy.
- Mniejszy.
- Mały.

Podpowiedź 1- Pierwsze trzy litery tego słowa to: "naj"

Lekcja 3 i 4. Człowiek – osoba przedsiębiorcza. Blok dwugodzinny

SCENARIUSZ LEKCJI 3 i 4

	Opis
TEMAT LEKCJI	CZŁOWIEK - OSOBA PRZEDSIĘBIORCZA
CZAS REALIZACJI:	Dwie godziny lekcyjne - 90 minut
METODY PRACY	Pogadanka, mini – wykład, elementy wykładu, burza mózgów, praca z tekstem, praca w grupie, praca z kejssem w ramach programu Wirtualny Doradca pod kierunkiem nauczyciela/nauczycielki
FORMY PRACY	- praca grupowa - praca indywidualna
ŚRODKI DYDAKTYCZNE:	Kartony formatu A3, pisaki, szpilki bądź magnesy do tablicy, gra Wirtualny Doradca, laboratorium komputerowe z dostępem do Internetu, instrukcja do gry.
CEL OGÓLNY:	Celem ogólnym jest przybliżenie uczniom/uczennicom podstawowych pojęć z zakresu przedsiębiorczości, dokonanie charakterystyki osoby przedsiębiorczej – jej cech, postawy, posiadanych predyspozycji oraz sprawdzenie ich widzy w praktyce. Celem lekcji jest także uzmysłowienie, jakie korzyści wynikają z planowania własnych działań, podejmowania racjonalnych decyzji oraz inwestowania w siebie.
CELE SZCZEGÓŁOWE	Po realizacji lekcji uczniowie/uczennice powinni/powinny: <ul style="list-style-type: none">• umieć wyjaśnić czym jest przedsiębiorczość,• znać strukturę osobowości człowieka przedsiębiorczego,• umieć wymienić cechy należące do poszczególnych wymiarów osobowości (w tym do osoby przedsiębiorczej),• umieć wskazać na predyspozycje do prowadzenia działalności gospodarczej.
OCENIE PODLEGAĆ BĘDĄ:	<ul style="list-style-type: none">• poprawność wykonania zadania (punkty w grze)• aktywność pracy w grupie• poprawność wykonywania poleceń• zaangażowanie uczniów/uczennic podczas lekcji• sposób przedstawiania argumentowania stanowiska podczas lekcji

PLAN LEKCJI

ETAPY	PROCEDURA	UWAGI METODYCZNE	INNE UWAGI	
I	1. Nauczyciel/nauczycielka wprowadza uczniom/uczennicom definicję pojęcia przedsiębiorczości oraz genezę terminu. Aby wskazać ekonomiczny wymiar przedsiębiorczości, nauczyciel/nauczycielka posługuje się schematem (Załącznik 1) rozdany w czasie lekcji. 2. Nauczyciel/nauczycielka dokonuje krótkiej charakterystyki osobowości człowieka przedsiębiorczego. Uczniowie/uczenice słuchają i sporządzają notatki.	Mini –wykład Pogadanka	Załącznik 1 Schemat: Wymiar ekonomiczny przedsiębiorczości	
	3. Uczniowie/uczennice rozwiązują kejs nr 1 zatytułowany: „ Kandydat na stanowisko menedżera ds. rynku wschodniego ” (Załącznik 2). Zadaniem uczniów/uczennic będzie przeprowadzenie rekrutacji i wybór odpowiedniego kandydata na konkretne stanowisko. Kejs zostaje podsumowany dyskusją.	Praca z kejssem Pogadanka	Załącznik 2 Kejs 1 - Kandydat na stanowisko menedżera ds. rynku wschodniego. (Gra WD – zakładka Człowiek przedsiębiorczy – Kandydat na stanowisko menedżera ds. rynku wschodniego)	
	4. Praca w grupach. Nauczyciel/nauczycielka dzieli uczniów/uczennice na 5 zespołów. Każdy zespół ma za zadanie wypisać na arkuszach papieru, jak najwięcej swoich pozytywnych i negatywnych cech osobowych. Następnie spośród wypisanych cech należy innym kolorem np. czerwonym zaznaczyć (zakreślić w kółko) wszystkie te cechy, które według uczniów są charakterystyczne dla osoby przedsiębiorczej. Po wykonaniu ćwiczenia każda grupa prezentuje swoje rezultaty i uzasadnia swój wybór.	Praca w grupach Burza mózgów Prezentacja Uczniów		
	Rozszerzenie			
	5. Uczniowie/uczennice rozwiązują kejs nr 5 „Labirynt” (Załącznik 3). Każdy z uczniów/uczennic będzie poruszać się w labiryncie i na podstawie uzyskanych informacji oraz wskazówek, podejmować konkretne decyzje. Kejs zostaje podsumowany dyskusją. Kejs ten jest kejssem dodatkowym z uwagi na fakt, iż wymaga od uczniów/uczennic opanowania wiedzy z zakresu kursu DL obejmującego rozszerzony materiał (kurs I, moduł I– Istota przedsiębiorczości).	Praca z kejssem Pogadanka	Załącznik 3 Kejs 5 - „Labirynt”. Gra WD – zakładka Człowiek przedsiębiorczy – Labirynt).	

<p>6. Nauczyciel/nauczycielka rozdaje uczniom/uczennicom case study – historię sukcesu współzałożyciela firmy Paypal (Załącznik 4). Po przeczytaniu kejsa nauczyciel/nauczycielka zachęca uczniów/uczennice do dyskusji i wyrażania opinii na temat przeczytanego tekstu.</p>	<p>Praca z case study</p>	<p>Załącznik 4 Case study – historię sukcesu współzałożyciela</p>
Rozszerzenie		
<p>7. Uczniowie/uczennice rozwiązują kejs nr 3 pt.: „Szkolenie nt. przedsiębiorczości” (Załącznik 5). Zadaniem uczniów/uczennic jest przeprowadzenie szkolenie z zakresu aktywności przedsiębiorczej wśród młodych osób. Kejs zostaje podsumowany dyskusją. Kejs ten jest kejssem dodatkowym z uwagi na fakt, iż wymaga od uczniów/uczennic opanowania wiedzy z zakresu kursu DL obejmującego rozszerzony materiał (kurs I, moduł I- Istota przedsiębiorczości).</p>	<p>Praca z kejssem Pogadanka</p>	<p>Załącznik 5 Kejs 3 - Szkolenie nt. przedsiębiorczości. (Gra WD – zakładka Człowiek przedsiębiorczy – Szkolenie nt. przedsiębiorczości).</p>
Rozszerzenie		
<p>8. Nauczyciel/nauczycielka zapoznaje uczniów/uczennice z tematyką predyspozycji do prowadzenia działalności gospodarczej. Nauczyciel/nauczycielka opisuje krótko czym jest motywacja, uzdolnienia wrodzone i nabyte, temperament, charakter oraz poszczególne typologie osobowości człowieka. Uczniowie/uczennice słuchają i sporządzają notatki.</p>	<p>Elementy wykładu</p>	
<p>9. Praca indywidualna uczniów/uczennic. Każdy z uczniów/uczennic otrzymuje arkusz papieru (Załącznik 6), na którym wymieniono cztery główne typy osobowości ludzkiej: choleryka, melancholika, sangwinika i flegmatyka - typologia osobowości Hipokratesa – Galena. Arkusz zawiera również cztery ilustracje wraz z „chmurkami” – miejscem na wpisanie tekstu. Zadaniem uczniów/uczennic jest połączenie poszczególnych typów osobowości z ilustracjami. Po wykonaniu ćwiczenia, nauczyciel/nauczycielka sprawdza ich poprawność, a następnie pyta uczniów/uczennice, jak oni sami określiliby własne typy osobowości.</p>	<p>Praca indywidualna Pogadanka</p>	<p>Załącznik 6 Typy osobowości ludzkiej</p>
Rozszerzenie		
<p>10. Kolejny kejs, jaki mogą rozwiązywać w ramach lekcji uczniowie/uczennice, dotyczy ról społecznych i typowych dla nich zachowań. Uczniowie/uczennice rozwiązują kejs nr 4 pt.: „Publikacja nt. ról społecznych” (Załącznik 7). Kejs również zostaje podsumowany dyskusją. Kejs ten jest kejssem dodatkowym z uwagi na fakt, iż wymaga od uczniów/uczennic opanowania wiedzy z zakresu kursu DL obejmującego rozszerzony materiał (kurs I, moduł II- role społeczne).</p>	<p>Praca z kejssem Pogadanka</p>	<p>Załącznik 7 Kejs 4 - Publikacja nt. ról społecznych. (Gra WD – zakładka Człowiek przedsiębiorczy – Publikacja nt. ról społecznych).</p>

	11. Uczniowie/uczennice rozwiązują kejs nr 2 zatytułowany: „ Wehikuł czasu ” (Załącznik 8). Uczniowie/uczennice będą mieć szansę cofnięcia się w przeszłość i przyjrzenia się z bliska początkom kariery osób, które osiągnęły sukces w życiu zawodowym. Zadaniem uczniów/uczennic będzie analiza poglądów, idei, filozofii życiowej oraz poszczególnych działań napotkanych osób. Kejs zostaje podsumowany dyskusją.	Praca z kejssem Pogadanka	Załącznik 8 Kejs 2 - Wehikuł czasu. (Gra WD – zakładka Człowiek przedsiębiorczy – Wehikuł czasu.)
Rozszerzenie			
	12. Kolejny kejs 6 to: „ Rodzina Mikołajewskich ” (Załącznik 9). Uczniowie/uczennice będą mieć za zadanie spędzić trzy dni z pięcioosobową rodziną i uświadomić poszczególnym jej członkom, jakie korzyści niesie ze sobą planowanie własnych działań oraz inwestowanie w siebie. Kejs również zostaje podsumowany dyskusją. Kejs ten jest kejssem dodatkowym z uwagi na fakt, iż wymaga od uczniów/uczennic opanowania wiedzy z zakresu kursu DL obejmującego rozszerzony materiał (kurs I, moduł II- role społeczne).	Praca z kejssem Pogadanka	Załącznik 9 Kejs 6 - Rodzina Mikołajewskich. Gra WD – zakładka Człowiek przedsiębiorczy – Rodzina Mikołajewskich).
	13. Ostatni kejs, jaki rozwiązują uczniowie/uczennice w ramach lekcji to: kejs 7 „Stacja telewizyjna PPW” (Załącznik 7). Kejs również zostaje podsumowany dyskusją.	Praca z kejssem Pogadanka	Załącznik10. Kejs 7 - Stacja telewizyjna PPW. (Gra WD – zakładka Człowiek przedsiębiorczy – Stacja telewizyjna PPW)
II	1. Nauczyciel/nauczycielka dokonuje podsumowania zagadnień poruszanych i wprowadzonych na lekcji poprzez zadania następujących pytań uczniom/uczennicom: <ul style="list-style-type: none"> • czym jest przedsiębiorczość i dla czego jest ona tak ważna? • co wyróżnia człowieka przedsiębiorczego? • jakie cechy osobowe i predyspozycje posiada osoba przedsiębiorcza? 2. Nauczyciel/nauczycielka podsumowuje wyniki osiągnięte przez poszczególne zespoły w grze Wirtualny Doradca	Pogadanka	

Wykaz załączników

Załącznik 1 – Schemat: Wymiar ekonomiczny przedsiębiorczości

Załącznik 2 - Kejs 1 Kandydat na stanowisko menedżera ds. rynku wschodniego

Załącznik 3 - Kejs 5 Labirynt

Załącznik 4 - Case study – historię sukcesu współzałożyciela firmy Paypal

Załącznik 5 – Kejs 3 Szkolenie nt. przedsiębiorczości

Załącznik 6 –Typy osobowości ludzkiej

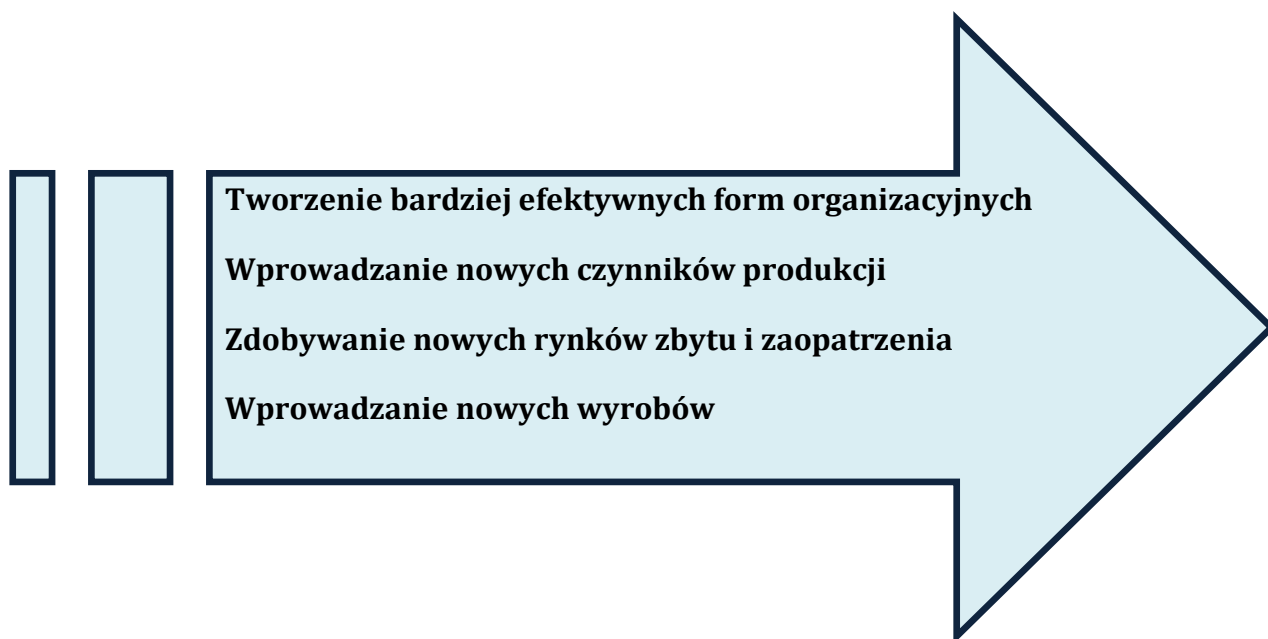
Załącznik 7 - Kejs 4 Publikacja nt. ról społecznych

Załącznik 8 - Kejs 2 Wehikuł czasu

Załącznik 9 – Kejs 6 Rodzina Mikołajewskich

Załącznik10 - Kejs 7 Stacja telewizyjna PPW

Załącznik nr 1. Schemat: Wymiar ekonomiczny przedsiębiorczości.



Załącznik 2 - Kejs 1 Kandydat na stanowisko menedżera ds. rynku wschodniego

Kejs pt. Kandydat na stanowisko menedżera ds. rynku wschodniego

Twoja klientka – prezes firmy produkcyjno – handlowej Tobex-Prod, poinformowała cię o zamiarze rozbudowania sieci dystrybucji swojej firmy na rynki wschodnie. W związku z powyższym zleciła ci przeprowadzenie rekrutacji na nowe stanowisko w jej firmie - menedżera ds. rynku wschodniego. Poinformowała cię również o tym, że z uwagi na fakt, iż nowy pracownik będzie musiał stworzyć nowy oddział firmy na wschodzie, kandydat powinien posiadać cechy osoby przedsiębiorczej. Szczegółowy opis stanowiska znajduje się w załączniku.

Twoim zadaniem jest przeprowadzenie rekrutacji i wybór odpowiedniego kandydata na powyższe stanowisko.

1. Po przeprowadzeniu rozmów z kandydatami, twoja asystentka sporządziła listę najważniejszych cech osobowych kandydatów - lista znajduje się w załączniku. Które z nich odpowiadają cechom człowieka przedsiębiorczego?

- [Kreatywność, potrzeba osiągnięć, zaradność, zdolności organizatorskie.](#)
- Punktualność, brak skłonności do podejmowania ryzyka, twórczość, altruizm.

Załącznik do pytania

Lista najważniejszych cech osobowych kandydatów aplikujących na stanowisko menedżera ds. rynków wschodnich

- a) Kreatywność
- b) Punktualność
- c) Potrzeba osiągnięć
- d) Zaradność
- e) Brak skłonności do podejmowania ryzyka
- f) Uczciwość
- g) Wiara w siebie
- h) Twórczość
- i) Silna wola
- j) Altruizm
- k) Zdolności organizatorskie



Źródło: <http://www.freedigitalphotos.net>

2. Z cechami i postawami człowieka przedsiębiorczego, łączą się również określone umiejętności. Wybierz spośród nich te, które charakteryzują człowieka przedsiębiorczego.

- [Umiejętność motywacji pracowników i zdolności przywódcze.](#)
- Umiejętność pracy indywidualnej i rozwiązywania problemów analitycznych.
- Umiejętność łatwego nawiązywania kontaktów i spontaniczność.

3. Jednym z twoich zadań podczas rozmowy kwalifikacyjnej, było określenie osobowości poszczególnych kandydatów. Jaki typ osobowości będzie odpowiadał kandydatowi o silnej wrażliwości i małej impulsywności?

- Typ flegmatyka.
- Typ choleryczny.
- [Typ melancholika.](#)

4. Bardzo ważne jest, aby osoba na stanowisku menedżera wierzyła we własne możliwości i konsekwentnie realizowała wyznaczone sobie cele. Owa postawa jest charakterystyczna dla:

- Samokrytyki.
- Niezawodności
- [Samoakceptacji.](#)

5. Niezwykle istotna z punktu widzenia osoby przedsiębiorczej jest skuteczna komunikacja. Która z opisanych w załączniku osób będzie miała największe szanse na powodzenie w kontaktach z innymi ludźmi?

- [Kasia.](#)
- Monika.

- Piotrek.

Załącznik do pytania:

Monika w kontaktach z innymi ludźmi chętnie decyduje za innych. Odznacza się bezpośredniością oraz dużą nietaktownością. Często dąży do podkreślenia własnej wartości, ograniczając przy tym lub eliminując zalety innych ludzi. Co więcej, osoba agresywna praktycznie zawsze stoi po stronie wygranej, gdyż do realizacji swoich zamierzeń dąży na wszystkie możliwe sposoby, często posuwając się do zachowań nieetycznych.

Piotrek w komunikacji opiera się na reakcjach instynktownych, jakie przejawiają się w sytuacjach zagrożenia. Odznacza się dużą skrytością oraz podatnością na wpływy innych.

Kasia posiada umiejętność pełnego wyrażania siebie w kontakcie z inną osobą (osobami) oraz umiejętność stawiania i obrony własnych praw. Potrafi nie tylko bronić własnych racji, ale jednocześnie respektuje prawa innych. Przejawia się to m.in. w tym, że nie podejmuje decyzji za inne osoby, nie krzyczy i nie używa obraźliwych słów w celu wywarcia wpływu.



Źródło: <http://www.freedigitalphotos.net>

6. Skuteczna komunikacja to jeden z podstawowych czynników decydujący o sukcesie w firmie. W komunikacji werbalnej wyróżniamy kilka ważnych elementów, dzięki którym przekazywane informacje są prawidłowo odczytywane przez odbiorcę. Zapoznaj się ze schematami w załączniku i odpowiedz na pytanie: **Które czynniki mają wpływ na sztukę mówienia?**

- a)
- b)
- c)

Załącznik do pytania:

Które czynniki mają wpływ na sztukę mówienia?

a)



b)



c)



7. Często zjawiskiem w procesie komunikacji jest występowanie zakłóceń, które najczęściej związane są z niewłaściwym sposobem nadawania i odbierania informacji. Zapoznaj się z wypowiedzią jednego z kandydatów (plik w załączniku) i odpowiedz na pytanie: Które z zakłóceń językowych występują w niniejszej wypowiedzi?

- Pomyłki językowe.
- Akty paralingwistyczne.
- **Odpowiedź a i b jest poprawna.**
- Powtórzenia i zająknięcia.

Załącznik do pytania

Wypowiedź jednego z kandydatów na temat swoich mocnych i słabych cech osobowości

„Jestem osobą po prostu odpowiedzialną, pełną zaangażowania w pracę i hmmm.... skłonną do poświęceń. Moją mocną stroną jest punktualność, to znaczy... zawsze jestem na czas tam gdzie potrzeba. Jeśli chodzi o moje słabe strony to ee- ehh... Co tu dużo mówić jestem okropnym śpiochem, eeh śpiochem!”



Źródło: <http://www.freedigitalphotos.net>

8. Podczas jednego z przesłuchań, zauważyłeś że kandydat często dotyka i przysłania swoją twarz a w szczególności usta. Może to oznaczać, że kandydat:

- **Kłamie.**
- Jest zdenerwowany.

9. Zaobserwowałeś, że jeden z kandydatów zdecydowanie skraca dystans podczas rozmowy z tobą, co jest dla ciebie mało komfortowe. Wiesz o tym, że na podstawie przestrzennej odległości między rozmówcami można wiele powiedzieć o człowieku.

Jaką oficjalną nazwę nosi owa forma komunikacji niewerbalnej?

- Parajęzyk.
- **Proksemika.**
- Kinezyjetyka.

