



EKONOMIA *jest kobieta*

PROPOZYCJA PROGRAMOWA
DOTYCZĄCA WYCHOWANIA EKONOMICZNEGO





EKONOMIA *jest kobieta*

PROPOZYCJA PROGRAMOWA
DOTYCZĄCA WYCHOWANIA EKONOMICZNEGO

pod redakcją Anny Książek



Propozycja realizuje zalecenia Uchwały nr 14/XXXVIII Rady Naczelnej ZHP z dnia 25 maja 2014 r. w sprawie wskazania problemów wychowawczych, uwzględniając w przyjętych celach wychowawczych kształtowanie rzetelności w działaniu oraz odpowiedzialności za siebie i swoje otoczenie, stymulowanie aktywnego planowania własnej przyszłości, a także zaangażowanie w budowanie relacji społecznych i ekonomicznych opartych na zasadach zrównoważonego rozwoju.

Autorki scenariuszy:

Małgorzata Gałka, Katarzyna Jagoda, Katarzyna Kapica, Magdalena Karp, Anna Kasprowicz
Agnieszka Koziarska-Wilkowiecka, Katarzyna Krzyczmonik, Anna Książek, Emilia Kulczyk-Prus
Ewelina Poltacha, Izabela Pyszka-Walczak, Katarzyna Subko, Joanna Szczepaniak
Małgorzata Szwed, Anna Zalewska

Konsultacje eksperckie:

Świadoma konsumpcja – Magdalena Noszczyk (Fundacja Kupuj Odpowiedzialnie)
Filantropia – Aleksandra Górecka (Amnesty International)
Zarządzanie pieniędzmi – Elżbieta Żórawska (PwC)
Moja przyszłość ekonomiczna – Marcin John, Agata Lamparska (Stowarzyszenie Coachów PRIZM)
Konsultacja programowa: Agata Erhardt-Wojciechowska

Identyfikacja graficzna projektu „Ekonomia jest kobietą”: Wiktoria Drozd

Fotografie: archiwum projektu „Ekonomia jest kobietą”, Fotolia (BillionFotos.com – okładka, bonprik
– s. 27, 35, Konstantin Yuganow – s. 71), DepositPhotos (s. 71), Indigo Foto Agency (s. 45, 46, 53, 59)

Redakcja wydawnicza: Agnieszka Kazek

Projekt okładki i opracowanie graficzne: Studio Marron

Producent wykonawczy: Marek Skrzydlewski

Projekt „Ekonomia jest kobietą” jest współfinansowany ze środków
MetLife Foundation dzięki wsparciu Girl Scouts of the USA.



Dla Głównej Kwatery Związku Harcerstwa Polskiego
00-491 Warszawa, ul. M. Konopnickiej 6
www.zhp.pl

Wydawnictwo Marron
e-mail: biuro@wydawnictwomarron.pl

ISBN 978-83-64637-89-6

Łódź – Warszawa 2015

SPIS TREŚCI

Drogie! Drodzy!	5
ŚWIADOMA KONSUMPCJA	7
Coś z niczego, czyli gotuj kreatywnie	8
To tylko reklama!	12
Odpowiedzialne zakupy	17
Skąd się bierze nasza kawa?	22
w	
FILANTROPIA.....	27
Wszystko w naszych rękach, czyli jak zmienić świat na lepsze	28
Podaj dalej! Warto!.....	31
I ty możesz zostać bohaterką!.....	34
Ja pomagam, ty pomagasz, my pomagamy	41
ZARZĄDZANIE PIENIĘDZMI	45
Od worka siana do pieniądza wirtualnego	46
Oszczędzanie drogą do bogactwa	52
Lokalny sklep czy hipermarket?	57
Czy tylko przedsiębiorczynie mogą być przedsiębiorcze?.....	61
MOJA PRZYSZŁOŚĆ EKONOMICZNA	67
Czy każda praca się opłaca, czyli kim będę w przyszłości?	68
Od marzenia do realizacji.....	72
Jak pokazać, kim się jest, czyli o sztuce autoprezentacji.....	76
Aktywne poszukiwanie pracy	80
ANEKS	89
Od barteru do gry na giełdzie	90



Drogie! Drodzy!

Przekazujemy Wam propozycję programową przygotowaną w ramach projektu „Ekonomia jest kobietą”. W broszurze znajdziecie kilkanaście scenariuszy zajęć (zbiórek, lekcji), podzielonych na cztery obszary tematyczne: „Świadoma konsumpcja”, „Filantropia”, „Zarządzanie pieniędzmi” i „Moja przyszłość ekonomiczna”. W każdym obszarze zamieszczamy po jednym scenariuszu dla każdej grupy wiekowej. To tylko część materiałów opracowanych w ramach projektu, więcej znajdziecie w Centralnym Banku Pomystów ZHP i na stronie internetowej ekonomiajestkobieta.zhp.pl, do odwiedzenia której serdecznie zapraszamy.

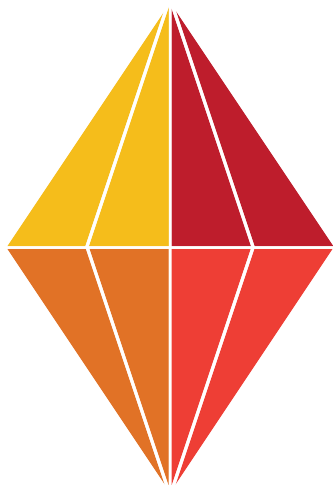
Scenariusze opracowane są w taki sposób, by mogły z nich korzystać również osoby spoza ZHP, nauczycielki i nauczyciele lub przedstawicielki i przedstawiciele innych organizacji pozarządowych. Dlatego nie używamy w nich typowo harcerskiego nazewnictwa. Łatwo jednak zorientujecie się, że mówiąc o prowadzącej zajęcia, mamy na myśli drużynową, a gdy wspominamy o kilkuosobowych grupach, chodzi o szóstki lub zastępy. Wszystkie zajęcia zaplanowane zostały na 90 minut (lub dwie godziny lekcyjne).

Oczywiście, przygotowując zbiórki gromady lub drużyny, scenariusze należy wzbogacić o elementy związane ze specyfiką zuchowych i harcerskich form pracy. Warto pamiętać również, że prezentowane zadania dodatkowe mogą być realizowane w ramach prób na stopnie i podczas zdobywania sprawności harcerskich (przede wszystkim finansowo-ekonomicznych i społeczno-obywatelskich). Mogą także przyjąć formę zadań zastępów i projektów starszoharcerskich. Z kolei zajęcia dla najmłodszej grupy wiekowej można włączyć do zuchowych cykli sprawnościowych (np. „sprzedawczyni/sprzedawca”, „dietetyczka/dietetyk”, „kuchcik”, „przedsiębiorczyni/przedsiębiorca”, „niewidzialna ręka”, a także do cykli sprawności zawodowych). Zadania dodatkowe zuchy mogą realizować, zdobywając gwiazdki i sprawności indywidualne (np. „grosik”, „kuchmistrz”, „nowoczesna gospodyni”, „znawczyni liczb/znawca liczb”).

W scenariuszach używamy form żeńskich, nie znaczy to jednak, że chłopcy nie mogą brać udziału w proponowanych zajęciach. Jednym z celów projektu jest wzmacnianie dziewczyn i budowanie ich wiary we własne możliwości, dlatego chcemy zwrócić na nie szczególną uwagę. Prosimy wszystkich korzystających z naszych materiałów, aby dostrzegali dziewczęta uczestniczące w zajęciach i wzmacniali je w realizowaniu planów i marzeń. Korzystajcie czasem z form żeńskich, pokazujcie przykłady kobiet, które odniosły sukces! Również dla chłopców będzie to dobra okazja do poszerzenia swojej wizji świata i przetamania stereotypów, które niejednokrotnie utrudniają kobietom odniesienie sukcesu.

Chcemy pokazać, że sukces i ekonomia nie muszą być tylko męską domeną. Zależy nam także na tym, by uczyć odpowiedzialnego i świadomego podejścia do ekonomii. Nie chodzi o to, by zarabiać jak najwięcej, ale by zarabiać odpowiedzialnie. Z troską o innych, o środowisko i o pozostawianie świata odrobinę lepszym.

Powodzenia!
Zespół projektu „Ekonomia jest kobietą”



Plakietka projektu

Każdy, kto weźmie udział w zajęciach projektu „Ekonomia jest kobietą”, a następnie indywidualnie lub z zespołem (gromadą zachową, zastępem, drużyną, grupą rówieśniczą lub klasą) zrealizuje jedno z zadań dodatkowych (proponowane przez nas lub wymyślone samodzielnie), otrzyma część plakietki w kolorze odpowiedniego obszaru projektu. Należy tylko wystać krótki raport o wykonaniu zadania na adres:

ekonomiajestkobieta@zhp.pl

Oczywiście, cztery zrealizowane zadania (po jednym z każdego obszaru projektowego) – to cała czterokolorowa plakietka!



ŚWIADOMA KONSUMPCJA

EKONOMIA
jest kobieta 

COŚ Z NICZEGO, CZYLI GOTUJ KREATYWNIE

CEL

- Zapoznanie z możliwościami wykorzystania jedzenia pozostałego z innych posiłków.

ZAMIERZENIA

Po zajęciach uczestniczka będzie:

- wiedziała, jak rozpoznać produkty przydatne i nieprzydatne do spożycia,
- potrafiła przyrządzić posiłek z tego, co pozostało w domu z różnych dań z poprzednich dni.

MATERIAŁY I SPRZĘT

- Dla każdego dziecka: deska do krojenia, nóż kuchenny (odpowiedni do umiejętności), talerz, miseczka, widelec, jabłko (nagroda). Dla całej grupy: duża miska, tarka, łyżka, produkty spożywcze przyniesione przez dzieci, produkty spożywcze przyniesione przez prowadzącą (żółty ser, ugotowany ryż, wędzona pierś z kurczaka, papryka, kiszone ogórki, puszka kukurydzy, chleb, przyprawy, majonez), duży arkusz papieru, mazak, 2 kartki formatu A3, 2 tubki kleju, 2 pary nożyczek.
- Załączniki do ściągnięcia z Internetu (<http://cbp.zhp.pl/program/cos-z-niczego-czyli-gotuj-kreatywnie/>).

DLACZEGO WARTO

Do wytwarzania żywności zużywamy mnóstwo energii, czasu i innych cennych zasobów. Jednak już podczas transportu i w procesie produkcyjnym marnuje się znaczna część produktów spożywczych. Zadbajmy o to, by nie niszczyć ich więcej podczas gotowania i spożywania posiłków w domu. Proponowane zajęcia pokazują, że odpowiednio przechowywane pozostałości wcześniej przyrządzonych dań można kreatywnie i pożytecznie wykorzystać.

PRZEBIEG ZAJĘĆ

1. Co jest w mojej lodówce (rozmowa) 10 min

Prowadząca pyta dziewczynki o to, co najczęściej znajduje się w ich domowych lodówkach. Odpowiedzi zapisuje na dużym arkuszu. Następnie uczestniczki odnajdują produkty, które powtarzają się w zapisanych wypowiedziach. Prowadząca może też przygotować duży karton z konturem lodówki, na którym dzieci będą do rysowywać wymieniane produkty, dowiadując się przy okazji, gdzie (i dlaczego) umieszcza się w lodówce żywność określonego rodzaju.

2. Co można jeść, a czego nie (praca plastyczna i dyskusja) 15 min

Prowadząca dzieli uczestniczki na dwie grupy. Ich zadaniem jest wycięcie z otrzymanych arkuszy ilustracji przedstawiających różne produkty, np. takie jak pokazane w **załączniku 1**, a następnie podzielenie ich na przydatne oraz nieprzydatne do spożycia i naklejenie na kartki formatu A3 przygotowane na podstawie **załącznika 2**. Po pracy plastycznej prowadząca pyta, dlaczego nie wolno jeść produktów określonych jako nieprzydatne do spożycia. Podsu-

mowując wypowiedzi uczestniczek, podkreśla, że widoczne ślady zepsucia (np. pleśń) to nie jedyny wskaźnik pozwalający stwierdzić, że produkt nie nadaje się do jedzenia. Ważnych informacji dostarcza też data przydatności do spożycia umieszczona na opakowaniu produktu.

3. Mycie rąk **5 min**

Podczas wspólnego mycia rąk porozmawiajcie o tym, dlaczego zawsze trzeba to robić przed jedzeniem lub przygotowywaniem posiłku.

4. Co z tego zrobimy (burza mózgów) **10 min**

Dzieci wykładają na stół składniki, które przyniosły. Jeśli produkty się powtarzają – nie szkodzi! Nic się nie zmarnuje. Prowadząca dokłada przygotowane przez siebie składniki i dzieli z dziećmi wszystko na cztery kategorie: wędliny, nabiał, owoce i warzywa. Pyta, co z tego można zrobić. Preferowane odpowiedzi to sałatka (np. jak w [załączniku 3](#)) i kanapki (kompozycje dowolne). Przed przystąpieniem do przygotowywania posiłku sprawdźcie, czy produkty mają określoną datę ważności (jeśli tak, to ją).

5. Przygotowanie składników sałatki **20 min**

Każda uczestniczka dostaje nóż, deskę oraz miseczkę i wybiera dwa składniki, które chce po-

kroić. Prowadząca wyjaśnia, jak trzeba to zrobić (np. w kostkę, w paski). Pokazuje też, jak należy bezpiecznie posługiwać się nożem. Pokrojone składniki dziewczynki wrzucają do miski, w której prowadząca miesza je łyżką.

6. Najpiękniejsza kanapka (konkurs) **15 min**

Prowadząca ogłasza konkurs na najpiękniejszą kanapkę. Każda uczestniczka wybiera ze stołu produkty, które najbardziej lubi, dostaje też kromkę chleba. Następnie samodzielnie przygotowuje smaczną i ładną kanapkę (w razie potrzeby może poprosić prowadzącą o pomoc). Po wykonaniu kanapek należy ogłosić, że konkurs wygrały wszystkie uczestniczki!

7. Wspólna uczta **15 min**

Prowadząca zaprasza dziewczynki do stołu, aby wspólnie zjeść przygotowaną sałatkę i kanapki. Dziękuje im za spotkanie i zachęca je do podjęcia zadań dodatkowych. Przed wyjściem razem z uczestniczkami sprząta pomieszczenie.

Uwaga. Przygotowując posiłek z wykorzystaniem warzyw, należy zwrócić uwagę dzieci na to, jak je obieramy, jakie niejadalne części odcinamy i czy elementy, które na ogół wyrzucamy, można jednak jakoś wykorzystać.

ZADANIA DODATKOWE

- Przygotuj dla rodziny kolację złożoną z produktów znajdujących się w lodówce. Zadbaj o to, żeby posiłek był smaczny i ładnie podany.
- Zaproś koleżanki na samodzielnie przygotowany posiłek.
- Przygotuj z koleżankami lub kolegami podwieczorek dla dzieci z gromady lub klasy.
- Poszukaj przepisów na ciekawe sałatki. Razem z kimś dorosłym przygotuj w domu jedną z nich.
- Jak nazywa się osoba, której praca polega na gotowaniu? Znajdź taką osobę w swoim otoczeniu i przeprowadź z nią rozmowę. Dowiedz się, z jakich produktów gotuje najczęściej.

Inne scenariusze w obszarze „Świadoma konsumpcja” dla tej grupy wiekowej:

- „Drugie życie śmiecia, czyli upcycling”,
- „Czym jest reklama”,
- „(Sprawiedliwa) herbata”,
- „Czy wszystkie zabawki są zabawne?”,
- „Zasada 3 R”.

ZAŁĄCZNIK 1. PRODUKTY DOBRE I ZŁE (DO WYCIECIA)



ZAŁĄCZNIK 2. PRODUKTY DOBRE I ZŁE (ARKUSZE DO PRZYKLEJENIA)

PRZYDATNE DO SPOŻYCIA	NIEPRZYDATNE DO SPOŻYCIA

ZAŁĄCZNIK 3. SAŁATKA Z KURCZAKIEM

Składniki:

- szklanka ryżu,
- 400–500 g wędzonej piersi z kurczaka,
- 200 g żółtego sera,
- 1–2 papryki,
- 5–6 kiszonych ogórków,
- puszka kukurydzy,
- 3–4 łyżki majonezu,
- sól, pieprz.

Sposób przyrządzenia:

Ryż trzeba ugotować na sypko i wystudzić, kurczaka i paprykę pokroić w kosteczkę, ser i ogórki kiszone zetrzeć na tarce (lub pokroić w paski). Następnie należy wymieszać w misce wszystkie składniki, dodając majonez i przyprawę do smaku.



CELE

- Zdobyć podstawowej wiedzy na temat funkcji, jakie spełniają reklamy.
- Zachęcenie do refleksji nad etyką reklam i świadomego wybierania produktów i usług.

ZAMIERZENIA

Po zajęciach uczestniczka będzie:

- wiedziała, dlaczego powstają reklamy,
- miała świadomość, jakimi metodami reklamy oddziałują na osoby, do których docierają,
- znała przykłady pozytywnych kampanii reklamowych,
- zmotywowana do krytycznego odbioru reklam.

MATERIAŁY I SPRZĘT

- Laptop, rzutnik, kilka wybranych filmów reklamowych, duży arkusz papieru, kartki formatu A3, mazaki, taśma klejąca lub pinezki do zamocowania prac grupowych, wydrukowany i podzielony na części tekst załącznika 1, kartki przygotowane na podstawie załącznika 3, ewentualnie kamera.
- Załączniki do ściągnięcia z Internetu (<http://cbp.zhp.pl/program/to-tylko-reklama/>).

DLACZEGO WARTO

Reklamy otaczają nas ze wszystkich stron, towarzyszą nam codziennie od rana do wieczora. W takiej sytuacji warto stać się świadomą i krytyczną odbiorczynią przekazów, jakie ze sobą niosą.



PRZEBIEG ZAJĘĆ

1. Wprowadzenie (pogadanka) 5 min

Prowadząca podkreśla zalety zajęć (wspólnie spędzimy czas, lepiej zrozumiemy powody, dla których producenci i producentki wydają ogromne kwoty na reklamy, postaramy się uniezależnić od nieuczciwych i nieprawdziwie przedstawiających świat reklam).

2. Jak czułaś się po obejrzeniu reklamy (projekcja filmu i rozmowa) 5 min

Prowadząca wyświetla za pomocą rzutnika wybraną reklamę, odpowiadającą na potrzeby

uczestniczącej w zajęciach grupy (np. reklamę jedzenia typu fast food, https://www.youtube.com/watch?v=aV5n3T5J1t8&list=UUUs-QQR-PuUThfb0_vplWAHTQ&index=1). Pyta dziewczynki, jak się czuły podczas jej oglądania. Odpowiedzi zapisuje na dużym arkuszu, będą pomocne w dalszej dyskusji.

Przykładowe odpowiedzi:

- byłam zainteresowana,
- reklama zwróciła moją uwagę,
- reklama rozśmieszyła mnie,
- poczułam głód lub pragnienie (co oznacza,

że wyzwoliła się potrzeba posiadania danego produktu).

Prowadząca pyta też uczestniczki, czy przedstawiony produkt (hamburger) w rzeczywistości wygląda tak samo, jak w reklamie. Jeśli nie, to jakie różnice można zauważyć?

3. Po co są reklamy? (ćwiczenie) 10 min

Uczestniczki dzielą się na kilkusobowe grupy. Każda grupa otrzymuje kartkę formatu A3 i mazak, aby zapisać krótką odpowiedź na pytanie, po co są reklamy.

Pytania pomocnicze:

- Czy zapamiętałaś, co reklamował film?
- Czy zapamiętałaś nazwę produktu lub firmy?
- Czy dowiedziałaś się z filmu czegoś nowego?

Prowadząca wiesza kartki z odpowiedziami w widocznym miejscu i wspólnie z dziewczynkami podsumowuje ich treść. Pomocny w wykonaniu tego zadania może być tekst [załącznika 1](#). W razie potrzeby należy podzielić go pomiędzy grupy tak, by mogły określić różne funkcje reklamy. Ponadto w [załączniku 2](#) znajdują się informacje na temat funkcji reklam, etapów oddziaływania przekazu reklamowego, a także korzyści i zalet płynących z reklamy, które mogą poszerzyć wiedzę prowadzącej.

4. Jak teraz czujesz się po obejrzeniu reklamy (pogadanka, projekcja filmu, rozmowa) 10 min

Prowadząca ponownie opowiada o tym, co dziewczynki zyskają dzięki uczestnictwu w zajęciach – teraz robi to w sposób przesadny, wyolbrzymiając czy wręcz zmyślając zalety zajęć, np.: „Po dzisiejszym spotkaniu poczujecie się szczęśliwsze. Od dzisiaj oprzecie się każdej reklamie i nigdy więcej nie kupicie czegoś, co nie będzie wam potrzebne”.

Uczestniczki oglądają kolejną reklamę, tym razem skierowaną do zupełnie innej grupy docelowej, nienawiązującą do ich potrzeb. Powinna to być reklama, która wyraźnie znie-

kształca rzeczywistość (np. reklama płynu do podłóg, <http://www.youtube.com/watch?v=DYRfVhBtF2s>). Dziewczynki zastanawiają się wspólnie nad pytaniem: Jak czułaś się po obejrzeniu tej reklamy?

Pytania pomocnicze:

- Czy ten produkt naprawdę tak działa?
- Czy ludzie rzeczywiście w ten sposób się zachowują po użyciu takiego produktu?
- Jakie osoby występują w reklamach, aby widzowie w nie uwierzyli? (Osoby wyglądające na wykształcone, ubrane w kitel lekarski, celebryci i celebrytki itp.).

Uczestniczki ustalają, czy oglądana reklama prawdziwie pokazuje produkt.

Wspominając o zniekształcaniu rzeczywistości w reklamach, prowadząca przypomina słowa przesadnie zachwalające zajęcia wypowiedziane na początku ćwiczenia. Może też uświadomić uczestniczkom, że czasem natrętna reklama tak frustruje osoby, które ją odbierają, że podejmują się one zdemaskowania mitów reklamowych lub wręcz tworzą antyreklamy (przykłady: <http://www.youtube.com/watch?v=1kxqgsdRYtQ> – płyn do odplamiania, <https://www.youtube.com/watch?v=jM-38FBxQylo> – antyreklama Coli).

5. Czy można inaczej (ćwiczenie, projekcja filmu, dyskusja) 10 min

Uczestniczki dzielą się na grupy, tak jak w ćwiczeniu z punktu 3. Zastanawiają się teraz, czy znają inne reklamy – takie, które nie zniekształcają rzeczywistości i pozytywnie ukierunkowują uwagę oglądających. W grupach zapisują swoje odpowiedzi, a później prezentują je wszystkim obecnym na zajęciach.

Pytania pomocnicze:

- Czy wszystkie reklamy zniekształcają rzeczywistość?
- Gdzie można spodziewać się reklam opartych na faktach? (Np. w czasopiśmie branżowym, w wydawnictwach specjalistycznych). Dlaczego tam występują?

- W jaki sposób reklamy mogą zwrócić uwagę ich adresatek i adresatów, unikając zniekształcenia rzeczywistości? (Np. dowcipem, estetyką).

Następnie uczestniczki oglądają przykłady ciekawych reklam (np. <http://www.youtube.com/watch?v=USTfBtZyBwY> – reklama obuwi, <http://www.youtube.com/watch?v=SKl39tefpIY> – reklama sera, <http://www.youtube.com/watch?v=bgzyEDjhD7M> – reklama wody mineralnej, <http://www.youtube.com/watch?v=ojBFOdGqALM> – reklama sieci komórkowej). Na podstawie tych przykładów można stwierdzić, że powstają też interesujące, zabawne i zaskakujące reklamy. To sprawia, że często kupujemy produkty nie dlatego, że są dobre lub potrzebujemy ich, ale dlatego, że trafiają do nas żarty lub historie zaprezentowane w reklamie.

6. Agencja reklamowa (ćwiczenie) 30 min

Grupy losują kartki wykonane na podstawie załącznika 3. Następnie przygotowują oraz przedstawiają reklamy i antyreklamy na wskazane tematy.

Jako antyreklamę traktujemy w tym przypadku zjawisko określane w języku angielskim jako *subvertising* (połączenie słów *advertising* – reklama i *subvert* – obalać), które faktycznie jest tylko jedną z form antyreklamy. *Subvertising* jest rodzajem reinterpretacji przekazu reklamowego. Opiera się na kształcie i wyglądzie pierwotnego przekazu, do którego zostały dodane nowe treści w celu zniekształcenia lub całkowitego zaprzeczenia jego wymowie. Często przyjmuje formę parodii reklamy.

Przygotowywane przez grupy scenki mają podkreślać naturalne zalety i wady reklamowanych przedmiotów. W przygotowaniu reklamy istotną informacją jest to, do kogo jest ona kierowana. Inaczej zwracamy się do dzieci, inaczej do młodych kobiet, inaczej do zamożnych starszych osób. Uczestniczki same wybierają grupę docelową swojej reklamy. Ważne, aby tworząc scenki, starać się użyć nietypowych

skojarzeń, zastosować dowcip sytuacyjny itp. Jeśli prowadząca uzyskała zgodę na publikację wizerunku uczestniczek, może nagrać reklamy i zaprezentować je na stronie www.ekonomia-jestkobieta.zhp.pl.

Po przedstawieniu reklam i antyreklam dziewczynki wymieniają się spostrzeżeniami, np. która produkcja była najciekawsza lub najbardziej zaskakująca.

7. Reklamy mogą zmieniać świat na lepsze (projekcja filmu i dyskusja) 10 min

Teraz należy sięgnąć po przykłady reklam zmieniających świat na lepsze. Mogą to być reklamy kampanii społecznych przeciwko nałogom (np. antyreklama palenia, <http://www.youtube.com/watch?v=9ktEonZX0jM>), stereotypom i negatywnym zjawiskom (np. kłamstwom, <https://www.youtube.com/watch?v=iYhCn0jf46U>), wspierające ekologię (<http://www.youtube.com/watch?v=ROwp14OKo4c> – WWF) czy budujące wiedzę o tym, co dotąd nieznanne lub wywołujące strach (np. niepełnosprawność, <https://www.youtube.com/watch?v=xTnXJJey-zU>). Na koniec dyskusji prowadząca wspomina, że żyjemy w świecie, który bombarduje nas reklamami i organizacje tworzące reklamy społeczne też stosują różnego rodzaju strategie marketingowe, by widz zainteresował się ich przekazem, tak jak wciąga się w oglądanie reklam produktów do sprzedania.

8. Podsumowanie (rozmowa) 10 min

Uczestniczki wskazują, czego dowiedziały się na zajęciach, co wywołało ich zdziwienie lub zaskoczenie. Kończąc spotkanie, prowadząca zachęca je do podjęcia zadań dodatkowych.

Uwaga. Z czasem zaproponowane w scenariuszu reklamy mogą stać się nieaktualne, a linki nieaktywne, dlatego należy sprawdzić je wcześniej lub przygotowując się do zajęć, samodzielnie wybrać w Internecie odpowiednie reklamy.

ZADANIA DODATKOWE

- Opracuj poradnik dotyczący świadomego oglądania reklam.
- Przygotuj plakat pokazujący korzyści i zagrożenia płynące z reklam.
- Przygotuj z koleżankami z klasy lub zastępu reklamę społeczną mówiącą o ważnym problemie dotyczącym waszego otoczenia. Nagrajcie trwający 3 minuty film. Grupą docelową, czyli adresatkami reklamy mają być wasze rówieśniczki. Pamiętajcie, aby reklama mówiła o problemie w sposób zrozumiały, kulturalny oraz nie godziła w czyjeś dobre imię.
- Zorganizujcie w szkole lub hufcu festiwal dobrej reklamy (może być połączone z festiwalem parodii reklam). Tematem reklam powinny być przedmioty, zjawiska i zachowania, a nie produkty konkretnej marki. A może za-reklamujecie własną klasę, drużynę lub zastęp?
- Przeprowadźcie w swoim środowisku sondę dotyczącą oddziaływania reklam. Spróbujcie ustalić, czy ludzie lubią oglądać reklamy, czy reklamy ich drażnią, czy odbiorcy kupują polecane w reklamach produkty, a także czy te produkty spełniły ich oczekiwania.

Inspiracje:

- *Moje dochody, wydatki, oszczędności. Edukacja ekonomiczna w scenariuszach lekcji*, red. T. Woynarowska, E. Gorazińska, Ośrodek Rozwoju Edukacji, Warszawa 2010.

Inne scenariusze w obszarze „Świadoma konsumpcja” dla tej grupy wiekowej:

- „Kupuj odpowiedzialnie”,
- „Co w tych śmieciach?”,
- „Kto wyprodukował moje zabawki?”,
- „Czym jest Sprawiedliwy Handel?”.

ZAŁĄCZNIK 1. JAKIE CELE REALIZUJĄ REKLAMY?

W dzisiejszym świecie reklama jest dla konsumenta ważnym źródłem informacji o towarach i usługach. Opłaty za umieszczanie reklam przeznaczają się na finansowanie wielu pożytecznych przedsięwzięć. Korzystają z nich ci, których działalność nie jest dochodowa, m.in. sportowcy i artyści.

Dzięki niektórym reklamom można pozytywnie wpływać na kształtowanie upodobań, lansować zdrowy styl życia i ochronę środowiska, pokazywać, jak powinniśmy traktować zwierzęta, a także zachęcać do budowania dobrych relacji.

Twórcy reklam stosują rozmaite techniki, aby skłonić jak największą liczbę klientów do dokonania zakupu. Przynosi to zysk producentom, którzy „potrafią spełniać marzenia klientów”.

