



**JAK WALCZYĆ O SWOJE?**

**GRZEGORZ KWIATKOWSKI  
JACEK MUSIAŁKIEWICZ**

## **SCENARIUSZ LEKCJI**

**Program nauczania podstaw przedsiębiorczości dla szkoły ponadpodstawowej**

opracowany w ramach projektu

**„Tworzenie programów nauczania oraz scenariuszy lekcji i zajęć wchodzących w skład zestawów narzędzi edukacyjnych wspierających proces kształcenia ogólnego w zakresie kompetencji kluczowych uczniów niezbędnych do poruszania się na rynku pracy”**

dofinansowanego ze środków Funduszy Europejskich w ramach  
Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój, 2.10 Wysoka jakość systemu oświaty

**WARSZAWA 2019**

Redakcja merytoryczna – Anna Kasperska-Gochna  
Recenzja merytoryczna – dr Joanna Koprowicz  
dr Rafał Borkowski  
dr Beata Rola  
Katarzyna Szczepkowska-Szcześniak

Redakcja językowa i korekta – Editio

Projekt graficzny i projekt okładki – Editio

Skład i redakcja techniczna – Editio

Warszawa 2019  
Ośrodek Rozwoju Edukacji  
Aleje Ujazdowskie 28  
00-478 Warszawa  
[www.ore.edu.pl](http://www.ore.edu.pl)

Publikacja jest rozpowszechniana na zasadach wolnej licencji Creative Commons – Użycie niekomercyjne 4.0 Polska (CC-BY-NC).  
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/deed.pl>

**Temat:**

Jak walczyć o swoje?

**Cel ogólny:**

Kształtowanie postaw przedsiębiorczych potrzebnych do funkcjonowania we współczesnym społeczeństwie.

**Cele szczegółowe:**

Uczeń:

- dokonuje samooceny z punktu widzenia posiadanych cech i umiejętności ułatwiających i utrudniających prowadzenie negocjacji;
- identyfikuje sytuacje, w których stosowana jest manipulacja;
- korzysta z metod obrony przed manipulacją;
- efektywnie uczestniczy w negocjacjach.

**Kompetencje kluczowe:**

kompetencje: w zakresie rozumienia i tworzenia informacji, cyfrowe, osobiste, społeczne i w zakresie umiejętności uczenia się, kompetencje w zakresie przedsiębiorczości

**Formy pracy:**

praca indywidualna w domu, praca grupowa i zbiorowa w klasie

**Metody nauczania:**

odwrócona lekcja, burza mózgów, dyskusja, wykład

**Wybór i przygotowanie środków dydaktycznych:**

- film dydaktyczny: [www.nbportal.pl/rozrywka/filmy/filmy-animowane/rynki/negocjacje](http://www.nbportal.pl/rozrywka/filmy/filmy-animowane/rynki/negocjacje) (dostęp 15 kwietnia 2019 r.);
- karteczki w dwóch kolorach i pisaki;
- tablica do przypięcia karteczek;
- ankiety do samooceny z zakresu cech i umiejętności ułatwiających i utrudniających prowadzenie negocjacji.

**Miejsce i czas realizacji zajęć:**

1 godzina lekcyjna, sala lekcyjna

**Opis przebiegu zajęć:**

Przed zajęciami nauczyciel prosi uczniów, aby w domu obejrzeli film dydaktyczny. Na lekcji dzieli klasę na dwie grupy, z których każda pracuje metodą burzy mózgów. Zadaniem pierwszej grupy jest wyliczenie cech i umiejętności ułatwiających prowadzenie negocjacji, a drugiej grupy – cech i umiejętności utrudniających

prowadzenie negocjacji. Każda z grup otrzymuje zestaw kolorowych karteczek innego koloru. Każdy z uczniów zgłoszone przez siebie propozycje zapisuje na kolorowej karteczce, a po zakończonej burzy mózgów przypina na tablicy. Burza mózgów powinna trwać około 10 minut. Po jej zakończeniu jeden z przedstawicieli każdej grupy prezentuje rezultaty. Potem rozpoczyna się dyskusja dydaktyczna, w czasie której uczniowie otrzymują pytania naprowadzające do sformułowania definicji negocjacji oraz do ustalenia listy wariantów ich zakończenia. Jeżeli w czasie pogadanki nie padły nazwy: *win–win*, *win–lose*, *lose–lose*, nauczyciel wymienia je i objaśnia. Następnie nauczyciel pyta uczniów, czy wiedzą, na czym polegają techniki manipulacji i jak można się przed nimi bronić. Jeżeli uczniowie zabierają głos, to nadal toczy się dyskusja. Natomiast jeżeli nic nie mówią, nauczyciel wygłasza krótki wykład poparty przykładami. Wskazane jest, aby w czasie dyskusji/wykładu nauczyciel pytał uczniów o przykłady manipulacji z życia codziennego (np. z reklam, które znają). Jeśli sala jest wyposażona w sprzęt komputerowy lub uczniowie mają dostęp do smartfonów, otrzymują oni do wykonania ćwiczenie polegające na odszukaniu w internecie przykładów manipulacji i ich zaprezentowanie. Rolą nauczyciela jest przy tym wspomaganie uczniów poprzez zadawanie pytań naprowadzających i udzielanie wskazówek.

### **Ewaluacja:**

Za pomocą ankiety diagnostycznej uczniowie dokonują samooceny w zakresie posiadanych cech i umiejętności ułatwiających i utrudniających prowadzenie negocjacji.

## **Komentarz metodyczny**

W metodzie odwróconej lekcji każdy z uczniów może pracować w swoim indywidualnym tempie oraz powracać do wskazanych przez nauczyciela materiałów dowolną liczbę razy. Dzięki temu metoda ta jest szczególnie użyteczna w pracy z uczniami z indywidualnymi potrzebami edukacyjnymi. Jest ona również chyba najlepszym sposobem wdrożenia do praktyki szkolnej założeń konstruktywizmu – wiedza każdego ucznia powstaje w wyniku jego aktywnego działania.

Film dydaktyczny wykorzystywany w czasie tej lekcji przedstawia negocjacje pracodawcy i pracownika. Dokonując wyboru tego filmu, chcieliśmy, aby uczniowie spojrzeli na przedsiębiorcę nie tylko przez pryzmat osoby prowadzącej firmę, ale przede wszystkim przez pryzmat postawy przedsiębiorczej, która ma zastosowanie w wielu różnych obszarach życia i w wielu rolach w gospodarce. W tym filmie bardzo wyraźnie widać, że postawa przedsiębiorcza jest potrzebna w takim samym stopniu osobom będącym w roli pracodawcy, jak i osobom będącym w roli pracownika.