Załącznik 3 - Kejs 5 Labirynt

Kejs do gry pt. „Labirynt”

Jako doradca musisz od czasu do czasu przejść testy potwierdzające Twoje kompetencje i umiejętności. Jest rok 2030 i właśnie przyszedł czas na jedno z nich. Nowoczesna technologia pozwoliła stworzyć trójwymiarowy labirynt, w którym będziesz się poruszał i na podstawie uzyskanych informacji oraz wskazówek, podejmował konkretne decyzje oraz oceniał ich skutki. Pamiętaj, że dobry wynik osiągniesz tylko wtedy, gdy podjęte przez Ciebie decyzje będą w pełni racjonalne i uzasadnione.

1. Wchodząc do labiryntu zauważyłeś dwoje identycznych, drewnianych drzwi. Z tym, że nad jednymi zawieszono podkowę, a nad drugimi czterolistną koniczynkę. Zerkając do mapy napotykasz na pierwszą wskazówkę mówiącą o tym, że drzwi z czterolistną koniczynką doprowadzą Cię do końca labiryntu o wiele szybciej. Droga jest krótsza, ale za to o wiele trudniejsza, bardziej wyboista i pogrążona w ciemności. Drugie drzwi doprowadzą Cię do wyjścia w znacznie dłuższym czasie, ale za to w bezpieczniejszy sposób. Które drzwi wybierasz?

- Drzwi z czterolistną koniczynką.
- [Drzwi z podkową.](#)

2. Po otwarciu drzwi znalazłeś się w długim korytarzu prowadzącym do jaskini. Wchodząc do niej spotkałeś starszą kobietę, która poinformowała Cię o tym, że aby przejść dalej musisz odpowiedzieć na kilka pytań. Pierwsze pytanie brzmi:

Co zabrałbyś ze sobą na bezludną wyspę:

- Czajnik, baterie i laptopa.
- Karty, namiot i kąpielówki.
- [Latarkę, scyzoryk i zapalniczkę.](#)

3. Na koniec, staruszka nakazała Ci rozwiązać zagadkę logiczną, którą znajdziesz w załączniku. Aby przejść dalej musisz podać trzycyfrowy kod staruszce. Mapa podpowiada dwie pierwsze liczby, są to 8 i 5. Uzupełnij kod o brakującą liczbę (będącą odpowiedzią na zagadkę) i wpisz cały (trzycyfrowy) kod poniżej.

Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: [853](#)

4. Idąc dalej napotykasz na rozdroże. Możesz pójść w lewo lub w prawo. Szukasz wskazówki na mapie i znajdujesz ją. Wiadomość brzmi: „Każda z dróg jest odpowiednikiem Twojego życia zawodowego. Lewa droga prowadzi do wielkiego bogactwa i sławy – kosztem jednak innych osób. Podążając prawą stroną, postąpisz zgodnie z zasadami etyki - zaznasz szczęścia i satysfakcji, ale okupione to będzie ciężką pracą i zaangażowaniem”.

Którą drogę wybierasz?

- [Idę w prawo](#)
- Idę w lewo

5. Na końcu korytarza znajduje się stół, a na nim dwie oferty pracy. Zapoznaj się z nimi (oferty znajdują się w załączniku), a następnie wybierz tę, która będzie dla Ciebie korzystniejsza.

- [Oferta A](#)
- Oferta B

Załącznik do pytania

BUDOWLANIEC Sp.z o.o.

BUDOWLANIEC Sp.z o.o. jest firmą wykonującą prace inżynierskie w zakresie budownictwa mostowego i drogowego. Dla naszych klientów świadczymy kompleksowe usługi w zakresie realizacji konstrukcji stalowych i żelbetonowych wiaduktów, mostów, przepustów i innych obiektów inżynierskich. Profesjonalizm, wysoka jakość robót oraz terminowość prac wykonywanych przez naszą firmę Roton Sp.z o.o. potwierdzają nasi dotychczasowi Klienci i Partnerzy.

Aktualnie poszukujemy osoby do pracy na stanowisko:

KIEROWNIK ROBÓT

Region: Podkarpackie

Opis stanowiska:

- prowadzenie robót – budowa wiaduktów
- nadzór nad pracownikami fizycznymi
- rozliczanie robót
- przygotowywanie produkcji

Wymagania:

- wykształcenie: technik lub inżynier budownictwa lądowego (z uprawnieniami)
- umiejętność zarządzania ludźmi i pracą zespołu
- gotowość do pracy w terenie
- umiejętność pracy w zespole i komunikatywność
- minimum 3 lata doświadczenia zawodowego

Oferujemy:

- korzystne warunki zatrudnienia oraz możliwość rozwoju zawodowego.

6. **Wchodząc do kolejnego pomieszczenia, spotkałeś 4 osoby, które wymieniły swoje dwie pozytywne cechy/zdolności. Wybierz spośród wymienionych poniżej osób tę, która najlepiej sprawdziłaby się na stanowisku menedżera.**

Jola: przebojowa i inteligentna.

Marcin: asertywny i wyrozumiały.

Basia: o zdolnościach przywódczych i organizatorskich.

Karol: twórczy i pracowity.

Wpisz imię osoby, którą wybrałeś.

Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: [Basia](#)

7. **Na końcu drogi napotykasz kolejne drzwi, które otworzą się jeśli wskażesz prawidłową odpowiedź na kolejne pytanie. Zapoznaj się z informacjami w załączniku i odpowiedz, w które przedsiębiorstwo zainwestowałbyś pieniądze?**

- [W spółkę Z](#)
- W spółkę X

Załącznik do pytania

Wyniki finansowe spółek

Spółka X

Spółka X przekazała dwa dni temu raport kwartalny, wykazujący stratę netto -30 mln zł. Ale już dzień później podała do wiadomości prognozę mówiącą o spodziewanej stracie netto w kwocie ponad 150 mln zł. Znaczyłoby to, że sam IV kwartał zamknie się ogromną stratą dla spółki. Uszczupli to jej kapitał własny o około 20%. Niestety, mimo że ta prognoza jest znana rynkowi, nie została ona ujawniona w wynikach za trzeci kwartał. Rynek zareagował dużym spadkiem kursu, zaś wskaźniki wskazują na rosnące niedowartościowanie: C/WK poniżej 0,50 jest jednym z niższych odczytów na całej giełdzie.

Spółka Z

Zarząd Spółki Z informuje, iż Spółka zanotowała dobre, dodatnie wyniki finansowe na każdym poziomie rachunku zysków i strat (operacyjnym, brutto, netto). Spółka osiągnęła zysk na działalności operacyjnej w wysokości 470 tys. zł, zysk brutto 556 tys. zł oraz zysk netto w wysokości 347 tys. zł. EBITDA w styczniu wyniosła 1564 tys. zł. Jest to najlepszy wynik Spółki w ciągu ostatnich lat. Było to możliwe m.in. dzięki uzyskaniu rekordowych wyników sprzedaży.

8. **To już ostatnie zadanie, które musisz wykonać. W załączniku znajdziesz opis trzech sytuacji. Zapoznaj się z nimi, a następnie odpowiedz: Która z osób podjęła racjonalną decyzję?**

- Krzysztof
- Marta
- [Monika](#)

Opis przypadków

Marta: „Mimo znajomości wszystkich konsekwencji palenia papierosów i negatywnych skutków palenia, które zaczęłam odczuwać, postanowiłam nie zrywać z nałogiem”.

Monika: „Obserwując od kilku lat rynek nieruchomości, z łatwością można było zaobserwować stały wzrost cen. Wiedziałam, że sytuacja ta nie może trwać wiecznie, tym bardziej, że banki coraz mniej chętnie zaczęły udzielać kredytów. Postanowiłam sprzedać jedno ze swoich mieszkań. Pół roku później, ceny mieszkań spadły o 30 %”.

Krzysztof: „Wszyscy ostrzegali mnie przed wchodzeniem w spółkę z Bartoszem, ale wtedy wydawało mi się, że nie mieli racji. Dzisiaj, straciwszy wszelkie oszczędności wiem, że warto było ich posłuchać...”

Załącznik 5 - Kejs 3 Szkolenie nt. przedsiębiorczości

Kejs pt. „Szkolenie nt. przedsiębiorczości”

Zostałeś poproszony o przeprowadzenie szkolenie z zakresu aktywności przedsiębiorczej wśród młodych osób. Jednym z elementów szkolenia jest panel dyskusyjny, podczas którego uczestnicy kursu mogą zadawać Ci różne pytania z zakresu przedsiębiorczości. Twoim zadaniem jest odpowiedzenie na powstałe wątpliwości.

1. Kiedy po raz pierwszy posłużono się terminem "przedsiębiorczości"?

- [Przełom XVIII i XIX wieku.](#)
- Przełom XVII i XVIII wieku.
- Przełom XVI i XVII wieku.
- Przełom XV i XVI wieku.

Podpowiedź 1 - Początki zainteresowań naukowych oraz badawczych nad przedsiębiorczością, należy upatrywać w rewolucji przemysłowej oraz pionierach rodzącego się kapitalizmu

2. Zapoznaj się z definicjami w załączniku i odpowiedz, która z nich dotyczy przedsiębiorczości.

- [Odpowiedź a i c jest prawidłowa.](#)
- Odpowiedź c i d jest prawidłowa.
- Odpowiedź b i d jest prawidłowa.
- Odpowiedź a i b jest prawidłowa.

Załącznik do pytania

Definicje przedsiębiorczości

- Przedsiębiorczość to zdolność do bycia przedsiębiorczym; posiadanie ducha inicjatywy; obrotność, rzutkość i zaradność.
- Przedsiębiorczość charakteryzuje się brakiem twórczego podejścia do rozwiązywanych problemów, które przejawia się w wielu dziedzinach życia społecznego oraz gospodarczego.
- Przedsiębiorczość polega na umiejętności radzenia sobie z trudnościami w każdych warunkach oraz wykorzystywaniu szans, jakie pojawiają się w otoczeniu.
- Przedsiębiorczość polega na braku współzależności pomiędzy działaniami przedsiębiorczymi i innowacyjnymi, za pomocą których zmierza się do sukcesu.

3. Czy przedsiębiorczość jest cechą wrodzoną? Odpowiedz tak lub nie.

Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: [Tak](#)

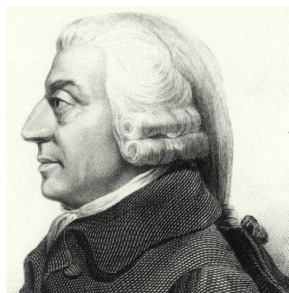
4. Przedsiębiorczość objaśniona został w dziełach przedstawicieli ekonomicznej i społecznej myśli liberalnej. Jak brzmi nazwisko jednego z prekursorów tej myśli? Wizerunek ekonomisty znajduje się w załączniku.

Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: [Smith](#)

Podpowiedź 1 - Pierwsza litera nazwiska ekonomisty to "S"

Podpowiedź 2 - Imię ekonomisty to Adam

Załącznik do pytania



Źródło: <http://www.newschool.edu>

5. Dwie osoby z grupy poprosiły Cię, abyś zapoznał się z ich mocnymi i słabymi cechami osobowości (informacje znajdziesz w załączniku), a następnie wskazał, która z nich ma większe predyspozycje do założenia własnej działalności gospodarczej. Wpisz imię osoby, którą wybrałeś.

Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: [Agnieszka](#)

Załącznik do pytania:

Mocne i słabe strony osobowości:

Agnieszka

mocne strony osobowości: pomysłowa, charyzmatyczna, odpowiedzialna, konsekwentna.

słabe strony osobowości: pełna rezerwy, pedantyczna, uparta.

Kamil

mocne strony osobowości: ambitny, towarzyski, ciekawy świata, tolerancyjny.

słabe strony osobowości: niska samoocena, impulsywny, konfliktowy.

6. Jakiego słowa brakuje w zdaniu?

Przedsiębiorczość charakteryzuje i twórcze podejście do rozwiązywanych problemów.

Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: [Innowacyjne](#)

7. Czy prawdą jest, że człowiek przedsiębiorczy ma zdecydowanie mniejsze możliwości kreowania realizowanych przez siebie ról? Odpowiedz tak lub nie.

Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: [Nie](#)

8. Jednym z przejawów osobowości przedsiębiorczej jest:

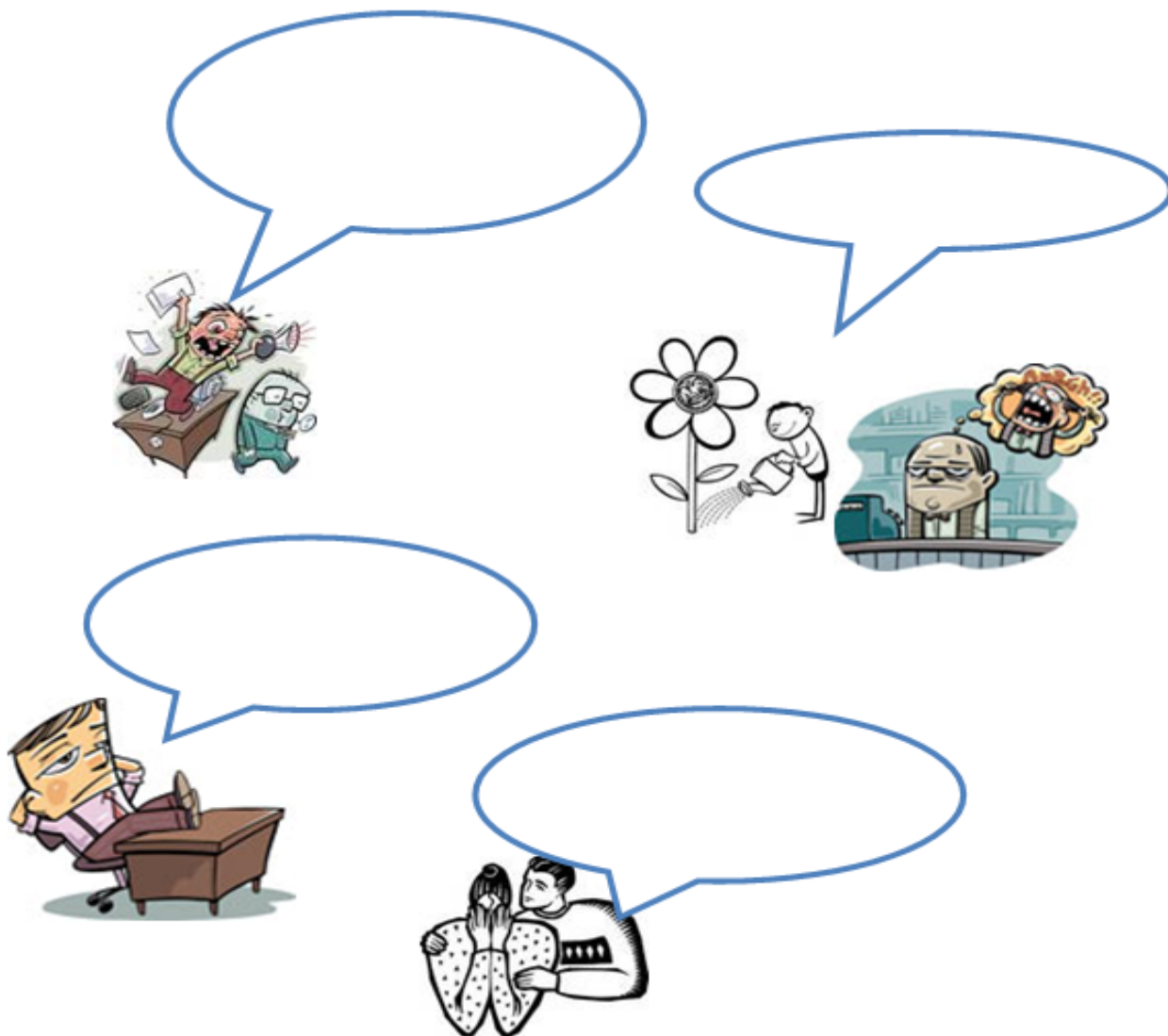
- Inwestowanie w technologię.
- [Inwestowanie w siebie.](#)
- Inwestowanie w innych.

Załącznik 6. Typy osobowości ludzkiej

KARTA DLA UCZNIĄ

Dopasuj odpowiednie typy osobowości do obrazków znajdujących się poniżej.

- Typ choleryka
- Typ sangwinika
- Typ melancholika
- Typ flegmatyka



Źródło: <http://www.fotosearch.pl>

Typ choleryka



Typ sangwinika



Typ flegmatyka



Typ melancholika



Kejs do gry pt. „Publikacja nt. ról społecznych”

Twoja znajoma podjęła się napisania książki nt. współczesnych zmian dotyczących ról społecznych. Z wykształcenia jest psychologiem i brakuje jej nieco wiedzy socjologicznej na ten temat. Zwróciła się do pracowników Twojej firmy o konsultacje merytoryczne. Twoim zadaniem jest odpowiedzenie na pytania i rozwianie wątpliwości, jakie pojawiają się u autorki książki.

1. Ania pyta Cię jak w socjologii rozumiane jest pojęcie społeczeństwa?

- Jako najszerzy rodzaj zbiorowości społecznej, obejmującej swoimi ramami całość wielostopniowych struktur, grup, kręgów i wszelkich postaci zbiorowości, ale stanowiące pewien układ zamknięty, mający swoją zasadę odrębności.
- Jako najstarszy rodzaj zbiorowości społecznej, obejmującej swoimi ramami całość wielostopniowych struktur, grup, kręgów i wszelkich postaci zbiorowości, ale stanowiące pewien otwarty układ, mający swoją zasadę odrębności.
- Jako najstarszy rodzaj zbiorowości społecznej, obejmującej swoimi ramami całość wielostopniowych struktur, grup, kręgów i wszelkich postaci zbiorowości, ale stanowiące pewien układ zamknięty, nie posiadający żadnej odrębności.

2. Ania w książce chciałaby napisać fragment nt. grup. Zastanawia się jak nazywa się grupa powstająca spontanicznie, której głównym czynnikiem zespalaającym jej członków jest więź emocjonalna? Jest to grupa...

Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: Nieformalna

Podpowiedź 1 - Pierwsza litera słowa to "n"

Podpowiedź 2 - Przeciwnieństwo grupy formalnej.

3. Zapoznaj się z tekstem w załączniku i odpowiedz na pytanie Ani: Czym dla Chińczyków jest jedzenie pałeczkami?

- Normą grupową.
- Nawykiem.
- Zabawą.

Załącznik do pytania

Pałeczki chińskie

Dla wielu z nas jedzenie chińskimi pałeczkami wydaje się tak skomplikowane, że wręcz niemożliwe. Wymaga wprawy, cierpliwości i zupełnie innego podejścia do spożywanych posiłków. Ale opanowanie tej trudnej sztuki, poza satysfakcją, daje także wymierne korzyści – badania naukowe potwierdziły, że posługiwanie się pałeczkami jest także świetnym ćwiczeniem dla kory mózgowej i poprawia koordynację ruchową – podczas jedzenia wykorzystujemy bowiem ponad 30 stawów i 50 mięśni. Wobec takich argumentów, pozostało nam jedno: pałeczki w dłoń, panie, panowie!

Pałeczki są najstarszymi sztuczkami świata. Rozpowszechniły się na terenie Chin już około 3.000 roku p.n.e. Są też zaskakująco powszechne - okazuje się, że obecnie posługuje się nimi 1,5 mld ludzi, co daje około 25% światowej populacji. Te proste przyrządy służą nie tylko do jedzenia, ale także przygotowywania potraw – co wymaga dodatkowych umiejętności, oczywiście. Można nimi chwytać kawałki jedzenia, podnosić, szarpać i przecinać. Co więcej, kiedy dostatecznie opanuje się sztukę posługiwania pałeczkami, są o wiele bardziej praktyczne, niż nasze sztuczki. Widać to szczególnie wyraźnie podczas jedzenia makaronu – aby pokroić tasiemki na krótsze, nabrać je i podnieść do ust, wystarczy jedna ręka. Pałeczki są przedłużeniem ludzkich palców i dzięki temu można posługiwać się nimi dużo wygodniej, niż nożem i widelcem. Poza tym pozwalają one wyczuć bogactwo smaków, ponieważ nabiera się nimi pojedyncze składniki. Ponadto, jedząc pałeczkami, jemy wolniej i bardziej koncentrujemy się na posiłku, to zaś sprzyja dokładniejszemu przeżuwaniu, a w konsekwencji i trawieniu.

Dzisiaj pałeczki chińskie można kupić także u nas. Dostępne są przeważnie w wersji jednorazowej – z nielakierowanego drewna. W Chinach produkuje się je także z bambusa, kości, złota, srebra, nefrytu, kości słoniowej, brązu i żelaza. Nierzadko są bogato zdobione wzorami kwiatowymi, zwierzęcymi, a także chińskim pismem. Dzisiaj już rzadko wykonuje się je ręcznie, ale w dawnych czasach przygotowanie specjalnych pałeczek dla cesarza, ozdobionych rysunkiem Smoka i Feniksa zajmowało doświadczonemu rzemieślnikowi cały miesiąc.