Nie każdy umie odróżnić reklamę uczciwą, rzetelną i etyczną od takiej, która wykorzystuje ludzką niewiedzę, naiwność i łatwowierność lub odwołuje się do tzw. niskich instynktów.

Ponieważ dosyć często zdarza się, że ci, którzy odpowiadają za tworzenie reklam, z nieograniczonej chęci zysku nie dbają o ochronę drugiego człowieka, w wielu krajach wprowadzono prawne zasady ochrony klientów.

Moje dochody, wydatki, oszczędności. Edukacja ekonomiczna w scenariuszach lekcji, red. T. Woynarowska, E. Gorazińska, Ośrodek Rozwoju Edukacji, Warszawa 2010

ZAŁĄCZNIK 2. CO NALEŻY WIEDZIEĆ O REKLAMIE?

Etapy oddziaływania reklamy:

- ▶ tworzenie świadomości produktu, firmy lub marki,
- ▶ wzbudzanie zainteresowania produktem, firmą lub marką,
- ▶ wzbudzanie pożądania oferty,
- ▶ wywoływanie reakcji (np. zakupu).

Funkcje reklamy:

- ▶ identyfikacyjna – odróżnienie marki od marek konkurencyjnych, przypisanie marki do określonego produktu,
- ▶ informacyjna – informacja o produkcie (zastosowanie, cechy, przeznaczenie, dystrybucja),
- ▶ promocyjna – korzyści racjonalne oferowane przez markę, wartości dodane związane z marką,
- ▶ gwarancyjna – zobowiązanie dotyczące jakości produktu, gwarancja realizacji obietnicy,
- ▶ emocjonalna – skojarzenia emocjonalne odbiorców.

Zagrożenia płynące z reklamy:

- ▶ wprowadzenie w błąd odbiorcy,
- ▶ wzbudzanie nadmiernych potrzeb konsumpcyjnych,
- ▶ promocja zachowań społecznych oraz zwyczajów negatywnie wpływających na jednostkę,
- ▶ wyrabianie obojętności na przekaz społeczny,
- ▶ manipulacja odbiorcami przez użycie środków pozaracjonalnych, jak np. popęd seksualny, uzależnienie od papierosów i inne.

Korzyści z reklamy:

- ▶ powszechna informacja o produkcie,
- ▶ finansowanie mediów działalności sportowej, kulturalnej,
- ▶ kształtowanie postaw społecznych.

Reklama, w: *Wikipedia*, [online], <http://pl.wikipedia.org/wiki/Reklama>, [dostęp 25 maja 2015]

ZAŁĄCZNIK 3. REKLAMY I ANTYREKLAMY (TEMATY SCENEK)

DŁUGOPIS

reklama

FRYZJER

reklama

POMAGANIE INNYM

reklama

DŁUGOPIS

antyreklama

FRYZJER

antyreklama

POMAGANIE INNYM

antyreklama

CEL

- Zaprezentowanie podstawowej wiedzy związanej z odpowiedzialną konsumpcją.

ZAMIERZENIA

Po zajęciach uczestniczka będzie:

- wiedziała, czym się różni pragnienie od potrzeby,
- wiedziała, jaką drogę przebywają produkty, zanim trafią w ręce konsumentów i konsumentek (na przykładzie pary dżinsów),
- wiedziała, jak procentowy zysk z zakupionych produktów rozkłada się w łańcuchu dostaw,
- wiedziała, na czym polega Sprawiedliwy Handel,
- znała argumenty za i przeciw niskim cenom produktów,
- wiedziała, co to znaczy kupować odpowiedzialnie i jak może zmienić swoje nawyki konsumenckie na bardziej odpowiedzialne,
- zmotywowana do zmiany swoich nawyków konsumenckich.

MATERIAŁY I SPRZĘT

- Wydrukowane załączniki, duże arkusze papieru, kartki A4, długopisy, mazaki, dżinsy, laptop, rzutnik.
- Załączniki do ściągnięcia z Internetu (<http://cbp.zhp.pl/program/odpowiedzialne-zakupy/>).

DLACZEGO WARTO

Większość z nas kupuje bez żadnej refleksji nad tym, skąd biorą się produkty i jak nasze wybory konsumenckie wpływają na ludzi na całym świecie. Podczas proponowanych zajęć uczestniczki dowiedzą się więcej o pochodzeniu produktów, konsekwencjach, jakie niosą ze sobą ich niskie ceny, a także o możliwościach zmiany swoich nawyków konsumenckich na bardziej odpowiedzialne.

PRZEBIEG ZAJĘĆ

1. Rzeczy, których potrzebuję (ćwiczenie)

15 min

Prowadząca prosi uczestniczki, aby zamknęły oczy, zrelaksowały się i przypomniały sobie sytuację, w której czegoś potrzebowały, ale nie mogły tego dostać. Dla ułatwienia zadaje pytania:

- Co to było?
- Co zrobiłaś, żeby to dostać?
- Jakie przeszkody spowodowały, że nie dostałaś tej rzeczy?

- Jak się wtedy czułaś?

Po chwili uczestniczki otwierają oczy i dobierają się w pary, w których dzielą się swoimi wyobrażeniami. Następnie na forum całej grupy wymieniają rzeczy, o których myślały. Prowadząca zapisuje odpowiedzi na dużym arkuszu papieru. Potem pyta, czym różni się pragnienie od potrzeby (potrzeba jest czymś niezbędnym do życia, np. jedzenie, dach nad głową, woda). Czy wyobrażone wcześniej rzeczy to potrzeby czy pragnienia? W większości będą to pewnie

pragnienia, mimo że polecenie brzmiało: „Wyobraź sobie sytuację, w której czegoś bardzo potrzebowałaś”. Dlaczego tak się stało? Zapewne dlatego, że uczestniczki zajęć mają na co dzień zapewnione wszystkie potrzeby, więc już nie koncentrują się na nich.

2. Skąd pochodzą moje džinsy (ćwiczenie)

10 min

Prowadząca pokazuje przyniesione na spotkanie džinsy i pyta, skąd one pochodzą. Pewnie dziewczyny nie będą tego wiedziały lub powiedzą, że ze sklepu. Prowadząca wyjaśnia, że zanim džinsy trafią do nas, odbywają podróż przez kilka krajów. Czy uczestniczki zgadną, ile? Prowadząca zapisuje odpowiedzi. Następnie daje każdej grupie opis etapów wędrówki džinsów (załącznik 1) oraz wydrukowaną mapę świata (załącznik 2 – tylko w Internecie). Zadaniem uczestniczek jest zaznaczenie maziem na mapie drogi, którą przebywają džinsy od samego początku – z pola bawełny aż po ponowne ich użycie w krajach afrykańskich.

Podsumowując ćwiczenie, grupy prezentują swoje mapy. Uczestniczki wspólnie liczą, ile krajów znalazło się na trasie wędrówki džinsów, porównują wynik z liczbami podanymi na początku ćwiczenia, a następnie zastanawiają się, jakie konsekwencje dla społeczeństwa i środowiska naturalnego ma taki sposób produkcji (długi transport to m.in. zanieczyszczenie środowiska, zużycie zasobów naturalnych).

3. Podział procentowy (ćwiczenie) 10 min

Skoro wiadomo już, skąd się biorą džinsy, czas dowiedzieć się, kto zarabia na ich produkcji. Każda grupa otrzymuje pociętą na kawałki papierową parę spodni z wypisanymi wartościami procentowymi (załącznik 3) i kartkę z tabelą zawierającą elementy wchodzące w skład ceny, jaką płacimy za džinsy (załącznik 4). Zadaniem grup jest dopasowanie wartości procentowych do pozycji w tabeli. Omawiając wykonane ćwiczenie, prowadząca pyta uczestniczki, skąd –

ich zdaniem – bierze się taka różnica w kwotach przypadających na poszczególne etapy. Czy jest sprawiedliwa? Można pokazać grupie rysunek z podziałem koszulki (załącznik 5 – tylko w Internecie).

Odpowiedzi:

- 50% – sprzedaż (zysk i koszty, w tym wynajem i utrzymanie pomieszczeń, wynagrodzenie pracowników, podatki),
- 25% – marka (zysk i koszty),
- 13% – fabryka (zysk i koszty, w tym materiał),
- 11% – transport i podatki,
- 1% – szwaczka lub szwacz.

4. Za czy przeciw niskim cenom (dyskusja)

30 min

Uczestniczki dzielą się na dwie grupy. Prowadząca narzuca każdej grupie punkt widzenia: jestem **za** niskimi cenami (np. ubrań) albo jestem **przeciw** niskim cenom. Daje im 10 minut na przedyskutowanie stanowiska i wypisanie argumentów (przykłady argumentów znajdują się w załączniku 6). Następnie rozpoczyna dyskusję. Pierwsza wypowiada się grupa, która jest za niskimi cenami – ma 2 minuty na przedstawienie swoich racji. Potem argumenty w ciągu 2 minut prezentuje grupa przeciwniczek niskich cen. Później grupy mają jeszcze kolejno po minucie na ustosunkowanie się do argumentów przeciwnika.

W podsumowaniu dyskusji uczestniczki mogą przedstawić swoje rzeczywiste opinie na ten temat. Prowadząca zwraca ich uwagę na pochodzenie niskich cen oraz ogromne koszty społeczne i środowiskowe, które się z nimi wiążą. Czy byłyby w stanie zapłacić więcej, wiedząc, że pracownicy i pracownice dostają godziwe wynagrodzenie i pracują w bezpiecznych warunkach? Prowadząca prezentuje znak Sprawiedliwego Handlu (załącznik 7). Wyjaśnia, że wytwarzający oznaczone nim produkty otrzymują sprawiedliwe pensje i mają lepsze warunki pracy. Jednak w związku z tym czasem płacimy za te produkty więcej niż za „zwykłe”.

5. Co mogę zrobić, by kupować odpowiedzialnie (burza mózgów) 10 min

Prowadząca dzieli uczestniczki na kilkuosobowe grupy i prosi o pięciominutową burzę mózgów, a następnie zaprezentowanie pomysłów na forum. Uzupetnia wypowiedzi, jeśli pominięte zostały istotne aspekty odpowiedzialnej konsumpcji, np.:

- kupować mniej,
- wymieniać się rzeczami zamiast kupować nowe,
- pytać w sklepach o pochodzenie produktów,
- kupować sprawdzone marki,

- rozmawiać z osobami ze swojego otoczenia na temat odpowiedzialnej konsumpcji,
- zastanawiać się przed zakupem, czy jest on zaspokojeniem potrzeby czy tylko pragnienia lub zachcianki,
- wykonywać własnoręcznie prezenty itd.

6. Podsumowanie (film i rozmowa) 15 min

Uczestniczki oglądają krótki film, z którego wynika, że można i trzeba zmieniać rzeczywistość (<https://www.youtube.com/watch?v=foEDGn-kI8-8>). Po projekcji opowiadają, co najbardziej utkwiło im w pamięci. Na koniec prowadząca zachęca je do podjęcia zadań dodatkowych.

ZADANIA DODATKOWE

- Sprawdź, gdzie w waszej okolicy można kupić produkty Sprawiedliwego Handlu. Wykonaj mapę takich miejsc.
- Przygotowując biwak lub poczęstunek dla znajomych, zwróć uwagę, czy kupowane przez ciebie produkty są Fair Trade. Przygotuj posiłek, korzystając tylko z takich produktów.
- Sprawdź, gdzie i w jakich warunkach wytwarzany jest wybrany produkt (np. czekolada). Przedstaw wyniki swojej pracy koleżankom.
- Zorganizuj razem ze znajomymi happening na temat odpowiedzialnej konsumpcji, mający

na celu rozpowszechnianie wiedzy, którą zdobyłaś na zajęciach.

- Obejrzyj film „Historia rzeczy” (<https://www.youtube.com/watch?v=wwOBhfXqAIM>). Opowiedz o nim znajomym lub zaprezentuj go na zbiórce (lekcji), podziel się swoimi wrażeniami i odczuciami dotyczącymi jego tematyki.
- Sporządź dekalog odpowiedzialnej konsumentki.
- Przez tydzień zapisuj wszystkie zakupione rzeczy. Następnie podziel je na potrzeby i pragnienia.

Inspiracje:

- A. Paluszek, *Odpowiedzialna konsumpcja w przemyśle odzieżowym*, w: *Lekcje dla świata. Scenariusze zajęć z edukacji globalnej*, PAH, Warszawa 2008, s. 25–30.
- *Szanuj moje prawa, szanuj moją godność. Moduł 1. Ubóstwo i prawa człowieka*, Amnesty International, [b.m.w.], 2011.
- M. Huma, *Co kryje się za metką twoich ubrań?*, w: *Zależności globalne. Scenariusze zajęć lekcyjnych i pozalekcyjnych dla szkół gimnazjalnych i ponadgimnazjalnych*, Polska Zielona Sieć, [b.m.w.] 2012, s. 115–119.

Inne scenariusze w obszarze „Świadoma konsumpcja” dla tej grupy wiekowej:

- „Dlaczego TO kupujemy”,
- „Skąd się wziął mój telefon?”,
- „Upcykling i inne sposoby radzenia sobie ze «śmieciami»”.



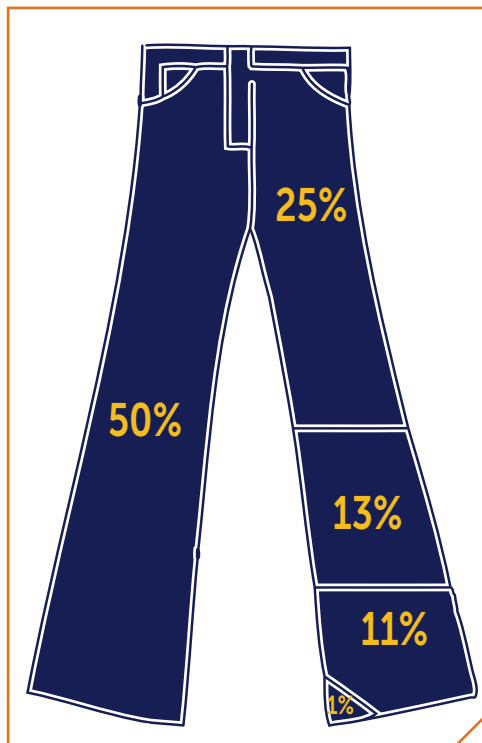
ZAŁĄCZNIK 1. DROGA DŻINSÓW

1. Projekt graficzny jest przygotowywany w Szwajcarii i wysyłany przez Internet do fabryki odzieżowej na Filipinach.
2. Bawełna jest zbierana w Burkina Faso, Kazachstanie lub Indiach i wysyłana do Chin.
3. W Chinach przędzie się nici, przy użyciu szwajcarskich maszyn.
4. Na Filipinach bawełna jest farbowana kolorami indygo, pochodzącymi z Niemiec lub Szwajcarii.
5. W Polsce tkany jest materiał, przy użyciu szwajcarskich maszyn.
6. Materiał jest wysyłany do Francji.
7. Metka dżinsów pochodzi z Francji, a guziki z Włoch.
8. Wszystkie elementy (guziki, metki, materiał) są transportowane samolotem na Filipiny i tam zszywane razem.
9. W Grecji dżinsy są wykańczane przy użyciu pumeksu.
10. Dżinsy są sprzedawane w Szwajcarii.
11. Po tym, jak są noszone, oddaje się je do Czerwonego Krzyża, Armii Zbawienia albo innej organizacji zbierającej używaną odzież.
12. Dżinsy wysyłane są do Afryki, gdzie nosi się je jeszcze raz.

A. Paluszek, *Odpowiedzialna konsumpcja w przemyśle odzieżowym*, w: *Lekcje dla świata. Scenariusze zajęć z edukacji globalnej*, PAH, Warszawa 2008, s. 27–28



ZAŁĄCZNIK 3. KTO ZARABIA NA NASZYCH DŻINSACH?



ZAŁĄCZNIK 4. CO SIĘ SKŁADA NA CENĘ DŻINSÓW?

SKŁADNIKI CENY DŻINSÓW	%
Sprzedaż (zysk i koszty)	
Marka (zysk i koszty)	
Fabryka (zysk i koszty)	
Transport i podatki	
Szwaczka/szwacz	

Na podstawie: A. Paluszek, *Odpowiedzialna konsumpcja w przemyśle odzieżowym*, w: *Lekcje dla świata. Scenariusze zajęć z edukacji globalnej*, PAH, Warszawa 2008, s. 28

ZAŁĄCZNIK 6. PRZYKŁADOWE ARGUMENTY DO DEBATY

ZWOLENNICY NISKICH CEN

Niskie ceny a konsumenci. Dzięki niskim cenom ubrań ludzie mogą kupować ich więcej, być modni i szczęśliwi.

Niskie ceny a fabryki odzieżowe. Niskie ceny ubrań nie mają wpływu na właścicieli fabryk, bo i tak największy koszt ponoszą marki odzieżowe.

Niskie ceny a marki odzieżowe. Niskie ceny są korzystne dla marek, bo mogą sprzedać więcej ubrań i więcej zarobić, a to wpływa pozytywnie na rozwój gospodarczy.

Niskie ceny a środowisko. Niskie ceny nie mają negatywnego wpływu na środowisko.

PRZECIWNICY NISKICH CEN

Niskie ceny a konsumenci. Zakupy nie dają szczęścia. Są uzależniające i sprowadzają życie jedynie do materialnego wymiaru. Mogą też wywoływać frustrację i poczucie zagubienia. Duża ilość ubrań w szafie nie powoduje, że jesteśmy modniejsi.

Niskie ceny a fabryki odzieżowe. Niskie ceny ubrań oznaczają, że fabryki muszą obniżyć koszty produkcji, co powoduje, że warunki w nich panujące ulegają pogorszeniu. Najczęściej sytuacja ta odbija się na pracownikach i pracownicach (niskie pensje, brak przestrzegania zasad bezpieczeństwa i higieny pracy).

Niskie ceny a marki odzieżowe. Niskie ceny powodują, że także marki muszą coraz silniej ze sobą konkurować, redukując koszty i zwalniając pracowników.

Niskie ceny a środowisko. Niskie ceny powodują, że produkuje się coraz więcej ubrań i zużywa więcej zasobów (w tym wody i energii) potrzebnych do produkcji materiałów. W dodatku coraz więcej ubrań ląduje na wysypiskach.

M. Huma, *Co kryje się za metką twoich ubrań?*, w: *Zależności globalne. Scenariusze zajęć lekcyjnych i pozalekcyjnych dla szkół gimnazjalnych i ponadgimnazjalnych*, Polska Zielona Sieć, [b.m.w.] 2012, s. 119.

ZAŁĄCZNIK 7. ZNAK SPRAWIEDLIWEGO HANDLU



Źródło:
<http://www.fairtrade.org.pl/materialy-show-28.php>

SKĄD SIĘ BIERZE NASZA KAWA?

CEL

- Omówienie najważniejszych zagadnień dotyczących odpowiedzialnej konsumpcji.

ZAMIERZENIA

Po zajęciach uczestniczka będzie:

- wiedziała, skąd pochodzą produkty, które spożywa na co dzień,
- wiedziała, jak rozkłada się podział zysków z importowanej żywności,
- wiedziała, jakie zagadnienia wiążą się z odpowiedzialną konsumpcją żywności,
- znała zasady, jakimi kieruje się Sprawiedliwy Handel,
- znała mocne i słabe strony Sprawiedliwego Handlu,
- wiedziała, co może zrobić, by stać się odpowiedzialną konsumentką,
- zmotywowana do zmiany swoich nawyków związanych z konsumpcją.

MATERIAŁY

- Duże arkusze papieru, kartki, mazaki, wydrukowane załączniki, mapa świata, banan, nóż, ilustracje przedstawiające produkty, taśma do przyklejenia prezentowanych prac.
- Załączniki do ściągnięcia z Internetu (<http://cbp.zhp.pl/program/skad-sie-bierze-nasza-kawa/>).

DLACZEGO WARTO

Większość spożywanych przez nas produktów pochodzi z różnych części świata. Rzadko jednak zastanawiamy się nad tym, gdzie i w jakich warunkach są one wytwarzane. Podczas zajęć uczestniczki dowiadują się, skąd się biorą podstawowe produkty spożywcze, a także czym jest Sprawiedliwy Handel i jak możemy wprowadzać w życie zasady odpowiedzialnej konsumpcji.



PRZEBIEG ZAJĘĆ

1. Wprowadzenie (rozmowa) 5 min

Prowadząca wiesza w widocznym miejscu cytat z wypowiedzi Martina Lutera Kinga:

I zanim skończysz śniadanie, już zależałeś od ponad połowy świata.

Pyta uczestniczki zajęć, jak rozumieją te słowa. Jaki mają one związek z tematem dzisiejszego spotkania?

2. Państwa świata (podział na grupy) 5 min

Uczestniczki otrzymują karteczki z nazwami państw przygotowane według załącznika 1 i dobierają się w trzy grupy: państwa Azji, państwa Ameryki i państwa Afryki. Prowadząca umieszcza w widocznym miejscu mapę świata, aby dziewczyny mogły z niej skorzystać w razie wątpliwości. Nazwy krajów należy dobrać tak, aby grupy były podobnej wielkości.

3. Skąd się bierze kawa (ćwiczenie) 10 min

Prowadząca wręcza każdej grupie dwa zestawy karteczek, jeden z nazwami różnych produktów lub przedstawiającymi je ilustracjami, drugi z nazwami krajów, w których te produkty są wytwarzane (zestawy można przygotować według załącznika 2). W ciągu kilku minut uczestniczki, pracując w grupach, powinny dopasować jedno do drugich. Przy każdym produkcie liczba w nawiasie sugeruje, ile państw należy do niego dopasować. Prowadząca podsumowuje ćwiczenie na forum, pokazując odpowiednie państwa na mapie świata, a następnie przypomina cytaty z początku zajęć. Czy teraz dziewczyny rozumieją te słowa inaczej niż wcześniej?

4. Kto na tym zarabia (ćwiczenie) 5 min

Wiecie już, skąd pochodzą niektóre wykorzystywane przez nas produkty. Kto jednak zarabia na poszczególnych etapach ich produkcji? Prowadząca prezentuje grupie odpowiednio pociętego banana – według załącznika 3. Uczestniczki określają, jakie jest miejsce jego poszczególnych części w łańcuchu dostaw. Obliczają też, kto ile otrzymuje z kwoty, jaką płać za banana.

5. Żywność a odpowiedzialna konsumpcja (ćwiczenie) 20 min

Z odpowiedzialną konsumpcją w kontekście żywności wiąże się kilka aspektów. Uczestniczki mają za zadanie je określić i wspólnie wskazać zagadnienia ważne w każdym z nich. Prowadząca daje każdej dziewczynie kartkę z nazwą jednego aspektu. Uczestniczki dobierają się w grupy, odszukując osoby z taką samą treścią na kartce (załącznik 4). Jeśli w zajęciach uczestniczy niewiele osób, z niektórych aspektów można zrezygnować. Informacje o kilku aspektach znajdują się w załączniku 5 (tylko w Internecie, <http://cbp.zhp.pl/wp-content/uploads/2015/03/Zalacznik-5.pdf>), warto też odwiedzić stronę www.ekosument.pl.

Pracując w grupach, uczestniczki tworzą mapy myśli dotyczące danego aspektu. Starają

się w ten sposób odpowiedzieć na pytania:

- Dlaczego dany aspekt jest ważny dla odpowiedzialnej konsumpcji żywności?
- Jakie zagadnienia mogą się z nim wiązać?

Prowadząca może podpowiadać grupom, jeśli nie mają własnych pomysłów. Po 10 minutach grupy prezentują swoje prace. Wspólnie uzupełniacie wiedzę na temat każdego aspektu.

6. Sprawiedliwy Handel (dyskusja) 20 min

Jednym z rozwiązań problemów poruszonych w poprzednim ćwiczeniu jest inicjatywa Sprawiedliwy Handel (Fair Trade). Kiedy uczestniczki będą zajęte wykonywaniem poprzedniego ćwiczenia, prowadząca wiesza w różnych miejscach sali zasady, którymi kieruje się Sprawiedliwy Handel (załącznik 6). Następnie prosi dziewczyny o rozejście się, przeczytanie ich i zaznaczenie trzech, które uważają za najważniejsze. Potem inicjuje dyskusję na temat dokonanych wyborów i idei Sprawiedliwego Handlu. Czy to dobry pomysł? Jakie są jego mocne i słabe strony?

7. Inne rozwiązania (burza mózgów) 15 min

Z naszego punktu widzenia słabe strony Sprawiedliwego Handlu to mała dostępność jego produktów w Polsce oraz ich wysoka cena. Dlatego warto zastanowić się, czy w inny sposób można przyczynić się do odpowiedzialnej konsumpcji żywności.

Prowadząca zaprasza uczestniczki do burzy mózgów – wypisują na dużym arkuszu pomysły, dzięki którym ich konsumpcja może stać się bardziej odpowiedzialna.

Przykładowe pomysły:

- kupować mniej,
- kupować lokalnie,
- kupować rzeczy w większych opakowaniach lub, jeśli to możliwe, bez opakowań,
- kupować żywność ekologiczną,
- prawidłowo przechowywać jedzenie,
- nie kupować na zapas (ryzyko zepsucia),
- kupować sezonowe warzywa i owoce.

8. Co zrobię (swobodne wypowiedzi) 10 min

Prowadząca prosi, aby każda uczestniczka przedstawiła jedną rzecz, którą od dziś będzie

robić inaczej, by być bardziej odpowiedzialną konsumentką. Na koniec zachęca dziewczyny do podjęcia zadań dodatkowych.

ZADANIA DODATKOWE

- Sprawdź, gdzie w waszej okolicy można kupić produkty Sprawiedliwego Handlu. Przygotuj mapę miejsc sprzedaży i zestawienie cen.
- Wprowadź w życie decyzje podjęte na zakończenie spotkania. Przez przynajmniej trzy tygodnie zapisuj swoje sukcesy i porażki. Czy udało ci się zrealizować postanowienia? Co ci w tym pomagało, a co przeszkadzało?
- Gdzie w waszej okolicy można kupować lokalne produkty? Jakie to produkty? Sporządź mapę takich miejsc.
- Przygotowując się do biwaku lub rodzinnej kolacji, zrób zakupy, przestrzegając zasad odpowiedzialnej konsumpcji żywności. Zwróć uwagę na lokalność produktów, sezonowość

i sposób ich pakowania. Przygotuj listę i zaplanuj zakupy tak, by nic się nie zmarnowało.

- Razem z grupą znajomych, klasą lub drużyną przeprowadź sąd nad Sprawiedliwym Handlem. Podzielcie się na zwolenników „za” i „przeciw” – oskarżycieli i obrońców. Przygotujcie argumenty. Wybierzcie osobę, która będzie prowadzić rozprawę.
- Skąd pochodzą produkty, które kupujemy? Wybierz pięć produktów (innych niż te, które omawiane były na spotkaniu) i dowiedz się, skąd są one sprowadzane.
- Jak wygląda praca przy zbiorze bananów, herbaty czy kawy? Znajdź rzetelne informacje na ten temat, przedstaw je w grupie.

Inspiracje:

- www.sprawiedliwyhandel.pl,
- www.ekonsument.pl.

Inne scenariusze w obszarze „Świadoma konsumpcja” dla tej grupy wiekowej:

- „Co sprzedają reklamy?”,
- „Jestem świadomą konsumentką”,
- „Gdzie podziaty się lasy?”,
- „Odpowiedzialna elektronika i kosmetyki”.

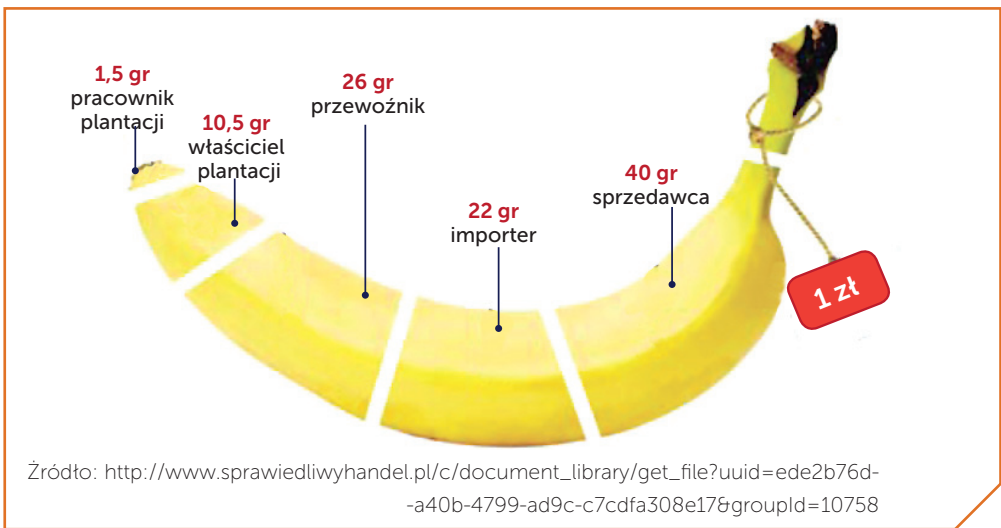
ZAŁĄCZNIK 1. PAŃSTWA TRZECH KONTYNETÓW

AMERYKA POŁUDNIOWA	AZJA	AFRYKA
Boliwia	Oman	Algieria
Peru	Kambodża	Burkina Faso
Paragwaj	Bangladesz	Ghana
Ekwador	Butan	Liberia
Kolumbia	Nepal	Mauretania
Wenezuela	Armenia	Senegal
Urugwaj	Uzbekistan	Wybrzeże Kości Stoniowej

ZAŁĄCZNIK 2. PRODUKTY I KRAJE, Z KTÓRYCH POCHODZĄ

KAWA (3)	Brazylia	Wietnam	Kolumbia
TRZCINA CUKROWA (3)	Brazylia	Indie	Chiny
POMARAŃCZE (3)	Brazylia	USA	Chiny
BANANY (2)	Ekwador	Kostaryka	
ORZESZKI ZIEMNE (1)	Argentyna		
KAKAO (3)	Ghana	Wybrzeże Kości Słoniowej	Indonezja

ZAŁĄCZNIK 3. SKŁADNIKI CENY BANANA



ZAŁĄCZNIK 4. ASPEKTY ODPOWIEDZIALNEJ KONSUMPCJI

TRANSPORT	ZWIERZĘTA	ZDROWIE KONSUMENTÓW
OPAKOWANIA	REKLAMA	EKOLOGIA
PRZESTRZEGANIE PRAW CZŁOWIEKA	SUWERENNOŚĆ ŻYWIENIOWA	

ZAŁĄCZNIK 6. ZASADY SPRAWIEDLIWEGO HANDLU

1. Tworzenie możliwości rozwoju dla producentów w niekorzystnej sytuacji ekonomicznej. Sprawiedliwy Handel jest strategią zrównoważonego rozwoju i walki z ubóstwem. Jego

celem jest stworzenie możliwości rozwoju dla producentów, którzy znajdują się w niekorzystnej sytuacji ekonomicznej lub są marginalizowani przez konwencjonalny system handlu.

