



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-Szczęśniak

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

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 (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.