Na zakończenie ciekawostka: mało kto wie, że w Azji pałeczki są wykorzystywane również w sztuce. Mongolscy tancerze trzymając w dłoniach kilkadziesiąt pałeczek, uderzają nimi w akt muzyki o ramiona, biodra, nogi, stopy i podłogę, a w Chinach pałeczki służą także do uderzania strun instrumentów muzycznych.

Jak widać pałeczki są wielofunkcyjne, praktyczne i wielce pożyteczne. Warto więc bliżej się z nimi zaprzyjaźnić.

4. Współcześnie rola kobiety i mężczyzny uległa zmianie, zapoznaj się z tekstem w załączniku i odpowiedz na pytanie Ani: Jakie role pełnią współcześnie kobiety?

- Kobiety coraz chętniej zajmują się pracami domowymi i opiekują dziećmi.
- Kobiety są aktywne zawodowo, pewne siebie i bardziej niezależne - podejmują pracę w zawodach, które kiedyś uznawano za wyłącznie męskie.

Załącznik do pytania

Kobieta sukcesu czy pani domu - jakie są aspiracje życiowe i dążenia współczesnych Polek?
(fragmenty artykułu)

W polskiej tradycji, opartej o wieki historii, kobieta zawsze odgrywała szczególną rolę. Za jej główne zadanie uznawano opiekowanie się ogniskiem domowym, wychowywanie dzieci, wykonywanie prac porządkowych w domu (nie bez powodu powstało swoiste określenie zawierające w sobie całą esencję polskiej kobiecości – tzw. „Matka-Polka”)

Te czasy, w których kobiety kojarzono przede wszystkim z siedzeniem w domu i opiekowaniem się dziećmi odchodzą powoli jednak do przeszłości. Rozwój kultury Zachodu, pod wpływem, której jest Polska, zmienił całkowicie układ społeczny we współczesnym świecie, a co za tym idzie również i w Polsce. Nabierająca tempa machina feministyczna powoduje zacieranie się różnic pomiędzy aspiracjami i dążeniami współczesnych Polek, a dążeniami polskich panów, w wyniku, czego polskie kobiety coraz odważniej walczą nie tylko o swoje prawa, ale również o zmianę dotychczasowego światopoglądu i stereotypu w kwestiach podziału ról kobiet i mężczyzn w obecnej Polsce.

W ostatnich latach polskie kobiety z coraz większą siłą napierają nawet na zawody zarezerwowane do tej pory tylko dla mężczyzn, czego rezultaty można zauważyć już na polskich ulicach, gdzie obok męskich patroli policyjnych coraz częściej widoczne są te stworzone z przedstawicieli „płci pięknej”.

Coraz większe aspiracje życiowe mają swoje odzwierciedlenie przede wszystkim w edukacji i pracach wykonywanych przez kobiety. Może to dziwić lub nie, ale odsetek osób uczących się lub studiujących wśród żeńskiej części społeczeństwa polskiego jest dużo wyższy niż w części męskiej. Oprócz tego coraz więcej kobiet można zauważyć na kierowniczych stanowiskach, do rangi kanonu urasta tutaj model kobiety – bussinesswoman.

5. Rodzina, szkoła i zakład pracy to przykłady środowiska społecznego. Czy zdanie jest prawdziwe? Wpisz tak lub nie.

Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: **Tak**

6. W skali globalnej zauważalne są pewne tendencje dotyczące środowiska społecznego jakim jest rodzina. O jakich tendencjach mowa? Zastanawia się Ania.

- Nastąpił wzrost liczby konfliktów małżeńskich i rozwodów, ale również wzrost zatrudnienia wśród kobiet.
- Nastąpił spadek liczby konfliktów małżeńskich i rozwodów oraz spadek zatrudnienia wśród kobiet.
- Nastąpił wzrost liczby konfliktów małżeńskich i rozwodów oraz równoczesny spadek zatrudnienia wśród kobiet.

7. Ania zastanawia się jak nazywa się jedna z najstarszych modelujących proces socjalizacji instytucji?

- Rodzina.
- Szkoła.
- Zakład pracy.

8. Człowiek jednocześnie odgrywa wiele ról, które ujawniają się w różnych relacjach społecznych oraz zmieniają się w czasie. Odpowiedz czy zdanie jest prawdziwe.

Wpisz tak lub nie.

Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: **Tak**

Załącznik 8 - Kejs 2 Wehikuł czasu

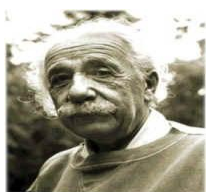
Kejs do gry pt. „Wehikuł czasu”

Twojemu klientowi udało się skonstruować wehikuł czasu - maszynę pozwalającą przenosić się w czasie. Ma szansę na to, aby cofnąć się do przeszłości i przyjrzeć się z bliska początkom kariery osób, które osiągnęły sukces w życiu zawodowym. Na swojej drodze napotkasz Alberta Einsteina - jednego z największych fizyków-teoretyków XX wieku, Billa Gatesa – współzałożyciela i byłego prezesa zarządu korporacji Microsoft oraz Marka Elliota Zuckerberga - głównego twórcę serwisu społecznościowego Facebook, a zarazem najmłodszego miliardera świata Twój klient poprosił Cię o analizę poglądów, idei, filozofii życiowej oraz poszczególnych działań tych osób - planowania, podejmowania decyzji oraz metod inwestowania w siebie i biznes.

1. **Uruchomiłeś swój wehikuł i przeniosłeś się do XX wieku. Miałeś okazję poznać Alberta Einsteina – laureata Nagrody Nobla z 1921 roku. Zapoznaj się z krótką biografią naukowca i odpowiedz, które (widoczne od najmłodszych lat) cechy w istotny sposób pobudzały i rozwijały jego potencjał oraz wpłynęły na jego późniejsze osiągnięcia.**

- Zdolności językowe i zamiłowanie do matematyki.
- Nieśmiałość i brak uzdolnień.
- [Ciekawość świata i pracowitość.](#)
- Umuzycznienie i zamiłowanie do nauk przyrodniczych.

Załącznik do pytania



Albert Einstein - biografia

Albert Einstein urodził się w Ulm (Niemcy) 14 marca 1879 roku, osiem lat po zwycięstwie Bismarcka nad Francją, osiem lat po Komunie Paryskiej. Dwa razy przeżywał rozkwit imperializmu niemieckiego i dwa razy widział jego upadek.

Był nieśmiałym, mało towarzyskim dzieckiem, nie zdradzającym żadnych szczególnych uzdolnień. Bardzo późno nauczył się mówić. Nie miał zdolności językowych i do ostatnich czasów mówił po angielsku z trudnością i z obcym akcentem; rękopisy swych prac pisał zawsze po niemiecku.

Wydaje się, że wcześniej zaczął z pełnym podziwem zdumieniem przyglądać się zjawiskom przyrody. Często opowiadał, jak wielkie wrażenie sprawiła na nim igła magnetyczna, którą mając pięć lat dostał od ojca do zabawy. W Monachium, dokąd przenieśli się rodzice, uczęszczał do gimnazjum, uzyskując wyniki nie wykraczające poza przeciętne. Pod wpływem różnych okoliczności zewnętrznych, a zwłaszcza pod wpływem swego wuja, inżyniera Jakuba Einsteina, zaczął się wówczas poza szkołą zajmować matematyką, znajdując wielką przyjemność w rozwiązywaniu zadań algebraicznych.

Również w tym czasie, pod wpływem muzycznej matki zaczął brać lekcje gry na skrzypcach. Odtąd skrzypce towarzyszyły mu przez całe życie. Lubił muzykę kameralną, szczególnie kochał Bacha i Mozarta. Gdy miał 15 lat, rodzice przenieśli się do Mediolanu. Przewędrował wówczas północne i środkowe Włochy, których przyroda i ludzie dostarczyły mu wielu głębokich wrażeń. W tym czasie postanowił zostać nauczycielem. Podczas egzaminu wstępnego na wydział nauczycielski politechniki w Zurychu zabłysnął wprawdzie swymi wiadomościami z matematyki i z fizyki, jednakże w zakresie nauk przyrodniczych opisowych oraz języków wiedza jego była niedostateczna, tak że aby przygotować się do wstąpienia na wyższą uczelnię, musiał wprawdzie uczęszczać do szkoły kantonowej w Aarau. Tam po raz pierwszy zajął się problemami, których rozwiązanie miało zrewolucjonizować podstawy naszego poglądu na świat.

Już w czasie studiów na politechnice w Zurychu uwidoczniły się rysy, charakteryzujące jego późniejszą pracę. Była to przede wszystkim samodzielność. Wiedzę zdobywał nie tyle przez uczęszczanie na wykłady, ile przez samodzielne studia. Szczególne wrażenie wywarły na nim dzieła Boltzmana.

Po ukończeniu studiów nie mógł sobie zrazu zapewnić egzystencji. Wprawdzie tu i ówdzie robiono mu nadzieje uzyskania asystentury, ale żadna z tych nadziei się nie spełniła. Uzyskawszy po roku obywatelstwo szwajcarskie - otrzymał z polecenia swego przyjaciela Marcela Grossmanna - posadę rzeczownika patentowego w Federalnym Urzędzie Patentowym w Bernie, gdzie pracował przez siedem lat. Można wątpić, czy był wzorowym urzędnikiem, wydaje się jednak, że jego przełożeni przywiązywali większą wagę do kwalifikacji naukowych niż do walorów biurokratycznych. W każdym razie Einstein miał dość czasu na to, by na uniwersytecie berneńskim kontynuować swe studia fizyczne, które w roku 1905 - tym samym, w którym w "Annalen der Physik" ukazały się jego słynne prace - zakończył doktoratem.

W roku 1903 ożenił się z koleżanką ze studiów - Jugosłowianką. Małżeństwo to, z którego narodziło się dwóch synów, zostało później rozwiązane. W czasie pobytu w Bernie uzyskał Einstein prawo wykładania na tamtejszym uniwersytecie. W roku 1909 powołany został na stanowisko profesora nadzwyczajnego na uniwersytecie w Zurychu. Tymczasem zwrócił już na niego uwagę świat naukowy. Jednymi z pierwszych, którzy dostrzegli jego wielkość, byli Henri Poincare i Maria Curie. Sława Einsteina rosła nieustannie. Po rocznej działalności w charakterze profesora zwyczajnego na uniwersytecie w Pradze powrócił do Zurychu, gdzie w latach 1911-1913 był profesorem na politechnice. Z końcem roku 1913 powołany został do Berlina na członka Pruskiej Akademii Nauk z prawem wykładania na uniwersytecie. W Berlinie ożenił się ze swą owdowiałą kuzynką, Elsą Einstein.

W Berlinie pracował do roku 1933. W momencie dojścia Hitlera do władzy Einstein znajdował się w Belgii. Jego książki zostały przez Goebbelsa publicznie spalone, a mienie - jako własność Żyda "kultur bolszewika" i pacyfisty - skonfiskowane. Wyemigrował wtedy do Stanów Zjednoczonych, gdzie mieszkał do końca życia. Był profesorem w Institute for Advanced Study w Princeton. W roku 1945 przeszedł w stan spoczynku, nie przerywając jednak pracy naukowej ani nie zmniejszając zainteresowania sprawami publicznymi. 18 kwietnia 1955 roku Albert Einstein zakończył życie.

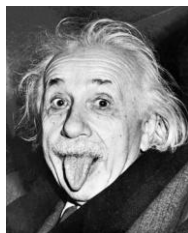
Źródło: http://www.nt.if.pwr.wroc.pl/up/mtk/2001/dybalska_agnieszka/zyciorys.htm

2. **Podczas spędzonych chwil u boku naukowca, zanotowałeś kilka sentencji, które wypowiedział. Zastanów się, które z nich warto byłoby przytoczyć osobie, dążącej do osiągnięcia sukcesu zawodowego w życiu, ale nie do końca wierzącej w swoje kompetencje i umiejętności**

- Sentencje: 2, 4, 5, 8.
- [Sentencje: 1. 3. 6. 7.](#)

Załącznik do pytania

Cytaty - Albert Einstein



1. „Nie mam żadnych szczególnych uzdolnień. Cechuje mnie tylko niepohamowana ciekawość.”
2. „Uczony jest człowiekiem, który wie o rzeczach nieznanymi innym i nie ma pojęcia o tym, co znają wszyscy.”
3. „Bóg dał mi upór muła i dość dobry węch.”
4. „Życie można przeżyć tylko na dwa sposoby: albo tak, jakby nic nie było cudem, albo tak, jakby cudem było wszystko.”
5. „Najcenniejsze rzeczy w życiu nie nabywa się za pieniądze”.
6. „Monotonia cichego życia pobudza umysł do twórczości”.
7. „Nie staraj się zostać człowiekiem sukcesu, lecz człowiekiem wartościowym”.
8. „Jest tylko jedna droga, która wiedzie człowieka do prawdziwej doskonałości: twarda szkoła życia”.

Źródło: <http://cytaty.eu/autor/alberteinstein-5.html>

3. **Tym razem, ustawiłeś wehikuł na rok 1980 – okres, w którym Albert Einstein już nie żył. Podczas swojej podróży poznałeś Marian Diamond - neuroanatomistkę, która dokonała niezwykłego odkrycia badając mózg Einsteina. Zapoznaj się z tą ciekawą historią, a następnie odpowiedz: Co może pomóc przedsiębiorcom w byciu bardziej innowacyjnymi?**

- [Ciągłe uczenie się i inwestowanie w siebie.](#)
- Przeprowadzanie eksperymentów.
- Posiadanie zwierzątka domowego.
- Uczenie się jazdy na rowerze od najmłodszych lat.

Geniusz Alberta Einsteina

Dzisiaj te znane oczy, krzaczaste wąsy i srebrne włosy pozostają kwintesencją obrazu „geniusza”, synonimem dla ponadnormalnej inteligencji. Ale jako dziecko, Albert Einstein nie był zbyt rozwinięty. Dysleksja powodowała, że miał wielkie trudności z mową i czytaniem.

„Normalny dziecięcy rozwój postępował powoli”, przypomina jego siostra. „Miał taką trudność z językiem że bano się że nigdy nie nauczy się mówić. Każde zdanie które wypowiadał, powtarzał sobie delikatnie ruszając wargami. Ten zwyczaj trwał do siódmego roku”. Później, kiepskie umiejętności językowe prowokowały jego greckiego nauczyciela do mówienia chłopcu, „Ty nigdy nie będziesz kimś”. Co posiadał Einstein, czego my nie mamy? To jest to, co chciał wiedzieć dr Thomas Harvey. Był patologiem przy Szpitalu Princeton kiedy Einstein zmarł w 1955 r. Przez zwykły przypadek, los pozwolił Harvey wykonywać autopsję Einsteina. Bez pozwolenia rodziny, Harvey podjął się usunąć i przechowywać sławny mózg Einsteina. Przez następne 40 lat, Harvey przechowywał mózg w słojach z formaldehydem, studiując go wycinek po wycinku pod mikroskopem i rozdając małe próbki innym badaczom na ich prośbę.

„Nikt nigdy nie znalazł różnicy, która znaczyłaby ten mózg jako mózg geniusza”, Harvey później wyjaśniał reporterom. Ani on ani jego koledzy nie znaleźli jakiegokolwiek definitywnego znaku, który wskazywałby mózg Einsteina jako nadzwyczajny stosownie do pojęć fizjologii mózgu tamtego czasu. Ale we wczesnych latach 1980-tych, Marian Diamond, neuroanatomistka przy Uniwersytecie Kalifornia w Berkeley, dokonała kilku odkryć dotyczących mózgu w ogóle i Einsteina w szczególności, które mogły zrewolucjonizować poglądy na geniusz i pomóc przedsiębiorcom, którzy chcą stać się bardziej innowacyjnymi.

Jeden z eksperymentów Diamond przeprowadziła ze szczurami. Jedną grupę umieszczała w szczególnie stymulującym otoczeniu z huśtawkami, drabinami, kieratami i zabawkami. Inna grupa była ograniczona do gołych klatek. Szczury w wysoko stymulującym otoczeniu nie tylko dożyły do zaawansowanego wieku 3 lat (ekwiwalent 90 człowieka), ale ich mózgi powiększały się, wypuszczając nowe komórki glejowe, które tworzą połączenia między neuronami (komórki nerwowe). Dawno temu w 1911 w Santiago Ramony Cajal, ojciec neuroanatomii, odkrył że liczba połączeń między neuronami jest daleko lepszym wskaźnikiem „siły” mózgu niż zwykła liczba neuronów.

A więc, u szczurów, Diamond stworzyła fizyczny odcisk wyższej inteligencji przez ćwiczenia umysłowe. Następnie zrobiła sekcję mózgu Einsteina - i odkryła, że one również były niezwykle połączone ze sobą. Einstein miał większą niż przeciętna liczbę glejowych komórek w lewym ściennym płacie, który jest rodzajem neurologicznej stacji przekaźnikowej, która łączy różne obszary mózgu. Wiadomo od dawna, że w przeciwieństwie do neuronów, które nie rozmnażają się po naszych narodzinach, łączące „hardware” mózgu - glejowe komórki, aksony i dendryty - mogą wzrastać w liczbie w czasie życia, zależnie od tego, jak używamy mózgu. Im więcej uczymy się, tym więcej z tych ścieżek zostaje stworzonych. Kiedy będziemy uczyć się zdolności, takich jak jazda na rowerze, tworzymy związki między komórkami mózgu które pozostają, nawet jeśli nie ćwiczymy tych zdolności przez dziesięciolecia. Umysłowa potęga jest, w pewnym sensie, potęgą połączeniową.

Źródło: <http://www.l-earn.net/index.php?id=74>

4. **Na koniec postanowiłeś cofnąć się w niedaleką przeszłość – tylko po to, aby przyjrzeć się bliżej historii sukcesu Billa Gatesa – jednego z najbogatszych ludzi świata. Zapytałeś go, jak reaguje na negatywne komentarze pojawiające się na jego temat. Gates odpowiedział: „Niewiele mam czasu na oglądanie stron internetowych skierowanych przeciwko mnie. Nie mam jednak problemu z tym, jak jestem postrzegany”.**

Słowa te świadczą o tym, że Bill Gates jest osobą:

- Zarozumiałą.
- [Przedsiębiorczą.](#)
- Zaradną.
- O wysokiej samoocenie.

5. **Gates opowiedział Ci o swoich latach młodości. O tym, że w tamtym czasie przyzwyczał się do czytania książek i interesował się wieloma zagadnieniami. Dzisiaj – jak mówi, jest to wszystko łatwiejsze dzięki Internetowi, w którym można bez kłopotu wyszukać informacje na interesujący nas**

temat..... to bardzo istotna cecha dla każdego, kto chce odnieść sukces. Wpisz brakujące słowo, które miał na myśli Gates.

Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: Ciekawość

Podpowiedź 1 - Pierwsza litera słowa to „c”

Podpowiedź 2 - Słowo składa się z 9 litera, a ostatnia z nich to „ć”

Podpowiedź 3 - Inaczej dociekliwość.

6. Udając się w kolejną podróż w czasie, poznałeś młodego Marka Zuckerberga w chwili kiedy stworzył Facebooka – miał wtedy 19 lat. Przeczytaj fragment historii jego sukcesu (w załączniku) i odpowiedz jaką ideą kierował się założyciel Facebooka tworząc portal?

- Chciał udowodnić wielkim graczom takim jak Google, że jest od nich lepszy.
- Próbował uczyć świat bardziej otwartym miejscem.

Załącznik do pytania

Student miliarder w tanich sandałach



Jest młodzieńcem jak każdy inny choć w e-biznesie osiągnął już niemal wszystko. Na śniadanie jada płatki z papierowej miseczki. Zamiast luksusowych apartamentów woli swój pokój i materac na podłodze. Do szkoły chodzi piechotą w wytartych już nieco sandałach. Ulubiony strój – sportowa bluza, ulubiona gra – scrabble. Nieśmiały, zamknięty w sobie, z dziwnym poczuciem humoru. Jedyne co odróżnia Marka Zuckerberga od reszty jego rówieśników to tytuł najbogatszego studenta na ziemi. Jak więc wyglądała droga do sukcesu twórcy Facebooka?

Dla żółtodziobów

Mark Zuckerberg urodził się 14 maja 1984 r. w miasteczku Dobbs Ferry. Młodość jak każde dziecko spędzał głównie z rodzicami w domu i kolegami na podwórku. W jego życiu od młodych lat ważne miejsce zajmował komputer, choć na początku miłość ta przejawiała się wyłącznie w postaci godzin spędzanych nad grami komputerowymi.

Przełomowym momentem okazała się chwila, w której na biurku 11 letniego wówczas chłopca pojawiła się książka "C++ dla żółtodziobów". Młodzieniec postanowił sobie wtedy, że dzięki niej pozna tajemnice programowania. Po przeczytaniu kilku stron lektury zapał szybko zgasł. Jak dziś przyznaje „początkowo było to dla mnie zbyt trudne, więc to rzuciłem”. Jednak jak przystało na ambitnego nastolatka, po chwili kryzysu spróbował raz jeszcze i się udało. „Programowanie pochłonęło mnie bez reszty” – wspomina Mark.