2. Przejrzystość i odpowiedzialność. Sprawiedliwy Handel zakłada przejrzyste stosunki handlowe, aby zapewnić uczciwość i szacunek we współpracy z partnerami handlowymi.

3. Budowanie potencjału. Sprawiedliwy Handel umożliwia rozwój samodzielności producentów. Stosunki w ramach Sprawiedliwego Handlu zapewniają ciągłość, która pozwala producentom rozwijać ich umiejętności zarządzania oraz poszerza ich dostęp do nowych rynków.

4. Promocja Sprawiedliwego Handlu. Organizacje Sprawiedliwego Handlu podnoszą świadomość dotyczącą handlu światowego. Udzielają swoim klientom informacji o produktach i warunkach produkcji. Stosują uczciwe strategie reklamy i marketingu oraz dążą do najwyższych standardów jakości produktów.

5. Płacenie sprawiedliwej ceny. Sprawiedliwa cena w kontekście regionalnym lub lokalnym to taka, która została uzgodniona poprzez dialog i współuczestnictwo. Pokrywa nie tylko koszty produkcji, lecz także pozwala na produkcję, która jest sprawiedliwa społecznie i bezpieczna dla środowiska. Zapewnia uczciwe wynagrodzenie dla producentów oraz uwzględnia zasadę równej wartości płacy dla kobiet i mężczyzn. Handlowcy gwarantują producentom płatność w terminie, a także pomagają uzyskać dostęp do środków finansowych przed zbiorami lub produkcją.

6. Równość płci. Sprawiedliwy Handel oznacza, że praca kobiet jest odpowiednio oceniana i wynagradzana. Kobiety zawsze otrzymują wynagrodzenie za ich wkład w proces produkcji oraz posiadają należne im uprawnienia.

7. Warunki pracy. Sprawiedliwy Handel oznacza bezpieczne i zdrowe środowisko pracy. Udział dzieci (o ile w ogóle ma miejsce) nie wpływa negatywnie na ich dobre samopoczucie, bezpieczeństwo, wymagania edukacyjne i potrzebę zabawy, a także spełnia wymogi konwencji ONZ o prawach dziecka i pozostaje w zgodzie z lokalnym prawem i normami.

8. Praca dzieci. Organizacje Sprawiedliwego Handlu przestrzegają postanowień konwencji ONZ o prawach dziecka, jak również lokalnych praw i norm społecznych, aby zapewnić, że udział dzieci w procesie produkcji artykułów Sprawiedliwego Handlu (o ile w ogóle ma miejsce) nie wpływa negatywnie na ich dobre samopoczucie, bezpieczeństwo, wymagania edukacyjne i potrzebę zabawy. Organizacje, które bezpośrednio współpracują z producentami o charakterze nieformalnym, ujawniają udział dzieci w procesie produkcji.

9. Środowisko. Sprawiedliwy Handel sprzyja działaniom związanym z ochroną środowiska i stosowaniu metod odpowiedzialnej produkcji.

10. Stosunki handlowe. Organizacje Sprawiedliwego Handlu prowadzą handel z uwzględnieniem dobra marginalizowanych drobnych producentów w wymiarze społecznym, gospodarczym i środowiskowym oraz nie dążą ich kosztem do maksymalizacji własnych dochodów. Utrzymują stosunki długoterminowe oparte na solidarności, zaufaniu i wzajemnym szacunku, co przyczynia się do promocji i rozwoju Sprawiedliwego Handlu. Na życzenie jest dokonywana przedpłata bezprocentowa w wysokości co najmniej 50% wartości dostawy.



FILANTROPIA

EKONOMIA
jest kobieta 

WSZYSTKO W NASZYCH RĘKACH, CZYLI JAK ZMIENIĆ ŚWIAT NA LEPSZE

CELE

- Rozwijanie empatii wobec ludzi i zwierząt.
- Kształtowanie umiejętności dostrzegania potrzeb innych.
- Zachęcanie do niesienia pomocy.
- Umacnianie pozytywnych relacji z innymi i umiejętności współdziałania w grupie.

ZAMIERZENIA

Po zajęciach uczestniczka będzie:

- rozumiała potrzebę niesienia pomocy,
- potrafiła wskazać działania zmierzające do ulepszania świata (swojego otoczenia),
- wiedziała, że nawet zupełnie małe działania prowadzą do zmiany otoczenia.

MATERIAŁY I SPRZĘT

- Wydrukowane załączniki, aparat fotograficzny z funkcją nagrywania lub kamera, laptop, fragment filmu „Podaj dalej”, długopisy, mazaki, zielone kartki, duży arkusz szarego papieru z narysowanym drzewem, nożyczki, klej.
- Załączniki do ściągnięcia z Internetu (<http://cbp.zhp.pl/program/wszystko-w-naszyc-rekach-czyli-pomysly-na-dzialania-zmieniajace-swiat-na-lepszy/>).

DLACZEGO WARTO

Działanie na rzecz ulepszenia świata – to brzmi bardzo pompatycznie. A przecież zmieniać świat na lepsze można prostymi sposobami. Wystarczy zadbać o swoją okolicę, pomóc potrzebującemu, podzielić się czymś, powiedzieć ciepłe słowo, nie wyrzucać papierków na ulicę. Warto kształtować w najmłodszych poczucie, że właśnie takie drobniutki i małe działania powodują zmianę świata. Warto także zaszczepić w dzieciach nawyk codziennych dobrych uczynków.

PRZEBIEG ZAJĘĆ

1. „Deszczyk” (zabawa) 8 min

Zabawa ma na celu rozwój empatii i postawy życzliwości wobec innych uczestniczek zajęć. Dziewczynki siedzą jedna za drugą, w kręgu. Masują plecy osoby siedzącej przed sobą zgodnie z poleceniami:

Dawno temu, na polu

(piszą palcem po plecach)

Padat deszczyk bez oporu

(szybko postukują palcami po plecach),

Padat i padał, i przestać nie mógł

(szybkiej postukują palcami po plecach),

Bo przyjaciół nie miał zbyt wielu

(rysują palcami na plecach smutne minki).

Kapanie to usłyszał wiatr

(naśladują głosem szumu wiatru i delikatnie gładzą plecy),

I od razu na pomysł pewien wpadł!

Obudził ze snu słonko i razem z biedronką

(rysują palcem na plecach małe i duże koło)

Zaczęli w tęczową pitkę grać

(rytmicznie przykładają pięści do pleców).

*Deszczyk tak się zdziwił,
że wodę ze śmiechem pomylił
(naśladując odgłosy zdziwienia: „uuuu?” oraz
śmiechu „hahaha”).*

*Wiatr zaprosił go do zabawy i razem
ze stonkiem i biedronką sobie podskakiwali
(rytmiczne przykładają obie pięści).
I od tej pory odeszły w niepamięć
wszystkie złe humory
(wzajemnie się przytulają).*

2. Wprowadzenie do tematu zajęć (projekcja filmu) **7 min**

Prowadząca mówi, że świat można zmieniać małymi rzeczami i nawet dzieci mogą to robić. Potwierdza to fragment filmu „Podaj dalej” (ang. „Pay It Forward”, proponowane odtworzenie filmu od 29 lub 31 minuty), prezentujący pomysł na zmianę świata na lepsze przez jego małego bohatera, Trevora.

3. Nasze pomysły na zmianę świata (rozmowa) **15 min**

Prowadząca wieszka w centralnym miejscu sali hasło „Lepszy świat” ([załącznik 1](#) – tylko w Internecie). Po obejrzeniu fragmentu filmu uczestniczki zajęć zastanawiają się, co we

współczesnym świecie wymaga ulepszenia lub naprawy. Można nagrać wypowiedzi, powstanie w ten sposób apel skierowany do dorosłych.

4. Jak pan/pani może zmienić świat (sonda) **20 min**

Dziewczynki w kilkuosobowych grupach, pod okiem opiekunek, przeprowadzają sondę uliczną. Pytają pięć spotkanych osób o to, w jaki sposób można zmieniać świat. Odpowiedzi zapisują na kartkach przygotowanych według [załącznika 2](#).

5. Wielkie Sympozjum Małych Ludzi (przygotowanie prezentacji) **15 min**

Prowadząca informuje dziewczynki, że odbędzie się sympozjum, podczas którego grupy zaprezentują wyniki ulicznej sondy i swoje pomysły na zmianę świata. Każda grupa losuje jedno zagadnienie, nad którym będzie pracować:

- ◆ nasze otoczenie,
- ◆ moja rodzina,
- ◆ zwierzęta i rośliny, czyli przyroda,
- ◆ inne dzieci.

Zadaniem uczestniczek jest wymyślenie i zaprezentowanie działań służących zmianie świata w wylosowanym obszarze. Następnie grupy



przygotowują swoje wystąpienia na sympozjum, wykorzystując przy tym wyniki sondy ulicznej. Nad każdą grupą czuwa osoba starsza, pomagając sformułować postulaty i przygotować rekwiizyty.

6. Wielkie Sympozjum Małych Ludzi (prezentacja – zabawa w konferencję) 15 min

Kolejno prezentują się wszystkie grupy. Prowadząca nagrywa ich wystąpienia.

7. Drzewko lepszego świata (ćwiczenie podsumowujące) 10 min

Prowadząca prezentuje „drzewko lepszego świata” (narysowane na dużym arkuszu, z pustą koroną – bez liści). Dziewczynki odrysowują

swoje dłonie na zielonych kartkach, wycinają je, a następnie zapisują na nich pomysły na to, jak mogą zmieniać świat (każdy pomysł to jedna dłoń, czyli listek). Następnie przyklejają papierowe dłonie do korony drzewa, zazieleniając je.

Na koniec zajęć prowadząca podkreśla znaczenie małych uczynków w zmienianiu świata. Informuje dzieci, że ich wystąpienia zostały nagrane i będą zamieszczone na stronie internetowej (np. szkoły lub gromady zuruchowej) oraz wystane jako apel do odpowiedniej instytucji zajmującej się działaniem w poruszanych obszarach. Przed publikacją i wystaniem materiału należy uzyskać pisemną zgodę rodziców dzieci.

ZADANIA DODATKOWE

- Przez tydzień rób przynajmniej jeden dobry uczynek dziennie. Zapisuj, co zrobisz i zaprezentuj to innym koleżankom.
- Razem z klasą lub gromadą przygotuj Szlachetną Paczkę.
- Rozejrzyj się wokół siebie w klasie, w szkole, na osiedlu. Kto potrzebuje twojej pomocy?

Przygotuj odpowiedź w wybranej formie.

- Razem z klasą lub gromadą odwiedź organizację zajmującą się pomocą innym. Dowiedz się, co ta organizacja robi i komu pomaga.
- Razem z klasą lub gromadą zorganizuj zbiórkę karmy dla zwierząt i innych potrzebnych rzeczy dla pobliskiego schroniska.

Inne scenariusze w obszarze „Filantropia” dla tej grupy wiekowej:

- „Jak pomagać odpowiedzialnie”,
- „Wynalazki, które zmieniały świat na lepsze”,
- „Empatia, czyli co?”.

ZAŁĄCZNIK 2. SONDA „JAK MOŻNA ZMIENIĆ ŚWIAT” (KARTA ODPOWIEDZI)

NAZWA GRUPY (SZÓSTKI)		ODPOWIEDZI
Osoba 1		
Wiek	Płeć	

CELE

- Kształtowanie pozytywnych postaw społecznych.
- Uwrażliwienie na potrzeby innych.
- Ukazanie korzyści płynących z pomagania innym.
- Zachęcenie do niesienia pomocy.

ZAMIERZENIA

Po zajęciach uczestniczka będzie:

- wiedziała, jak można pomóc innym,
- umiała określić emocje, których dostarcza pomaganie,
- wiedziała, dlaczego warto pomagać,
- umiała określić, czy chce pomagać innym (jeśli tak, to w jaki sposób).

MATERIAŁY

- Duże arkusze papieru, mazaki, klej, kartki zielonego papieru, kartki z hasłami do kalamburów, wydrukowane iskierek z załącznika 2 (dla każdej uczestniczki) i załącznik 3.
- Załączniki do ściągnięcia z Internetu (<http://cbp.zhp.pl/program/podaj-dalej/>).

DLACZEGO WARTO

Nawet najdrobniejszy gest może zmienić świat. Kiedy pomagamy, stajemy się lepszymi ludźmi. Korzyści płynące z pomagania to przede wszystkim satysfakcja i rozwój osobowości. Prezentowane zajęcia rozwijają umiejętności społeczne, bardzo ważne w dobie znieczulenia społecznego i wyższości technologii nad relacjami międzyludzkimi.

PRZEBIEG ZAJĘĆ

1. Krąg radości (pogadanka) 10 min

Prowadząca przedstawia temat pomocy innym, dzielenia się z innymi dobrem. W tym celu opowiada historię zamieszczoną w załączniku 1. Następnie zadaje uczestniczkom pytania:

- Co wydarzyło się w tej historii?
- Co to znaczy, że kiść winogron przebyła krąg radości?
- Dlaczego kolejno przekazywano ją sobie?

2. Chińskie ploteczki (ćwiczenie) 10 min

Dziewczynki chodzą po sali, a kiedy spotkają się, jedna mówi drugiej na ucho miłą rzecz na temat innej osoby obecnej na zajęciach. Ta,

której przekazano „ploteczkę”, podchodzi do uczestniczki, której ona dotyczyła, i również na ucho powtarza jej usłyszany wcześniej komentarz.

3. Podział na grupy 5 min

Prowadząca rozdaje iskiereki (załącznik 2). Uczestniczki grupują się zgodnie z ich kolorami.

4. Jak pomagamy (kalambury) 15 min

Przedstawicielki grup losują kartki z tematami scenek do odegrania (różne sytuacje udzielania pomocy, np. pomoc w nauce, przeprowadzanie przez jezdnię, pomoc w niesieniu czegoś

ciężkiego, podzielnie się jedzeniem, podniesienie rzeczy, która komuś upadła, pocieszenie kogoś zasmuconego). Po krótkim przygotowaniu każda grupa prezentuje swoją scenkę, a pozostałe odgadują jej temat.

Po odegraniu scenek prowadząca rozmawia z uczestniczkami zajęć o tym, jakie emocje wywołuje pomaganie innym, a także jak czuje się osoba, której pomagamy.

Przykładowe pytania:

- Jak może czuć się osoba, dla której coś robimy?
- Jakie emocje mogą jej towarzyszyć?

5. Drzewko pomocy (zajęcia plastyczne)

20 min

Uczestniczki odrysowują swoje dłonie na zielonych kartkach, następnie na poszczególnych

palcach papierowych dłoni zapisują, co chciałyby zrobić dla innych. Na dużym arkuszu papieru rysują drzewo i przyklejają do niego zielone dłonie jako liście.

6. Czy warto pomagać (dyskusja) **25 min**

Na wcześniej przygotowanym kartonie z obrazkami (załącznik 3 – tylko w Internecie) uczestniczki zapisują odpowiedzi na pytania:

- Czy możemy się dzielić z innymi?
- Jak możemy pomóc innym?
- Co nam daje pomoc innej osobie?

7. Podsumowanie zajęć (rozmowa) **5 min**

Prowadząca podsumowuje spotkanie, podkreślając, że pomaganie innym jest bardzo ważne i wyjaśniając raz jeszcze, dlaczego. Zachęca dziewczynki do podjęcia zadań dodatkowych.

ZADANIA DODATKOWE

- Zastanów się nad swoimi zainteresowaniami. Jak możesz dzięki nim pomóc innym? Wypisz pomysły.
- Razem z koleżankami przygotuj listę osób, którym możecie pomóc. Ustalcie, w jaki sposób najlepiej to zrobić.
- Zrób listę swoich dobrych uczynków z całego tygodnia.
- Zorganizuj z koleżankami akcję pomocy dla kogoś wskazanego np. na liście pomocy.
- Przeprowadź w drużynie lub klasie akcję „Dzień dobrego słowa”.

Inne scenariusze w obszarze „Filantropia” dla tej grupy wiekowej:

- „Działaj odpowiedzialnie”,
- „Czy empatii da się nauczyć?”.



ZAŁĄCZNIK 1. KRĄG RADOŚCI

Któregoś ranka, a było to nie tak dawno temu, pewien rolnik stanął przed klasztorną bramą i energicznie zastukał. Kiedy brat furtian otworzył ciężkie dębowe drzwi, chłop z uśmiechem pokazał mu kiść dorodnych winogron.

– Bracie furtianie, czy wiesz, komu chcę podarować tę kiść winogron, najpiękniejszą z całej mojej winnicy? – zapytał.

– Na pewno opatowi lub któremuś z ojców zakonnych.

– Nie. Tobie!

– Mnie? – furtian aż się zarumienił z radości.

– Naprawdę chcesz mi ją dać?

– Tak, ponieważ zawsze byłeś dla mnie dobry, uprzejmy i pomagałeś mi, kiedy cię o to prosiłem. Chciałbym, żeby ta kiść winogron sprawiła ci trochę radości.

Niektłamane szczęście bijące z oblicza furtiana sprawiło przyjemność także rolnikowi. Brat furtian ostrożnie wziął winogrona i podziwiał je przez cały ranek. Rzeczywiście, była to cudowna, wspaniała kiść. W pewnej chwili przyszedł mu do głowy pomysł:

– A może by tak zanieść te winogrona opatowi, aby i jemu dać trochę radości?

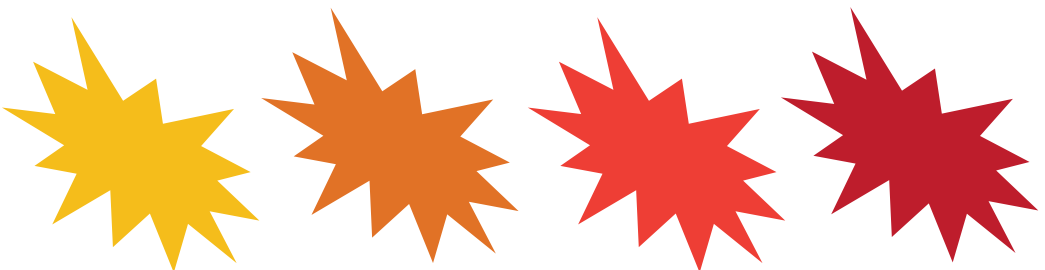
Wziął kiść i zaniósł ją opatowi. Opat był uszczęśliwiony. Ale przypomniał sobie, że w klasztorze jest stary, chory zakonnik, więc pomyślał:

– Zaniosę mu te winogrona, może poczuje się trochę lepiej.

Kiść winogron znowu odbyła małą wędrówkę. Jednak nie pozostała długo w celi chorego brata, który postawił ją bratu kucharzowi, pocącemu się cały dzień przy garnkach. Ten zaś podarował winogrona bratu zakrystianowi (aby i jemu sprawić trochę radości), który z kolei zaniósł je najmłodszemu bratu w klasztorze, a ten ofiarował je komuś innemu, a ten inny jeszcze komuś innemu. Wreszcie wędrując od zakonnika do zakonnika, kiść winogron powróciła do furtiana (aby dać mu trochę radości). Tak zamknął się ten krąg. Krąg radości.

Nie czekaj, aż rozpocznie kto inny. To do ciebie dzisiaj należy zainicjowanie kręgu radości. Często wystarczy mała, malutka iskierka, by wysadzić w powietrze ogromny ciężar. Wystarczy iskierka dobroci, a świat zacznie się zmieniać. Miłość to jedyny skarb, który rozmnaża się poprzez dzielenie, to jedyny dar rosnący tym bardziej, im więcej się z niego czerpie. To jedyne przedsięwzięcie, w którym tym więcej się zarabia, im więcej się wydaje; podaruj ją, rzuć daleko od siebie, rozprosz ją na cztery wiatry, opróżnij z niej kieszenie, wysyp ją z koszyka, a nazajutrz będziesz miał jej więcej niż dotychczas.

B. Ferrero, *365 krótkich opowiadań dla ducha*, Wydawnictwo Salezjańskie, Warszawa 2009

ZAŁĄCZNIK 2. KOLOROWE ISKIERKI (PODZIAŁ NA GRUPY)

I TY MOŻESZ ZOSTAĆ BOHATERKĄ!

CELE

- Zapoznanie ze słowami „wolontariuszka” i „wolontariat”.
- Zapoznanie z ideą wolontariatu.
- Zapoznanie z podstawowymi zasadami pracy wolontariackiej (w odróżnieniu od innych form zaangażowania).
- Ukazanie potrzeby podejmowania działań pomocowych.
- Wskazanie różnych form i sposobów pracy wolontariackiej.
- Zachęcenie do podjęcia działań wolontariackich.

ZAMIERZENIA

Po zajęciach uczestniczka będzie:

- wiedziała, co znaczą pojęcia „wolontariuszka” i „wolontariat”,
- wiedziała, jakie cechy powinna posiadać wolontariuszka,
- znała formy wolontariatu,
- znała prawa i obowiązki wolontariuszki,
- znała treść umowy wolontariackiej,
- wiedziała, jakie korzyści płyną z bycia wolontariuszką.

MATERIAŁY

- Duże kartony, duże arkusze papieru, mazaki, papierowe dłonie (w dwóch kolorach), wydrukowane załączniki.
- Załączniki do ściągnięcia z Internetu (<http://cbp.zhp.pl/program/i-ty-mozesz-zostac-bohaterka/>).

DLACZEGO WARTO

Często młode osoby angażują się w pomoc innym na terenie szkoły, a także w różnych organizacjach. Warto uświadomić im, że pełnią wtedy rolę wolontariuszek i wolontariuszy. Powinny też wiedzieć, że wolontariuszki i wolontariusze mają nie tylko obowiązki, ale także prawa, które muszą respektować ich przełożeni.



PRZEBIEG ZAJĘĆ

1. Wprowadzenie do tematu (pogadanka i rozmowa) **5 min**

Prowadząca przedstawia uczestniczkom zajęć słowa matki Teresy z Kalkuty (**załącznik 1** – tylko w Internecie):

I ciebie, i mnie stworzono do wielkich rzeczy. Nie stworzono nas, byśmy przeszli przez życie bez celu. A ową wielką rzeczą jest kochać i być kochanym.

Dziewczyny rozmawiają o tym, jak rozumieją te słowa.

2. Podział na grupy **5 min**

Uczestniczki dzielą się na dwie grupy zgodnie z kolorami wylosowanych papierowych dłoni.

3. Czym jest wolontariat (praca w grupach) **10 min**

Jedna grupa definiuje słowo „wolontariuszka”, a druga „wolontariat”. Następnie przedstawiają swoje definicje i uzupełniają je wzajemnie. Prowadząca podsumowuje wypowiedzi, korzystając z podanego tutaj wyjaśnienia:

Wolontariat to dobrowolna, bezpłatna, świadoma praca na rzecz innych lub całego społeczeństwa, wykraczająca poza relacje rodzinne, koleżeńskie i przyjacielskie. **Wolontariuszką** nazywamy osobę, która takie działania podejmuje.

4. Portret wolontariuszki (zajęcia plastyczne)

15 min

Uczestniczki w grupach rysują idealną wolontariuszkę, zaznaczając na rysunku, jakie cechy powinna posiadać. Następnie prezentują swoje prace pozostałym.

5. Jakimi zasadami powinna się kierować wolontariuszka (burza mózgów) 10 min

Uczestniczki proponują zasady, według których powinna postępować wolontariuszka. Zapisują je na dużym arkuszu, potem wybierają najważniejsze z nich.

Przykładowe zasady:

- Postępuj zgodnie ze swoim sumieniem.
- Bądź lojalna wobec innych.
- Nie krytykuj rzeczy, których nie rozumiesz.
- Mów otwarcie, co myślisz.
- Bądź osobą, na której można polegać.
- Działaj w zespole, współpracuj z innymi.

6. Prawa i obowiązki wolontariuszek (praca z tekstem) 15 min

Uczestniczki dzielą się na dwie grupy. Jedna otrzymuje tekst „Karty etycznej wolontariusza” (załącznik 2a), druga przykładowej umowy wolontariackiej (załącznik 2b). W grupach analizują dokumenty, zwracając uwagę na to, co dla nich jest najważniejsze, co chciałyby zmienić lub dodać, a także odpowiadają na poniższe pytania:

- Co pomaga w wykonywaniu zadań wolontariuszki? („Karta etyczna wolontariusza”),
- Na co trzeba zwracać szczególną uwagę, podpisując umowę wolontariacką? (Umowa wolontariacka).

7. Co może mi dać wolontariat (burza mózgów) 10 min

Uczestniczki starają się odpowiedzieć na pytania:

- Co wolontariuszka może dawać innym?
- Co może dostać w zamian?

Zapisują odpowiedzi na dużym arkuszu. Na koniec z pomocą prowadzącej podsumowują krótko zgłoszone propozycje.

8. Formy wolontariatu (ćwiczenie) 15 min

Uczestniczki szukają w sali kopert, w których umieszczone zostały opisy różnych form wolontariatu i przedstawiające je ilustracje – można je przygotować na podstawie załącznika 3. Następnie zapoznają się z ich treścią i prezentują ją całej grupie, wskazując jednocześnie zalety poszczególnych form wolontariatu. Zastanawiają się również, jakie umiejętności i wiedzę należy zdobyć, by wziąć udział w danej formie.

Podsumowując dyskusję, prowadząca podkreśla, że bycie wolontariuszką wymaga odpowiedniego przygotowania i przemyślenia formy pomocy, tak by była ona efektywna oraz odpowiedzialna.

9. Podsumowanie zajęć (rozmowa) 5 min

Prowadząca uświadamia uczestniczkom, że bycie członkinią ZHP to również wolontariat – prowadzenie zbiórek, akcje charytatywne, zabawy dla dzieci, obozy i wiele innych harcerskich przedsięwzięć to w większości działania wolontariackie. Na koniec zachęca dziewczyny do podjęcia zadań dodatkowych.



ZADANIA DODATKOWE

- Znajdź w swojej okolicy organizacje zajmujące się wolontariatem. Odwiedź je i poznaj charakter ich pracy.
- Zaplanuj swoje działania jako wolontariuszki.
- Wspólnie z zastępem lub grupą znajomych zorganizuj spotkanie ze znanymi wam wolontariuszami lub wolontariuszkami.
- Odwiedź strony internetowe dotyczące tematyki wolontariackiej, np. wolontariat.org.pl i wolontariat.ngo.pl. Przygotuj dla drużyny lub klasy prezentację na temat wolontariatu.
- Opracuj folder przedstawiający możliwości pełnienia wolontariatu w waszej miejscowości (gminie, powiecie).

Inspiracje:

- *Instruktor wolontariusz*, red. E. Kulczyk-Prus, ZHP i Wydawnictwo Marron, Warszawa – Łódź 2013.

Inne scenariusze w obszarze „Filantropia”

dla tej grupy wiekowej:

- „Chcieć to móc”,
- „Działaj: Jak? Gdzie? Kiedy?”.

ZAŁĄCZNIK 2A. KARTA ETYCZNA WOLONTARIUSZA

1. Będę wypelniać wszystkie zadania związane z przyjętą rolą.
2. Nie będę składać obietnic, których nie jestem w stanie spełnić.
3. W przypadku niemożności wywiązania się ze zobowiązań poinformuję o tym koordynatora pracy wolontariuszy.
4. Zachowam dyskrecję w sprawach prywatnych, będę unikać zachowań, które mogą być niewłaściwie rozumiane.
5. Będę otwarty na nowe pomysły i sposoby działania.
6. Wykorzystam szansę poznania i nauczenia się nowych rzeczy od innych osób.
7. Nie będę krytykować rzeczy, których nie rozumiem.
8. Będę pytać o rzeczy, których nie rozumiem.
9. Będę działać w zespole.
10. Będę osobą, na której można polegać.
11. Będę pracować lepiej i z większą satysfakcją, wykonując to, czego się ode mnie oczekuje.
12. Będę chętnie się uczyć. Wiem, że nauka jest nieodłączną częścią każdej dobrze wykonanej pracy.
13. Będę uczestniczyć w obowiązkowych spotkaniach.
14. Postaram się być bardzo dobrym wolontariuszem.

Jak być dobrym wolontariuszem, [online], <http://wolontariat.org.pl/wolontariusze/krok-6-jak-byc-dobrym-wolontariuszem/>, [dostęp 24 maja 2015]

ZAŁĄCZNIK 2 B. UMOWA WOLONTARIACKA

POROZUMIENIE O WSPÓŁPRACY

zawarte w dniu w pomiędzy:

..... z siedzibą w przy ul., zwanym
w dalszej części niniejszego porozumienia „Korzystającym”, reprezentowanym przez:

..... –
..... –

a zamieszkałym w
przy ul., PESEL, legitymującym się dowodem osobistym
serii o nr wydanym w dniu przez
..... lub legitymacją szkolną o nr wydaną w dniu przez
....., zwanym w dalszej części porozumienia „Wolontariuszem”.

§ 1

Korzystający i Wolontariusz zawierają porozumienie o współpracy w zakresie
..... (np. prowadzenia drużyny
harcerskiej, organizacji rajdu, pomocy w zbiórce pieniędzy, obsługi biura itp.).

§ 2

W związku z postanowieniami § 1 Wolontariusz zobowiązuje się do realizacji następują-
cych świadczeń:

- a)
- b)
- c)

§ 3

Strony niniejszego Porozumienia zgodnie ustalają, że czynności wskazane w § 2 będą
realizowane w okresie od dnia do dnia (to przy założeniu, że
porozumienie zawierane jest na czas określony; porozumienie takie może być zawarte
także na czas nieokreślony). Miejscem realizacji czynności przez Wolontariusza będzie
.....

§ 4

Strony niniejszego Porozumienia zgodnie ustalają, że obejmuje ono świadczenia o cha-
rakterze wolontariackim, które mają charakter bezpłatny.

§ 5

Korzystający poinformował Wolontariusza o zasadach bezpiecznego i higienicznego wy-
konywania świadczeń oraz takie warunki zobowiązuje się zapewnić.

§ 6

Korzystający zobowiązuje się do zwrotu Wolontariuszowi udokumentowanych przez nie-
go wydatków, które ten poczynił w celu należytego zrealizowania świadczeń będących
przedmiotem niniejszego porozumienia, w tym kosztów podróży służbowych i diet, na
zasadach wynikających z odrębnych przepisów.

lub

Wolontariusz zwalnia Korzystającego z obowiązku zwrotu wydatków, które ten poczynił w celu należytego zrealizowania świadczeń będących przedmiotem niniejszego porozumienia, w tym kosztów podróży służbowych i diet, na zasadach wynikających z odrębnych przepisów.

§ 7

Zwrot wydatków, o których mowa w § 6, nastąpi w terminie 7 (siedmiu) dni od dnia otrzymania przez Korzystającego stosownego ich rozliczenia wraz z dowodami poniesionych wydatków, w następującym zakresie:

- a)
- b)

§ 8

Wolontariuszowi przysługuje zaopatrzenie z tytułu wypadku przy realizowaniu świadczeń wymienionych w § 2 niniejszego porozumienia, na zasadach wynikających z obowiązujących w tym zakresie odrębnych przepisów.

§ 9

Wolontariusz, po uprzednim uzyskaniu pisemnej zgody ze strony Korzystającego, może powierzyć realizację świadczeń będących przedmiotem niniejszego porozumienia osobie trzeciej, przy czym w takim przypadku za zachowania (działania/zaniechania) takiej osoby Wolontariusz odpowiada przed Korzystającym jak za zachowania (działania/zaniechania) własne.

§ 10

Wolontariusz zobowiązuje się do zachowania w tajemnicy wszelkich informacji uzyskanych podczas realizacji świadczeń składających się na przedmiot niniejszego porozumienia, a zwłaszcza informacji związanych z:

- a)
- b)

§ 11

Wolontariusz został poinformowany przez Korzystającego o przysługujących mu prawach i obowiązkach.

§ 12

Porozumienie niniejsze może być rozwiązane przez każdą ze Stron za (.....) dniowym wypowiedzeniem, ze skutkiem na koniec tygodnia kalendarzowego. Porozumienie niniejsze może być rozwiązane przez każdą ze Stron w trybie natychmiastowym (bez wypowiedzenia) z ważnych przyczyn. Za ważne przyczyny Strony uznają w szczególności:

- a)
- b)

§ 13

W sprawach nieuregulowanych niniejszym porozumieniem zastosowanie ma Kodeks cywilny oraz ustawa o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie.

§ 14

Wszelkie zmiany niniejszego porozumienia będą dokonywane w formie pisemnej pod rygorem nieważności.

§ 15

Spory wynikłe ze stosowania umowy rozstrzyga Sąd powszechny w trybie postępowania cywilnego, właściwy dla Korzystającego.

§ 16

Porozumienie niniejsze sporządzono w dwóch jednobrzmiących egzemplarzach, po jednym dla każdej ze Stron. Wolontariusz może w każdym czasie domagać się wydania przez Korzystającego pisemnego zaświadczenia o wykonaniu świadczeń przez Wolontariusza. Zaświadczenie to powinno zawierać informację o zakresie wykonywanych świadczeń.

.....
podpis korzystającego

.....
podpis wolontariusza

Wyrażamy zgodę na pracę wolontariacką naszej córki/syna.

.....
podpisy obojga rodziców/opiekunów

ZAŁĄCZNIK 3. RÓŻNE FORMY WOLONTARIATU

WOLONTARIAT STAŁY

Wolontariat stały to taki, w którym ochotniczki i ochotnicy w sposób ciągły współpracują z jakąś organizacją czy instytucją, wykonując pracę regularnie, np. dwa razy w tygodniu, w ustalonych godzinach. Wolontariusze i wolontariuszki stałe pracują w domach pomocy, świetlicach środowiskowych, mają pod opieką np. dziecko w hospicjum (które regularnie odwiedzają) lub drużynę harcerską, jak w Związku Harcerstwa Polskiego. Między wolontariuszką lub wolontariuszem a organizacją podpisywane jest najczęściej porozumienie o współpracy. Dla wolontariuszek i wolontariuszy stałe współpracujących z daną organizacją urządzone są szkolenia i różne imprezy.



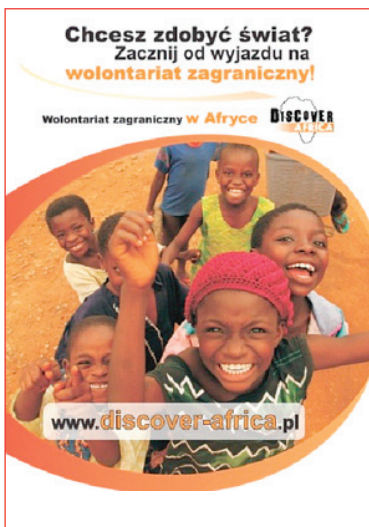
Źródło: <http://www.suwalki.bankizywnosci.pl/news.php?id=34>



WOLONTARIAT AKCYJNY

Wolontariat akcyjny to taki, gdzie wolontariuszki i wolontariusze zatrudniani są do pomocy przy jednorazowej albo cyklicznej akcji, odbywającej się np. raz na kwartał lub raz w roku. Takim wolontariatem jest udział w zbiórce pieniędzy Wielkiej Orkiestry Świątecznej Pomocy lub w zbiórce darów na pomoc ofiarom kataklizmów.

Źródło: <http://www.bankizywnosci.pl/38-n-81/archiwum/koncert-gwiazd-podziel-sie-posilkiem-w-bydgoszczy.html>



http://studia.dlastudenta.pl/artukul/Wyjedz_na_wolontariat_zagraniczny,65580.html

WOLONTARIAT ZAGRANICZNY

Wolontariat zagraniczny dotyczy pracy na całym świecie. W jego ramach przeprowadzane są m.in. międzynarodowe wymiany wolontariuszek i wolontariuszy. Formą wolontariatu zagranicznego są **workcampy** – zwykle kilkutygodniowe projekty, w ramach których międzynarodowa grupa wolontariuszy i wolontariuszek wykonuje prace na rzecz społeczności lokalnej, np. sadi drzewa, pracuje z dziećmi lub osobami starszymi (zwykle muszą przepracować określoną liczbę godzin, nawet piętno osiem godzin dziennie). W zamian otrzymują zakwaterowanie i żywywienie.

Wolontariat zagraniczny może też mieć formę **misji**. Organizowaniem wyjazdów misyjnych zajmuje się m.in. Polska Akcja Humanitarna. Przebywający na misjach wolontariusze i wolontariuszki pracują w szpitalach, domach dziecka i szkołach, prowadzą grupy terapeutyczne. Taką formę wolontariatu podejmują często osoby posiadające specjalistyczne przygotowanie w jakiejś dziedzinie, np. lekarki, psycholożki, informatyczki.

WOLONTARIAT INTERNETOWY

Poświęcając tylko kilka minut dziennie, bez wychodzenia z domu, można też wiele zdziałać. Wystarczy wejść na specjalną stronę internetową i kliknąć w banerek. W zamian za to firmy sponsorujące przekazują pieniądze na szczytny cel, którym może być np. dofinansowanie posiłków dla dzieci, jak w przypadku „Pajacyka” (www.pajacyk.pl), pomoc charytatywna dla potrzebujących, jaką zajmuje się Ogólnopolska Akcja Charytatywna „Okruszek” (www.okruszek.org.pl) czy pomoc w budowaniu domów dla niezamożnych rodzin, jaką prowadzi Habitat for Humanisty (www.habitat.pl).

Wolontariat internetowy to nie tylko klikanie. Możemy także pomagać na odległość, udzielając specjalistycznych porad na forach, wykonując jakąś prezentację lub tłumacząc teksty.



http://www.kampaniespoleczne.pl/kampanie,371,historia_pewnego_pajacyka

CELE

- Budowanie świadomości związanej z dobroczynnością.
- Kształtowanie postaw dobroczynnych.
- Zachęcenie do niesienia pomocy.

ZAMIERZENIA

Po zajęciach uczestniczka będzie:

- znała różne sposoby pomagania,
- czuła potrzebę pomagania,
- potrafiła pomagać w sposób odpowiedzialny,
- świadomie podejmowała decyzje dotyczące swoich działań z zakresu dobroczynności,
- potrafiła przekonać inne osoby do pomagania.

MATERIAŁY I SPRZĘT

- Kartki, długopisy, laptop (z dostępem do Internetu lub ze ściągniętymi wcześniej filmami).
- Załączniki do ściągnięcia z Internetu (<http://cbp.zhp.pl/program/ja-pomagam-ty-pomagasz-my-pomagamy/>).

DLACZEGO WARTO

Zajęcia pozwolą uczestniczkom zastanowić się nad istotą pomocy innym, a także rozważyć korzyści wynikające z pomagania i pracy wolontariackiej. Uczestniczki będą również miały okazję skonfrontować swoje poglądy na tematy związane z zaangażowaniem społecznym oraz dobroczynnością.

PRZEBIEG ZAJĘĆ

1. Wprowadzenie do tematu (rozmowy w parach) **20 min**

Prowadząca wyjaśnia uczestniczkom, że zajmą się tematyką pomagania. Prosi, aby dobrały się w pary i w kilku zdaniach odpowiadały na pytania, które będzie zadawać. Po każdym pytaniu dziewczyny powinny zmieniać rozmówczynię.

Proponowane pytania:

- Czy komuś pomogłaś w ciągu ostatnich kilku dni? Opowiedz o tej sytuacji.
- Opowiedz o sytuacji, w której pomogłaś komuś w czymś naprawdę ważnym.
- Czy przydarzyła ci się jakaś ważna sytuacja, w której potrzebowałaś pomocy i ktoś ci jej udzielił? Jaka to była pomoc?

- Czy któraś ze znanych osób kojarzy ci się z pomaganiem?
- Jakie uczucia towarzyszyły ci, kiedy komuś pomagałaś?
- Czy przytrafiła ci się sytuacja, w której komuś nie pomogłaś, mimo że tego potrzebował?

Podsumowując zadanie, prowadząca prosi uczestniczki, aby opowiedziały o tym, co szczególnie je zainteresowało w wypowiedziach koleżanek. Dziewczyny analizują krótko (na podstawie opowiedzianych historii) to, w jakich sytuacjach pomagamy, co nas do tego motywuje, jak odnajdujemy sytuacje, w których nasza pomoc jest potrzebna. Określają też,

w jakich sytuacjach nie pomagamy. Czym jest to spowodowane?

2. Jak pomagać? (burza mózgów i projekcja filmu) 20 min

Celem tego zadania jest sporządzenie jak największej oferty możliwości pomagania. Uczestniczki proponują sposoby, w jakie mogą pomagać (samodzielnie lub w grupie), zapisują je na dużym arkuszu, a następnie wybierają z zapisanych dziesięć – ich zdaniem – najistotniejszych. Na podsumowanie burzy mózgów oglądają film „Pomaganie jest fajne” (<https://www.youtube.com/watch?v=u8tzswROt70>). Prowadząca pyta o odczucia po jego obejrzeniu.

3. Dobre i złe formy pomagania (dyskusja w grupach) 25 min

Uczestniczki dzielą się na cztery grupy. Każda z nich otrzymuje inne zagadnienie (zamieszczone w załączniku 1). Prowadząca prosi, aby uczestniczki dogłębnie je przeanalizowały. Następnie grupy prezentują swoje tematy i wnioski, do jakich doszły. Pozostałe uczestniczki mogą uzupełniać ich wypowiedzi.

W zadaniu nie chodzi o to, aby jednoznacznie określić, jakie zachowania są dobre, a jakie złe. Celem jest skłonienie uczestniczek do przemyśleń i szerszego spojrzenia na dobroczynność i pomaganie. Zagadnienia mogą wydać się kontrowersyjne, więc trzeba zadbać o atmosferę sprzyjającą wyrażaniu szczerej opinii.

4. Manifest mądrego pomagania (praca w grupach) 15 min

Uczestniczki w grupach przygotowują kilka zasad mądrego pomagania. Jeśli jest więcej czasu, mogą swój manifest przedstawić w atrakcyjnej formie (np. jako plakat, krótką scenkę, wiersz lub fotoreportaż).

5. Podsumowanie (swobodne wypowiedzi) 10 min

Usiądźcie w kręgu, niech każda uczestniczka krótko opowie o swoich odczuciach, przemyśleniach, a może nawet postanowieniach. Na koniec prowadząca przytacza „Przypowieść o rozgwiadach” (załącznik 2). Proponuje też dziewczynom wykonanie wybranego zadania dodatkowego – indywidualnie lub zespołowo.

ZADANIA DODATKOWE

- Nakręć kilkuminutowy film promujący ideę pomagania.
- Podejmij się (z drużyną lub klasą) organizacji Szlachetnej Paczki (więcej informacji znajduje się na stronie www.szlachetnapaczka.pl).
- Dowiedz się, czego potrzeba w miejskim ośrodku opieki społecznej (lub innej placówce) w waszej okolicy i urządźcie odpowiednią zbiórkę w waszej społeczności lokalnej.
- Podejmij stały wolontariat na rzecz wybranej przez siebie organizacji, której celem jest pomoc innym.
- Skontaktuj się z organizacją pozarządową pomagającą innym. Wybierz najbardziej interesujący cię obszar pomocy. Przeprowadź na ten temat wywiad. Opublikuj go na stronie druży-

ny, w lokalnej gazecie, na portalu dziennikarstwa obywatelskiego.

- Dowiedz się, które z lokalnych organizacji, stowarzyszeń lub fundacji poszukują wolontariuszek, zachęć koleżanki do podjęcia w nich pracy wolontariackiej.
- Zaproś na kolejne spotkanie osobę, która brała udział w wolontariacie zagranicznym. Niech opowie wam o swoich motywacjach do podjęcia tego działania, doświadczeniach i przeżyciach. Zapoznajcie się z ofertą organizacji przyjmujących wolontariuszki do pracy w innych krajach. Być może zainspiruje was to do wyjazdu podczas wakacji lub w innym wolnym czasie.

Inspiracje:

- *O tataniu rzeczywistości: Siostra Matgorzata Chmielewska at TEDxWarsaw*, [online], <https://www.youtube.com/watch?v=b9oQ-vczuj8>, [dostęp 25 maja 2015].
- *Instruktor wolontariusz*, GK ZHP i Wydawnictwo Marron, Warszawa – Łódź 2013.
- *Janina Ochojska. Czy jesteś dobrym człowiekiem?*, rozm. G. Sroczyński, „Gazeta Wybor-

cza. Duży Format”, [online], http://wyborcza.pl/duzyformat/1,139945,16438335,Janina_Ochojska_Czy_jestes_dobrym_czlowiekiem_.html, [dostęp 25 maja 2015].

Inny scenariusz w obszarze „Filantropia” dla tej grupy wiekowej:

- „Po co być wolontariuszką?”.

ZAŁĄCZNIK 1. RÓŻNE FORMY POMOCY (TEMATY DO DYSKUSJI W GRUPACH)

„Ice bucket challenge” – to popularna w 2014 r. akcja medialna wylewania sobie na głowę wiadra zimnej wody w celu promowania świadomości społecznej dotyczącej jednego z rodzajów stwardnienia rozsianego. Stawne osoby nominowały kolejne stawne osoby do oblewania się wodą. Jak oceniacie tę akcję i jej skuteczność? Czy można akceptować taką akcję, kiedy każdego dnia tyle osób na świecie umiera z powodu braku wody do picia?

Pomagający celebryci i celebrytki – ambasadorzy i ambasadorki kampanii. Co nimi powoduje – chęć pomocy czy możliwość autopromocji? A może włączanie się w kampanie społeczne to obowiązek osób publicznych? Jakże daje efekty?

Czy należy pomagać osobom żebzącym na ulicy? Czy dawać im pieniądze? Dlaczego? A może kupować produkty? Czy wrzucenie 5 zł żebzącemu dziecku bardziej pomaga czy szkodzi?

Pojawiają się głosy, że takie akcje, jak **Wielka Orkiestra Świątecznej Pomocy** szkodzą dobroczynności. Ludzie tylko raz w roku zasilają konto fundacji i dzięki temu czują, że „zrealizowali” swój obowiązek dobroczynności. Czy są to uzasadnione wątpliwości? Według statystyk dla 40% Polaków wrzucenie datku do puszeki WOŚP to jedyna działalność charytatywna w ciągu roku.

ZAŁĄCZNIK 2. PRZYPOWIEŚĆ O ROZGWIAZDACH

Strasliwa burza rozszalała się na morzu. Ostre podmuchy lodowatego wiatru przeszywały wodę i unosiły w olbrzymich falach, które spadały na plażę niczym uderzenia młota mechanicznego. Jak stalowe lemiesz oraty dno morskie, wyrzucając z niego na dziesiątki metrów od brzegu małe zwierzątka, skorupiaki, mięczaki. Gdy burza minęła, tak gwałtownie jak przysła, woda uspokoiła się i cofnęła. Teraz plaża była

pokryta błotem, w którym związały się w agonii tysiące, tysiące rosgwiazd. Było ich tyle, że plaża wydawała się być zabarwiona na różowo.

Zjawisko to przyciągnęło wielu ludzi ze wszystkich stron wybrzeża. Przyjechały nawet ekipy telewizyjne, aby je sfilmować. Rozgwiazdy były prawie nieruchome. Umierały. W tłumie stało również dziecko, trzymane za rękę przez ojca. Zasmuconymi oczyma wpatrywało się

w małe rozgwiadzy. Wszyscy na nie patrzyli, ale nic nie robili. Nagle dziecko puściło rękę ojca, zdjęło buciki i skarpetki i pobiegło na plażę. Pochyliło się, małymi rączkami wzięło trzy rozgwiadzy i biegnąc szybko, zaniosiło je do wody, potem wróciło i zaczęło robić to samo. Zza cementowej balustrady jakiś mężczyzna zawołał:

– Co robisz, chłopczyku?

– Wrzucam do morza rozgwiadzy. W przeciwnym razie wszystkie zginą na plaży – odpowiedziało dziecko.

– Tu znajdują się tysiące rozgwiadz, nie możesz uratować ich wszystkich. Jest ich zbyt wiele! – zawołał mężczyzna. – Tak dzieje się na tysiącach innych plaż wzdłuż brzegu! Nie możesz zmienić tego faktu!

Chłopiec pochylił się, aby wziąć do ręki inną rozgwiadzę i rzucając ją do wody, powiedział:

– A jednak zmienię ten fakt dla tej oto rozgwiadzy.

Mężczyzna przez chwilę milczał, potem pochylił się, zdjął buty i skarpety i szedł na plażę. Zaczął zbierać rozgwiadzy i wrzucać je do morza. Po chwili zrobił to samo dwie dziewczyny. Było ich czworo, wrzucających rozgwiadzy do wody. Po paru minutach było ich pięćdziesięcioro, potem sto, dwieście, tysiące osób, które wrzucały rozgwiadzy do morza. W ten sposób uratowano je wszystkie.

Wystarczyłoby, aby dla przemiany świata ktoś, nawet mały, miał odwagę rozpocząć.

J. Canfield, M. V. Hansen, *Balsam dla duszy 3. 101 opowieści otwierających serca i kojących duszę*, Dom Wydawniczy „Rebis”, Poznań 2001.



ZARZĄDZANIE PIENIĘDZMI

EKONOMIA 
jest kobieta

OD WORKA SIANA DO PIENIĄDZA WIRTUALNEGO

CEL

- Zapoznanie z historią pieniędzy i ich różnymi formami na przestrzeni wieków.

ZAMIERZENIA

Po zajęciach uczestniczka będzie:

- wiedziała, czym są pieniądze i do czego służą,
- znała kilka historycznych form pieniędzy,
- znała co najmniej dwie przyczyny, dla których formy pieniędzy zmieniały się na przestrzeni dziejów.

MATERIAŁY

- Przebranie i worek dla Pani Złotówki, chusta animacyjna, tkanina na tunel, przygotowane na podstawie załączników obrazki jaskiniowe, rebusy w kopertach (dla każdej grupy), ilustracje przedstawiające różne rodzaje pieniędzy, współczesna moneta wartości 1 zł, modelina, stemperek do odciskania w modelinie, duże arkusze papieru (dla każdej grupy), kolorowe mazaki.
- Załączniki do ściągnięcia z Internetu (<http://cbp.zhp.pl/program/od-worka-siana-do-pieniadza-wirtualnego-czyli-historia-pieniadza/>).

DLACZEGO WARTO

Pieniądze towarzyszą człowiekowi od momentu, gdy rozwinął działalność wytwórczą. Ich forma zmienia się, lecz funkcja pozostaje taka sama. Zajęcia o historii pieniędzy są przyczynkiem do poznawania historii rozwoju życia społecznego i gospodarczego.



PRZEBIEG ZAJĘĆ

1. Wprowadzenie (opowieść) 7 min

Prowadząca przedstawia dziewczynkom Panią Złotówkę:

„Która z was dzisiaj coś kupowała? Czy zastanawialiście się kiedyś, co by było, gdyby nie było pieniędzy? Czy wiecie, że kiedyś pieniądze nie istniały? Chciałybyście przekonać się, jak się wtedy żyło? I jak to się stało, że dzisiaj mamy szeleszczące banknoty i grzechoczące monety? Zaprosiłam do nas kogoś, kto to wszystko przeżył: Panią Złotówkę. Jak myślicie, gdzie mogła się schować?”.

W sali leży worek wyglądający jak wielka sakiewka. Gdy dzieci zauważą worek, wychodzi z niego Pani Złotówka. Może mieć twarz pomalowaną srebrną farbą i srebrną perukę, a także kostium z folii aluminiowej. Pani Złotówka zwraca się do uczestniczek zajęć:

„Witajcie! Jestem Pani Złotówka. Każdy zna moją młodszą siostrę (pokazuje współczesną monetę wartości 1 zł). Słyszałam, że chcecie poznać moją historię. Czy to prawda? Czy wszyscy chcą wybrać się ze mną w podróż w przeszłość, do czasów, gdy nie było mnie

jeszcze na świecie? (Dzieci się zgadzają). Prze-
nieśmy się więc w czasie”.

2. Przenosiny w czasie (ćwiczenie) 5 min

Dzieci po kolei przechodzą przez tunel pro-
wadzący do przeszłości. W tym czasie prowa-
dząca wiesza na ścianach wydrukowane lub
narysowane na dużych arkuszach jaskiniowe
obrazki (załącznik 1).

3. Opowieść Pani Złotówki (cd.) 3 min

„Witajcie w czasach prehistorii, kiedy nie było
pieniędzy. W ogromnych lasach żyło mnóstwo
zwierząt, ludzie lepili garnki i wykuwali narzę-
dzia z kamienia, domy budowano z gliny i nie
było telewizorów, telefonów ani Internetu. Gdy
nie było pieniędzy, ludzie wymieniali się tym,
co mieli”.

4. Towar za towar (zabawa) 12 min

Każda uczestniczka dostaje zadanie do wykona-
nia, np. „upiecz ciasto” oraz zestaw przedmio-
tów (lub ilustracji przedstawiających przedmio-
ty), którymi może dysponować, nieprzydatnych
do wykonania tego zadania. Każda ma inne
zadanie i inne przedmioty (jeśli w grupie jest
więcej niż dziesięcioro dzieci, zadania i zestawy
przedmiotów mogą się powtarzać).

Celem zabawy jest wymiana posiadanych
rzeczy z innymi dziećmi i w rezultacie tego
zebranie atrybutów potrzebnych do wykona-
nia zadania. Lista przykładowych zadań oraz
przedmiotów znajduje się w załączniku 2.

5. Barter (rebus) 5 min

Prowadząca rozdaje kilkuosobowym grupom
koperty zawierające rebus przygotowany we-
dług załącznika 3. Rozwiązując go, uczest-
niczki dowiadują się, jak się nazywa wymiana
„towar za towar”.

6. Opowieści Pani Złotówki (cd.) 3 min

„Nie zawsze ludzie chcieli brać to, co im ofero-
wano za ich towary. Wyobraźcie sobie, że ktoś

jest piekarzem i ma chleb, którego potrzebuje-
cie, a wy możecie mu dać za niego tylko żywe
kury, których on nie potrzebuje, a w dodatku
nie ma gdzie ich trzymać. Co zrobić w takiej
sytuacji?

Wielu ludzi miało podobne problemy, dlate-
go z czasem wybrano tylko kilka przedmiotów,
którymi można było płacić za towary. Nazwa-
no je płacidlami. Były to przedmioty trwałe,
wartościowe, które łatwo dawały się podzielić i
przetransportować. Płacidlami stały się zboże,
bydło, muszle, skóry i sól.

7. Płacidła (ćwiczenie) 10 min

Dziewczynki stają w kole. Prowadząca dzieli je
na pięć grup, nadając im kolejno nazwy: zboże,
bydło, muszle, skóry i sól. Na okrzyk „zboże”
dzieci, które należą do odpowiedniej grupy, za-
mieniają się miejscami. Podobnie dzieje się po
wypowiedzeniu innych nazw. Na okrzyk „płaci-
dła” zamieniają się miejscami wszystkie dzieci.
Ćwiczenie można przeprowadzić z chustą ani-
macyjną, pod którą przebiegają dzieci.

8. Wartość płacidel (dyskusja) 5 min

W krótkiej rozmowie z dziećmi prowadząca
wykorzystuje pytania pomocnicze:

- Czy zboże ma taką samą wartość, jak bydło?
- Ile muszli trzeba było dać za jeden worek
soli?

9. Wybijanie monet (praca plastyczna) 20 min

Już w starożytnych Chinach zaczęto wyrabiać
monety ze złota i srebra – pierwsze pieniądze!
Pani Złotówka pokazuje ilustracje przedsta-
wiający historyczne monety (załącznik 4a).

Uczestniczki mogą same wybić sobie wła-
sne monety. Każda zawija krążek z modeliny
w folię aluminiową. Następnie dziewczynki
kolejno uderzają w krążki małym młotkiem
z przymocowanym stempelkiem z gumki do
wycierania (przyniesionym przez prowadzącą).

10. Pieniądz przyszłości (praca w grupach, prezentacja) 15 min

Pieniądze wykonane ze złota były kosztowne i bardzo ciężkie. Dlatego wymyślono pieniądze papierowe (przykłady dawnych banknotów znajdują się w załączniku 4b). A co będzie w przyszłości? Czy świat opanują pieniądze elektroniczne? Uczestniczki zajęć w kilkusos-

bowych grupach wymyślają pieniądze przyszłości. Prezentują je na rysunkach lub opowiadają o nich.

11. Podsumowanie (rozmowa) 5 min

Pani Złotówka dziękuje dzieciom za wspólną podróż w czasie i zachęca je do podjęcia zadań dodatkowych.

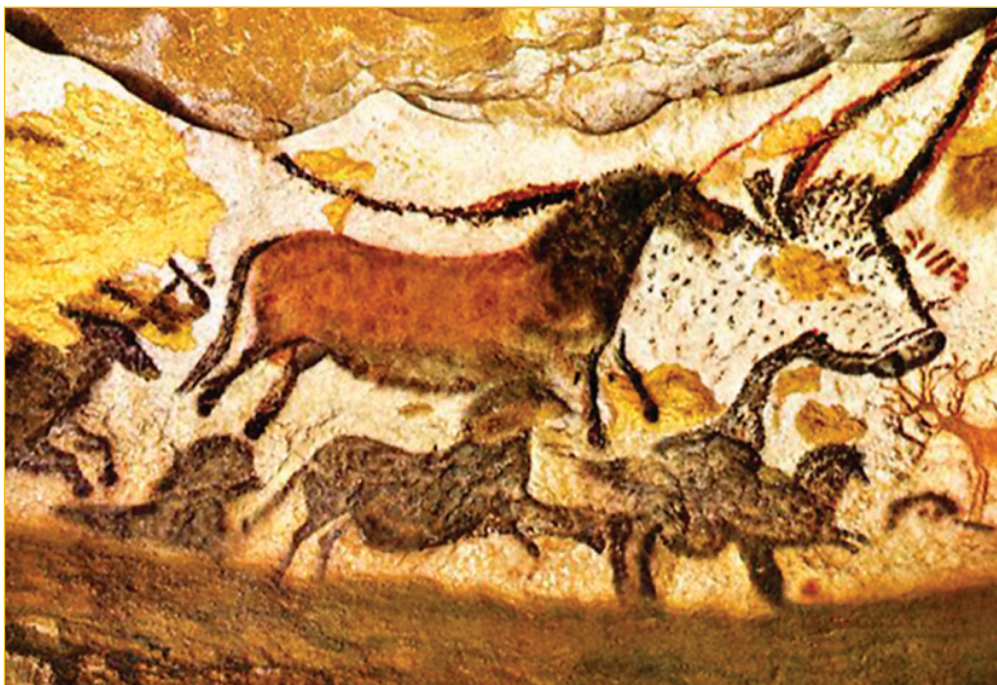
ZADANIA DODATKOWE

- Odwiedź muzeum, w którym są dawne monety (np. archeologiczne, etnograficzne).
- Dowiedz się, skąd się biorą skarby. Poszukaj legendy lub prawdziwej historii dotyczącej skarbu znalezionej w twojej okolicy.
- Dowiedz się, jak się nazywa ktoś, kto zbiera monety z dawnych czasów. Spotkaj się z taką osobą i przeprowadź z nią wywiad, aby dowiedzieć się, dlaczego się tym zajmuje.