Jeśli nie Oxford to Harvard

Po skończeniu elitarnej szkoły w Exeter, Mark Zuckerberg kontynuował edukację na nie mniej renomowanym Harvard University. Nieoczekiwanie kierunkiem, który wybrał była psychologia. „Choć moją miłością wciąż było programowanie to nie mogłem tego robić 24 godziny na dobę” tłumaczy dziś swoją decyzję młodzieniec.

Startuje Facebook.com

Studia powoli mijały a Zuckerberg angażował się w międzyczasie w różne przedsięwzięcia. Jego oczkiem w głowie była jednak praca nad internetową książką studentów. Młodzieniec chciał przenieść do sieci zestawienia prezentujące zdjęcia poszczególnych studentów wraz z podstawowymi danymi na ich temat. Pomysłem podzielił się ze swoimi współlokatorami Dustinem Moskovitzem i Chrisem Hughesem i prace nad prototypem ruszyły. Serwis miał być prosty i przejrzysty. „Nie interesowały mnie graficzne fajerwerki, a funkcjonalność i prostota” – przyznaje Mark.

„Podobny projekt szykowała także nasza uczelnia dlatego musieliśmy się spieszyć – dodaje młodzieniec. Udało się. Serwis Thefacebook.com wystartował po zaledwie dziesięciu dniach pracy. Mark i koledzy z pokoju założyli pierwsze konta po czym informację o portalu rozesłali swoim kolegom ze studiów. W pierwszym dniu

na Thefacebook.com zalogowało się ponad 1200 studentów. Początkowo tylko studenci Harvard University mogli korzystać z serwisu, ale ten punkt regulaminu szybko został zniesiony.

Odpocząć od uczelni

Witryna zdobywała nowych użytkowników w bardzo szybkim tempie. Rosnący ruch na stronie powodował coraz to nowe problemy i wymuszał na młodzieńcach pracę po 14 - 16 godzin na dobę. 250 000 zarejestrowanych użytkowników stuknęło we wrześniu, a ogrom obowiązków spowodował, że Mark postanowił „odpocząć od uczelni”. „Po prostu nie dawałem już rady godzić studiów i pracy nad serwisem” – wspomina młodzieniec.

Miliarder w kłapkach

Rosnąca popularność serwisu wymagała dużych inwestycji w infrastrukturę techniczną. „Potrzebne były pieniądze na lepsze serwery dlatego zdecydowaliśmy się na współpracę z inwestorem” – mówi Mark. Aniołem biznesu, który wyłożył niezbędne środki był Peter Thiel – współwłaściciel firmy PayPal. Biznesmen dofinansował portal Thefacebook.com kwotą 500 tys. dolarów, która pozwoliła wyjść młodzieńcom na prostą. Pieniądze pomogły także zakupić nową domenę Facebook.com.

Popularność serwisu przerosła najśmielsze oczekiwania jego twórców. Od początku 2007 roku na witrynie swoje konto zakładało dziennie około 250 tys. nowych użytkowników. Historia zatoczyła koło i po projekt Marka ponownie pytali najwięksi tego świata jak Microsoft czy Google. Temu pierwszemu udało się kupić jedynie 1,6 proc. udziałów Facebooka. Gigant zapłacił za mały pakiet witryny aż 246 mln dolarów.

Fragmenty artykułu: „*Student miliarder w tanich sandałach*”

Źródło: <http://mambiznes.pl/artykuly/czytaj/id/842>

7. Niedawno ukazał się artykuł dotyczący ochrony prywatności na Facebooku. Fragment artykułu znajduje się w załączniku. Zapoznaj się z nim i odpowiedz, jak Zuckerberg ocenił skutki swoich ostatnich działań w ramach portalu społecznościowego?

- [Przyznał się do błędów i chce je naprawić.](#)
- Przyznał się do błędów, ale nie ma zamiaru nic zmieniać.
- Uznał, że ludzie nie dbają o ochronę własnej prywatności.

Załącznik do pytania

Mark Zuckerberg: Popelniliśmy szereg błędów



Za słabą ochronę prywatności na Facebooka od dawna sphywa fala krytyki. "Wall Street Journal" podał w piątek informację, że kilka popularnych serwisów społecznościowych (w tym Facebook) wysyłało reklamodawcom informacje o użytkownikach, którzy kliknęli reklamę. Rośnie też liczba internautów, którzy deklarują, że 31 maja wykasują swoje konto, jeśli Facebook nie zmieni swojej polityki prywatności. Twórca portalu Mark Zuckerberg w końcu w odpowiedzią krytykom: „Popelniliśmy błędy i chcemy je naprawić”.

Wobec ogromnych nacisków Mark Zuckerberg postanowił dać opinii publicznej odpowiedź. „Popelniliśmy szereg błędów” - napisał do popularnego w USA blogera Robertowi Scoble'owi. „Przygotowujemy się do debaty na temat zmian w ustawieniach prywatności” - pisał Zuckerberg. Dodał, że zmiany te mają być wprowadzone w tym tygodniu.

Gazeta Biznes „Najważniejszy przekaz, jaki otrzymaliśmy [od użytkowników], był taki, że ludzie chcą prostszego narzędzia do kontrolowania własnych informacji. Mówiąc najprościej, wielu z was uznało, że opcje kontroli są zbyt rozbudowane. Naszą intencją było dać wam dużo drobnych możliwości zmiany ustawień (...). To był chybiony pomysł” - pisał szef Facebooka.

Biuro prasowe serwisu twierdzi jednak, że był to błąd, który po pierwsze, już został naprawiony, a po drugie, nikt w zespole Facebooka nie był go świadomy.

Fragmenty artykułu: „*Mark Zuckerberg: Popełniliśmy szereg błędów*”

Źródło: <http://wyborcza.biz/biznes/55,101562,4856468,,,7927757.html>

8. **Zakończyłeś swoją niezwykłą podróż. Niewątpliwie każda z poznanych osób osiągnęła sukces w życiu zawodowym. Zastanów się, które z poniższych cech osobowych charakteryzowały każdą z poznanych Ci osób?**

- Cierpliwość, zaradność i inteligencja.
- Majętność, zdolności przywódcze i asertywność.
- **Kreatywność, pracowitość i odwaga.**

9. **Wychodząc z wehikułu zauważyłeś zaadresowaną do Ciebie kopertę. W środku był list. Zapoznaj się z nim (list znajduje się w załączniku), a następnie odpowiedz, kto z poznanych w czasie Twojej podróży osób mógł go napisać.**

Wpisz nazwisko tej osoby.

Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: Einstein

Podpowiedź 1 - Osoba ta urodziła się w Niemczech.

Podpowiedź 2 - Laureat Nagrody Nobla

Podpowiedź 3 - Ta osoba ma na imię Alber

Załącznik do pytania:

Istotne dla wspólnego dobra jest wspieranie jednostek: ponieważ tylko jednostka może wytworzyć nowe idee, które niezbędne są społeczeństwu dla jego ciągłego rozwoju, a także, w istocie, dla uniknięcia wyjąłowania i stagnacji.

Ważne jest by nigdy nie przestać pytać.

Ciekawość nie istnieje bez przyczyny. Wystarczy więc, jeśli spróbujemy zrozumieć choć trochę tej tajemnicy każdego dnia.

Nigdy nie trać świętej ciekawości. Kto nie potrafi pytać nie potrafi żyć.

Kejs do gry pt. „Rodzina Mikołajewskich”

Jako doradca wiesz o tym, że inwestycja w samego siebie, już od najmłodszych lat przynosi niewymierne korzyści w przyszłości. Zgłosiła się do Ciebie rodzina Mikołajewskich z prośbą o doradzenie im w jaki sposób mogą zorganizować sobie wolny czas tak, aby można było połączyć dobrą zabawę z czymś pożytecznym. Twoim zadaniem jest spędzenie 3 dni z pięcioosobową rodziną i uświadomienie poszczególnym ich członkom, jakie korzyści niesie ze sobą planowanie własnych działań oraz inwestowanie w siebie. Jako doradca będziesz musiał także odpowiedzieć na kilka pytań, które pojawią się podczas Twojego pobytu u rodziny Mikołajewskich.

1. Podczas pierwszego dnia zorganizowałeś spotkanie, na którym każdy z członków rodziny mógł zadać Ci pytanie. Pierwsze z nich zadała Karolina – matka trójki dzieci. Zapytała Cię: Która z inwestycji w gwarantowany sposób, bez względu na sytuację ekonomiczną, przynosi najwyższe stopy zwrotu?

- Inwestycja w złoto.
- Inwestycja w spółki notowane na GPW.
- [Inwestycja w siebie.](#)
- Inwestycja w nieruchomości.

2. Drugie pytanie zadał Piotr – mąż Karoliny. W jaki sposób można zainwestować w siebie?

- Inwestując w dobre ciuchy.
- [Inwestując w swoją wiedzę.](#)
- Inwestując w obligacje.

3. Po uświadomieniu rodzinie, jak ważna jest inwestycja w siebie, postanowiłeś zorganizować dla dwójki bliźniaków – 6 letniego Kacpra i Ani – zabawę w śniegu. Dzieci, spośród przygotowanych przez Ciebie pięciu kartek miały wylosować jedną i zbudować ze śniegu to, co przedstawia rysunek. Wylosowany przez dzieci rysunek znajduje się w załączniku. Zapoznaj się z nim, a następnie odpowiedz: Na co ma wpływ zabawa w budowanie właśnie takiego obiektu?

- Wpływa na szybszy rozwój.
- [Rozwija wyobraźnię przestrzenną.](#)
- Dodaje pewności siebie.
- Uczy dobrych nawyków.

4. Jaką grę poleciłbyś dzieciom Mikołajewskich, aby zwiększyć ich koncentrację?

- [Układanie puzzli.](#)
- Grę w berka.
- Zabawę w chowanego.
- Zabawę lalkami.

Wpisz prawidłową odpowiedź: a, b, c lub d

Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: [a](#)

5. Dokończ zdanie: Planowanie i ocena własnych działań, podejmowanie racjonalnych decyzji oraz inwestowanie w siebie, to przejawy osobowości

Wpisz prawidłową odpowiedź.

Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: [Przedsiębiorczej](#)

Podpowiedź 1 - Pierwsza litera słowa to "p".

Podpowiedź 2 - Jedną z cech charakteryzujących ową osobowość jest zdolność przewodzenia ludźmi

6. Odpowiedz: Na co zwiększamy swoje szanse dzięki inwestowaniu w siebie – ciągłemu kształceniu się, zdobywaniu nowych doświadczeń, kwalifikacji oraz umiejętności?

- Na interesujące zatrudnienie.
- Na wyższe zarobki.
- Na osiągnięcie sukcesu w życiu zawodowym i prywatnym.

- Wszystkie odpowiedzi są prawidłowe.

Wpisz prawidłową odpowiedź: a, b, c lub d.

Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: d

7. Na koniec postanowiłeś zrobić krótką prezentację dla rodziny na temat planowania i jego zalet. Zauważyłeś jednak, że w Twoich notatkach jest błąd. Zapoznaj się z tekstem w załączniku i wskaż, w którym zdaniu jest błąd. Wpisz numer zdania.

Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: 6

Załącznik do pytania:

Dlaczego warto planować

1. Planowanie zmusza nas to do myślenia o przyszłości. Dzięki temu, sytuacje rzadziej nas zaskakują.
2. Planowanie pomaga ustalić następny krok (wiemy co nas czeka).
3. Lepiej kontrolujemy własne działania, które są bardziej spójne i konsekwentne.
4. Chroni nas to przed katastrofą (reagujemy na pierwsze symptomy trudności).
5. Planowanie ułatwia współpracę.
6. Planowanie pozwala na nieefektywne gospodarowanie energią ludźmi oraz innymi zasobami.



Źródło: <http://office.microsoft.com>

Załącznik 10 - Kejs 7 Stacja telewizyjna PPW

Kejs do gry pt. „Stacja telewizyjna PPW”.

Reporterka stacji telewizyjnej PPW (Przedsiębiorczość Ponad Wszystko), poprosiła Cię o udzielenie wywiadu nt. szeroko rozumianego zagadnienia, jakim jest przedsiębiorczość. Transmisja wywiadu będzie na żywo, dlatego też każda zła lub niedokładna wypowiedź może negatywnie wpłynąć na Twój wizerunek jako specjalisty. Postaraj się odpowiedzieć jak najlepiej na pojawiające się pytania. Powodzenia!

1. Na wstępie proszę przybliżyć naszym widzom definicję słowa przedsiębiorczość.

- Przedsiębiorczość to osiągnięcie spełnienia w biznesie
- Przedsiębiorczość uznawana jest za drzemiący w człowieku potencjał, który stanowi naturalny sposób na realizację własnych celów i osiągnięcie spełnienia finansowego
- Przedsiębiorczość polega na założeniu własnego biznesu.

2. W czym należy upatrywać początki zainteresowań naukowych oraz badawczych nad przedsiębiorczością? a) W rewolucji stycznikowej. b) W rewolucji październikowej. c) W rewolucji przemysłowej. d) W rewolucji neolitycznej. Wpisz prawidłową odpowiedź: a,b,c lub d

Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: c

3. Czy prawdą jest, że pod pojęciem rewolucji przemysłowej rozumie się przejście od przemysłu zmechanizowanego do przemysłu manufakturowego (pracy ręcznej)? Odpowiedz tak lub nie.

Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: Nie

4. Przedsiębiorczość objaśniona została w dziełach przedstawicieli ekonomicznej i społecznej myśli liberalnej. Jak brzmi nazwisko jednego z prekursorów owej myśli. Wizerunek ekonomisty znajduje się w załączniku. Wpisz szukane słowo.

Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: Say

Podpowiedź 1 - Pierwsza litera nazwiska to „s”

Podpowiedź 2 - Nazwisko ekonomisty składa się z trzech liter.

Załącznik do pytania

Wizerunek ekonomisty



Źródło: <http://www.newschool.edu>

5. Który z ekonomistów, przypisuje przedsiębiorcy następujące funkcje: • wprowadzania nowych produktów, • wprowadzania nowych metod produkcji, • rozwoju nowych rynków, • kreowania nowych źródeł dostaw zasobów, • reorganizowania struktur przemysłowych. Wpisz nazwisko ekonomisty.

Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: Schumpeter

Podpowiedź 1 - Nazwisko ekonomisty składa się z 10 liter, a pierwsza litera to „s”

Podpowiedź 2 - Mowa o ekonomście austriackiego pochodzenia.

Podpowiedź 3 - Cztery pierwsze litery tego nazwiska to: "Schu"

6. Zapoznaj się z załącznikiem i wskaż, które zdanie dotyczące przedsiębiorczości w wymiarze ekonomicznym jest nieprawdziwe. Wpisz numer zdania.

Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: 2

Załącznik do pytania

W wymiarze ekonomicznym przedsiębiorczość polega na:

1. Tworzeniu bardziej efektywnych form organizacyjnych	
2. Wyprowadzaniu czynników produkcji	
3. Zdobywaniu nowych rynków zbytu i zaopatrzenia	
4. Wprowadzaniu nowych wyrobów	

7. Kto jest autorem następujących słów? "Jeśli pragniesz być przedsiębiorcą to: • Naucz się kochać ciężką pracę • Nie rezygnuj z własnych pomysłów • Bierz odpowiedzialność za podejmowane decyzje • Umiej przyznać się do błędów – wszyscy je popełniają • Dobieraj współpracowników tak aby uzupełniali twoje braki • Przekonaj pracowników, że są dla firmy ważni • Traktuj problemy jako wyzwanie".
- Bill Gates.
 - Adam Smith.
 - P. F. Drucker.
 - [Ingvar Kamprad.](#)

Lekcja 5 i 6. Skuteczna komunikacja, autoprezentacja i prezentacja własnego stanowiska – drogą do sukcesu. Blok dwugodzinny.

SCENARIUSZ LEKCJI 5 i 6

	Opis
TEMAT LEKCJI	SKUTECZNA KOMUNIKACJA, AUTOPREZENTACJA I PREZENTACJA WŁASNEGO STANOWISKA – DROGĄ DO SUKCESU.
CZAS REALIZACJI:	Dwie godziny lekcyjne - 90 minut
METODY PRACY	Pogadanka, elementy wykładu, praca grupowa (zabawa w kalambury), przegląd reklam, praca z kejssem w ramach programu Wirtualny Doradca pod kierunkiem nauczyciela/nauczycielki
FORMY PRACY	<ul style="list-style-type: none"> • praca w grupach • praca indywidualna
ŚRODKI DYDAKTYCZNE:	Projektor, laptop, dostęp do Internetu oraz ekran, kula do losowania haseł, gra Wirtualny Doradca, laboratorium komputerowe z dostępem do Internetu, instrukcja do gry.
CEL OGÓLNY:	Celem ogólnym jest zapoznanie uczniów/uczennic z podstawowymi pojęciami z zakresu: komunikacji, autoprezentacji i prezentacji zajmowanego stanowiska, ale również wykształcenie u uczniów/uczennic umiejętności trafnego odróżniania przekazów reklamowych pozytywny od negatywnych mających zły wpływ na odbiorcę.
CELE SZCZEGÓŁOWE	Po realizacji lekcji uczniowie/uczennice powinni/powinny: <ul style="list-style-type: none"> • umieć stosować różnego rodzaju formy komunikacji werbalnej i niewerbalnej w celu autoprezentacji i prezentacji własnego stanowiska • trafnie odczytywać informacje zawarte w reklamach, odróżniając je od elementów perswazyjnych • wskazywać na pozytywne i negatywne przykłady • wpływu reklamy na konsumentów
OCENIE PODLEGAĆ BĘDĄ:	<ul style="list-style-type: none"> • poprawność wykonania zadania (punkty w grze) • aktywność pracy w grupie • poprawność wykonywania poleceń • zaangażowanie uczniów/uczennic podczas lekcji • sposób przedstawiania argumentowania stanowiska podczas lekcji

PLAN LEKCJI

ETAPY	PROCEDURA	UWAGI METODYCZNE	INNE UWAGI
I	1. Nauczyciel/nauczycielka wprowadza uczniom/uczennicom podstawowe pojęcia z zakresu komunikacji interpersonalnej. Omawia poszczególne elementy łańcucha komunikacyjnego, typy zachowań w komunikacji, dokonuje podziału na komunikację werbalną i niewerbalną oraz omawia szczegółowo komunikację werbalną. Nauczyciel/nauczycielka ma do dyspozycji prezentacje w programie Power Point (Załącznik 1).	Mini - wykład	Załącznik 1. Prezentacja „Komunikacja interpersonalna” ¹
	2. Nauczyciel/nauczycielka przechodzi do omówienia drugiego typu komunikacji jakim jest komunikacja niewerbalna. Nauczyciel/nauczycielka ma do dyspozycji prezentacje w programie Power Point (Załącznik 2).	Mini - wykład	Załącznik 2. Prezentacja „Komunikacja niewerbalna” ²
	3. Uczniowie/uczennice rozwiązują kejs nr 8 zatytułowany: „Ekspert od wizerunku” (Załącznik 3) . Uczniowie/uczennice zostają zaangażowani w jedną z kampanii wyborczych. Ich zadaniem jest śledzenie zachowań polityka, analizowanie jego werbalnych i niewerbalnych komunikatów oraz doradzanie mu w kwestiach wizerunkowych. Kejs zostaje podsumowany dyskusją.	Praca z kejsem Pogadanka	Załącznik 3 Kejs 8 - Ekspert od wizerunku. (Gra WD – zakładka Człowiek przedsiębiorczy – Ekspert od wizerunku)
	4. Praca w grupach. Nauczyciel/nauczycielka chcąc uświadomić uczniom/uczennicom jak istotna jest mowa ciała w procesie porozumiewania się, proponuje zabawę w kalambury. Nauczyciel/nauczycielka dzieli uczniów na 5 grup. Każdy z zespołów wyznacza swojego przedstawiciela. Poszczególni liderzy grup losują po dwa hasła – są to przymiotniki (Załącznik 4). Pierwszy przymiotnik należy pokazać swojej drużynie w taki sposób aby odgadła ona hasło (drużyny przeciwne nie podpowiadają). Nie można w tym przypadku wydawać żadnych dźwięków, a zwłaszcza słów (komunikacja werbalna jest zabroniona). Drugie hasło należy opisać słowami nie używając bezpośrednio słowa szukanego oraz bez używania żadnych gestów (komunikacja niewerbalna jest zabroniona). Na	Praca w grupach Zabawa	Załącznik 4 Hasła do gry „Kalambury”

¹ Załącznik 1 Prezentacja pt. „Komunikacja interpersonalna” dostępna w oddzielnym pliku