Inne scenariusze w obszarze „Zarządzanie pieniędzmi” dla tej grupy wiekowej:

- „Droga pieniądza, czyli jak powstaje pieniądz”,
- „Idziemy do sklepu”.

ZAŁĄCZNIK 1. MALARSTWO JASKINIOWE



ZAŁĄCZNIK 2. ZADANIA I PRZEDMIOTY DO WYMIANY TOWAROWEJ

UGOTUJ OBIAD

NARYSUJ COŚ

IDŹ NA ROLKI

OBEJRZYJ FILM

ZBUDUJ ZAMEK Z PIASKU

JEDŹ NA WYCIECZKĘ

UPIECZ CIASTO

PRZYSZYJ GUZIK

UBIERZ SIĘ

PRZYGOTUJ ŚNIADANIE

makaron

kalafor

kredki

karton

rolki

ochraniacze

płyta DVD z filmem

laptop

piasek

łopatka

rower

kask

mąka

cukier

guzik

igła z nitką

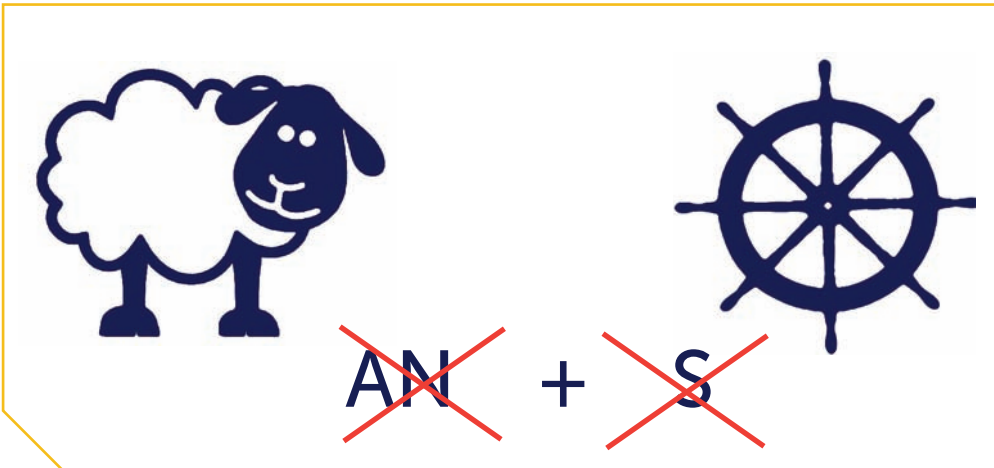
sweter

czapka

płatki śniadaniowe

mleko

ZAŁĄCZNIK 3. REBUS



Źródło: P. Stanek, A. Zapała, *Dukaty Decjusza. Pakiet dydaktyczny dla nauczycieli*, [online], <http://villa.org.pl/villa/wp-content/uploads/pliki/dukatynaucz.pdf>, [dostęp 20 maja 2015]

ZAŁĄCZNIK 4A. DAWNE MONETY

▶ 15 krajcarów – moneta księstwa oleśnickiego z XVII w.



awers



rewers

▶ 1 zł – moneta z okresu II Rzeczypospolitej



awers



rewers

▶ 1 zł – moneta z okresu PRL



awers



rewers

ZAŁĄCZNIK 4B. DAWNE BANKNOTY

Banknot z okresu II Rzeczypospolitej



Banknot z okresu PRL



Banknot z końcowego okresu PRL



OSZCZĘDZANIE DROGĄ DO BOGACTWA

CEL

- Uświadomienie znaczenia oszczędzania pieniędzy.

ZAMIERZENIA

Po zajęciach uczestniczka będzie:

- rozumiała, co to znaczy oszczędzać,
- wiedziała, dlaczego oszczędzanie jest ważne,
- świadoma swojego podejścia do wydawanych pieniędzy.

MATERIAŁY I SPRZĘT

- Wydrukowane materiały z załączników, duży arkusz papieru, długopisy, mazaki.
- Załączniki do ściągnięcia z Internetu (<http://cbp.zhp.pl/program/oszczedzanie-droga-do-bogactwa/>).

DLACZEGO WARTO

Oszczędzanie jest umiejętnością, którą każdy człowiek powinien opanować, szczególnie potrzebną w świecie zdominowanym przez konsumpcję.

PRZEBIEG ZAJĘĆ

1. Wprowadzenie do tematu zajęć

(ćwiczenie) **10 min**

Uczestniczki w małych grupach układają z rozsypanych części zdań (**załącznik 1**) powiedzenia i przysłowia dotyczące pieniędzy. Następnie wspólnie z prowadzącą wyjaśniają ich znaczenie.

2. Znaczenie oszczędzania (pogadanka)

5 min

Prowadząca opowiada o znaczeniu oszczędzania:

„Aby zrozumieć, dlaczego warto oszczędzać, cofnijmy się do czasów, w których nie było pieniędzy, a większość dochodów stanowiły zbiory zboża lub upolowana zwierzyna. Czy ówczesny człowiek od razu zjadał całą zebraną żywność? Czy takie zachowanie byłoby racjonalne? Z pewnością nie. Część pożywienia zostawiano na gorsze lata, kiedy zbiory

będą mniejsze. W ten sposób zabezpieczano się przed głodem. Od tamtych czasów wiele się zmieniło, ale nadal nie jesteśmy w stanie dokładnie przewidzieć przyszłości. Nie możemy wykluczyć, że kiedyś nasze dochody obniżą się lub że zachorujemy i będziemy potrzebowali pieniędzy, aby pokryć koszty leczenia. Dlatego warto posiadać środki, które można przeznaczyć na niezbędne wydatki. Tak jak kiedyś zapasy żywności umożliwiały ludziom przeżycie w warunkach niskich plonów, tak dziś oszczędności pomagają nam funkcjonować w okresach niższych dochodów lub niespodziewanych wydatków”.

Jestem zaradny, więc oszczędzam, [online], http://zrozumfinanse.pl/poland/portal/finans_247.htm, [dostęp 20 maja 2015]

3. Dusigroszka czy rozrzutna (test) **10 min**

Wydawać czy oszczędzać? Jedno i drugie.

Wszyscy musimy wydawać pieniądze, żeby mieć co jeść, w co się ubrać, gdzie mieszkać. Jednak każdy jest inny, inaczej myśli o pieniądzach, inaczej nimi zarządza. Jedni wydają wszystko na luksusy, inni oszczędzają na czarną godzinę, jeszcze inni starają się trzymać gdzieś pośrodku. Rozwiązując test z załącznika 2, każda uczestniczka będzie mogła się przekonać, do jakiego typu ludzi należy.

Po zliczeniu odpowiedzi dziewczynki indywidualnie odczytują charakterystyki podane w drugiej części testu. Prowadząca uświadamia im, że znając już swoje zachowanie, mogą określić, nad czym należy popracować, co zmienić i jakie przyzwyczajenia kontynuować.

4. Scenki teatralne (praca w grupach) 20 min

Uczestniczki zajęć dzielą się na trzy grupy. Każda grupa otrzymuje temat scenki, jaką ma odegrać (ważne, aby wszystkie dziewczynki miały w niej swoją rolę). Grupy wymyślają sytuacje, w których występuje osoba rozrzutna, duszogszka lub osoba rozważna (załącznik 3). Podczas podsumowania dziewczynki wypowiadają się na temat sytuacji przedstawionych przez koleżanki.

5. Jak policzyć pieniądze (ćwiczenie) 20 min

Uczestniczki pracujące w dwu- lub trzyosobowych grupach dostają trzy zadania do wykonania (załącznik 4). Prowadząca wyjaśnia:

„Otrzymujecie do rozwiązania zadania dotyczący sytuacji codziennych, matematyki i finansów. Rozwiążcie je w swoich grupach. Nie ma znaczenia, ile czasu zajmie wam rozwiązanie zadania, ważne jest samo podjęcie próby zrozumienia otaczającego świata. Jednym zajmie to więcej czasu, innym mniej. Później wspólnie sprawdzimy i wytłumaczymy zadania, tak aby po zajęciach nie było osoby, która nie wie, jak to policzyć”.

Po wykonaniu zadania prowadząca prosi chętne osoby, aby podały uzyskane wyniki. Porównując je ze sobą, dziewczynki ustala-

ją, który wynik jest prawidłowy – i dlaczego. Prowadząca zachęca uczestniczki, które lepiej poradziły sobie z zadaniem, aby wytłumaczyły sposób rozwiązania innym. Należy unikać porównywania i oceniania, ważna jest współpraca i uczenie się od siebie nawzajem. Podsumowując, prowadząca pyta, czy matematyka jest potrzebna przy oszczędzaniu. Jeśli tak, to w jakich sytuacjach może się przydać?

6. Przysłowie (tamigtówka) 10 min

Uczestniczki odszyfrowują tekst przygotowany na podstawie załącznika 5 i odczytują zdanie: „Bez pracy nie ma kotaczy, a bez kasy nie ma pizzy”. Porozmawiajcie o tym, jak można rozumieć to zmodyfikowane przysłowie i w jaki sposób wiąże się ono z tematem zajęć.

7. Jak mogą oszczędzać (burza mózgów) 10 min

Uczestniczki wymyślają sposoby rozsądnego oszczędzania. Pomysły zapisują na dużym arkuszu papieru. Później zaznaczają te, które uznają za najciekawsze i najskuteczniejsze.

8. Podsumowanie zajęć (rozmowa) 5 min

Uczestniczki podsumowują zajęcia, oceniając, czy dowiedziały się na nich czegoś nowego na temat oszczędzania. Na koniec prowadząca zachęca dziewczynki do podjęcia zadań dodatkowych.



ZADANIA DODATKOWE

- ◀ Wykonaj plakat promujący wybraną formę oszczędzania.
- ◀ Zastanów się nad tym, co kupiłaś w ostatnim miesiącu. Na czym mogłaś zaoszczędzić?
- ◀ Porównaj ceny swoich ulubionych stodyczy w kilku sklepach. Czy się różnią?
- ◀ Opowiedz koleżankom o różnych sposobach oszczędzania. Zapytaj o ich pomysły.

Inny scenariusz w obszarze „Zarządzanie pieniędzmi” dla tej grupy wiekowej:

- ◀ „Zakupy porównawcze”.

ZAŁĄCZNIK 1

Grosz do grosza,	a będzie kokosza.
Od nędzy	do pieniędzy.
Oszczędzają bogaci	i nam się optaci.
Człowiek biedny ceni sobie każdą złotówkę,	bogaty każdy grosz.
Peniędzom trzeba rozkazywać,	a nie służyć im.
Peniądze	nie śmierzają.
Bądź oszczędny,	abyś mógł być szczodry.
Od przybytku	głowa nie boli.
Peniądze przychodzą pomatu,	a odchodzą jak piorun.

ZAŁĄCZNIK 2. OSZCZĘDNA CZY ROZRZUTNA?

1. W TWOIM POKOJU

Rozejrzyj się po swoim pokoju. Które zabawki lub gadzety kupiłaś (albo wyprosiłaś u kogoś, żeby ci je kupił) w ciągu ostatniego roku? Ile razy używałaś ich do tej pory?

- a) Mniej niż 10 razy.
- b) 10–25 razy.
- c) Ponad 25 razy.

2. CHOMIKOWANIE PIENIĘDZY

Kiedy wybierasz się na całonocną wycieczkę:

- a) Zawsze bierzesz wszystkie pieniądze, jakie masz, ponieważ może się zdarzyć, że zobaczysz coś, co zechcesz kupić.
- b) Masz przy sobie trochę pieniędzy, żeby kupić sobie coś do jedzenia i picia.
- c) Zabierasz ze sobą tylko pieniądze na bilet powrotny.

3. W SKLEPACH

Wyobraź sobie, że chodzisz z koleżankami po sklepach. Twoja przyjaciółka kupuje sobie nowe kolczyki, naprawdę świetne. A ty...

- Od razu kupujesz sobie takie same.
- Postanawiasz przemyśleć sprawę i wracasz do tego sklepu za tydzień, żeby się przekonać, czy kolczyki nadal ci się podobają.
- Gratulujesz przyjaciółce znakomitego zakupu, ale w duchu uważasz, że to jednak marnowanie pieniędzy.

4. POD KONIEC TYGODNIA

Zbliża się koniec tygodnia. Od ostatniego kieszonekowego minęło sześć dni. Co myślisz?

- Nic nie zostało, a ja wciąż nie oddałam Ance tego, co mi pożyczyła w poprzednim tygodniu.
- Chyba coś tam jeszcze brzęczy mi w kieszeni, ale to same drobne.
- Mito, że w tym tygodniu znów trochę zaoszczędziłam. Jeszcze tylko 1 432 zł i 67 gr i kupię sobie komputer. Ale muszę jeszcze zaoszczędzić na wakacje.

JAK CI POSZŁO?

Sprawdź, których odpowiedzi miałeś najwięcej:

- **Najwięcej a).** Zdecydowanie jesteś rozrzutna. Wydajesz pieniądze bez opamiętania. Staraj się powstrzymać od zakupów dokonywanych pod wpływem chwilowej fascynacji. Może postanowisz, że zawsze odczekasz tydzień, zanim kupisz to, co ci wpadło w oko?
- **Najwięcej b).** Jak większości ludzi, czasami wydajesz pieniądze, a czasami potrafisz powstrzymać się od wydatków. Przypuszczalnie zawsze masz przy sobie trochę grosza. Ważne, by umieć rozpoznać, czy dany zakup jest potrzebny, czy przeciwnie – można się bez niego obejść.
- **Najwięcej c).** Nie ulega wątpliwości, że zwykle oszczędzasz. Wolisz zachować pieniądze, niż je wydać i przypuszczalnie masz już jakieś oszczędności. Pamiętaj jednak, że rezygnowanie ze wszystkiego nie jest dobrym sposobem oszczędzania.

Na podstawie: P. Mason, M. Gordon, *Pieniądze nie rosną na drzewach*, Debit, Bielsko-Biała 2012

ZAŁĄCZNIK 3. TEMATY SCENEK

ROZRZUTNICZKA

Szastający kasą lekkoduch. Pieniądz się jej nie trzyma. Nieraz popisuje się swoją kasą – funduje wszystkim przekąski i napoje, choć wcale nie musi. Jeżeli widzi coś, na co ma ochotę – kupuje to bez zastanowienia. Często uświadamia sobie potem, że tak naprawdę nie jest jej to potrzebne. Ma wokół siebie rzeczy, które kupiła i cieszyła się nimi bardzo krótko lub w ogóle z nich nie korzystała.

DUSIGROSZKA

Oszczędna do bólu. Nie lubi wydawać pieniędzy nawet na najpilniejsze potrzeby. Gdy przychodzi zaptać wspólny rachunek, dyskutuje, czy rzeczywiście jej udział w kosztach musi być taki duży. Dlaczego miałaby płacić za kogoś?

ROZWAŻNA

W zarządzaniu pieniędzmi ważna jest dla niej równowaga między oszczędnościami a wydatkami. Rozsądnie planuje wydatki.

Na podstawie: P. Mason, M. Gordon, *Pieniądze nie rosną na drzewach*, Debit, Bielsko-Biała 2012

ZAŁĄCZNIK 4. MATEMATYKA NA CO DZIEŃ

1. Weronika otrzymuje co tydzień 8 zł kieszonkowego. Z tej kwoty odkłada zawsze 4 zł do skarbonki. Po ilu tygodniach oszczędzania będzie mogła kupić pitkę, która kosztuje 41 zł?

- Po 12 tygodniach.
- Po 10 tygodniach.
- Po 11 tygodniach.
- Po 9 tygodniach.

2. Kamila miała w skarbonce dwa banknoty po 20 zł, cztery po 10 zł, pięć monet pięciozłotowych, dwanaście dwuzłotowych i siedem złotych. Ile pieniędzy było w skarbonce Kamili?

3. Pani Wiestawa postanowiła co miesiąc odkładać 500 zł na kupno samochodu, który kosztuje 20 000 zł. Jednak z pieniędzy, które miała oszczędzać, codziennie kupowała paczkę papierosów za 10 zł. O ile dłużej będzie musiała oszczędzać? Zakładamy dla uproszczenia, że miesiąc ma 30 dni.

Rozwiązania

- Po 11 tygodniach.
- 136 zł.
- 5 lat dłużej. Względy finansowe także przemawiają za tym, że nie warto palić!

ZAŁĄCZNIK 5. ZASZYFROWANA WIADOMOŚĆ

Waszym zadaniem jest odczytanie zaszyfrowanego zdania. Każdej literze alfabetu odpowiada liczba zapisana w kluczu do szyfru. Wpiszcie do krutek litery i odczytajcie hasło. Litera x w tabelce oddziela jeden wyraz od drugiego.

20	12	14	x	9	19	8	16	24	x	17	11	12	x	6	8
			x						x				x		

23	10	21	8	16	14	24	x	8	x	20	12	14	x	23	8
							x		x				x		

2	24	x	17	11	12	x	6	8	x	9	11	14	14	24
		x				x			x					

KLUCZ DO SZYFRU

A	Ą	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
8	13	20	16	7	12	1	18	3	11	5	23	22
Ł	M	N	O	Ó	P	R	S	T	U	W	Y	Z
21	6	17	10	26	9	19	2	15	25	4	24	14

LOKALNY SKLEP CZY HIPERMARKET?

CEL

- Pokazanie różnic w zakupach w małych sklepach i dużych sieciach handlowych.

ZAMIERZENIA

Po zajęciach uczestniczka będzie:

- znała różne aspekty, które warto wziąć pod uwagę, wybierając miejsce robienia zakupów,
- wiedziała, czym różnią się zakupy w małym i dużym sklepie (pod różnymi względami),
- znała przykładowe techniki stosowane w celu zachęcenia klientów i klientki do robienia dużych zakupów.

MATERIAŁY

- Ulotki reklamowe z okolicznych sklepów i sklepików (jeśli małe sklepy nie mają ulotek, należy wcześniej sprawdzić i spisać ceny podstawowych produktów), kupione wcześniej produkty do ćwiczenia z punktu 4, odpowiednio przygotowane załączniki, duży arkusz papieru, kartki, długopisy, mazaki.
- Załączniki do ściągnięcia z Internetu (<http://cbp.zhp.pl/program/lokalny-sklep-czy-supermarket/>).

DLACZEGO WARTO

Coraz częściej małe osiedlowe sklepiki są wypierane przez hipermarkety. Czy to dobrze? Jaką cenę płacimy za wygodę kupowania wszystkiego w jednym miejscu? Jakie triki stosują duże sieci handlowe, aby przyciągnąć klientów i klientki? Czy produkty z hipermarketu i małego sklepu różnią się od siebie pod względem ceny i jakości? Kto korzysta na tym, że robimy zakupy w jakimś sklepie? Na te i inne pytania powinny odpowiedzieć nasze zajęcia.

PRZEBIEG ZAJĘĆ

1. Co jest dla ciebie ważne podczas robienia zakupów (burza mózgów) **5 min**

Uczestniczki wymieniają, co jest dla nich ważne podczas robienia zakupów (np. cena, jakość, wybór produktów, miła obsługa). Prowadząca zapisuje wszystkie wymienione aspekty na tablicy lub dużym arkuszu papieru, przydadzą się w kolejnym kroku.

2. Gdzie lepiej (dyskusja) **10 min**

Prowadząca rozkłada trzy kartki z napisami: „hipermarket”, „osiedlowy sklepik” i „?”. Następnie zadaje pytania dotyczące spraw, które

uczestniczki wymieniły w pierwszym punkcie zajęć, np:

- W którym miejscu sprzedaje się produkty lepsze jakościowo?
- Gdzie zakupy wymagają mniej czasu?
- Gdzie łatwiej o miłą obsługę?

Każda uczestniczka staje przy kartce, która – jej zdaniem – zawiera właściwą odpowiedź na pytanie. Chętne osoby mogą się wypowiedzieć i uzasadnić swój wybór. Kartka ze znakiem zapytania jest przeznaczona dla osób, które nie wiedzą, jak odpowiedzieć lub uważają, że nie ma jednoznacznej odpowiedzi na to pytanie.

3. Gdzie najtaniej (ćwiczenie) 15 min

Uczestniczki dzielą się na kilkusobowe grupy. Prowadząca daje grupom gazetkę reklamową jednego z okolicznych sklepów (koniecznie z cenami) lub wykaz cen różnych produktów w wybranym sklepie. Jedna grupa powinna otrzymać ulotki wszystkich sklepów.

Zadaniem poszczególnych grup jest odnalezienie w swojej gazecie produktów z otrzymanej listy zakupów (załącznik 1) i policzenie, ile takie zakupy będą kosztować w danym sklepie. Grupa, która dostała ulotki wszystkich sklepów, ma skomponować najtańszą wersję takich samych zakupów (czyli każdy produkt kupuje się w sklepie, w którym jest on najtańszy).

Po prezentacji wyników uczestniczki zajęć zastanawiają się, jakie różnice cenowe są między poszczególnymi sklepami i z czego one wynikają. Do ilu sklepów trzeba pójść, żeby zrobić najtańsze zakupy? Ile można w ten sposób zaoszczędzić? Czy to się opłaca?

4. Ślepa próba (ćwiczenie) 20 min

Celem ćwiczenia jest stwierdzenie, czy produkty żywnościowe kupione w dwóch miejscach różnią się od siebie pod względem jakości. Do wykonania ćwiczenia potrzebny jest taki sam produkt (najlepiej owoce) zakupiony w hipermarkecie i osiedlowym warzywniaku. Ważne, żeby owoce były z tej samej odmiany. Nie porównujemy np. jabłek cortland z jednego sklepu z jabłkami lobo z innego.

Owoce należy umyć i podzielić na małe porcje. Część z nich warto zostawić w całości, tak żeby można było porównać ich ogólny wygląd. Uczestniczki dostają do spróbowania owoce z dwóch źródeł, ale nie wiedzą, które gdzie kupiono. Próbkę są podpisane A i B. Po degustacji każda uczestniczka pisze na kartce, które owoce są, jej zdaniem, lepsze. Po podliczeniu głosów prowadząca informuje, gdzie były kupione poszczególne próbki. Które źródło owoców okazało się lepsze? Czy jest to zgodne z tym, czego się spodziewałyście?

Ćwiczenie można rozszerzyć o inne produkty. Można też osobno oceniać smak i wygląd owoców – być może najładniejsze jabłka wcale nie są najsmaczniejsze!

5. Hipermarketowa manipulacja (ćwiczenie)

15 min

Duże sklepy stosują różne techniki, które mają sprawić, że klient lub klientka kupi więcej (i niekoniecznie to, czego potrzebuje). Prowadząca chowa kartki z hasłami z załącznika 2. Każde hasło dotyczy jednej z takich technik. Zadaniem pracujących w grupach uczestniczek jest odnalezienie ukrytych kartek i opowiedzenie pozostałym o określonym rodzaju hipermarketowej manipulacji. Następnie uczestniczki wspólnie odpowiadają na pytania:

- Czy takie same techniki da się stosować w małych sklepach?
- Czy spotkały się z inną manipulacją, nieprzedstawioną na ilustracjach?
- Jak się bronić przed hipermarketowymi manipulacjami?

6. Kto zarabia na tym, że kupujesz w tym sklepie (ćwiczenie) 10 min

Prowadząca daje każdej grupie układaną przygotowaną na podstawie załącznika 3. Zadanie polega na dopasowaniu do siebie nazwy sklepu i nazwy kraju, z którego pochodzi dana sieć handlowa. Podsumowując ćwiczenie, uczestniczki wskazują zalety kupowania w polskich sklepach (podatki płacone w Polsce, krótsza droga produktów wytwarzanych w naszym kraju). Trzeba jednak zwrócić uwagę na fakt, że nie zawsze w polskim sklepie są sprzedawane polskie produkty.

7. Podsumowanie zajęć (rozmowa) 15 min

Uczestniczki wypowiadają się na temat tego, czy zajęcia zmieniły sposób, w jaki postrzegają sklepy, w których one i ich rodziny robią zakupy. Na koniec zajęć prowadząca proponuje podjęcie zadań dodatkowych.

ZADANIA DODATKOWE

- ▶ Wykonaj razem z koleżankami zakupową mapę okolicy. Przy każdym sklepie zaznaczcie jedną rzecz, dla której warto robić w nim zakupy (np. „zawsze świeże owoce”, „miła obsługa”, „ciekawe promocje”).
- ▶ Zaplanuj z rodzicami tygodniowe zakupy żywnościowe dla rodziny. Ustal, gdzie najlepiej kupić poszczególne produkty. Zrób listę zakupów i pilnuj, aby nie kupować rzeczy spoza niej.
- ▶ Wybierz produkt, który często kupujesz (np. ulubioną przekąskę lub napój). Porównaj jego

ceny w okolicznych sklepach. Sprawdź, czy cena tego produktu się zmienia, czy są jakieś promocje.

- ▶ Porozmawiaj z osobami pracującymi w małym sklepie i w hipermarketcie. Dowiedz się, czym różnią się te miejsca z punktu widzenia pracownika.
- ▶ Wybierz się do najbliższego hipermarketu i zaobserwuj, które z omawianych technik manipulacyjnych zastosował ten sklep.

Inspiracje:

- ▶ *Hipermarkety*, [online], <http://www.okiem.pl/ojczyzna/hipermarkety.htm>, [dostęp 20 maja 2015].

Inny scenariusz w obszarze „Zarządzanie pieniędzmi” dla tej grupy wiekowej:

- ▶ „Projektowanie firmy”.

ZAŁĄCZNIK 1. LISTA ZAKUPÓW

PRODUKT	CENA
500 g (bochenek) chleba	
1 l mleka (3,2 % tłuszczu)	
kostka masła	
0,5 kg żółtego sera	
10 jajek (rozmiar M)	
tabliczka mlecznej czekolady	
1 kg jabłek	
1 l soku pomarańczowego	
Razem	

- ▶ Duże wózki na zakupy, które skłaniają do robienia dużych zakupów.
- ▶ Zapach świeżego pieczywa.
- ▶ Odpowiednio dobrana muzyka.
- ▶ Rozkład alejek taki, żeby klient spędził w sklepie jak najwięcej czasu.
- ▶ Najpotrzebniejsze rzeczy (np. pieczywo) umieszczone najdalej od wejścia, aby klient wszedł w głąb sali i kupił po drodze coś jeszcze.
- ▶ Hostessy zachęcające do zakupu, degustacje.

ZAŁĄCZNIK 2. TECHNIKI MANIPULACJI W HIPERMARKETACH

- ▶ Promocje, obniżki cen.
- ▶ „Wystawki” przy kasie, czyli coś, co kupimy w ostatniej chwili, stojąc w kolejce do kasy.



ZAŁĄCZNIK 3. SIECI HANDLOWE



TESCO

WIELKA BRYTANIA



real

NIEMCY



Carrefour

FRANCJA



Biedronka
Codziennie niskie ceny

PORTUGALIA



Piotr i Paweł
SUPERMARKET

POLSKA



Auchan

FRANCJA



LIDL

NIEMCY



alma
DELIKATESY

POLSKA

CZY TYLKO PRZEDSIĘBIORCZYNIEMOGA BYĆ PRZEDSIĘBIORCZE?

CEL

- Zapoznanie z pojęciem przedsiębiorczości.
- Uświadomienie, że warto postrzegać rzeczywistość w szerszej perspektywie.

ZAMIERZENIA

Po zajęciach uczestniczka będzie:

- wiedziała, czym jest przedsiębiorczość,
- umiała dostrzec w otoczeniu szanse do wykorzystania,
- potrafiła spojrzeć na otoczenie z wielu punktów widzenia,
- wiedziała, jak osiągnęły sukces młode Polki.

MATERIAŁY

- Wydrukowane załączniki, mazaki, duży arkusz papieru, kartki.
- Załączniki do ściągnięcia z Internetu (<http://cbp.zhp.pl/program/czy-tylko-przedsiębior-czynie-moga-byc-przedsiębiorcze-jak-odejść-od-schematów-myslenia-i-wyjść-z-pudełka-a-książek-recenzuje/>).

DLACZEGO WARTO

Przedsiębiorczość to coś więcej niż założenie własnej firmy i prowadzenie biznesu. Przedsiębiorczość wiąże się z codziennym dostrzeganiem szans na działanie i ich wykorzystywaniem. Do bycia przedsiębiorczą potrzebne jest spojrzenie na każdą sytuację z różnych perspektyw oraz umiejętność zadawania pytań.

PRZEBIEG ZAJĘĆ

1. Co to znaczy „przedsiębiorczość” (ćwiczenie i dyskusja) **10 min**

Uczestniczki dzielą się na kilkusobowe grupy, w których starają się określić znaczenie słowa „przedsiębiorczość”. Zapisują efekty swojej pracy. Następnie porównują sformułowane definicje, prowadząca może także przedstawić wyjaśnienie tego pojęcia zaproponowane w [załączniku 1](#). Jakie są rozbieżności? Czy są elementy wspólne dla wszystkich definicji?

2. Portret kobiety przedsiębiorczej (ćwiczenie i praca plastyczna) **15 min**

Uczestniczki tworzą w grupach portret kobiety przedsiębiorczej. Rysują jej wizerunek oraz opisują cechy i umiejętności, jakie powinna po-

siadać. Podczas podsumowania prowadząca zapisuje wymienione cechy na dużym arkuszu papieru. Potem uczestniczki wybierają cechy i umiejętności, które uznają za kluczowe.

3. Polskie kobiety biznesu (praca z tekstem) **10 min**

Po stworzeniu portretu idealnej kobiety sukcesu uczestniczki przyglądają się przykładom z życia. Zapoznają się z postaciami przedstawionymi w [załączniku 3](#) i zastanawiają się, czemu zawdzięczają one sukces. W jaki sposób udało im się spełnić marzenia? Okazuje się, że wszystkie umiały dostrzec szansę i dobrze ją wykorzystać. Jedną z tajemnic sukcesu jest więc umiejętność wykorzystania szans.

4. Skojarzenia (ćwiczenie) 10 min

Używając załącznika 2, uczestniczki opisują rysunki zgodnie z tym, co na nich dostrzegają. Prowadząca zachęca, aby pobudziły swoją wyobraźnię i wyszły poza pierwsze skojarzenie. Do każdego rysunku została podana jedna odpowiedź, jednak trzeba pamiętać, że nie jest ona jedyną poprawną. Zadanie ma na celu ukazanie wpływu sugestii na nasz punkt widzenia i uświadomienie wielu możliwości postrzegania tej samej sprawy.

5. Do czego służy... (burza mózgów) 10 min

Uczestniczki indywidualnie wymyślają i zapisują jak najwięcej zastosowań wskazanego im przedmiotu. Może to być dowolna rzecz (doniczka, plastikowa butelka itp.). Chodzi o to, by dostrzec jak najwięcej możliwości zastosowania tego przedmiotu, bez względu na ich zasadność (np. plastikowa butelka może służyć jako podstawa pod stół, wiatrak, reflektor,

pokrycie dachu). Można wyobrazić sobie, że przedmiot tniemy, zgniatamy lub przetwarzamy w inny sposób. Uczestniczki zastanawiają się również, komu przedmiot w wymyślonych zastosowaniach mógłby się przydać. Mogą przygotować scenkę, w której pokażą, jak sprzedają ten przedmiot osobie, która go wykorzysta.

6. Plany biznesowe (ćwiczenie) 20 min

Teraz można przetożyć niesztampowe myślenie na biznes. Jakie szanse daje szukanie nietypowych rozwiązań? Zastanówcie się nad tym, jakie szanse dla drużyny (klasy, grupy młodzieży) można znaleźć w waszym otoczeniu. Czy jest możliwość nawiązania współpracy z jakimś sponsorem? Zastanówcie się, jakie korzyści przedsiębiorcy mogą mieć ze współpracy z wami. Co możecie im zaproponować (jako klasa, drużyna, grupa młodzieży) w zamian za wsparcie?



7. Plan działania (ćwiczenie) 15 min

Zaplanujcie kroki prowadzące do podjęcia jak najkorzystniejszej współpracy z wybranym

przedsiębiorcą. Określcie, co możecie zaoferować i jak zachęcicie przedsiębiorców do współpracy. Jaki będzie wasz pierwszy krok?

ZADANIA DODATKOWE

- Razem z koleżankami zapoznaj się z przedstawicielkami biznesu z całego świata (odnajdźcie przynajmniej jedną z każdego kontynentu).
- Przygotuj ofertę partnerską lub sponsorską drużyny (klasy), którą wykorzystacie w celu na-

wiązania współpracy z konkretnym przedsiębiorcą lub przedsiębiorczynią.

- Zaplanuj własny biznes – dowiedz się, jakie formalności należy załatwić w urzędach, stwórz jego wizję i opracuj biznes plan.

Inne scenariusze w obszarze „Zarządzanie pieniędzmi” dla tej grupy wiekowej:

- „Z czym się je CSR”,
- „Wyzwania ekonomiczna świata”.

ZAŁĄCZNIK 1. PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ

Przedsiębiorczość jest określana jako zespół cech i zachowań charakteryzujących pewną grupę społeczną, której przedstawicieli nazwa się przedsiębiorcami.

Przedsiębiorczość to także cecha charakteru, którą posiadają osoby przejmujące inicjatywę w działaniu i biorące życie we własne ręce. Osoba przedsiębiorcza nie chce siedzieć z założonymi rękami i czekać na to, co przyniesie jej los. Aktywnie działając, wywołuje i wzbudza pewne pożądane reakcje społeczeństwa oraz jednostek.

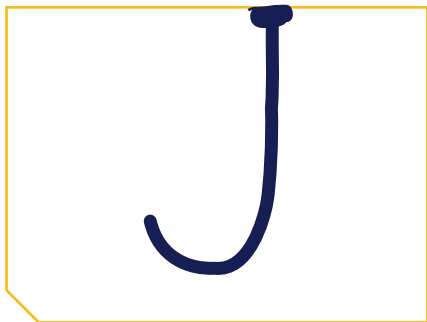
Przedsiębiorczość to również dziedzina działalności gospodarczej oraz podejmowanie inicjatywy w zakresie tworzenia nowych miejsc pracy, zakładania przedsiębiorstw i przyczyniania się do rozwoju gospodarczego społeczeństwa, w którym żyje dana osoba.

Przedsiębiorczość jest rozpatrywana jako zespół cech oraz jako proces. W ekonomii przedsiębiorczość oznacza zdolność do doskonalenia własnych pomysłów, do dążenia do znalezienia najlepszego wyjścia z danej sytuacji, do rozwijania podjętych decyzji oraz pomysłów.

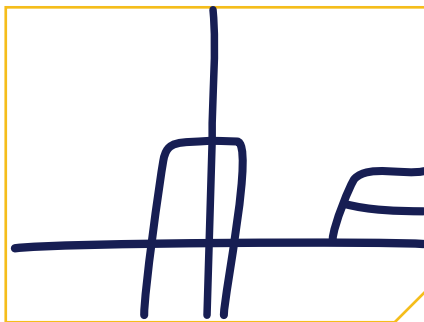
Przedsiębiorczość oznacza budowanie czegoś nowego w danych warunkach, jest to niejako akt tworzenia.

Przedsiębiorczość jest przede wszystkim dostrzeganiem szans w otoczeniu oraz wykorzystywaniem ich w celu osiągnięcia sukcesu w danej dziedzinie.

ZAŁĄCZNIK 2. CO TO JEST?



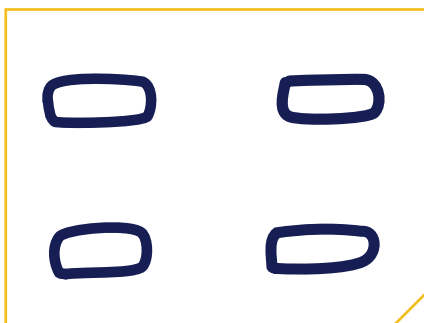
Matka siedząca na gąszi



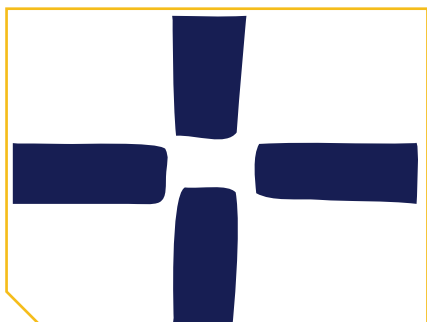
Samolot za oknem



Rafa w akwarium



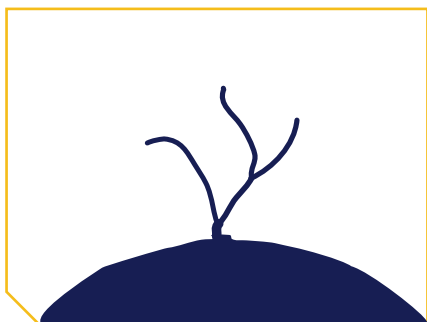
Samochód od dołu



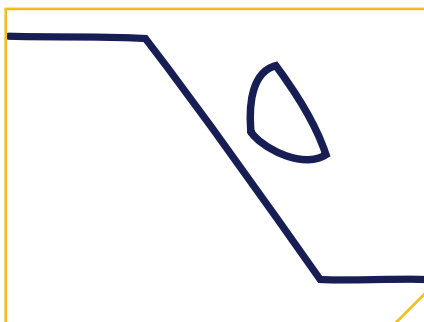
Cztery stonie pijące wodę



Garnek z uszami



Wieloryb tryskający wodą



Żółt staczący się z pagórka

ZAŁĄCZNIK 3. KOBIETY PRZEDSIĘBIORCZE

KRYSTYNA BOCZKOWSKA**konstruktorka sukcesu**

Co kobieta robi w firmie sprzedającej wkrętarki, młoty udarowe czy podkaszarki? Skutecznie łamię stereotypy. Od siedmiu lat Boczkowska jest prezesem firmy Robert Bosch sp. z o.o., która reprezentuje interesy tego giganta technologicznego w Polsce.

Sama jest konstruktorem, karierę rozpoczęła w legendarnych Zakładach Radiowych im. Marcina Kasprzaka. W polskim oddziale Boscha była jednym z pierwszych pracowników, potem systematycznie pięta się po szczeblach kariery. Od marca 2006 r. jest prezesem. Firmie pod jej przywództwem udaje się z roku na rok poprawiać rentowność i zysk, co na tak konkurencyjnym rynku nie jest proste.

OLGA GRYGIER-SIDDONS**pracodawca pożądany**

PwC jest od lat w czołówce najlepszych firm doradztwa podatkowego i jednocześnie najbardziej pożądanym pracodawcą. Być może dlatego, że od czterech lat kieruje nim kobieta.

Olga Grygier mając 18 lat, wyjechała do Anglii. Miała to być kilkumiesięczna wizyta u wujka, przedłużyła się jednak do 23 lat. W Anglii ukończyła studia w Manchesterze, potem trafiła do PwC, gdzie została partnerką. W 2004 r. wróciła do Polski, w Warszawie została szefową działu usług doradczych. W 2009 r. została szefem PwC w Polsce, a wkrótce obejmie stanowisko szefowej firmy w całym regionie. Jej sposób na sukces? Szybkie podejmowanie decyzji i samodyscyplina, w której pomaga jej uprawianie od kilkunastu lat jogi.

BEATA STELMACH**dypłomatka w biznesie**

To był biznesowy transfer 2013 r. W listopadzie Beata Stelmach z gabinetu wiceministra spraw zagranicznych trafiła na fotel dyrektora General Electric, trzeciego największego przedsiębiorstwa na świecie. Na nowym stanowisku ma odpowiadać za rozwój firmy w Polsce i krajach bałtyckich. Tylko u nas GE zatrudnia 10 tys. pracowników. Ma centrum technologiczne i pięć zakładów produkcyjnych.

MAŁGORZATA ADAMKIEWICZ**innowatorka w biznesie**

W jej firmie prowadzi się badania nad poszukiwaniem innowacyjnych leków na nowotwory. Małgorzata Adamkiewicz sprawuje funkcję dyrektorki generalnej Grupy Adamed – polskiej firmy farmaceutyczno-biotechnologicznej, producenta ponad 250 produktów nowej generacji, oferowanych w 40 krajach na całym świecie.

Małgorzata Adamkiewicz jest doktorem nauk medycznych. Ukończyła Wydział Lekarski Uniwersytetu Medycznego w Warszawie oraz The Stockholm School of Economics Executive Educations. Swoje osiągnięcia i prace w dziedzinie medycyny prezentowała na konferencjach w Polsce i za jej granicami oraz na łamach cenionych pism naukowych. Karierę zawodową rozpoczęła w Klinice Endokrynologii Centrum Medycznego Kształcenia Podyplomowego w Warszawie. Od lat jest związana z Grupą Adamed, gdzie opracowywała rozwiązania i patenty na leki przełamujące monopol zachodnich koncernów. Dzięki temu miliony Polaków i Polek uzyskały dostęp do nowoczesnych terapii.

Obecnie odpowiada za działalność operacyjną Grupy Adamed, która zatrudnia blisko 1400 osób, ma filie na Ukrainie, w Rosji, Hiszpanii i Kazachstanie. Jest pierwszą tego typu polską

firmą, która utworzyła konsorcjum naukowo-przemysłowe z polskimi uczelniami i prowadzi badania nad innowacyjnymi terapiami.

Adamkiewicz jest także związana z branżą hotelarską. Jest udziałowczynią cztero-gwiazdkowego hotelu Narvil – Conference

& Spa w Serocku. Poza tym jest członkinią Polskiej Rady Biznesu oraz Business Centre Club. Zasiada w radzie nadzorczej Banku Pekao SA. Jest także członkinią Światowego Towarzystwa Endokrynologicznego.

Ranking „Wprost”. Najbardziej wpływowe kobiety w Polsce. Kategoria: Biznes, [online], <http://www.wprost.pl/ar/437002/Ranking-WPROST-Najbardziej-wplywowe-kobiety-w-Polsce-Kategoria-Biznes/>, [dostęp 20 maja 2015]



MOJA PRZYSZŁOŚĆ EKONOMICZNA

EKONOMIA
jest kobietą 

CZY KAŻDA PRACA SIĘ OPLACA, CZYLI KIM BĘDĘ W PRZYSZŁOŚCI?

CELE

- Inspirowanie do myślenia o przyszłości i wyborze zawodu.
- Zapoznanie z czynnikami, które trzeba brać pod uwagę przy wyborze zawodu.

ZAMIERZENIA

Po zajęciach uczestniczka będzie:

- wiedziała, co to jest praca zawodowa,
- samodzielnie zdobywała informacje o różnych zawodach,
- umiała wskazać słabe i mocne strony wymarzonego zawodu,
- zdawała sobie sprawę ze znaczenia pracy w życiu człowieka.

MATERIAŁY

- Kartki z zagadkami, woreczek, puzzle z fotografii (dla każdej grupy), kartki, długopisy, mazaki, kredki, kleje, nożyczki.
- Załączniki do ściągnięcia z Internetu (<http://cbp.zhp.pl/program/czy-kazda-praca-sie-oplaca-kim-bede-w-przyszlosci/>).

DLACZEGO WARTO

Praca jest ważnym elementem naszego życia. Kariera zawodowa odgrywa dużą rolę w realizacji celów, marzeń i rozwoju człowieka. Proponowane zajęcia mają na celu ukształtowanie drogi do jak najwłaściwszego wyboru zawodu.

PRZEBIEG ZAJĘĆ

1. Jaki to zawód (zagadki) 10 min

W woreczku znajdują się kartki z zagadkami z załącznika 1. Wskazane dzieci losują je i odczytują zagadki. Zadaniem pozostałych uczestników jest odgadnięcie, o jaki zawód chodzi.

2. Praca i zawód (dyskusja) 10 min

Prowadząca zadaje pytania, które ukierunkowują wypowiedzi dzieci:

- Co to jest praca?
- Po co ludzie pracują?
- Jakie znacze zawody?
- Jakie zawody wykonują wasi najbliżsi?
- Jakie zawody potrzebne są nam w życiu?
- Jakie zawody są najniebezpieczniejsze?
- Jakie zawody są dla was najciekawsze?

- Kim chcielibyście zostać w przyszłości?

Podsumowując, prowadząca precyzuje pojęcia „praca” i „zawód”.

3. Puzzle zawodowe (ćwiczenie) 10 min

Uczestniczki, podzielone na kilkusobowe grupy, układają puzzle wyobrażające przedstawicielki różnych zawodów (prowadząca przygotowuje je według załącznika 2 lub wybiera inne zawody i zdjęcia). Następnie wymieniają cechy, które powinny charakteryzować przedstawicielki danego zawodu, np.:

- lekarka – odpowiedzialna, mądra, pracowita, cierpliwa, wrażliwa,
- aktorka – przebojowa, uzdolniona, pewna siebie, zabawna.

4. Jaki to zawód (kalambury) 15 min

Dziewczynki, podzielone na dwie grupy, siadają osobno i po radzie wybierają jakiś zawód. Następnie każda grupa deleguje swoją przedstawicielkę, która prezentuje go bez użycia słów. Zadaniem drugiej grupy jest odgadnięcie, o jaki zawód chodzi.

5. Dlaczego warto pracować (burza mózgów)

5 min

W kilkuosobowych grupach dziewczynki zapisują pomysły na kartkach i przyklejają je na arkuszach przeznaczonych dla różnych zawodów, np. ogrodniczka, lekarka, nauczycielka, policjantka, sprzedawczyni, przedszkolanka, architektka.

6. Co determinuje wybór zawodu (dyskusja „słoneczko”) 5 min

Uczestniczki otrzymują kartki, na których zapisują (lub rysują) to, co uważają za najważniejsze podczas wyboru zawodu. Następnie przypinają kartki do tablicy, odpowiednio je grupując, np. w obszarach „zdrowie”, „zainteresowania”, „zdolności” (kartki z takim samym lub podobnym zapisem przypina się na jednym „promyku słońca”). Jeśli ćwiczenie okaże się zbyt trudne, można zastąpić je krótką rozmową o tym, co należy brać pod uwagę, dokonując wyborze zawodu.

7. Jaki zawód do mnie pasuje (ćwiczenie)

10 min

Każda uczestniczka ma przypiętą na plecach kartkę formatu A4, a w ręku trzyma mazak. Dziewczynki wzajemnie zapisują sobie na plecach nazwy zawodów, które – ich zdaniem – najbardziej pasują do właścicielek kartek (każda wpisuje się wszystkim innym). Następnie zdejmują swoje kartki i czytają znajdujące się na nich wpisy. Podsumowując ćwiczenie, dziewczynki mówią, czy jakieś wpisy je zaskoczyły. Czy pojawił się zawód, którego nie brały pod uwagę, a który może je zainteresować?

Podczas ćwiczenia prowadząca musi pilnować, by nie powstawały komentarze lub wpisy, mogące zranić jakieś dziecko. Uczulamy też na to uczestniczki przed rozpoczęciem ćwiczenia.

8. Tworzenie autoportretu zawodowego

15 min

Dziewczynki rysują siebie – w przyszłości, podczas wykonywania wybranego zawodu, prezentują przy tym stroje i atrybuty charakterystyczne dla tego rodzaju pracy.

9. Podsumowanie zajęć 10 min

Każda uczestniczka krótko wyjaśnia, dlaczego wybrała określony zawód. Co jest w nim najważniejsze? Kończąc spotkanie, prowadząca zachęca dziewczynki do podjęcia zadań dodatkowych.

ZADANIA DODATKOWE

- Przeprowadź wywiad z osobą wykonującą zawód, który chcesz wybrać w przyszłości.
- Dowiedz się, jakie umiejętności są potrzebne, by wykonywać zawód, w którym chciałabyś pracować. Przedstaw koleżankom te umiejętności w formie rysunku lub scenki.
- Dowiedz się, w jakich miejscach może pracować osoba wykonująca twój wymarzony zawód. Zaprezentuj listę tych miejsc (np. w formie rysunków) koleżankom z klasy lub gromady.

- Przygotuj dla gromady lub klasy krótką zabawę, która pokaże innym dzieciom, na czym polega zawód, który chcesz wykonywać w przyszłości.
- Zapytaj pięć osób (np. z rodziny lub znajomych), jaki zawód najbardziej do ciebie pasuje. Poproś, aby pytane osoby wyjaśniły, dlaczego tak uważają.

Inne scenariusze w obszarze „Moja przyszłość ekonomiczna” dla tej grupy wiekowej:

- ◆ „Nasze przedsiębiorstwo”,
- ◆ „Zakładamy firmę”,
- ◆ „Kobiety sukcesu”,
- ◆ „Czy dziewczyna może zostać strażakiem?”.

ZAŁĄCZNIK 1. JAKI TO ZAWÓD? ZAGADKI

Leczy wszystkich ludzi,
odwiedza też chore dzieci.
Chodzi w białym fartuchu.
Kto to jest? Czy wiecie?

Siedzi w samochodzie,
trzyma kierownicę,
wozi towary po kraju
i przewozi za granicę.

Bardzo się trudzi –
przynosi listy, paczki dla ludzi

Spotkasz go w ogrodzie,
gdzie pracuje co dzień.
Dba o kłomby i rabatki,
kocha rośliny i kwiatki.

Nie jest kotem, a bez strachu
po spadzistym chodzi dachu.
Czarne ręce ma i twarz
i ty go na pewno znasz.

Kto pracuje w hełmie,
pnie się po drabinie,
kiedy syczy ogień
i gdy woda płynie?

Tak w dzień, jak i w nocy
pracują pod ziemią,
dobywają bogactwa,
co w głębi jej drzemią.

Stoję na drabinie,
trzymam pędzle w ręce.
Pomóżcie mi wszyscy
w pracy i w piosence.

Ma biały fartuch jak lekarz,
ale nie leczy – wypieka.

Wapno kielnię rzuca,
cegłę z cegłą spaja.
Będzie dom gotowy
na drogi rozstajach.

Mam dwie pomocnice:
cienką igłę i nożyce.
One kroją, ona zszywa.
Powiedz, jak ja się nazywam?

Jak się nazywa taki lekarz,
którego pacjent głośno
szczeka?

ZAŁĄCZNIK 2. PUZZLE ZAWODOWE



OD MARZENIA DO REALIZACJI

CELE

- Rozbudzenie marzeń i wyobraźni.
- Poznanie swoich zainteresowań.
- Planowanie swojej przyszłości.
- Określenie celu w swojej przyszłości.

ZAMIERZENIA

Po zajęciach uczestniczka będzie:

- potrafiła sformułować swoje marzenia,
- potrafiła przedstawić swój cel (pomysł na siebie) w przyszłości.

MATERIAŁY I SPRZĘT

- Kufer na marzenia, długopisy, karteczki, kolorowe pisaki, duży karton, wydrukowane załączniki.
- Załączniki do ściągnięcia z Internetu (<http://cbp.zhp.pl/program/moja-przyszlosc/>).

DLACZEGO WARTO

Dzieci w wieku 10–12 lat często rozmawiają ze sobą o tym, kim chcą zostać w przyszłości.

Odzwierciedla to ich marzenia i pragnienia.

Zajęcia przedstawiają im niezbędną chronologię podejmowanych działań – od marzenia do jego realizacji.

PRZEBIEG ZAJĘĆ

1. Przedstawienie się **5 min**

Każda uczestniczka wypowiada swoje imię i mówi przy tym: „Na bezludną wyspę zabiorę...”, dodając jakąś rzecz na literę, od której zaczyna się jej imię, np. „Mam na imię Ania. Na bezludną wyspę zabiorę aparat”.

2. Kufer marzeń **20 min**

Uczestniczki zajęć otrzymują karteczki, na których zapisują swoje marzenia: „Marzę, by stać się” – wypisują, kim chciałyby być. Kartki wkładają do kufra marzeń.

3. Marzenia mistrza (praca z tekstem) **5 min**

Po wysłuchaniu lub przeczytaniu fragmentu wywiadu uczestniczki zajęć proponują, co powinien zrobić Adam Małysz, aby zrealizować swoje marzenia:

„Mistrz narciarski mówi, że już kilka razy chciał rozpocząć naukę tańca, gdyż czuje się niekomfortowo, kiedy idzie z małżonką na wesele lub dyskotekę.

– Żona uwielbia tańczyć, a ja tańczę, ale nie sprawia mi to takiej przyjemności, dlatego że nie potrafię – mówi pan Adam i dodaje: – Coś tam poskaczę, ale to nie to. Mam nadzieję, że po zakończeniu kariery ktoś pomoże mi się tego nauczyć.

Pan Adam kilka razy rozpoczął też naukę języka angielskiego. Postępowanie się tym językiem było jego marzeniem, lecz po dwóch, trzech dniach kolejnej próby nauki zapał mu mijał, gdyż po treningu był już zbyt zmęczony i po prostu zasypiał. Narzeka, że wprawdzie rozumie, gdy ktoś do niego mówi po angielsku, ale on sam ma problemy ze skleceniem

jednego zdania. Nasz mistrz marzy także, aby rozpaść w kominku, usiąść przy nim z rodziną i znajomymi we własnym małym, drewnianym domku w Zakopanem, którego póki co nie posiada”.

Na podstawie: *Adam Małyś zdradza swoje marzenia i plany na przyszłość*, „Fakt” .2010 z 24 lutego, [online], <http://sport.fakt.pl/Nasz-najlepszy-skoczek-planuje-zapisac-sie-na-kurs-tanca,artykuly,65063,1.html>, [dostęp 24 maja 2015]

4. Kim chcę zostać – jak spełnić swoje marzenia (ćwiczenie) 15 min

Uczestniczki losują z kuferka kartki „Marzę, by stać się” i określają, co należy zrobić, aby spełnić to marzenie. Prowadząca zachęca je do wymyślania wielu dróg jego realizacji, by nie ograniczać się do najprostszych rozwiązań.

5. Moje zainteresowania (ćwiczenie) 10 min

Uczestniczki dostają karty, na których są wypisane różne zainteresowania (załącznik 1). Każda dziewczynka najpierw zaznacza na swojej karcie to, co ją interesuje, a następnie wpisuje się w odpowiedniej rubryce na kartach koleżanek. Ćwiczenie umożliwia odszukanie osób o podobnych zainteresowaniach, a także uświadamia różnorodność zainteresowań innych ludzi.

6. Mam cel (pogadanka i dyskusja) 10 min

Prowadząca opowiada historię dwóch dziewczynek:

„Kasia i Zosia mają po 13 lat. Wyglądają podobnie, ale zachowują się zupełnie inaczej. Kasia to dziewczynka, która wie, czego chce, Zosia zaś twierdzi, że jakoś to będzie.

Kasia chce w przyszłości zdobyć ciekawy zawód i stać się samodzielną kobietą. Wie, że aby to osiągnąć, musi chodzić systematycznie na lekcje, przygotowywać się, zdobywać promocję z klasy do klasy, skończyć szkołę podstawową, gimnazjum i szkołę ponadgimnazjalną. Osiąga oceny na miarę swoich możliwości, jest pracowita i nigdy dotychczas nie miała problemów

z nauką. Uprawia siatkówkę, dwa razy w tygodniu chodzi na treningi. Lubi gotować, zbiera przepisy kulinarne i często przygląda się pracy cioci, która jest szefową kuchni w restauracji. W wolnych chwilach Kasia samodzielnie przygotowuje w domu różne pyszne dania.

Zosia uważa, że jeszcze ma czas na to, aby pomyśleć o swojej przyszłości. Nie chce się jej uczyć i często opuszcza lekcje. Zaczęła uprawiać siatkówkę, ale na treningach pokazuje się tylko od czasu do czasu. Rodzice twierdzą, że Zosia ma kilka pomysłów dziennie, ale do wszystkiego stoniamy zapał”.

Uczestniczki zajęć oceniają, która z dziewczyn osiągnie swój cel i dlaczego.

Pytania pomocnicze:

- ♦ Jakie zainteresowania ma Zosia, a jakie Kasia?
- ♦ Która dziewczynka realizuje swoje zainteresowania?
- ♦ Jaki zawód może w przyszłości wybrać Kasia?
- ♦ Jaką dobrą radę można dać Zosi?

7. Planuję swoją przyszłość (ćwiczenie) 10 min

Dziewczynki, uwzględniając swoje marzenia, zainteresowania i to, kim chciałaby zostać, wykonują ostatnie zadanie. Na rysunku schodów (załącznik 2) umieszczają na górze cel dotyczący ich przyszłości (np. „chcę zostać lekarką”), a następnie na poszczególnych stopniach opisują lub rysują to, co muszą zrobić, aby osiągnąć ten cel. Jeśli któraś nie wie jeszcze, kim chce zostać, może postawić sobie cel w mniej odległej przyszłości (np. „dostanie się do konkretnej szkoły”) lub mniej konkretny (np. „praca, w której dużo się podróżuje”).

8. Mój plan na przyszłość (swobodne wypowiedzi) 15 min

Każda uczestniczka przedstawia swój plan na przyszłość, wymieniając etapy, jakie czekają ją w drodze do wymarzonego celu. Na koniec prowadząca proponuje dziewczynkom podjęcie zadań dodatkowych.

ZADANIA DODATKOWE

- ▶ Wspólnie z koleżankami z klasy lub drużyny wypisz, z przedstawicielami jakich zawodów chciałybyście się spotkać. Poproście wychowawczynię lub drużynową, aby pomogła wam zorganizować odpowiednie spotkania.
- ▶ Zorganizuj z koleżankami w klasie lub drużynie spotkanie pod hasłem „Rodzice, podzielcie się swoimi zawodami”. Wykonajcie zaproszenia dla waszych rodziców, którzy na takim spotkaniu zaprezentują, czym się zajmują w swojej pracy.
- ▶ Zaproponuj klasie lub drużynie wyjście do jakiejś instytucji (np. straży pożarnej, urzędu miasta itp.), aby lepiej poznać, na czym polega praca zatrudnionych w niej osób.
- ▶ Wykonaj pracę plastyczną „Ja za 20 lat”. Przedstaw w niej swój przyszły zawód. Zaprezentuj ją w klasie, zastępie lub drużynie.
- ▶ Ułóż krzyżówkę, w której głównym hasłem będzie „przyszłość”, a pytania będą dotyczyły różnych zawodów. Wykorzystaj krzyżówkę na lekcji lub zbiórce zastępu.