² Załącznik 2 Prezentacja pt. „Komunikacja niewerbalna” dostępna w oddzielnym pliku

	odgadnięcie hasła każda z drużyn ma 3 minuty. Za każdą prawidłową odpowiedź przyznawany jest punkt. Wygrywa ta drużyna, która zbierze najwięcej punktów. Jeśli jest więcej takich drużyn - decyduje czas, w którym udzielono odpowiedzi – im krótszy tym lepiej.		
	5. Kolejny kejs, jaki rozwiązują uczniowie/uczennice ma tytuł: „Skuteczna komunikacja międzykulturowa” (Załącznik 5) . Każdy uczeń wciela się tym razem w specjalistę od komunikacji międzykulturowej. Kejs zostaje podsumowany dyskusją.	Praca z kejssem Pogadanka	Załącznik 5 Kejs 9 - Skuteczna komunikacja międzykulturowa. (Gra WD – zakładka Człowiek przedsiębiorczy – Skuteczna komunikacja międzykulturowe)
	6. Nauczyciel/nauczycielka przechodzi do tematu wpływu reklamy na decyzje konsumentów. Zapoznaje uczniów/uczennic z procesem oddziaływania reklamy na odbiorcę oraz z pozytywnymi i negatywnymi przykładami wpływu reklamy na odbiorców. Nauczyciel/nauczycielka ma do dyspozycji linki internetowe z przykładami reklam mających pozytywny (choć niekiedy bardzo dosadny) wpływ na odbiorcę. Nauczyciel/nauczycielka może wyświetlić na ekranie wybrane przykłady reklam. (Załącznik 6)	Mini – wykład Przeгляд reklam	Załącznik 6 Linki internetowe z przykładami reklam mających pozytywny (choć niekiedy bardzo dosadny) wpływ na odbiorcę
Rozszerzenie			
	7. Kolejny kejs, jaki mogą rozwiązać uczniowie/uczennice w ramach lekcji to kejs o nazwie: „Rada Reklamy” (Załącznik 7) . Zadaniem uczniów/uczennic będzie przeszkolenie pracownika w zakresie różnych praktykach w obszarze reklamy oraz zapoznanie go z pozytywnymi i negatywnymi przykładami wpływu reklamy na konsumentów. Kejs również zostaje podsumowany dyskusją. Kejs ten jest kejssem dodatkowym z uwagi na fakt, iż wymaga od uczniów/uczennic opanowania wiedzy z zakresu kursu DL obejmującego rozszerzony materiał (kurs I, moduł IV– p. 4.2.2 Wpływ reklamy na decyzje konsumentów).	Praca z kejssem Pogadanka	Załącznik 7 Kejs 10 - Rada Reklamy. (Gra WD – zakładka Człowiek przedsiębiorczy – Rada Reklamy.)
	8. Ostatni kejs jaki rozwiązują uczniowie/uczennice w ramach lekcji to kejs 11 o nazwie: „Negocjacje z Japończykami”(załącznik nr 8) . Kejs również zostaje podsumowany dyskusją.	Praca z kejssem Pogadanka	Załącznik 8. Kejs 11 - Negocjacje z Japończykami. (Gra WD – zakładka Człowiek przedsiębiorczy –

			Negocjacje z Japończykami)
II	<ol style="list-style-type: none"> 1. Nauczyciel/nauczycielka podsumowuje lekcję, poprzez dyskusję i rozmowę z uczniami/uczennicami, co najbardziej ich zainteresowało oraz jakie elementy przeprowadzonej lekcji były najatrakcyjniejsze. 2. Nauczyciel/nauczycielka podsumowuje wyniki osiągnięte przez poszczególne zespoły w grze Wirtualny Doradca 	Pogadanka	

Wykaz załączników

- Załącznik 1 – Prezentacja pt. „Komunikacja interpersonalna” – dostępna w oddzielnym pliku
- Załącznik 2 – Prezentacja pt. „Komunikacja niewerbalna” – dostępna w oddzielnym pliku
- Załącznik 3 – Kejs 8 Ekspert od wizerunku
- Załącznik 4 – Hasła do gry „Kalambury”
- Załącznik 5 – Kejs 9 Skuteczna komunikacja międzykulturowa
- Załącznik 6 - Linki internetowe z przykładami reklam mających pozytywny wpływ na odbiorcę
- Załącznik 7 – Kejs 10 Rada Reklamy
- Załącznik 8 – Kejs 11- Negocjacje z Japończykami

Załącznik 3 – Kejs 8 Ekspert od wizerunku

Kejs do gry pt. „Ekspert od wizerunku”

Zostałeś zaangażowany w kampanię wyborczą jednego z kandydatów na prezydenta. Jako konsultant, bierzesz udział w większości wystąpień publicznych kandydata - takich jak wiece wyborcze czy przemówienia. Twoim zadaniem jest śledzenie zachowań polityka, analizowanie jego werbalnych i niewerbalnych komunikatów oraz doradzanie mu w kwestiach wizerunkowych.

1. Podczas twoje pierwsze spotkanie z kandydatem, padło kilka pytań dotyczących budowania wizerunku i skutecznej komunikacji. Polityk zwrócił się do Ciebie z prośbą o dokładne wyjaśnienie pojęcia komunikacji. Czym zatem jest komunikacja interpersonalna?

- [Komunikacja jest podejmowaną w określonym kontekście wymianą werbalnych, wokalnych i niewerbalnych sygnałów w celu osiągnięcia lepszego poziomu współdziałania.](#)
- Komunikacja jest podejmowaną w dowolnym kontekście wymianą werbalnych, wokalnych i niewerbalnych sygnałów (symboli) w celu osiągnięcia lepszego poziomu współdziałania.

2. Zauważyłeś, że podczas niektórych spotkań z innymi kandydatami, Twój klient odznacza się dużą bezpośredniością i nietaktownością. Często przerywa swoim rozmówcom i wywyższa się. Jaką postawę reprezentuje twój klient?

- Postawa uległa.
- Postawa asertywna.
- [Postawa agresywna.](#)

Podpowiedź 1 - Poprzez to zachowanie dąży się do podkreślenia własnej wartości, ograniczając przy tym lub eliminując zalety innych ludzi.

3. Analizując zachowanie klienta, zapisałeś kilka uwag na temat jego postawy. Zapiski znajdują się w załączniku. Zapoznaj się z nimi, a następnie odpowiedz na pytanie: Jaką, wyraźną cechę osobową posiada Twój klient?

- [Asertywność.](#)
- Tolerancyjność.
- Uległość.

Podpowiedź 1 - Cecha ta okazuje się bardzo przydatna w przypadku zaistnienia konfliktu.

Załącznik do pytania

Zapiski na temat postawy twojego klienta

- Potrafi ustanawiać swoje granice i bronić ich.
- Dobrze czuje się z samym sobą oraz w kontakcie z innymi.
- Potrafi wyrażać zarówno pozytywne, jak i negatywne emocje.
- Samodzielnie steruje własnym życiem, kierując się swoim interesem przy podejmowaniu decyzji (dbając jednocześnie aby nie krzywdzić innych).
- Podejmuje się realizacji własnych celów bez naruszania granic innych.

4. Twój klient zapytał cię o najstarszą formą porozumiewania się. Jest nią:

- Komunikacja werbalna.
- [Komunikacja niewerbalna.](#)

Podpowiedź 1 - Inaczej mowa ciała.

5. Podczas rozmowy nt. komunikacji niewerbalnej, klient zapytał Cię, czy prawdą jest, że niewidome dzieci gestykują, jeszcze zanim nauczą się mówić.

- [Tak.](#)
- Nie.

Podpowiedź 1 - Gesty pełnią rolę komunikacyjną, ale także ułatwiają przekaz w trakcie procesu myślenia

6. Który typ ekspresji niewerbalnej jest szczególnie ważny w przypadku, gdy chcemy zaobserwować czy rozmówca nie kłamie?

- Kinezytyka.
- [Mimika twarzy.](#)
- Parajęzyk.
- Proksemika.

7. Czy to prawda, że bezpośredni kontakt wzrokowy jest interpretowany przez naukowców jako oznaka braku wiarygodności?

Odpowiedz tak lub nie.

Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: [Nie](#)

8. Klient zapytał Cię o przykład gestu, który doda mu pewności siebie i który będzie mógł zastosować (z pozytywnym efektem) przy wyrażaniu swojej opinii. Zapoznaj się z gestami w załączniku i zadecyduj, który będzie najlepszy. Wpisz literkę, pod którą znajduje się prawidłowa odpowiedź. (np. b)

Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: [e](#)

Załącznik do pytania

Przykłady gestów

- Siedzenie z rękoma założonymi za głowę i skrzyżowanymi nogami
 - Skrzyżowanie nóg
 - Pociąganie za ucho
 - Poprawianie krawata
 - Podniesiona wieżyczka
 - Drapanie się po nosie
 - Siedzenie z nogą założoną na nogę i kopanie w powietrze
 - Dotykanie ust
 - Bawienie się okularami
 - Pokazywanie wewnętrznej strony dłoni
9. W załączniku znajdziesz przykłady sygnałów wokalnych, które zaobserwowałeś u swojego klienta. Wskaż te, które wpływają niekorzystnie na wizerunek polityka.
- Odpowiedź a i b.
 - [Odpowiedź c i d.](#)
 - Odpowiedź b i c.

Załącznik do pytania

Sygnały wokalne

- Szybkie tempo mówienia**
- Przemyślane przerwy robione przed najważniejszymi punktami wypowiedzi.
- Monotonny głos.**
- Nadmiernie podniesiony głos.**

Załącznik 4. Przymiotniki do gry w kalambury

ZGRABNA

ZANIEPOKOJONY

GŁUCHY

WYSPORTOWANA

NIEZDECYDOWANY

KULTURALNY

PRACOWITA

UPARTY

UŻĄDLONY

ZMĘCZONA



Załącznik 5 - Kejs 9 Skuteczna komunikacja międzykulturowa

Kejs do gry pt. „Skuteczna komunikacja międzykulturowa”

Twoja znajoma Ewa - właścicielka firmy eksportującej meble, przeprowadziła ostatnio kilka ważnych spotkań biznesowych z potencjalnymi partnerami z zagranicy. Niestety część spotkań zakończyła się fiaskiem. Właścicielka firmy podejrzewa, że niektórzy jej rozmówcy mogli się poczuć urażeni, jednakże trudno jej określić momenty, w których popełniła błąd. Jako specjalista od komunikacji międzykulturowej, możesz jej w tym pomóc. Twoim zadaniem jest przeanalizowanie poszczególnych sytuacji (momentów), które przedstawiła ci znajoma i próba odpowiedzenia na nurtujące je pytania.

1. **Twoja znajoma przypomniała sobie, że podczas kolacji biznesowej z Brazylijczykiem (potencjalnym partnerem biznesowym), na jego pytanie o smak wina, odpowiedziała gestem powszechnie znanym w Polsce jako "ok". Reakcja Brazylijczyka była bardzo dziwna. Przez resztę wieczoru sprawiał wrażenie obrażonego, a plany dotyczące wspólnego biznesu spełzły na niczym. W załączniku przedstawiono gest, o którym mowa. Co on oznacza w Brazyli?**
 - Oznacza „zero”.
 - [Oznacza eufemistyczne „spadaj”.](#)
 - Oznacza coś dobrego i wysokiej jakości.
 - Komunikuje sukces, zwycięstwo lub miłe wydarzenie.

Załącznik do pytania



2. **Inny problem dotyczył spotkania z Japończykiem. Twoja znajoma spostrzegła, że rozmówca był bardzo milczący i skryty. Czy oznacza to, że nie był on zainteresowany współpracą? Wpisz tak lub nie.**
 - Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: [Nie](#)
3. **Zapoznaj się z tekstem w załączniku i odpowiedz na pytanie Pani Ewy. Dlaczego Japonki zakrywają usta podczas śmiania się?**
 - Robią to jedynie w sytuacji, gdy śmiech jest nieszczerzy.
 - [Ponieważ nie mają w zwyczaju okazywania przyjemnych emocji w miejscach publicznych.](#)

Załącznik do pytania

Fragmenty książki *Komunikacja niewerbalna*

Dale G. Leathers

Japończycy przywiązują dużą wagę do milczenia. Nieoczywista, subtelna czy nawet niebezpośrednia ekspresja jest postrzegana w Japonii jako kulturowy ideał. Patrząc przez pryzmat opisanych wartości, łatwiej jest zrozumieć fenomen zdolności Japończyków do zachowywania tajemniczej i pozbawionej wyrazu twarzy.

Znaczenie sprawowania kontroli nad własnym zachowaniem w miejscach publicznych wymaga świadomego powstrzymywania się od ukazywania tych emocji, które mogą ujawnić naszą słabość. Na przykład w Japonii otwarte wyrażanie emocji jest postrzegane negatywnie, podobnie jak wstydem jest utrata panowania nad mimiką własnej twarzy. Również odraza jest emocją negatywnie ocenianą w Japonii i niepisane reguły komunikacyjne wskazują, że nie powinna być okazywana.

W Japonii rzadko dopuszcza się swobodne okazywanie przyjemnych emocji w miejscach publicznych. Kobiety mają zwyczaj zakrywania swoich ust kiedy się śmieją(...)

Źródło: http://czytelnia.pwn.pl/komunikacja_niewerbalna/niewerbalne.php

4. Czy prawdą jest, że podniesiony kciuk do góry w USA komunikuje porażkę lub niemiłe wydarzenie?
Odpowiedz tak lub nie.
- Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: [Nie](#)
5. Czy prawdą jest, że wśród osób pochodzących z południa Europy utrzymywany dystans (podczas rozmowy) będzie znacznie większy niż między Finami?
- [Nie](#)
 - Tak

Podpowiedź 1 - Dystans jaki utrzymywany jest między rozmówcami z południa Europy wynosi ok. 0,4 m.

6. Jeśli poobserwowalibyśmy przez kilka minut rozmowę Duńczyka z Hiszpanem, to zauważylibyśmy, że rozmówcy zaczynają się przemieszczać.

W jaki sposób?

- Duńczyk będzie skracał dystans i podchodził do Hiszpana, a ten z kolei będzie się cofał i zwiększał dystans.
- [Hiszpan będzie skracał dystans i podchodził do Duńczyka, a ten z kolei będzie się cofał i zwiększał dystans.](#)
- Zarówno Duńczyk, jak i Hiszpan będą skracać dystans i podchodzić do siebie.
- Zarówno Duńczyk, jak i Hiszpan będą zwiększać dystans między sobą.

Podpowiedź 1 - Skandynawowie należą do kultury bardzo powściągliwej.

7. Jednym z gestów zalotnych stosowanych przez kobiety jest:

- Pokazywanie wewnętrznej strony dłoni.
- Dotykanie twarzy.
- [Poprawianie włosów.](#)
- Dotykanie nosa.

8. Czy prawdą jest, że znajomość języka werbalnego stanowi jeden z najlepszych sposobów na okazanie szacunku w kulturach azjatyckich? Wpisz tak lub nie.

- Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: [Tak](#)

9. Ostatnie pytanie, które zadała Pani Ewa dotyczy postawy, która często jej towarzyszyła i mogła mieć duże znaczenie w jej kontaktach z partnerami biznesowymi. Postawa, o której mowa została zilustrowana w załączniku. Odpowiedz na pytanie: Jak mogła być postrzegana Pani Ewa przez innych?

- Jako osoba mało ambitna.
- Jako osoba bardzo pewna siebie.
- [Jako osoba zdystansowana.](#)
- Jako osoba zarozumiała.

Załącznik do pytania



Źródło: <http://poradnikinwestycyjny.wordpress.com/2010/07/>

Załącznik 6. Linki internetowe z przykładami reklam mających pozytywny (choć niekiedy bardzo dosadny) wpływ na odbiorcę.

- **Cała Polska czyta dzieciom - "Ja jestem"** <http://www.youtube.com/watch?v=m9SUXNB5KR0>
- **Cała Polska czyta dzieciom - "Męskie rozmowy"**
http://www.youtube.com/watch?v=Z_yLtSI7wzE&feature=related
- **Zwolnij Szkoda Życia - Piotr Kraśko**
<http://www.youtube.com/watch?v=uZVdofpHR9E&feature=related>
- **Zapinaj pasy**
<http://www.youtube.com/watch?v=GQ-vjPw7vhk&feature=fvsv>
- **PAPIEROS ZABIJA - palenie bierne**
http://www.youtube.com/watch?v=K_e0i74bYv0&feature=related
- **That could be your kid**
http://www.youtube.com/watch?v=mE-_zA-ZZI0&feature=related
- **No promil - no problem - tytuł kampanii**
<http://www.youtube.com/watch?v=6jzDB16ds1c&feature=related>

Załącznik 7. Kejs 10 Rada Reklamy

Kejs do gry pt. „Rada Reklamy”

Zgłosił się do Ciebie Dyrektor Rady Reklamy – organizacji, która działa na rzecz podnoszenia standardów komunikacji marketingowej poprzez promowanie dobrych wzorców oraz piętnowanie nieetycznych i nieuczciwych przekazów reklamowych. Właśnie zatrudnił nowego pracownika, który będzie pomagał mu w rozpatrywaniu napływających do Rady skarg. Bowiem każdy kto uzna, że jakaś reklama wprowadza w błąd lub w inny sposób narusza zasady Kodeksu Etyki Reklamy, może zgłosić ten fakt Radzie. Twoim zadaniem jest przeszkolenie pracownika w zakresie różnych praktykach w obszarze reklamy oraz zapoznanie go z pozytywnymi i negatywnymi przykładami wpływu reklamy na konsumentów.

1. Podczas twoje pierwszego spotkania z nowym pracownikiem, postanowiłeś odpowiedzieć na wszelkie jego pytania i wątpliwości, dotyczące aspektów przestrzegania praw człowieka.

Odpowiedz jaki charakter mają owe prawa?

- Naruszalny - istnieją zależnie od władzy i mogą być przez nią dowolnie regulowane.
- **Powszechny - obowiązują na całym świecie i przysługują każdemu człowiekowi.**
- Zbywalny - można się ich zrzec.
- Nienaturalny - ich istnienie jest zależne od władzy państwowej.

2. Czy prawdą jest, że ochrona konsumentów, ich interesów oraz bezpieczeństwa wpisuje się w ogólny cel Unii Europejskiej, jakim jest poprawa jakości życia wszystkich Europejczyków?

Odpowiedź tak lub nie.

- Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: **Tak**

3. Zapoznaj się z dziesięcioma podstawowymi zasadami ochrony konsumenta w UE (załącznik) i odpowiedz na pytanie. Która z poniższych zasad może zostać naruszona w przypadku przekazywania informacji za pośrednictwem reklamy?

Wpisz liczbę, przy której znajduje się prawidłowa odpowiedź.

- Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: **8**

Załącznik do pytania

Dziesięć podstawowych zasad ochrony konsumenta w UE

1. Zakupy według własnego uznania i w wybranym przez siebie miejscu.
2. Możliwość zwrotu artykułu, jeśli jest wadliwy.
3. Wysokie normy bezpieczeństwa żywności i innych towarów konsumpcyjnych.
4. Konsument ma prawo wiedzieć, co je.
5. Warunki umów uczciwe wobec konsumenta.
6. Konsument ma prawo zmienić zdanie.
7. Ułatwione porównywanie cen.
8. Konsument nie może być wprowadzany w błąd.
9. Ochrona podczas urlopu.
10. Pomoc w skutecznym rozstrzygnięciu sporów transgranicznych.



Źródło: <http://www.freedigitalphotos.net>

4. AIDA to:

- Skrót od słów:
Attractive Innovation Desire Act
- Skrót od słów:
Analiza Interpretacyjna Danych Abonentów
- **Model, który określa cele komunikatu reklamowego.**

Podpowiedź 1 - Zgodnie z nim przekaz reklamowy powinien przeprowadzić konsumenta przez cztery podstawowe etapy komunikowania rynkowego.

Podpowiedź 2 - Zgodnie z nim przekaz reklamowy powinien przeprowadzić konsumenta przez cztery podstawowe etapy komunikowania rynkowego:

- Attention
- Interest
- Desire
- Action

5. Która odpowiedź jest prawidłowa?

Oddziaływanie komunikatu reklamowego na postawę konsumenta może odbywać się trzema torami:

- poznawczym, emocjonalnym i behawioralnym
- poznawczym, entuzjastycznym i behawioralnym
- praktycznym, emocjonalnym i bezpośrednim
- pośrednim, emocjonalnym i bezpośrednim

Wpisz a, b, c lub d

- Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: [a](#)

6. Zapoznaj się z fragmentami Kodeksu Etyki Reklamy i wskaż, które zdanie jest nieprawdziwe.

- Reklama porównawcza jest zakazana, chyba, że zawiera informacje prawdziwe i użyteczne dla klientów.
- [Reklama odwołująca się do uczuć klienta przez wykorzystanie przesądów jest legalna.](#)
- Reklama wprowadzająca klienta w błąd jest zakazana

Załącznik do pytania

Kodeks Etyki Reklamy III. PODSTAWOWE ZASADY REKLAMY



Art. 4

Reklamy nie mogą zawierać treści dyskryminujących, w szczególności ze względu na rasę, przekonania religijne, płeć lub narodowość.

Art. 5

Reklamy nie mogą zawierać elementów, które zachęcają do aktów przemocy.

Art. 6

Bez uzasadnionej konieczności powodowanej np. względami społecznymi i profilaktyką, reklamy nie mogą motywować do zakupu produktu poprzez wykorzystywanie zdarzeń losowych, wywoływanie lęku lub poczucia strachu.

Art.7

Reklama nie może być realizowana w sposób, który naraziłby na uszczerbek obiekty o znaczeniu historycznym lub artystycznym.

Art. 8

Reklama nie może nadużywać zaufania odbiorcy, ani też wykorzystywać jego braku doświadczenia lub wiedzy.