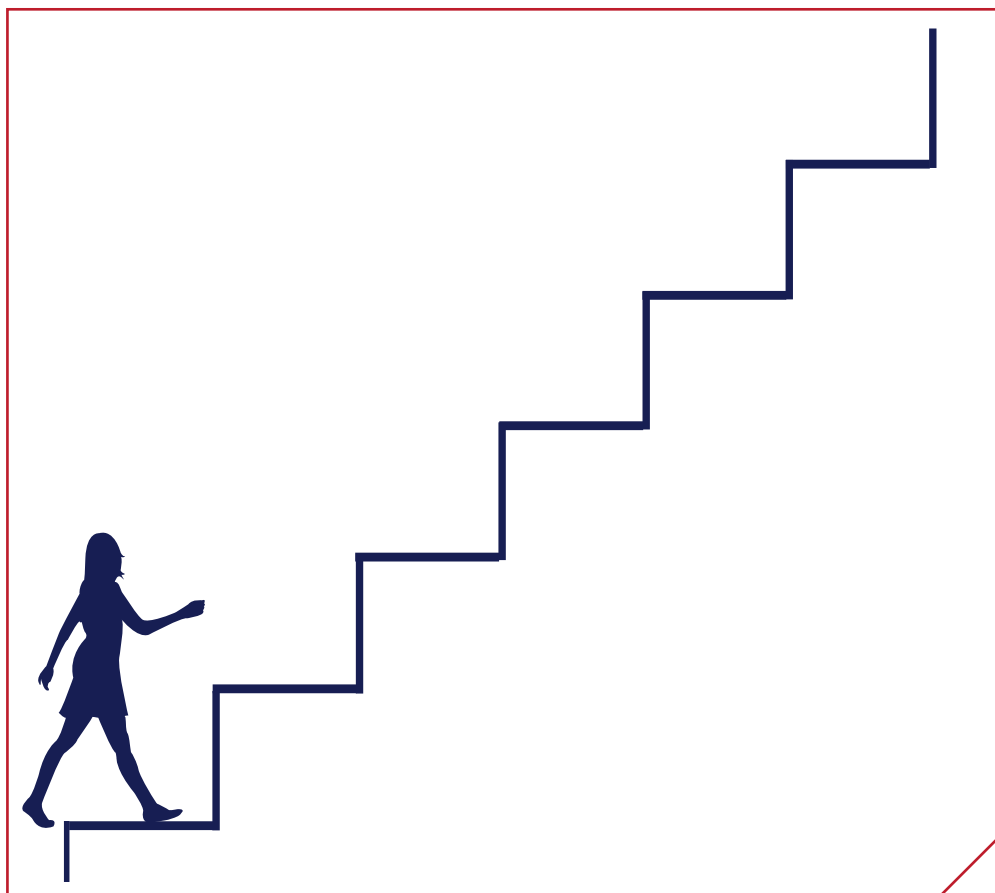
Inne scenariusze w obszarze „Moja przyszłość ekonomiczna” dla tej grupy wiekowej:

- ▶ „Zakładanie firmy – gra”, w
- ▶ „Mobbing w pracy i prześladowania w szkole – czym są i jak się przed nimi bronić”.

ZAŁĄCZNIK 1. CO LUBIĘ?

Jeździć na rowerze	Pomagać w gotowaniu	Liczyć pieniądze	Opiekować się młodszymi	Zajmować się zwierzętami
Rysować i malować	Rozmawiać z ludźmi	Majsterkować	Robić doświadczenia	Robić zdjęcia
Pracować na komputerze	Tańczyć	Uprawiać sport	Rozwiązywać zagadki	Sprzątać
Rozwiązywać zadania	Pisać wiersze lub opowiadania	Śpiewać lub grać na instrumencie	Projektować ubrania, szyc	Pomagać osobom starszym

ZAŁĄCZNIK 2. PLANUJĘ SWOJĄ PRZYSZŁOŚĆ



JAK POKAZAĆ, KIM SIĘ JEST, CZYLI O SZTUCE AUTOPREZENTACJI

CELE

- Uświadomienie, że w kontaktach międzyludzkich bardzo ważne jest pierwsze wrażenie.
- Nauka autoprezentacji.

ZAMIERZENIA

Po zajęciach uczestniczka będzie:

- znała zasady autoprezentacji i umiała je stosować w praktyce,
- wiedziała, co wpływa na odbiór autoprezentacji przez innych,
- miała przygotowany tzw. *elevator pitch*.

MATERIAŁY

- Kartki, wydrukowane załączniki.
- Załączniki do ściągnięcia z Internetu (<http://cbp.zhp.pl/program/moja-przyszlosc/>).

DLACZEGO WARTO

Nie zawsze to, jak oceniają nas inni, jest zgodne z tym, co myślimy o sobie i jak chcemy być postrzegane. Zajęcia na temat autoprezentacji uczą, jak prezentować się świadomie i zgodnie ze swoją wolą.

PRZEBIEG ZAJĘĆ

1. Powitanie (ćwiczenie) 15 min

Uczestniczki dobierają się w pary, aby się przywitać. Co pół minuty pary zmieniają się i witają w inny sposób. Po trzech lub czterech zmianach następuje podsumowanie ćwiczenia. Dziewczyny omawiają sposoby powitania oraz swoje odczucia podczas ćwiczenia. Zwracają uwagę na to, czy koleżanka się uśmiechała, czy uścisk jej dłoni świadczył o pewności siebie itp.

Prowadząca podkreśla znaczenie pierwszego wrażenia. Kształtuje się ono błyskawicznie, w czasie krótszym niż 30 sekund. Pierwsze wrażenie zrobić można tylko raz! W sposób decydujący i niezależny od naszej woli kształtuje ono nastawienie do innej osoby. Trudno jest je później zmienić – jest to możliwe, ale wymaga wiele czasu i pracy. Co wpływa na pierwsze

wrażenie? W dużej mierze słowa, głos i mimika (gestykulacja).

2. Kim jestem we własnych oczach (ćwiczenie) 10 min

Uczestniczki zajęć tworzą swoje wizytówki. Umieszczają na nich ważne informacje o sobie, przede wszystkim takie, które wyróżniają je wśród innych.

3. Kim jestem w oczach innych (ćwiczenie) 15 min

Uczestniczki mają przymocowane na plecach kartki. W trakcie ćwiczenia piszą sobie na nich nawzajem to, jak postrzegają osobę, która nosi daną kartkę (prowadząca zapowiada, że komentarze nie mogą być negatywne).

Następnie uczestniczki zastanawiają się, czy to, jak postrzegają je inne osoby, zgadza się z tym, co same sądzą o sobie. Czy czyjeś zdanie je zaskoczyło? Szukają przyczyn odmiennych opinii o sobie.

4. Potęga mowy ciała (praca w grupach)

10 min

Opinie na temat innych osób powstają w dużej mierze w oparciu o to, co widoczne, dlatego istotne znaczenie ma mowa ciała. Prowadząca powinna jednak zaznaczyć, że gesty to nie wszystko. Odczytując czyjąś postawę, trzeba brać pod uwagę rozmaite sygnały.

Uczestniczki dzielą się na kilkuosobowe grupy. Każda grupa otrzymuje kopertę, w której znajdują się kartki z opisem gestów oraz kartki z wyjaśnieniem ich znaczenia, przygotowane na podstawie załącznika 1. Zadaniem grup jest połączenie gestów z właściwym znaczeniem.

5. Elevator pitch (ćwiczenie) 40 min

Często chwila decyduje o tym, czy pomysł,

projekt lub idea się sprzedaje, czy ktoś zostanie dostrzeżony. *Elevator pitch* to krótki opis mający na celu „sprzedanie” idei (pomysłu, produktu itp.), trwający tak krótko, jak jazda windą (stąd nazwa).

Każda uczestniczka indywidualnie przygotowuje minutową wypowiedź na swój temat. Wskazówki do przygotowania wystąpienia znajdują się w załączniku 2. Po każdej prezentacji następuje sesja komentarzy grupy, dotyczących tego, jak wystąpienie zostało odebrane.

Prowadząca zapowiada, że nie wolno formułować uwag złośliwych i nieprzyjemnych.

6. Podsumowanie (projekcja filmu i dyskusja)

10 min

Uczestniczki oglądają przykłady *elevator pitch* (można je znaleźć np. na You Tube). Po obejrzeniu wystąpień dziewczyny formułują listę rzeczy, które warto robić i których należy unikać podczas takich wystąpień. Na koniec zajęć prowadząca zachęca uczestniczki do podjęcia zadań dodatkowych.

ZADANIA DODATKOWE

- ▶ Przygotuj dwuminutowe wystąpienie na wybrany temat. Nagraj i obejrzyj swój występ. Oceń się. Zastanów się, co można poprawić.
- ▶ Wygłoś przed klasą lub drużyną przemówienie na dowolny temat. Następnie poproś osoby, przed którymi wystąpiłeś, o informację zwrotną na temat tego, jak wypadłeś.

- ▶ Dowiedz się, jak kolory wpływają na percepcję. Przygotuj plakat na ten temat, zaprezentuj go w drużynie lub w klasie.
- ▶ Poznaj metody zwalczania tremy. Przygotuj na ten temat prezentację, przedstaw ją koleżankom.

Inspiracje:

- ▶ C. Andy, *Mowa ciała. Co znaczą nasze gesty*, „Rytm”, Warszawa 2002.
- ▶ A. Pease, B. Pease, *Mowa ciała*, Dom Wydawniczy „Rebis”, Poznań 2007.

Inny scenariusz w obszarze „Moja przyszłość ekonomiczna” dla tej grupy wiekowej:

- ▶ „Czym jest przedsiębiorczość społeczna?”.



ZAŁĄCZNIK 1. MOWA CIAŁA

ZACHOWANIA LUB GESTY	ZNACZENIE
Ręce schowane głęboko w kieszeniach.	Rozmówca nie chce zdradzić swojej reakcji i skrywa własne uczucia.
Ręce splecione na piersi.	Sugerują negatywne nastawienie, a im wyżej są trzymane, tym gorszy humor ma rozmówca.
Podpieranie głowy rękami.	Wskazuje na zmęczenie lub znużenie długotrwałą przemową.
Ramiona proste, rozchylone, ciało pochylone lekko do przodu, głowa uniesiona, uśmiech i patrzenie w oczy.	Nastawienie pozytywne.
Ręce w kieszeniach, ramiona skrzyżowane, chwytanie się za brodę, ręce ukryte za plecami, rozbiegany wzrok, ustawienie się bokiem, napięta postawa.	Nastawienie negatywne.
Uderzania ręki o rękę, przestępowanie z nogi na nogę, szybki oddech.	Zdenerwowanie.
Prostowanie się, wstawanie, zagłądanie do dokumentów, odwracanie wzroku od rozmówcy.	Chęć szybkiego zakończenia rozmowy.
Zakładanie splecionych rąk za głowę.	Osoba wykonująca taki gest lubi pouczać i wytykać błędy, nie stroni od sarkazmu.
Zastanianie ust, często maskowane udawanym kaszlem lub stosowane do ukrycia ziewnięcia.	Osoba, która wykonuje takie gesty, kłamie.



ZAŁĄCZNIK 2. AUTOPREZENTACJA – SZEŚĆ ZŁOTYCH WSKAZÓWEK

1. Pamiętaj o utrzymaniu prawidłowej postawy ciała – bądź wyprostowana, oparta pewnie na obu nogach, ręce trzymaj swobodnie wzdłuż ciała. Splatanie rąk na piersi sprawia, że wydajesz się zamknięta na innych, trzymanie rąk w kieszeniach może i jest wygodne, ale jest odbierane przez obserwatorów jako lekceważące.

2. Gesty, które wykonujesz, powinny być naturalnym podkreśleniem twoich słów. Zarówno nadmierna gestykulacja, jak i jej brak nie są wskazane.

3. Bardzo istotne jest zachowanie z rozmówcą kontaktu wzrokowego. Powinien być on utrzymywany przez 30–60% czasu trwania rozmowy. Zbyt krótki kontakt sprawia, że wydajemy się znudzeni rozmową. Możemy być również odbierani jako nieszczerzy, gdyż osoby, które usiłują kłamać, bardzo często unikają patrzenia w oczy. Zbyt długi kontakt wzrokowy może być odebrany jako próba dominacji i powodować dyskomfort u rozmówcy.

4. Nasz wygląd powinien wyrażać szacunek wobec rozmówcy. Podstawową kwestią jest dbałość o higienę ciała. Czyste włosy i paznokcie, ubranie i buty oraz świeży oddech często mają niebagatelny wpływ na pierwsze wrażenie. Styl naszego ubrania powinien być dostosowany do sytuacji, w której będziemy brać udział, a także do osoby, z którą się spotykamy.

5. Warto pamiętać o mimice. Powinna być naturalna i adekwatna do sytuacji, jednak zazwyczaj pozytywnie odbierany jest delikatny uśmiech, oczywiście pod warunkiem, że nie

pozostaje on w sprzeczności z treścią rozmowy, a także okazją, z jakiej się spotykamy.

6. Trzeba zwracać uwagę nie tylko na to, co mówimy, ale również na to, jak mówimy. Należy mówić wyraźnie, wystarczająco głośno, żeby słuchacz nie musiał prosić nas o powtórzenie, w stonowanym tempie – zbyt wolne znudzi słuchacza, zbyt szybkie może sprawić, że nas po prostu nie zrozumie. Kiedy zastanawiamy się nad tym, co powiedzieć, warto wykonać krótką pauzę, unikając dźwięków para lingwistycznych typu „eee” i „yyyy”.

Na podstawie: *Autoprezentacja – osiem złotych wskazówek*, [online], <http://gamonia.pl/autoprezentacja-wywrzec-dobre-pierwsze-wrazenie/>, [dostęp 20 maja 2015]



AKTYWNE POSZUKIWANIE PRACY

CELE

- Rozwijanie świadomości własnych zalet i wad.
- Zapoznanie z wymaganiami rynku pracy.
- Zapoznanie z metodami poszukiwania pracy.
- Kształtowanie umiejętności analizowania ofert pracy.
- Zdobywanie umiejętności przygotowania CV i listu motywacyjnego.
- Zapoznanie z celami i zasadami prowadzenia rozmowy kwalifikacyjnej.

ZAMIERZENIA

Po zajęciach uczestniczka będzie:

- umiała wskazać swoje zalety i wiedziała, nad jakimi cechami musi pracować,
- umiała napisać CV i list motywacyjny,
- znała metody poszukiwania pracy i umiała analizować oferty pracy,
- wiedziała, jak przygotować się do rozmowy kwalifikacyjnej.

MATERIAŁY I SPRZĘT

- Duże arkusze papieru, kartki A4, mazaki, długopisy, laptopy.
- Załączniki do ściągnięcia z Internetu (<http://cbp.zhp.pl/program/aktywne-poszukiwanie-pracy/>).

DLACZEGO WARTO

Podczas zajęć uczestniczki zdobędą podstawową wiedzę na temat rynku pracy, dzięki czemu łatwiej będzie im się po nim poruszać. Pozną metody szukania pracy i zdobędą umiejętności niezbędne w procesie rekrutacji.

PRZEBIEG ZAJĘĆ

1. Gdzie jestem i dokąd zmierzam

(rozmowa) **5 min**

Prowadząca prosi, aby uczestniczki odpowiedziały na dwa pytania:

- Gdzie jestem?
- Dokąd zmierzam?

2. Projekt domu – analiza swoich mocnych

stron (ćwiczenie) **10 min**

Każda dziewczyna otrzymuje arkusz papieru i kolorowe mazaki, a następnie wciela się w bu-

downiczego domu, który musi mieć porządne fundamenty, proste, solidne ściany i dobrze osadzony dach.

Dom ma być zbudowany z najlepszych materiałów. Prowadząca wyjaśnia, że na materiały budowlane składają się umiejętności uczestniczek, ich zdolności, pasje, cechy charakteru i zainteresowania. Każda dziewczyna rysuje dom i opisuje, z czego jest wykonany. Najlepsze cechy powinny posłużyć do budowy fundamentów i ścian. To, czego uczestniczka nie

jest pewna, powinna umieścić w środku. Po zakończeniu pracy następuje prezentacja projektów. Ćwiczenie podsumowuje dyskusja:

- Czy dla każdej z dziewczyn takie same cechy i zdolności są najważniejsze?
- Dlaczego domy zbudowane są z różnych materiałów?

3. Poszukiwanie pracy (ćwiczenie) 5 min

Uczestniczki dzielą się na dwie grupy. Jedna ma wypisać i uszeregować według stopnia ważności sposoby poszukiwania pracy, a druga – sposoby poszukiwania pracowników. Następnie reprezentantki grup przedstawiają efekty pracy, reszta uzupełnia ich wypowiedzi.

4. Pogadanka na temat oczekiwań pracodawców i pracodawczyń oraz pracowników i pracowniczek 5 min

Prowadząca powinna poruszyć w swojej wypowiedzi następujące zagadnienia:

- Jakich kwalifikacji i umiejętności wymagają pracodawcy i pracodawczynie? Można wymienić ogólne grupy kwalifikacji i umiejętności, które pozwalają na zdobycie dobrej pracy:
 - znajomość języków obcych,
 - doświadczenie zawodowe, w tym umiejętności praktyczne,

- dyplom wyższej uczelni,
 - swobodne posługiwanie się komputerem i Internetem,
 - umiejętność łatwego nawiązywania kontaktu z innymi ludźmi i współpracy w zespole,
 - prawo jazdy.
- Czego pracodawcy i pracodawczynie oczekują od potencjalnej pracowniczki? Liczy się umiejętność pracy w zespole, inicjatywa, umiejętność realizowania postawionych celów, kreatywność oraz umiejętność samodzielnego znajdowania rozwiązań problemów. W szybko zmieniającej się rzeczywistości rynkowej dyplom ukończenia wyższej uczelni już nie wystarcza. Absolwentka musi wykazać się dodatkowymi umiejętnościami, kwalifikacjami i posiadaniem doświadczeniem zawodowym (również zdobytym dzięki wolontariatowi). Istotna jest mobilność kandydatki – gotowość do podjęcia pracy poza miejscem zamieszkania, chęć odbywania wyjazdów służbowych czy pracy poza granicami miasta lub kraju.
- Jakie są oczekiwania pracowników i pracowniczek wobec pracodawców i pracodawczyń? Dla jednych praca jest tylko źródłem dochodu, dla innych sposobem na samorealizację i wykorzystanie własnych możliwości. Satysfakcja pracujących osób przynosi firmie



wymierne korzyści. Zadowolona ze swojej pracy pracowniczka jest wydajniejsza, bardziej lojalna i rzadziej myśli o zmianie stanowiska.

➤ Najważniejsze czynniki motywujące do pracy to:

- wynagrodzenie,
- atmosfera pracy,
- kompetencje przełożonych,
- poczucie sensu wykonywanych zadań,
- możliwość podnoszenia kwalifikacji.

5. Analiza zawartości ogłoszeń (ćwiczenie)

10 min

Każda dziewczyna wyszukuje w Internecie dwie interesujące ją oferty pracy. Chętne osoby prezentują znalezione ogłoszenia, a wszystkie uczestniczki zajęć dyskutują nad ich zawartością informacyjną.

W dyskusji pomocne mogą być pytania:

- Dlaczego niektóre ogłoszenia są czytelne i zrozumiałe, a inne mało precyzyjne i zagmatwane?
- Co możemy zrobić, by dowiedzieć się więcej o prezentowanym miejscu pracy?

Podsumowując dyskusję, prowadząca powinna podkreślić, że warto zebrać jak najwięcej informacji o rynku pracy, aby zwiększyć swoje możliwości zatrudnienia.

6. Pisanie CV i listu motywacyjnego

(przygotowanie do rozmowy o pracę) 20 min

Prowadząca wręcza każdej uczestniczce materiały ze wskazówkami, jak pisać CV i list motywacyjny. Krótko omawia zawartość tych dokumentów i zwraca uwagę na ich formę zewnętrzną. Powinna też wyjaśnić, jak uwzględnić w CV doświadczenie w zakresie pracy społecznej, w tym harcerskie. Ważne, aby przedstawiając swoją działalność w ZHP osobom spoza organizacji, postugiwać się zrozumiętym dla nich językiem (można przy tym skorzystać z [załącznika 1](#)).

Uczestniczki na podstawie materiału zawartego w [załączniku 2](#) piszą CV i list motywacyj-

ny w odpowiedzi na wybrane wcześniej ogłoszenie. Prowadząca omawia kilka CV i listów motywacyjnych.

7. Komunikacja werbalna i niewerbalna

(omówienie i ćwiczenie) 10 min

Ważną rolę w trakcie rozmowy z potencjalnym pracodawcą odgrywa znajomość mowy ciała. Znajomość niewerbalnych komunikatów nadawanych przez rozmówcę pozwala na szybkie zorientowanie się w jego zamiarach. Pozwala również wyzbyc się źle odczytywanych gestów i zachowań ([załącznik 3](#)). Uczestniczki przedstawiają wybrane sygnały za pomocą mowy ciała (bez słów).

8. Jak przygotować się do rozmowy o pracę

(dyskusja) 10 min

W podsumowaniu dyskusji prowadząca powinna zwrócić uwagę na:

- przygotowanie dokumentów,
- opanowanie stresu (różne sposoby radzenia sobie ze stresem),
- pierwsze wrażenie (nie ma drugiego pierwszego wrażenia!),
- język ciała zgodny z przekazem werbalnym (kontakt wzrokowy, uścisk dłoni, mimika),
- ubiór,
- przygotowanie się do rozmowy,
- pożegnanie.

Dokładne omówienie wszystkich elementów znajduje się w [załączniku 4](#). Podsumowując, prowadząca zaznacza, że tylko niektóre rozmowy kończą się zatrudnieniem, każda dostarcza jednak nowych doświadczeń, które można wykorzystać w przyszłości. Zwraca też uwagę dziewczyn na fakt, że decyzja o zatrudnieniu może zapaść dopiero kilka tygodni po rozmowie, trzeba więc uzbroić się w cierpliwość.

9. Rozmowa pracodawczyni – pracowniczka (ćwiczenie) 10 min

Wybrane osoby inscenizują rozmowę pracodawczyni z potencjalną pracowniczką. Po

inscenizacji omawiacie, co wypadło dobrze, a co źle, co należy zmienić. Uczestniczki mogą wypisać na dużym arkuszu pytania, jakie najczęściej pojawiają się podczas rozmowy o pracę. Warto przy tym zastanowić się, jakie pytania może, a jakich nie powinna zadawać kandydatka.

10. Podsumowanie zajęć (rozmowa) 5 min

Prowadząca prosi, aby uczestniczki określiły, czego nauczyły się na zajęciach. Zachęca je także do podjęcia zadań dodatkowych.

ZADANIA DODATKOWE

- ▶ Sprawdź na stronach internetowych kilku firm zasady rekrutacji i oczekiwania wobec kandydatów na interesujące cię stanowiska pracy.
- ▶ W odpowiedzi na ofertę pracy, która cię zainteresowała, napisz list motywacyjny i CV. Uwzględnij w nim swoje doświadczenie harcerskie.

- ▶ Porozmawiaj z osobą zajmującą się rekrutacją pracowników, dowiedz się, na co zwraca szczególną uwagę.
- ▶ Porozmawiaj z osobą poszukującą pracy. Z czym ma największe problemy? Co jest jej największym zasobem? Określ, w jaki sposób możesz już dziś przygotować się do poszukiwania pracy.

Inspiracje:

- ▶ K. Wojtania, *Aktywne poszukiwanie pracy. Scenariusz cyklu zajęć*, „Warsztaty Bibliotekarskie” 2009, nr 3–4.
- ▶ *Oczekiwania wobec pracodawcy*, „Gazeta Praca.pl”, [online], http://gazetapraca.pl/gazetapraca/1,90442,8378469,Oczekiwania_wobec_pracodawcy.html, [dostęp 24 maja 2015].
- ▶ B. Alejziak, *Rozmowa kwalifikacyjna*, [online], <http://bk.awf.krakow.pl>, [dostęp 25 maja 2015].

Inne scenariusze w obszarze „Moja przyszłość ekonomiczna” dla tej grupy wiekowej:

- ▶ „Kim chcę zostać w przyszłości?”,
- ▶ „O sztuce negocjacji”,
- ▶ „Jak rozpocząć działalność gospodarczą?”,
- ▶ „Rozmowa o pracę”,
- ▶ „Mowa ciała”,
- ▶ „Przedsiębiorczość społeczna. Czy da się utrzymać ze zmieniania świata na lepsze?”.



ZAŁĄCZNIK 1. KOMPETENCJE HARCERSKIE NA RYNKU PRACY

POSZUKIWANE KOMPETENCJE	JAK W ZHP ZDOBYWAMY TE KOMPETENCJE	PRZEŁOŻENIE NA JĘZYK ZEWNĘTRZNY
Umiejętność pracy w zespole	Realizacja zadań zespołowych i projektów, przynależność do drużyny, zastępu, patrolu.	Przynależność do zespołu realizującego zadania o charakterze społecznym, kulturalnym, edukacyjnym itp.
Kreatywność	Planowanie i realizacja zadań, tworzenie projektów, planowanie pracy zespołu, twórcze uczestnictwo w różnych formach pracy harcerskiej.	Opracowywanie projektów, programów, strategii działania zespołowego i indywidualnego. Wykorzystywanie niekonwencjonalnych sposobów rozwiązywania problemów, stosowanie twórczych form działania i metod edukacji.
Organizacja pracy własnej i innych, zdolności organizacyjne	Prowadzenie zastępu, drużyny lub gromady. Planowanie i realizacja zadań indywidualnych (próby na stopnie, sprawności) w ramach własnego rozwoju harcerskiego i instruktorskiego, dbanie o rozwój innych. Realizacja zadań zespołowych i projektów.	Umiejętności analityczne, umiejętność motywowania i wspierania w rozwoju, umiejętność zarządzania czasem, wyznaczanie i realizacja celów długoterminowych i operacyjnych.
Doświadczenie w zarządzaniu projektami	Realizacja zadań zespołowych i projektów starszoharcerskich, zdobywanie znaków służb. Organizowanie rajdu, biwaku lub kierowanie innymi działaniami drużyny, funkcja w komendzie obozu itp.	Kwalifikacje do prowadzenia placówek wypoczynku letniego i zimowego dzieci i młodzieży, do bycia wychowawcą na obozie i kolonii, doświadczenie w kierowaniu projektami realizowanymi przez grupę itp.
Kierowanie zespołem ludzkim	Prowadzenie drużyny lub zastępu, kierowanie grupą zadaniową, pełnienie funkcji instruktorskiej.	Pełnienie funkcji lidera grupy młodzieżowej przez okres kilku lat, kierowanie pracami zespołu realizującego określony projekt.
Dokładność, skrupulatność, systematyczność	Opracowanie planu pracy zespołu, prowadzenie dokumentacji finansowej, pełnienie roli opiekuna próby, zadania logistyczne na biwaku lub obozie.	Umiejętność pracy pod presją czasu, umiejętność analizowania i planowania. Umiejętność formułowania planów pracy w oparciu o analizę, znajomość narzędzi przydatnych w planowaniu, umiejętność motywowania do rozwoju.
Silna motywacja do pracy	Pełnienie funkcji, postawa służby, kierowanie się harcerskimi ideałami, czerpanie z tradycji i doświadczeń ruchu harcerskiego i organizacji (ZHP).	Umiejętność identyfikowania się z celami i konsekwentnej ich realizacji, zaangażowanie w pracę.

ZAŁĄCZNIK 2. NIE PANIKUJ, TO TYLKO CV!

Dziś trudno wyobrazić sobie funkcjonowanie na rynku pracy bez CV. I też trudno się dziwić, bo w końcu to ono odzwierciedla wszystko, co powinien wiedzieć o nas świat z zawodowego punktu widzenia. A jeśli już ma wiedzieć, niech wie z dobrze przygotowanego źródła. Zabierzmy się za to od góry, czyli od danych osobowych.