Art. 9

Reklamodawca, promujący, pośrednik i środki przekazu, każdy wyłącznie w zakresie swojej działalności dotyczącej reklamy, będzie przestrzegał zasady, aby odbiorca reklamy powstałej lub rozpowszechnianej z jego udziałem mógł zawsze zidentyfikować, że dany przekaz jest reklamą.

Art. 10

1. Ponadto reklamy nie mogą wprowadzać w błąd jej odbiorców, w szczególności w odniesieniu do:

- a) istotnych cech, w tym właściwości, składu, metody, daty produkcji, przydatności, ilości, pochodzenia (w tym geograficznego) reklamowanego produktu;
- b) wartości produktu i jego rzeczywistej ceny oraz warunków płatności, w szczególności takich jak sprzedaż ratalna, leasing, sprzedaż na kredyt, sprzedaż okazyjna;
- c) warunków dostawy, wymiany, zwrotu, napraw i konserwacji;
- d) warunków gwarancji;
- e) praw własności intelektualnej i przemysłowej, takich jak w szczególności patenty, nazwy, znaki towarowe oraz wzory przemysłowe i modele;

- f) urzędowych zezwoleń lub atestów, nagród, medali i dyplomów;
- g) zakresu świadczeń przedsiębiorcy na cele dobroczynne.

Źródło: <http://www.radareklamy.org/ker-podstawowe-zasady-reklamy.html>

7. Przykładem pozytywnej kampanii reklamowej, która przekazywała takie wartości jak bezpieczeństwo, ochrona środowiska i jakość jest:

- Kampania reklamowa marki odzieżowej House.
- Kampania reklamowa Banku Millennium.
- [Kampania reklamowa samochodu Volvo.](#)
- Kampania reklamowa marki odzieżowej United Colors Of Benetton.

Podpowiedź 1 - Owa kampania była prowadzona w latach 70-tych.

Podpowiedź 2 - Bardzo ważnym składnikiem sukcesu owej kampanii było to, że udało się stworzyć produkt zgodnie z obietnicą i najwyższymi standardami bezpieczeństwa.

8. Jaka marka (firma) jest specjalistą do spraw skandalu w reklamie?

- Nokia.
- Nike.
- [United Colors Of Benetton.](#)

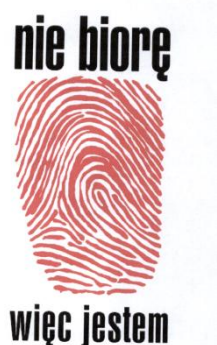
Podpowiedź 1 - Chodzi o markę odzieżową.

9. Działalność reklamowa może także służyć przekazywaniu pozytywnych wzorców i zachowań. Zapoznaj się ze zdjęciem w załączniku i odpowiedz na pytanie: Czego dotyczy owa kampania?

- Jest to kampania przeciwko korupcji.
- Jest to kampania przeciwko przemocy.
- [Jest to kampania antynarkotykowa.](#)
- Jest to kampania antynikotynowa.

Załącznik do pytania

Kampania reklamowa



Źródło: <http://www.mz.gov.pl/wwwmz/index?mr=m0&ms=&ml=pl&mi=&mx=0&mt=&my=26&ma=05545htt>

Załącznik 8 – Kejs 11- Negocjacje z Japończykami.

Kejs do gry pt. „Negocjacje z Japończykami”

Poproszono Cię o udział w negocjacjach pomiędzy grupą biznesmenów z Japonii i Polski. Rozmowy będą dotyczyć eksportu japońskich zabawek do Polski. Przeglądaj się poszczególnym etapom negocjacji i przeanalizuj (pod kątem wysyłanych komunikatów werbalnych i niewerbalnych) zachowanie poszczególnych uczestników rozmów.

1. Na początek postanowiłeś nieco przypomnieć sobie kilka podstawowych zasad prowadzenia negocjacji z Japończykami. Na Twoją prośbę, sekretarka przygotowała Ci notatkę na ten temat. Wydaje Ci się jednak, że pisząc ją popełniła błąd. Zapoznaj się z zapiskami w załączniku i wskaż, które zdanie jest nieprawdziwe. Wybierz a, b, c lub d.

- Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: **a**

Załącznik:

Japoński styl negocjacji

- We wstępnej fazie negocjacji, prezentacja przez najmłodszą i najniższą rangą osobę w zespole jest bardzo dobrym rozwiązaniem.
 - Fachowość, wiarygodność w sprawach zawodowych zapewniają wyższy status.
 - Japończycy przestrzegają sporej liczby zrytualizowanych kodeksów zachowań.
 - Dobrze jest w obecności Japończyka, wykazać się znajomością niektórych rytuałów, na przykład wymiany wizytówek czy picia herbaty.
 - Dla Japończyków bardzo ważna jest etykieta biznesowa.
2. Przed przystąpieniem do negocjacji, grupa Japończyków przywitała się głębokim ukłonem. Wypełnij lukę w zdaniu: „Uklon jest elementem przekazu w komunikacji” Wpisz brakujące słowo.

- Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: **Niewerbalnego**

Podpowiedź 1 - Szukane słowo składa się z 13 liter i rozpoczyna go litera „n”

Podpowiedź 2- Przekaz ten dotyczy wszystkich ludzkich zachowań postaw oraz obiektów innych niż słowa.

3. Jaki będzie najbardziej prawdopodobny dystans utrzymywany przez Japończyków podczas rozmowy?

- Ok. 2 metrów
- Ponad 3 metry
- Ok. 0,3 metra
- **Ok. 1 metra**

4. Wskaż, które z zachowań biznesmenów z Polski było właściwe.

- Staszek, uściskiem dłoni przywitał się jedynie z prezesem japońskiej firmy. Z pozostałymi wymienił tylko miłe spojrzenia.
- **Paweł – będący najstarszą i najważniejszą osobą w zespole, dokonał prezentacji pozostałych członków zespołu.**
- Magdalena zażartowała na wstępie rozmów, że biznesmeni z Japonii są bardzo „sztywni” w kontaktach.

5. Które z poniższych zestawów zachowań, miały istotny wpływ na kształtowanie pozytywnego wizerunku biznesmenów z Polski? a) Spuszczona głowa i marszczenie brwi. b) Dotykanie twarzy i odwracanie wzroku. c) Wyprostowana głowa oraz ciągły kontakt wzrokowy. d) Kładzenie się na oparciu krzesła i wskazywanie palcem. e) Żadne z powyższych. Wpisz odpowiedź a, b, c, d lub e

- Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: **c**

6. Bardzo miłym, końcowym etapem rozmów z Japończykami, było wzajemne wręczenie sobie drobnych prezentów (upominków). Czy prawdą jest, że Japończycy najczęściej otwierają prezenty na osobności, aby uniknąć nadmiernego okazywania uczuć? Odpowiedz tak lub nie.

- Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: **Tak**

7. Na koniec wskaż, które zdanie dotyczące Japończyków jest nieprawdziwe?

- Dla Japończyków ogromną wartość stanowi niehamowana, spontaniczna ekspresja emocji.
- Nadmierne wyrażanie wstydu przez Japończyków stanowi poważne pogwałcenie obyczaju.
- Wstyd jest uznawany za najbardziej niepożądany z emocji w kulturze japońskiej.

Lekcja 7 i 8. Prawa Człowieka. Blok dwugodzinny

SCENARIUSZ LEKCJI 7 i 8

	Opis
TEMAT LEKCJI	PRAWA CZŁOWIEKA
CZAS REALIZACJI:	Dwie godziny lekcyjne - 90 minut
METODY PRACY	Pogadanka, elementy wykładu, praca indywidualna uczniów z krzyżówką oraz z tekstem, praca w grupach, praca z kejsami w ramach programu Wirtualny Doradca pod kierunkiem nauczyciela/nauczycielki.
FORMY PRACY	<ul style="list-style-type: none">• praca indywidualna• praca w grupach
ŚRODKI DYDAKTYCZNE:	gra Wirtualny Doradca, laboratorium komputerowe.
CEL OGÓLNY:	Celem ogólnym jest przybliżenie uczniom/uczennicom podstawowych zasad dochodzenia własnych praw jako członka zespołu, pracownika i konsumenta.
CELE SZCZEGÓŁOWE	Po realizacji lekcji uczniowie/uczennice powinni/powinny: <ul style="list-style-type: none">• znać podstawowe zasady prawa pracy• umieć wymienić obowiązki pracodawcy i prawa pracownika• znać prawa konsumenta• znać zasady ochrony konsumenta w UE• umieć wymienić instytucje stojące na straży praw• znać zasady składania reklamacji w przypadku niezgodności towaru z umową
OCENIE PODLEGAĆ BĘDĄ:	<ul style="list-style-type: none">• poprawność wykonania zadania (punkty w grze)• aktywność pracy w grupie• poprawność wykonywania poleceń• zaangażowanie uczniów/uczennic podczas lekcji• sposób przedstawiania argumentowania stanowiska podczas lekcji

PLAN LEKCJI

ETAPY	PROCEDURA	UWAGI METODYCZNE	INNE UWAGI
I	1. Na początku lekcji nauczyciel/nauczycielka, przeprowadza krótką rozmowę na temat tego, jak bardzo ważne jest egzekwowanie i dochodzenie własnych praw. 2. Nauczyciel/nauczycielka zapoznaje uczniów/uczennic z konsekwencjami nieznanomości owych praw.	Mini - wykład	
	3. Uczniowie/uczennice rozwiązują kejs 12 zatytułowany: „ Prawo konsumenta ” (Załącznik 1). Zadaniem uczniów/uczennic jest doradzenie klientce jak powinna postąpić w poszczególnych sytuacjach i wytłumaczenie jej, jakie prawa jej przysługują. Kejs zostaje podsumowany dyskusją.	Praca z kejssem Pogadanka	Załącznik 1. Kejs 12 - Prawo konsumenta. (Gra WD – zakładka Człowiek przedsiębiorczy – Prawo konsumenta)
	4. Nauczyciel/nauczycielka przywołuje kilka podstawowych zasad prawa pracy (uwzględniając obowiązki pracodawcy i prawa pracownika). Następnie zapoznaje uczniów/uczennic z podstawowymi prawami przysługującymi każdemu konsumentowi. Uczniowie/uczennice słuchają i sporządzają notatki.	Mini –wykład	
	5. Drugi kejs do rozwiązania to: kej 13 „Składanie reklamacji” (Załącznik 2). Uczniowie/uczennice zapoznają się z wiadomościami (dotyczącymi składania reklamacji), które ukazały się na forum internetowym, a następnie odpowiadają na wszelkie pytania i wątpliwości Internautów.	Praca z kejssem Pogadanka	Załącznik 2. Kejs 13 - Składanie reklamacji. (Gra WD – zakładka Człowiek przedsiębiorczy – Składanie reklamacji)
	6. Praca w grupach. Nauczyciel/nauczycielka dzieli uczniów na 5 zespołów. Każdy z zespołów ma za zadanie wpisać w arkusz papieru (Załącznik 3), jak najwięcej przykładów łamania praw człowieka na świecie. Mogą to być zarówno przykłady z życia codziennego, jak i głośne historie łamania praw w różnych krajach (przykład Nepalu). Po wykonaniu ćwiczenia każda grupa prezentuje swoje prace. Nauczyciel/nauczycielka i uczniowie/uczennice dyskutują między sobą.	Praca w grupach Dyskusja	Załącznik 3 Przykłady łamania praw człowieka.
	7. Nauczyciel/nauczycielka zapoznaje uczniów/uczennic z dziesięcioma podstawowymi zasadami ochrony konsumenta w UE oraz prezentuje instytucje, zajmujące się ochroną konsumentów. Uczniowie/uczennic słuchają i sporządzają notatki.	Elementy wykładu	

	8. Praca indywidualna uczniów/uczennic z krzyżówką (Załącznik 4). Nauczyciel/nauczycielka rozdaje uczniom na kartach krzyżówki, będące formą powtórki zrealizowanego materiału z zakresu przestrzegania praw człowieka. Każdy uczeń/uczennica rozwiązuje krzyżówkę indywidualnie, w razie wystąpienia wątpliwości, nauczyciel/nauczycielka pomaga rozwiązać krzyżówkę poprzez dyskusję z uczniem/uczennicą.	Praca indywidualna z krzyżówką Dyskusja	Załącznik 4 Krzyżówka
	9. Nauczyciel/nauczycielka przechodzi do tematu zasad składania reklamacji w przypadku niezgodności towaru z umową. Uczniowie/uczennice słuchają i sporządzają notatki.	Mini – wykład	
	10. Nauczyciel/nauczycielka rozdaje uczniom/uczennicom kartkę z pięcioma zdaniami (Załącznik 5). Zadaniem uczniów/uczennic jest zapoznanie się z tekstem, a następnie wpisanie literki P przy zdaniu prawdziwym i literki F przy zdaniu fałszywym. Po wykonaniu ćwiczenia nauczyciel/nauczycielka weryfikuje odpowiedzi uczniów i komentuje poszczególne odpowiedzi.	Praca indywidualna	Załącznik 5 Kartka z pięcioma zdaniami – prawda/fałsz
Rozszerzenie			
	11. Ostatni kejs do rozwiązania dla uczniów/uczennic to kejs 14 o tytule: „ Przestrzeganie praw ” (Załącznik nr 6). Zadaniem uczniów/uczennic jest zweryfikowanie czy w jednej z firm miały miejsce naruszenia w zakresie przestrzegania praw pracowników. Jeśli tak, uczniowie/uczennice powinni wskazać pokrzywdzonym drogę, jaką powinni dochodzić własnych praw i udzielić im rad w tym zakresie. Kejs zostaje podsumowany dyskusją. Kejs ten jest kejsiem dodatkowym z uwagi na fakt, iż wymaga od uczniów/uczennic opanowania wiedzy z zakresu kursu DL obejmującego rozszerzony materiał (kurs I, moduł IV- dochodzenie własnych praw).	Praca z kejsiem Pogadanka	Załącznik 6 Kejs 14 - Przestrzeganie praw. (Gra WD – zakładka Człowiek przedsiębiorczy – Przestrzeganie praw)
	12. Na zakończenie nauczyciel/nauczycielka może rozdać uczniom/uczennicom testy sprawdzające z modułu Człowiek przedsiębiorczy. (Załącznik 7).		Załącznik 7. Baza pytań dot. modułu: Człowiek przedsiębiorczy
II	1. Nauczyciel/nauczycielka dokonuje podsumowania zagadnień poruszanych i wprowadzonych na lekcji poprzez zadania następujących pytań uczniom/uczennicom:- dlaczego znajomość własnych praw i egzekwowanie ich jest tak istotne? <ul style="list-style-type: none"> • jakie prawa nam przysługują? 2. Nauczyciel/nauczycielka podsumowuje lekcję, poprzez dyskusję i rozmowę z uczniami/uczennicami, co najbardziej ich zainteresowało, jakie elementy przeprowadzonej lekcji były najatrakcyjniejsze.	Pogadanka	

	3. Nauczyciel/nauczycielka podsumowuje wyniki osiągnięte przez poszczególne zespoły w grze Wirtualny Doradca		
--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--

Wykaz załączników

Załącznik 1 – Kejs 12 Prawo konsumenta

Załącznik 2 – Kejs 13 Składanie reklamacji

Załącznik 3 – Przykłady łamania praw człowieka

Załącznik 4 – Krzyżówka

Załącznik 5 – Kartka z pięcioma zdaniem – prawda/fałsz

Załącznik 6 – Kejs 14 Przestrzeganie praw

Załącznik 7 – Baza pytań dot. modułu: Człowiek przedsiębiorczy

Załącznik 1 – Kejs 12 Prawo konsumenta

Kejs do gry pt. „Prawo konsumenta”

Twoja klientka - Pani Zofia, zgłosiła się do Ciebie o poradę. Otóż w okresie przedświątecznym dokonała licznych zakupów oraz skorzystała z kilku usług, które jak się okazało, nie do końca spełniły jej oczekiwania. Część towarów nabyła zbyt pochopnie – były one zwyczajnie niepotrzebne, inne okazały się wadliwe, jeszcze inne towary oraz usługi nie spełniały warunków umowy. W konsekwencji, pani Zofia postanowiła skorzystać z przysługujących jej praw konsumenckich i oddać bądź zareklamować część towarów (usług). Twoim zadaniem jest pomóc Pani Zofii. Doradź klientce jak powinna postąpić w poszczególnych sytuacjach i wytłumacz, jakie prawa jej przysługują.

1. Odpowiedz na pierwsze pytanie Pani Zofii: Co nie należy do obowiązków sprzedawcy?

- Udzielenie informacji o zasadach bezpiecznego użytkowania towaru.
- Podania nazwy i ceny towaru.
- Udzielenia informacji na temat ilości zgłaszanych reklamacji danego towaru.
- Zapewnienie (w punkcie sprzedaży) warunków, które umożliwiają nabywcom dokonanie wyboru towaru.

2. Pani Zofia chce zwrócić różowy wełniany sweter, który zakupiła jako prezent dla swojej wnuczki, ale ten nie spodobał się dziewczynce.

Czy ma do tego prawo?

- Tak, gdyż obowiązkiem sprzedawcy jest przyjęcie z powrotem towaru i oddanie nam za niego pieniędzy.
- Tak, aczkolwiek przyjęcie zwrotu nieużywanego towaru jest jedynie dobrą wolą sprzedawcy.
- Nie, gdyż sprzedawca nie może przyjąć towaru z powrotem.

3. Jednym z produktów, który zakupiła Pani Zofia był wypiekacz do chleba. Po podłączeniu urządzenia do prądu, okazało się, że urządzenie nie działa. Pani Zofia udała się do sklepu w celu zgłoszenia reklamacji. Jednakże sprzedawca odmówił przyjęcia reklamacji.

Czy miał do tego prawo?

- Sprzedawca może odmówić przyjęcia reklamacji w sytuacji, gdy nabywca nie przedłoży niezbędnego dowodu zakupu (takiego jak paragon) przy składaniu reklamacji.
- Nie, sprzedawca nigdy nie może odmówić przyjęcia reklamacji składanej z tytułu rękojmi.
- Tak, sprzedawca w każdej chwili może odmówić przyjęcia reklamacji. Jest to kwestia jego dobrej woli.

4. Kolejną problemową sytuację, z którą spotkała się Pani Zofia opisano w załączniku. Zapoznaj się z krótkim dialogiem Pani Zosi ze sprzedawcą, a następnie odpowiedz na pytanie: Czy sprzedawca miał rację?

Odpowiedz tak lub nie.

Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: Tak

Załącznik do pytania

Dialog Pani Zofii ze sprzedawcą

W jednym z dużych sklepów ze sprzętem RTV Pani Zofia zakupiła DVD. Po próbie uruchomienia sprzętu w domu okazało się, że urządzenie nie działa. Pani Zofia udała się do sklepu w celu złożenia reklamacji.

Zofia: - Dzień dobry.

Sprzedawca: - Dzień dobry! Czym mogę służyć?

Zofia: - Kupiłam u państwa DVD, próbowałam uruchomić sprzęt, ale niestety nie udało się.

Sprzedawca: - Czy zapoznała się Pani z instrukcją?

Zofia: Tak, ale według mnie to wina sprzętu – uważam, iż jest zepsuty.

Sprzedawca: - Być może, należy to sprawdzić...

Zofia: - Tak czy inaczej, zgłaszam reklamację i żądam zwrotu pieniędzy.

Sprzedawca: -Przykro mi, ale nie mogę zwrócić Pani pieniędzy. Mogę w zamian zaproponować Pani naprawę sprzętu w ciągu 7 dni.

Zofia: - Co za absurd! To niezgodne z prawem!

Sprzedawca: - Myli się Pani, W pierwszej kolejności może Pani żądać naprawy albo wymiany towaru niezgodnego z umową. Dopiero jeśli ani naprawa ani wymiana nie będą możliwe do zrealizowania w odpowiednim czasie albo narażałyby one Panią na znaczne niedogodności oraz jeśli wady są istotne, może Pani odstąpić od umowy.



Źródło: <http://office.microsoft.com>

5. Jeden ze sprzedawców omyłkowo umieścił na tronie Internetowej sklepu, w którym Pani Zofia dokonywała zakupu, jej dane (takie jak adres zamieszkania i numer telefonu).

Jakie prawo naruszył sprzedawca?

- Sprzedawca nie złamał prawa.
- Prawo o poufności.
- [Prawo o ochronie danych osobowych.](#)

6. Doradziłeś Pani Zofii, że jeśli zorientuje się, iż z dochodzeniem jej praw jest coś nie w porządku, może skorzystać z pomocy pewnych instytucji. Zapoznaj się z logo i krótką definicją w załączniku, a następnie dopasuj do nich odpowiednią instytucję, która może pomóc Pani Zofii.

- Powiatowy Rzecznik Konsumenta.
- [Federacja Konsumentów.](#)
- Inspekcja Handlowa.
- Polubowny Sąd Konsumentki.

Podpowiedź 1 - Owa instytucja funkcjonuje na rynku od 1981 roku.

Podpowiedź 2 - Ma ona w całym kraju sieć oddziałów lokalnych, zwanych – Klubami Federacji Konsumentów.

Załącznik do pytania

Instytucja

„Organizacja pozarządowa, która zajmuje się szeroko rozumianą ochroną praw i interesów konsumentów. Od początku istnienia, w ramach swej działalności prowadzi bezpłatne poradnictwo prawne”.



7. Pani Zofia ma wątpliwości co do legalności i rzetelności działania niektórych przedsiębiorców prowadzących działalność gospodarczą w jej mieście. Zapoznaj się z listą niektórych instytucji działających w obrębie Krakowa, a następnie wskaż, do której instytucji powinna się z owym problemem zgłosić.

Wpisz odpowiedź a, b, c lub d.

Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: [d](#)

Załącznik do pytania

Instytucje konsumenckie

a) Klub Federacji Konsumentów

31-010 Kraków Rynek Główny 29 tel./fax. 12 422-64-62 poniedziałek, środa 12 - 18 wtorek, czwartek, piątek 10.30-17 krakow@federacja-konsumentow.org.pl

b) Polubowny Sąd Konsumentki Kraków

ul. Wiślna 3

31-007 Kraków

tel: 12 422-66-22

c) Powiatowy i Miejski Rzecznik Konsumentów

Al. Powstania Warszawskiego 10

31-549 Kraków

tel: 12 61 69 231, 12 61 69 232

fax: 12 616 93 43

e-mail: rzecznik.konsumentow@um.krakow.pl

d) Wojewódzki Inspektorat Inspekcji Handlowej w Krakowie

ul. Wiślna 3

31-007 Kraków tel: 12 422-66-22 fax: 12 422-81-63 sekretariat@ihkrakow.internetdsl.pl

<http://www.ihkrakow.internetdsl.pl>

Źródło: <http://www.uokik.gov.pl>

8. Kupując zabawki dla swoich wnuków, Pani Zofia zauważyła, że niektóre z nich zawierają pewne oznaczenie. Symbol, o którym mowa znajduje się w załączniku. Zapoznaj się z nim, a następnie spróbuj odpowiedzieć, co owy symbol oznacza.

- Znak jest deklaracją producenta lub upoważnionego przedstawiciela, że wytwarzany przez niego wyrób spełnia minimalne określone w przepisach wymagania dotyczące danego produktu.
- Znak mówi o pochodzeniu danego wyrobu.
- Znak ostrzega przed niską jakością produktu.

9. Na koniec Pani Zofia zadała jeszcze jedno pytanie. Czy w przypadku usługi fryzjerskiej, z której skorzystała, miała prawo wymagać, aby usługa: realizowana była z należytą starannością oraz realizowana była zgodnie z umiejętnościami, które deklaruje usługodawca?

Odpowiedz tak lub nie.

Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: Tak

Załącznik 2 – Kejs 13 Składanie reklamacji

Kejs do gry pt. „Składanie reklamacji”

W ramach Twojej profesji doradczej, postanowiłeś stworzyć portal internetowy z forum, na którym Twoi klienci w szybki i łatwy sposób będą mogli otrzymać od Ciebie poradę. Tym sposobem, codziennie napływają do Ciebie nowe wiadomości – pytania klientów oraz opisy sytuacji, z którymi mają problem. Twoim zadaniem jest zapoznanie się z wiadomościami (dotyczącymi składania reklamacji), które ukazały się na forum w ubiegłym tygodniu i odpowiedzenie na wszelkie pytania i wątpliwości Internautów.

1. Treść pierwszej wiadomości, która pojawiła się na forum znajdziesz w załączniku. Zapoznaj się z problemem Tomasza, a następnie odpowiedź na jego pytanie.

- Załączenie owych dokumentów nie jest konieczne.
- [Tak, gdyż dokumenty te stanowią potwierdzenie reklamacji.](#)
- Nie, gdyż dokumenty te nie będą mieć wpływu na sprawę.

Załącznik do pytania

Szanowny Panie,

Dostarczono mi dwa dni temu mebel, który zakupiłem. Jednak nie odpowiada on opisowi podanemu przez firmę. Ponieważ rozwiązanie problemu polubownie, ze sprzedawcą nie powiodło się, skontaktowałem się z Powiatowym Rzecznikiem Konsumentów i złożyłem pisemną skargę.

Czy do owej skargi powinienem załączyć kopię rachunku/faktury i wszelkie inne dokumenty związane ze sprawą?

Z góry dziękuję za odpowiedź.

Zagubiony Tomasz



2. Inny problem ma Pani Janina. Otóż zamówiła ona aparat fotograficzny przez Internet z Niemiec, ale mimo kilkukrotnego kontaktowania się z firmą, nie dotarł on do niej. Czy wobec tej sytuacji Pani Janina może skorzystać z pomocy instytucji jaką jest Europejskie Centrum Konsumentckie?

- [Tak, może tam uzyskać bezpłatną poradę na temat dalszych środków, które powinna podjąć.](#)
- Tak, może tam uzyskać odpłatną poradę na temat dalszych środków, które powinna podjąć.
- Nie, to nie jest instytucja, która zajmuje się tego typu sprawami.

Podpowiedź 1 - Do zadań ECK nie należy:

1. Rozpatrywanie sporów pomiędzy przedsiębiorcą a przedsiębiorcą,
2. Rozpatrywanie spraw pomiędzy polskim konsumentem a polskim przedsiębiorcą,
3. Rozpatrywanie spraw spoza terytorium Unii Europejskiej, Norwegii i Islandii.

3. Kolejną wiadomość napisał Paweł. Skontaktował się on z firmą, która miała dostarczyć prezent urodzinowy dla jego bratanka. Prezent niestety nie dotarł. Paweł zażądał zwrotu pieniędzy, które wydał na prezent oraz zwrotu kosztów dostawy, ale firma nie odpowiada.

Co teraz powinien uczynić Paweł?

- Najlepszym rozwiązaniem jest pozostanie w kontakcie z firmą.
- Powinien czekać aż firma sama się z nim skontaktuje.
- [Powinien skorzystać z porad organizacji konsumentckich, np. Powiatowego/Miejskiego Rzecznika Konsumentów albo Federacja Konsumentów.](#)

4. Inny problem dotyczył podpisania umowy na promocyjną taryfę telefonii komórkowej. Twój klient - Karol napisał, iż promocja nie została uwzględniona przy naliczaniu abonamentu. Dlatego też skontaktował się z operatorem i złożył pisemną reklamację. Czy wystarczy, że Karol zgłosił zastrzeżenia, co do rachunku wystawionego przez dostawcę usługi?

- [Nie, reklamacja powinna zawierać szczegółowy opis problemu oraz informację, kto ją składa.](#)

- Tak, to w zupełności wystarczy.

5. Następny problem dotyczy wycieczki do Egiptu, którą wykupił Pan Roman. Treść wiadomości Pana Romana znajduje się w załączniku. Zapoznaj się z nią i odpowiedz na jego pytanie.

- [Roszczenia Pana Romana są bezpodstawne.](#)
- Pan Roman powinien zgłosić tę sprawę do Federacji Konsumentów.
- Roszczenia Pana Romana są jak najbardziej słuszne.

Załącznik do pytania

Oferta wycieczki

Witam!

Mam poważny problem.

W ofercie wycieczki, którą wykupiłem była mowa o niezwykłych widokach z hotelowych pokoi na morze, ale nigdzie nie wspomniano o tym, że szum fal morza będzie tak głośny!

Cały wyjazd miałem problemy ze snem!

Co więcej, hotel posiadał nowoczesnej, wysokiej klasy centrum wellness z basenem, które miały być do dyspozycji wczasowiczów. Kiedy wybrałem się na basen okazało się, że muszę za to dodatkowo zapłacić! Wy tłumaczono mi, że taka informacja pojawiła się w ofercie. Sprawdziłem i faktycznie tak było, ale wiadomość ta była napisana bardzo małą czcionką, co jest niedopuszczalne!

Uważam, iż należy mi się zwrot pieniędzy za wycieczkę oraz odszkodowanie za wszelkie poniesione szkody moralne. Czy mam na to szansę?

Z poważaniem

Rozżalony Roman



6. Kolejne pytanie zadała Paulina i dotyczyło ono definicji konsumenta. Zapoznaj się z definicją w załączniku, którą przygotowała Paulina i wskaż gdzie popełniła błąd.

Wpisz słowo, które do owej definicji nie pasuje.

Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: [Sprzedaje](#)

Podpowiedź 1 - **Czy aby na pewno klient sprzedaje usługi?**

Załącznik do pytania

Konsument

Konsumentem jest każdy z nas, niezależnie od roli, jaką pełniemy w życiu i na jakim jego etapie się znajdujemy. Zgodnie z definicją Słownika Współczesnego Języka Polskiego, konsument to użytkownik dóbr; spożywca; nabywca czegoś na własny użytek; klient. Konsumentem jest ten, który sprzedaje, aby zaspokoić potrzeby własne lub gospodarstwa domowego, a więc nie dokonuje tego dla celów profesjonalnych czy zarobkowych.

Źródło: <http://office.microsoft.com>

7. Pani Stanisława opisała inny problem. "Chciałam kupić kurtkę zimową po cenie, jaka była podana w gazetce promocyjnej wyłożonej w sklepie, która obowiązywała w terminie, w jakim chciałam dokonać zakupu. Przy kasie kazano mi zapłacić inną wyższą cenę. Co powinnam była uczynić?"

- Zapłacić za kurtkę tyle, ile zasugerował sprzedawca.
- Zwrócić uwagę, że cena się nie zgadza i odejść od kasy.
- [Domagać się sprzedaży kurtki po cenie podanej w gazetce.](#)

8. Zapoznaj się z niektórymi zasadami dotyczącymi zakupu towarów i usług, a następnie odpowiedz na pytanie Marcina: Czy mogę zgłosić niezgodność towaru z umową, jeśli nie otrzymałem na produkt (elektryczną maszynkę do golenia) gwarancji?

Odpowiedz tak lub nie.

Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: [Tak](#)

Załącznik do pytania

Niektóre zasady dotyczące zakupu towarów i usług

Co oznacza niezgodność towaru z umową?

W rozumieniu Dyrektywy 1999/44/EC towar jest zgodny z umową, gdy spełnia następujące kryteria:

- odpowiada opisowi podanemu przez sprzedawcę;
- odpowiada próbce lub jest zgodny z wzorem zaprezentowanym konsumentowi;
- nadaje się do szczególnych celów konsumenta, o których zawiadomił on sprzedawcę;
- odpowiada właściwościom, które są normalne dla towarów tego samego rodzaju;
- posiada cechy, jakich konsument może racjonalnie oczekiwać;
- odpowiada oświadczeniom publicznym (np. w reklamie, na etykiecie) sprzedawcy, producenta lub ich przedstawicieli.

Czego może żądać konsument?

W pierwszej kolejności konsument może żądać:

- naprawy towaru albo
- wymiany na nowy egzemplarz.

Zgodnie z Dyrektywą 1999/44/EC naprawa albo wymiana powinna zostać dokonana w rozsądnym czasie i nie powinna powodować istotnej niedogodności dla konsumenta, z uwzględnieniem charakteru towarów i celów zakupu. W praktyce kolejne naprawy tego samego towaru nie zawsze mają sens, ponieważ towar częściej jest w serwisie niż jest używany przez konsumenta. Wówczas uzasadnione będzie żądanie od sprzedawcy wymiany wadliwego sprzętu na nowy, wolny od wad. Gdy nie można odpowiednio naprawić albo wymienić towaru, wówczas konsument ma prawo do:

- stosownej obniżki ceny lub
- odstąpienia od umowy.

Wybierając jedno z tych żądań, należy pamiętać, że od umowy można odstąpić jedynie wówczas, gdy **niezgodność towaru konsumpcyjnego z umową jest istotna**. W przypadku, gdy ujawniona usterka nie ma takiego charakteru, wówczas przysługuje konsumentowi jedynie stosowne obniżenie ceny.

Czy konsument jest chroniony, gdy nie ma gwarancji?

Wszelkie warunki umowne lub ustalenia zawarte ze sprzedawcą przed zgłoszeniem wady, które uchylają lub ograniczają prawa konsumenta, nie są wiążące dla kupującego.

Ponadto prawo do zgłoszenia niezgodności towaru z umową jest niezależne od praw wynikających z gwarancji.

Źródło: <http://www.konsument.gov.pl>

9. Ostatni problem dotyczył podróży Twojej klientki - Marty do Maroka. Marta napisała, że złożyła reklamację z następujących powodów: przeziębienia się podczas lotu do Maroka z powodu pootwieranych okien w samolocie, wytartych guzikach w pilotach TV, nadmiaru wodorostów w morzu. Czy uważasz, że reklamacja Pani Marty zostanie uwzględniona?

Odpowiedz tak lub nie.

Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: **Nie**

Załącznik 3. Przykłady łamania praw człowieka.

KARTA DLA UCZNIĄ

Podaj 5 przykładów łamania praw człowieka.

1.

2.

3.

4.

5.

KARTA DLA NAUCZYCIELA Z ROZWIĄZANIEM

Podaj 5 przykładów łamania praw człowieka.

1. Brutalny sposób traktowania więźniów w Chinach

2. Wojna domowa w Rwandzie

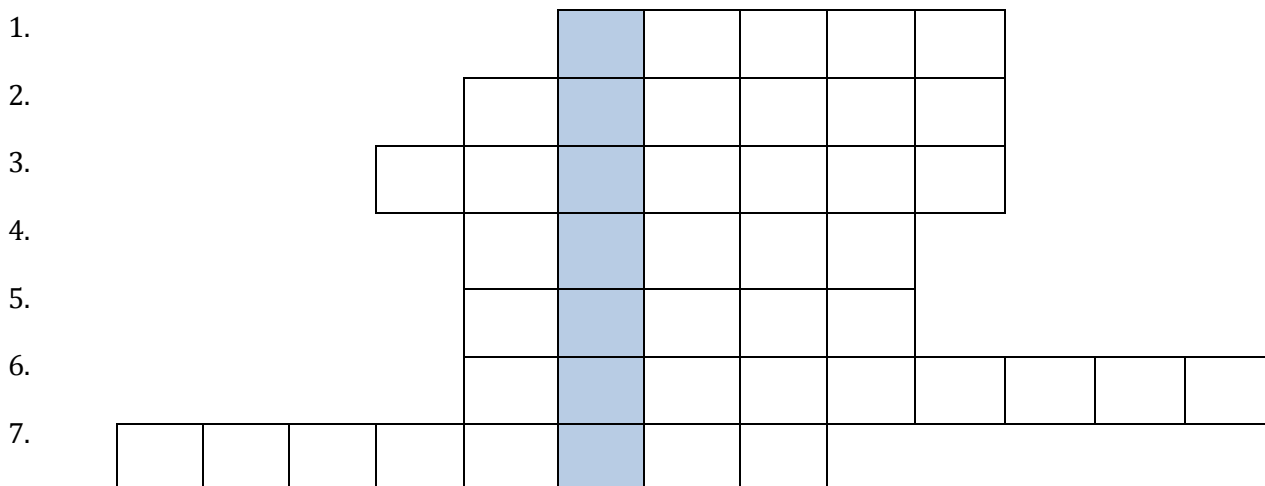
3. Zbrodnie nazistowskich Niemiec

4. Naruszenie praw człowieka w Darfurze przez rząd Sudanu

5. Łamanie przez władze chińskie praw człowieka w Tybecie

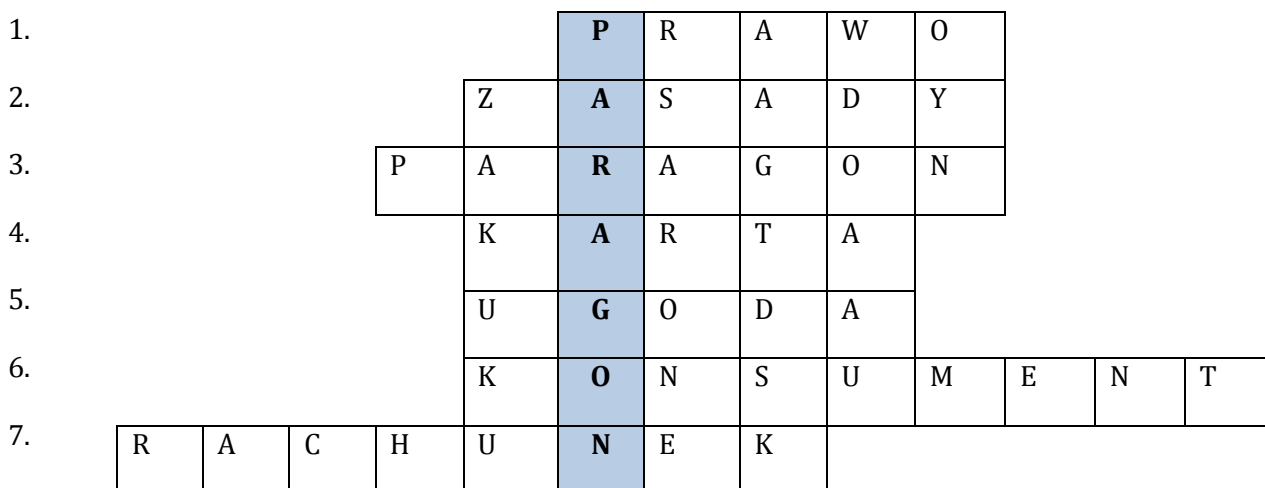
Załącznik 4. Krzyżówka

KARTA DLA UCZNIĄ



1. do wypoczynku.
2. prawa pracy.
3. Niezbędny dowód przy składaniu reklamacji.
4. Do gry bądź gwarancyjna.
5. Zawierana pomiędzy pracownikiem i pracodawcą (inaczej kompromis).
6. Użytkownik dóbr.
7. Do zapłacenia.

KARTA DLA NAUCZYCIELA Z ROZWIĄZANIEM



1. **PRAWO** do wypoczynku.
2. **ZASADY** prawa pracy.
3. Niezbędny dowód przy składaniu reklamacji. **PARAGON**
4. Do gry bądź gwarancyjna. **KARTA**
5. Zawierana pomiędzy pracownikiem i pracodawcą (inaczej kompromis). **UGODA**
6. Użytkownik dóbr. **KONSUMENT**
7. Do zapłacenia. **RACHUNEK**

Załącznik 5. Kartka z pięcioma zdaniami – prawda/fałsz

KARTA DLA UCZNIĄ

1. Okazanie paragonu nie jest konieczne przy składaniu reklamacji.
 2. Sprzedawca ma zawsze obowiązek przyjęcia z powrotem towaru i oddania nam za niego pieniędzy.
 3. Sprzedawca nie może odmówić przyjęcia reklamacji składanej z tytułu rękojmi.
 4. Gwarancja stanowi dobrowolne uprawnienie, udzielane przez producenta, dostawcę czy sprzedawcę.
 5. Każdy kto ukończył 13 lat ma prawo do zawierania umów w drobnych sprawach życia codziennego.
-

KARTA DLA NAUCZYCIELA Z ROZWIĄZANIEM

1. Okazanie paragonu nie jest konieczne przy składaniu reklamacji. **F**
2. Sprzedawca ma zawsze obowiązek przyjęcia z powrotem towaru i oddania nam za niego pieniędzy. **F**
3. Sprzedawca nie może odmówić przyjęcia reklamacji składanej z tytułu rękojmi. **P**
4. Gwarancja stanowi dobrowolne uprawnienie, udzielane przez producenta, dostawcę czy sprzedawcę. **P**
5. Każdy kto ukończył 13 lat ma prawo do zawierania umów w drobnych sprawach życia codziennego. **P**

Załącznik 6 - Kejs 14 Przestrzeganie praw

Kejs do gry pt. „Przestrzeganie praw”.

Poinformowano Cię o pewnych naruszeniach w zakresie przestrzegania praw pracowników i konsumentów jednej z firm produkującej kosmetyki w Twoim mieście.

Zostałeś poproszony o przeprowadzenie rozmów z pokrzywdzonymi. Twoim zadaniem jest zweryfikowanie czy naruszenia faktycznie miały miejsce. Jeśli tak, przedstaw pokrzywdzonym drogę, jaką powinni dochodzić własnych praw i udziel im rad odpowiadając na wszelkie nurtujące ich pytania.

1. Pierwszą rozmowę przeprowadziłeś z Anną, która opowiedziała Ci o uporczywym i długotrwałym nękanii jej jako pracownika. Anna wręczyła Ci dyktafon z nagraniem rozmowy pomiędzy nią, a jej pracodawcą. Na podstawie nagrania sporządziłeś zapiski, które znajdują się w załączniku. Zapoznaj się z nimi, a następnie odpowiedz na pytanie Anny, czy jej podejrzenia o naruszeniu praw, które jej przysługują jako pracownikowi, są uzasadnione?

Odpowiedz tak lub nie.

Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: **Tak**

Załącznik do pytania

Zapiski z nagrania

1. Stałe przerywanie wypowiedzi Anny.
2. Reagowanie na jej uwagi głośnym wymyślaniem i pomstowaniem.
3. Ciągłe krytykowanie wykonywanej przez nią pracy.
4. Różnego rodzaju aluzje kierowane do Anny, bez jasnego wyrażanie się wprost.
5. Zabronienie kolegom rozmów z Anną.
6. Ignorowanie jej.
7. Podejmowanie prób jej ośmieszenia.
8. Sugerowanie choroby psychicznej.