DANE OSOBOWE

Umieszczamy je po lewej stronie. Wypisujemy po kolei: imię, nazwisko, data urodzenia, adres zamieszkania, telefon kontaktowy, e-mail, dodatkową informacją może być stan cywilny. W tej części musimy zwrócić uwagę na swój adres e-mail. Jeśli do tej pory nie macie adresu związanego z imieniem i nazwiskiem, to czas najwyższy taki założyć. **Nie używaj adresu e-mailowego w rodzaju: kiciuś124@buziaczek.onet.pl.**

FOTOGRAFIA

Przemieszczając się w prawą stronę, docieramy do miejsca na zdjęcie. Nie jest obowiązkowe, ale mile widziane. Najlepszy jest format fotografii obowiązujący w dokumentach osobistych. **Zdjęcia z wakacji pozostaw dla rodziny i znajomych. Pracodawca woląłby widzieć twój profesjonalny wizerunek.**

WYKSZTAŁCENIE

Informacje o ukończonych szkołach lub studiach wypisujemy w ten sposób, że na samej górze musi się znaleźć obecne lub ostatnie miejsce zdobywania wykształcenia, a niżej w odpowiedniej kolejności poprzednie. W tej rubryce musimy pamiętać o takich informacjach, jak data rozpoczęcia i ukończenia szkoły lub uczelni, pełna nazwa oraz profil lub kieru-

nek naszego kształcenia. **Pamiętaj o kolejności odwrotnej niż chronologiczna.**

DOŚWIADCZENIE ZAWODOWE I DZIAŁALNOŚĆ DODATKOWA

To jest miejsce, w którym możemy pochwalić się dodatkową działalnością lub doświadczeniem zawodowym, ale musimy uważać na kilka rzeczy. Po pierwsze, nie możemy przesadzić: nie wypisujemy wszystkich odbytych praktyk, organizacji, w których działamy, lub miejsc pracy. Jeśli mamy spory dorobek, trzeba wybrać z niego to, co najbardziej zainteresuje danego pracodawcę. Elementy opisu, o których trzeba pamiętać, to okres pracy, a także miejsce i stanowisko lub zakres obowiązków. **CV powinno mieścić się na jednej stronie.**

INNE UMIEJĘTNOŚCI

Podobnie jak z działalnością dodatkową, nie wskazane jest wypisywanie wielu umiejętności, lepiej skupić się na najważniejszych. Główną umiejętnością w tym zakresie, jakiej pracodawcy oczekują, jest znajomość języków obcych. Należy określić, na jakim poziomie są nasze umiejętności, można rozgranicyć poziomy na mowę, pismo, rozumienie i koniecznie napisać o posiadanych certyfikatach. W żadnym wypadku nie pisz o umiejętnościach, które dobrze się prezentują, ale z prawdą mają niewiele wspólnego. Sformułowania użyte w tej części muszą być krótkie, np. umiejętność budowania relacji w grupie, biegła obsługa komputera. **Jeśli masz wiele osiągnięć, wybierz tylko te z nich, które są istotne w konkretnej pracy.**

ZAINTERESOWANIA

Ten fragment CV to tylko pozornie łatwa rzecz. Dlaczego? Otóż pisząc o zainteresowaniach,

których faktycznie nie masz, możesz narazić się na śmieszność. Podając zainteresowania zbyt ogólne, np. literatura, sztuka, film – podobnie. Trzeba pamiętać, że samo chodzenie do kina jeszcze nie znaczy, że filmy są twoją pasją, albo że czytanie książek daje prawo do określania się mianem znawcy literatury. Dlatego właśnie jest to pole minowe, szczególnie niebezpieczne, jeśli okaże się, że rekruter lub pracodawca zapyta o coś, o czym nie masz pojęcia. **Zastanów się dobrze, czym się interesujesz, co możesz na ten temat powiedzieć.**

ZAKOŃCZENIE

Wystarczy w formalny sposób zwięździć swoje dzieło: „Zgodnie z ustawą z dn. 29.08.97 r. o Ochronie danych osobowych, Dz. Ust. nr 133 poz. 883, wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych dla potrzeb niezbędnych do realizacji procesu rekrutacji i selekcji”. Taki zapis jest potrzebny, ponieważ pracodawca nie może zgodnie z prawem korzystać z takiego dokumentu, jeśli nie występuje w nim zgoda autora na przetwarzanie zawartych w nim informacji.

K. Potasznik, *Kierunek przyszłość. Propozycja programowa dotycząca rozwoju zawodowego*, [online], http://issuu.com/zhp_pl/docs/kierunek_przyszlosc_spad_5_mm, [dostęp 25 maja 2015]

ZAŁĄCZNIK 3. GESTYKULACJA I UŁOŻENIE CIAŁA

RODZAJ ZACHOWANIA	ZNACZENIE ZACHOWANIA
Głowa	
Kiwanie głową (potakiwanie).	Uwaga, zgoda, akceptacja, potwierdzenie uważnego słuchania.
Kręcenie głową.	Zdziwienie, zaprzeczenie, brak zgody.
Spuszczanie głowy.	Przygnębienie, smutek, zmęczenie.
Ramiona	
Wzruszanie ramionami.	Lekceważenie lub irytacja.
Kulenie ramion do przodu.	Zamykanie się w sobie, przygnębienie.
Garbienie się.	Brak motywacji do kontaktu.
Wychylenie ramion do przodu („otwarte ramiona”).	Uwaga, zainteresowanie, otwarcie się na kontakt.
Ręce i dłonie	
Ręce skrzyżowane („zamknięte ręce”).	Opór, niechęć, unikanie porozumienia.
Dłonie drżące, ręce chaotycznie się poruszające.	Lęk, tłumiona złość.
Nadgarstki rozluźnione, ręce gestykulują w związku z treścią mówienia.	Otwartość, zainteresowanie, przekonywanie.

Ręce sztywne, dłonie nieruchome.	Napięcie, stres.
Zaciśnięte pięści.	Złość, agresja.
Palce bębniące po stole.	Irytacja, lekceważenie, pośpiech.
Nogi i stopy	
Nogi i stopy spokojne, równoległe oparte o podłogę.	Pewność siebie, spokój.
Szerokie rozstawienie nóg.	Duża pewność siebie, demonstrowanie swojej siły.
Nerwowe poruszanie lub pukanie stopą.	Niepokój, napięcie, zniecierpliwienie.
Nogi i stopy usztywnione, krzyżowanie nóg.	Zamykanie się w sobie, wycofywanie się z kontaktu.
Całe ciało	
Zwrócenie się całym ciałem na wprost, bez krzyżowania rąk i nóg („otwarta postawa”).	Otwartość na kontakt, zainteresowanie rozmówcą i pewność siebie.
Odwrócenie się bokiem lub „wiercenie się”.	Niepokój, niechęć do rozmówcy, unikanie bezpośredniego kontaktu.
Sztywne siedzenie na boku krzesła.	Niepewność, lęk, napięcie.

B. Alejski, *Rozmowa kwalifikacyjna*, [online], <http://bk.awf.krakow.pl>, [dostęp 25 maja 2015].

ZAŁĄCZNIK 4. JAK PRZYGOTOWAĆ SIĘ DO ROZMOWY Z PRACODAWCĄ

Mike George, wybitny brytyjski specjalista od inteligencji emocjonalnej i konsultant zarządzania, daje kilka rad przed rozmową z pracodawcą.

1. Nie leń się. Dobrze przygotuj się do wizyty u ewentualnego pracodawcy. Zbierz informacje o firmie. Spróbuj się dowiedzieć czegoś o rozmówcy, np. jakie ma zainteresowania, czy woli teatr czy raczej piłkę nożną. Wprawdzie z pewnością rzucone przez ciebie stwierdzenie: „uwielbiam chodzić na mecze” nie zapewni od razu zatrudnienia, ale z pewnością zyskasz sympatię rozmówcy. Przed spotkaniem wyobraź sobie, jakie pytania może zadać ci przyszły pracodawca. Poproś kogoś, kto zna twoje słabości, żeby postawił kilka trudnych dla ciebie pytań. Naucz się na nie odpowiadać. Ale

w czasie rozmowy nie recytuj niczego z pamięci. To robi takie samo złe wrażenie, jak wymyślone naprędce kłamstwo.

2. Nie trać wiary w siebie. Zanim wejdiesz do gabinetu przyszłego szefa, powiedz sobie: mam wiele atutów, np. jestem komunikatywny, znam dwa języki, mam doświadczenie w pracy z klientami. Dla poprawienia samopoczucia przywołaj mite wspomnienia. To jest skuteczniejsze niż machinalne powtarzanie: muszę być pewny siebie.

3. Nie spóźniaj się. Spóźnienie może kosztować posadę. Osoby niepункtualne nie szanują czasu swojego ani innych. Są też postrzegane jako niesolidne i mało odpowiedzialne. Kiedy nie jesteśmy punktualni, czujemy się winni i sprawiamy wrażenie roztrzępanych. Jeżeli przydarzy ci się takie nieszczęście – nie panikuj. Przepróż grzecznie i nie kłam, że sekretarka podała ci zły adres. Obwinianie przyszłego pracodawcy nie wróży niczego dobrego. Powiedz: „Nie będę wymyślał wymówek, po prostu nie zdążyłem dojechać”.

4. Nie zapominaj o fasonie. Liczy się pierwszy uścisk dłoni. Podając „luźną” rękę, zdradzisz, że jesteś osobą słabą i bez charakteru. Jeżeli chcesz być odebrany pozytywnie, przywitaj się stanowczym uściskiem, tzw. pełną dłonią. Uważaj, jak siadasz. Unikaj przycupnięcia na brzegu krzesła – tak robią osoby nieśmiałe. Raczej spoczniej wygodnie w fotelu, ale nie machaj nonszalancko nogą założoną na nogę, gdyż może być to odebrane jako zniecierpliwienie. Nie siedź też z założonymi rękami, bo pokazujesz, jak bardzo jesteś niepewny. W żadnym wypadku nie zaciskaj pięści, bo to wyraża agresję i zdenerwowanie. Jeśli chcesz dodać sobie odwagi, usiądź prosto, kładąc ręce na udach. Wyprostowana postawa pomoże ci poczuć się pewnie, a twój przyszły pracodawca zobaczy, że znasz swoją wartość. Staraj się utrzymać kontakt wzrokowy z rozmówcą. W czasie rozmowy nie podpieraj brody, nie obgryzaj paznokci, nie poprawiaj gwałtownie spódnicy, nie przeczesuj ręką włosów i nie obciągaj marynarki – to zdradza brak pewności siebie. Bądź pogodny, ale nie wybuchaj głośnym śmiechem, bo będziesz sprawiał wrażenie osoby niedojrzałej. Nie bądź jednak smutny – żadna firma nie potrzebuje ponuraków.

5. Nie zaczynaj zbyt gwałtownie. Zanim zaczniesz rozmawiać, rozejrzyj się po pokoju, tak jakby twój wzrok przykuły istotne dla właściciela gabinetu szczegóły. Jeżeli widzisz, że to się podoba potencjalnemu pracodawcy, nie broń się przed rozmową na ten temat. Ale też nie narzucaj się z nią. Co najwyżej ciepło się uśmiechnij do zdjęcia czy przedmiotu na biurku.

6. Nie mów za dużo. Skoncentruj się na pytaniach, jakie ci zadają. Na pytanie: „Czy mówi pan biegle po francusku?” nie odpowiadaj, że tak, bo rodzice pracowali za granicą i zakochałeś się w paryżance. Nikt nie oczekuje, że opowiesz historię swojego życia. Mów precyzyjnie i krótko, lecz wyczerpująco. Ale nie bądź też milczkiem, którego trzeba ciągnąć za język.

7. Nie pokazuj, że już to słyszałeś. Nie mów zirytowany: „Pan ciągle pyta o moje wykształcenie”. Nie przerywaj, nie pokazuj, że lepiej od rozmówcy znasz się na francuskich winach i podatkach w Argentynie. Nie staraj się wyjść na najmądrzejszego.

8. Nie upiększaj rzeczywistości. Możesz przejawiać swój udział w projekcie, w którym byłeś tylko jednym z pięciu wykonawców. Ale nigdy nie mów nieprawdy. Wiele rzeczy da się sprawdzić przez telefon.

9. Nie bądź zbyt docieklivy. Niemile widziane są uwagi typu: „Jak pan mógł ocenić moje doświadczenie podczas tak krótkiej rozmowy?”. Nie bądź wścibski i nie prowokuj losu, np. pytając pracodawcę, czy wypadłeś lepiej niż poprzedni kandydaci.



ANEKS

EKONOMIA 
jest kobieta

HARCERKI
STARSZE
13–15 lat
WĘDROWNICZKI
16–21 lat

OD BARTERU DO GRY NA GIEŁDZIE

CEL

Poznanie zasad gry rynkowej, podaży i popytu.

MATERIAŁY

Instrukcja i karty do gry wykonane według załączników.

PRZEBIEG ZAJĘĆ

1. Do czego służy pieniądź **10 min**

W różnych epokach stosowano w handlu rozmaite formy pieniądza, np. na niektórych obszarach Imperium Rzymskiego jako pieniądź wykorzystywano sól kamienną. Muszle morskie i tytoń pełniły tę funkcję w Ameryce Północnej w czasach kolonialnych. Stosowano też paciorki, złoto i zboże. Wyraz „płatnic” pochodzi od płatów lnu, używanych w czasach prastowiańskich jako środek płatniczy. Jeszcze teraz w niektórych regionach Tanzanii środkiem płatniczym jest bydło.

Pieniądź to cokolwiek, co zostało ogólnie zaakceptowane jako środek zapłaty za zakupione towary lub usługi.

2. Towar za towar (burza mózgów) **10 min**

Prowadząca prosi, aby uczestniczki wyobraziły sobie, że pieniądze nie istnieją i przeprowadziły burzę mózgów dotyczącą tego, jak może wyglądać handel bez pieniędzy. Kluczowym słowem potrzebnym do dalszej pracy będzie „barter” (wymiana towarów i usług).

3. Przydział ról **5 min**

Uczestniczki dobierają się w pary. W każdej parze jedna dziewczyna zostaje producentką, a druga obserwatorką, która obserwuje i analizuje transakcje producentki.

Prowadząca przydziela każdej producentce pięć jednakowych przedmiotów (owoce, długopisy, cukierki, pionki, książki) – każda dziewczyna otrzymuje inny rodzaj przedmiotów. Należy wypisać w widocznym miejscu ich nazwy, aby wszystkie uczestniczki wiedziały, co jest sprzedawane.

Każda uczestniczka zajęć zapisuje, jakie trzy przedmioty chce uzyskać w ramach wymiany.

4. Wymiana **5 min**

Po skończonej wymianie producentki i obserwatorki wypełniają swoje karty ([załącznik 1](#) oraz [załącznik 2](#)).

5. Dyskusja **5 min**

Uczestniczki wymieniają spostrzeżenia na temat trudności i ograniczeń związanych z barterem.

6. Druga tura wymiany **5 min**

Przed jej rozpoczęciem oprócz przedmiotów prowadząca rozdaje producentkom małe kartki w liczbie odpowiadającej liczbie przedmiotów. Kartki te są środkiem płatniczym.

7. Podsumowanie **5 min**

Prowadząca może wykorzystać w rozmowie podsumowującej następujące pytania:

- Jakie trudności występują podczas transakcji barterowych?
- Jakie korzyści daje posiadanie środków płatniczych?
- Jak porównać wartość pieniądza i wartość rzeczy wytworzonej?

8. Skąd wziąć się rynek papierów wartościowych? **10 min**

Pieniądże, które ludzie nosili przy sobie lub przechowywali w domach, stawały się łatwym łupem złodziei. Dlatego też ludzie woleli je przechowywać w miejscach dobrze strzeżonych. Te miejsca nazwano bankami, a ludzi nadzorujących zbieranie pieniędzy i ich przechowywanie – bankierami. Z czasem okazało się, że składając pieniądze w banku, można zarobić, otrzymując odsetki.

Dlaczego bankierzy zdecydowali się płacić ludziom za składanie u nich pieniędzy? Okazało się, że mogli znaleźć wielu chętnych, którzy chcieli z banku pożyczyć pieniądze. Od pożyczających pobierali znacznie większy procent niż ten, jaki płacili tym, którzy złożyli u nich swoje pieniądze. Różnica między procentem płaconym przez kredytobiorcę a procentem wypłacanym właścicielowi gotówki stanowiła zysk banku.

Z kolei kredytobiorcy, którzy pożyczali pieniądze na nowe inwestycje, widząc, jak dużo muszą płacić bankom, postanowili wyeliminować w znacznym stopniu ich pośrednictwo i gromadzić niezbędne środki, sprzedając ludziom papiery wartościowe zwane obligacjami lub proponując wykupienie aktów współwłasności przedsiębiorstwa, czyli akcji.

W takich okolicznościach powstała giełda – instytucja publiczna mająca na celu zapewnienie możliwości obrotu giełdowego papierami wartościowymi (są nimi akcje, obligacje, prawa poboru itp.) oraz niebędącymi papierami wartościowymi instrumentami finansowymi (opcje, kontrakty terminowe) dopuszczonymi do obrotu giełdowego.

Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie jest głównym elementem rynku wtórnego w naszym kraju i oprócz Głównego Rynku prowadzi rynek małych spółek NewConnect, rynek obligacji Catalyst oraz rynek energii poee. Handel na rynku wtórnym odbywa się za pośrednictwem członków giełdy, głównie domów maklerskich lub banków prowadzących działalność maklerską. Według stanu na 11 kwietnia 2014 r. na GPW notowane były 452 spółki, których łączna kapitalizacja giełdowa wynosiła ponad 883 mld złotych, z czego 612,9 mld przypadało na spółki krajowe, a ponad 270 mld na spółki zagraniczne.

Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie nie jest wyizolowanym tworem uzależnionym tylko od sytuacji gospodarczej w kraju oraz kondycji notowanych na niej spółek. Znaczny wpływ na sytuację na warszawskiej giełdzie mają notowania na giełdach zagranicznych, przede wszystkim duży wpływ ma amerykańska giełda papierów wartościowych w Nowym Yorku oraz giełdy w Europie Zachodniej, szczególnie w Niemczech i Wielkiej Brytanii. Istotne znaczenie ma również kondycja gospodarki światowej.

Na giełdzie wszystkie operacje dokonywane są zgodnie z życzeniami klientów, czyli sprzedających i kupujących. Pośrednicy giełdowi, czyli maklerzy, starają się tak postępować, aby jak największą liczbę osób było zadowolonych z pracy giełdy i w związku z tym ustalają cenę, na którą zgodziło się największą liczbę osób.

Akcje to dokumenty stwierdzające współwłasność przedsiębiorstwa, upoważniające do otrzymania dywidendy (zysku przypadającego na jedną akcję).

Każdy, kto chciałby kupić sobie akcje jakiejś firmy obecnej na giełdzie, musi pójść z pieniędzmi i dowodem osobistym (trzeba mieć ukończone 18 lat) do banku posiadającego własne biuro maklerskie. Z bankiem zawieramy umowę na prowadzenie naszego rachunku papierów wartościowych, otrzymujemy numer

konta, na którym będą księgowane nasze operacje, wpłacamy do kasy pieniądze i wypetniamy w trzech egzemplarzach zlecenie dla biura maklerskiego. W zleceniu określamy, ile akcji i jakiej firmy chcemy kupić lub sprzedać, ile jesteśmy w stanie zapłacić lub za ile chcemy sprzedać i kiedy biuro ma zrealizować zlecenie. Po wykonaniu tych czynności czekamy na wyniki sesji giełdowej. Więcej o giełdzie znajdziecie pod adresem: <http://web.archive.org/web/20111109005705/http://www.akcjonariatobywatelski.pl/centrum-edukacji/poradniki/historia-gieldy-w-polsce>.

9. Wprowadzenie do gry giełdowej „Rynek szczepionek” 5 min

Prowadząca wyznacza dwie osoby do obsługi gry: jedna jest odpowiedzialna za wydawanie i przyjmowanie kart kupna (załącznik 5) i kart sprzedaży (załącznik 6) w czasie gry (karty kupna i sprzedaży należy przechowywać oddzielnie i tasować między sesjami), druga zapisuje transakcje na tablicy.

Uczestniczki dzielą się na dwie grupy – jedna to kupujące, druga sprzedające (nie mogą zmieniać ról podczas gry). Kupujące i sprzedające oznaczone są identyfikatorami (naklejone karteczki, zawiązane wstążki) w różnych kolorach. Każda grająca otrzymuje kartę wyników (załącznik 7), na której będzie zapisywała swoje transakcje.

Uczestniczki gry wezmą udział w pięciu sesjach po 5 minut każda. Należy zachęcić je do dokonywania jak największej liczby transakcji. W czasie każdej sesji prowadząca informuje o ostatniej minucie transakcji.

Po każdej sesji uczestniczki mają czas na wyliczenie swoich strat lub zysków netto – czyli osiągniętego „dochodu”. Przed zakończeniem powinny podliczyć swój całkowity dochód lub stratę w ciągu wszystkich sesji.

W czasie przerwy między pierwszą i drugą sesją prowadząca powinna zwrócić uwagę uczestniczek na zapis (dane, wyniki) rynku

znajdujący się na tablicy, mówiąc, że są to informacje przydatne grającym (bez dokładniejszego wyjaśnienia).

Przeznaczone dla wszystkich uczestniczek szczegółowe informacje o zasadach gry znajdują się w załączniku 3.

10. Rynek szczepionek (gra giełdowa) 25 min

Prowadząca otwiera kolejno pięć sesji, każda z nich trwa 5 minut.

11. Podsumowanie gry (dyskusja) 5 min

Podsumowując grę, prowadząca pyta:

- Za jaką cenę najczęściej sprzedawano szczepionki na każdej sesji?
- Na której sesji była największa rozpiętość cen?
- Dlaczego ceny zbliżyły się do siebie?
- Kto ustanowił „rynkową cenę” szczepionek – kupujący czy sprzedający?
- Jak podaż i popyt wpływają na cenę?
- Dlaczego niektórym uczestniczkom udało się osiągnąć większy zysk niż innym?

Podczas dyskusji powinno się okazać, że największe zyski osiągnęły przede wszystkim te grające, które dokonały największej liczby transakcji.

12. Podsumowanie całości zajęć (swobodne wypowiedzi) 5 min

Siedząc w kręgu, uczestniczki przekazują swoje wrażenia dotyczące zajęć:

- Czego się nauczyłyśmy?
- Co nas zaniekawilo?
- Co zrobilo na nas największe wrażenie?
- Jakie mechanizmy rynkowe i życia gospodarczego zauważyłyśmy?

ZAŁĄCZNIK 1.**KARTA PRODUCENTKI**

Jesteś producentką, posiadasz 5
Równocześnie jesteś konsumentką i musisz wymienić towar za towar, ponieważ

Po zakończeniu wymiany odpowiedz na pytania:

Runda I

1. Czy osiągnęłaś swój cel i uzyskałaś potrzebne ci przedmioty? Jeśli nie, wyjaśnij, dlaczego ci się to nie udało.
2. Jakie miałaś trudności i problemy, handlując swoimi towarami?

Runda II

1. Czy zdobyłaś rzeczy, na których ci zależało?
2. Czy druga runda gry była trudniejsza, czy łatwiejsza od pierwszej? Wyjaśnij, dlaczego.

ZAŁĄCZNIK 2.**KARTA OBSERWATORKI**

Jesteś obserwatorką rynku, na którym odbywa się wymiana towarów. Przyjrzyj się, w jaki sposób handluje wybrana przez ciebie osoba.

Po zakończeniu odpowiedz na pytania:

Runda I

1. Czy wybrana osoba osiągnęła swój cel i uzyskała potrzebne jej przedmioty? Jeśli nie, wyjaśnij, dlaczego.
2. Jakie trudności i problemy obserwowana osoba miała w trakcie wymiany?

Runda II

1. Czy wybrana osoba zdobyła rzeczy, na których posiadaniu jej zależało?
2. Czy druga runda gry była trudniejsza, czy łatwiejsza od pierwszej? Wyjaśnij, dlaczego.

ZAŁĄCZNIK 3. INSTRUKCJA DLA GRAJĄCYCH

1. Uczestniczki oznaczone kolorem granatowym to kupujące szczepionki.

2. Uczestniczki oznaczone kolorem czerwonym to sprzedające szczepionki.

3. Każda kupująca może mieć tylko jedno zlecenie kupna w danym momencie. Zawiera ono informację: „Jesteś uprawniona do kupna 100 szczepionek. Płać tak mało, jak to możliwe. Jeśli zapłacisz więcej niż zł za sztukę, czyli łącznie zł – tracisz pieniądze”.

Dokładna cena za sztukę i ogólna suma są podane w zleceniu. Nie ujawniaj nikomu ceny!

Zapisz cenę ze zlecenia zakupu na twojej karcie wyników. Kiedy sesja się zacznie, staraj się nabyć szczepionki za najniższą cenę, jaką możesz uzyskać. Natychmiast po zakupie zapisz transakcję na karcie wyników.

Potem zwróć karty kupna i sprzedaży oraz weź następne zlecenie kupna od prowadzącej. Jeśli nie kupiłaś żadnych szczepionek na sesji, weź inne zlecenie kupna od prowadzącej – z nim zacznie się następna sesja.

4. Każda sprzedająca może mieć tylko jedno zlecenie kupna w danym momencie. Zawiera ono informację: „Jesteś uprawniona do sprzedaży 100 szczepionek, za tak wysoką cenę, jak

tylko to możliwe. Jeśli zgodzisz się na mniej niż zł za sztukę, czyli łącznie zł – tracisz pieniądze”. Dokładna cena za sztukę i ogólna suma są podane w zleceniu. Nie ujawniaj nikomu ceny! Zapisz cenę ze zlecenia sprzedaży na twojej karcie wyników. Kiedy sesja się zaczyna, staraj się sprzedać szczepionki za cenę niższą niż ta na zleceniu, aby się ich pozbyć.

Natychmiast po sprzedaży szczepionek zapisz transakcję na karcie wyników. Potem idź do prowadzącej, podaj cenę sprzedaży i weź następną kartę. Jeśli nie sprzedałaś szczepionek na sesji, weź inne zlecenie sprzedaży od prowadzącej (zanim zaczniesz następną sesję). Pamiętaj: sprzedająca podaje prowadzącej cenę!

5. Gdy prowadząca rozpoczyna sesję, kupujące i sprzedające powinny się spotkać i starać uzgodnić cenę 100 szczepionek. Każda kupująca może rozmawiać z każdą sprzedającą.

6. Celem obu stron jest zysk. Kupujące osiągają go, nabywając szczepionki po niższej cenie niż ta, która widnieje na ich zleceniach. Sprzedające osiągają go, sprzedając szczepionki po wyższej cenie niż ta, która widnieje na zleceniach.

7. Wszystkie grające mogą dokonać tylu transakcji, ile im się uda sfinalizować w czasie sesji.

8. Za każdym razem, gdy sprzedające zgłaszają zawarcie transakcji prowadzącej, ta zapisuje ją na tablicy, która pełni rolę giełdowej tabeli. Obserwuj ją, dzięki temu będziesz wiedziała, jakie ceny są płacone.

9. Gdy kupujące i sprzedające otrzymują nowe karty w czasie sesji, natychmiast wracają na rynek i starają się zawrzeć nową transakcję z innymi kupującymi i sprzedającymi.



ZAŁĄCZNIK 4. ZESTAWIENIE KART KUPNA I SPRZEDAŻY

KARTY SPRZEDAŻY	
Cena sprzedaży	liczba kart
350 zł	4
370 zł	6
390 zł	6
410 zł	4
430 zł	4
450 zł	2
470 zł	2
490 zł	2
510 zł	2

KARTY KUPNA	
Cena kupna	liczba kart
350 zł	2
370 zł	2
390 zł	2
410 zł	2
430 zł	4
450 zł	4
470 zł	4
490 zł	4
510 zł	4
530 zł	4

ZAŁĄCZNIK 5. KARTY KUPNA

KARTA KUPNA

Jesteś uprawniona do kupna 100 szczepionek. Płać tak mało, jak to tylko możliwe. Jeśli zapłacisz więcej niż 530 za sztukę, czyli łącznie 53 000 zł – tracisz pieniądze.

KARTA KUPNA

Jesteś uprawniona do kupna 100 szczepionek. Płać tak mało, jak to tylko możliwe. Jeśli zapłacisz więcej niż 350 za sztukę, czyli łącznie 35 000 zł – tracisz pieniądze.

ZAŁĄCZNIK 6. KARTY SPRZEDAŻY

KARTY SPRZEDAŻY

Jesteś uprawniona do sprzedaży 100 szczepionek tak drogo, jak to tylko możliwe. Jeśli zgodzisz się na mniej niż 510 za sztukę, czyli łącznie 51 000 zł – tracisz pieniądze.

KARTY SPRZEDAŻY

Jesteś uprawniona do sprzedaży 100 szczepionek tak drogo, jak to tylko możliwe. Jeśli zgodzisz się na mniej niż 350 za sztukę, czyli łącznie 35 000 zł – tracisz pieniądze.

ZAŁĄCZNIK 7. KARTA WYNIKÓW INDYWIDUALNYCH

- Obserwuj swoje postępy w trakcie gry, używając do tego karty wyników. Obliczaj swoje zyski i straty przez wyliczanie różnicy między wartością 100 szczepionek, określoną na twoim zleceniu, a wartością dokonanej transakcji.
- Jeśli jesteś kupującą, osiągasz zysk, gdy kupujesz za sumę mniejszą niż kwota wpisana na

karcie zlecenia. Gdy kupujesz za większą kwotę, ponosisz stratę.

- Jeśli jesteś sprzedającą, osiągasz zysk, gdy sprzedajesz za sumę większą niż kwota wpisana na karcie. Gdy sprzedajesz za mniejszą sumę, ponosisz stratę.

Kolejna transakcja	Cena za 1 sztukę	Kwota w zł za 100 sztuk	Zysk	Strata	Dochód zysk – strata
	na karcie	w transakcji	na karcie	w transakcji	
Transakcja 1					
Transakcja 2					
Transakcja 3					
Transakcja 4					
Razem na sesji I					
Transakcja 1					
Transakcja 2					
Transakcja 3					
Transakcja 4					
Razem na sesji II					
Transakcja 1					
Transakcja 2					
Transakcja 3					
Transakcja 4					
Razem na sesji III					
Transakcja 1					
Transakcja 2					
Transakcja 3					
Transakcja 4					
Razem na sesji IV					
Transakcja 1					
Transakcja 2					
Transakcja 3					
Transakcja 4					
Razem na sesji V					
Razem w całej grze					



ekonomiajestkobieta.zhp.pl

Przekazujemy Wam propozycję, która powstała w ramach projektu „Ekonomia jest kobietą”. Znajdziecie w niej kilkanaście scenariuszy zajęć, podzielonych na cztery obszary tematyczne: „Świadoma konsumpcja”, „Filantropia”, „Zarządzanie pieniędzmi” i „Moja przyszłość ekonomiczna”. To tylko niewielka część materiałów opracowanych w ramach projektu, więcej znajdziecie w Centralnym Banku Pomysłów ZHP i na naszej stronie internetowej, do odwiedzenia której serdecznie zapraszamy.

Zespół projektu „Ekonomia jest kobietą”



Związek
Harcerstwa
Polskiego



WYDAWNICTWO
MARRON