Źródło: <http://www.freedigitalphotos.net>

2. Zapoznaj się raz jeszcze z notatką w załączniku i odpowiedź na kolejne pytanie Anny: Jaka (profesjonalną) nazwę nosi tego typu traktowanie pracownika przez przełożonego?

Wpisz prawidłową odpowiedź.

Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: **Mobbing**

Podpowiedź 1 - Jego rezultatem może być zaniżona samoocena, wyeliminowanie z zespołu, a także załamanie psychiczne.

Podpowiedź 2 - Polega ono na systematycznym psychicznym znęcaniem się nad pracownikiem lub grupą pracowników.

Podpowiedź 3 - Szukane słowo pochodzi od angielskiego „mob” - tłum, motłoch, tłuszcza i oznacza tyle, co - napadać na kogoś, zaczepiać, nagabywać, atakować.

Załącznik do pytania

Zapiski z nagrania

1. Stałe przerywanie wypowiedzi Anny.
 2. Reagowanie na jej uwagi głośnym wymyślaniem i pomstowaniem.
 3. Ciągłe krytykowanie wykonywanej przez nią pracy.
 4. Różnego rodzaju aluzje kierowane do Anny, bez jasnego wyrażanie się wprost.
 5. Zabronienie kolegom rozmów z Anną.
 6. Ignorowanie jej.
 7. Podejmowanie prób jej ośmieszenia.
 8. Sugerowanie choroby psychicznej
3. Zapoznaj się z fragmentem Kodeksu Pracy w załączniku i odpowiedź na pytanie: Czy Anna, który ucierpiała z powodu mobbingu może rozwiązać umowę o pracę w trybie natychmiastowym?
 - Zależy od sytuacji.

- [Tak.](#)
- Nie.

Załącznik do pytania

OBOWIĄZKI PRACODAWCY I PRACOWNIKA Rozdział 1 - Obowiązki pracodawcy (fragmenty)

Art. 94.

Pracodawca jest obowiązany w szczególności:

1. zaznajamiać pracowników podejmujących prace z zakresem ich obowiązków, sposobem wykonywania pracy na wyznaczonych stanowiskach oraz ich podstawowymi uprawnieniami,
2. organizować prace w sposób zapewniający pełne wykorzystanie czasu pracy, jak również osiągnięcie przez pracowników, przy wykorzystaniu ich uzdolnień i kwalifikacji, wysokiej wydajności i należytej jakości pracy,
 - a. organizować prace w sposób zapewniający zmniejszenie uciążliwości pracy, zwłaszcza pracy monotonnej i pracy w ustalonym z góry tempie,
 - b. przeciwdziałać dyskryminacji w zatrudnieniu, w szczególności ze względu na płeć, wiek, niepełnosprawność, rasę, religię, narodowość, przekonania polityczne, przynależność związkową, pochodzenie etniczne, wyznanie, orientację seksualną, a także ze względu na zatrudnienie na czas określony lub nieokreślony albo w pełnym lub w niepełnym wymiarze czasu pracy,
3. (uchylony),
4. zapewniać bezpieczne i higieniczne warunki pracy oraz prowadzić systematyczne szkolenie pracowników w zakresie bezpieczeństwa i higieny pracy,
5. terminowo i prawidłowo wypłacać wynagrodzenie,
6. ułatwiać pracownikom podnoszenie kwalifikacji zawodowych,
7. stwarzać pracownikom podejmującym zatrudnienie po ukończeniu szkoły prowadzącej kształcenie zawodowe lub szkoły wyższej warunki sprzyjające przystosowaniu się do należytego wykonywania pracy,
8. zaspokajać w miarę posiadanych środków socjalne potrzeby pracowników,
9. stosować obiektywne i sprawiedliwe kryteria oceny pracowników oraz wyników ich pracy,
 - a. prowadzić dokumentację w sprawach związanych ze stosunkiem pracy oraz akta osobowe pracowników,
 - b. przechowywać dokumentację w sprawach związanych ze stosunkiem pracy oraz akta osobowe pracowników w warunkach niegroźących uszkodzeniem lub zniszczeniem,
10. wpływać na kształtowanie w zakładzie pracy zasad współżycia społecznego.

Art. 94¹.

Pracodawca udostępnia pracownikom tekst przepisów dotyczących równego traktowania w zatrudnieniu w formie pisemnej informacji rozpowszechnionej na terenie zakładu pracy lub zapewnia pracownikom dostęp do tych przepisów w inny sposób przyjęty u danego pracodawcy.

Art. 94².

Pracodawca jest obowiązany informować pracowników w sposób przyjęty u danego pracodawcy o możliwości zatrudnienia w pełnym lub w niepełnym wymiarze czasu pracy, a pracowników zatrudnionych na czas określony - o wolnych miejscach pracy.

Art. 94³.

§1. Pracodawca jest obowiązany przeciwdziałać mobbingowi.

§2. Mobbing oznacza działania lub zachowania dotyczące pracownika lub skierowane przeciwko pracownikowi, polegające na uporczywym i długotrwałym nękaniu lub zastraszaniu pracownika, wywołujące u niego zaniżoną ocenę przydatności zawodowej, powodujące lub mające na celu poniżenie lub ośmieszenie pracownika, izolowanie go lub wyeliminowanie z zespołu współpracowników.

§3. Pracownik, u którego mobbing wywołał rozstrój zdrowia, może dochodzić od pracodawcy odpowiedniej sumy tytułem zadośćuczynienia pieniężnego za doznaną krzywdę.

§4. Pracownik, który wskutek mobbingu rozwiązał umowę o pracę, ma prawo dochodzić od pracodawcy odszkodowania w wysokości nie niższej niż minimalne wynagrodzenie za pracę, ustalone na podstawie odrębnych przepisów.

§5. Oświadczenie pracownika o rozwiązaniu umowy o pracę powinno nastąpić na piśmie z podaniem przyczyny, o której mowa w § 2, uzasadniającej rozwiązanie umowy.

Źródło: <http://kodeks-pracy.org/>

4. Czego Anna ma prawo domagać się od swojego pracodawcy?

- Zadośćuczynienia.
- Odszkodowania.
- Zadośćuczynienia i odszkodowania.

5. Czy prawdą jest, że szykanujące działania wobec pracownika można uznać za mobbing jedynie wówczas, gdy występują w sposób długotrwały i powtarzalny? Wpisz tak lub nie.

Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: Tak

6. Z innym problemem spotkał się Roger – Nigeryjczyk zatrudniony na stanowisku menedżera ds. klientów kluczowych. Otóż był on niejednokrotnie wyśmiewany przez swojego kierownika z tytułu odmiennego koloru skóry i wyznawanej religii.

Która z poniższych zasad (praw) pracy została naruszona?

- a) Zasada swobody nawiązania stosunku pracy.
- b) Zasada równego traktowania pracowników.
- c) Zasada niedyskryminacji w pracy.
- d) Prawo do wypoczynku.

Wpisz a, b, c lub d

Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: c

7. Inny pracownik poskarżył Ci się, iż został bezzasadnie zwolniony z pracy. Gdzie pokrzywdzony może dochodzić swoich praw w tym zakresie?

- Przed sądem pracy.
- Przed Trybunałem Sprawiedliwości.
- Przed sądem gospodarczym.

8. W załączniku znajdziesz wypowiedzi trzech innych pracowników firmy. Zapoznaj się z nimi, a następnie wskaż tę osobę, której zażalenia są bezpodstawne.

Wpisz imię pracownika.

Pytanie otwarte, prawidłowa odpowiedź: Jacek

Załącznik do pytania:

Opis przypadków

Barbara: „Podczas rozmowy kwalifikacyjnej na stanowisko eksperta ds. marketingu, okazało się, że mam jedne z lepszych kwalifikacji. Jednak gdy poinformowałam pracodawcę, iż zamierzam w tym roku założyć rodzinę (staram się o dziecko) powiedział wprost, że nie mam co liczyć na zatrudnienie”.



Źródło: <http://www.freedigitalphotos.net>

Jacek: „Zostałem dyscyplinarnie zwolniony z pracy z powodu picia alkoholu w laboratorium. Zdarzyło mi się to tylko raz, poza tym nie dostałem przysługującego mi okresu wypowiedzenia. Zgłoszę sprawę do sądu pracy”.



Źródło: <http://www.freedigitalphotos.net>

Bartosz: „Wszystko było w porządku do momenty, kiedy mój przełożony zobaczył mnie któregoś dnia wychodzącego z meczetu w naszym mieście. Zaprosił mnie dzień później na rozmowę i zażądał abym natychmiast zwolnił się z pracy, gdyż nie będzie wspierał terrorystów... Poczułem się tym bardzo dotknięty.”



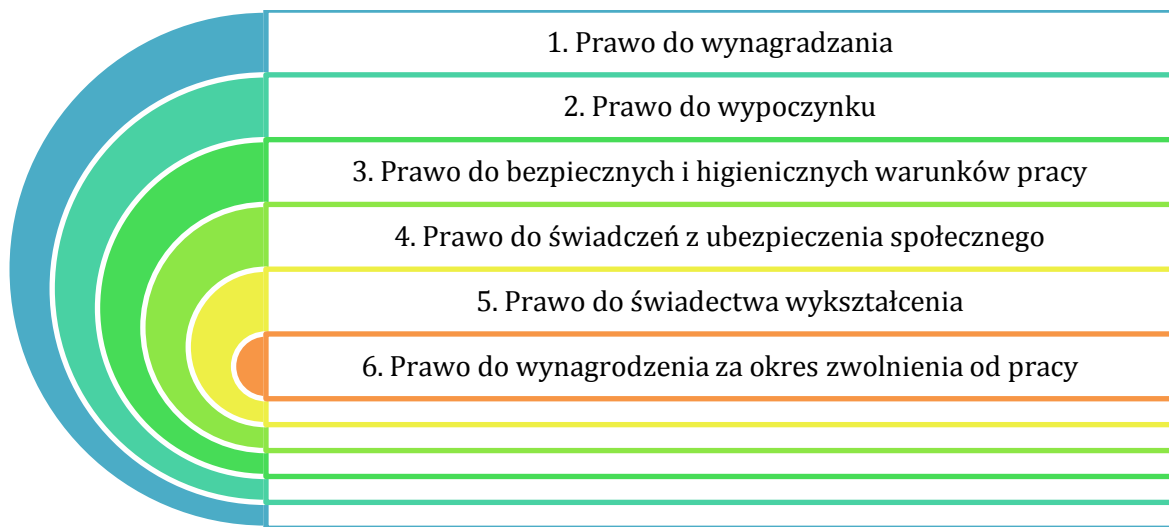
Źródło: <http://www.freedigitalphotos.net>

9. Jedna z pracownic firmy przygotowując się na rozmowę z przełożonym, przygotowała listę uprawnień pracowniczych, które jej przysługują. Okazało się, że przy tworzeniu listy popełniła błędy. Zapoznaj się z listą w załączniku i wskaż te numery zdań, w których popełniła błąd.

- 1 i 5.
- **5 i 6**
- 2 i 4
- 1 i 6

Załącznik do pytania

Uprawnienia pracownicze



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: <http://kodeks-pracy.org/>

Załącznik 7 – Baza pytań dot. modułu: Człowiek przedsiębiorczy

1. Początki przedsiębiorczości należy upatrywać w:

- A. Rewolucji technicznej
- B. Rewolucji przemysłowej**
- C. Rewolucji kulturalnej
- D. Żadna z powyższych

2. Za konsekwencje rewolucji przemysłowej uznaje się:

- A. Stopniowe pogorszenie standardu życia ludzi,
- B. Pojawienie się cyklicznych kryzysów ekonomicznych**
- C. Brak bezrobocia
- D. Gwarancje socjalne

3. W ujęciu ekonomicznym przedsiębiorczość polega m.in. na:

- A. Wprowadzaniu nowych wyrobów
- B. Zdobywaniu nowych rynków zbytu i zaopatrzenia
- C. Wprowadzaniu nowych czynników produkcji
- D. Wszystkie odpowiedzi są prawidłowe**

4. Wśród najważniejszych cech człowieka przedsiębiorczego wyróżnia się m.in.:

- A. Kreatywność
- B. Wyobraźnię
- C. Brak skłonności do podejmowania ryzyka
- D. Odpowiedzi a i b są prawidłowe**

5. J. Schumpeter przypisuje przedsiębiorcy m.in. takie funkcje jak:

- A. Wprowadzania nowych produktów
- B. Rozwoju nowych rynków
- C. Odpowiedzi a i b są prawidłowe**
- D. Żadna z powyższych

6. Zespół trwałych wzorców myślenia, odczuwania oraz zachowania, charakteryzujący indywidualny styl życia i sposób adaptacji jednostki to:

- A. Osobowość**
- B. Charakter
- C. Wychowanie
- D. Żadna z powyższych

7. Aby powstał proces motywacyjny:

- A. Wynik musi być przez podmiot uznany za użyteczny
- B. Podmiot musi mieć pewność, że rezultat da się osiągnąć
- C. Wynik nie musi być akceptowalny
- D. Odpowiedzi a i b są prawidłowe**

8. Zadatki wrodzone (biologiczne), warunkują to, że niektóre jednostki:

- A. Łatwiej się uczą
- B. Są bardziej twórcze
- C. Cechuje je większa zdolność kojarzenia
- D. Wszystkie odpowiedzi są prawidłowe**

9. Posiada cechy silnej wrażliwości i małej impulsywności

- A. **Melancholik**
- B. Sangwinik
- C. Choleryk
- D. Flegmatyk

10. Jaki typ osobowości będzie odpowiadał kandydatowi o silnej wrażliwości i małej impulsywności?

- A. Typ flegmatyka.
- B. Typ choleryczny.
- C. **Typ melancholika.**

11. Z cechami i postawami człowieka przedsiębiorczego, łączą się również określone umiejętności. Wybierz spośród nich te, które charakteryzują człowieka przedsiębiorczego.

- A. **Umiejętność motywacji pracowników i zdolności przywódcze.**
- B. Umiejętność pracy indywidualnej i rozwiązywania problemów analitycznych.
- C. Umiejętność łatwego nawiązywania kontaktów i spontaniczność.

12. Co może pomóc przedsiębiorcom w byciu bardziej innowacyjnymi?

- A. **Ciągłe uczenie się i inwestowanie w siebie.**
- B. Przeprowadzanie eksperymentów.
- C. Posiadanie zwierzątka domowego.
- D. Uczenie się jazdy na rowerze od najmłodszych lat.

13. Jednym z przejawów osobowości przedsiębiorczej jest:

- A. Inwestowanie w technologię.
- B. **Inwestowanie w siebie.**
- C. Inwestowanie w innych.

14. W jaki sposób można zainwestować w siebie?

- A. Inwestując w dobre ciuchy.
- B. **Inwestując w swoją wiedzę.**
- C. Inwestując w obligacje.

15. Który typ ekspresji niewerbalnej jest szczególnie ważny w przypadku, gdy chcemy zaobserwować czy rozmówca nie kłamie?

- A. Kinezjetyka.
- B. **Mimika twarzy.**
- C. Parajęzyk.
- D. Proksemika.

16. Jednym z gestów zalotnych stosowanych przez kobiety jest:

- A. Pokazywanie wewnętrznej strony dłoni.
- B. Dotykanie twarzy.
- C. **Poprawianie włosów.**
- D. Dotykanie nosa.

17. AIDA to:

- A. Skrót od słów: Attractive Innovation Desire Act
- B. Skrót od słów: Analiza Interpretacyjna Danych Abonentów

C. Model, który określa cele komunikatu reklamowego.

18. Przykładem pozytywnej kampanii reklamowej, która przekazywała takie wartości jak bezpieczeństwo, ochrona środowiska i jakość jest:

- A. Kampania reklamowa marki odzieżowej House.
- B. Kampania reklamowa Banku Millennium.
- C. Kampania reklamowa samochodu Volvo.**
- D. Kampania reklamowa marki odzieżowej United Colors Of Benetton.

19. Sytuacje, w których występują inni ludzie, nazywamy:

- A. Sytuacjami społecznymi**
- B. Sytuacjami realistycznymi
- C. Sytuacjami ludzkimi
- D. Sytuacjami behawioralnymi

20. W psychologii społecznej istnieje podział sytuacji społecznych ze względu na:

- A. Rodzaj interakcji
- B. Rodzaj zachowań
- C. Rodzaj uczestnictwa w nich innych ludzi**
- D. Żadna z powyższych

21. Głównym czynnikiem zespalaającym grupy nieformalne jest:

- A. Więź emocjonalna**
- B. Określone zadania
- C. Wspólne interesy
- D. Żadna z powyższych

22. Rodzina, szkoła, zakład pracy to przykłady:

- A. Środowiska społecznego**
- B. Środowiska naturalnego
- C. Środowiska ludzkiego
- D. Żadna z powyższych

23. Podstawową, pierwotną, małą grupę społeczną, składającą się z rodziców i ich dzieci oraz krewnych nazywamy:

- A. Społecznością
- B. Rodziną**
- C. Relacją
- D. Żadna z powyższych

24. Komunikacja interpersonalna jest:

- A. Podejmowaną w określonym kontekście wymianą werbalnych sygnałów w celu osiągnięcia lepszego poziomu współdziałania
- B. Podejmowaną w określonym kontekście wymianą niewerbalnych sygnałów (symboli) w celu osiągnięcia lepszego poziomu współdziałania
- C. Podejmowaną w określonym kontekście wymianą werbalnych, wokalnych i niewerbalnych sygnałów (symboli) w celu osiągnięcia lepszego poziomu współdziałania**
- D. Żadna z powyższych

25. Obawa przed samodzielnym podejmowaniem decyzji, tendencja do ucieczki to typowe zachowanie osoby:

- A. Asertywnej
- B. Uległej**
- C. Agresywnej
- D. Żadna z powyższych

26. Postawa odznaczająca się bezpośredniością, dużą nietaktownością w kontaktach z innymi oraz chęcią decydowania za innych jest charakterystyczna dla osoby:

- A. Asertywnej
- B. Agresywnej**
- C. Uległej
- D. Żadna z powyższych

27. Komunikacja niewerbalna obejmuje:

- A. Wygląd fizyczny, ruch ciała i gesty
- B. Wyras twarzy i ruch oczu
- C. Dotyk, głos oraz sposób wykorzystywania czasu i miejsca w komunikowaniu się
- D. Wszystkie odpowiedzi są poprawne**

28. Cechą dobrego słuchacza jest m.in.:

- A. Upartość
- B. Wnikliwość**
- C. Subiektywizm
- D. Żadne z powyższych

29. Naturalny kontakt wzrokowy trwa ok.:

- A. 10-20 % czasu rozmowy
- B. 20-30 % czasu rozmowy
- C. 30-60 % czasu rozmowy**
- D. 60-80 % czasu rozmowy

30. Parajęzyk to głosowe, lecz niewerbalne aspekty porozumiewania się, obejmujące:

- A. Wysokość dźwięku i rezonans
- B. Artykulację i tempo mówienia
- C. Siłę głosu i rytm
- D. Wszystkie odpowiedzi są prawidłowe**

31. Pracownikiem nie będzie:

- A. Gospodyni zatrudniona na umowę o pracę
- B. Urzędnik zatrudniony na podstawie aktu mianowania
- C. Sprzedawca zatrudniony na umowę zlecenie**
- D. Żadna z powyższych

32. Pracodawcą jest:

- A. Fundacja zatrudniająca pracowników
- B. Urząd zatrudniający pracowników
- C. Osoba fizyczna zatrudniająca pracowników
- D. Wszystkie odpowiedzi są prawidłowe**

33. Do podstawowych zasad prawa pracy zalicza się m.in.:

- A. Prawo do wypoczynku
- B. Zasadę nieodpłatności
- C. Zasadę wolności pracy

D. Odpowiedzi a i c są poprawne

34. W przypadku zakupu towarów, towary powinny:

- A. Odpowiadać opisowi, który im dano
- B. Mieć zadowalającą jakość
- C. Być gotowe do użytkowania zgodnie z przeznaczeniem

D. Wszystkie odpowiedzi są prawidłowe

35. Proces oddziaływania reklamy na odbiorcę przebiega według następującego schematu:

- A. Odbiór reklamy, interpretacja, dekodowanie, reakcja odbiorcy na komunikat
- B. Odbiór reklamy, reakcja odbiorcy na komunikat, interpretacja, dekodowanie
- C. Odbiór reklamy, reakcja odbiorcy na komunikat, dekodowanie, interpretacja

D. Żadna z powyższych

36. Oddziaływanie komunikatu reklamowego na postawę konsumenta może odbywać się trzema torami:

- A. Porównawczym, emocjonalnym i behawioralnym
- B. Poznawczym, emocjonalnym, binarnym

C. Poznawczym, emocjonalnym, behawioralnym

- D. Porównawczym, enzymatycznym, behawioralnym

37. Ustawa z 16 kwietnia 1993 roku o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, mówi o tym, że reklamą niezgodną z prawem jest:

- A. Reklama wprowadzająca klienta w błąd
- B. Reklama porównawcza
- C. Reklama sprzeczna z przepisami prawa

D. Wszystkie odpowiedzi są prawidłowe